

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK BİLİM DALI

**ALACAKLARIN YÖNETİMİNDE TİCARİ İSTİHBARAT:
BİR UYGULAMA**

Yüksek Lisans Tezi

NURSEN UZUNDURKAN

Temmuz, 2011

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK BİLİM DALI

**ALACAKLARIN YÖNETİMİNDE TİCARİ İSTİHBARAT:
BİR UYGULAMA**

Yüksek Lisans Tezi

NURSEN UZUNDURKAN
Danışman: Doç. Dr. MEHMET MELEMEN

Temmuz, 2011

Marmara Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü

Tez Onay Belgesi

İŞLETME Anabilim Dalı ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK Bilim Dalı
Yüksek Lisans öğrencisi NURSEN UZUNDURKAN' ın ALACAKLARIN YÖNETİMİNDE
TİCARİ İSTİHBARAT: BİR UYGULAMA adlı tez çalışması ,Enstitümüz Yönetim
Kurulunun 13.07.2011 tarih ve 2011-14/26 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından
oybirliği/oyçokluğu ile Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

İmzası

Tez Savunma Tarihi

21.08.2011

- 1) Tez Danışmanı : DOÇ. DR. MEHMET MELEMEN
2) Jüri Üyesi : PROF. DR. SERDAR PİRTİNİ
3) Jüri Üyesi : DOÇ. DR. MEHMET TİĞLİ



ÖZET

İşletmelerin rekabet avantajı sağlamasında vadeli satışlar büyük önem taşır. Ayrıca, vadeli satışlar olmazsa, büyük cirolar yapılması zorlaşır. Vadeli satışlardan kaynaklanan alacaklar, aktif hesaplarda yer alır. Ancak bu hesapların karşılığı işletmenin kasasında nakit ya da deposunda ürün biçiminde bulunmaz. Alacak hesaplarının karşılığının kontrolü tamamen üçüncü kişilerdedir.

Özellikle beyaz eşya sektöründeki firmalar gibi büyük cirolarla çalışan ve şüpheli alacak oranları yüksek olan işletmelerde alacakların yönetimi profesyonel yöntemlerin kullanımını gerektirir. Bu yöntemler kapsamında kredi tahsisi kararı verebilmek için bayiler hakkında araştırma yapmak gerekir. “Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konusu içerisinde bu araştırmalar için kullanılan istihbarat yöntemleri açıklanmaya çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Alacaklar, Ticari İstihbarat, İstihbarat, Kredi İstihbarat

ABSTRACT

Credit terms have critical importance for ensuring the competition advantage of companies. Also, if there are not credit sales, it becomes difficult to make the large sales turnovers. Receivables arising from credit terms are followed at the active accounts but collaterates of the receivable's accounts don't exist as cash money or as the product in the stores. But the control of the correspondence of their accounts is in the third people's hand.

Especially, at the companies which have large sales turnover and high doubtful debts as the white goods companies should use professional methods for credit management. With these methods to make a decision for the credit allocation research on dealers should be done. The commercial intelligence methods for the research on dealers are going to be tried to be explained in "The Commercial Intelligence At The Credit Management" text.

Key Words: Receivables, Commercial Intelligence, Intelligence, Credit Intelligence

ÖNSÖZ

Geçmişte gerek iş hayatımda, gerekse sosyal hayatın içinde tanıdığım birçok küçük ya da büyük işletmenin alacaklarını iyi yönetemedikleri için yok oluşlarına, yaşadıkları ekonomik çöküş bir yana sosyal anlamda da içine düştükleri güçlüklerden nasıl olumsuz ve yıpratıcı biçimde etkilendiklerine tanıklık ettim. Bir işletme yalnızca sahiplerinin değildir, aynı zamanda o işletmede çalışanlara da aittir. Böylesi finansal başarısızlıklardan işletme sahipleri kadar o işletmede çalışarak geçimini sağlayanlar da etkilenebilir. Bundan dolayıdır ki, böyle bir konu seçerek yapacağım çalışmanın finansal başarısızlıkları önlemede yardımcı bir kaynak niteliği taşımasını ve yol göstermesini istedim.

Bu düşünce ile yola çıktığım çalışmamda, çeyrek asırdan fazla süreyi kapsayan mesleki tecrübe, bilgi ve birikimlerini benimle paylaşan ve hiçbir manipülasyona maruz bırakmadan büyük bir anlayış, hoşgörü, mütevazılık ve bilgelikle gerçek anlamda yol gösteren Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Başkanı Sayın M.Nuri ALPTEKİN'e teşekkürü borç bilirim.

Çalışmam sırasında mesleki tecrübe, bilgi ve birikimlerini en doğru biçimde aktararak mesleklerini bu çalışma yoluyla akademik literatüre dökme konusunda büyük katkıda bulunmuş olan çok değerli Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyelerine teşekkürü borç bilirim.

Çalışmalarım sırasında bana duyduğu güveni ve desteğini her zaman hissettiğim ve bu güven ve destekle motivasyonumu sağlayan tez danışmanım Sayın Doç.Dr. Mehmet MELEMEN hocama çok teşekkür ederim.

Çalışmamı değerlendiren ve onaylayan jüri üyeleri Sayın Prof.Dr. Serdar PİRTİNİ ve Sayın Doç.Dr. Mehmet TİĞLİ'ye çok teşekkür ederim.

Son olarak, çalışmalarım sırasında çok ihmal etmiş olsam da bana sevgileri asla tükenmeyen canım aileme desteklerinden ve sabırlarından dolayı çok teşekkür ederim.

İstanbul, Ağustos 2011

Nursen UZUNDURKAN

İÇİNDEKİLER

SAYFA NO:

TABLO LİSTESİ	I
KISALTMALAR	II
GİRİŞ	1
I. BÖLÜM: TİCARİ KREDİLER	3
1.1. Kredi Kavramı	3
1.1.1. Kredi Türleri	4
1.2. Ticari Kredi Kavramı	6
1.2.1. Ticari kredinin işletmeler açısından önemi	6
1.3. Kredinin Unsurları	7
1.3.1. Zaman Unsuru	7
1.3.2. Güven Unsuru	7
1.3.3. Risk Unsuru	7
1.3.3.1. Kredinin Riski ve Derecelendirme	8
1.3.4. Gelir Unsuru	10
1.4. Kredili Satış Politikası	10
1.4.1. Kredili Satış	10
1.4.2. Kredili Satışlarda Riskler	11
1.4.3. Kredili Satış Politikası ve Amacı	11
1.4.4. Kredili Satış Politikasının Belirlenmesi	11
1.4.4.1. Kredi Standartları ve Müşterilerde Aranacak Nitelikler	12
1.4.4.1.1. Karakter	13
1.4.4.1.2. Kapasite	13
1.4.4.1.3. Kapital	13
1.4.4.1.4. Koşullar	14
1.4.4.1.5. Karşılık	14
1.4.4.2. Müşterilere Tanınacak Kredi Limitleri	15
1.4.4.2.1. Müşteriyle İlgili Faktörler	15
1.4.4.2.2. Kredili Satış Yapan İşletmeyle İlgili Faktörler	16
1.4.4.3. Kredinin Süresi	16
1.4.4.4. Nakit İskonto Oranı ve İskontodan Yararlandırma Süresi	17
1.4.5. Kredili Satış Süreci	17
1.5. Kredilendirme Süreci	18
1.5.1. Müşteriden Kredi Teklifinin Alınması	18
1.5.2. Kredi Analizi	19
1.5.2.1. Geleneksel Kredi Analizi	20
1.5.2.2. Aşamalı Kredi Analizi	21
1.5.2.3. Puanlama ile Kredi Analizi	22
1.5.2.4. Çoklu Diskriminant Analiz	22
1.5.3. Kredinin Yapılandırılması	23
1.5.4. Kredinin Donuk Alacak Haline Gelmesi	23
1.5.5. Kredilerin İzlenmesi	24
1.5.6. Kredinin Sorunlu Hale Gelmesi	27
1.5.6.1. Sorunlu Kredilerin Tanımı ve Kapsamı	27
1.5.6.2. Sorunlu Kredilerin Nedenleri	29
1.5.6.2.1. İşletmeden Kaynaklanan Nedenler	30
1.5.6.2.1.1. İşletme Yönetiminin Yetersizliği	30
1.5.6.2.1.2. Üretilen Malın/Hizmetin Niteliği	30

1.5.6.2.1.3. Pazarlama Koşulları ve Kontrol Sistemleri ile İlgili Problemler	31
1.5.6.2.1.4. Kontrolsüz Büyüme	31
1.5.6.2.2. Çevreden Kaynaklanan Nedenler	31
1.5.6.2.2.1. Genel Ekonominin Durumu	32
1.5.6.2.2.2. Rekabet Koşulları	32
1.5.6.2.2.3. Kredili Mal/Hizmet Satışı Yapan İşletmeden Kaynaklanan Nedenler	32
1.5.6.3. Sorunlu Kredilerde Erken Uyarı Sinyalleri	33
1.5.6.4. Sorunlu Kredilerin Çözüm Yolları	34

II. BÖLÜM: ALACAKLAR **35**

2.1. Alacakların Sınıflandırılması ve Alacak Hesapları	36
2.1.1. Kısa Vadeli Alacaklar	37
2.1.1.1. Alıcılar	37
2.1.1.2. Alacak Senetleri	37
2.1.1.3. Alacak Senetleri Reeskontu	38
2.1.1.4. Kazanılmamış Finansal Kiralama Faiz Gelirleri	38
2.1.1.5. Verilen Depozito ve Teminatlar	39
2.1.1.6. Diğer Ticari Alacaklar	39
2.1.1.7. Şüpheli Ticari Alacaklar	40
2.1.1.8. Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı	40
2.1.1.9. Değersiz Alacaklar	41
2.1.2. Uzun Vadeli Alacaklar	41
2.1.2.1. Diğer Alacaklar	42
2.1.3. Senetsiz Alacaklar ve Alacak Senetleri	42
2.1.3.1. Senetsiz Alacaklar	42
2.1.3.2. Alacak Senetleri	43
2.1.3.2.1. Ticari Senetler	44
2.1.3.2.1.1. Bono veya Emre Muharrer Senet	44
2.1.3.2.1.2. Çek	44
2.1.3.2.1.3. Poliçe	45
2.1.3.2.1.4. Resepise ve Varant	46
2.2. Alacakların Değerlemesi	46
2.3. Alacakların Yönetimi	47
2.3.1. Alacak Yönetiminin Önemi ve Amaçları	47
2.3.1.1. Likit Yapıyı Korumak	48
2.3.1.2. Alacaklardaki Yatırımı Emniyet Altına Almak	48
2.3.1.3. Karı Arttırmak	49
2.3.2. Alacaklara Yapılan Yatırım Tutarını Etkileyen Faktörler	49
2.3.2.1. Kontrol Edilemeyen Değişkenler	49
2.3.2.1.1. İşletme Büyüklüğü	49
2.3.2.1.2. Üretilen veya Satılan Mal veya Hizmetin Özelliği	49
2.3.2.1.3. Satış Miktarı ve Mevsimlik Değişiklikler	50
2.3.2.1.4. Genel Ekonomik Durum	50
2.3.2.1.5. Rekabet	50
2.3.2.2. Kontrol Edilebilen Değişkenler	50
2.3.2.2.1. Müşterilerin Kredi Değerliliğinin Belirlenmesi ve Seçimi	51
2.3.2.2.2. Kredili Mal Alacak Müşterilerde Aranacak Nitelikler ve Kredi Limitleri	51
2.3.2.2.3. Kredili Satış Koşulları	52
2.3.2.2.4. Tahsilât Politikası	52

2.4. Alacakların Durumunun Takibi	52
2.4.1. Alacakları Tahsilât Politikası	52
2.4.1.1. Alacakların Tahsilinin Kontrolü	54
2.4.1.1.1. Oranlar Yardımıyla Alacakların Kontrolü	54
2.4.1.1.2. Alacakların Yaşlandırılması Yolu ile Kontrolü	55
2.4.1.1.3. Şüpheli Alacakların Ayıklanması	55
2.4.1.1.3.1. Net Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi	56
2.4.1.1.3.2. Net Kredili Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi	56
2.4.1.1.3.3. Alacakların Bir Yüzdesi Yöntemi	56
2.4.1.1.3.4. Yaşlandırılmış Hesap Bakiyelerine Göre Karşılık Ayrımı	56
2.4.1.1.3.5. Markov Zincirleri Yöntemi	57
2.4.1.1.4. Alacakların Devir Hızı	57
2.4.1.1.5. Alacakların Ortalama Tahsilât Süresi	58
2.5. Alacakların Tahsilinde Etkinlik Sağlanması	58
2.6. Ticari Alacaklarda Hatalar	60
2.7. Alacakların Teminatlandırılması	60
2.7.1. Tanımlar	60
2.7.1.1. Karşılıklar	61
2.7.1.2. Teminat	61
2.7.2. Teminatların Sınıflandırılması	62
2.7.2.1. Birinci Grup Teminatlar	62
2.7.2.2. İkinci Grup Teminatlar	63
2.7.2.3. Üçüncü Grup Teminatlar	64
2.7.2.4. Dördüncü Grup Teminatlar	64
2.7.3. Kefalet Sözleşmesi	64
2.7.3.1. Kefaletin Tanımı ve Niteliği	64
2.7.3.2. Kefaletin Fer'î Olma Niteliği	65
2.7.3.3. Kefaletin Tali Olma Niteliği	66
2.7.3.4. Kefaletin İvazsız Olması Niteliği	67
2.7.3.5. Kefalet Sözleşmesinin Gerçekliği ve Şekil Şartı	67
2.7.3.6. Kefalet Türleri	69
2.7.3.6.1. Adi Kefalet	69
2.7.3.6.1.1. Adi Kefalette Tartışma Def'î	71
2.7.3.6.1.2. Adi Kefalette Rehnin Paraya Çevrilmesi Def'î	72
2.7.3.6.2. Müteselsil Kefalet	72
2.7.3.6.3. Birlikte Kefalet	73
2.7.3.6.4. Kefile Kefalet ve Rücua Kefalet	74
2.7.3.7. Kefaletin Sona Ermesi	75
2.7.3.7.1. Kefaletin Belli Bir Süreyle Kayıtlı Olması	76
2.7.3.7.2. Süresiz Kefalet	77
2.7.3.8. Kefalet Alınması Sırasında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar	78
2.7.3.8.1. İmzaların Alınması	78
2.7.3.8.2. Kefilin Kefaleti Yazılı Şekilde Kaldırılmasını Talep Etmesi	78
2.7.3.8.3. Kefilin Tüzel Kişi Olması Halinde Dikkat Edilmesi Gerekenler	79
2.7.3.8.4. Vekâletnameye İstinaden, Müvekkil Namına Kefalet İmzası Atılması	79
2.7.4. Rehin	79
2.7.4.1. Gayrimenkul Rehni	80
2.7.4.1.1. İpotek	81
2.7.4.1.1.1. İpoteğin Türleri	83
2.7.4.1.1.2. İpotekte Derece ve Sıra	84
2.7.4.1.1.3. İpoteğin Paraya Çevrilmesi	85

2.7.4.1.1.4. İpotek Alınması Sırasında Tapuda Yapılacak İncelemede Dikkat Edilmesi Gereken Konular	85
2.7.4.1.2. İrat Senedi	86
2.7.4.1.3. İpotekli Borç Senedi	87
2.7.4.2. Menkul Rehni	87
2.7.4.2.1. Menkul Rehni Alınması Sırasında Dikkat Edilmesi Gereken Konular	89
2.7.4.3. Ticari İşletme Rehni	90
2.7.4.3.1. Ticari İşletme Rehni Kapsamı	91
2.7.4.3.2. Ticari İşletme Rehninin Kurulması	92
2.7.4.3.3. Tescilin Diğer Sicillere Bildirilmesi	93
2.7.4.3.4. Ticari İşletme Sahibinin Tasarruf Yetkisi	94
2.7.4.3.5. Ticari İşletme Rehninin Sona Ermesi	95
2.7.4.3.6. Ticari İşletme Rehninin Alınması Sırasında Dikkat Edilmesi Gerekenler	96
2.7.5. Alacağın Temlik	97
2.7.5.1. Alacak Temlikinin Geçerliliğini Sağlayan Hukuki Şartlar	98
2.7.5.1.1. Temlik Sözleşmesi	98
2.7.5.1.2. Hukuki Neden	99
2.7.5.1.3. Temlik Edilebilir Bir Alacak	99
2.7.5.2. Alacak Temlikinin Türleri	99
2.7.5.2.1. Münferit Temlik	100
2.7.5.2.2. Toptan Temlik	100
2.7.5.2.3. Genel Temlik	100
2.7.5.3. Temlik İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Konular	100
2.7.6. Teminat Mektupları	102
2.7.6.1. Teminat Mektuplarının Tarafları ve Şekli	102
2.7.6.2. Teminat Mektuplarının Türleri	103
2.7.6.2.1. Geçici Teminat Mektupları	103
2.7.6.2.2. Kesin Teminat Mektupları	104
2.7.6.2.3. Avans Teminat Mektupları	104
2.7.6.2.4. Devlet Dairelerine Hitaben Verilen Teminat Mektupları	104
2.7.6.2.5. Serbest Konulu Teminat Mektupları	105
2.7.6.2.6. Cayılabılır-Cayılamaz Teminat Mektupları	105
2.7.6.2.7. Ödeme Sürelerine Göre Teminat Mektupları	105
2.7.6.2.7.1. Vadeli Teminat Mektupları	105
2.7.6.2.7.2. Vadesiz Teminat Mektupları	105
2.7.6.2.8. Karşılık Yönünden Teminat Mektupları	106
2.7.7. Senet	106
2.7.7.1. Teminat Amaçlı Senet Alınmasında Dikkat Edilmesi Gereken Konular	107
2.7.8. Kredi Sigortası	108

III. BÖLÜM: İSTİHBARAT 109

3.1. Tanımlar	109
3.1.1. İstihbarat	109
3.1.2. Moralite	110
3.1.3. Piyasa İstihbaratı	111
3.1.4. Muhatap İstihbaratı	111
3.2. Kalitatif İstihbarat	111

3.2.1. İstihbaratın Amacı	111
3.2.2. İstihbaratın Önemi ve Gerekliliği	112
3.2.3. İstihbarat Prensipleri	113
3.2.3.1. Gizlilik Prensipleri	113
3.2.3.2. Tarafsızlık Prensipleri	114
3.2.3.3. Doğruluk Prensipleri	115
3.2.3.4. Süreklilik Prensipleri	115
3.2.4. İstihbaratın Kapsamı	116
3.2.5. Mali Tahlil ve İstihbaratın Kredi Sürecindeki Yeri	117
3.2.6. İstihbaratın Kaynakları	117
3.2.7. İstihbarat Türleri ve İstihbarat Çalışmalarında Elde Edilmesi Beklenen Bilgiler	120
3.2.8. Kalitatif Analiz ve İstihbarat	123
3.2.8.1. Karakter	124
3.2.8.2. Kimlik	125
3.2.8.2.1. Ticaret Unvanı	125
3.2.8.2.2. İşletme Adı	126
3.2.8.2.3. İkametgâh	126
3.2.8.2.4. İşletme Konusu	127
3.2.8.2.5. Sicil Numarası ve Hukuki Ehliyet	127
3.2.8.3. Ahlak ve Siciye	127
3.2.8.4. İçtenlik, Açıklık, Akılcı Davranış ve Bilgi	128
3.2.8.5. Yetenek ve İş Başarma Derecesi	139
3.2.8.6. Kredi Açılmasını ve Kullanılmasını Sınırlayan ya da Engelleyen Durumlar	130
3.2.9. İstihbarat Yöntemleri	131
3.2.9.1. Firma Ziyaretleri	131
3.2.9.2. Piyasa İstihbaratı	132
3.2.9.3. Pazar ve Sektörün İstihbaratı	134
3.2.10. İstihbarat Çalışmaları Sırasında Elde Edilmesi Beklenen Belgeler	135
3.2.10.1. Hesap Durumu ve Ekleri	136
3.2.10.2. Ticaret Sicil Belgesi	137
3.2.10.3. Şirket Ana Sözleşmesi	137
3.2.10.4. İmza Sirküleri veya Onaylı İmza Örneği	137
3.2.10.5. Tapu Senetleri	138
3.3. Kantitatif İstihbarat	140
3.3.1. Mali Tablolar ve İlkeleri	141
3.3.1.1. Mali Tabloların Amaçları	142
3.3.1.2. Mali Tablolardaki Bilgilerin Özellikleri	142
3.3.1.3. Temel Mali Tabloların Düzenlenme İlkeleri	142
3.3.1.3.1. Gelir Tablosu	143
3.3.1.3.1.1. Gelir Tablosu İlkeleri	143
3.3.1.3.2. Bilanço	144
3.3.1.3.2.1. Bilanço İlkeleri	145
3.3.1.3.2.1.1. Varlıklar ve Varlıklara İlişkin İlkeler	145
3.3.1.3.2.1.2. Kaynaklar ve Kaynaklara İlişkin İlkeler	147
3.3.1.3.2.1.2.1. Yabancı Kaynaklar ve Yabancı Kaynaklara İlişkin İlkeler	147
3.3.1.3.2.1.2.2. Özkaynaklar ve Özkaynaklara İlişkin İlkeler	148
3.3.1.3.3. Satışların Maliyeti Tablosu	150
3.3.1.3.4. Fon Kavramı ve Fon Akım Tabloları	150

3.3.1.3.4.1. Fon Akım Tablosu	151
3.3.1.3.4.2. Net İşletme (Çalışma) Sermayesindeki Değişim Tablosu	152
3.3.1.3.4.3. Nakit Akım Tablosu	152
3.3.1.3.4.4. Fon akım tablolarına ilişkin ilkeler	153
3.3.1.3.5. Kâr Dağıtım Tablosu	154
3.3.1.3.5.1. Kar Dağıtım Tablosunun Biçimsel Yapısı	154
3.3.1.3.5.2. Kar Dağıtım Tablosuna ilişkin İlkeler	155
3.3.1.3.6. Özkaynaklar Değişim Tablosu	155
3.3.1.3.6.1. Özkaynaklara İlişkin İlkeler	155
3.3.2. Mali Tabloların Analizi	156
3.3.2.1. Finansal Tablolar Analizinin Tanımı	157
3.3.2.2. Finansal Analiz Türleri	157
3.3.2.2.1. Yapılma Amacına Göre Analiz Türleri	157
3.3.2.2.1.1. Yönetim Analizi	157
3.3.2.2.1.2. Kredi Analizi	158
3.3.2.2.1.3. Yatırım Analizi	158
3.3.2.2.2. Analizin İçeriğine ve Yapılış Biçimine Göre Analiz Türleri	159
3.3.2.2.2.1. Statik Analiz	159
3.3.2.2.2.2. Dinamik Analiz	160
3.3.2.2.3. Analizi Yapan Kişi Açısından Analiz Türleri	160
3.3.3. Finansal Analizde Kullanılan Teknikler	161
3.3.3.1. Karşılaştırmalı Tablolar Analizi	161
3.3.3.1.1. Bilançoların Karşılaştırmalı Olarak Gösterilmesi	162
3.3.3.2. Yüzde Metodu ile Analiz	163
3.3.3.3. Eğilim Yüzdeleri	165
3.3.3.4. Oranlar Yoluyla Finansal Analiz	167
3.3.3.4.1. Likidite Oranları	168
3.3.3.4.1.1. Cari Oran	169
3.3.3.4.1.2. Likit Oran	170
3.3.3.4.1.3. Nakit Oran	171
3.3.3.4.2. Finansal Yapı Oranları	172
3.3.3.4.2.1. Öz Kaynaklarının Aktif Toplamına Oranı	173
3.3.3.4.2.1.1. Özkaynakların Toplam Yabancı Kaynaklara Oranı	173
3.3.3.4.2.1.2. Borçlanma Oranı	174
3.3.3.4.2.1.3. Kısa Vadeli Yabancı Kaynakların Toplam Kaynaklara Oranı	174
3.3.3.4.2.1.4. Uzun Vadeli Yabancı Kaynakların Toplam Kaynaklara Oranı	175
3.3.3.4.2.1.5. Öz Sermayenin Maddi Duran Varlıklara Oranı	175
3.3.3.4.2.1.6. Duran Varlıkların, Devamlı Sermayeye Oranı	176
3.3.3.4.2.1.7. Maddi Duran Varlıkların Uzun Süreli Borçlara Oranı	176
3.3.3.4.2.1.8. Oto Finansman Oranı	176
3.3.3.4.3. Faaliyet Oranları	177
3.3.3.4.3.1. Alacakların Devir Hızı	177
3.3.3.4.3.2. Borç Ödeme Süresi	179
3.3.3.4.3.3. Stokların Devir Hızı	180
3.3.3.4.3.4. Nakit Dönüşüm Süresi	182
3.3.3.4.3.5. Çalışma Sermayesi Devir Hızı	183
3.3.3.4.3.6. Maddi Duran Varlık Devir Hızı	183
3.3.3.4.3.7. Toplam Varlıkların Devir Hızı	183
3.3.3.4.4. Karlılık Oranları	184
3.3.3.4.4.1. Satışlar Üzerinden Karlılık	184
3.3.3.4.4.2. Varlıkların Karlılığı	185

3.3.3.4.4.3. Sermayenin Karlılığı	185
3.3.3.4.4.4. Olağan Kar / Net Satışlar Oranı	186
3.3.3.4.4.5. Aktif Karlılık Oranı	186
3.3.3.4.5. Karşılama Oranları	187
3.3.3.4.5.1. Borç Servis Oranı	187
3.3.3.4.5.2. Faizleri Karşılama Oranı	187
3.3.3.4.5.3. Sabit Giderleri Karşılama Oranı	187
3.3.3.5. Nakit Akım Analizi	188
3.3.3.6. Fon Akım Tablosu Analizi	189

IV. BÖLÜM: UYGULAMALAR **190**

4.1. Beyaz Eşya Sektörü ve Beyaz Eşya Sektöründe İstihbarat Çalışmaları Uygulama Örnekleri	190
4.1.1. Beyaz Eşya Sektörü	190
4.1.1.1. Beyaz Eşya Sektöründe Dağıtım Kanalları	192
4.1.2. Beyaz Eşya Sektöründe Ticari İstihbarat Uygulama Örnekleri	193
4.1.2.1. A Firması İstihbarat Çalışmaları Süreci ve Çalışma Rapor Örneği	193
4.1.2.1.1. Krediye Konu Olan Firmaların Değerlendirilmesi	193
4.1.2.1.1.1. Yönetim Kalitesi	193
4.1.2.1.1.1.1. İşletme Yönetimi	194
4.1.2.1.1.1.1.1. İşletme Yöneticisinin Yönetmel Yeterliğı	194
4.1.2.1.1.1.1.2. İşletmenin İştigal Konusu	194
4.1.2.1.1.1.1.3. İşletmenin Satış yönetimi	194
4.1.2.1.1.1.1.4. Firmanın Sermaye Yönetimi	194
4.1.2.1.1.1.1.5. Firmanın Alacak-Borç Yönetimi	195
4.1.2.1.1.1.1.6. Firmanın Karlılık ve Masraf Yönetimi	195
4.1.2.1.1.1.1.7. Firmanın Rekabet Yönetimi	195
4.1.2.1.1.1.1.8. Firma Sahiplerinin Sosyal Statüleri	195
4.1.2.1.1.1.1.9. İşletmelerde Varlık Yönetimi	195
4.1.2.1.1.2. Genel Kredibilite	196
4.1.2.1.1.2.1. Kapasite	196
4.1.2.1.1.2.2. Ticari Geçmiş	196
4.1.2.1.1.2.3. İstikrar	196
4.1.2.1.1.2.4. Karakter	196
4.1.2.1.1.2.5. Ödeme Prensipleri	196
4.1.2.1.1.2.6. Ticari İtibar	197
4.1.2.1.1.2.7. Kapital	197
4.1.2.1.1.2.8. İşletme Sermayesi	197
4.1.2.1.1.2.9. Öz Varlık	198
4.1.2.1.1.2.10. Koşullar	198
4.1.2.1.1.2.11. Mağazanın Konumu	198
4.1.2.1.1.2.12. Yerleşiklik	198
4.1.2.1.1.2.13. Karşılıklar	199
4.1.2.1.1.2.14. Mağaza Mülkiyeti	199
4.1.2.1.1.2.15. Gayrimenkul Varlığı	199
4.1.2.1.1.3. Ek Krediler	199
4.1.2.1.1.3.1. Performans Kredisi	199
4.1.2.1.1.3.2. Aidiyet Kredisi	199
4.1.2.1.1.3.3. Teminat Kredisi	200
4.1.2.1.2. Krediye Konu Olmayan Firmaların Değerlendirilmesi	200

4.1.2.1.2.1. Sistemde Kredi Sembolü <u>F</u> Olarak Yer Alan Firmalar	200
4.1.2.1.2.2. Sistemde Kredi Sembolü <u>D</u> Olarak Yer Alan Firmalar	201
4.1.2.1.3. Kredi İptal/Değişiklik Uygulamaları	201
4.1.2.1.4. Firma Kredilerinin Tamamen İptal Edilmesi	201
4.1.2.1.5. Firmanın kredilerinde değişiklikler	201
4.1.2.1.6. A Firması Puanlama Tabloları	202
4.1.2.1.7. A Firması İstihbarat Çalışması ve Raporu Örneği	203
4.1.2.1.7.1. Firma Kimlik Bilgileri	204
4.1.2.1.7.2. Ortaklık Yapısı	204
4.1.2.1.7.3. İmza Yetkileri	204
4.1.2.1.7.4. Ortak Bilgileri	204
4.1.2.1.7.5. Kefil Bilgileri	205
4.1.2.1.7.6. İkametgâh Bilgileri	205
4.1.2.1.7.7. Firma Ortaklarının Diğer Şirketleri	205
4.1.2.1.7.8. Firma ve Ortakların Mal Varlığı	205
4.1.2.1.7.9. Çalıştığı Banka ve Firmalar	206
4.1.2.1.7.10. Finansal Bilgiler	206
4.1.2.1.7.11. A Şirketinde Mevcut Durumu	207
4.1.2.1.7.12. Firmanın Ticari Özgeçmişi	207
4.1.2.1.7.13. Alınan Bilgiler	208
4.1.2.1.7.13.1. Banka	208
4.1.2.1.7.13.2. Piyasa	208
4.1.2.1.7.14. Yönetim Kalitesi	208
4.1.2.1.7.14.1. İşletme Yönetimi	208
4.1.2.1.7.14.2. Yöneticinin Yönetim Yeterliliği	208
4.1.2.1.7.14.3. İşletmenin İstigal Konusu	209
4.1.2.4.14.4. Firmanın Satış Yönetimi	209
4.1.2.4.14.5. Firmanın Sermaye Yönetimi	209
4.1.2.4.14.6. Firmanın Alacak-Borç Yönetimi	210
4.1.2.4.14.7. Firmanın Karlılık ve Masraf Yönetimi	210
4.1.2.4.14.8. Firmanın Rekabet Yönetimi	210
4.1.2.4.14.9. Firma Sahiplerinin Sosyal Statüsü	211
4.1.2.4.14.10. Firmanın Varlık Yönetimi	211
4.1.2.4.15. Genel Firma Değerlemesi	211
4.1.2.4.15.1. Yönetim Kalitesi Değerlemesi	211
4.1.2.4.15.2. Kredibilite	212
4.1.2.4.1.6. Ek Krediler	212
4.1.2.4.16. Toplam Puanlar ve Sonuçlar	212
4.1.2.2. B Firması İstihbarat Çalışmaları Süreci ve Çalışma Rapor Örneği	214
4.1.2.2.1. B Firması Kredilendirme Prensipleri	214
4.1.2.2.2. Kredilendirme Sürecinin Aşamaları	214
4.1.2.2.2.1. Müşteri Başvurusu	215
4.1.2.2.2.2. İstihbarat Çalışması	215
4.1.2.2.2.3. Kredi Tespiti	215
4.1.2.2.2.4. Kredi Sınıflandırması	215
4.1.2.2.3. Kredi Onay Süreci	216
4.1.2.2.3.1. Kredilendirme Sürecinin Olumsuz Sonuçlanması	216
4.1.2.2.4. Kredinin İzlenmesi	216
4.1.2.2.5. Kredinin Yeniden Değerlendirilmesi	217
4.1.2.2.6. Kredinin Dondurulması ya da İptal Edilmesi	217
4.1.2.2.6.1. Kredinin Dondurulması	217

4.1.2.2.6.2. Kredinin İptali	218
4.1.2.2.7. Teminatlar ve Kredilendirme Sürecine Etkisi	218
4.1.2.2.7.1. İpotek Kredisi	218
4.1.2.2.7.2. Banka Teminat Mektubu Kredisi	219
4.1.2.2.7.3. Açık Kredi	220
4.1.2.2.7.4. Kefalet Kredisi	220
4.1.2.2.8. Sonuç Bildirimi	220
4.1.2.2.9. Kontrol Noktaları	220
4.1.2.2.10. Ölçme Kriterleri	221
4.1.2.2.11. B Firması İstihbarat Çalışması ve Raporu Örneği	221
4.1.2.2.11.1. B Firması İstihbarat Formu	221
4.1.2.2.11.1.1. Firma Ortaklarının Adları ve Hisse Miktarları	221
4.1.2.2.11.1.2. Firma Bilgileri	221
4.1.2.2.11.1.3. Krediler	221
4.1.2.2.11.2. İstihbarat Verileri	222
4.1.2.2.11.2.1. Firmalar	222
4.1.2.2.11.2.2. Banka Araştırmaları	222
4.1.2.2.11.3. İstihbarat Özeti	223
4.1.2.3. C Firması İstihbarat Çalışmaları Süreci ve Çalışma Rapor Örneği	224
4.1.2.3.1. C Firmasının Müşterilerinden Alınmasını Zorunlu Gördüğü ve Talep Ettiği Evraklar	224
4.1.2.3.2. Açık Kredi Limit Tahsisi	224
4.1.2.3.3. C Firması İstihbarat ve Kredi Süreci	225
4.1.2.3.4. Kanaat Puanı	226
4.1.2.3.5. Performans Puanı	226
4.1.2.3.6. Yönetim Kredisi	227
4.1.2.3.7. Banka Teminat Mektubu Kredisi	227
4.1.2.3.8. İpotek Kredisi	227
4.1.2.3.9. Toplam Kredi	229
4.1.2.3.10. Çeklerin Müşterilere İade Edilmesi	229
4.1.2.3.11. Teminatların İade Edilmesi	230
4.1.2.3.12. Risk Aşırımları	230
4.1.2.3.13. Temditler	230
4.1.2.3.14. Kredi Puan Tablosu	231
4.1.2.3.15. C Firması İstihbarat Çalışması ve Raporu Örneği	232
4.1.2.3.15.1. C Firması Müşteri Tanıtım Formu	232
4.1.2.3.15.2. Gayrimenkul Durumu	233
4.1.2.3.15.3. Birinci Gayrimenkul	233
4.1.2.3.15.4. Araçlar	233
4.1.2.3.16. C Firması İstihbarat Föyü	234
4.1.2.3.16.1. Aksoy Müessesesi Tayyar Aksoy Banka ve Piyasa Bilgileri	234
4.1.2.3.16.2. Aksoy Müessesesi Tayyar Aksoy Kredi Puan Tablosu	235
4.1.2.3.16.3. Kredi Tespit Formu	236
4.1.2.4. D Firması İstihbarat Çalışmaları Süreci ve Çalışma Rapor Örneği	237
4.1.2.4.1. D Firması İstihbarat Çalışmalarının İşleyişi	237
4.1.2.4.1.1. Bayi Limitlerinin İstihbarat Neticesine Göre Değerlendirilmesi	237
4.1.2.4.1.2. Teminat Alımları ve Takibi	237
4.1.2.4.1.3. Satış Müdürlüğü İle Koordinasyon	237
4.1.2.4.1.4. Hukuk İşlemlerinin Takibi	238
4.1.2.4.1.5. Bayilerin Puanlama ve Sınıflandırılması	238
4.1.2.4.1.5.1. Puanlama Sistemi	238

4.1.2.4.1.5.2.	Sınıflandırma Sistemi	239
4.1.2.4.1.6.	Bayilerin Kredilendirilmesi	239
4.1.2.4.1.6.1.	Açık Kredi Limitleri	239
4.1.2.4.1.6.2.	Teminat Kredisi	240
4.1.2.4.1.6.3.	Yönetim Kredisi	240
4.1.2.4.1.6.4.	Limit Aşımı	240
4.1.2.4.2.	D Firması İstihbarat Çalışması ve Raporu ve Örneği	240
4.1.2.4.2.1.	Firma Kimlik Bilgileri	240
4.1.2.4.2.2.	Firmanın Vergi Bilgileri	241
4.1.2.4.2.3.	Firmanın Bağlı Olduğu Grup Firmaları	241
4.1.2.4.2.4.	Firma Hakkında Piyasadan ve Çalıştığı Bankalardan Edinilen Bilgiler	242
4.1.2.4.2.4.1.	Firma Hakkında Piyasadan Edinilen Bilgiler	242
4.1.2.4.2.4.2.	Firmanın Çalıştığı Bankalardan Edinilen Bilgiler	243
4.1.2.4.2.4.3.	Diğer Bilgiler	244
4.1.2.4.2.5.	Genel Bilgiler	244
4.2.	Anket Çalışması	246
4.2.1.	Araştırmanın Amacı ve Kapsamı	246
4.2.2.	Araştırmanın Sınırlılıkları	246
4.2.3.	Araştırmanın Türü	246
4.2.4.	Araştırmanın Yöntemi ve Uygulama	246
4.2.4.1.	Denekler	246
4.2.4.2.	Ölçüm Aleti	247
4.2.4.3.	Puanlama	247
4.2.4.4.	Uygulama	247
4.2.4.5.	Veri Analizi	247
4.2.4.6.	Araştırma Bulguları	248
4.2.4.6.1.	Demografik Dağılım ve Öncelik/Önem Sırası Bilgileri İçeren Birinci Bölüm Sorularının Frekans Dağılımına İlişkin Sonuçlar	248
4.2.4.6.2.	İkinci Bölüm Sorularının Frekans Dağılımına İlişkin Sonuçlar	262
4.2.4.7.	İstatistik Uygulamalar	277
4.2.4.7.1.	Faktör ve Güvenirlilik Analizleri	277
SONUÇ VE ÖNERİLER		280

TABLO LİSTESİ

Tablo 1: Mali Tahlil ve İstihbarat Kaynakları	119
Tablo 2: 3K Yöntemine Göre Kullanılan Faktörler	122
Tablo 3: Sektörde Yer Alan Üretici Firmalar	191
Tablo 4: Sektörde Yer Alan İthalatçı Firmalar	191
Tablo 5: Faktör Soruları ve Bu soruların Faktöre Katkısı	279

KISALTMALAR

T.T.K	:	Türk Ticaret Kanunu
TFRS	:	Türkiye Finansal Raporlama Standartları
TMS	:	Türkiye Muhasebe Standartları
TMK	:	Türk Medenî Kanunu
TİRK	:	Ticari İşletme Rehni Kanunu
TİRHT	:	Ticari İşletme Rehni Sicili Hakkında Tüzük
BK	:	Borçlar Kanunu
BKT	:	Borçlar Kanunu Tasarısı
İBK	:	İçtihamı Birleştirme Kararı
İİK	:	İcra İflas Kanunu
M.K	:	Medeni Kanun
VUK	:	Vergi Usul Kanunu
OECD	:	İktisadi İş Birliği ve Kalkınma Teşkilatı
BDDK	:	Bankacılık Devlet Düzenleme Kurulu
SPK	:	Sermaye Piyasası Kurulu
İSMMMO	:	İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası
RG	:	Resmi Gazete
B.T.M.	:	Banka Teminat Mektubu
A.K.	:	Açık Kredi
K.K.	:	Kefalet Kredisi
CFO	:	Genel Müdür
Müş.Evr.	:	Müşteri Evrakı
Tic.Sic.Gaz.	:	Ticaret Sicil Gazetesi
Tic.Sic.No.	:	Ticaret Sicil Numarası
Mad.	:	Madde
m.	:	Madde
f.	:	Fıkra
No	:	Numara
S.	:	Sayı
SS.	:	Sayfa Aralığı
s.	:	Sayfa
a.g.e.	:	Adı Geçen Eser
Ed.	:	Editör
Çev.	:	Çeviren
vs.	:	ve saire
v.b.	:	ve benzeri
vd.	:	ve devamı

GİRİŞ

Bir bilanço'ya bakıldığında öncelikle iki bölüm görülmektedir. Bilançonun sol tarafını işletmenin varlıkları, sağ tarafını ise kaynakları oluşturmaktadır. İşletmenin varlıkları hareketli ya da döner/işler durumunda olduğundan aktif; sağ tarafında bulunan kaynaklar ise pasiftir.

Bir bilançonun sol kısımda görülen “Kasa “ve “Banka”, hazır değerleri oluşturmaktadır ve bu değerlerin tamamı işletmede mevcut durumda ve kullanıma hazırdır. Herhangi bir risk unsuru taşımayan aktiflerdir. Yine bilançonun varlık kalemlerinden “Mal Mevcudu”, işletmenin deposunda hazır halde bulunan mallarını göstermektedir. Mal mevcudu da bir hazır değerdir ve bu hesap da tamamen işletmenin kontrolü altındadır.

“Sabit Kıymetler”, adından da anlaşılacağı üzere taşınmazlar, tapu sicil kaydında işletme üzerine kayıtlı, üçüncü şahıslarla ilgisi bulunmayan mevcutlardır. “Diğer Aktifler” içinde bulunan, hisse senetleri ve benzerleri de işletmenin aktif değerleri olarak, işletmenin tasarrufu altındadır.

Alacaklar, bilançoda yer alan diğer aktif varlıklardan çok daha farklı bir anlam taşımaktadır. İşletmede mevcut bulunmamakla birlikte, kontrolü de tamamen üçüncü şahıslarda bulunan değerler halini almaktadır. Artık bu değerleri işletme istediği zaman kullanma hakkına sahip olamamaktadır. Alacaklar ancak tahsil edilip hazır değerlere döndüğü zaman işletmenin varlığı haline gelecektir.

Alacaklar öyle bir hesaptır ki, karşılığı bulunmaması halinde işletmenin varlıklarını tehlikeye atabilir. Ayrıca alacaklar hesabı işletmenin nakit çıkışını, borç ödeme dengesini ve tüm yatırım düşüncelerini ciddi biçimde etkilemektedir. Alacak hesapları güçlü olan işletmeler gelecek planlarını kurmada çok büyük üstünlüklere sahip olmaktadır. Birçok işletme alacak yönetimlerini iyi yapamadıklarından dolayı varlıklarını sona erdirmek zorunda kalmaktadırlar. Bu noktada alacak yönetimi neredeyse işletme yönetiminin can damarlarından birini oluşturmaktadır.

Alacaklar hesabından söz edebilmemiz için kredili mal ya da hizmet satışının olması oluşması gerekmektedir. Peşin satışlar, alacakların konusu içinde değerlendirilmezler. Çünkü peşin satışlarda risk oluşmamaktadır. Dolayısıyla alacaklar gibi geniş çaplı bir yönetim ihtiyacı bulunmamaktadır.

Bilindiği gibi, birçok işletmenin büyümesinde ya da sürdürülebilir ekonomi ve rekabet avantajı sağlayabilmesinde vadeli satışlar büyük önem taşımaktadır. Şayet bu vadeli satışlar olmaz ise büyük olarak nitelendirilen işletmelerin mevcut durumlarındaki büyük satış hacimleri ve cirolarını yakalayabilmeleri mümkün olmayacaktır.

İşte bu nedenledir ki, söz konusu alacakların yönetimi ve bu çalışmalar içinde yer alan ve kredinin kimlere dağıtılacağına kararının alt yapısını oluşturan ticari istihbarat çalışmaları önem arz etmektedir.

Bankalar ve özel sektörde faaliyet gösteren işletmeler çeşitli teknikler kullanarak alacaklarını yönetmektedirler. İşletmeler için bu kadar hayati önem taşıyan varlıkların yönetimi üst düzeyde profesyonel tekniklerin kullanılmasına muhtaçtır. Bu noktada en büyük sorun alacakların nasıl yönetileceği sorusudur. Bu soru bizi, alacak varlıklarımızı kimlere dağıtacağımız, nasıl ve hangi müşterilere kredilendireceğimiz ikinci bir soruna yönlendirmektedir.

Bu çalışmanın literatür kısmını oluşturan “Ticari Krediler”, “Alacaklar” ve “İstihbarat” bölüm başlıkları içinde, “Alacakların Yönetimine Ticari İstihbarat” konusu anlatılmaya; uygulama kısmında ise “Ticari İstihbarat” çalışmalarında kullanılan yöntemler ortaya konmaya çalışılacaktır.

I. BÖLÜM: TİCARİ KREDİLER

Ticari kredi kavramını açıklayabilmek için öncelikle kredi kavramından ve kredi türlerinden bahsetmek gerekir. Kredi ve ticari kredi kavramlarının temel ayrımı konuya bankacılık ya da piyasa yönünden bakmakla ilgilidir. Bankalarda müşteri talebine karşılık nakit ödeme yapılarak karşılığının taksitlerle ve faizlendirilmiş biçimde geri alınması söz konusu iken; ticari işletmelerde, satış ekiplerinin müşterilere yapmış olduğu satış faaliyetleri oluşan müşteri taleplerinin mal ya da hizmetle karşılanması ve karşılığının belirli bir ileri vade ya da taksitlendirilmiş ileri vadelerle alınması söz konusudur.¹

1.1.Kredi Kavramı

Kredi terimi Latince “güvenmek” anlamına gelen “credere” kelimesinden gelmektedir. Kredi veya itibar deyiminin genel olarak; “bir süre sonra ödeyebilmek vaadiyle mal, hizmet veya satın alma gücü sağlayabilmek yeteneği” şeklinde tanımlanması mümkündür.²

Kredi genel olarak; "belirli bir süre sonra ödeme vaadi ile mal, hizmet ve para cinsinden satın alma gücünün sağlanması veya var olan satın alma gücünün belirli bir zaman sonra geri alınmak üzere başka bir kimseye devredilmesi şeklinde tanımlanabilir.³

Kredi, bir mevcudun (nakdi veya gayri nakdi bir itibarın) belli bir süre için ve geri alınmak kaydı ile bir bedel (faiz, komisyon v.s.) karşılığında gerçek ya da tüzel kişi emrine verilmesi veya verilmiş bir varlığın geri ödenmesinin veya bir hizmet taahhüdünün garanti edilmesidir.⁴

¹ Murat Taslak. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 06 Şubat 2010.

² Vecdi Ünay, **3182 Sayılı Bakanlar Kanunu Gereğince Bankalarca İç Ticaretin ve Sanayiın Finanse Edilmesi Usulleri**, İstanbul: Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş., Yayın No.5, 1985, s.57.

³ Güler Aras, **Ticari Bankalarda Kredi Portföyünün Yönetimi**, İstanbul: Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No: 30, Nisan 1996, s.3.

⁴ Hüseyin Hatipoğlu, “Ticari Bankacılık Sektöründe İlişkiye Dayalı Kredilendirme Sürecinin Belirleyicileri”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Atılım Üniversitesi SBE, 2007, s.16.

Kredi eldeki para ile gelecekte ele geçecek paranın mübadelesi; başka bir deyimle, para ile ödeme vadinin değiştirilmesidir. Kredi, eldeki mallarla gelecekte ele geçecek malların mübadelesi şeklinde de düşünülebilir.⁵

1.1.1. Kredi Türleri

Kredi türlerini; kredi verenler, kredi kullananlar ve kullanım alanları, nitelikleri, vadeleri ve teminat açısından şöyle sıralayabiliriz:⁶

Kredi verenler açısından kredi türleri;

- i. Banka kredileri
- ii. Ticari işletmelerin açtığı krediler

Kredi kullananlar ve kullanım alanları açısından kredi türleri;

- i. Yatırım kredileri
- ii. Tüketici kredileri
- iii. İhracat kredileri
- iv. Akreditif kredileri
- v. Ticari krediler
- vi. Tarım kredileri
- vii. Konut kredileri
- viii. Esnaf kredileri

Kredinin niteliği açısından kredi türleri;

- i. Nakit krediler
 - a. İskonto-iştira kredileri
 - b. Borçlu-cari hesap şeklindeki krediler
 - i. Açık Krediler
 - ii. Kefalet Karşılığı Kredi
 - iii. Emtia Karşılığı Kredi
 - iv. Senet Karşılığı Kredi
 - v. Altın karşılığı kredi
 - vi. Hisse senedi ve tahvil karşılığı kredi
 - vii. Hazine bonosu ve devlet tahvili karşılığı kredi
 - viii. Vesaik karşılığı kredi
 - ix. Dövize çevrilebilir ticari mevduat karşılığı kredi
 - x. Akreditif karşılığı kredi
 - c. Tüketici kredileri
- ii. Nakit dışı krediler

⁵ Esra Keser, “Kobi Kredilerinde Finansal Analizin Etkin Kullanım Koşulları”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi BSE, 2008, s.95.

⁶ Abdullah Çakır, Enflasyonist Ortamda Alacakların Yönetimi (Kredi Satış ve Tahsilât) Sivas’ta Bir Uygulama”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Cumhuriyet Üniversitesi SBE, 2000, s.18-20.

- Kefalet ve teminat mektubu kredileri
- Kabul-aval kredileri
- Garantiler
- Ciro kredileri
- Kredinin vadesi açısından kredi türleri;
 - i. Kısa vadeli krediler
 - ii. Orta vadeli krediler
 - iii. Uzun vadeli krediler
- Kredinin teminatı açısından kredi türleri;
 - i. Teminatlı krediler
 - a. Şahsi teminatlı krediler
 - b. Kefalet karşılığı krediler
 - c. Senet karşılığı krediler
 - d. İpotek karşılığı krediler
 - e. Tüketici kredileri
 - ii. Teminatsız krediler
 - a. İmza karşılığı krediler
 - b. Teminat mektupları
 - c. Açık krediler
 - d. Tek imzalı iskonto kredisi

Kredi türleri, yukarıda bankacılık açısından sıralanmıştır. Kredili satış yapan işletmeler için kredi türlerini;

- Teminatlı
 - a. Gayrimenkul ipotekleri
 - b. Banka teminat mektupları
 - c. Menkul Rehinler (döviz, hisse senedi, altın, vb.)
 - d. Cirolu müşteri senetleri
- Teminatsız
 - a. Açık kredi
 - b. Kefalet kredisi
- Kısa vadeli,
- Orta vadeli,
- Uzun vadeli

krediler biçiminde sınıflandırmak daha doğru olacaktır. Zira kredili satış yapan bir işletmenin kredi açması nakit para ödeme biçiminde değil, mal ya da hizmet satışını, karşılığını sonradan tahsil etmek üzere gerçekleştirmek şeklindedir.⁷

⁷ Hamit Mercan. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 16 Mayıs 2011.

1.2.Ticari Kredi Kavramı

Bir işletme ister ticari, ister sınaî işletme olsun, mallarını satarak, faaliyet amaçlarından biri olan maksimum kâra ulaşmak için çaba sarf eder. Bu nedenle günümüzün modern toplumlarında "Kredi ekonomisi" gelişmekte ve giderek önem kazanmaktadır. Satışların artırılması, likiditenin en uygun bir seviyede tutulması ve müşterilere açılan kredi toplamının optimum bir seviyede tutularak fonların en etkili bir biçimde kullanılması da işletmenin amaçları arasında yer alır. Bu amaçları gerçekleştirmeye çalışan işletmeler mal veya hizmet satışlarını peşin ya da kredili olarak yaparlar. Böylece mal veya hizmetin müşterilere kredili olarak satılması sonucunda ticari kredi açma işlemi gerçekleşmiş olmaktadır.⁸

Satıcı kredileri, herhangi bir nakit ödeme söz konusu olmadan satıcının alıcıya belirli ödeme süresi tanınması şeklinde sunulur. Alıcı açısından bu, aynı zamanda peşin ödeme iskontosundan vazgeçmesi anlamındadır. Ekonominin çeşitli basamaklarında yer alan işletmelerin, söz gelimi hammadde üreticisinin fabrikatöre ya da toptancı işletmelerin perakendecilere sağladığı belirli bir ödeme süresidir. Müşterilerden alınan avanslar da aynı temele dayanır. Bu ödeme kolaylıkları senet karşılığı açılabilceği gibi, müşteri adına hesaben (hesabına borç kaydedilerek) de açılabilir. Uygulamada her iş kolu için standart ödeme süreleri oluşmuştur. Satıcı kredilerine faiz olarak çeşitli iş kollarında belirli vade farkı hesaplanmaktadır. Vade farkı iş kolu alışkanlıklarına, pazar faiz oranlarına ve satıcı ya da alıcının pazarlık gücüne göre belirlenmektedir.⁹

1.2.1. Ticari kredinin işletmeler açısından önemi

Yeni işe başlayan ve kaynak bulma imkânı az küçük işletmeler için ticari krediler, önemli bir kısa vadeli fon kaynağıdır. Küçük işletmelerin stokları, aktifler içerisinde fazla olduğundan kullandıkları ticari kredi de fazladır. Ticari krediyle, daha kolay ve daha hızlı iş yapılabilceği için değişim aracı olarak da görülebilir. Ticari krediler satıcıların satışlarını arttırırken, alıcılar için kullanıma hazır fon kaynağıdır. Satıcılar için ticari kredi karşılığında alınan senetler, ihtiyaç halinde vade beklenmeden alacağın tahsiline imkân vermesi ve teminat olarak gösterilebilmesi yönüyle önem taşır.

⁸ Mehmet Erkan, **Enflasyonist Ortamda İşletmelerin Ticari Kredi Yönetimi**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları; No.380., Afyon İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları; No.7, 1990, s.20.

⁹ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, 9.Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2007, s.253.

Ticari kredi veren işletmeler, üretim ve satışlarını aksatmamış olurlar. Ticari kredilerde satıcılar, yeni müşteri ve pazarlar bulmayı da amaçlar.¹⁰

1.3.Kredinin Unsurları

Kredi konusunu incelerken, kredinin unsurlarından da bahsetmek gerekir. Zaman unsuru anlamına gelen vade, temel unsurlardan biri olan güven, kredinin baştan sona takibinin nedenini oluşturan risk vb. unsurları anlamak, ileride anlatılacak olan istihbarat konusunun gerekliliği ve önemini anlamayı da kolaylaştıracaktır.

1.3.1. Zaman Unsuru (Vade)

Kredinin tanımından da anlaşılacağı üzere, devredilen satın alma gücünün belli bir dönem sonunda ödenmesi ya da yerine getirilmesi vaadinden söz edilmektedir. Bir diğer deyişle kredi işleminin var olabilmesi için, krediye konu olan paranın belli bir zaman sonra ödenmesi gerekmektedir.¹¹Kredi kullandırımında ödünç verilen paranın ve sağlanan itibarın belli bir süre sonra geri dönmesi söz konusu olduğundan, kredilendirilmede zaman çok önemlidir. Geleceğin belirsizliği nedeni ile süre uzadıkça risk artar. Vadesiz bir işlemin kredi özelliği bulunmaz.¹²

1.3.2. Güven Unsuru (İtimat)

Nakit, mal, teminat ve kefalet biçiminde veya herhangi bir şekilde verilen kredi belirli bir süre sonunda geri alınmak koşulu taşıdığından bu ilişkide güvenin bulunması gereklidir. Kredi alan kişi veya kurumun banka (ya da kredili satış yapan işletme) nezdinde bir saygınlığı olmalı ve güvenilebilir olmalıdır. Çünkü "güven" kredinin en temel unsurudur.¹³

1.3.3. Risk Unsuru (Teminat)

Risk, kelime olarak, tehlike (muhtara) anlamına gelir. Alınacak bütün teminat ve önlemlere rağmen kredi açılmasıyla da, verilen ödücün günü gelince ödenmemesi gibi az veya çok bir riske giriliyor demektir. Bankacılıkta (ya da kredili satış yapan

¹⁰ Çakır, a.g.e., s.21.

¹¹ Levent Başaran, "Kredilendirme Kriterlerinin Sektörel Bazda İrdelenmesi Maden ve Kağıt-Ambalaj Sektörüne Yönelik Bir Uygulama", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi BSE, 2004, s.3.

¹² Birgül Şakar, **Banka Kredileri ve Yönetimi**, İstanbul: Beta, 2006, s.3.

¹³ Aras, a.g.e., s.4.

işletmelerde) müşterilerin kullandıkları krediler, birer risk olarak kabul edilir ve uygulamada, bir müşterinin riskinden söz edilince o müşterinin fiilen kullandığı kredi (bizim konumuzda, satın aldığı mal ya da hizmet), o müşteri adına verilen teminat mektupları ve kefaletler anlatılmak istenir.¹⁴

Kredi işlemlerine bağılı olarak ortaya çıkabilecek risk unsurlarını şu şekilde sıralayabiliriz:¹⁵

- a. Kredinin kayıp (ödenmeme, geri dönmeme) riski,
- b. Likidite riski,
- c. Sunulan güvencelerden kaynaklanan risk,
- d. Faiz değışme riski,
- e. Para değıerine bağılı risk,
- f. İşletmenin yönetim hatalarının kestirilememesi,
- g. Yabancı para birimi üzerinden verilen kredilerde döviz riski,
- h. Ülke riski.

1.3.3.1.Kredinin Riski ve Derecelendirme

Risk; sözlükte kelime anlamı olarak zarar, hasar, kayıp veya ihtimali olarak ifade edilirken, değışik bilim dallarında farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Mali açıdan risk ise, beklenen getirinin gerçekleşen getiriden sapma olasılığıdır.¹⁶

Risk, bir işleme ilişkin bir parasal kaybın ortaya çıkması veya bir giderin ya da zararın ortaya çıkması ile neticelenebilecek ekonomik faydanın azalması ihtimalidir. Risk belirli bir zaman aralığında belirli bir hedefe ulaşamama ve dolayısıyla zarara uğrama olasılığıdır. Riskin en belirgin özelliğı tam ve net olarak bilinmemesi, zamanla

¹⁴ Gültekin Rodoplu, **Banka İşletmeciliğı (Ders Notları)**, İstanbul İ.T.İ.A. Ticari Bilimler Fakültesi Yayınları No: 3, Kamu Ve Halk İşletmeciliğı Enstitüsü Yayınları No: 1, İstanbul: 1981, s.122.

¹⁵ Murat Bilge Dolunay, “İşletmelerde Kredibilitenin İncelenmesi”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2005, s.7.

¹⁶ Orhan Poyraz, “Kredi Talebinde Bulunan İşletmelerin Finansal Tablolarında Yapılan Düzeltme Ve Arındırma İşlemleri Üzerine Bir İnceleme”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi, SBE, 2010, s.29.

değişkenlik göstermesi, olumsuz sonuçlar doğurabilir olması ve yönetilebilir nitelikte bulunmasıdır.¹⁷

Derecelendirme gerek sözel gerekse rakamsal değerlerin birlikte değerlendirilerek yorumlanması ve bir not sistemine tabi tutulmasıdır. Oluşturulan bu sistem sayesinde kredi verilecek firma hakkında nihai karara varılır. Zaman içerisinde firmaların her yeni mali tabloları yayımlandıktan sonra yeniden derecelendirmeye tabii tutularak farklı bir durum olup oluşmadığı araştırılır.¹⁸

Şirket derecelendirmesi esasen kredi talebinde bulunan şirketlerin borçlarını ödeme kapasiteleri, riskleri ve geri ödememe olasılıkları göz önünde tutularak gruplandırılmasıdır. Bu amaçla iki tür derecelendirme vardır; dışsal derecelendirme ve içsel derecelendirme. Dışsal derecelendirme, dış denetim kuruluşlarının işletmelere derece notu vermesi ile sonuçlanan bir değerlendirme yöntemidir.¹⁹ İçsel derecelendirme ise, işletmelerin, kredili satış yaptığı kendi müşterilerini derecelendirmesidir.²⁰

Türkiye’de ve yurt dışında faaliyet gösteren kreditor kuruluşların ve kredi risk derecelendirme kuruluşlarının kredi derecelendirmesi firmanın ölçeğine göre farklılık göstermektedir. Genelde küçük ve orta ölçek firmalarda skorlama çalışması, büyük ölçek firmalarda ise derecelendirme çalışması yapılmaktadır. Skorlama ile derecelendirme arasındaki en önemli farklılık analizi yapan kimsenin kendi yorumunu çalışmaya katmasıdır. Derecelendirme çalışmasında sonuç analistin yorumuna bağlı olarak değişirken, skorlama çalışmasında sonuç, objektif kriterler ile belirlenecektir. Bu

¹⁷ Faruk Cengiz Tekindağ, “Kredi Risk Yönetim Aracı Olarak Kobi Kredileri İçin Alternatif Kredi Skorlama Model Önerisi Ve Uygulama”, **Yayınlanmamış Doktora Tezi**. T.C. Anadolu Üniversitesi, SBE, 2010, s.21.

¹⁸ Hüsamettin Ataçoğlu, “Kredi Riski Takibi, Sorunlu Krediler Ve Erken Uyarı Sistemleri”, **Yayınlanmamış Doktora Tezi**. T.C. İstanbul Üniversitesi, SBE, 2006, s.134.

¹⁹ Yasemin Zengin ve Ece Erdener, "Basel II: Şirket Derecelendirilmesinde Kalitatif Faktörlerin Geliştirilmesi" **I. Uluslararası Sempozyum: Kobi'ler Ve Basel II** Basel II'ye Geçiş Öncesi Kobi'lerde Genel Durum Değerlendirmesi: Sorunlar Ve Çözüm Önerileri Bildiriler Kitabı, İzmir: İzmir Ekonomi Üniversitesi, 02-03-04 Mayıs 2008, s.344.

²⁰ M.Nuri Alptekin. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Başkanı-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme. İstanbul: 02 Kasım 2010.

anlamda kredi derecelendirme çalışması bir sanat, kredi skortlama ise bir bilim olarak tanımlanabilir.²¹

Verilen ürünün ücretinin güvenli, verimli ve akışkan olarak tahsil edilmesi esastır. Bu esasın gerçekleşmesi için müşteri firmanın yakından tanınması gerekir. Kredili mal mübayaası ile risk oluşmaktadır. İstihbarat ve mali bünye tespitinin amacı, özetle riski azaltmaktır. Hazırlanan kredi baremleri sayesinde müşterileri iyi tanımak, isabetli ve süratli karar ile tedbir alınmasını sağlar. Kredi baremlerinin hazırlanmasındaki amaç; firmaların genel durumları hakkında bilgi sahibi olmak, firmaların ödeme gücünü tespit ederek, riski azaltmak, kredi hazırlığını belirli usul ve esaslara dayanan bir disiplin altına almaktır.²²

1.3.4. Gelir Unsuru (Verim)

Vadeli mal alımı, peşin ödeme iskontosundan yararlanılmamasına da yol açmaktadır. Peşin ödeme iskontosu uygulamada önemli bir yere sahiptir ve işletme karlılığı üzerinde büyük rol oynar.²³

1.4.Kredili Satış Politikası

Satış faaliyetleri işletmelerde her ne kadar pazarlama birimleri tarafından planlanıp yürütülse de kredilerle ilgili takip yapan birimlerin onayı olmadan vadeli satış yapılamamaktadır. Çünkü vadeli satış yapılarak açılacak kredinin her işletmenin kendi risk alabilme potansiyeli bakımından belirli limitleri bulunmaktadır. Dolayısıyla, kredi tahsisi yapabilmek için kredili satış politikasının iyi ve pazarlama birimleriyle koordinasyon halinde belirlenmiş olması gerekmektedir.

1.4.1. Kredili Satış

Satışları, peşin satışlar ve kredili satışlar olmak üzere iki gruba ayırabiliriz. Peşin satışlarda malın teslimi ve bedelin ödenmesi birlikte olmaktadır. Kredili satışlarda ise teslim edilen malın bedelinin ödenmesi vadeye bağlanmaktadır.²⁴

²¹ Çağlayan Bodur ve Suat Teker, “Ticari Firmaların Kredi Derecelendirmesi: İMKB Firmalarına Uygulanması”, **İTÜ Dergisi/B** Sosyal Bilimler Cilt:2, Sayı:1, Aralık 2005, ss.25-36., s.27.

²² Cihangir Saçlı. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 05 Kasım 2010.

²³ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.254.

1.4.2. Kredili Satışlarda Riskler

Her kredili satış, değişik ölçülerde geri ödenmeme riski taşır. İşletmeler, bu farklılık nedeniyle, müşterilerini çeşitli risk gruplarına ayırabilirler. Müşterileri, risk gruplarına ayırırken, bilanço ve gelir tablolarından, banka istihbaratlarından, diğer işletmelerden sağlanan bilgilerden, işletme yöneticilerinin ve pazarlama elemanlarının deneyimlerinden veya toptancı ve bayilerin bilgilerinden yararlanılabilir.²⁵

1.4.3. Kredili Satış Politikası ve Amacı

Kredili satış politikası, vadeli olarak yapılacak satışlara ilişkin işletmenin belirlediği temel politika veya standartlardır.²⁶

Kredi politikasında temel amaç, alacak yönetiminin firma kârlılığına yapacağı katkıyı maksimum kılmaktır. Buna bağlı olarak alacak yönetimiyle ilgili, belirlenecek kredi politikasının; satışları en yüksek düzeye çıkaracak, alacaklara yapılacak yatırım tutarlarının maliyetini en alt düzeye indirecek ve şüpheli alacak zararlarını mümkün olduğunca ortadan kaldıracak biçimde oluşturulmasına gayret edilir.²⁷

Firmada finansal yöneticinin en önemli görevlerinden birisi de kredili satış politikasını belirlemektir. Firmanın kredili satışlarında vade ne olacaktır? Peşinat iskontosu oranı nedir? Kimlere ne ölçüde kredi açılacaktır? Müşterilerin kredi limitleri nedir? Tahsilâtlar etkin olarak nasıl yapılacaktır? Alacak hesaplarına ne ölçüde bir yatırım yapılacak ve nasıl finanse edilecektir? Bunlar ve benzeri soruların cevabı finansal yönetici tarafından aranarak firmaya uygun bir kredi politikası belirlenir.²⁸

1.4.4. Kredili Satış Politikasının Belirlenmesi

İşletme, kredili satış politikasında öncelikle kredi standartlarını belirler. Ardından kredi süresini ve nakit iskontosunu tanımlar. Bu araçlar genel ekonomik şartlar veri iken satış tutarını, alacak düzeyini, tahsilât süresine ve şüpheli olacak

²⁴ Hanifi Ayboğa, “Taksitli Satışlar Ve Tekdüzen Hesap Planı'na Göre Muhasebe Kayıtları”, **Muhasebe-Finansman Dergisi**, Yıl:6, Sayı:6, Eylül 1997, s.11.

²⁵ Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, **Alacakların Yönetimi**, Tüccarın El Kitabı Serisi-I, Bursa: İletişim ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü, Kasım 2007, s.11.

²⁶ Ayşen Yetişken, “Ticari Alacak Yönetimi ve Nakit Bütçesine Etkisi”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C.Marmara Üniversitesi, SBE, 2010, s.22.

²⁷ Yıldırım B. Önal, Türkiye’de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, 1. Baskı, Yayın No:112. Ankara: Sermaye Kurulu Piyasası Yayınları, 1998, s.16.

²⁸ Osman Okka, **İşletme Finansmanı**, 1. Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2006, s.98.

oranını etkiler. Kredi politikası araçlarını kullanarak işletme optimal alacak politikasını belirler. Bu analizde marjinal gelir ile marjinal gider karşılaştırılır ve politika değiştirme önerisi işletme yararına analiz edilir.²⁹

Kredi satış politikasının, işletmenin satışları, maliyetleri ve karlılığı üzerinde önemli bir etkisi vardır. Bu nedenle, küçük işletmelerde işletme sahibi tarafından, büyük işletmelerde finans ve pazarlama yöneticileri tarafından, işletmenin karlılığına en fazla olumlu etkiyi yapan bir kredili satış politikasının belirlenmesi ve titizlikle uygulanması gerekmektedir. Kredili satış politikası, aşağıdaki unsurların belirlenmesini içermektedir:³⁰

- Müşterilerde aranacak nitelikler (kredi standartları),
- Müşterilere tanınacak kredi limitleri,
- Kredinin süresi (vadesi),
- Nakit iskonto oranı ve iskontodan yararlanılma süresi.

1.4.4.1.Kredi Standartları ve Müşterilerde Aranacak Nitelikler

Firmanın satışları ile kredili satış politikası arasında çok yakın bir korelasyon vardır. Firma müşterilere tanıdığı kredi limitlerini genişlettiği sürece satışları artar ve daralttığı sürece azalır. Firmanın müşterilere tanıyacağı kredi limitlerini hangi noktaya kadar genişletmesi gerektiği sorusunun yanıtı; “Firma kredi limitlerini gevşetmek suretiyle sağlayacağı fayda yani kârı alacakların firmaya yüklediği ek külfeti yani maliyeti geçtiği sürece kredi limitleri genişletilmelidir" olmalıdır. Eğer firma marjinal müşteriden 100 TL kazanıyorsa ve bu kredili satış sebebiyle 100 liralık bir maliyete katlanması gerekiyorsa bu başabaş noktasıdır ve bu noktada kredi limitlerini sınırlandırmalıdır. Maliyetin daima sağlanacak kârdan daha aşağı olması, örneğin burada maksimum 99 TL olması gerektiği, göz önünde bulundurulmalıdır.³¹

Kredili satış yapılacak müşterilerin kredi riskini değerlendirirken, “5K” (karakter, kapasite, kapital, karşılık ve koşullar) olarak da ifade edilen aşağıdaki faktörler firmalar tarafından, dikkate alınmalıdır.

²⁹ Argun Özdemir, “Tüketim Kooperatiflerinde Alacakların Yönetimi ve Net İşletme Sermayesi Üzerindeki Etkisi”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 1998, s.87.

³⁰ Yetişken, a.g.e., s.23.

³¹ Okka, a.g.e., s.99.

1.4.4.1.1. Karakter

Karakter, müşterinin taahhütlerine bağlılığını, yükümlülüklerini yerine getirmekle gösterdiği dürüstlüğü ve iyi niyeti ifade etmektedir. Her kredi işlemi bir geri ödeme taahhüdünü gerekli kıldığından çoğu kez kredi değerliliğinin saptanmasında müşterinin karakteri büyük önem taşır bu nedenle uygun bir risk için kişilerin değerlendirilmesi yapılırken genellikle karakter ilk olarak aranan faktördür. Gerçekleşen ödeme için bir arzunun olmasının ötesinde bir kararlılığın varlığı gerektiği için tüm faktörlerden önce gelmesi mantıklıdır. Kredi riskinde borçlunun geçmiş karakteri en temel faktördür.³²

1.4.4.1.2. Kapasite

Kredide kapasite, bir borcun vadesi dolduğunda ödenebilmesi için gerekli yeteneği ifade eder. Bununla beraber borcunu ödemek için arzulu bir borçlu, eğer ödeme için parası veya parayı sağlama yeteneği eksik ise oldukça büyük bir riski oluşturur. Bir işletmenin kapasitesi, gelir harcamaları ve mevcut borçlarını etkileyen faktörlerle ilgilidir. İşletme gelirini temel olarak satışlardan elde eder. Her zaman için satışlar işletmenin kredi kapasitesinin derecesini belirleyen önemli bir etkidir. Reklam, kuruluş yeri, yerleşim planı, sabit kıymetleri, stok miktarı ve yaşı, sunulan hizmetler, rekabet, ticari ilişkiler, sahip olunan marka bütün bunlar borçlu bir işletmede kapasite faktörlerini oluşturur. Kapasite satışlar vasıtasıyla olduğu kadar faaliyetlerin maliyeti vasıtasıyla da ölçülebilir. Maaşlar, kira ve diğer gider kalemleri genellikle işletmeyi işler halde tutabilmek için ilk önce ödenen kalemlerdir. Bunlar bir firmanın kapasitesinin belirlenmesinde göz önüne alınması gereken hususlardır. Kapasite aynı zamanda örgütün mevcut borç yapısından da etkilenir.³³

1.4.4.1.3. Kapital

Kredi isteyen kişinin mal varlığı ve finansal kaldıraç derecesi, sabit giderlerini karşılama gücü bu konuda önemli bilgiler verir.³⁴ Müşterinin finansal yapısına bakılırken çeşitli oranlardan yararlanılır.

³² Özdemir, a.g.e., s.89.

³³ Münevver Nalçacı, **Alacakların Yönetiminde Muhasebe Politikasının Belirlenmesi Ve Uygulanması**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları; No.210, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları; No.45, 1986, s.39.

³⁴ Okka, a.g.e., s.99.

Müşterinin kredi riskinin belirlenmesindeki temel faktör olan sermaye, riskin finansal teminatıdır. Eğer karakter ve kapasite açısından borçlu başarısızlığa uğrar ise onun sermayesi kredi açan işletme açısından bir teminat unsuru olacaktır. Sermaye kredili satış yapan işletme tarafından iflas durumlarında artık alacaklı yeni kredi ilişkileri içerisine giremeyecektir. Çünkü kredili satış, işletme satışlarının bu yolla artacağı ve ileride de devam edeceği varsayımı altında yapılır. Hâlbuki sermayeye başvurulması, borçlu işletme açısından ticari ilişkilerin son bulması anlamına gelir.³⁵

1.4.4.1.4. Koşullar

Bilindiği gibi değişen ekonomik şartlar dönem dönem firmaları da olumlu ya da olumsuz biçimde etkisi altına almaktadır. Müşterilerin içinde bulunduğu endüstri kolu ekonomik dalgalanmalardan hangi yönde etkileniyorsa, müşterilerin ekonomik durumları da aynı yönde etkilenecektir. Dolayısıyla endüstri kolunda olumsuz bir gidişat başladığında, müşteri de riskli hale gelebilmektedir.

Ekonomik risk öğelerinin yanı sıra, politik risk öğeleri de dikkate alınabilir. Politik risk, üç yönlü ele alınabilir. Bunlar; ülke riski, hükümrancılık riski ve mikro ekonomik risktir. Politik riskin belirlenmesi için öncelikle bu riske etki eden etkenler saptanmaktadır. Ülkenin yönetim biçimi, siyasi partileri, hükümet krizleri, sosyal ve demografik yapı, işçi sendikalarının etkinliği, yabancı sermaye ile ilgili kanunî düzenlemeler, politik gerginlikler, ülkeye uygulanan ekonomik ambargolar ve savaşlar politik riski etkileyen etkenlerdendir. Politik riskin belirlenmesinde kalitatif ve kantitatif olmak üzere iki yöntemden yararlanılmaktadır. “Delphi Metodu” olarak isimlendirilen bir yöntemde ise, düzenlenmiş anket sonuçlarının değerlendirilmesi yapılmakta ve ülkeler sınıflandırılmaktadır.³⁶

1.4.4.1.5. Karşılık

Yukarıda açıklanan faktörlerin yetersiz olmasına ve kredi riski yüksek olmasına karşın müşteriler riskliliklerini azaltıcı karşılıklar sunabilirler. Bir bankanın teminat

³⁵ Özdemir, a.g.e., s.90.

³⁶ Mehmet Erkan Soykan, “Alacak Ve Kredi Riski Yönetimi: Uygulamalı Bir Araştırma”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Erciyes Üniversitesi, SBE, 2008Soykan, s.73.

mektubunu karşılık gösteren bir firmanın kredi değeri değeri diğer faktörlerden bağımsız olarak artabilmekte ve riski azalabilmektedir.³⁷

1.4.4.2.Müşterilere Tanınacak Kredi Limitleri

Firmalar için kredili satış yapmadan önce kredili satış yapacakları müşterileri belirlemek için tanınacak kredi limitlerini ve müşterilerde aranılacak minimum nitelik ve şartları tespit ederler. Kredi limitlerini çok sıkı tutan ve aradığı nitelikleri çoğaltan firmaların satış hacimleri düşüp alacak yatırımları da azalacaktır. Kredi standartlarını çok geniş tutarak satışlarını artırma yolunu seçen firmaların alacaklarının artmasıyla birlikte, tahsili geciken veya değersiz hale gelen alacaklarının oranı da artar. Alacak yönetim süreci, alacak tutarını etkileyen bu faktörlerin etkisi altında yürütülecektir.³⁸

1.4.4.2.1. Müşteriyle İlgili Faktörler

Müşterilere tanınacak kredi limitlerinin belirlenmesine etki eden faktörler içinde müşteri ile ilgili olan faktörler aşağıdaki başlıklar altında incelenebilir:³⁹

- Müşterinin faaliyette bulunduğu işkolundaki koşullar: Sektördeki koşullar elverişli ise, satışlar ve karlar artıyorsa, kredili satışların riski azalır.
- İşkolundaki risk durumu: Sektörün geleceği belirsiz ise, kredi limitleri sınırlandırılabilir.
- Müşterinin sermaye durumu: Müşterinin sermayesi güçlü, borç ödeme kapasitesi yüksek ise kredi limitleri artırılabilir.
- Müşterinin eski veya yeni olması: Yeni müşterilere yapılacak kredili satışların riski daha yüksek olacağından, kredi limitleri başlangıçta dar tutulabilir.
- Müşterinin borç ödeme performansı: Borçlarını yavaş veya gecikme ile ödeyen müşterilerin kredi limitleri daraltılmalıdır.

Müşterinin borç ödeme başarısı ve alışkanlığı iyi ise, kredi limiti yüksek belirlenebilir. Müşteri firmanın yöneticileri başarılı ve tecrübeli ise, risk azalacağı için

³⁷ Önal, a.g.e., s.19.

³⁸ Çakır, a.g.e., s.56-57.

³⁹ Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, a.g.e., s.15.

kredi limiti yüksek tespit edilebilir. Genel olarak, riskin azaldığı durumlarda kredi limitlerinin yükseltilmesi, arttığı durumlarda ise, limitlerin daraltılması doğaldır.⁴⁰

1.4.4.2.2. Kredili Satış Yapan İşletmeyle İlgili Faktörler

Kredili satış yapan işletme ile ilgili faktörler, aşağıdaki biçimde sıralanabilir:⁴¹

- i. İşletmenin büyüklüğü: Büyük işletmeler, müşterilerine daha geniş limitler uygulayabilirler.
- ii. İşletmenin pazarlama politikası: Yeni pazarlara girmek, pazar payını artırmak isteyen işletmeler, bir pazarlama aracı olarak kredi limitlerini genişletebilirler.
- iii. Rakip işletmelerin uygulamaları: Rakipleri daha esnek veya yüksek kredi limitleri uygulayan işletmeler de kredi limitlerini artırma gereği duyabilir.
- iv. Riski dağıtma politikası: İşletmeler, kredinin satışlarını çok kişi veya firmaya dağıtarak riski azaltma politikası izleyebilir. Özellikle, küçük işletmelerin, kredili satışlarını az sayıda müşteri üzerinde yoğunlaştırmaları tehlikeli sonuçlar doğurabilir.
- v. İşletmenin mali olanakları ve kaynak maliyeti: Mali imkânları güçlü olan ve düşük maliyetli fon kullanma imkânına sahip işletmeler, müşterilerine daha geniş kredi limitleri sunabilirler. İşletmeler, müşterilerine tanıyacakları kredi limitlerini belirlerken, bazı nicel (sayısal) ölçütler de kullanabilirler. Bu ölçütlere örnek olarak şunlar verilebilir; müşterinin borç tutarının, işletmenin tüm ticari alacaklarının belirli bir yüzdesini aşmaması, tanınacak kredi limitinin, müşterinin özsermayesinin belirli bir yüzdesi ile sınırlandırılması, kredi limitinin, müşterinin net işletme sermayesine göre belirlenmesi.

1.4.4.3.Kredinin Süresi (Vadesi)

Kredi vadesi, sunulan kredi süresidir. Eğer nakit ıskontosu sunuluyorsa, kredi vadesinin iki ögesi olmaktadır; net kredi vadesi ve nakit ıskonto vadesi. Net kredi vadesi, müşterinin ödemesi gerektiği vade, nakit ıskonto vadesi ise ıskontonun geçerli olduğu zaman aralığıdır. Örneğin “2/12, net 30” ile net kredi vadesinin 30 gün, nakit

⁴⁰ Önal, a.g.e., s.24.

⁴¹ Yetişken, a.g.e., s.26.

ıskonto oranı vadesinin 12 gün ve ıskonto oranının %2 olduğu belirtilmek istenmektedir. Fatura tarihi; kredi vadesinin başlangıcıdır, çoğunlukla uygulamada fatura tarihi, nakliye verildiği gün veya satışın gerçekleştiği gündür, alıcıya faturanın veya malın ulaştığı gün değildir. Bazı işletmelerde, özellikle alıcı, ay içerisinde birçok alım yapmışsa, tüm satışlar ilgili ayın sonunda yapılmış varsayılabilen ve satıcı firma yalnızca ay sonunda fatura hazırlamaktadır. Satışlarda mevsimselliğin olduğu durumlarda, mevsimsel faturalama, durgun aylarda satışı canlandırabilmektedir.⁴²

1.4.4.4.Nakit İskonto Oranı Ve İskontodan Yararlandırma Süresi

Nakit ıskontosu, bir tür fiyat indirimi olup, satılan mal veya hizmete karşı istemin fiyat esnekliğine ve uygulanan ıskonto oranının büyüklüğüne göre, firmanın satışlarını artırır. Belirli bir süre içinde ödeme yapılması durumunda nakit ıskontosundan yararlanma koşulu ile satılan bir mal veya hizmette, gerçek fiyat aşağıdaki formül kullanılarak hesaplanabilir:⁴³

$GF = P - Pd - [P \times (1 - d) \times (kt/365)]$ Burada:

GF = Gerçek fiyat

p = Fiyat (fatura fiyatı)

d = Nakit ıskontosu oranı

t = İskontodan yararlanma süresi

k = Müşteri için kaynak maliyetidir.

İskonto süresi, alacak tahsil süresini etkiler. İskonto oranı sabit iken sürenin uzatılması müşterilerin davranışını değiştirir. Daha önce ıskontodan yararlanan müşteriler süre uzaması sonucu daha geç ödeme yapmaya yönelirler. İskontodan yararlanmayan müşteriler ise sürenin uzaması sonucu ıskonto uygulamasını tercih ederek erken ödeme yapmaları tahsil süresini kısaltır. Bu iki etkiden güçlü olan alacak tahsil süresinin değişme yönünü belirler.⁴⁴

1.4.5. Kredili Satış Süreci

Kredili satış süreci, müşterinin satıcı firmadan kredili mal alım talebinde bulunmasından başlayarak ilgili mal bedelinin tahsiline kadar geçen süre olup bu süre içindeki her türlü faaliyet kredili satış sürecini oluşturmaktadır. Üretilen mal veya hizmetin peşin olarak satılması ile satış ve tahsilât süreci tamamlanmaktadır. Ancak

⁴² Soykan, a.g.e., s.33.

⁴³ Önal, a.g.e., s.26.

⁴⁴ Özdemir, a.g.e., s.95.

satışın kredili (vadeli) olarak yapılacak olması halinde, kredili satış için gerekli inceleme ve araştırmaların yapılması gerekmektedir. Tüm bu çalışmalar kredili satış analizlerini oluşturmaktadır. Bu analizlerdeki temel amaç, kredinin yeterli kapasiteye sahip müşterilere tahsis edilerek vadesinde tahsil edilememe olasılığını en aza indirmektir. Kredili satış süreci çeşitli aşamalarda incelenebilir:⁴⁵

- Kredili satış yapabilmek için "Kredili Satış Politikası"nın varlığı gereklidir,
- Satın alma talebi ve müşteri firmanın kredi değerliliğinin tespit edilmesi,
- Kredi değerliliği açısından riskli görülen firmalardan teminatların alınması,
- Kredili satışın gerçekleştirilmesi,
- Satış sonrası (tahsilât politikaları dâhilinde) risk takibi ve alacağın tahsili.

1.5.Kredilendirme Süreci

Kredilendirme sürecini aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:

- Müşteriden Kredi Teklifinin Alınması
- Kredi Analizi
- Kredinin Yapılandırılması
- Kredinin İzlenmesi
- Kredinin Donuk Alacak Haline Gelmesi
- Kredinin Sorunlu Hale Gelmesi

1.5.1. Müşteriden Kredi Teklifinin Alınması

Kredili satış işleminin başlangıç noktası hiç kuşkusuz müşteriden kredi teklifinin alınmasıdır. Bir satış ve sipariş sistemi içerisinde müşteriden alınan yazılı veya sözlü siparişlerin kabul edilip edilmemesi konusunda yapılacak değerlendirmelerde ortaya çıkabilecek hususlardan biri de kredi istemidir. Bu şekilde kredi talebi taşıyan siparişler incelenmek üzere kredi departmanına gönderilecektir. İstendiği takdirde müşteriye kredi talepnameşi adı verilen bir form doldurtulabilir.

⁴⁵ Halil Sezgin, "Müşteri Kredi Riskinin Ölçülebilirliği ve Bir Uygulama", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2003, s.12.

Özellikle önemli tutarlara ulaşan krediler için, standart kredi talepnamesi formları geliştirmek ve kullanmak işletmelere yararlı olabilir.⁴⁶

Firmalar, müşterilerinin başvurusu ile ya da pazarlama yetkililerinin satış teklifi ile kredili satış sürecini başlatabilir. Satın alma talebi yazılı şekilde yapılabileceği gibi sözlü şekilde de yapılabilir. Ancak yazılı şekilde yapılan taleplerin sözlü taleplere göre daha başarılı olacağı kesindir. Müşteri tarafından yapılacak ciddi bir kredili mal alım talebi, kredi tutarı, ödeme vadesi ve sunulabilecek teminatları içerecek şekilde olmalıdır. Kredi talebi genellikle müşterinin faaliyet konusu ve kapasitesi hakkında satıcıya bilgi vermesi açısından önemlidir.⁴⁷

1.5.2. Kredi Analizi

Kredi analizi, geniş anlamıyla yalnız, kredi isteminde bulunan kişi ve kuruluşun kredi değerliliği konusunda bir karara ulaşabilmek için gerekli ve ilgili görülen çeşitli bilgi ve etmenlerin değerlendirilmesini değil, kredi riskinin yönetimini de kapsar. Bu kapsama kriz yönetimi, müşterilerin ödeme güçlüğü içine düşmesinden kaynaklanan problemler (sorunlu) veya tahsili gecikmiş krediler de alınabilir. Kredi analizi yalnız kredi isteminde bulunan firmanın mali tablolarının incelenmesini değil, ilgili firmanın geçmiş, cari ve en önemlisi gelecekteki sonuçlarını, başarısını (performansını) etkilemiş ve etkileyebilecek tüm etmenlerin değerlendirilmesini içerir.⁴⁸

Kredi analizi, geniş anlamıyla kredi talebinde bulunan bir kişi veya kuruluşun kredi değerliliği konusunda bir karara ulaşabilmek için gerekli ve ilgili görülen çeşitli bilgi ve etmenlerin değerlendirilmesini ve sonucunda müşterinin hangi şartlar ve tutarlarda kredilendirilmesi, bankaca (ya da kredili satış yapan işletme tarafından) ne kadar risk alınması gerektiğini saptayan bir çalışmadır.⁴⁹

Kredi analizinin asıl amacı, borçlunun kredi sözleşmesine uygun olarak yükümlülüklerini yerine getirme kapasitesinin olup olmadığının saptayarak, kredi riskini

⁴⁶ Nalçacı, a.g.e., s.37.

⁴⁷ Sezgin, a.g.e., s.14.

⁴⁸ Öztin Akgüç, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, Genişletilmiş 5. Baskı, İstanbul: Avcıol Basım-Yayın, 1991, s.1.

⁴⁹ Çağlayan Bodur ve Suat Teker, "Ticari Firmaların Kredi Derecelendirmesi: İMKB Firmalarına Uygulanması", **Uluslararası Finans Sempozyumu 2005: Finans Sektöründe Bilgi Yönetimi ve Ölçek Ekonomileri İlişkisi**, İstanbul: 09-10 Haziran 2005, s.267.

azaltmak olmakla beraber; diğerk bir amacı da firmanın finansman gereksinmesine doğru tam (teşhis) koymak ve firmanın finansman gereksinmesine uygun düşecek tutar, vade ve koşullarla kredi verilmesini sağlamaktır.⁵⁰

Kredilendirmede dikkate alınan unsurlar ticari borçlanmanın ABC’si ya da ticari borçlanmanın “temel ilkeleri” olarak adlandırılan ve üç temel soruyu içeren şekilde de ifade edilebilmektedir. Bunlar:⁵¹

- Kredinin gerçek ve özel amacı nedir?
- Borçlanan krediyi nasıl ödeyecek?
- Kredi ne derece risklidir?

Kredi değerlendirme için kullanılan üç genel yaklaşım bulunmaktadır.⁵²

- Geleneksel kredi analizi
- Aşamalı kredi analizi
- Diskriminant analizi

1.5.2.1. Geleneksel Kredi Analizi

Geleneksel kredi analizinde, müşterilerin kredi riskliliğinin göstergeleri incelenerek karar verilmektedir. Kredi riskinin göstergeleri birbirine bağılı olarak, ilişkilendirilerek analiz edilmektedir. Sırasıyla karakter, kapasite ve kapital değerlendirilmekte, incelenen öğelerin güçlü veya zayıf olması durumuna ve kombinasyonların sonucuna göre risk derecesi en uygun, kabul edilebilir, fazla veya çok aşırı risk olarak belirlenmektedir. En uygun ve kabul edilebilir olduğu durumlarda kredi verilmesi onaylanmakta ve risk derecesine göre verilecek kredi tutarı belirlenmektedir. Kredi riskinin göstergelerinden karşılık verme, nihaî kararda etkili olmak üzere ayrıca değerlendirilebilmektedir. Diğerk göstergeler bakımından yetersiz bulunan, risk derecesi yüksek müşterilerin, bir başka unsuru karşılık göstermesi ya da kefil vermesi güçtür. Çünkü kredi değerliliği düşük müşterinin kefil veya garanti verecek bir başkasının desteğinden faydalanması da hemen hemen imkânsızdır. En azından kefalet eden veya

⁵⁰ Öztin Akgüç, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, s.2.

⁵¹ Başaran, a.g.e., s.21.

⁵² Kandi, Sangareddy, “**A Study On Credit Risk Managementat Syndicate Bank In Partial Fulfillment Of The Requirement For The Award Of The Degree**”, Master Of Business Administration From Osmania University DVR Post Graduate Institute Of Management Studies, 2009-2011. <http://www.scribd.com/doc/49677018/credit-risk-management3> (10.01.2010), s.32.

garanti veren de kredi riskini değerlendirecektir. Her şeye rağmen müşteri bu tür karşılık gösterdiğinde, analize karşılık verilen unsurlar da eklenerek müşterinin kredi talebi yanıtlanır.⁵³

1.5.2.2.Aşamalı Kredi Analizi

Aşamalı kredi analizi, toplam üç aşamadan oluşmaktadır. Her aşamada eldeki bilgilerin yeterli ve olumlu olması durumunda kabul; bilgilerin yetersiz ya da olumsuz olması durumundaysa red kararı verilebilmektedir. Bu aşamalar sırasında maliyetler de göz önünde tutulmalıdır.

Birinci aşamada analiz, müşterinin geçmiş durumunu inceleyerek başlar. Müşteri hakkındaki bu bilgiler ihtimaller olarak ele alınmaktadır. Geçmiş bilgiler iyi ise kredi talebi kabul edilebilir, gerekli görülürse analize devam edilir. Geçmiş uygulamalara ait bilgiler kötü ise talebi hemen reddetmeden müşterinin durumunda iyileşmeler olabileceğini düşünerek daha fazla incelemeye geçilebilir. Geçmişe ait ilgiler bulunamamış ise ikinci aşamaya geçmek ve daha fazla inceleme yapmak kaçınılmazdır. Bu aşamanın maliyeti müşteri dosyasının hazırlanması, saklanması ve müşterideki değişmelerin izlenerek kaydedilmesidir.

İkinci aşamada yapılan incelemeler müşteriler hakkında daha fazla bilginin sağlanması ile yerine getirilmektedir. Bu aşamadaki bilgiler kredi değerliliğini analiz eden firma tarafından toplanmaktadır. Genellikle müşterilerin kredi taleplerinde çeşitli bilgileri içeren formlarla dolaysız olarak veya çeşitli dolaylı bilgi kaynaklarından bilgiler toplanır. Bu bilgilerin analiz edilmesi sonucunda riskin çok yüksek bulunması durumunda kredi talebi hemen reddedilmekte ya da daha fazla araştırma yapılmasına karar verilebilmektedir. Riskliliğin düşük bulunması halinde kredi talebi hemen kabul edilebilmekte ya da yine daha fazla analize yönelinmektedir.⁵⁴Bu aşamanın maliyeti de dışarıdan sağlanacak bilgiler için katlanılan maliyet ve bu bilgilerin kayıt ve saklanmasıdır.⁵⁵

⁵³ Soykan, a.g.e., s.76.

⁵⁴ Önal, a.g.e., s.22.

⁵⁵ Çakır, a.g.e., s.98.

Son aşamada ise yukarıda kullanılan yöntemlerin yetersiz kalması ya da elde edilecek karın soruşturma masraflarının üstünde olması durumlarında firma dışında bulunan kurumlara kredi analizi yaptırılabilir.

1.5.2.3.Puanlama İle Kredi Analizi

Puanlama yönteminde; müşterilerin durumlarına ilişkin çeşitli etkenler, değişkenler olarak kabul edilerek her bir değişkene ait puan belirlenmektedir. Aynı zamanda puanların, genel durum içinde değişkenin etkisine göre ağırlığı bulunmaktadır. Her değişkenin puan ağırlığı ele alınarak sonuçta toplanıp, müşterinin puan derecesi hesaplanmaktadır.⁵⁶

Puanlamayla kredi analizi müşterilerin niteliğine göre farklı olur. Banka ile ticari firmanın analizi farklıdır. Çünkü ikisinin müşterileri farklıdır. Ayrıca satılan mamullerin niteliği de analizi etkiler. Dayanıksız tüketim malı satın alan müşterinin analizi ile dayanıklı mal alan müşterinin analizi farklıdır. Nihai tüketici müşterilerle mamulleri girdi olarak kullanan müşterilerin analizleri de farklıdır. Nihai tüketici müşteriler genellikle gerçek kişilerdir ve ferdi analiz gerekirken, girdi olarak kullanan müşteriler genellikle firmalardır ve analizleri de kapsamlıdır. Puanlamayla kredi analizi daha çok nihai tüketici müşteriler için kullanılır ve çoklu değişken analiziyle müşterinin kredi değerliliği belirlenir. Müşteri durumunu ifade eden faktörler, çoklu değişken sisteminde birer değişken kabul edilir. Her değişkenin değeri ve genel durum içinde etkisine göre ağırlığı belirlenir. Değişkenlerin ağırlıkları toplanarak toplam kredi bulunur.⁵⁷

1.5.2.4.Çoklu Diskriminant Analiz

Kredi kararlarının büyük bir çoğunluğu firma yöneticilerinin müşterileri hakkındaki düşüncelerine dayalı olarak gerçekleştirilmekle beraber, aynı zamanda birçok firma karmaşık bir istatistiksel yöntem olan çoklu diskriminant analizini kredilendirme kararlarında kullanmaya başlamışlardır. Bu yöntemin en büyük kolaylığı ise, müşterinin kredibilitesi ile ilgili olarak tek bir rakam vermesidir.⁵⁸

⁵⁶ Soykan, a.g.e., s.78.

⁵⁷ Çakır, a.g.e., s.98.

⁵⁸ Önal, a.g.e., s.22.

Çoklu diskriminant analizi ile kredi değerlendirmede karmaşık bir istatistik metodundan yararlanılır. Burada değerlendirmede, müşterinin borcu ödeme kabiliyetini en iyi şekilde belirten unsurlar dikkate alınmaya çalışılmaktadır. Öncelikle geçmiş verilerden faydalanarak, birçok istatistiksel testten sonra malî başarısızlık ihtimalini en iyi şekilde yansıttığına inanılan kriterler bulunmaya çalışılmakta, bir model oluşturulmaya çalışılmaktadır. Model oluşturulduktan sonra da bu model yardımıyla gerekli değerlendirmeler yapılmaktadır. Her firmanın kendine özgü, kredi değerlendirmede faydalandığı bir modeli olabilmektedir.

Edward Altman, malî başarısızlık tahmininde çoklu diskriminant analizinden faydalanmış ve 1946 ile 1965 yılları arasındaki zaman zarfında iflâs edecek işletmelerin tahmininde, finansal oranların ne şekilde kullanılabileceğini incelemiştir. Çoklu diskriminant analizi sonucu, literatürde Altman-Z skoru diye de bilinen aşağıdaki formülü elde etmiştir:⁵⁹

$$Z = 3,3 X (\text{Faiz ve Vergi Öncesi Kâr}) / (\text{Toplam Varlıklar}) + 1,0 X (\text{Satışlar}) / (\text{Toplam Varlıklar}) + 0,6 X (\text{Öz Sermaye}) / (\text{Toplam Borçlar}) + 1,4 X (\text{Dağıtılmamış Kâr}) / (\text{Toplam Varlıklar}) + 1,2 X (\text{Net İşletme Sermayesi}) / (\text{Toplam Varlıklar})$$

1.5.3. Kredinin Yapılandırılması

Kredi yapılandırılmasının başarılı olabilmesi için uygulanacak temel ilke, müşterinin finansman ihtiyaçları ile kredi imkânlarını uyumlu bir şekilde birleştirmek, müşterinin ihtiyaçlarına cevap verecek kredi olanaklarını sunmaktır. Müşterinin kredi değerliliği yüksek olsa bile, kredinin kötü bir şekilde yapılandırılmış olması, kredinin geri ödenmesinde problemler yaratabilir.⁶⁰

1.5.4. Kredinin Donuk Alacak Haline Gelmesi

⁵⁹ Soykan, a.g.e., s.81.

⁶⁰ Hatipoğlu, a.g.e., s.84.

Borçlunun kredi değeriğiliğinin zayıfladığının, kredinin zafiyete uğramış olduğunun veya tahsil edilemeyeceğinin tespit edilmesi veya bu konuda kesin bir kanaate sahip olunması da krediyi donuk alacak haline getirmektedir.⁶¹

Tahsil edilemeyen alacak için vade farkı almak kaydıyla belli bir süre erteleme yapılabilir. Bu ertelemeye temdit (borç erteleme) denilmektedir. Bu tür durumlarda risk/alacak miktarı artacağı için borçlu firmadan ek teminat istenilmelidir.⁶²

1.5.5. Kredilerin İzlenmesi

Kredi verme kararı alındıktan sonra kredi limiti ve uygulanacak faiz (vade farkı) gibi değişkenlerin ne kadar olacağına karar verilir. Daha sonra sıra kredi verilen müşterilerin izlenmesine gelir. Bu aşamada müşteri ile yapılan sözleşmeye uygun davranılıp davranılmadığına bakılır. Ayrıca ödemelerin ayarlaması yapılır. Alınan teminatlar varsa bunların değeri kontrol edilir. İzleme sürecinde ayrıca, müşterinin hangi kredi sınıfına girdiğine bakılır. Eğer kredi sınıfında hızlı bir düşme varsa kredi kararının gözden geçirilmesi gerekebilir.⁶³

Her bir kredinin vade sonu yaklaştığında anapara ile ilgili iki temel gelişme gerçekleşmektedir. Birincisi, son ödeme yapılmış olabilir; ikincisi, müşteri kredi yenilenmesi talebinde bulunur. Yenileme talebinin bir diğer türü de başlangıçta yapılan anlaşmanın bitiş tarihinden sonra da geçerli olacak şekilde kredi limitinin kullandırılması veya kredinin uzatılmasıdır. Son ödeme, kredi talebini yenileyen müşteri tarafından yapılmamışsa, bu kredi süreci içerisinde kredi ilişkisinin sona ermesi için geçerli bir sebeptir.⁶⁴

Bu aşamadan sonra kredili satışı yapanlar tarafından ya müşteri yeniden kredilendirilir ya da kredi talebi olumsuz olarak değerlendirilir. Buradaki en önemli avantaj, müşteri ile ilgili geçmişe dönük bilgilerin elde mevcut olmasıdır.

⁶¹ Hüseyin Selimler, "Türk Bankacılık Sektöründe Sorunlu Kredilerin Varlık Yönetim Şirketlerince Tasfiyesi, Seçilmiş Ülkeler Ve Türkiye Uygulaması" **Yayınlanmamış Doktora Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi BSE, 2006, s.284.

⁶² Hamit Mercan. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 16 Mayıs 2011.

⁶³ Önal, a.g.e., s.18.

⁶⁴ Başaran, a.g.e., s.25.

İşletmeler müşterilerine kredili satış sonucu kredi açtıklarında buradaki ifade kredinin geri ödenmesi olmamaktadır. Çünkü işletme bankadan farklı olarak anapara yerine ticari mal ya da hizmet vermiştir ve geri almayı beklediği ödeme, anapara ve faiz ödemesi biçiminde değil, satılan mal ya da hizmetin parasal karşılığı ya da teminatı biçimindedir. Ayrıca bankalar müşterilerine bir defa kredi açarken kredili satış yapan işletmelerde mal satışının sürekliliği olduğu için ödemeler de sürekliliğe sahiptir, dolayısıyla yeniden kredilendirme ve takibi büyük önem taşımaktadır.⁶⁵

Gerek bankacılıkta, gerekse ticari işletmelerde, kredinin açıldığı dönemdekine göre müşterinin durumunda, kredinin ödenmesini etkileyecek olumsuz bir farklılık olup olmadığının düzenli olarak takip edilmesi gerekmektedir.

Yapılan istihbarat sonucunda, kredilerin onaylanması ve kullanılması aşamasından sonra kredinin tamamen geri ödemesi bitene kadar izlenmesi gerekmektedir. Zaman içerisinde değişen koşullara bağlı olarak, müşterilerin de kredi değerliliğinde değişimler meydana gelebilir. Diğer bir anlatımla kredi kalitesinin değişmeden aynı kalması uygulamada çok sık görülen bir durum değildir. Kredilerin izlenmesi ve yönetilmesi son derece zor ve zahmetli bir çalışmayı gerektirir. Birçok bankada kredilerin izlenmesi amacıyla çeşitli isimler altında raporlar üretilmektedir.⁶⁶ Kredili satış yapan ticari işletmelerde de bankalarda yapılan bu çalışmalara benzeyen raporlama çalışmaları yapılmaktadır.

Kredili firma, kefil ve ortakların iş ve varlık durumları yakından izlenir. Bunun nedeni kredinin ödenme durumunu takiptir.⁶⁷ Bu süreç kredi talebinin alınmasından itibaren başlar ve kredi kullanılan süre içinde devam eder. Kredinin kapatılması ve teminatların çözülmesi ile de sona erer. Eğer kredili satış, tahsili gecikmiş bir alacak halini alırsa bu süreç devam edecektir.

⁶⁵ Taslak, Murat. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 06 Şubat 2010.

⁶⁶ Metin Coşkun ve Mehmet Başar, **Bankacılık Uygulamaları**, Nurhan Aydın (Ed.), **Anadolu Üniversitesi Yayınları**, Anadolu Üniversitesi Yayın No: 1361, Açıköğretim Fakültesi Yayın No: 728, s.145.

⁶⁷ Şakar, a.g.e., s.46.

Kredinin izlenmesi ya da kontrolü, batık kredi riskinin azaltılmasında ve tüm kredi portföyünün kalitesinin gözlenmesinde önemli bir süreçtir. Kredi zararlarının azaltılması temel amacı yanında kredi izlemesinin diğer bazı amaçları da mevcuttur, bu amaçlar, aşağıdaki gibi sıralanabilir:⁶⁸

- Gerçek veya olası zararın olabildiğince erken teşhisi,
- Kredi yetkililerine kredilerin gözlenmesi ve oluşan bozulmanın raporlanması için destek vermek,
- Tek tip dokümantasyon oluşturmak,
- Kredi politikalarının banka mevzuatının ve düzenlemelerinin takip edildiğine emin olmak,
- Kredi portföyünün genel durumu hakkında yönetime bilgi vermek,
- Batık kredi karşılığı ayırmak.

Aktif risk izleme aşağıda belirtilen izleme faaliyetlerinin düzenli ve periyodik bir şekilde yerine getirilmesi ile mümkündür;⁶⁹

- Firma ziyaretleri.
- Firma faaliyetlerinin izlenmesi ve firma kredi değerliliğinin takibi,
- İstihbarat yapılması,
- Sektörün izlenmesi,
- Firmanın ve ortakların mal varlığının izlenmesi,
- Teminatların izlenmesi,
- Ara dönem finansal verilerin karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesi,
- Kredi vadelerinin izlenmesi,
- Limit aşımalarının, kredi taleplerinin sıklığının ve mevcut kredi limitlerinin doluluk oranının takibi,
- Faiz ve komisyon tahsilâtlarının izlenmesi,
- Protesto, haciz, iflas, konkordato, icra takibi, karşılıksız çek, iade edilen ihracatlar, aciz vesikası, ihtiyati tedbir, ihtiyati haciz, iptal edilen teşvik belgeleri gibi takyidat kayıtlarının izlenmesi,
- TCMB risk kayıtlarının izlenmesi,
- Firmayı temsil eden yetkili kişilerin izlenmesi,
- Basın haberlerinin ve firma / ortakların kredi veren kurum ile olan ilişkilerinin izlenmesi,
- Kredili çalıştığı bankalar ile ilişkilerinin izlenmesi,
- Ekonomik gelişmelerin izlenmesi.

⁶⁸ Başaran, a.g.e., s.24.

⁶⁹ Çağrı Erolsun, "Firmaların Kredi Değerliliği Analizi ve Raporlanması", "Yayınlanmamış Doktora Tezi, T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2006, s.105.

Ortakların özel hayatlarının yakından izlenmesi de yukarıdaki listeye eklenebilir.

1.5.6. Kredinin Sorunlu Hale Gelmesi

Bir işletme için ideal olan, açılan her kredinin sorunsuz bir biçimde geri ödenmesidir. Yani vadeli satışlarının günü geldiğinde tahsil edilmesidir. Ne var ki bu her zaman mümkün değildir. Zaman zaman ödemelerde aksamalar yaşanabilmektedir. Kredileri sorunlu hale gelmeden takip etmek gerekir. Sorunlu krediler aşağıda çeşitli yönleriyle ele alınmıştır.

1.5.6.1.Sorunlu Kredilerin Tanımı ve Kapsamı

Sorunlu kredi, banka (ya da bu çalışma konusu açısından kredili satış yapan işletmeler) ile borçlu arasındaki geri ödeme anlaşmasının önemli şekilde bozularak tahsilâtın gecikmesi ve zarar olasılığının ortaya çıkması olarak tanımlanabilir. Başka bir ifade ile sorunlu krediler, faiz ve anapara tahsilâtında zorlukla karşılaşılan veya karşılaşma potansiyeli olan kredilerdir.⁷⁰ Kredinin vadesinde ödenmemesi bu ödemenin birkaç gün gecikmesi krediyi sorunlu hale getirmemektedir. Bu ödememenin veya anlaşmanın “önemli şekilde” bozularak tahsilâtın gecikmesi gerekmektedir.⁷¹

1 Kasım 2006 tarih ve 26333 sayılı Resmi Gazete’de BBKD’nın yayınladığı, Bankalarca Kredilerin Ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi Ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik’in 5. Maddesinde yer alan, aşağıda açıklanan alacaklar, sorunlu krediler kapsamındadır.⁷²

“c) Üçüncü Grup - Tahsil İmkânı Sınırlı Krediler ve Diğer Alacaklar: Bu grupta;

- Borçlusunun özkaynaklarının veya verdiği teminatların borcun vadesinde ödenmesini karşılamada yetersiz bulunması nedeniyle tamamının tahsil imkânı sınırlı olan ve gözlenen sorunların düzeltilmemesi durumunda zarara yol açması muhtemel olan veya

⁷⁰ Türkiye İş Bankası, **Kredi**, 5. Baskı, İstanbul: Yetenek Yönetimi Bölümü, Yayın No:80.,G.M. Matbaacılık, 2010, s.90.

⁷¹ Selimler, a.g.e., s.11.

⁷² Bankalarca Kredilerin Ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi Ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik <http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/Bankacilik/KanununaIliskiniDuzenlemeler/1707KarsilikliY%C3%B6netmeligi1613110.pdf> (20.02.2011).

- Borçlusunun kredi değeri zayıflamış olan ve kredinin zafiyete uğramış olduğu kabul edilen veya
- Anaparanın, faizin veya her ikisinin tahsili vadesinden veya ödenmesi gereken tarihlerden itibaren doksan günden fazla geciken ancak yüz seksen günü geçmeyen veya
- Borçlusunun işletme sermayesi finansmanında veya ilave likidite yaratmada sıkıntılar yaşaması gibi nedenlerle anaparanın veya faizin veya her ikisinin bankaca tahsilinin vadesinden veya ödenmesi gereken tarihten itibaren doksan günden fazla gecikeceğine kanaat getirilen, krediler ve diğer alacaklar sınıflandırılır.

ç) Dördüncü Grup - Tahsili Şüpheli Krediler ve Diğer Alacaklar: Bu grupta;

- Mevcut koşullarda geri ödenmesi veya tasfiyesi muhtemel görünmeyen veya
- Vadesi gelen veya ödenmesi gereken kredi tutarlarının tamamının kredi sözleşmesinde yer alan hususlar çerçevesinde banka tarafından tahsilinin sağlanamayacağı kuvvetle muhtemel olan veya
- Borçlusunun kredi değerliliğinin önemli ölçüde zayıfladığı ve zafiyete uğradığı kabul edilen, ancak birleşme, yeni finansman bulma imkânı veya sermaye artırımı gibi olanakların borçlunun kredi değerliliğine ve kredinin tahsil kabiliyetine yapması beklenen katkı nedeniyle henüz tam anlamıyla zarar niteliği taşımadığı düşünülen veya
- Anapara veya faizin ya da her ikisinin vadesinden veya ödenmesi gereken tarihten itibaren tahsilinin gecikmesi yüz seksen günü geçen, ancak bir yılı geçmeyen, krediler ve diğer alacaklar sınıflandırılır.

d) Besinci Grup - Zarar Niteliğindeki Krediler ve Diğer Alacaklar: Bu grupta;

- Tahsilinin mümkün olmadığına kanaat getirilen veya
- Ana paranın veya faizin veya her ikisinin vadesinden veya ödenmesi gereken tarihten itibaren tahsili bir yıldan fazla gecikmiş olan veya
- Üçüncü ve Dördüncü Gruplarda belirtilen özellikleri taşımakla birlikte, vadesi gelen ve ödenmesi gereken alacak tutarlarının tamamının bir yılı aşacak bir sürede tahsilinin sağlanamayacağının kuvvetle muhtemel olması nedeniyle zafiyete uğramış olduğuna ve borçlusunun kredi değerliliğini tam anlamıyla yitirdiğine banka tarafından kanaat getirilen, krediler ve diğer alacaklar sınıflandırılır.”

Sorunlu Krediler, donuk alacaklar olarak adlandırıldığı gibi Tahsili Gecikmiş Alacaklar, Takipteki Krediler, İdari Takipteki Krediler, Tahsil Olunacak Alacaklar, Tasfiye Olunacak Alacaklar, Kredi Riski gibi gerek mevzuattan gerekse uygulamada ortaya çıkan tanımlarla ifade edilmektedir.⁷³

⁷³ Selimler, a.g.e., s.11.

1.5.6.2.Sorunlu Kredilerin Nedenleri

Bir bankanın (ya da bu çalışma konusu açısından kredili satış yapan işletmelerin), müşterilerine kullandırdığı kredilerin sorunlu hale gelmesine sebep olabilecek birçok faktör bulunmakla birlikte bunlardan bazıları kontrol edilebilmekte, bazıları ise kontrol dışı etkenlere bağlı olmaktadır. Genellikle işletmeleri, sorunların piramitleşmesi zor duruma sokmaktadır. Bu açıdan, muhtemel nedenlerin kaynağının bilinmesi, kredilerden sorumlu yetkililer için son derece önemlidir. Söz konusu temel nedenler ana başlıklarıyla; firmanın yönetim kalitesi, kontrolsüz büyüme, güçlü rekabet, ekonomik durgunluk ve kredilendirme sürecinde yapılan bankacılık (kredili satış yapan şirketin) hataları ya da diğer bir ifadeyle yetersiz kredi analizi olarak sıralanabilir.⁷⁴

Aşağıda sıralanmış olan tehlike sinyalleri kredi probleminin ortaya çıkmakta olduğu veya muhtemel bir problemin varlığını kredi izleme sorumlusuna hatırlatabilir.⁷⁵

- İhmal,
- Beklenmeyen kredi yenileme talebi,
- Mali açıdan olumsuzluklar,
- Yanlış mali bilgilendirme,
- İşletmenin kârlılığı ve nakit akışına ilişkin aşırı iyimser tahminler,
- İstenen bilginin temin edilmemesi,
- Kesin karar beklentisinde olan ve sürekli acele eden borçlu,
- Teminatların değer kaybına uğraması ve yok olması,
- Geçmişteki mali problemler ve iflas,
- Kredi talep edenin faaliyetlerine ilişkin bilgi vermekten kaçınması,
- Diğer kredi kurumlarının ve kredi araştırmalarının fark edilmesi,
- Kredi veren diğer kurumlarla ilişkilerin iyi olmaması,
- Vergi borcunun bulunması,
- Borçlunun kredi verenin normal iş alanının dışında faaliyet gösteriyor olması,
- Kredi limitlerinin aşılmış olması,
- Medeni ve aile problemleri,
- Beklenmeyen veya istikrarsız hareketler,
- Hastalık ve ölüm,
- Olağanüstü olaylar nedeniyle oluşan zararlar,
- Ekonomideki olumsuz gelişmelere karşı özel belirlenmiş faaliyetler.

⁷⁴ Mustafa Öztürk - Adnan Menderes Üniversitesi / Bora Aktan – Yaşar Üniversitesi
<http://www.kto.org.tr/tr/dergi/dergiyazioku.asp?yno=653&ano=59> (18.04.2011)

⁷⁵ Güler Aras, a.g.e., s.69.

Kredilerin sorunlu hale dönüşmesinin nedenleri aşağıdaki gibi ana başlıklar altında da sıralanabilmektedir.

1.5.6.2.1 İşletmeden Kaynaklanan Nedenler

Bu grupta yer alan nedenler; firmanın yönetiminden ve ortaklık yapısından kaynaklanan sorunlar, aşırı borçla çalışma, alacakların tahsil edilememesi, kısa zamanda sağlıksız ve aşırı büyüme yatırımları, kısa vadeli kredilerle yatırım yapılması ve firma sahip ve yöneticilerinin moralitelerindeki olumsuz gelişmeler olarak sayılabilir.⁷⁶

1.5.6.2.1.1.İşletme Yönetiminin Yetersizliği

Yönetimle ilgili şu sorunlardan ötürü firmalar zor duruma düşerek kredinin problemli olmasına neden olurlar:⁷⁷

- Stratejik pozisyonda bulunan yöneticilerin ölmesi veya işten ayrılması,
- Yöneticiler tarafından uygulanan yanlış fiyatlandırma yöntemleri,
- Ortaklar arasında oluşan görüş ayrılıkları,
- Ortaklık yapısının değişmesi,
- Firmalarda iyi bir iç kontrol sistemi olmaması,
- Bilgili ve deneyimli personel eksikliği,
- Mali konularda bilgi ve hâkimiyet eksikliği,
- İşçi problemlerinin oluşması.

1.5.6.2.1.2.Üretilen Malın/Hizmetin Niteliği

Firmanın ürettiği malın piyasada iyi tanınması ve itibar sağlamasıyla faaliyetleri karlı hale getirilebilir. Üretilen malın kalitesinin düşmesi firmanın da karlılığını düşürür buda firmanın mali yapısını bozarak kredilerin sorunlu hale gelmesine neden olacaktır.⁷⁸ Tüketim tercihlerindeki değişimler veya yeni teknolojik gelişmeler ürünün piyasadaki durumunu değiştirebilir. Söz konusu etkenlerden herhangi bir tanesinin değişimi şirket satışlarını, gelirini buna bağlı olarak borç ödeme gücünü etkileyebilir.⁷⁹

⁷⁶ Türkiye İş Bankası, **Kredi**, s.91.

⁷⁷ Nazan Şahbaz, "Türk Bankacılık Sektöründe Sorunlu Krediler Ve Makro Ekonomik Etkileri: Türkiye Örneği", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Afyon Kocatepe Üniversitesi SBE, 2010, s.53.

⁷⁸ Derya Sel, " Ticari Bankalarda Sorunlu Kredilerin Nitel Ve Nicel Veriler İle Belirlenmesi", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi BSE, 2009, s.37.

⁷⁹ Pınar Top Mavili, "Ticari Bankacılıkta Sorunlu Krediler Ve Yönetimi", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, 2008, s.8.

1.5.6.2.1.3.Pazarlama Koşulları ve Kontrol Sistemleri ile İlgili Problemler

Sorunlu kredilerin nedenlerinden biri de firmaların sahip oldukları ve uyguladıkları pazarlama faaliyetleridir. Dağıtım kanallarının doğru seçimi, fiyat politikalarının doğru saptanması, reklam kampanyaları gibi konular pazarlama politikalarını belirler. Firma etkin bir pazarlama planı oluşturamaz ve piyasadaki konumunu ve rolünü iyi belirleyemezse, bu tutum satışların ve karlılığın düşerek sorunlu kredilere dönüşmesine neden olabilir.⁸⁰

1.5.6.2.1.4.KontROLSÜZ BÜYÜME

Atak ve kontROLSÜZ büyüme, kapasite artışıyla satışların yükselmesini, bu ise, riskli müşterilerin oluşması, tahsilâtların yavaşlaması, vadelerin uzaması ve hatta işletme açısından şüpheli alacakların doğmasına neden olarak, kredi kullanan işletmeyi finansal açıdan sıkıntıya sokabilir. Bu sebeple kredi tahsis yetkilisi, hızlı büyüme trendine giren işletmeyi yakın takibe almalıdır. Bu açıdan bakıldığında bu tür bir büyüme stratejisi izleyen işletmelerde aşağıda belirtilen sıkıntılar yaşanmaya başlar;⁸¹

- İşletmenin piyasa borçlarının ve faiz giderlerinin artması,
- Kilit personelin yeteri kadar istihdam edilememesi ve akabinde önemli mevkilerin tecrübesiz yöneticiler tarafından doldurulması,
- Yönetimin satın alma ihtiyaçları üzerindeki kontrolünü kaybetmesi ve sonucunda stok devir hızının yavaşlaması,
- Artan genel giderlerin kontrolünde kullanılan eski sistemin yetersiz kalması,
- Üretim kapasitesinin zorlanması, ürün kalitesinin düşmesi ve sonucunda satış iadelerinin artması,
- İşletme muhasebe sisteminin maliyetleri doğru bir biçimde belirleyememesi ve tahsis edememesi nedeniyle kar marjlarının düşmesi,
- Üst yönetimin tepkisel davranış içine girerek stratejik planlamaya daha az zaman ayırması ve
- İşletme organizasyon yapısının büyümeye paralel olarak güncel ihtiyaçlara cevap verememesi.

1.5.6.2.2. Çevreden Kaynaklanan Nedenler

⁸⁰ Şahbaz, a.g.e., s.53.

⁸¹ Mustafa Öztürk - Adnan Menderes Üniversitesi / Bora Aktan – Yaşar Üniversitesi
<http://www.kto.org.tr/tr/dergi/dergiyazioku.asp?yno=653&ano=59> (18.04.2011)

Bu grupta yer alan nedenler; firmanın dışında gelişen ve mali durumunun bozulmasına yol açan nedenlerdir.

1.5.6.2.2.1.Genel Ekonominin Durumu

Bilindiği gibi ekonominin durgun olduğu dönemlerde ya da kriz ortamlarında satış hacminin düşmesinden dolayı birçok firmanın mali durumu olumsuz yönde değişmektedir.

Ekonomide durgunluk dönemlerinde başarısız olan işletmelerin özellikleri şöyle sıralanabilir.⁸²

- Yeterli finansal ve yönetsel kaynaklara sahip olmayan işletmeler.
- Nakit akışları başa baş noktasına yakın değerlerde olan bu nedenle de satışları düştüğünde, sabit giderleri kolayca azaltılamadığı için nakit akışları negatif olan işletmeler.
- Satılabilir nitelikteki varlıkları az olan, ya da başabaş noktasını düşürmeye olanak verecek diğer araçlara sahip olmayan işletmeler.
- Hâlihazırda net nakit kullanıcısı, ya da borç kullanmakta olan finansal veya yönetsel yönden olgunluğa erişmemiş, nispeten yeni işletmeler.

1.5.6.2.2.2.Rekabet Koşulları

Kredili satış yapan bir işletme, zaman zaman piyasadaki rekabet şartlarına ayak uydurabilmek için kredi vadelerini uzatabilir ya da daha fazla sayıda müşteriye kredili mal ya da hizmet alma olanağı tanıyabilir. Bunu yaparken öncelikle ilk kez çalışacağı firmaların istihbaratları çok iyi yapılmalı, mevcut müşterilerin kredi yeterlilikleri de risk izleme suretiyle araştırılarak, işletme açısından kredi risklerinin oluşması önlenmelidir.

1.5.6.2.2.3.Kredili Mal/Hizmet Satışı Yapan İşletmeden Kaynaklanan Nedenler

Kredili mal ya da hizmet satışı yapan bir işletmenin amacı satmış olduğu mal ya da hizmetlerin tahsilâtlarını vadelerinde yapmaktır. Bunun için kredileri çok iyi takip etmeli, krediler sorunlu hale dönüşmeden de gerekli önlemleri almalıdır. Kredilerin

⁸² Ataçoğlu, a.g.e., s.151.

sorunlu hale gelmesine neden olabilecek işletmeden kaynaklanan nedenleri şu şekilde sıralamak mümkündür.⁸³

- İşletmenin hatalı kredili satış politikalarından kaynaklanan nedenler,
- Müşteri hakkında yeterli istihbaratın yapılmamış olması,
- Müşterinin finansal tablolarının incelenmemesi,
- Müşteriden gerekli ve yeterli teminatların alınmamış olması,
- Kredi ve istihbarat biriminin olmayışı ya da yetersiz olması,
- Kredilerin yeterince iyi takip edilmemesi ve izlenmemesi,
- Krediler sorunlu hale dönüşmeden önce gerekli önlemlerin alınmamış olması,
- Müşterilere gerektiğinde finansal durumu ile ilgili geri dönüşlerin yapılmaması.

1.5.6.3.Sorunlu Kredilerde Erken Uyarı Sinyalleri

Krediler, genellikle hiçbir uyarı işaret vermeden birden bire problemli kredi haline gelmemektedir. Hemen her olayda mutlaka bazı uyarı sinyalleri gözlemlenebilir. Kredi ilişkisi devam ederken kredi müşterisinin yaşadığı ve alacağın tahsili açısından risk doğuran olumsuz gelişmelerin etkileri ve sonuçları, erken uyarı sinyali olarak adlandırılan çeşitli buluların doğru değerlendirilmesi ile belirlenebilmektedir. Olumsuz bulguların zamanında tespit edilerek önlem alınması ile kredi müşterisi açısından çözüm yaratmak mümkün olmaktadır.⁸⁴

Erken uyarı sinyalleri,⁸⁵

- kredili satış yapılan firmanın finansal tabloları incelenerek,
- kredili satış yapılan firmaya sık sık yapılacak ziyaretler ile firmanın yapısında alacağın tahsil edilmesine neden olabilecek önemli ve olumsuz bir değişim oluşup oluşmadığı araştırılarak,
- kredi müşterisinin, kredili satışı yapan firmayla alışverişinde ani bir artış ya da ödemelerinde gecikme ya da herhangi bir sorun olup olmadığı takip edilerek,

⁸³ Necdet Albayrak. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 14 Mayıs 2011.

⁸⁴ Türkiye İş Bankası, **Kredi**, s.92.

⁸⁵ Ömer Diker.-Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 16 Mayıs 2011.

- kredi müşterisinin bulunduğu coğrafi bölge ya da iş kolunu ilgilendiren, ekonomik, sosyal ve politik olaylar gözlemlenerek,
- kredi müşterisi hakkında menfi ya da müsbet duyumlar araştırılıp, değerlendirilerek
- firmanın temdit(ödemelerini erteleme) talebi olduğunun belirlenmesi ile alınabilmektedir. Erken uyarı sinyallerinin alınabilmesinde de yapılacak istihbarat çalışmaları, kuşkusuz büyük öneme sahiptir.

1.5.6.4.Sorunlu Kredilerin Çözüm Yolları

Sorunlu kredileri çözümlmek oldukça zor ve maliyetli bir süreçtir. En iyi çözüme ulaşabilmek için de öncelikle bu süreci çok iyi yönetmek gerekmektedir. Yapılması gereken ilk iş müşteri ile iletişime geçmek ve problemin kaynağını bulmaya çalışmaktır. Problem netleştirildikten sonra çözümsüz kalma sırasına göre aşağıdaki aşamalara geçilmelidir:⁸⁶

- Müşterinin borcunun yeniden yapılandırılması, bu yapılandırma sırasında mümkünse ipotek, kefalet gibi teminatlar alınması,
- Mali durumu hakkında müşteriyle bilgi alışverişi yapılarak gerektiğinde finansal öneriler sunulması,
- Müşteriden yeni teminatlar alınması,
- Teminatların likidite edilmesi,
- Müşterinin ortak ya da kefillerine başvurulması,
- Gerekiyorsa müşteriye ortak ve sermaye bulmaması ya da müşterinin işletmesinin üçüncü şahıslara satışını takip ve organizasyonu ile ilgili önerilerde bulunmak,
- Finansal kuruluşlara alacağın devredilmesini sağlamak,
- Hukuki takibe geçerek ipotek, işletme rehni vb. teminatların nakde çevrilmesi sürecini başlatmak.

⁸⁶ Necdet Albayrak. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 14 Mayıs 2011.

II. BÖLÜM: ALACAKLAR

İşletmenin normal faaliyet konusunu teşkil eden mal ve hizmet satışı iki şekilde olabilir: Satış işlemi gerçekleştiği anda mal ve hizmet bedeli nakit olarak alınır veya tahsil edilir. Bu tür işlemlere “peşin” işlemler denir. Satış işlemi gerçekleştikten sonra mal ve hizmet bedelinin tutarı ile ilgili ödeme veya tahsilât işlemi belli bir süre sonra yapılır. Bu tür işlemlere de “kredili” işlemler denir.⁸⁷

Firmaların üçüncü kişilerle olan ticarî ilişkilerden kaynaklanan alacakları, “Ticarî Alacaklar” olarak adlandırılır. Ticarî alacaklar, bir malın teslim edilmesi, bir hizmetin yapılması ya da borç verilmesi gibi sebeplerle ortaya çıkar.⁸⁸

Ticari alacaklar, bir işletmenin normal faaliyetine konu olan mal ve/veya hizmet satışı nedeniyle müşterilerine karşı sahip olduğu haklardır. Diğer bir deyişle ticari alacaklar, bir firmanın mal veya hizmet satışları nedeniyle müşterilerine kullandığı kredi tutarını gösterir. Firmalar satışın yapıldığı zamandan tahsilâtın gerçekleşeceği zamana kadar geçen dönemde müşterilerine karşı ticari alacaklar hesabında gösterilen finansal bir hakka sahip olurlar.⁸⁹

Bir işletme müşterilerine kredili satış yaptığında satışın yapıldığı zaman ile tahsilâtın yapıldığı zaman arasındaki dönem, işletmenin nakitten nakite olan dönüşüm süresi içerisine dâhil olacaktır. Bu dönem sırasında işletme, müşterilerine karşı ticari alacaklar hesabında gösterilen finansal bir hakka sahip olur.⁹⁰

Bir işletmenin mal ve hizmet satışından doğan, kısa veya uzun bir vade sonunda geri almak üzere sahip olduğu her türlü unsurları alacakları oluşturmaktadır.⁹¹ İşletmelerin hemen her zaman sahip oldukları ve sürekli yönetimiyle uğraştıkları alacakları ticari alacaklardır. Ticari alacaklar, bir işletmenin diğer bir işletmeye veya bireye kredili olarak kendi ana faaliyet konusuna giren mal ve hizmetleri açık hesap şeklinde veya senetli olarak ve/veya taksitli olarak satışından ortaya çıkan alacaklardır.

⁸⁷ Mustafa Çanakçıoğlu, **Finansal Muhasbe**, İstanbul: İSMMMO Yayınları, Yayın No.107, Nisan 2008, s.128.

⁸⁸ Yetişken, a.g.e., s.5.

⁸⁹ Önal, a.g.e., s.5.

⁹⁰ Nalçacı, a.g.e., s.14.

⁹¹ Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, a.g.e., s.5.

Ticari alacaklar, bir firmanın mal veya hizmet satışları nedeniyle müşterilerine açtığı kredi tutarını gösterir.⁹²

Alacak hesapları henüz tahsil edilmemiş satış bedellerinin bir sonucu olarak firmaya borçlanılmış fonlardır. Alacaklar firmanın iş yapmasının bir sonucu olarak doğal bir biçimde ortaya çıkarlar. Esas itibarıyla firmanın bedelini peşin olarak tahsil edemediği her satış bir alacak doğurur.⁹³

2.1.Alacakların Sınıflandırılması ve Alacak Hesapları

Alacaklar farklı açılardan sınıflamaya tabi tutulabilir. Öncelikle ortaya çıkış nedenine göre;

- Kredili mal ve hizmet satışından doğan alacaklar,
- Diğer işlemlerden doğan alacaklar,

şeklinde bir ayırım yapılabilir. Alacaklar, tahsil edilme süresine göre, kısa vadeli ve uzun vadeli olmak üzere ikiye ayrılır.

Kısa vadeli alacaklar; bir yıl veya bir faaliyet dönemi içinde tahsil edilecek alacaklardır ve bunlar bilançoda dönen varlıklar içinde yer alır. Uzun vadeli alacaklar ise bir yıldan daha uzun sürede tahsil edilecek alacaklardır ve bunlar bilançoda duran varlıklar içinde yer alır.⁹⁴

Alacaklar; teminat durumuna göre teminatlı veya teminatsız; alacağın ticari bir işlemten doğup doğmamasına göre ticari veya diğer alacaklar ve alacağı ödeyecek kişiye göre müşterilerden, personelden, ortaklardan, iştiraklerden, bağlı ortaklıklardan vb. şekilde sınıflandırılabilir.⁹⁵ Vergi usulü açısından da alacaklar; normal alacaklar, şüpheli alacaklar, değersiz alacaklar ve vazgeçilen alacaklar olarak dört ayrı grupta tetkik edilebilir.⁹⁶

⁹² Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, a.g.e., s.6.

⁹³ Rodriguez Ricardo J., **Finansal yönetim**, Ali İhsan Karacan (Çev.), Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları; No.35, 1996, s.75.

⁹⁴ Ümit Gücenme, **Genel Muhasebe**. İstanbul: Aktüel, 2005, s.235.

⁹⁵ Hakkı Fındık, "Ticari Alacakların Bağımsız Denetimi ve Bir Uygulama", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2009, s.25.

⁹⁶ Soykan, a.g.e, s.5.

2.1.1. Kısa Vadeli Alacaklar

Bir yıl içinde paraya dönüşmesi öngörülen ve işletmenin ticari ilişkisi nedeniyle ortaya çıkan senetli ve senetsiz alacaklar bu hesap grubunda gösterilir.⁹⁷

2.1.1.1. Alıcılar

İşletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan ve vadesi 1 yılı aşmayan senetsiz alacakları ifade eder. Müşterilerin cari hesap borç bakiyelerinin bu hesapta yer alması gerekir.⁹⁸

Alıcılar Hesabı Tek Düzen Hesap Planında bir yıldan kısa ve bir yıldan uzun olmalarına göre 120 Alıcılar ve 220 Alıcılar hesaplarında izlenmektedir. 120 Alıcılar Hesabı, işletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan kısa vadeli senetsiz alacaklarının izlenmesi için kullanılır. Senetsiz alacağın doğması ile bu hesaba borç, tahsil edilmesi halinde ise (ödemeler, aktarmalar ve hesaben mahsuplar dâhil) alacak kaydedilir. 220 Alıcılar Hesabı, işletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan uzun vadeli senetsiz alacakların izlenmesi için kullanılır. İşleyişi 120 Alıcılar Hesabı ile aynıdır.⁹⁹ Alıcılar Hesabına aşağıdaki şekilde yardımcı hesaplar açılabilir:

120 ALICILAR

120.1 Yurtiçi Alıcılar

120.2 Yurtdışı alıcılar

2.1.1.2. Alacak Senetleri

Bu hesap, işletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan senede bağlanmış alacaklarını kapsar. Alınan senet tutarları bu hesaba borç, tahsilinde ise alacak kaydedilir. Alacak senetleri hesabına aşağıdaki şekilde yardımcı hesaplar açılabilir.¹⁰⁰

121 ALACAK SENETLERİ

121.0 Portföydeki Senetler

⁹⁷ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, 4.Baskı, Ankara: Eğitim Müdürlüğü, Yayın No:41, Doğu Matbaacılık, 4 Mayıs 1992, s.38.

⁹⁸ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, s.38.

⁹⁹ Ümit Ataman, **Genel Muhasebe Muhasebede Dönem Sonu İşlemleri Cilt II**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, Nisan 2005, s.81.

¹⁰⁰ Gürbüz Gökçen, **Genel Muhasebe İlkeler ve Tekdüzen Hesap Planı Uygulamaları**, İstanbul: Beta, 2007, s.272.

121.1 Tahsildeki Senetler

121.2 Teminattaki Senetler

121.3 Protestolu Senetler

2.1.1.3.Alacak Senetleri Reeskontu (-)

Alacak Senetleri için reeskont ayrılmış ise bu tutarlar “Alacak Senetleri” hesabının altında bir indirim kalemi olarak gösterilir.¹⁰¹ Bilanço gününde senetli alacakların tasarruf değeri ile değerlenmesini sağlamak üzere alacak senetleri için ayrılan reeskont tutarlarının izlenmesinde kullanılır. Hesaplanan reeskont tutarları bu hesaba alacak “652 Reeskont Faiz Giderleri” hesabına gider yazılır. İzleyen dönemde bu hesap borçlandırılır. “647 Reeskont Faiz Giderleri” hesabı alacaklandırılır.¹⁰²

Vergi Usul Kanunu 281. Maddesi uyarınca vadesi gelmemiş, senede bağlı alacaklar bilanço günündeki tasarruf değerleri ile bilançoda gösterilebilirler. Tasarruf değerinin hesaplanmasında, senet üzerinde faiz oranı belirlenmişse bu faiz oranı, belirlenmiş bir faiz oranı yok ise, T.C. Merkez Bankası resmi iskonto oranı esas alınır. Vergi Usul Kanunu 285. Maddesi uyarınca, alacak senetlerine tasarruf değerini uygulayan işletmeler, borç senetlerini de aynı işleme tabi tutmak zorundadırlar.¹⁰³

2.1.1.4.Kazanılmamış Finansal Kiralama Faiz Gelirleri (-)

Finansal kiralama, bir varlığın mülkiyetine sahip olmaktan kaynaklanan her türlü risk ve yararların devredildiği sözleşmedir. Sözleşme süresi sonunda, mülkiyet devrinin yapıp yapılmaması sözleşmenin niteliğini değiştirmez.¹⁰⁴

Finansal kiralama sözleşme tutarı ile finansal kiralamayla ilgili kira ödemelerinin bugünkü değeri arasındaki fark "Kazanılmamış Finansal Kiralama Faiz Gelirleri" olarak bu hesaba alacak kaydedilir. Kiralama sözleşmesine uygun olarak tamamlanan ve her dönem sonunda hesaplanan izleyen döneme ait faiz gelirleri tutarı

¹⁰¹ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, s.39.

¹⁰² Ramazan Irmak, Gül Arslan Kurnaz, Bülent Çağlayan ve Behçet Bal, **Muhasebenin Genel Esasları Muhasebe Hata ve Hileleri ile Bunların Tespit Yöntemleri ve Hesapların Denetimi**, Ankara: Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları Serisi: 7, 2002, s.77.

¹⁰³ Gökçen, a.g.e., s.273.

¹⁰⁴ Fındık, a.g.e., s.28.

bu hesaba borç "124 Kazanılmamış Finansal Kiralama Faiz Gelirleri" hesabına alacak olarak kaydedilir.¹⁰⁵

2.1.1.5.Verilen Depozito ve Teminatlar

İşletmece üçüncü kişilere karşı bir işin yapılmasının üstlenilmesi veya bir sözleşmenin ya da diğer işlemlerin karşılığı olarak geri alınmak üzere verilen depozito ve teminat niteliğindeki değerlerin izlendiği hesaptır.¹⁰⁶

Firmalar herhangi bir sebeple üçüncü kişilere depozito ve teminat verdiğinde, bunu geçici bir süre için vermektedir. Süre bitiminde bunlar geri alınacaktır. Bu nedenle, depozito ve teminat verildiğinde, firma karsıdaki kişi veya kurumdan alacaklı duruma gelmektedir. Bu yüzden, verilen depozito ve teminatlar da, firmanın alacakları arasında yer almaktadır.¹⁰⁷

SPK tarafından 2008/16 sayılı Haftalık Bülteninde yayınlanan Seri: XI, No: 29 “Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği” uyarınca düzenlenecek Finansal Tablo ve Dipnot Formatlarına İlişkin Duyuru’da Verilen Depozito ve Teminatlar Ticari Alacak içinde değil, Diğer Alacak içinde raporlanacaktır.¹⁰⁸

2.1.1.6.Diğer Ticari Alacaklar

İşletmenin, ticari alacakları dışında kalan, ödünç verme, menkul ve gayrimenkul satışı ve diğer faaliyetleri nedeniyle ortaya çıkan sentli ve senetsiz alacakları bu hesap grubunda yer alır.¹⁰⁹

Yukarıda belirlenenler dışında kalan ticari alacaklar bu kalemi oluşturur. Şüpheli alacak haline gelmiş olanlar için ayrılmış karşılıklar da bu grupta, ticari alacaklardan indirim biçiminde, gösterilir.¹¹⁰

¹⁰⁵ İSMMMO Mevzuat Serisi 2, **Muhasebenin Temel Kavramları ve Tekdüzen Hesap Planı, 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10-11-12-13-14 No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği, Enflasyon Düzeltmesi Hesapları Dahil**, İstanbul: Mart Matbaacılık, 2005, s.134.

¹⁰⁶ İrmak, Kurnaz, Çağlayan ve Bal, a.g.e., s.77.

¹⁰⁷ Soykan, a.g.e., s.11.

¹⁰⁸ Fındık, a.g.e., s.29.

¹⁰⁹ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, s.39.

Kredi kartı ile yapılan satışlarda tahsili halen gelmemiş olan alacaklar bu hesapta takip edilebilir. İşletme, isterse bu hesap grubunda Kredi Kartlarından Alacaklar adında bir hesapta açabilir. Ancak, tahsil edilme zamanı gelmiş kredi kartı alacakları Hazır Değerler hesap grubunda takip edilmesi daha uygun olur.¹¹¹

2.1.1.7.Şüpheli Ticari Alacaklar

Ödeme süresi geçmiş bu nedenle vadesi birkaç defa uzatılmış veya protesto edilmiş, yazı ile birden fazla istenmiş ya da dava veya icra safhasına aktarılmış senetli ve senetsiz alacakların izlendiği hesaptır. Tahsili şüpheli hale gelmiş olan alacaklar ile ilgili hesapların alacağı karşılığında bu hesaba borç kaydedilerek bu durumdaki alacaklar normal alacaklardan çıkarılır. Alacağın tahsili ya da tahsil edilemeyeceğinin kesinleşmesi durumunda bu hesaba alacak kaydedilir.¹¹²

Makul bir sonuca ulaşmayı önleyen önemli belirsizliklerin var olması halinde, şüpheli alacaklar, perakende satış yöntemi kullanılarak hesaplanır. Perakende satış yöntemine göre, değerlendirme yapılan dönemden önceki iki hesap döneminde vadesinde tahsil edilemeyen alacakların ilgili bulunduğu dönemlerdeki toplam vadeli satışlara oranlarının ortalaması, değerlendirme dönemindeki vadeli satışlara uygulanarak, tahmini şüpheli alacaklar hesaplanır. Tahmin edilen şüpheli alacakların dışında, ilgili bulunduğu dönemde vadesi geçtiği halde tahsil edilemeyen veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan alacaklar için ayrıca karşılık ayrılır.¹¹³

2.1.1.8.Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)

Kısa vadeli ticari alacaklar için ayrılan karşılıklar bu başlık altında yer alır ve kısa vadeli ticari alacakları netleştirir.¹¹⁴Kanunen belirlenen koşullar çerçevesinde oluşan şüpheli alacaklar için ayrılan karşılık tutarlarını ifade eder.¹¹⁵

¹¹⁰ Orhan Sevilengül, Bankalarda Kredi Müşterilerinin Finansal Tablolarının Analizi ve Türkiye Uygulamasının Değerlendirilmesi, Ankara: Yazarın Kendi Yayını, 1993, s.35.

¹¹¹ Fındık, a.g.e., s.29.

¹¹² Gökçen, a.g.e., s.274.

¹¹³ Fındık, a.g.e., s.30.

¹¹⁴ Sevilengül, a.g.e., s.35.

¹¹⁵ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, s.39.

Perakende satış yöntemi kullanarak bilanço gününden önceki iki hesap döneminde vadesinde tahsil edilemeyen alacakların ilgili dönemlerdeki toplam vadeli satışlara oranlarının ortalamasının değerlendirilme dönemindeki vadeli satışlara uygulanması suretiyle bulunacak şüpheli alacaklar için ayrılan karşılıkları kapsar. Teminatlı alacaklarda karşılık teminatı aşan kısım için ayrılır. "129. Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı Hesabı" gibi çalışır.¹¹⁶

Hesaplanan karşılık tutarı bu hesaba alacak, 654 Karşılık Giderleri Hesabı'na borç kaydedilir. Şüpheli alacağın tahsiline bağlı olarak, tahmin olunan zararın kısmen ya da tamamen gerçekleşmemesi halinde, gerçekleşmeyen kısım 644 Konusu Kalmayan Karşılıklar hesabı alacağına devredilerek bu hesaba borç kaydedilir. Şüpheli alacağın tahsilinin imkansız olduğu kesinleştiği takdirde bu hesaba borç, ilgili hesaba da alacak kaydedilir. Gerçekleşen zararın ayrılan karşılıklardan fazla olması halinde, ayrılan karşılık kadar bu hesaba borç, zarar fazlası ise 681 Önceki Dönem Gider ve Zararları Hesabı'na borç, tahsil edilemeyen tutar, ilgili alacak hesabına alacak kaydolunur.¹¹⁷

2.1.1.9. Değersiz Alacaklar

Firmaların ticari hayatlarında sık sık karşılaşılabilecekleri bir durum; kredili olarak sattıkları mal ya da hizmet bedelini hasılat olarak kaydedip, vergi matrahlarına dahil etmek, daha sonra da hasılat yazılan tutarı ya zamanında tahsil edememek ya da hiç tahsil edememek durumunda kalarak alacaklarının tahsilinin olanaksız hale gelmesidir. Konkordato veya sulh yoluyla alınmasından vazgeçilen alacaklar, alacaklısı için değersiz alacak hükmünde olup, borçlusu için kar hükmündedir.¹¹⁸

2.1.2. Uzun Vadeli Alacaklar

İşletmenin mal ve hizmet satışından kaynaklanan ve bilanço tarihinden itibaren vadelerine bir yıldan fazla süre bulunan ticari alacaklarını kapsayan bu grup, aşağıdaki hesap kalemlerinden oluşur:¹¹⁹

220 Alıcılar

221 Alacak Senetleri

¹¹⁶ İSMMM Mevzuat Serisi 2, a.g.e., s.134.

¹¹⁷ Gökçen, a.g.e., s.275.

¹¹⁸ Fındık, a.g.e., s.31.

¹¹⁹ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, s.43.

222 Alacak Senetleri Reeskontu (-)

226 Verilen Depozito ve Teminatlar

229 Şüpheli Alacaklar Karşılığı (-)

2.1.2.1.Diğer Alacaklar

İşletmenin esas faaliyet konusu olan ticari işlemleri dışında kalan, herhangi bir ticari nedene dayanmayan, ödünç verme ve benzer nedenlerle ortaya çıkan senetsiz alacakları bu grupta yer alır.¹²⁰ Bu grupta aşağıdaki hesaplar bulunmaktadır:

231 Ortaklardan Alacaklar

232 İştiraklerden Alacaklar

233 Bağlı Ortaklardan Alacaklar

235 Personelden Alacaklar

236 Diğer Çeşitli Alacaklar

2.1.3. Senetsiz Alacaklar ve Alacak Senetleri

İşletmelerin diğer işletmelerle yapmış olduğu ticari iş ve faaliyetler sonucu senetsiz alacaklar oluşabilir ya da alacak senetleri alınabilir. Her ikisinin de oluşturmuş olacağı alacaklar işletme açısından son derece önemlidir.

2.1.3.1.Senetsiz Alacaklar

Senetsiz alacaklar, firmanın devamlı iş ilişkisinde bulunduğu diğer firmalarla veya şahıslarla mal veya hizmet satışlarından veya diğer ilişkilerinden kaynaklanan alacaklardır. Senetsiz alacaklarda karşılıklı güven söz konusudur. Bu tür alacaklar ticari ilişkiler sonucu olabileceği gibi ticari olmayan bir olay sebebiyle de olabilir. Senetsiz alacaklar kıymetli evrak niteliğinde veya adî bir senede bağlanmış bulunmayan alacaklardır.¹²¹ Tek düzen muhasebe sistemine göre, senetsiz alacaklar alıcılar hesabında toplanır. Alıcılar hesabı, işletmenin ürettiği mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan senetsiz alacakların izlenmesi için kullanılır.¹²²

¹²⁰ Gücenme, a.g.e., s.239.

¹²¹ Soykan, a.g.e., s.6.

¹²² Melahat Yıldırım, "Konaklama İşletmelerinde İşletme Sermayesi (Alacak- Nakit- Stok) Yönetiminin İşletme Karlılığı Üzerine Etkisi", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C.Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, 2006, s.112.

Senetsiz alacaklar aşağıdaki işlemler nedeniyle ortaya çıkabilir:¹²³

- Ticari Alacaklar,
- Verilen Depozito ve Teminatlar,
- Verilen Avanslar,
- Diğer Alacaklar:
- Ortaklardan Alacaklar
- İştiraklerden Alacaklar
- Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar
- Personelden Alacaklar
- Diğer Çeşitli Alacaklar

2.1.3.2.Alacak Senetleri

Alacak senetleri, firmaların faaliyetleri sırasında iş ve hizmetlerinden dolayı meydana gelen peşin olmayan alacakları için düzenledikleri yasal belgelerdir. Borçlu ve alacaklı tarafından imzalanan alacak senetleri, belirtilen tarihte senet bedeli tahsil edilinceye kadar alacaklı tarafından saklanır. Alacak senetlerinde bulunan vade tarihi, senet karşılığının borçlu tarafından ödeneceği zamandır. Bu tarihte, senet bedelini ödeyen borçluya senet iade edilerek yok edilir. Alacak senetleri; “Adi” ve “Ticari” senetler olarak iki bölüme ayrılır.¹²⁴

Tek düzen muhasebe sistemi uygulamasında senetli alacaklar alacak senetleri hesabında toplanmaktadır. Alacak senetleri, işletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan senede bağlanmış alacaklardır.¹²⁵

Bu hesap içinde tahsildeki, teminattaki ve cüzdandaki senetli alacaklar bulunduğu gibi çekler de (ileri tarihte keşide edilmiş) yer alabilir. Kredi temini amacıyla düzenlenmiş hatır bonoları (finansman senetleri) pasifteki karşılıkları ile birlikte (senetli veya senetsiz borçlar) bilançodan tenzil edilir. Pasifte karşılığı bulunmayan hatır senetleri Diğer Alacaklar kalemine aktarılır.¹²⁶

¹²³ Gücenme, a.g.e., s.236.

¹²⁴ Soykan, a.g.e., s.6.

¹²⁵ Yıldırım, a.g.e., s.113.

¹²⁶ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, s.61.

2.1.3.2.1. Ticari Senetler

Ticari senetler borçlanmayı gösterirler. Bu senetleri Bono (Emre Muharrer Senet), Çek ve Poliçe olarak sınıflandırmak mümkündür. Bunların dışında Resepise (Makbuz Senedi), Varant (Rehin Senedi) da kullanılmaktadır.

2.1.3.2.1.1.Bono veya Emre Muharrer Senet

Bono alacaklısı açısından Alacak Senedi, borçlusu açısından “Borç Senedi” adını alır. Bono, aşağıdaki bilgileri içerir:¹²⁷

- Senet metninde bono veya emre muharrer kelimesini ve senet Türkçeden başka bir dilde yazılmışsa, o dilde bono karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,
- Kayıtsız ve şartsız muayyen bir bedeli ödeme vaadini,
- Vadeyi,
- Kime ve kimin emrine ödenecek ise onun adı ve soyadını
- Senedin tanzim edildiği gün ve yeri ihtiva eder.

2.1.3.2.1.2.Çek

Bankalar tarafından çıkarılan ve hesap sahibinin bankadaki hesabından dilediği kişilere ödeme yapmasına imkan veren bir kambiyo senedidir. Diğer kambiyo senetlerinde (bono, poliçe) bir vade olmasına karşılık, çekte vade bulunmamaktadır. Çekler de bono gibi ciro edilebilir.¹²⁸

T.T.K.’nın 692. maddesine göre çek aşağıdaki özelliklere sahiptir:¹²⁹ Çek kelimesini ve eğer senet Türkçe’den başka bir dille hazırlanmış ise o dilde çek karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,

- Kayıtsız şartsız belirli bir bedelin ödenmesi için havaleyi,
- Ödeyecek muhatabın isim ve soyadını,
- Ödeme yerini,
- Keşide gününü ve yerini
- Çeki çeken kimsenin imzasını içerir.

¹²⁷ Gücenme, a.g.e., s.241.

¹²⁸ Gökçen, a.g.e., s.64.

¹²⁹ Soykan, a.g.e., s.8.

Düzenlenen çek, keşidecinin muhasebe kayıtlarında pasif karakterli bir hesap olan Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri Hesabı'nda, çeki tahsil edecek olan lehdarın muhasebe kayıtlarında ise aktif karakterli Alınan Çekler Hesabı'nda izlenir.¹³⁰

2.1.3.2.1.3.Poliçe

Alacağın belirli bir vade sonunda alacaklı tarafından üçüncü bir sahse ödenmesi için borçlusu üzerine hazırlanan bir senettir. Diğer bir deyişle poliçe, bir kişinin borçlusundan olan alacağını, kendisinin borçlu olduğu üçüncü bir kimseye devretme işlemidir. Poliçede keşideci, lehtar ve muhatap olmak üzere üç şahıs yer alır;¹³¹

- Keşideci; poliçeyi düzenleyen kişi
- Lehtar; poliçede yazılı olan tutarı tahsil edecek olan kişi
- Muhatap; poliçeyi kabul edip, poliçe üzerindeki tutarı ödeyecek olan kişidir.¹³²

T.T.K. poliçenin biçim ve kapsamını, 583. maddesinde aşağıdaki şekilde açıklamaktadır:¹³³

Poliçe;

- Senet metninde poliçe kelimesini ve eğer senet Türkçe'den başka bir dille düzenlenmişse o dilde poliçe karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,
- Belirli bir bedelin ödenmesi konusunda kayıtsız ve şartsız havaleyi,
- Ödeyecek olan kimsenin(muhatabın) isim ve soyadını,
- Vadeyi,
- Ödeme yerini,
- Kime ve kimin emrine ödenecek ise onun isim ve soyadını,
- Keşide tarihi ve yerini,
- Keşidecinin imzasını, içerir.

Poliçe ve bonolar, ciro yoluyla devrolunabilir. Ciroyu yapana “ciranta” denir. Cironun senede bağlı olan ve “alonj” adı verilen bir kağıt üzerine yazılması ve ciranta

¹³⁰ Gökçen, a.g.e., s.65.

¹³¹ Soykan, a.g.e., s.7.

¹³² Gücenme, a.g.e., s.240.

¹³³ Soykan, a.g.e., s.7.

tarafından imzalanması gerekir. Ciro, cirantanın sadece imzasından bile ibaret olabilir. Bu şekildeki cirolara “beyaz ciro” denir.¹³⁴

21.3.2.1.4. Resepise ve Varant

Her cins serbest veya gümrüklenmemiş ürünleri saklamayı meslek edinen kuruluşlara “Umumi Mağaza” denir. Umumi mağazalar, ürün sahiplerine ürünü satmak veya rehin etmek olanağı sağlayan ve adına “Resepise-Varant” denilen bir senet verirler. Adından anlaşılacağı gibi bu senet resepise (makbuz senedi) ve varant (rehin senedi) olarak iki kısımdan meydana gelir. Bu senetler dip koçanlı senet defterinden koparılıp yapışık halde ürün sahibine verilir. Resepise ve varantla ilgili hususlar T.T.K.’nın 744 ve müteakip maddelerinde belirtilmiştir. Yasalara göre değerli kağıtlardan sayılan resepisevarant senedi, ayrı ayrı veya birlikte ciro edilebilir. Ayrı ayrı veya birlikte ciro farklı sonuçlar doğurur. Resepise ve varantın birlikte cirosu, depodaki ürünlerin mülkiyetini aktarır. Yalnız varantın cirosu, varantın devredildiği kimseye verilenler üzerinde rehin hakkı temin eder, yalnız resepisenin cirosu, varant hamilinin hakkı saklı kalmak şartıyla, verilen şeylerin mülkiyetini aktarır.¹³⁵

2.2.Alacakların Değerlemesi

Vergi Usul Kanunu’nun 281 inci maddesinde yer alan hükme göre alacaklar mukayyet değerleriyle değerlendirilir. Mevduat veya kredi sözleşmelerine müstenit alacaklar ise değerlendirme gününe kadar hesaplanacak faizleriyle birlikte dikkate alınacaktır.

Vadesi gelmemiş olan senede bağlı alacaklar değerlendirme gününün kıymetine irca olunabilir. Bu takdirde, senette faiz nispeti açıklanmış ise bu nispet, açıklanmamışsa Cumhuriyet Merkez Bankasının Resmi iskonto haddi uygulanacaktır.¹³⁶

Türk Ticaret Kanun’unun 75. maddesine göre bütün alacaklar itibari değerlerine göre değerlendirilmelidir. İtibari değer, Vergi Usul Kanunu 266. maddesinde

¹³⁴ Gücenme, a.g.e., s.242.

¹³⁵ Soykan, a.g.e., s.9.

¹³⁶ <http://archive.ismmmo.org.tr/docs/yayinlar/kitaplar/2007DonemSonuIslemleri/donemsonu2007.pdf> (25.01.2011)

“Her türlü senetlerle hisse senedi ve tahvillerin üzerinde yazılı olan değer ...” şeklinde ifade edilmektedir. Diğer bir deyişle itibari değer, “nominal” değerdir.

Türk Ticaret Kanunu Tasarısı işletmenin finansal tablolarında raporlayacakları bilgileri Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları’na (TFRS) göre sunmalarını zorunlu kılmaktadır.

Ticari alacakların değerlemesiyle ilgili Hasıllata İlişkin Türkiye Muhasebe Standardı’nda (TMS 18) ve Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçmeye İlişkin Türkiye Muhasebe Standardı’nda (TMS 39) finansal araç, finansal varlık ve finansal borçların ne şekilde raporlanacağı ile ilgili açıklamalar yer almaktadır.¹³⁷

Bütün senetsiz alacaklar için değerlendirme ölçüğü mukayyet değerdir. Mukayyet değer ölçüsünü uygulamadan evvel bu alacaklar içinde, şüpheli ve değersiz alacaklar varsa bunlar tespit edilir. Normal alacak vasfını kaybeden bu şüpheli ve değersiz kısmın muhasebe kaydı düşüldükten sonra, kalan alacaklara, mukayyet değer ölçüsü uygulanır. Yani alacaklar muhasebe kayıtlarında gösterilen hesap değeri ile bilançoda görünürler.¹³⁸

2.3.Alacakların Yönetimi

Alacaklar, öyle bir hesaptır ki, hem işletmenin varlıkları içinde görünürler, hem de karşılığı tahsil edilene kadar ne mal ya da ürün, ne de nakit biçimde işletmenin elinde bulunmazlar. Bir işletmenin stoktaki malları ya da kasadaki nakiti kendi kontrolü altındadır. Ancak alacakları tamamen üçüncü şahısların inisiyatifindedir. O nedenle işletmenin kredi kararı verirken, kredileri kimlere tahsis edeceğini çok iyi belirlemesi ve tahsis ettiği kredilerden kaynaklanan alacaklarını çok iyi yönetmesi gerekir. Aksi halde işletmede bataklar oluşacak ve işletmenin kendi varlıklarını tehlikeye düşürecektir.

2.3.1. Alacak Yönetiminin Önemi ve Amaçları

İşletmeler, peşin satışları kredili satışlara tercih ederler. Ancak, işletmeleri kredili (vadeli) satış yapmaya iten farklı birçok neden olduğu söylenebilir. Bunlar aynı

¹³⁷ Fındık, a.g.e., s.33.

¹³⁸ Ataman, a.g.e., s.82.

zamanda, firmalarda alacaklar düzeyini belirleyen etkenlerdir. Bazı endüstri kollarındaki firmaların esas faaliyetlerinden yani, ürettikleri mal ve hizmetlerin satışından doğan alacakları, aktif toplamı içerisinde önemli bir yer tutmaktadır.¹³⁹

Alacaklara bağlanan sermayenin alternatif gelir olanakları nedeniyle söz konusu hesapların işletmenin bir yatırımı olarak değerlendirilmesi gerekir. Alacak hesaplarıyla ilgili başlıca karar, vadeli satışlarda müşteriye satış tutarı ve ödeme süresinin belirlenmesidir. Kredili satışların koşulları, firmanın maliyet ve karlarını önemle etkilemektedir.¹⁴⁰

Alacakların yönetimi ile temelde likit yapıyı korumak, alacaklardaki yatırımı emniyet altına almak ve karı arttırmak amaçlanmaktadır.

2.3.1.1.Likit Yapıyı Korumak

Alacakların yönetimindeki temel amaçlardan biri alacaklardan elde edilecek nakit akışlarını kontrol altında tutmak ve işletmenin likit yapısının korunmasını sağlamaktır. Vade bitiminde çoğu alacakların tahsil edilememesi firmanın nakit durumunda hızlı bir bozulmaya neden olabilir, Çünkü işletmedeki nakit-stoklar-alacaklar-nakit şeklindeki akış alacaklar noktasında durmuş olacaktır. Akıştaki bu bozukluk alacaklardaki yatırım miktarının artmasına neden olacak, dolayısıyla alacakların tahsil edilememesinden doğan bu nakit boşluğunu doldurmak için sağlanan ilave nakdin finanslama giderlerini doğuracaktır. Böylece, kredi yöneticisi firmaya düzenli bir nakit akışının sürmesini sağlayacak dolayısıyla kısa dönemli borçlanma ihtiyacını en aza indirecek şekilde kredi kabul etmeli ve tahsilâtı gerçekleştirebilmelidir.¹⁴¹

2.3.1.2.Alacaklardaki Yatırımı Emniyet Altına Almak

Günümüz işletmelerinde alacaklara yapılan yatırım önemli tutarlara ulaşmaktadır. Alacakların çoğunun niteliksiz hesaplar olması durumunda işletmenin alacaklara yaptığı yatırımın riski yüksek olacaktır. Bu bağlamda, kredi yönetiminde

¹³⁹ Önal, a.g.e., s.12.

¹⁴⁰ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.141.

¹⁴¹ Nalçacı, a.g.e., s.20.

etkinlik sağlanarak yani, müşteri seçimine dikkat ederek ve tahsilât işlemlerini hızlandırarak alacaklara yapılan yatırımın riski azaltılabilir.¹⁴²

2.3.1.3.Karı Arttırmak

İşletme diğer varlıklarda olduğu gibi ortaklarının karlarını maksimize etmek amacıyla yani kar beklentisi nedeniyle alacaklara yatırım yapar. Bu nedenle alacakların yönetimindeki, kredi genişletimiyle ortaya çıkan maliyetle satış artışından doğan kazançlar arasındaki karı arttırmak suretiyle firmanın karlılığının arttırılması amaçlanır.¹⁴³

2.3.2. Alacaklara Yapılan Yatırım Tutarını Etkileyen Faktörler

İşletmenin alacaklarına yaptığı yatırım tutarını etkileyen faktörler, kontrol edilemeyen ve kontrol edilebilen değişkenler olarak iki temel grupta incelenebilmektedir.

2.3.2.1.Kontrol Edilemeyen Değişkenler

Kontrol edilemeyen faktörler, işletmenin etki alanının dışındadır.

2.3.2.1.1. İşletme Büyüklüğü

Büyük firmaların uygun şartlarla fon sağlama olanakları daha geniş olmaktadır. Bundan dolayı, büyük işletmelerin, kredili satış yaparak müşterilerini finanse etme olanakları, küçük işletmelere göre daha fazladır.¹⁴⁴ Kaynak maliyetinin büyük işletmelerde ucuzluğu, çok sayıda küçük firmaya veya kişiye kredi açma imkânı tanınması, alacaklara yapacakları yatırım miktarını bu tip işletmelerde artırma eğilimi yaratmaktadır.¹⁴⁵

2.3.2.1.2. Üretilen veya Satılan Mal veya Hizmetin Özelliği

Üretilen veya satılan mal veya hizmetlerin fiyat ve dayanıklılıkları alacak miktarını etkileyen diğer bir faktördür.

¹⁴² Önal, a.g.e., s.14.

¹⁴³ Filiz (Kulaksızoğlu) Ayyıldız, "Alacakların Riski", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 1992, s.31.

¹⁴⁴ Önal, a.g.e., s.15.

¹⁴⁵ Nalçacı, a.g.e., s.17.

Dayanıksız, çabuk bozulabilen ve hemen tüketilebilecek türden mamulleri üreten veya satan firmaların kredili satışları, dayanıklı mal üreten veya satan firmalara göre daha azdır. Yatırım malı niteliğinde veya dayanıklı mallar satan firmalarda kredili satışların oranı, dolayısıyla alacaklar seviyesi de fazla olmaktadır.¹⁴⁶

2.3.2.1.3. Satış Miktarı ve Mevsimlik Değişiklikler

Firmanın satış miktarı arttıkça, alacaklara yapılan yatırım tutarı da artacaktır. Öte yandan firma mevsimlik satışlar yapıyorsa alacakların düzeyi de mevsimlik satışlara bağlı olarak artıp azalma eğilimi gösterecektir.

2.3.2.1.4. Genel Ekonomik Durum

Ekonomik durum, firmaların alacakları üzerinde iki yönlü etki yapabilir. Birincisi; ekonomik durgunluk dönemlerinde işletmeler piyasadaki durumlarını korumak veya satışlarını arttırabilmek için daha çok kredili satış yapma yoluna gidebilirler. Ayrıca bu dönemlerde müşterilerin ödeme güçlerinin azalması alacakların devir hızını azaltabilir. Bu durumda alacakların miktarı görece olarak artmaktadır. İkincisi; ekonominin durgunlaştığı dönemlerde satışlardaki azalma veya likidite sıkıntısı çekilmesi alacakları azaltabilir.¹⁴⁷

2.3.2.1.5. Rekabet

Bir işletmenin alacaklardaki yatırımının en önemli nedeni, mallarıyla ilgili olarak bir rekabet avantajı sağlamak böylece satışlarını ve kârını arttırmaktır. Herhangi bir endüstride kredi, satış programlarının ayrılmaz bir parçası olduğunda, rekabet firmanın en azından rakiplerinin kredi dönemlerine uymasını gerektirir. Rakip firmaların kredi koşullarında yaptıkları değişikliklerin pazar payını korumaya çalışan bir işletmeyi etkileyeceği açıktır. Böyle bir durum finansal yöneticileri zorunlu olarak alacaklara yapılan yatırım miktarını arttırmaya zorlayacaktır.¹⁴⁸

2.3.2.2.Kontrol Edilebilen Değişkenler

¹⁴⁶ Çakır, a.g.e., s.53.

¹⁴⁷ Özdemir, a.g.e., s.85.

¹⁴⁸ Nalçacı, a.g.e., s.19.

İşletmenin etki alanı dâhilinde olan değişkenler, kontrol edilebilen değişkenlerdir. Bunlardan en önemlisi kredilerin tahsis edileceği müşterilerin özelliklerinin belirlenmesi ve hangi müşterilere kredi tesis edileceği kararının en doğru bir biçimde alınmasıdır.

2.3.2.2.1. Müşterilerin Kredi Değerliliğinin Belirlenmesi ve Seçimi

Kredi değerliliği, kredi verilmesi düşünülen taraf hakkında elde edilen bilgilerden hareketle, müşterilere ne miktarda ve şartlarda kredi tahsis edilebileceğinin belirlenmesidir. Satıcı firmalar kredi sağlanması açısından değerli bulduğu müşterilere kredi limiti tahsis ederek bu limit içerisinde satışlar yapmaktadırlar. İşletmeler hiçbir müşteriye sonsuz krediler sağlayamazlar. Bu nedenle müşteri kredi değerliliğinin belirlenmesindeki temel amaç, kredinin mali yönde güçlü firmalara tahsis edilerek geri dönmeme olasılığını en aza indirmektir.¹⁴⁹

Kredi politikasının belirlenmesinde dikkate alınması gereken ancak hesaplanması oldukça güç olan bir maliyet unsuru da müşteriler hakkında bilgi edinilmesinde ortaya çıkmaktadır. Kredili alım yapan müşterilerle ilgili bilgiler arttıkça, kredi değerliliğinin ölçülmesi kolaylaşmaktadır.¹⁵⁰

2.3.2.2.2. Kredili Mal Alacak Müşterilerde Aranacak Nitelikler ve Kredi Limitleri

Her işletme, kredili satış yapılacak potansiyel müşterilerde aranılacak asgari standartları ve nitelikleri önceden belirlemek durumundadır. Bu standartların, niteliklerin yüksek olması halinde, işletmenin satış hacmi içinde kredili satışların oranı, kredi standartlarının gevşek tutulmasına göre daha düşük olacaktır. Kredi standartlarının çok yüksek tutulması, satış hacmi içinde kredili satış oranının azalmasına yol açtığı gibi, standartların belirlenmesinde geniş davranılması da alacak tutarının artmasına ve alacakların bir bölümünün şüpheli ve değersiz hale gelmesine sebep olmaktadır.¹⁵¹

¹⁴⁹ Sezgin, a.g.e., s.14.

¹⁵⁰ Önal, a.g.e., s.16.

¹⁵¹ Soykan, a.g.e., s.24.

Ödeme gücü zayıf müşterilere ödeme gücünün üzerinde kredili mal verilmesi tahsilâtı güçleştirir ve kötü alacak oranını yani tahsilât riskini artırır.¹⁵²

2.3.2.2.3. Kredili Satış Koşulları

Alacak düzeyini etkileyen ve işletmenin kontrol edebileceği diğer bir faktör kredili satış koşullarıdır. Kredi limitlerini çok yüksek ve kredi vadelerini uzun tutan işletmelerin alacak düzeyleri yükselecektir. Bu tip işletmelerde vadesinde ödenmeyip biriken alacak miktarı da artacaktır. Diğer taraftan kredi standartlarını çok sıkı işletmelerde alacak düzeyi azalacaktır.¹⁵³

2.3.2.2.4. Tahsilât Politikası

İşletmelerin tahsilât politikası, alacakları tahsil servisinin etkili bir şekilde çalışması, alacak tutarına tesir eder. Borçlarını süresinde ödemeyen müşterilerin yakından sıkı bir şekilde takip edilmesi, alacak hesaplarının belli aralıklarla gözden geçirilerek borçlarını ödemede geciken veya borçlarını yavaş ödeyen müşterilere, daha çok peşin satış yapılması gibi gayretli bir tahsilât politikası, alacak devir hızını artırarak alacak bakiyesini azaltabilir. Buna karşılık kredili satış alacaklarının tahsilâtında gevşeklik, işletmelerde alacaklara bağlanan fonların büyük ölçüde artmasına neden olur.¹⁵⁴

2.4. Alacakların Durumunun Takibi

Alacakların yönetimi, kredili satış politikasını tespit edip müşterilere kredinin açılması ile sona ermemektedir. Tahsilâtla ilgili politikaları belirleyerek tahsilâtın hızlandırılması, alacakların takip edilmesini gerektirir. Tahsilâtın tamamlanıp alacakların son bulmasına kadar olan dönemde, alacakların durumunun yakından bilinmesi çeşitli yararlar sağlar.¹⁵⁵

2.4.1. Alacakları Tahsilât Politikası

¹⁵² Okka, a.g.e., s.98.

¹⁵³ Nalçacı, a.g.e., s.19.

¹⁵⁴ Soykan, a.g.e., s.22.

¹⁵⁵ Soykan, a.g.e., s.84.

Her işletmenin, vadesi gelmiş veya geçmiş alacaklarını tahsili konusunda izlediği politikaya tahsilât politikası adı verilir. Bu politikanın esnek veya katı olmasını uyguladığı tahsilât yöntemleri belirler.¹⁵⁶

Tahsil politikası, süresi içinde ödenmeyen alacakların izlenme sürecini kapsar. Ödenme için mektup, telefon, kişisel ziyaret, idari takip ve benzeri yollara başvurulabilir. Kredi yöneticisinin bu alandaki faaliyetlerine bağlı olarak finansal yönetici, gelecek dönemlerde alacaklara yapılacak yatırımları yeniden belirler.¹⁵⁷

Tahsilât politikasından bahsederken bu politikanın satışları etkilemediği varsayılmıştır. Sıkı bir tahsilât politikası geç ödeme alışkanlığındaki müşterileri vadesinde ödeme yolunda harekete geçirici ya da müşterileri iskontadan yararlanmaya zorlayıcı etken olabileceği gibi, böyle bir politika eski ve değerli müşteriler üzerinde sıkıcı bir baskı yaratmasına ve müşterilerin rakiplere kaymasına neden de olabilir. Tahsilât politikası oluşturulurken bu durumun da göz önüne alınması gerekmektedir.¹⁵⁸

Borçlarını yavaş ödeyen müşterilerin işletmeye iki tür maliyeti vardır. Birincisi, tahsilât için daha çok masraf yapılır. İkincisi, işletme sermayesini arttırma zorunluluğu ortaya çıkar. Bu nedenle, işletmelerin ciddi bir tahsilât politikası belirlemeleri gerekir.¹⁵⁹

Uygulanan tahsilât politikasının geliştirilebilmesi için yapılan ilave harcamaların bu politikanın uygulanmasıyla elde edilecek yararlardan daha az olması gerekir, Tahsilât politikasının temel değişkenlerinden biri, tahsilât prosedürü için yapılan harcamalardır. Belirli bir noktaya kadar, daha büyük miktarlarda yapılan harcama şüpheli alacak oranını azaltır ve ortalama tahsilât dönemini kısaltır.

Bununla beraber bu ilişkiler doğrusal değildir. Başlangıçtan belirli bir tutara kadar tahsilât harcamaları şüpheli alacak zararlarında küçük bir azalma yaparken bu tutardan sonra ilave harcamalar şüpheli alacak zararlarında önemli bir azalma yapmaya

¹⁵⁶ Özdemir, a.g.e., s.98.

¹⁵⁷ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.143.

¹⁵⁸ Pınar Bakır, **Finansal Yönetim**, Yayın No: 399/633, İstanbul: Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları, 1985, s.133.

¹⁵⁹ Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, a.g.e., s.21.

başlar. Belirli bir noktanın ötesinde ise, ilave harcamalar artık bu zararlar üzerinde geçmişteki azalmalardan daha az etkili olur. Bu ilişki Şekil I.'de görülmektedir.

Ortalama tahsilât dönemi ile tahsilât harcamaları arasındaki ilişki de şekildekiyle benzerdir. Tahsilât harcamalarının artırılması yoluyla ortalama tahsil süresinin kısaltılması belirli bir noktaya kadar olanak dâhilindedir. Bu belirli noktaya ulaşıldıktan sonra tahsilât giderlerindeki artışın tahsil süresi üzerindeki etkisi zayıflayarak büyük ölçüde kaybolmaktadır.¹⁶⁰

Bu nedenlerle işletme, kendisi için uygun tahsilât harcaması miktarını belirlerken, yapılan ilave tahsilât harcamalarıyla bu ilave harcamalar nedeniyle şüpheli alacak zararlarının ve ortalama tahsil süresinin kısılması nedeniyle alacaklardaki ortalama yatırımın azalması gibi ilave yararları karşılaştırması gerekir.¹⁶¹

2.4.1.1.Alacakların Tahsilinin Kontrolü

İşletmelerde alacakların yönetiminden sorumlu olanlar uyguladıkları politikaların sonucunu değerlendirebilmeleri, yeni kararlar alabilmeleri ve uyguladıkları politikalarda gerekli değişiklikleri yapabilmeleri için ay sonlarında veya dönem sonlarında bazı değerlendirmeler yaparlar.¹⁶² Bu değerlendirmelerde rasyoların hesaplanması, alacakların yaşlandırılması, nakit akışlarının izlenmesi ve şüpheli alacakların kara olan etkisinin ölçülmesi gibi yöntemler kullanılarak alacakların kontrolü sağlanmaya çalışılır.

2.4.1.1.1. Oranlar Yardımıyla Alacakların Kontrolü

Ortalama Alacaklar/Toplam Aktifler oranıyla; toplam aktiflerin içerisinde alacakların oranının artması ile tahsilâtın azaldığı ya da firmanın alacak politikasını esnekleştirdiği anlaşılır. Ortalama Alacaklar/Satışlar oranıyla da firmanın aylık satışları ile alacaklara yatırımlarının oranı belirlenir. Oran, aynı zamanda satışların kredili yapılan kısmının göstergesidir. Geçmiş yıllardaki satışlar ile alacakların oranları ele alınıp karşılaştırılır. Geçmiş yılların aynı dönemleri karşılaştırıldığında ortaya çıkan farklılıkların, alacak yönetiminde politika değişmelerinden kaynaklanıp kaynaklanmadığına bakılarak geliştirici veya düzeltici tedbirlerin alınmasına çalışılır.

¹⁶⁰ Nalçacı, a.g.e., s.35.

¹⁶¹ Nalçacı, a.g.e., s.36.

¹⁶² Özdemir, a.g.e., s.100.

Alacakların Tahsil Süresi = Ortalama Alacaklar/Günlük Kredili Satışlar oranıyla çeşitli dönemlere ait alacakların tahsil süreleri karşılaştırılabilir. Alacakların yönetimiyle ilgili politikalarda hiçbir değişiklik olmamasına rağmen tahsil süresinin uzaması alacakların yönetiminde etkinliğin azaldığını gösterir.¹⁶³

2.4.1.1.2. Alacakların Yaşlandırılması Yolu ile Kontrolü

Alacakların yönetiminde; tahsilât politikasının değerlendirilmesinde, bir diğer metot alacakların yaşlandırılmasıdır. Firmalar her ne kadar gecikme faizi alsalar da, yine de geciken ödemelerin firmaya maliyeti olabilmektedir. Çünkü bu durum firmanın faaliyetlerinin ve planlarının aksamasına sebep olabilmektedir. Satışlardaki artış sebebiyle veya alacak politikasındaki değişme sebebiyle, alacakların tutarı artarken alacakların yapısının da değiştiği gözlemlenmektedir. Alacaklardaki artış oranı, vadesi uzun olanlarda daha yüksektir. Hesap sayısındaki artış ile alacaklardaki artış oranı birlikte incelendiğinde de uzun vadeli alacaklardaki hesap sayısında artışın daha hızlı olduğu görülmektedir. Uzun vadeli alacaklardaki hesapların sayısındaki artışın hızlı olması, alacakların gittikçe yaşlandığını ve tahsilâtın gerilediğini belirtmektedir.¹⁶⁴

2.4.1.1.3. Şüpheli Alacakların Ayıklanması (Belirlenmesi)

İşletmede izlenen mevcut kredi ve tahsilât politikasının ortaya çıkardığı gerçek tablonun izlenmesinde bir yol da alacakları değerlemedir. Alacakların değerlemesi karar analizi yapılan ve karara bağlanan politika sonucunda ortaya çıkan net alacak miktarını görmemizi sağlayacaktır. Bu nedenle, alacaklar dönem sonlarında firmalar açısından taşıdıkları gerçek değerleriyle değerlendirilmelidir. Bunun sağlanabilmesi için de alacaklar peşin değerlerine indirgenmeli, muhtemel şüpheli alacaklar, satış ıskontoları ve satış iadeleri için yeterli karşılık ayrılmalıdır.¹⁶⁵

Şüpheli alacakların tahmini için bir takım yöntemler kullanılmaktadır. Bu yöntemler aşağıda kısaca açıklanacaktır.

¹⁶³ Önal, a.g.e., s.54.

¹⁶⁴ Soykan, a.g.e., s.86.

¹⁶⁵ Münevver Nalçacı, a.g.e., s.47.

2.4.1.1.3.1.Net Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi

Bu yöntemde geçmiş yıllara ilişkin gerçekleşmiş şüpheli alacak tutarı ortalaması, aynı yıllara ait net satış tutarı ortalamasına bölünmesiyle elde edilen oran karşılık ayırmada esas alınmaktadır. Söz konusu oran, aşağıdaki gibi hesaplanır.¹⁶⁶

$$\text{Şüpheli Alacak Oranı} = \frac{\text{Geçmiş Yıllar Şüpheli Alacak Ortalaması}}{\text{Aynı Yıllara Ait Net Satışların Ortalaması}}$$

2.4.1.1.3.2.Net Kredili Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi

Bu yöntemde net satışların yerine net kredili satışlar esas alınır. Şüpheli alacak oranı, geçmiş yıllara ait şüpheli alacak miktarlarının ortalaması aynı yıllara ait kredili satış ortalamasına bölünerek bulunur. Bu oranda, ayrılacak karşılığı elde etmek için cari yıl kredili satışlarına uygulanır. Oran, aşağıdaki şekilde hesaplanır.¹⁶⁷

$$\text{Şüpheli Alacak Oranı} = \frac{\text{Geçmiş Yıllara Ait Şüpheli Alacak Ortalaması}}{\text{Aynı Yıllara Ait Net Kredili Satış Ortalaması}}$$

Şüpheli Alacak Oranı X Cari Yıl Net Kredili Satışları = **Ayrılması Gereken Karşılık**

2.4.1.1.3.3.Alacakların Bir Yüzdesi Yöntemi

Bu yöntemde geçmiş dönemlere ait gerçekleşmiş şüpheli alacak zararları ortalaması, aynı dönemlerin alacaklar hesabı bakiyeleri ortalamasına oranlanarak elde edilen rakam cari yıl alacaklar bakiyesine uygulanır. Hesaplama, aşağıdaki biçimde yapılır.¹⁶⁸

$$\text{Şüpheli Alacak Oranı} = \frac{\text{Geçmiş Yıllar Şüpheli Alacak Ortalaması}}{\text{Aynı Yıllara Ait Alacaklar Bakiyesi Ortalaması}}$$

2.4.1.1.3.4.Yaşlandırılmış Hesap Bakiyelerine Göre Karşılık Ayrımı

¹⁶⁶ Önal, a.g.e., s.55.

¹⁶⁷ Nalçacı, a.g.e., s.98.

¹⁶⁸ Önal, a.g.e., s.55.

Bu yöntem toplam alacaklar bakiyesini değil, sadece yaşlandırılmış hesapların bakiyelerini esas alır. Daha önce vadelerini geçme sürelerine göre sınıflandırılmış olan alacak bakiyelerine farklı şüpheli alacak oranları uygulanır. Bu yüzdeler geçmiş dönemlerdeki tecrübelerden yararlanılarak belirlenir.¹⁶⁹

2.4.1.1.3.5. Markov Zincirleri Yöntemi

Markov zincirleri, “bilinen mevcut olasılıkların analizini yaparak, gelecekte oluşacak olasılıkları belirleme işine yarayan bir teknik” olarak tanımlanabilir. Markov zincirlerinin alacak yönetimine uygulanması durumunda öncelikle alacakların süreleri tespit edilir ve bunlar hakkında çeşitli olasılık hesapları yapılır. Olasılıklar bir matriste toplanarak Markov zincirleri ile belirsiz bazı sorulara yanıtlar aranmaya çalışılır.¹⁷⁰

2.4.1.1.4. Alacakların Devir Hızı

Alacak devir hızı veya alacakların paraya dönüşüm çabukluğu, alacakların tahsil kabiliyetini ve likiditesini gösteren bir orandır. Eğer, ilgili hesap döneminde kredili satış tutarı tam olarak saptanamıyorsa, oranın payında yer alan kredili satışlar yerine, net satışlar kullanılabilir. Eğer, ticari alacaklar, ilgili hesap dönemi içerisinde, sürekli artış veya büyük dalgalanma gösteriyorsa, ticari alacakların ortalaması kullanılabilir. Alacak devir hızı aşağıdaki gibi hesaplanabilir.

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

Alacak devir hızının yüksek olması istenir. Çünkü alacak devir hızı, alacakların belli bir dönemde (1 yılda) kaç defa tahsil edildiğini gösterir. Alacak devir hızının yüksek olması, işletmenin, alacakları tahsil yeteneğinin yüksek olduğunu ve uygulanan alacak tahsilât politikasının başarılı olduğunu bir göstergesidir. Bir işletmede alacak devir hızının düşük olması; işletmenin alacaklarını tahsilde çeşitli güçlüklerle karşılaştığının, etkili bir tahsilât politikası uygulanmadığının veya esnek bir kredili satış politikası izlendiğinin bir göstergesi olabilir.¹⁷¹

¹⁶⁹ Önal, a.g.e., s.56.

¹⁷⁰ Önal, a.g.e., s.56.

¹⁷¹ Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, a.g.e., s.24.

2.4.1.1.5. Alacakların Ortalama Tahsilât Süresi

Alacakların ortalama tahsilât süresi, işletmenin kredili satışlarından doğan alacaklarını ortalama olarak ne kadar süre içinde nakde çevirebilmekte olduğunu gösterir.

Ortalama tahsil süresi, işletmenin geçmiş yıllar oranlarıyla, sektör ortalamasıyla veya işletmenin kredili satışlarında uyguladığı vadeyle karşılaştırmalar yapılmak suretiyle yorumlanabilir. Eğer, bir işletmenin kredili satışlarında uyguladığı ortalama vade 45 gün olduğu halde, ortalama tahsil süresi 60 gün ise, bu durum, işletmenin alacaklarını vadesinde tahsil edemediğini ve vadesi geçmiş alacakların olduğunu gösterebilir. Oranın hesaplanmasında aşağıdaki yöntemler kullanılır.¹⁷²

Ortalama Tahsilât Süresi = $\frac{\text{Ticari Alacaklar X 360}}{\text{Yıllık Kredili Satışlar}}$
Ortalama Tahsilât Süresi = $\frac{\text{Yıllık Gün Sayısı (360 Ya da 365)}}{\text{Alacak Devir Hızı}}$

2.5. Alacakların Tahsilinde Etkinlik Sağlanması

Genel olarak, alacakların yönetiminde etkinlik sağlamak amacıyla firmalar tarafından alınabilecek temel önlemler aşağıdaki gibi özetlenebilir.¹⁷³

- Modası geçmiş ya da geçmekte olan mallara karşı talep yaratılması ve bu tür malların kısa sürede satılmasının sağlanması,
- Kredili satış koşullarının, firma açısından daha kullanışlı hale getirilmesi; bu bağlamda firmalar tarafından, piyasa koşullarının uygun olması durumunda; satış tutarları içinde peşin satıları artırma, kredili satışta vadeyi kısaltma ve kredi limitlerini daraltma yoluna giderek alacak yönetiminde etkinlik sağlanması.
- Alacakların tahsilini hızlandıracak ve müşterileri vadesinden önce ödeme yapmaya özendirecek nakit iskontosu gibi önlemlerin uygulanması,

¹⁷² Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, a.g.e., s.26.

¹⁷³ Önal, a.g.e., s.62.

- Kredili satış sonucu ortaya çıkan ve özellikle açık hesap şeklinde çalışılan müşterilerden alacakların ticari senetlere dönüştürülmesi,
- Alacakların değerlendirilmesine gereken önem verilerek, gerçek olmayan karlar üzerinden vergi ödenmesinin önlenmesi,
- Durgunluk dönemlerinde firma tarafından değerli bulunan müşterilerin geçici nakit sıkıntılarının hafifletilmesine yardımcı olunması,
- Stoklardaki yığılmayı önlemek için satışların tüm faaliyet dönemine yayılmaya çalışılması,
- Uygun koşullar oluştuğunda yeni ürün veya malların müşterilere tanıtılmasının sağlanması.

Bunlara ek olarak, aşağıdaki önlemleri almak da mümkündür.¹⁷⁴

- Alacakların tahsil servisinin etkin hale getirilmesi,
- Kredili mal satılacak müşterilerin niteliklerinde seçici davranılması, kredi riski yüksek müşterilere kredili satış yapılmaması, ekonomik şartlara göre kredi limitlerinin daraltılması ve peşin satışın özendirilmesi,
- Elektronik tahsil imkânlarının kullanımı ve ödemelerini zamanında yapmayan müşterilerin ikaz edilmesi,
- Kredili satış miktarını azaltacak ve peşin satışı teşvik edecek kredi politikalarının uygulanması,
- Müşterilerden banka teminat mektubu, kefalet, rehin gibi teminatlar alınması.
- Kredi kartları kullanımının yaygın hale getirilmesi,
- Alacakların tahsil edilememe riskine karşı sigorta yaptırılması,
- Alacaklara rücu edilemez faktoring (alacakların tahsil için faktöre devir edilmesi) yapılması,
- Tahsilât elemanlarını müşterilere göndererek bire bir muhatap olmaları,
- Alacakların senede, çeke bağlanması ve bunların satıcılara ciro edilerek müşterinin parayı ödemeye zorlanması, bankalara ıskonto ettirilmesi veya bunların protesto edilmelerine zemin hazırlanması,
- Çürük müşteriler için kanuni takibat yapılması.

¹⁷⁴ Okka., a.g.e., s.106.

2.6.Ticari Alacaklarda Hatalar

Ticari alacaklarla ilgili ihtimal dâhilinde yapılabilecek hatalar şu şekilde sıralanabilir:¹⁷⁵

- Hesap adında hatalar olabilir. Örneğin, alıcılar kaydedilecekken başka bir hesap yazılabilir.
- Tutarlarda hata yapılabilir. Örneğin, fatura vb. belgelerde veya muhasebe kayıtlarında tutarlar yanlış yazılabilir.
- Devir hataları olabilir. Geçmiş yıldan bu yıla hesap kalanları devredilirken hatalı devredilebilir.
- Borçluda hata yapılabilir. İşletmenin alacaklı olduğu kişi yanlışlıkla bir başkası yazılabilir.
- Zaman diliminde hata olabilir. İlgili döneme ait olmayan işlemler bu döneme alınmış olabilir.
- Belge hataları olabilir. Mal satışlarında fatura düzenlenmesi gerekirken farklı bir belge düzenlenebilir.
- Ticari alacakların yardımcı hesaplarda sınıflandırılmasında ve takip edilmesinde hatalar yapılabilir.
- İlişkili taraflardan (personel, ortaklar, iştirakler, bağlı ortaklıklar vb.) ticari nedenle kaynaklanan alacaklar Ticari Alacaklar hesap grubunda değil de Diğer alacaklar hesap grubunda raporlanabilir.
- Yardımcı hesapların bakiyelerinin toplamı ana hesabın bakiyesini vermeyebilir.
- Ticari alacaklar hesap grubunda yer alan hesaplar Tekdüzen Hesap Planı'nda yer alan hesap işleyişlerinden farklılık gösterebilir. Borç kalanı vermesi gereken hesaplar alacak kalanı ya da alacak kalanı vermesi gereken hesaplar borç kalanı verebilir.

2.7.Alacakların Teminatlandırılması

Alacakların teminatlandırılması konusu ticari istihbarat çalışmaları açısından büyük önem arz etmektedir. Müşterilerin göstereceği teminatlar, kredi limitlerini belirlemede son derece etkili olmaktadır. Zira kredi sorunlu hale geldiğinde, kredili satış yapan firmayı koruyacak temel unsur, teminatlar olacaktır.

2.7.1. Tanımlar

Teminatların sınıflandırılmasına ve türlerine geçmeden önce temel kavramların açıklanması gerekmektedir. Bu nedenle aşağıda karşılık ve teminat kavramları açıklanmaya çalışılmıştır.

¹⁷⁵ Fındık, a.g.e., s.97.

2.7.1.1.Karşılıklar

Alacaklardan doğmuş ya da doğması beklenen ancak miktarı kesin olarak belli olmayan zararların karşılanması amacıyla mali tablolarda hesaben ayrılarak gider yazılan tutarlardır.¹⁷⁶

İşletmenin sahip olduğu iktisadi kıymetlerde meydana geldiği halde miktarı kesin olarak saptanamayan değer azalışları ile, bir zarar meydana getirmesi olasılığı bulunan yükümleri karşılamak üzere ayrılan fonlara karşılık denir" Karşılıklar başka bir ifadeyle "bilançoya dinamik karakterini veren, işletmenin henüz gerçekleşmemiş yükümleri veya ihtilaflı olmaları sebebiyle kesin miktarı ile bilinmeyen borçları ile şüpheli alacakların tahsil edilememesi muhtemel olan kısımları için ayrılan miktarlar" a denmektedir.¹⁷⁷

2.7.1.2.Teminat

Kredilerin ve diğer alacakların geri ödenememesi riskine karşılık kredi tanıyan kuruluşların alacağının tamamen veya kısmen güvence altına alınmasını sağlayan her türlü varlık, garanti ve kefaletler ile sözleşmeden doğan hakları, ifade eder.¹⁷⁸

Teminat alma işlemi genelde üçüncü bir firma ya da kurumun garanti ya da kefaleti veya kredi alan firma ya da kefilinin aktifinde bulunan menkul/gayrimenkulün bir malın ipotek ya da rehnedilmesi suretiyle olur. Kredi borçlusundan teminat alırken amaç, kredi riskinin düşürülmesi olmaktadır.¹⁷⁹

¹⁷⁶ 27 Temmuz 2007 Tarihli Resmi Gazete Sayı: 26588, Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman Şirketlerince Alacakları İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Tebliğ, Birinci Bölüm Madde: 3.

<http://www.finansfaktoring.com.tr/documents/mevzuat/FINANSFAKTORINGTEBLIG.pdf> (20.03.2011)

¹⁷⁷ Ferhat Sayım, **Bankalarda Kredi Karşılıkları Sistemi Ve Vergisel İncelemesi**, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No: 244, Şubat 2006, s.36.

¹⁷⁸ Bankalarca Kredilerin Ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi Ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik, Birinci Bölüm Madde: 3., s.1. <http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/BankacilikKanununaIliskinIduzenlemeler/1707KarsiligiY%C3%B6netmeligi163110.pdf> (20.02.2011)

¹⁷⁹ Sayım, a.g.e., s.167.

Alacakların geri ödenememesi riskine karşılık şirket alacağının tamamen veya kısmen güvence altına alınmasını sağlayan her türlü varlık, garanti ve kefaletler ile sözleşmeden doğan hakları¹⁸⁰ ifade eder.

Kredinin teminatlandırılması alacaklı taraf için çok önemlidir. Zira temel kredilendirme prensibi olan emniyet ilkesi uyarınca, kredinin yeterli ve sağlam teminata bağlanmış olması ve kredi kullanan tarafın kredibilitesinin yüksek olması gerekmektedir. Dolayısıyla, kredi ihtiyacı olan bir kişi veya kurumun, bir bankadan kredi kullanabilmesi için öncelikle banka tarafından kabul edilebilecek bir ekonomik değere sahip, devredilebilir nitelikte olan bir teminat bulması gerekmektedir. Ancak kredinin teminatlandırılması, kredi talebinde bulunan kişi için “teminat bulma” sıkıntısını da birlikte getirmektedir. Zira kredi gereksinimi çoğu zaman işletme veya tacirin ekonomik varlığını sürdürebilmesi için acil olarak giderilmesi gereken bir gereksinim niteliğinde olmaktadır.¹⁸¹

2.7.2. Teminatların Sınıflandırılması

Literatürde konuya bankacılık yönünden bakıldığı ve ticari işletmeler açısından da bankalarla ilgili teminat türleri önemli olduğu için, aşağıda bankacılık yönünden ele alınan teminat sınıflandırmalarına yer verilmiştir.

2.7.2.1. Birinci Grup Teminatlar

Bu gruptakiler;

i. Nakit ve Mevduat

“Nakit ve mevduat krediyi alan veya 3. kişi tarafından krediyi veren bankaya yatırılmış ve rehnedilmiş olmalıdır. Başka bankaya yatırılan nakit veya mevduatın rehni 1’ inci grup teminat sayılmaz”.

ii. Hazine, Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, Toplu Konut İdaresi Başkanlığınca veya bunların kefaletiyle ihraç edilen bono ve tahviller,

¹⁸⁰ 27 Temmuz 2007 Tarihli Resmi Gazete Sayı: 26588, Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman Şirketlerince Alacakları İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Tebliğ, Birinci Bölüm Madde: 3.

<http://www.finansfaktoring.com.tr/documents/mevzuat/FINANSFAKTORINGTEBLIG.pdf> (20.03.2011)

¹⁸¹ Davut Gürses, Kredi Teminatı Olarak Üst Hakkı İpoteği, Bankacılar (Elektronik Dergi), Sayı: 76, Mart 2011 <http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/userfiles/file/ecg/bankacilar%2076.pdf> (19.04.2011)

- iii. OECD ülkeleri merkezi yönetimleri ile merkez bankalarınca ya da bunların kefaletiyle ihraç edilen menkul kıymetler,
- iv. Avrupa Merkez Bankasınca ya da bu Bankanın kefaletiyle ihraç edilen menkul kıymetler” den oluşmaktadır.

Kefalet garanti anlamında kullanılmaktadır. İhraç edilen menkul kıymetlerin teminatlar arasında yer alması için krediyi veren bankaya rehin ve teslim edilmesi gerekir.”¹⁸²

2.7.2.2.İkinci Grup Teminatlar

Bu grup aşağıdaki teminatları kapsamaktadır;¹⁸³

- i. Altın haricindeki kıymetli madenleri,
- ii. Borsaya kote edilmiş hisse senetleri ve (A) tipi yatırım fonu katılma belgeleri,
- iii. Borçlu tarafından ihraç edilenler hariç olmak üzere, özel sektör tahvillerini ve varlığa dayalı menkul kıymetleri,
- iv. Kredi riskine karşı koruma sağlayan kredi türev anlaşmalarını,
- v. Gerçek ve tüzel kişilerin kamu kurumları nezdinde doğmuş istihkak alacaklarının temliki veya rehnini,
- vi. Paraya tahvili kolay menkul kıymetler ile emtiayı temsil eden kıymetli evrak, piyasa değerini asmayan tutarda rehinli her türlü emtia ile menkulleri,
- vii. Ekspertiz kıymeti yeterli olmak kaydıyla, tapulu gayrimenkullerin ipotekleri ile tahsisli araziler üzerine yapılan gayrimenkullerin ipoteklerini,
- viii. (Değişik alt bend: RG-6/3/2010-27513) Deniz konşimentosuna veya tasıma senedine dayalı ya da ihracat kredi sigortası poliçesi kapsamında sigortalanmış ihracat vesaikini,
- ix. Gerçek ve tüzel kişilerden alınan, gerçek ticari ilişkiden kaynaklanan kambiyo senetlerini, kapsar.

¹⁸² Sayım, s.168.

¹⁸³ Bankalarca Kredilerin Ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi Ve Bunlar İçin Ayrılabacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik, Üçüncü Bölüm, Madde: 9., s.9. <http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/BankacilikKanununaIliskiniDuzenlemeler/1707KarsilikliY%C3%B6netmeligi163110.pdf> (20.02.2011).

2.7.2.3. Üçüncü Grup Teminatlar

- i. Ticari işletme rehnini,
- ii. Diğer ihracat vesaikini,
- iii. Taşıt rehni, ticari taşıt hat rehni ve ticari taşıt plaka rehnini,
- iv. Uçak veya gemi ipoteğini,
- v. Kredibilitesi borçlununkinden daha yüksek gerçek ve tüzel kişilerin kefaletlerini,
- vi. Gerçek ve tüzel kişilerden alınan diğer senetleri, kapsar.

2.7.2.4. Dördüncü Grup Teminatlar

İlk üç grup dışında kalan teminat türlerini kapsar.¹⁸⁴

Ticari işletmelerin kredili mal ya da hizmet satışına bağlı alacaklarını teminatlara bağlarken ağırlıklı olarak kefalet, ipotek, işletme rehni ve banka teminat mektupları kullandıklarını söylemek mümkündür. Bu nedenle yukarıda bankacılık açısından sınıflandırılmış teminat türleri içinden, çalışmanın bu bölümünde sadece, ticari işletmelerin kullandığı teminat türleri açıklanacaktır.

2.7.3. Kefalet Sözleşmesi

Kefalet konusu ticari işletmeler açısından çok önemlidir. İstihbarat çalışanlarının kredi karşılığı olarak kefalet almaları gereken durumlarda aşağıda anlatılan unsurları göz önünde tutmaları gerekmektedir.

2.7.3.1. Kefaletin Tanımı ve Niteliği

Kefalet, Borçlar Kanunu'nun 483. Maddesinde "Kefalet, bir akittir ki onunla bir kimse, borçlunun akdettiği borcun edasını temin etmeği alacaklıya karşı taahhüt eder." biçiminde yapılmıştır.

Madde metninden de anlaşılacağı üzere kefalet, borçlunun borcunun yerine getirilmesinin bir diğer kişi yani kefil tarafından alacaklıya taahhüt edilmesidir.¹⁸⁵

¹⁸⁴ Bankalarca Kredilerin Ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi Ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik, Üçüncü Bölüm, Madde: 9., s.9. <http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/Bankacilik/KanununaIliskiniDuzenlemeler/1707KarsilikliY%C3%B6netmeligi163110.pdf> (20.02.2011).

Tarifteki (tanımdaki) “borçlunun akdettiği borç” tabiri sadece akdi mükellefiyetler için kefil olunabileceği intibasını vermektedir. Hâlbuki mehz kanunda (İBK 492) üçüncü bir şahsın “borcundan” bahsedilmektedir. Kefalet, akitten doğan bir borç için verilebileceği gibi haksız fiil, sebepsiz iktisap (zenginleşme), kanundan doğan borçlar için de verilebilir. Kefalet borcu hiçbir zaman bir şahsın edasını temin etme mükellefiyeti şeklinde ortaya çıkmaz. Aksi takdirde, kefilin edanın temini için elinden gelen gayreti gösterdiğini, kendisine bu hususta hiçbir kusur isnat edilemeyeceğini ispat etmesi halinde, borcundan kurtulacağını kabul etmek icabedecektir.¹⁸⁶

Kefalet akdi başka bir kişinin borcunun tekeffülü dolayısıyla daima üçüncü bir ilişkiyi zorunlu kılmaktadır. Ancak kefalet ilişkisinde asıl borçlu ne kadar önemli olursa olsun, hiçbir zaman akitte taraf değildir. Kefalet akdi alacaklı ile kefil arasında inikad eder. Buna karşılık asıl borçluyula kefil arasında kefaletin dışında akdi ilişki olabilir. Kefil çok defa asıl borçlunun vekili sıfatı ile hareket eder. O takdirde kefil asıl borçluya karşı kefalet hükümlerinin tanıdığı haklar dışında, vekâlet hükümlerine göre de harekete geçebilir. Ancak vekâlete ilişkin kurallar, kefalet hükümlerini ihlal ettikleri nispette uygulanamazlar. Kefil asıl borçlunun rızasını almaya mecbur olmaksızın, hatta asıl borçlunun rızası hilafına da taahhüt altına girebilir.¹⁸⁷

2.7.3.2.Kefaletin Fer’i Olma Niteliği

Kefalet akdinin en bariz ve vazgeçilmez niteliği fer’i oluşunda kendisini gösterir. Kefalet geçerli bir asıl borca bağlı olarak hüküm ifade eder. Kefaletin temin ettiği asıl borcun dışında herhangi bir şekilde değerlendirilmesi mümkün değildir. Asıl borcun sona ermesi halinde –sona erme sebebi ne olursa olsun- kefalet de sona erer. Kefaletin müteselsil olması onun fer’i niteliğini etkilemez.¹⁸⁸

Taraflar arzu etseler dahi, kısmen ya da tamamen kefaletin fer’ilik vasfını ortadan kaldıramazlar. Bir kefalet senedinde, kefalet, borçlunun asıl borç sona erse dahi devam edebileceği kararlaştırılabilirse de, o takdirde mükellefiyetin vasfı değişecektir.

¹⁸⁵ Osman Oy, **Kredi Ve Kredi Teminatları ve Kredi Suçları**, 1. Bası, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2003, s.83.

¹⁸⁶ Seza Reisoğlu, **Türk Kefalet Hukuku**, Ankara: Ajans Türk Matbaası, 1964, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınlarından No:189, s.2.

¹⁸⁷ Seza Reisoğlu, **Türk Hukukunda Ve Bankacılık Uygulamasında Kefalet**, Akara: 1992, s. 1.

¹⁸⁸ Seza Reisoğlu, **Türk Hukukunda Ve Bankacılık Uygulamasında Kefalet**, s.2.

Kullanılan kefalet tabirine rağmen ortada başka bir akdi mükellefiyet, ekseriya bir garanti mukavelesi bulunacaktır.¹⁸⁹

Kefaletin fer'i olması şu sonuçları doğurur:¹⁹⁰

- Kefil asıl borçludan fazla bir sorumluluk yüklenemez. Mükellefiyeti asıl borçludan daha ağır ve farklı olamaz.
- Alacak asıl borçluya karşı muaccel olmadan kefile karşı muaccel olamaz.
- Asıl borç şarta bağlı ise kefilin kayıtsız şartsız taahhüt altına girmesi geçerli değildir.
- Kefalet, asıl borcun dışında bir teminat olarak, bir başka borcun karşılığını teşkil etmek üzere temlik edilmez.
- Kefaletin fer'iliği ihtilaf halinde alacaklının sadece kefaleti değil, asıl borcu da ispat etmesini gerekli kılar.
- Kefalet senedine, fer'iliği bertaraf edici kayıtlar konulamaz. Konulursa ya bunlar hükümsüzdür veya kefaletten başka bir teminat bahis konusudur.

Kefalet borcunun fer'i bir borç olmasının bazı istisnaları vardır. Kefaletin fer'iliğine ancak kanun koyucu tarafından istisnalar getirilebilir. Mesela konkordatoya muvafakat etmeyen alacaklı, konkordato (iflas anlaşması) tasdik edilse bile, -yani asıl borcun bir kısmı bu şekilde ortadan kalksa bile- kefile karşı alacağın tamamını talep hakkını muhafaza eder (İİK.295/1). İflasın açılması ile birlikte, artık asıl borçlu müflis aleyhine faiz işlemediği halde (İİK.196), kefilin faizden ötürü sorumluluğu devam edecektir.¹⁹¹

2.7.3.3.Kefaletin Tali Olma Niteliği

Kefalet, fer'i karakterinin yanında geniş anlamda tali, ikinci derecede bir akittir, yani ön planda asıl borçlunun takibi söz konusudur. Kefil her tür kefalette daima ikinci borçludur. Zaman bakımından, asıl borçlunun ödememesi halinde takip edilebilir,

¹⁸⁹ Seza Reisoğlu, **Türk Kefalet Hukuku**, s.3.

¹⁹⁰ Seza Reisoğlu, **Bankacılık Hukuku Yönünden Borçlar Hukuku Kuralları**, Gözden Geçirilmiş 3. Baskı, Ankara: İlk-San Matbaası, 1970, Türkiye Bankalar Birliği Yayın No: 40, Eğitim Merkezi Ders Kitapları Serisi No: 6, s.194.

¹⁹¹ Seza Reisoğlu, **Bankacılık Hukuku Yönünden Borçlar Hukuku Kuralları**, Ankara: TİSA Matbaacılık, 1970, Türkiye Bankalar Birliği Yayın No: 40, Eğitim Merkezi Ders Kitapları Serisi No: 6, s.166.

yükümlülüğü ise asıl borç muaccel olduktan sonra muaccel hale gelir. Kefil asıl borcu yerine getirmez, fakat asıl borcun yerine getirilmemesinden doğan zararı tazmin eder. Bilhassa aynı edimlerde asıl borcun yerine getirilmediğinin tespitinden sonradır ki kefilin borcu tahakkuk eder.¹⁹²

Kefaletin varlığı nasıl geçerli bir borca bağlı ise, o asıl borcun takibi yapılmadan tali bir borç olan kefalete başvurulamaz. Yani anlaşılacağı üzere tali bir nitelik taşıyan kefaletin bir tarafı olan alacaklı, borçluya başvurup, hukuki bir yolu izledikten sonra alacalığını tahsil edememesi halinde kefile başvurabilecektir.¹⁹³

2.7.3.4.Kefaletin İvazsız Olması Niteliği

Kefalet sözleşmesi, kural olarak tek tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Çünkü kefalet sözleşmesinde sadece kefil borç altına girer. Bununla birlikte kefalet sözleşmesinin sadece kefile borç yüklemesi, fer’ilik gibi kefalet sözleşmesinin zorunlu bir unsuru değildir. Gerçekten de, taraflar alacaklının da bir yükümlük altına gireceğini kararlaştırabilirler. Zira alacaklının kefile bir takım menfaatler sağlaması kefalet sözleşmesinin ivazsızlığını etkilemez.¹⁹⁴

Kefalet akdi kural olarak sadece kefile mükellefiyet yükler. Ancak kefaletin ivazsız olması, fer’ilik gibi zorunlu bir unsur değildir. Kefaletin karşılıklı taahhütleri havi bir akit haline gelmesi, niteliğinde bir değişiklik meydana getirmez.

Kefalet akdinin ivazlı olması, ancak karşı akid olana alacaklının bir taahhüt altına girmesi halinde ortaya çıkar. Buna karşılık daha sık rastlanan, asıl borçlunun kefile menfaat temin etmesi hali ivazsızlığa tesir etmez. Bir kefil temin edilmesinde genelde asıl borçlunun büyük menfaati vardır. Alacaklı kefilin bulunması ile ilgilenmez, sadece geçerli bir kefil gösterildiği takdirde krediyi vermeye razı olduğunu bildirir. Kefili ikna etmek için ona menfaat vaat etmek asıl borçluya düşer.¹⁹⁵

2.7.3.5.Kefalet Sözleşmesinin Gerçekliği ve Şekil Şartı

¹⁹² Seza Reisoğlu, **Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Kefalet**, s.5.

¹⁹³ Sokol Pellumbi, “Banka Kredi Hukukunda Teminatlar”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2006, s.22.

¹⁹⁴ Gökhan Şahan, “Kefalet Sözleşmesinin Sona Ermesi”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Erciyes Üniversitesi SBE, 2007, s.8.

¹⁹⁵ Seza Reisoğlu, **Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Kefalet**, s.6.

Kefaletin hüküm ifade etmesi için gerekli bir asıl borca ihtiyaç vardır. Asıl borcun herhangi bir şekilde hükümsüz olması halinde –örneğin başlangıçtan itibaren imkânsızlık, kanuna, ahlak ve adaba aykırılık, iradelerde uyumsuzluk, medeni hakları kullanma ehliyetsizliği vs.- kefalet akdi de fer’iliği sonucu hüküm ifade etmez. Örneğin bir kişinin “dava etme hakkından” sözleşme ile önceden feragati geçersizdir. Bu suretle geçersiz bir asıl borca kefalet de geçersizdir.

Kefaletin inikadı anında hükümsüz olan bir akdin sonradan sıhhat kazanması imkânsızdır. Taraflar ileride aynı içerikte bir akit meydana getirirler, örneğin iradelerde uyuma olsa dahi, yeni bir akdi ilişkiye vücut vermiş olacaklarından eski hükümsüz borç için verilmiş olan kefaletle dayanamazlar. Bu borcun teminat altına alınmış olması arzu ediliyorsa, yeni bir kefalet taahhüdüne ihtiyaç olacaktır.¹⁹⁶

Kredi borçlusunun kefilleri yönünden sorumluluğun doğması ve kefaletin geçerliği yazılı şekle ve belirli koşullara tabidir. Konu ile ilgili B.K.'nın 484. maddesinde aynen, "kefaletin sıhhati tahriri şekle riayet etmeye ve kefilin mesul olacağı muayyen bir miktar iraesine mütevakıftır." Müteselsil kefaletle ilgili aynı yasanın 487/2. maddesinde ise, "Bu babın hükümleri, bu nev'i kefaletle de tatbik olunur." hükmünde bulunmuştur.

Yasanın anılan bu hükümlerine göre, gerek adi kefaletin gerekse müteselsil kefaletin geçerliği için iki koşulun birlikte bulunması gerekmektedir. Bunlar;¹⁹⁷

- Kefalet yazılı bir sözleşme ile yapılmalıdır.
- Borçluya kefalet edilen miktar sözleşmede açık bir şekilde belirtilmelidir. Buna uygulamada "kefalet limiti" diğer bir deyimle kefalet sınırı denir.

Kefaletin yazılı olmasından başka, metinde kefalet edilen tutarın da belirtilmiş olması gereklidir (BK. 484). Kefalette, belirli bir miktarın açıklanmadığı hallerde, uygulamada böyle bir sözleşmenin hiç değilse, başkasının fiilini tekeffül (garanti akdi) olarak yorumlanmasına çalışılır. Kefaletteki şekil koşulu, hâkim tarafından kendiliğinden

¹⁹⁶ Seza Reisoğlu, **Türk Hukukunda Ve Bankacılık Uygulamasında Kefalet**, s.15.

¹⁹⁷ Cengiz Kostakoğlu, **Banka Kredi Sözleşmelerinden Doğan Uyuşmazlıklar Yargıtay İçtihatları İtirazın İptali Ve Menfi Tespit Davaları**, Son Yargıtay Kararları İle Genişletilmiş 2. Baskı, İstanbul: 1996, s.11.

göz önünde tutulur. Şeklin geçerliliği bakımından miktar gösterilmesi ve kefilin imzasının bulunması yeterlidir. Kefaletnamenin düzenlenişinde asıl borçlunun katılmasına ve imzasına ne gerek ne de zorunluluk vardır.

“... Kefalet senedinde kefilin ödeyeceği muayyen bir miktarın gösterilmiş olup olmadığı ve senetten böyle bir miktarın anlaşılması kabil olup olamayacağı hususu Borçlar Kanunu 11’ nci maddesindeki umumi hükmüne tevfikân hâkim tarafından re’sen araştırılır.”.¹⁹⁸

Kefaletin geçerli olabilmesi için;

- Kefalet sözleşmesinin yazılı olarak düzenlenmesi,
- Kefilin ödenmekle sorumlu tutulacağı belirli bir tutarın yazılı olması,
- Asıl borcun geçerli olması,
- Kefilin medeni haklarını kullanma ehliyetine sahip olması gerekir.
- Evli kadınlar, kendilerine kanuni müşavir tayin olunanlar, veli ve vasilerin kefalet ehliyeti sınırlandırılmıştır.

Kural olarak tüzel kişilerde kefil olabilmektedir. Ancak ticaret şirketlerinin kefaletinin geçerli olabilmesinin temel koşulu, kefaletin şirket ana sözleşmesinde yazılı olan amaçları gerçekleştirebilmek için verilmiş olması ve ana sözleşmede kefil olma yetkisinin bulunmasıdır.¹⁹⁹

2.7.3.6.Kefalet Türleri

Kefalet türleri nitelik ve hukuki sonuçlarını göz önüne alarak başlıca üç başlık altında incelenebilmektedir. Bunlar;

- Adi Kefalet,
- Müteselsil Kefalet,
- Birlikte Kefalet, olarak sıralanabilmektedir.

2.7.3.6.1. Adi Kefalet

Borçlar Kanununun 486’ncı maddesine göre;

¹⁹⁸ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku Ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 448/681, 7. Bası, İstanbul: 1992, s.360.

¹⁹⁹ Aras, a.g.e., s.19.

“Adi kefaletten, kefilin borç ile mutalip olması ancak kefalet akdinden sonra borçlunun iflas etmesi veya hakkında takibat icra olunup da alacaklının hatası olmaksızın semeresiz kalması yahut borçlu aleyhinde Türkiye’de takibat icrasının imkansız hale gelmesiyle meşruttur.

Alacaklının alacağı kefaletten evvel yahut aynı zamanda rehinle temin olunmuş olduğu takdirde, adi kefalette kefil borcun evvelemirde merhundan istifa olunmasını talep edebilir. Fakat borçlu müflis ise yahut borçlunun iflası ilan olunmadıkça rehnin nakde tahvili kabil olmazsa, bu hüküm cereyan etmez.”²⁰⁰

Adi kefalet, alacaklının, borcun borçlu tarafından yerine getirilmemesi halinde, kefile başvurabileceği kefalet türüdür. Adi kefalette, alacaklı ancak, esas borçlunun aczi sabit olduktan sonra kefil takip edebilir. Yani, bu tür kefalette alacaklı önce, varsa elindeki rehni paraya çevirmek, borçluyu takip etmek mecburiyetindedir. Bununla beraber, yasada sayılan bazı istisnai hallerde, alacaklının asıl borçluyu takip etmeksizin de kefile başvurabileceği haller kabul edilmiştir. Borçlar Kanununda öngörülen bu haller;²⁰¹

- borçlunun iflas etmiş olması,
- borçlu hakkında yürütülen icra takibinin semeresiz kalması yani, borçlu hakkında aciz vesikası alınmış bulunması,
- ya da borçlu hakkın da, Türkiye’de icra takibi yapılmasının mümkün olmaması, olarak sıralanabilir.

Asıl borçluya göre kefil hakkında sadece fer’i ve ikinci derecede bir sorumluluk doğuran bağımlı nitelikte bir sözleşmedir. Adi kefaletin bağımsız olmayışının sonucu şudur ki, bazı koşullar gerçekleşmedikçe burada doğrudan doğruya kefile başvurma mümkün değildir. Kefile yönetebilmek için, en az birinin gerçekleşmesi zorunlu olan koşullar şunlardır.²⁰²

²⁰⁰ Osman Oy ve Gülcan Güngöler, **Türk Hukuk Mevzuatına Göre Kredi ve Kredi Teminatları**, 1. Bası, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2008, s.139.

²⁰¹ Oy, a.g.e., s.86.

²⁰² Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 520/754, 8. Bası, İstanbul: 1997, s.335.

- Borcu temin eden bir rehlin varlığı halinde, kefilin isteği üzerine önce merhunun satışı yoluyla alacağın istifası yönünün denenmesi gerekir (BK. 486/2).
- Veya daha önce asıl borçlu hakkında haciz yoluyla takibe geçilerek "aciz vesikası" alınmış olmalıdır (BK. 486/1).
- Yahut da borçlu hakkında iflâs açılmış olmalıdır (BK. 486/1). (İflas sebebiyle kefile müracaat halinde dahi, alacağın iflas masasına kaydettirilmesi gerekir.)
- Borçluyu Türkiye'de takip imkânsız hale gelmelidir (BK, 486/1).

Yukarıdaki şartlardan birinin bulunması halinde ancak, asıl borçlu dururken kefile yönelmek mümkün olabilir.²⁰³

2.7.3.6.1.1. Adi Kefalette Tartışma Def'i

Tartışma def'i kefile, alacaklının başvurusu halinde, asıl borçlu iflas etmeden veya hakkında takip yapıp da alacaklının kusuru olmaksızın semeresiz kalmadan yahut borçlu aleyhine Türkiye'de takip yapılması icrası imkânsız hale gelmeden ödemeyi reddetmek imkanını sağlar.²⁰⁴

Alacaklı kefile başvurabilmek için önceden borçluya başvurup ondan alacağını tahsil edememesi halinde kefile dönecektir. Eğer borçluya başvurmadan kefile giderse, "tartışma def'i" ile karşılaşabilir ki bu da önceden borcuya başvurulması gerektiği anlamını taşımaktadır.²⁰⁵

BK'nın 486. maddesinin 1. fıkrasında belirtilen tartışma def'inin ileri sürülemeyeceği haller dışında, alacaklının kefile karşı takip yapabilmesi için öncelikle asıl borçluya karşı takibe geçmelidir. Alacaklı asıl borçluyu takip etmeden, kefile takibe geçerse kefil tartışma def'ini ileri sürebilir.

Alacaklı BK'nın 486. maddesinin 1. fıkrasında belirtilen; asıl borçlunun iflas etmesi, asıl borçlu hakkında yapılan takibin alacaklının kusuru olmaksızın semeresiz kalması veya asıl borçlu hakkında Türkiye'de takibin imkânsız olması hallerinde asıl borçluya başvurmadan kefile başvurabilir. Kefil, BK'nın 486. maddesinin 1. fıkrasında

²⁰³ Rodoplu, a.g.e., s.104.

²⁰⁴ Seza Reisoğlu, **Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Kefalet**, s.114.

²⁰⁵ Pellumbi, a.g.e., s.30.

belirtilen bu hallerde, alacaklı doğrudan kefile başvurabileceğinden, alacaklıya karşı tartışma def'ini ileri süremez.²⁰⁶

2.7.3.6.1.2. Adi Kefalette Rehnin Paraya Çevrilmesi Def'i

Borçlu kefaletin yanında bir de rehin göstermişse, o zaman kefil “rehnin paraya çevrilmesi def'i”nde bulunabilir. Eğer rehin paraya çevrildikten sonra para borcu karşılanmamış ise tartışma def'ini ileri sürülebilir.²⁰⁷

Kefilin, rehnin paraya çevrilmesi def'ini ileri sürebilmesi için BK. 486. maddesinin II. fıkrasına göre, asıl borçlunun iflâs etmemiş olması veya iflâs ilan edilmeden rehnin paraya çevrilmesinin mümkün olması gerekir. BKT'nın 585. maddesinin 2. Fıkrasında konkordato mehli verilmesi durumunda da kefilin rehnin paraya çevrilmesi def'ini ileri süremeyeceği belirtilmiştir.²⁰⁸

2.7.3.6.2. Müteselsil Kefalet

Borçlar Kanunu'nun 487'inci maddesine göre; “Kefil, borçlu ile beraber müteselsil kefil ve müşterek müteselsil borçlu sıfatı ile veya bu gibi diğer bir sıfatla borcun ifasını deruhte etmiş ise alacaklı asıl borçluya müracaat ve rehinleri nakde tahvil ettirmeden evvel kefil aleyhinde takibat icra edebilir. Bu babın hükümleri, bu nevi kefaletle de tatbik olunur.”²⁰⁹

Görülüyor ki, alacağın muaccel olası ile birlikte borçluya müracaat etmeden ve hakkında kanuni takibata girişmeden, doğrudan doğruya müteselsil kefile müracaat ve gerekirse hakkında kanun yollarına başvurulabilmektedir. Hatta borç için rehin veya ipotek gibi bir teminat veya benzeri aynı hak olsa bile, alacaklı, rehni veya ipotegi paraya çevirmeden de müteselsil kefile müracaat ve alacağını talep hakkını haizdir.²¹⁰

Müteselsil kefalette kefilin, adi kefalette olduğu gibi, önce borçluyu takip etme veya rehnin paraya çevrilmesi yolundaki itiraz ve def'ileri geçerli değildir. Müteselsil kefaletin mevcudiyetinden söz edebilmek için, kefilin iradesini bu yolda, yani

²⁰⁶ Şahan, a.g.e., s.27.

²⁰⁷ Pellumbi, a.g.e., s.31.

²⁰⁸ Şahan, a.g.e., s.28.

²⁰⁹ Oy ve Güngüler, s.139.

²¹⁰ İ.İzzettin Pamukçu, **Bütün Yönleri ile ve Çeşitli Örneklerle Teminat Mektupları**, Ankara: 1976, s.16.

müteselsil kefil olduğunu belirtir şekilde açıklaması gerekir. Ticari işlerdeki kefalet hiçbir kayda gerek olmaksızın, kendiliğinden müteselsil kefalet sayılır.²¹¹

Müteselsil kefaletin, kefil aleyhine olmak üzere alacaklıya sağladığı en büyük fayda, borç muacceliyet kazanır kazanmaz kefalet için ayrı bir vade mevcut değilse kefile başvurarak alacağını talep edebilmesidir. Uygulamada kefiller genellikle asıl borçlulardan daha iyi durumda olduklarından, alacaklı müteselsil kefile müracaatı tercih edecektir. Hâlbuki bazı hallerde borçlu tam bir ödeme gücüne sahiptir, kendisine müracaat edilse belki de borcunu ödeyecektir. Ancak kanun koyucu alacaklıya böyle bir mükellefiyet yüklememiş, bu durum kefilin aleyhine olmaktadır. Keza mevcut rehinler borcun tamamını karşılayacak değerlerde olsa dahi alacaklı takip masraf ve zahmetinden kaçınmak için daha rahat yolu seçmekte, kefile başvurmaktadır.²¹²

Müteselsil olduğuna dair açıklık bulunmayan hallerdeki kefalet ise “adi kefalet” sayılır.²¹³

2.7.3.6.3. Birlikte Kefalet

Borçlar Kanunu’nun 488’inci maddesine göre; “Birden ziyade eşhas birlikte mütecezzi bir borca kefil oldukları takdirde bunlardan her biri kendi hisseleri miktarınca adi kefil gibi ve diğerlerinin hisseleri hakkında kefile kefil sıfatı ile mesul olur. Kefiller, gerçek asıl borçlu ile beraber gerek kendi beyinlerinde müteselsil olmaklığı iltizam etmişler ise her biri borcun tamamından mesul olup ancak diğerlerinin hissesi için onlara rücu hakkını haizdirler. Kefaletin, aynı borca diğer kimselerin de kefalet etmesi şartıyla vakı olduğuna alacaklının vukufu bulunduğunu kabule mahal olan hallerde bu şart tahakkuk etmezse, kefil mesuliyetten beri olur.”²¹⁴

Biden fazla kimselerin bölünebilen bir borca birlikte kefil olmalarıdır. Bu durumda, bunlardan her biri borçtan kendi payına düşen kısım için adi kefil gibi ve diğerlerinin payları hakkında da kefile kefil sıfatıyla sorumlu olurlar (BK, 488/1). Kefiller, gerek asıl borçluya, gerekse aralarında, müteselsilen sorumlu olmayı

²¹¹ Oy, a.g.e., s.88.

²¹² Seza Reisoğlu, *Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Kefalet*, s.124.

²¹³ Pamukçu, a.g.e., s.17.

²¹⁴ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.139.

kararlaştırmışlarsa, her birinden borcun tamamı istenebilir. Bu takdirde ödemede bulunanların, diğerklerinin payları için, onlara daima rücu edebilecekleri doğaldır (BK. 488/2).²¹⁵

Böyle bir kefaletin varlığı halinde banka, kefillerden herhangi birinden dilediğı şekilde borcun tamamını veya bir kısmını istemek yetkisini elde eder. O halde birlikte kefalet banka yönünden, iki kefilin, kefaleti sonucunu doğurur. Kefillerin, ancak birlikte kefalet edeceklerini alacaklının bildiğı veya bilmesi lâzım geldiğı hallerde, diğerklerinin kefaleti şartı gerçekleşmezse, şartla kefalet edenler, sorumluluktan kurtulurlar (BK. 488/3). Birden çok kefilin bulunduğu (Sözgelimi bir Ltd. Şti.nin üç ortağından hepsi) hallerde, bankaya karşı kefillerin durumlarının müteselsil mi, yoksa her biri için bağımsız mı olacağına kefaletnamede açıkça belirtilmesi uygundur. Kefillerden her birinin belli bir tutardan sorumlu olması isteniyorsa, bu miktar da belirtilmelidir.²¹⁶

Birden fazla kimsenin kefaleti durumunda, birinin kefaleti diğerkinin kefaletine bağılı olarak şartlı kabul edilmişse, şart gerçekleşmediğı takdirde ilk şahsın kefaleti de sona erer. Burada kefilin koruma gayesi vardır. Birlikte kefalet, aynı senet üzerinde yapılabildiğı gibi, ayrı ayrı senetlerle de yapılması mümkündür.²¹⁷

2.7.3.6.4. Kefile Kefalet ve Rücua Kefalet

Borçlar Kanunu'nun 489'uncu maddesine göre;

“Kefile kefil, alacaklıya karşı kefilin taahhüdünü temin eden kimsedir ve kefil ile birlikte mesuliyeti borçlunun taahhüdünü temin eden adi kefilin borçlu ile beraber olan mesuliyeti derecesindedir. Rücua kefil olan kimse, borçludan alacağını alamayan kefile kefildir.”²¹⁸

Kefile kefil, alacaklıya karşı, daha önce kefil olmuş veya olacak kimsenin borcunu tekeffül eder. Akdin tarafları alacaklı ve kefile kefildir. İlk kefil ise asıl borçlu durumundadır. İlk kefalettteki asıl borçlu ile “kefile kefalet”teki asıl borçlunun değişik

²¹⁵ Rodoplu, a.g.e., s.105.

²¹⁶ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku Ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 520/754, 8. Bası, İstanbul: 1997, s.336.

²¹⁷ Pamukçu, a.g.e., s.18.

²¹⁸ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.140.

kimseler olduğuna dikkat etmek gerekir. Buna karşılık alacaklı her iki kefalet ilişkisinde aynı kalmaktadır.²¹⁹

Alacaklıya karşı asıl kefilin taahhüdünün adi kefalet suretiyle teminidir (BK. 489/1). Kefile kefil olan kimsenin sorumluluğu adi kefilin Borçlu ile beraber olan sorumluluğu, derecesindedir. Burada bizi, diğer birinin kefaletine kefil olmaktadır. Yani bu durumda, alacaklıya karşı mesul olan kimselerin sayısı üçe çıkar: Asıl borçlu, kefil ve kefile kefil.²²⁰

Ödeme yaptıktan sonra yönelebileceği (rücu edeceği) borçludan alacağını tahsil edemeyen kefilin hakkını temine yarar (BK.486/2). "Rücu kefil" olan kimse alacağını borçludan tahsil edemeyen kefile kefalet eder. Kefil ödediği oranda yönelmeye (rücu) kefil olana döner ve bu arada asıl alacağa bağlı olan ipotek ve benzeri teminatla birlikte iflas halinde varsa öncelik hakları da tamamen ödemede bulunan kefile geçer (BK. 496/1, 499). Atacağı temin eden bir taşınmaz mal rehni varsa, ödemede bulunan kefil, rehnin lehine çevrilmesine ve diğer teminatın da devri için gerekli hukuki formalitelerin yerine getirilmesine, borçluyu zorlayabilir. (BK. 499/2). Alacaklıya ödemede bulunan kefilin, rücu kefalet eden kimseye yönelebilmesi için daha önce başvurduğu borçludan alacağını alamaması gerekir. Uygulamada, kanun tarafından kefile ait birçok haklar, bankacılıkta kullanılan matbu kefaletnamelerle geniş ölçüde sınırlandırılmaktadırlar.²²¹

Burada kefil, borcu ödediği nispette rücu kefiline başvurur. Burada esas alacağa bağlı olan rehin, ipotek ve varsa iflas durumundaki üstünlük hakları da asıl alacağı ödeyen kefile intikal eder. Mesela borcu ödeyen kimse varsa borcun teminatının kendisine devrini isteyebilir.²²²

2.7.3.7.Kefaletin Sona Ermesi

Kefalet, asıl borcun ortadan kalkmasıyla sona erer. Genel anlamdaki bu sona erme sebebi dışında, kefalet akdine özgü sona erme sebepleri de vardır. Bunlar;²²³

²¹⁹ Seza Reisoğlu, **Türk Hukukunda Ve Bankacılık Uygulamasında Kefalet**, s.149.

²²⁰ Rodoplu, a.g.e., s.105.

²²¹ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku Ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 448/681, 7. Bası, İstanbul: 1992, s.364.

²²² Pamukçu, a.g.e., s.19.

²²³ Oy, a.g.e., s.89.

- Kefil olunan borcun kefil tarafından ödenmesi,
- Kefilin ibra edilmesi halleridir.

Kefalet, asıl borç sona ermekle biter, nihayet bulur. Bu bitme çeşitli şekillerde olabilir (Örneğin, borcun ödenmesi veya ifasının imkânsız hale gelmesi, borçlunun ibrası, borcun tecdidi veya takası...). Asıl borçlu ile alacaklı arasındaki dava, borçlu lehine sonuçlanırsa, fer'i bir akit tipi olması nedeniyle kefalet de nihayet bulur. Diğer taraftan mahkeme hükmü, borçlunun aleyhine sonuçlansa da kefil, borcundan kurtulamaz. Bu durumda kefil, kendine ait def'iler yanında borçluya ait def'ileri de dermeyan edebilir. Çünkü kefil, borçluya nazaran üçüncü bir şahıs gibidir.²²⁴

Kefaletin asıl borçtan ayrı olarak sona ermesi aşağıdaki hallerde mümkündür:

2.7.3.7.1. Kefaletin Belli Bir Süreyle Kayıtlı Olması

Borçlar Kanunu'nun 493'üncü maddesine göre;

“Bir kimse mahdut bir zaman için kefil olup da bu zamanın inkızasını takip eden bir ay zarfında alacaklı bu bapta icraya veya mahkemeye müracaatla hakkını takip etmezse yahut takibatına uzun müddet fasıla verirse kefil kefaletten beri olur.”²²⁵

BK.'nın aynı maddesi, kovuşturmaya başlamasının bir ay süreye bağlamasının yanında, kovuşturmaya da uzun ara verilmesini de kefilin kefalet borcundan kurtarma nedeni olarak saymıştır. Bu sürenin ne kadar olacağına dair kanunda herhangi bir açıklık bulunmamaktadır. Dolayısıyla her somut olaya göre hâkim takdir hakkını kullanması gerekecektir.²²⁶

Borçlar Kanunu Tasarısı BK'nın 493. maddesindeki hükmü değiştirmektedir. Tasarının 600. maddesinde ifade edilen “Belirli süreli kefalette kefil, sürenin sonunda borcundan kurtulur.” hükmü uyarınca alacaklıya süre sona erdikten sonra bir aylık süre tanınmamaktadır.²²⁷

Yani kefalet senedinde kefaletin belli bir müddet (Örneğin bir yıl) için verildiği belirtilmelidir. Bu durumda vadenin hululü ile kefalet sona ermiş değildir.

²²⁴ Pamukçu, a.g.e., s.10.

²²⁵ Oy ve Güngöler, s.140.

²²⁶ Pellumbi, a.g.e., a.g.e., s.41.

²²⁷ Şahan, a.g.e., s.63.

Yalnız, vadenin bitiminden itibaren bir ay içinde borcun tahsili için kanuni takibata geçilmesi lazımdır. Burada bir ay son mühlettir. Alacaklının ondan önce de harekete geçmesi (örneğin ihtar, protesto ile yetinmeyip icra takibatına başlanması) lazımdır.²²⁸

2.7.3.7.2. Süresiz Kefalet

Borçlar Kanunu'nun 494'üncü maddesine göre;

“Kefalet gayri mahdut bir zaman için akd olunmuş ise asıl borç muacceliyet kesbettikten sonra kefil alacaklıdan bir ay zarfında icra veya mahkemeye müracaatla hakkını takip etmesini ve uzun müddet fasıla vermeksizin takibata devam etmesini talep edebilir. Bir borcun muacceliyet kesbetmesi alacaklı tarafından borçluya ihbar vukuuna mütevakkıf olmadığı takdirde, kefil, kefaleti tarihinden bir sene sonra alacaklıdan bu ihbarın yapılmasını ve borç muacceliyet kesbedince yukarıda zikrolunduğu vehicle icraya veya mahkemeye müracaatla hakkını takip etmesini talep edebilir. Alacaklı, kefilin bu talebini nazara almazsa kefil kefaletten beri olur.”²²⁹

Süresiz kefalette, borç muaccel olunca borçlunun takibi alacaklının keyfiyetinde olacağından ve alacaklı, zamanaşımı süresi içinde istediği zaman kefilin takip edebileceğinden, alacaklı, kefaletle güvenerek uzun süre borçluyu takip etmez ve bu süre içerisinde borçlu, borcunu ödemede aciz haline düşerse kefil için tehlikeli durumlar ortaya çıkabilir. Bu tehlikeli duruma karşı kefilin korumak için, BK'nın 494. maddesi, ona, alacaklıyı borçluya karşı hareket ettirme yetkisi ve imkânını vermiştir. Bu hüküm öngörülmeseydi kefil, ancak asıl borcun sona ermesi veya kefaletin zamanaşımına uğraması ile sorumluluktan kurtulabilirdi.²³⁰

Borç vadeli ise kefil behemal ürenin bitmesini bekleyecek ve borç muaccel olduktan sonra alacaklıya başvurarak asıl borçlu hakkında takibata geçilmesini ve takibata uzun süre ara vermemesini isteyecektir. Ancak bu hususları yerine getirmeyen alacaklıya karşı kefil kefaletinden kurtulur.²³¹

²²⁸ Pamukçu, a.g.e., s.10.

²²⁹ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.141.

²³⁰ Şahan, a.g.e., s.64.

²³¹ Pamukçu, a.g.e., s.11.

Borcun muacceliyeti alacaklının ihbarına bağlı ise, kefil kefaletinden bir sene sonra ihbarda bulunmasını talep etme hakkını vermektedir. Böyle bir hak, kefilin uzun süre alacaklının keyfilğine bağlı kalmasını önlemektir. Örneğin, bir cari hesap ilişkisi, çok uzun yıllar sürebilmekte, zamanaşımı söz konusu olmamakta; banka cari hesabı dilediği zaman kat etme hakkını saklı tutmakta; müşteri ile ilişkilerin iyi olması halinde hesap kat edilmemektedir. Bu tür bir hesaba, kefalet halinde BK. 494. Maddenin son fıkrası önemli bir imkân tanımaktadır.²³²

2.7.3.8.Kefalet Alınması Sırasında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

Kefalet alınması sırasında imzaların alınmasından, yazılı şekle kadar ayrıntılarıyla dikkat edilmesi gereken konular bulunmaktadır. Dikkatsiz bir biçimde alınan kefaletin sonradan geçersiz olduğunun anlaşılması, borcun karşılıksız kalması gibi çok önemli sonuçlara neden olabilir.

2.7.3.8.1. İmzaların Alınması

İmzanın alınması sırasında dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, kefalet imzası alınacak gerçek ya da tüzel kişinin atacağı imzaya yetkisi olup olmadığıdır. Bu nedenledir ki kefil olacak kişinin öncelikle kefalet verebilme yetkisinin olup olmadığı belirlenmeli ve imza sirküleri kontrol edilerek kefilin atacağı imzanın kontrolü gerekmektedir. İlerde olası imza inkârlarına karşı, yani evrakta bulunan imzaların, kefil tarafından kendisine ait olmadığı yönündeki itirazlara sebebiyet vermemek için, uygulanması gereken en sağlam yöntem, kredi sözleşmeleri ya da taahhütnamelerinin “Noter Tasdiki” inden geçirilmesidir.²³³

2.7.3.8.2. Kefilin Kefaleti Yazılı Şekilde Kaldırılmasını Talep Etmesi

Kefil bankaya bir ihtarname çekerek artık kefil olmayacağı yönünde bir bildirimde bulunursa, o andan itibaren açılacak krediler için sorumlu olmayacaktır. Ancak ihtarnamenin tebliğ tarihine kadar kullandırılan krediler için doğan ve doğması muhtemel borçlar için sorumluluğu devam edecektir.²³⁴

²³² Pellumbi, a.g.e., s.41.

²³³ Oy, a.g.e., s.91.

²³⁴ Pellumbi, a.g.e., s.29.

2.7.3.8.3. Kefilin Tüzel Kişi Olması Halinde Dikkat Edilmesi Gerekenler

Ticaret Kanunu'nun 137'nci maddesindeki;

“Ticaret şirketleri hükmi şahsiyeti haiz olup, şirket mukavelesinde yazılı işletme konusunun çerçevesi içinde kalmak şartıyla bütün hakları iktisap ve borçları iltizam edebilirler.” hükmü uyarınca, verilen kefaletin şirketin mevzuuna dâhil olup olmadığı değerlendirilmelidir. Diğer bir ifade ile şirket ana sözleşmesinde kefalet verilebileceğine ilişkin hiçbir kayıt olmasa bile, verilen kefalet, işletme konusuna dâhilse, Ticaret Kanunu'nun 137. Maddesine göre geçerli sayılabilecektir. Kolektif ve adi komandit gibi şahıs şirketlerinde ise şirket konusuna girmeyen mutad iş ve muameleler dışında kalan, kefalet gibi hususların geçerli olabilmesi için, ortakların ittifakı gerekir.²³⁵

2.7.3.8.4. Vekâletnameye İstinaden, Müvekkil Namına Kefalet İmzası Atılması

Kredi sözleşesi ya da taahhütname borçlu ve kefillerin vekilleri aracılığıyla imzalanacak ise bu durumda usulüne uygun olarak noter tarafından düzenlenmiş bir vekâletnamenin varlığı aranmalıdır. Burada titizlikle tetkik edilmesi gereken bir husus da, vekâletnamede açıkça kefil olmaya ait yetkinin varlığıdır. Bu arada kefalet imzasını kimin adına atıldığı ve vekâletnameyi düzenleyen noterin ismi, tarih ve numarası da sözleşme üzerine düzenli bir şekilde not edilmelidir.²³⁶

Vekilin müvekkili adına kendi lehine işlem yapması hukukun genel prensiplerine aykırı olduğundan, vekil taahhütnameyi borçlu olarak kendi adına, kefil olarak da vekâletnameye dayanarak müvekkili adına imzalayamaz. Bu bakımdan vekillerin kendi lehlerine müvekkillerini borç altına sokacak şekilde taahhünamelerin imzalatılmasından kaçınılmasına dikkat edilmelidir.²³⁷

2.7.4. Rehin

Rehin; bir borcun öngörülen şartlara uygun olarak ödenmemesi veya alacağın tehlikeye girmesi halinde, bu alacağın tahsilini sağlamak amacıyla alacaklıya menkul ya da gayrimenkul bir malın karşılık gösterilmesi halidir. Rehin; rehin alan kişiye yani

²³⁵ Oy, a.g.e., s.92.

²³⁶ Oy ve Güngüler, a.g.e., s.41.

²³⁷ Oy, a.g.e., s.95.

mürtebine, rehin verilen varlığı yani merhununu sattırarak, alacağının bu şekilde tahsili imkanını veren bir haktır.²³⁸

Rehin hakkı; sahibine teminatını oluşturduğu alacak vadesinde ödenmediği takdirde; bunu elde etmek için hakkın konusu olan malın değerine el atmak yetkisi veren mahdut bir aynî haktır.²³⁹

Rehin hakkı, sahibine sadece rehin konusu eşyayı icra yoluyla sattırarak, alacağını satış bedelinden tahsil yetkisi verir. Rehnedilen eşyayı kullanmak veya ondan yararlanmak imkanı vermez. Rehin konusu olan eşyayı cinsine göre; gayrimenkul rehni, menkul rehni ve ticari işletme rehni olmak üzere üçe ayırmak mümkündür.²⁴⁰

2.7.4.1. Gayrimenkul Rehni

Gayrimenkul rehni, bir gayrimenkulün, sahibinin uhdesinden çıkarılmaksızın, bir alacağın teminine tahsis edilmesidir. Gayrimenkul rehni alacağa bağlı fer'i ve aynı bir haktır. Rehni hakkı, asıl alacakla kader birliği halindedir. Borç düşerse, rehin de ortadan kalkar ve gayrimenkul mülki, kaydın terkinini alacaklıdan isteyebilir (MK.798). Keza alacağın herhangi bir sebeple geçerli olmadığı hallerde de, her ilgili tapudaki kaydın terkinini isteyebilir. Bedelsiz olduğu anlaşılan ipotek sözleşmesi de iptal edilir. Alacağın tahsil edemeyen alacaklı (mürtehin), gayrimenkulü (merhun) sattırmak ve diğer alacaklılardan öncelikle hakkını tahsil etmek (rûçhan hakkı) imkânına sahiptir. Ancak tapuda kayıtlı olan gayrimenkuller, rehnedilebilirler (MK.768). Gayrimenkulün, sadece belirli bir kısmı rehnedilmek isteniyorsa önce bunun bağımsız bir parsel olarak tapuya kaydedilmesi gerekir.²⁴¹

Bir gayrimenkulün rehni ancak, tapuda tescil edilmiş olmasına bağlıdır (M.K.Mad.768). Gayrimenkul rehnine ilişkin akdin resmî şekilde yapılması şarttır. (M.K.Mad. 771). Resmî şekilden maksat, tapu sicili muhafızlığınca, 2644 sayılı Tapu Kanununun 26'ncı maddesi hükmüne göre taraflardan sözlü beyan alınmak suretiyle, resmî senet düzenlenmesidir. Gayrimenkul bir rehnin tescili, alacak hakkında

²³⁸ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.42.

²³⁹ Jale G. Akipek, **Türk Eşya Hukuku Mahdut Ayni Haklar (Menkul Rehni Hariç)**, 3.Kitap, Ankara: Sevinç Matbaası, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları No:350, 1974, s. 157.

²⁴⁰ Oy, a.g.e., s.99.

²⁴¹ Rodoplu, a.g.e., s.106.

zamanaşımının işlemesine engel olur (M.K. Mad. 779). Gayrimenkul, rehin edilirken hangi ipotek derecesine kaydedilirse o derecenin ifade ettiği kuvvetle teminat teşkil eder (M.K. Mad. 785). Bir gayrimenkul üzerinde muhtelif derecede rehinler tesis olunursa bunlardan birinin terkin (silinmesi), alacaklıyı serbest kalan dereceye geçirmez. Mâlik, terkin olunan rehnin yerine bir diğerini tesis edebilir. Sonradan gelen alacaklılara serbest dereceden faydalanma hakkını veren sözleşmelerin muteber olması, tapu siciline o yolda şerh verilmesine bağlıdır (Mad. 786).²⁴²

Gayrimenkul rehni bir taraftan aynî haklara ait hükümlerin; diğer taraftan da, temin edilen alacak dolayısıyla Borçlar Hukuku'na ait hükümlerin uygulandığı, mahdut aynî haklardandır. Kanun koyucu MK. 865 de üç çeşit gayrimenkul türü tayin etmiştir: İpotek, irat senedi ve ipotekli borç senedi. Bu ayırım yapılırken iki husus düşünülmüştür: Bunlardan biri, her üç tür rehinin de alacağın teminatını teşkil etmesi; diğeri ise ipoteğin, mahiyeti icabı temin edemediği diğer bir amacın gerçekleştirilmesi: Toprağın değerinin tedavülü. Bu amaç da ipotekli borç senedi ve irat senedi ihracı suretiyle temin edilmek istenmiştir.²⁴³

2.7.4.1.1. İpotek

İpotek, bir kişisel alacağın teminat altına alınmasını amaçlayan ve bir taşınmazın değerinden alacaklının alacağını elde etmesini sağlayan sınırlı bir aynî haktır. Diğer mutlak haklar gibi ipotek de herkese karşı ileri sürülebilir ve rehinli alacaklıya öncelikle alacağını alma hakkı verir.

4721 Sayılı Türk Medenî Kanunu (TMK RG. 22.11.2001, S. 24607) m. 881 hükmüne göre;

“Hâlen mevcut olan veya henüz doğmamış olmakla beraber dogması kesin veya olası bulunan herhangi bir alacak, ipotekle güvence altına alınabilir.”

İpotekle teminat altına alınan alacağın konusu bir miktar para, para dışında bir şeyin verilmesi, bir şeyin yapılması ya da yapılmaması olabilir. Son üç grup borç için kurulan ipotekte, teminat miktarının Türk parası olarak gösterilmesi şarttır. Bu tür

²⁴² Ünay, a.g.e., s.65.

²⁴³ Erol Cansel, **Tapu Siciline İtimat Prensibi**, Ankara: Ajans Türk Matbaası, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınlarından No. 191, 1964, s.139.

ipoteplerde aslında rehin borcun ifa edilmemesi yüzünden para olarak istenecek tazminatı karşılamak için kurulur.²⁴⁴

İpotek; bir alacağın teminat altına alınması amacını güden, tedavüle (dolaşıma) elverişli olmayan, salt tali (yan) nitelik taşıyan bir gayrimenkul rehnidir.²⁴⁵

Sahibine, alacağını o gayrimenkulden mümtaz olarak istifa İmkânını sağlayan aynı ve fer'i bir haktır. İpotekte, rehinin fer'i bir hak olmasının sonucu, temin edilmek istenen bir borç bulunmadıkça, rehin hakkının doğmamasıdır. Bu, ipoteğin birinci özelliğidir. İpoteğin varlığı, alacağın şahsi olması yani borçlunun yalnız gayrimenkulle değil bütün mal varlığıyla borçtan sorumlu olması karakterine, halel getirmez. Bu da, ipoteğin ikinci özelliğidir. O halde gayrimenkulün satış bedeli alacağa yetmezse bakiye için borçlunun diğer mallarına müracaat edilebilir. Buna karşılık diğer gayrimenkul rehinleri aynı bir borç doğurdukları için, alacağın satış bedeliyle karşılanamaması halinde, borçlunun şahsına müracaat hakkı vermezler.²⁴⁶

İpotek, şahsi bir alacağı güvence altına alma amacı taşıması nedeniyle alacağa bağlı bir haktır. Bununla birlikte, alacak ile ipotek arasında tek yönlü bir bağımlılık iliksisi vardır. Yani, ipoteğin varlığı ve geçerliliği, güvencesini oluşturacağı alacağın varlığı ve geçerliliğine bağlı iken, alacağın varlığı ve geçerliliği, ipoteğin geçerli olarak kurulmuş olmasına bağlı değildir. Kuruluşu sakat olan ve hukuken bir değer ifade etmeyen ipotek alacağın geçerliliğini etkilemez.²⁴⁷

İpotekle para ile ölçülebilen her türlü alacak temin edilebilir. Mevcut, müstakbel, şarta bağlı alacaklara karşı da ipotek gösterilebilir. Müstakil ve taliki şarta bağlı alacaklar ancak azamî had ipoteği ile temin edilebilir (MK 766, 79b). Bir alacağın ipotekle temini için aranılan tek şart bunun belirli bir alacak olması, yani tutarının Türk

²⁴⁴ Sezin Aktepe, "İpoteğin Alacağa Bağlı Hak Olması ve Diğer Özellikleri", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Yıl:6, Sayı:12, Güz 2007/2, ss. 177-193, s.178.

²⁴⁵ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.42.

²⁴⁶ Rodoplu, a.g.e., s.106.

²⁴⁷ Aktepe, a.g.e., s.180.

parası olarak tapu kütüğünde gösterilmesidir. Bir ipotek ile alacaklar belli olmak şartıyla, birden fazla alacak da temin edilebilir.²⁴⁸

Belirli bir alacağa teminat olarak verilen ipoteklerde, satış bedeli alacağın sadece anaparasını değil, aşağıda yazılı diğer bir takım ayrıntılarını (teferruatını) da karşılar (MK. 790):²⁴⁹

- i. Rehinli alacağın takibi için yapılan giderler.
- ii. Anaparanın gecikme faizi,
- iii. İflasın açıldığı veya satışın istendiği zamana kadar işlemiş bulunan üç yıllık ve son vadeden itibaren işlemekte olan sözleşme faizleri (Bunun dışında kalan daha önceki dönemlere ait faizler adi alacak sayıldıklarından teminattan yararlanamazlar).
- iv. Taşınmaz malın korunması ve malik hesabına sigorta ücretlerinin ödenmesi bankalarda alışıldığı gibi, temin olunan alacak başlangıçta belirli olmadığı için en yüksek tutar saptanmışsa (üst sınır ipoteği); ana para, faiz ve giderler toplamı bu en üst limiti geçemez (MK. 766/2).

2.7.4.1.1.İpoteğin Türleri

İpoteğin başlıca iki türü, azami meblağ ipoteği ile muayyen meblağ ipoteğidir. Yargıtay çeşitli kararlarında azami meblağ ipoteğinde ipotek akit tablosunda belirlenen meblağın anapara ve akdi faizler yanı sıra, temerrüt faizi ve takip masraflarını da kapsayacağı görüşünü benimsemiş bulunmakta, bu ise Medeni Kanunun 790. maddesine aykırı bulunmaktadır.²⁵⁰

Doğmuş olan alacaklar için anapara ipoteği tesis edilirken, henüz doğmamış alacaklar için azami meblağ ya da üst sınır ipoteği tesis edilecektir. İpotekli taşınmazın paraya çevrildiğinde satış bedelinde alacaklıya temin ettiği kalemler de bu ayırıma göre belirlenir.²⁵¹

²⁴⁸ Jale G. Akipek, a.g.e., s.226.

²⁴⁹ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 448/681, 7. Bası, İstanbul: 1992, s.372.

²⁵⁰ Seza Reisoğlu, **Banka Teminat Mektupları ve Kontrgarantiler**, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara: Ayyıldız Matbaası A.Ş., 1990, s.195.

²⁵¹ Pellumbi, a.g.e., s.136.

İpotek belli bir alacağı güvence altına almak için kuruluyorsa, “anapara ipoteği” tesis edilecektir. Anapara ipoteğinin kurulması halinde, borçlu resmi sözleşmede borç ikrarında bulunduğundan, ipoteğin paraya çevrilmesi söz konusu olduğunda borçluya, ipotekli taşınmaz üçüncü bir şahsa aitse taşınmazın malikine, doğrudan doğruya “icra emri” gönderilecektir. Anapara ipoteği belli bir alacağı garanti ettiğinden, bu alacak ödendiğinde, ipotek sona erecektir. Alacağın miktarı belli değilse, doğması kesin veya olası bulunan alacakları güvence altına almak için ipotek kurulacaksa, bir “üst sınır ipoteği” diğer bir ifade ile “maksimal ipotek” tesis edilebilecektir. Üst sınır ipoteği ile doğmuş ve doğacak tüm alacaklar güvence altına alınabilir. İpotekle sağlanacak güvencenin üst sınırı, taraflarca, ipotek kurulurken resmi sözleşmede belirlenir ve tapu sicilinde (kütükte) gösterilir. Üst sınır ipoteğinde, anapara ipoteğinden farklı olarak, alacaklının bütün işlemleri (anapara, temerrüt faizi, akdi faiz, takip giderleri) bu üst sınırı aşmayacak bir şekilde güvence altına alınmış olur.²⁵²

2.7.4.1.1.2.İpotekte Derece ve Sıra

Her gayrimenkul ipoteği, bir derece ile tesis olunur. Bu derece sabit olup, ondan önceki borç ödense bile diğeri onun yerine geçemez. Yani derecelendirmek suretiyle taşınmaz mal teminat yönünden bölümlere ayrılmış ve tescili de o şekilde yapılmıştır.²⁵³

Taşınmaz malın rehni sırasında; hangi dereceye kayıt konmuşsa, o derecenin sağladığı öncelikten yararlanılır (MK. 785). Derece, alacaklıların satış bedelinden alacaklarını alma sırasını gösterir. Derecelerden, önce gelenin hakkı, diğerlerine göre daha üstündür. İpotek, saklı tutulan miktar gösterilmek koşuluyla daha baştan, ikinci veya daha sonraki bir derecede olmak üzere de konulabilir (MK. 785/2). Bu derecelerden herhangi birinin boşalması halinde, malik terkin olunan kaydın yerine bir yenisini koydurabilir (MK. 786/1). Yani sonraki dereceler, boşalan derecelere kendiliklerinden kaymazlar (sabit derece). Fakat resmi şekilde yapılan sözleşmeyle bunun aksi kararlaştırılabilir.²⁵⁴

²⁵² Oy ve Güngöler, a.g.e., s.43.

²⁵³ Pamukçu, a.g.e., s.114.

²⁵⁴ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 448/681, 7. Bası, İstanbul: 1992, s.376.

2.7.4.1.1.3. İpoteğin Paraya Çevrilmesi

Borcun ödenmemesi halinde, alacaklı gayrimenkulün satış bedelinden alacağını alma hakkını elde eder (MK. 788). O halde ipoteğin paraya çevrilebilmesi için, borcun günü gelmiş (muaccel) yani ödenebilir durumda olması gerekir. Rehnin sattırılması, ilke olarak icra daireleri yoluyla olur. Bu hüküm buyurucu (âmir) nitelikte olmadığı için, rehnin bizzat alacaklı tarafından paraya çevrilmesine dair yapılacak anlaşmanın da hukuken geçerli olması gerekir. Borç ödendiğinde ipoteğin silinmesi (terkini) için alacaklı ve borçlunun tapuya giderek istemde bulunmaları veya borcun ödendiğine dair alacaklıdan yazılı açıklama alınması gereklidir.²⁵⁵

Alacaklının elindeki ipotek sözleşmesi kayıtsız, koşulsuz borç ikrarı içermeyen, bir üst sınır ipoteğiye bu halde borçluya İcra Müdürlüğü'nce icra emri gönderilemeyecek, ancak ödeme emri gönderilebilecektir. Ödeme emriyle borçluya “7”gün içinde borca itiraz ederek takibi durdurma olanağı tanınır. Bu takip yolu “ipoteğin paraya çevrilmesi yolu ile ilamsız takip” olarak adlandırılmıştır. İpotek sözleşmelerine dayanılarak başlatılacak takipler, sözleşmenin niteliğine göre değişiklik gösterir. Buna göre eğer alacaklının elindeki sözleşme kayıtsız, koşulsuz bir borç ikrarı içeriyorsa bu halde borçluya ilamsız takipte olduğu gibi ödeme emri değil, bir icra emri gönderilir. Bu icra emrinde borcun 30 gün içinde ödenmesi; borç ödenmez ya da icranın geri bırakılması kararı getirilmezse alacaklının taşınmazın satışını isteyeceği ihtarı yer alır. Bu takip yolu da “ipoteğin paraya çevrilmesi yolu ile ilamlı takip” olarak adlandırılmıştır.²⁵⁶

2.7.4.1.1.4. İpotek Alınması Sırasında Tapuda Yapılacak İncelemede Dikkat Edilmesi Gereken Konular

Öncelikle ipotek konusu gayrimenkul ile ekspertizi yapılan gayrimenkulün aynı yer olduğu belirlenmelidir. İpotek konusu gayrimenkulün mevcut durumu ile tapu kaydı birbirine paralel olmalıdır. Yani, ipotek konusu bir otel ise tapudaki kaydın da böyle olması gerekir. Aksi halde gerekli cins tahsisi yaptırılmamalıdır. Bunun yanı sıra, ipotek konusu gayrimenkulün tapuda görülen takyidatları da ciddi bir biçimde tespit edilmelidir.

²⁵⁵ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 520/754, 8. Bası, İstanbul: 1997, s.345.

²⁵⁶ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.56.

Bu anlamda, ipotek, haciz, tedbir, intifa, irtifak ile vefa haklarıyla, satış vaadi veya kira sözleşmesi tescilleri titizlikle araştırılmalıdır. İpotek alındığı sırada mevcut olan bu tür kısaltmalar tapuda kayıtlı olduklarından ipotek hakkına kıyasla daha öncelikli olduğu ve bu durumun da gayrimenkulün icraen satışı aşamasında satış kabiliyetini olumsuz yönde etkileyeceği konusu üzerinde önemle durulmalıdır.²⁵⁷

İpotek konusu yer fabrika ise, makinelerin mütemmim cüz olduğu konusunda ileride ihtilafa neden olmaması amacıyla, fabrikaya ait tüm makine ve teçhizatın tapuda eklentiler kısmına tescil edilmiş olmalıdır. Fabrikanın makine ve donatımı, üzerinde bir ticari işletme rehni varsa bunun tapuda belli olması gerekliliğine rağmen, makine vs. menkuller üzerinde ticari işletme rehni kapsamında bir takyidatın söz konusu olup olmadığının anlaşılabilmesi için Ticaret Sicilinde bu yönde bir inceleme yapılması yararlı olacaktır.²⁵⁸

2.7.4.1.2. İrat Senedi

İpoteğin aksine olarak alacaklıya, sadece taşınmaza yöneltilmiş bir istem hakkı verir ve borçlunun kişiliğine ilişmez. İrat senedi, taşınmaz mal değerinin kıymetli evrak biçimine dönüşerek elden ele dolaşımına uygun bir duruma gelmesini sağlar.²⁵⁹

İrat senedi ile takdiy olunan taşınmaz malın sahibi kim ise ve sonradan kim iktisap ederse irat senedinin borçlusu olur. Ancak bu sorumluluk, irat senedinin değerini aşamaz. İrat senedinin başkasına devri ile bu sorumluluk da biter.²⁶⁰

Adeta gayrimenkul mükellefiyeti mahiyetinde olan bir rehindir (MK 817). Başka bir deyişle irat senedi, sadece konusu olan gayrimenkulün değerinin belirli bir bölümü ile temin edilen bir alacak için kurulabilir. Borçlunun şahsî mesuliyeti yoktur. Borçlu bu borcuna karşı sadece irat senedinin konusu olan gayrimenkul ile mesul olur. İrat senedi sınırlı ve aynî bir mesuliyete vücut verir. İrat senedi ile temin edilen borca karşılık sadece senette gösterilen gayrimenkulün değeri teminat teşkil eder. Önemli olan

²⁵⁷ Oy, a.g.e., s.114.

²⁵⁸ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.60.

²⁵⁹ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 448/681, 7. Bası, İstanbul: 1992, s.370.

²⁶⁰ Pamukçu, a.g.e., s.113.

fonksiyonu toprağın tedavülünü sağlamaktır. İrat senedinin ipotek ve ipotekli borç senedinden farkı, fer'î değil, aslî mahiyette olmasıdır.²⁶¹

2.7.4.1.3. İpotekli Borç Senedi

Yukarda anılan iki çeşit gayrimenkul rehni arasında, ortalama bir yeri vardır. İpotekli borç senedi; borçlunun kişisel sorumluluğunun rehne rağmen devam etmesi ile ipoteğe, dolaşıma elverişli bir kıymetli evrak olması dolayısıyla de irat senedine benzer. Bir kez irat senedi düzenlenince; taşınmaz mal rehni her işlemde ayrıca tapu siciline yeni ipotek rehni verilmesine hacet kalmadan elden ele devredilebilir. Bu senet, temin edilen ödücün geri ödenmesi ile yeniden taşınmaz malikinin eline, geçer ve istenirse sonradan yeni bir kredi için tekrar teminat olarak kullanılabilir.²⁶²

İpotekli borç senedinde Tapu Sicil Nizamnamesinin 52'nci maddesi gereğince Tapu Memuru'nun (veya Muhafızı'nın) başkanlığında belediyeden mimar veya mühendis gibi yetkililerden kurulacak olan bir komisyon tarafından değer biçilmesi gerekir. Bu değer takdirinde, taşınmaz mal tarımsal nitelikte ise ziraat odalarından bir yetkili de bu komisyona katılır. Değer takdirinde arazinin ve üstündekilerin değeri benzeri taşınmaz malların değer ve gelirlerine göre saptanır ve bu değer belli bir oranında (Binalarda %70, arsalarda %60) ipotekli borç senedi tesis olunabilir.²⁶³

2.7.4.2. Menkul Rehni

Menkul rehni, gayrimenkul dışında kalan bir malın veya hakkın, bir alacağın teminatı olmak üzere ve alacağın tahsili amacıyla alacaklıya rehin olarak verilmiş ve teslim edilmiş şeyin satılarak, satış bedelinden alacağın elde edilmesi olanağını veren bir rehin şeklidir.²⁶⁴

Menkul rehni Medeni Kanununun 853-867. maddeleri arasında düzenlenmiştir: Menkul rehni tesisi için bir rehin sözleşmesi ve menkulün alacaklıya veya mümessiline

²⁶¹ Jale G. Akipek, a.g.e., s.164.

²⁶² Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku Ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 520/754, 8. Bası, İstanbul: 1997, s.340.

²⁶³ Pamukçu, a.g.e., s.113.

²⁶⁴ Oy, a.g.e., s.124.

teslimi zorunludur. Menkul tek başına malikin elinde bulunduğu sürece menkul rehni gerçekleşmez (MK. 853).²⁶⁵

Menkul mal üzerinden birçok rehin hakkı bulunması halinde, alacaklılara rehin hakkının sırasına göre ödeme yapılır. Rehni hakkının sırası, rehin kuruluş tarihine göre belirlenir.²⁶⁶

Menkul rehminin doğması için rehin sözleşmesi ile rehnedilen menkulün teslimi gerekmektedir. Rehni sözleşmesi ile rehnedilen menkul bir malı belli bir borcun teminatını teşkil etmek üzere alacaklıya veya bir üçüncü şahsa rehin ve teslim etmeyi taahhüt eder. Rehni hakkının gerçekleşmesi için teslim şarttır. Merhun (rehni konusu eşya) alacaklıya veya alacaklının muvafakat ettiği bir üçüncü şahsa teslim edilmedikçe rehin hakkı doğmaz.²⁶⁷

“Merhunu, bir makbuz karşılığında teslim etmekle rehin hakkı vücut bulur (M.K. Mad. 878).” Bu hükümler gereğince, menkul rehminin oluşması için rehnedilecek menkulün, niteliğini ve miktarını gösteren ve rehni veren kimse tarafından imzalanmış bulunan bir rehin makbuzu veya bordrosu ile birlikte mürtebine teslim edilmiş olması şarttır.²⁶⁸

Malikin rehlinli menkullerini bir başkasına da rehnetmesi mümkün bulunmaktadır. Ancak bunun için, menkulü elinde bulunduran rehlinli alacaklıya ihbarname gönderilmesi gerekir (MK. 855). O takdirde alacağını tahsil eden ilk rehlinli alacaklı, menkulleri malikine değil, fakat ikinci rehlinli alacaklıya teslim eder veya onun adına elinde bulundurur (MK. 862).²⁶⁹

Menkul rehni menkullerin teslim şartlı rehni şeklinde kurulabileceği gibi kıymetli evrak ve özellikle hisse senedi rehni ve alacak rehni şeklinde de kurulabilir. Ancak uygulamada menkul hükmünde olan ve yatırım kredisi alan işletmeye ilişkin bulunan

²⁶⁵ Seza Reisoğlu, **Banka Teminat Mektupları Ve Kontrgarantiler**, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara: Ayyıldız Matbaası A.Ş., 1990, s.198.

²⁶⁶ Oy, a.g.e., s.125.

²⁶⁷ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.64.

²⁶⁸ Ünay, a.g.e., s.64.

²⁶⁹ Seza Reisoğlu, **Banka Teminat Mektupları Ve Kontrgarantiler**, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara: Ayyıldız Matbaası A.Ş., 1990, s.199.

mefruşat ve teferruat zaten gayrimenkul ipoteği kapsamında olduğundan; öte yandan diğer teçhizat, makine ve tesisat da ticari işletme rehni kapsamında alacak için teminat teşkil ettiğinden, dış kaynaklı yatırım kredilerinin teminatı olarak ihracat ve prefinansman kredilerindeki durumun aksine klasik anlamda teslim şartlı menkul rehnine pek rastlanılmamakta ve bunun yerine hisse senedi rehni, alacak rehni veya teminat makamında alacağın temlik tercih edilmektedir. Ayrıca 3213 Sayılı Madeni Kanun (m.39), menkul hükmünde olmalarına karşın, cevherlerin rehnine teslim şartı olmaksızın ve sadece Maden Siciline kaydedilmek suretiyle imkân vermektedir.²⁷⁰

Menkul rehni çeşitlerine örnek olarak, ticari işletme rehni, maden rehni, hayvan rehni, motorlu taşıtların rehni, gemi rehni, hava aracı rehni, Tarım Kredi Kooperatiflerinin rehin hakkı ve hapis hakkını sayılabilir. Uygulamada motorlu taşıt rehninin önemli bir yeri bulunmaktadır. Motorlu taşıtların rehnedilebilmesi için taraflar arasında bu konuda yapılmış bir rehin sözleşmesi gereklidir. Rehin sözleşmesi herhangi bir şekle tabi değildir. Ancak ispat yönünden motorlu taşıtların rehninin yazılı şekilde yapılması yararlı olur. Bir motorlu araç üzerinde birden fazla rehin kurulması halinde rehin hakkının sırası kuruluş tarihine göre belirlenir (MK m. 948/2).²⁷¹

2.7.4.2.1. Menkul Rehni Alınması Sırasında Dikkat Edilmesi Gereken Konular

Menkul rehninde de, gayrimenkul rehninde olduğu gibi, öncelikle rehin konusu malın sağlıklı bir biçimde tespitin yapılması gerekir. Söz konusu ekspertiz işleminin merhunun niteliğine göre, ilgili uzmanlara yaptırılması gerekir. İkinci aşamada ise rehin işleminin yasal açıdan tam olarak yapılması gerekliliğidir.²⁷² Bunun için de aşağıdaki konulara titizlikle uyulmalıdır.²⁷³

- rehin işlemiyle ilgili olarak, rehin edilecek menkullerin eksiksiz olarak kaydedilmesi gereken “rehin bordrosu” veya “rehin sözleşmesi”nin, ileride

²⁷⁰ Ali Cem Budak(Hzl.), “Şirket Kurtarma Hukuku Ve Banka Alacaklarının Cebri İcra Yoluyla Tahsili”, **Türk, İngiliz Ve ABD Hukukunda İşletmelerin Ödeme Güçlüğü Sorunları Ve Banka İlişkileri Sempozyumu**, İstanbul Sanayi Odası Ve Marmara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Enstitüsü, s.121.

²⁷¹ Adnan Deynekli, 4949 Sayılı Kanunla Değişik İcra Ve İflas Kanununa Göre Adi Ve Rehinli Alacakların Sırası <http://auhf.ankara.edu.tr/dergiler/auhfd-arsiv/AUHF-2004-54-01/AUHF-2004-54-01-Deynekli.pdf> (19.04.2011)

²⁷² Oy, a.g.e., s.125.

²⁷³ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.65.

oluşabilecek çeşitli ihtilaflarda, rehin tarihi ve imzaların sorun yaratmaması amacıyla evveleminde noter onayından geçirilmesi,

- ileride ihtilafa sebebiyet verilmemesi için, rehin konusu olan mallar sözleşmeye belirleyici; seri no, marka gibi özellikleri belirtilerek intikal ettirilmesi,
- ve rehin konusu menkulün teslim koşulunun mutlaka gerçekleştirilmesi.

Ayrıca rehin alınacak emtia, depoya ya da yediemine teslim edildikten sonra, burada uğrayabileceği risklere karşı sigortalanmalıdır.

Nama yazılı hisse senetlerinin devri için teslim yeterli olmayıp, şirketin ana sözleşmesinde aksine hüküm bulunmaması ve yazılı şekle uyulması, yani ciro edilmesi veya bir beyanname düzenlenmesi gerekir. Devrin şirkete karşı hüküm ifade etmesi de keyfiyetin şirket nezdindeki pay defterine kayıt edilmesine bağlıdır. Bunun için şirkete bir mektup yazılarak pay defteri ile tahvil defterine kayıt edilip edilmediği akında bilgi istenmeli ve bu mektuba olumlu yanıt gelmeden kredi onayı verilmemelidir.²⁷⁴

2.7.4.3. Ticari İşletme Rehni

Sanayici ve tüccarın çoğu zaman bir taşınmaz maldan çok daha değerli makine ya da başka taşınır mallara sahip olmalarına rağmen, işlerini yürütebilmeleri için ellerinde kalması zorunlu olan, bu tür mallarını kredi karşılığı olarak alacaklıya teslim etmeleri mümkün değildir. "Ticari işletme rehni" işte bu ihtiyacın yanıtıdır. Buna göre, ticari işletme; "ticari ve sınaî işletme ile esnaf veya sanatkârın işletmesindeki mesleğini icraya yarayan şeyler" dir.²⁷⁵

Ticari işletme rehni, menkul rehninden farklı olarak rehin konusu menkulün rehin alacaklısına teslim edilmesi şartına gerek olmayan ve menkulün yanı sıra unvan ve marka gibi hususların da rehin kapsamına alınmasına imkan veren ve bu yönleriyle özellik arz eden bir rehin türüdür.²⁷⁶

Ticari işletme rehni, Türk Hukuku'nda 1447 sayılı Ticari İşletme Rehni Kanunu (TİRK) ile düzenlenir. Ticari İşletme Rehni Hakkında Tüzük ve Ticari İşletme

²⁷⁴ Oy, a.g.e., s.130.

²⁷⁵ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku Ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 520/754, 8. Bası, İstanbul: 1997, s.348.

²⁷⁶ Oy, a.g.e., s.131.

Rehni Tüzüğü'nün Uygulanması Hakkında Yönetmelik, Kanunun uygulanmasına ilişkin düzenlemeler içerir. Bu kanun, ticari işletmenin, kural olarak teslimli rehne tabi olan malvarlığı unsurlarının, bir bütün halinde tek bir rehin sözleşmesiyle rehnedilmesine olanak sağlar. Ticari işletme rehni niteliği itibarıyla bir teslimsiz rehin işlemidir. Bu sayede tacir ticari işletmenin unsurlarından bunları rehin alana teslim etmeksizin bir teminat aracı olarak yararlanır.²⁷⁷

2.7.4.3.1. Ticari İşletme Rehni Kapsamı

Ticari işletme rehni kapsamına, ticaret unvanı ve varsa işletme adı, işletmenin faaliyetlerine tahsis edilen taşınır işletme tesisatı ile ihtira beratları (buluş belgeleri), markalar, modeller, resimler ve lisans gibi sınai haklar girer. Ticaret unvanı, işletme adı ile taşınır işletme tesisatının tümünün mutlaka rehin kapsamı içinde bulunması yasal bir zorunluluktur. Taşınır işletme tesisatı; yasa da, makine, araç, alet ve motorlu nakil vasıtaları olarak belirlenmiştir. Taşınır işletme tesisatının tümünün, rehin sözleşmesine bağlı “unsurlar listesi”nde gösterilmesi zorunludur. Sınai haklar, ihtira beratları (buluş belgeleri), markalar, modeller, resimler ve lisanslar bu gruba girmekte olup, bunların tamamen veya kısmen rehne dahil edilmesi isteğe bağlıdır.²⁷⁸

Ticari işletme rehni kapsamındaki en önemli unsurlar menkul işletme tesisatıdır. Bu niteliği ile ticari işletme rehni, teslimli taşınır rehni (MK m.939 vd.) önemli istisnasını oluşturmuş ve esas itibarıyla ticari işletmenin faaliyetine tahsis edilmiş motorlu araçlar üzerinde, teslim edilmeksizin rehin tesis edilmesi amaçlanmıştır. Gerçekten de bir taşınmazın teferruatını -eklemlerini- oluşturan taşınırın ipotek tesisi ile -rehinli alacaklıya teslim edilmeksizin- rehni sağlanabilirken; motorlu araçların rehni için, mutlaka rehinli alacaklıya teslimi gerekmektedir. 1447 sayılı yasanın Hükümet Gerekçesi’nde “Menkulün, bir gayrimenkulün teferruatı olmadığı pek çok hallerde -mesela bir otobüs işletmesine ait otobüslerde olduğu gibi- kredi elde etmede büyük güçlüklerle karşılaşmaktadır. Sanayici ve tacirlerin çok defa yerine göre bir gayrimenkulden fazla değer taşıyan menkullere sahip olmalarına rağmen çalışabilmeleri, faaliyette bulunabilmeleri için

²⁷⁷ H.Ercüment Erdem, “Ticari işletme Rehninde Güncel Sorunlar”, **Bankacılar**, Yıl: 22, Sayı: 76, (Mart 2011).ss.42-60, s.42.

²⁷⁸ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.69.

zaruri olan menkulleri kredi temini gayesiyle alacaklıya teslim etmeleri mümkün olmamaktadır” denilmekteydi.²⁷⁹

TTK.m.11/f.2’de anılan ticari işletmenin tüm öğeleri rehnin kapsamına girmemektedir. Örneğin, ticari işletmede taşınmaz, taşınmaz işletme tesisatı, kiracılık hakkı varsa bunlar ticari işletme rehni kapsamına girmemektedir. Bunun gibi, işletme malvarlığındaki alacaklar ve nakitler de ticari işletme rehni kapsamına dâhil değildirler. Keza, müşteri çevresi unsuru da rehnin kapsamı dışında bırakılmıştır.²⁸⁰

2.7.4.3.2. Ticari İşletme Rehninin Kurulması

Ticari işletme rehni sözleşmesinin, yükümlü ticari işletmenin ticaret siciline kayıtlı olduğu ticaret sicili çevresinde bulunan noter tarafından, re’sen düzenlenmesi gerekir. Bu sözleşme için öngörülen şekil, muteberiyet şeklidir. Noter onaylaması şeklinde sözleşmeler geçerli değildir. Rehin senedinin noter tarafından re’sen düzenlenmesi bir geçerlilik şartıdır.²⁸¹

Rehin sözleşmesinin 10 iş günü içinde Ticaret Sicilini kaydı için başvurulması da bir geçerlilik şartıdır. Bu 10 iş günü içinde rehin sözleşmesine noterde bazı ilaveler yapılabilirse de, bu süre geçtikten sonra eksiklikler tamamlanamaz. Yeniden noterde rehin sözleşmesi yapılması ve tescili gerekir. Aynı işletme üzerinde birden fazla rehin kurulabilir. Rehinler ticaret siciline tescil tarihine göre öncelik kazanırlar.²⁸²

TİRK.2’de rehnin tarafları sınırlayıcı şekilde sayılmıştır: Rehin veren taraf, işletmenin sahibi olan gerçek veya tüzel kişidir. Bu kişi tacir veya esnaf olabilir. Rehin alan tarafı kanun üç grup halinde saymıştır: Tüzel kişiliğe sahip ve sermaye şirketi

²⁷⁹ Seza Reisoğlu, “Ticari İşletme Rehni ve Son Yasal Düzenleme”, **Bankacılar**, Yıl: 14, Sayı: 47, (Aralık 2003).ss.107-121, s.107.

²⁸⁰ Şaban Kayıhan, “Ticari İşletme Rehni”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 1994, s.48.

²⁸¹ Şeref Ertaş, Ticari İşletme Rehni <http://web.deu.edu.tr/hukuk/dergiler/DergiMiz7-ozel/PDF/ertas2.pdf> (19.04.2011), s.40.

²⁸² Seza Reisoğlu, **Banka Teminat Mektupları ve Kontrgarantiler**, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara: Ayyıldız Matbaası A.Ş., 1990, s.203.

olarak kurulmuş kredi kurumları (bankalar); kredili satış yapan gerçek ve tüzel kişiliğe sahip müesseseler; kooperatifler.²⁸³

Ticari işletme rehni kurulmasında, rehin alan tarafında yer alan bankanın, kooperatifin veya kredili satış yapan müessesenin yetkili temsilcisinin yer alması gerekir. Rehin veren açısından ise, rehin sözleşmesinin akdedilmesiyle ticaret siciline kaydedilmesi arasında ayırım yapılmalıdır. İlk olarak, rehin sözleşmesinin yapılmasında, gerçek kişi tacir veya esnaf, borçlandırıcı işlemin gerçekleştirilmesinde bizzat yer alabileceği gibi, bu kimselerin ticari işletme rehnini yapmak üzere özel olarak yetkili kıldıkları kişi de borçlandırıcı işlemi rehin vereni temsilen gerçekleştirebilir. Tüzel kişi tacir açısından ise, yine tüzel kişinin temsil yetkisi olan organ veya temsilcisi (örneğin anonim şirkette yönetim kurulu üyeleri, murahhas üye veya murahhas müdür; limitet şirkette müdür/müdürler) işlemi gerçekleştirebileceği gibi, özel olarak yetkili kılınmak kaydıyla ticari mümessil veya bu husus için atanmış temsilci de taciri temsilen hareket edebilir. Kuşkusuz ki, tüzel kişi tacirin ticari işletmesini rehnetmesi için, tüzel kişinin niteliğine göre bir yönetim kurulu kararına veya ortaklar kurulu kararına gereksinim vardır.²⁸⁴

Bir ticari işletme üzerinde birden fazla, ticari işletme rehni kurulabilir. Bunlar arasındaki sıra, tescil tarihine göre belirlenir. Sabit derece sistemi burada geçerli olmadığından, boşalan rehin derecesine arkada bulunan rehinler ilerleyebilir (TİRK m.8). Boşalan dereceye işletme sahibi yeni bir rehin kuramaz, bir rehin derecesini saklı tutmaz.²⁸⁵

2.7.4.3.3. Tescilin Diğer Sicillere Bildirilmesi

TİRK.m.7 ve TİRHT (Ticari İşletme Rehni Sicili Hakkında Tüzük).m.6' ya göre, sicil memuru ticaret siciline tescil ile tesis edilen işletme rehnini yine söz konusu maddelerde belirtilen kendi özel sicillerine derhal bildirmek zorundadır. Ancak, kanunun sicil memurunu bildirimle yükümlü tuttuğu özel siciller TİRK.m.7'de

²⁸³ Mehmet Bahtiyar, **Ticari İşletme Hukuku**, Gözden Geçirilmiş 9. Bası, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2010, s.34.

²⁸⁴ Erdem, a.g.e., s.46.

²⁸⁵ Şeref Ertaş, Ticari İşletme Rehni <http://web.deu.edu.tr/hukuk/dergiler/DergiMiz7-ozel/PDF/ertas2.pdf> (19.04.2011), s.45.

belirtilenlerle sınırlı kalmamalıdır. Sicil memuru sözleşmenin içeriğine bakmak ve başka hangi kayıtlara bildirim yapılması gerekiyorsa söz konusu kayıtlara da bildirimle yükümlü olmalıdır.²⁸⁶

Rehin kapsadığı işletme unsurlarının listesi sözleşmeye eklenerek sicil memuru tarafından kaydedilen rehin aşağıdaki yerlere yazı ile bildirilir.²⁸⁷

- i. İşletmenin üzerinde faaliyette bulunduğu taşınmaz mal da işletme sahibine aitse, tapu kütüğü "beyanlar" bölümüne işlenmek üzere tapu sicil muhafızlığına,
- ii. Sinaî mülkiyet hakları nedeniyle Sanayi ve Ticaret Bakanlığındaki sicile,
- iii. Maden işletmesi söz konusu ise, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığındaki sicile,
- iv. Motorlu araçlarla ilgiliyse trafik dairesindeki sicile,
- v. Gemilerle ilgili ise, geminin bağlı olduğu özel sicile.

TİRK.m.6 hükmü açıkça tescil sırasında alacağın Türk Lirası olarak miktarının belirtilmesini aradığından kanımızca halen ticari işletme rehininin yabancı para üzerinden kurulması mümkün değildir. Bu durum ise yabancı kredi verenlerin bu tür rehni tercih etmemelerine neden olmaktadır.²⁸⁸

2.7.4.3.4. Ticari İşletme Sahibinin Tasarruf Yetkisi

Ticari işletme sahibi, işletmenin normal faaliyette bulunabilmesi için gerekli her türlü işlemleri yapabilir. Buna karşılık, ticari işletmeyi veya rehne dahil münferit unsurları devretmek, bir ayni hakla sınırlamak, başka bir yere nakletmek veya başkaları ile değiştirmek için alacaklının onayını almak zorundadır.²⁸⁹

Rehin alanın rızasıyla rehnedilen malvarlığı unsurları yenileriyle değiştirilirse, bu değişikliğin rehin listesine noter marifetiyle işletilmesi gerekir (TİRK m. 10/IV). Hükümde belirtilmemekle birlikte, yeni malvarlığı unsurları üzerinde rehin hakkının

²⁸⁶ Kayıhan, a.g.e., s.71.

²⁸⁷ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku Ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 520/754, 8. Bası, İstanbul: 1997, s.349.

²⁸⁸ Budak, a.g.e., s.122.

²⁸⁹ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.70.

doğumu için, bu unsurların da ticaret sicilindeki veya esnaf ve sanatkârlar sicilindeki kayda eklenmesi gereklidir. Zira tescil kurucu niteliktedir (TİRK m. 5/I).²⁹⁰

Medeni Kanunun 939/2. maddesinde rehnedende tasarrufta bulunma yetkisi olmasa bile, rehin konusu taşınıra iyi niyetle zilyet olan kimsenin rehin hakkını kazanacağı hükme bağlanmaktadır. 5/3. maddede bu tür bir düzenlemeye yer verilmesinin nedeni 939/2. maddede rehnedende tasarrufta bulunma yetkisi olmasa bile taşınıra iyi niyetle “zilyet” olanın korunmasına karşılık, ticari işletme rehni alacaklısının taşınıra zilyet olmamasından doğan sakıncanın önlenmesidir. Ticari işletme rehni alacaklısı iyi niyetli ise bu aynî hakkı, ticari işletme malikinin tasarruf yetkisi bulunmasa dahi menkul işletme tesisatına zilyet olmadan da korunmaktadır.²⁹¹

2.7.4.3.5. Ticari İşletme Rehninin Sona Ermesi

Ticari işletme rehni fer’ i bir haktır. Bundan dolayı, kural olarak alacağın son bulmasıyla ticari işletmenin rehnin de sona erecektir. Fakat, ticari işletme rehni sicile kayıtlı doğan bir hak olduğu için, sona ermesi için sicilden terkin edilmesi gerekmektedir. TİRK 19. maddesi gereğince terkin talebi, alacaklı tarafından yapılmalıdır.²⁹²

Alacaklı bunu yapmaktan kaçınır ise, yükümlü işletme sahibi taşınmaz rehninde olduğu gibi rehnin kaldırılması (fekki) davası yoluyla rehni sicilden sildirebilirler. Alacağın sona ermesi kendiliğinden ticari işletme rehnini sona erdirmez.

Üzerinde ticari işletme rehni bulunan ticari işletmenin varlığının sona ermesi işletme rehnini konusuz kılacağından bu rehnin de sona ermesini sağlar. Ancak TİRK. bu konuda alacaklının menfaatini koruyucu bir hüküm koymuştur. TİRK.17.m. yükümlü işletmenin ilgili sicilden kaydının silinmesi halinde rehinli alacağın muacceliyet kazanacağını, terkin işleminin sicil memurunca rehinli alacaklıya bildiriminden itibaren alacaklı iki ay içinde rehnin paraya çevrilmesini talep etmez ise, rehnin kendiliğinden sona ereceğini düzenlemiştir. Ticari işletme rehninin İİK.153.m.ye

²⁹⁰ Erdem, a.g.e., s.48.

²⁹¹ Seza Reisoğlu, “Ticari İşletme Rehni ve Son Yasal Düzenleme”, a.g.e., s.112.

²⁹² Pellumbi, a.g.e., s.108.

göre paraya çevrilmesi ve satış bedelinin sıralarına göre rehinli alacaklılar arasında paylaştırılması ile de bu rehin sona erer (TİRK.15-17).²⁹³

2.7.4.3.6. Ticari İşletme Rehninin Alınması Sırasında Dikkat Edilmesi Gerekenler

Ticari işletme rehni alınması sırasında aşağıdaki konulara dikkat edilmelidir.²⁹⁴

- Rehin sözleşmesi, ticari işletmenin kayıtlı bulunduğu sicil çevresindeki noter tarafından re'sen düzenlenmektedir. Öyle ki, dışarıda hazırlanıp imzaları noterce tasdik ettirilmiş sözleşmelerle dahi ticari işletme rehni kurulamaz.
- Ticari işletme rehni tesis edildikten sonra, diğer sicil memurluklarına da (tapu sicili, motorlu araçlar sicili, maden sicili gibi) durum bildirilir. Ticaret sicilinde tescil anında rehin hakkı doğduğundan, diğer sicillere bildirim yapılmaması veya gecikme ile yapılması rehin hakkını zedelemeyiz. Ancak, bu bildirim üçüncü kişilerin iyi niyetle iktisapta bulunma iddialarını önlemek açısından önem taşır.
- Rehin veren kişinin bu konuda yetkili olması ve rehin verenin şirket olması halinde, ana sözleşmede bu konudaki yetki açıkça belirtilmiş olmalıdır. Bunlara ek olarak aşağıdaki hususlar da göz önünde bulundurulmalıdır.²⁹⁵
- Rehne konu malların mümkün olduğu kadar ayırt edici vasıflarının belirtilmesi yararlıdır. Eğer bu mümkün olmazsa, rehne dâhil unsurların toplam değeri de belirtilebilir. Ancak özellikle makinelerin marka, seri numarası, model, imal yılı vs. gibi ayırt edici özelliklerinin belirtilmesi paraya çevirme safhasına gelindiğinde büyük önem arz etmektedir.
- Gayrimenkul rehninde olduğu gibi ticari işletme rehninde bir derecelendirme söz konusu değildir. Ancak burada kimin rehni daha önce tescil edilmişse alacaklılar arasındaki sıra ona göre tayin olunur.
- Bu nedenle, ticari işletme üzerinde daha önce verilmiş olan bir rehnin olup olmadığı titizlikle incelenmelidir.
- Öte yandan, ticari işletme rehni kapsamındaki unsurların, leasing konusu olup olmadığı konusunda ayrıca araştırma yapılması zorunludur.

²⁹³ Şeref Ertaş, Ticari İşletme Rehni <http://web.deu.edu.tr/hukuk/dergiler/DergiMiz7-ozel/PDF/ertas2.pdf> (19.04.2011), s.47.

²⁹⁴ Oy, a.g.e., s.136.

²⁹⁵ Oy ve Güngöler, a.g.e., s.71.

2.7.5. Alacağın Temliki

Teminat amaçlı alacağın temliki: Bir kimsenin (inananın), bir başka kimseye (inanılana), sahibi olduğu alacağı, ona olan bir borcunu teminat altına almak amacı ile devrettiği ve devralan inananın da bu hakkı teminat amacı içerisinde kullanmayı, özellikle teminat altına alınan borç ifa edilmediği takdirde teminat olarak devredilen alacaktan yararlanmayı, buna karşılık borç ifa veya diğer bir şekilde sona erdiği takdirde, alacağı inananı geriye temlik etmeyi yüklediği sözleşmelerdir.²⁹⁶

Alacağın temlikinde, eski alacaklıya "temlik eden", alacağı iktisap eden üçüncü kişiye "temellük eden", devredilen alacağın borçlusuna "borçlu veya temlik edilen alacağın borçlusu" denilir.²⁹⁷

Alacağın temliki bir alacağın, alacaklısı tarafından bir şahsa devredilmesidir. Alacağın temliki sonucunda, esas borç ilişkisinin tarafları değişmekle; eski alacaklının yerini temlik veren, yeni alacaklı yerini de temlik alan yani temellük eden almaktadır. Temlik yapıldığı anda hüküm ifade eder. Yani, temlikin yapıldığı an temlike konu mal varlığı temlik edenin mal varlığından çıkar, temlik alanın (temellük edenin) mal varlığına geçer. Temlikin yapılması, borçlunun rıza ve onayına bağlı değildir.²⁹⁸

Temlik, temlik olunana sağladığı güven ve ilgililer arası hukuki ilişki kapsamı bakımından çeşitli biçimlerde uygulanabilir. Temlik, asıl borçluya bildirilmeden ve borçlunun rızası aranmadan (BK. 162) yapılmışsa, bunun; borçlunun bilmeden eski alacaklıya ödeme yapması riski vardır. Alacağın devri borçluya duyurulduktan başka, ondan durumu öğrendiğini bildiren bir de teyit yazısı derlenebilir. Ayrıca; borçlunun teyit yazısıyla yetinilmeyip, daha ileri gidilir ve borçludan alacağın teyit zamanındaki varlığını ve temlik edene karşı olan ödeme defilerini ileri sürmeyeceğini bildiren bir teyit yazısı da sağlanabilir.²⁹⁹

²⁹⁶ Ali Şafak "Teminat Amaçlı Alacağın Temliki", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2010, s.45.

²⁹⁷ Fahrettin ARAL, Topyekün Temlik <http://auhf.ankara.edu.tr/dergiler/auhfd-arsiv/AUHF-1991-1992-42-01-04/AUHF-1991-1992-42-01-04-Aral.pdf> (19.04.2011), s.93.

²⁹⁸ Oy, a.g.e., s.153.

²⁹⁹ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 448/681, 7. Bası, İstanbul: 1992, s.384.

Temlik senedinden, alacağın yeteri kadar açıklıkla anlaşılabilmesi gerekir. Senet devreden tarafından imzalanır. Devralanın imzası şart değildir. Devir, mektup veya telgrafla da yapılabilir. Temlik beyaz şekilde yani, temlik olunanın adı ve devredilen miktar sonradan doldurulmak üzere de yapılsa, geçerlidir. Ancak temlikname metninde, yeni alacaklının açıkça belirtilmesi gereklidir.³⁰⁰

BK. m. 162/f. I hükmü uyarınca, kanun akit veya alacağın niteliği gereği, temliki yasak olmayan her türlü alacaklar, teminat amaçlı temlike konu teşkil edebilirler. Temlik edilen alacağın kaynağı da önem arz etmemektedir. Daha net bir ifade ile alacak; akitten, haksız fiilden, sebepsiz zenginleşmeden veya vekâletsiz iş görmeden doğmuş olabilir. Yine eşya, aile ve miras hukukundan doğan alacaklar da teminat amaçlı alacağın temlikine konu olabilirler.³⁰¹

2.7.5.1.Alacak Temlikinin Geçerliliğini Sağlayan Hukuki Şartlar

Alacağın temliki, alacağın temlik edenin mamelekinden temellük edenin mamelekine doğrudan doğruya geçişini sağlayan bir tasarruf sözleşmesidir. Bu itibarla temlik sözleşmesi, temlik edenin temlik edilen alacak üzerinde tasarruf yetkisine sahip olmasını şart kılar; tasarruf yetkisi temlik sözleşmesinin geçerlik şartını teşkil eder.³⁰² Alacağın temlikinin geçerli olmasını sağlayan üç şart bulunmaktadır:

2.7.5.1.1. Temlik Sözleşmesi

Temlikin geçerli olabilmesi için ortada geçerli bir temlik sözleşmesi bulunmalıdır. Temlikname adı verilen bu sözleşmede, şu konular yer alır:³⁰³

- Devrolunanın adı, alacağın belirtilmesi ve
- Devralanın, alacak üzerindeki kayıtsız şartsız tasarruf yetkisi,
- Borçluda veya devredilen alacakta ortaya çıkacak sonraki değişmelerin temlik eden tarafından bankaya gecikmeksizin bildirileceği,
- Mülkiyeti saklı tutma koşuluyla yapılan satışlardan doğan alacakların devrinde

³⁰⁰ Rodoplu, a.g.e., s.110.

³⁰¹ Şafak, a.g.e., s.75.

³⁰² Fahrettin ARAL, Topyekün Temlik <http://auhf.ankara.edu.tr/dergiler/auhfd-arsiv/AUHF-1991-1992-42-01-04/AUHF-1991-1992-42-01-04-Aral.pdf> (19.04.2011), s.94.

³⁰³ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku Ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 448/681, 7. Bası, İstanbul: 1992, s.387.

bedelin ödenmesi karşılığında gönderilen malların geri yollanmasını isteyebilme hakkının bankaya devri,

- Bankanın alacağın durumunu her zaman kontrol edebilme hakkı,
- Temliki, bankanın dilediği zaman borçluya haber verebilme hakkı,
- Alacağın tahsili sırasında alınması gerekli önlemler konusunda, temlik edenin yardım borcu,
- Alacağın tahsil edilmesi halinde, bulunması gerekli teminat miktarını aşan kısmın müşteriye geri verileceği ve marj fazlasının serbest bırakılacağı,
- Anlaşmazlık çıktığında yetkili merci ve borcun ifa yeri.

2.7.5.1.2. Hukuki Neden

Temlik, temlik edilen lehine bir kazandırmayı ihtiva eder. Tasarruf işlemi niteliğini taşıyan bu kazandırmanın hukuki sebebi bir temlik borcudur. Bu borç, bir sözleşmeden (temlik taahhüdü, BK.m.163/ II), bir ölüme bağlı tasarruftan (bir alacak vasiyeti) veya bir kanun hükmünden (BK.m. 455/11) doğabilir (9). Temlik borcu doğuran sözleşme (mesela satım veya hibe) tasarruf işlemi olan temlike temel teşkil eder. Temlik taahhüdünün ihtiva ettiği hukuki sebep, ifa sebebi, bağışlama sebebi, alacak (veya iktisap) sebebi veya teminat sebebi şeklinde olabilir. Temlik taahhüdünün hukuki sebebi, alacağın temlikinin illi (sebebe bağlı) bir işlem olması sebebiyle büyük bir önem taşımaktadır. Zira geçerli bir hukuki sebep bulunmayan hallerde, temlik işlemi geçersiz olur.³⁰⁴

2.7.5.1.3. Temlik Edilebilir Bir Alacak

Alacağın temlikinin oluşabilmesi için öncelikle temliğe konu olabilecek bir alacağın varlığı gerekir. Mevcut alacaklar temlik edilebileceği gibi henüz muaccel hale gelmemiş ya da bir şarta veya vadeye bağlı alacaklar da temlik edilebilir.

2.7.5.2. Alacak Temlikinin Türleri

Alacak temliki; münferit temlik, toptan temlik ve genel temlik başlıkları altında, aşağıda anlatılan üç farklı biçimde gerçekleşir.

³⁰⁴ Fahrettin ARAL, Topyekün Temlik <http://auhf.ankara.edu.tr/dergiler/auhfd-arsiv/AUHF-1991-1992-42-01-04/AUHF-1991-1992-42-01-04-Aral.pdf> (19.04.2011), s.94.

2.7.5.2.1. Münferit (Tek Tek Belirtilerek) Temlik

Devir konusu alacakların her biri ayırıcı özelliklerine göre belirlenir.³⁰⁵ Mevcut veya müstakbel olan bir veya birden fazla alacağın devredilmesidir. Münferit temliği toptan temlikten ayıran özellik: Her bir alacağın bağımsız temlik işlemine konu edilmesidir.³⁰⁶

2.7.5.2.2. Toptan (Topyekûn) Temlik

Devralan alacakların sınırı, temlikle girmeyen öteki alacaklardan açıkça ayrılacak biçimde genel olarak saptanır. Bununla, kredi alan müşteri belli bir süre içinde sözgelimi isimleri A'dan K'ya kadar harflerle başlayan müşterilerine karşı yahut da belirli bir mal satışından elde ettiği var olan ve ileride doğacak alacaklarını, bankaya devrettiğini bildirir.³⁰⁷

Toptan temlik, mevcut veya müstakbel alacakların tamamının bir temlik işlemi çerçevesinde devredilmesidir.³⁰⁸

2.7.5.2.3. Genel (Çerçeve) Temlik

Devredilen alacaklar, açık olarak belirtilmeksizin, genel özellikleriyle tayin edilirler. Bu şekilde yapılan temlikle, alacaklar derhal devredilmiş olmaz.³⁰⁹

Çerçeve temlik ise münferit temlik ile toptan temlik arasında yer alan bir temlik türüdür. Çerçeve temlikte temlik eden, kredi kurumundan almış olduğu kredi miktarına karşılık, kredi kurumuna cari hesabında tüm alacaklarını devretmeyi taahhüt eder. Bu doğrultuda çerçeve temlik gerçek anlamda bir temlik (=tasarruf işlemi) olmayıp, temlik taahhüdü niteliği taşımaktadır.³¹⁰

2.7.5.3. Temlik İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Konular

³⁰⁵ Rodoplu, s.110.

³⁰⁶ Şafak, a.g.e., s.71.

³⁰⁷ Ali Sait Yüksel, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 520/754, 8. Bası, İstanbul: 1997, s.351.

³⁰⁸ Fahrettin ARAL, Topyekûn Temlik <http://auhf.ankara.edu.tr/dergiler/auhfd-arsiv/AUHF-1991-1992-42-01-04/AUHF-1991-1992-42-01-04-Aral.pdf> (19.04.2011), s.96.

³⁰⁹ Rodoplu, a.g.e., s.111.

³¹⁰ Şafak, a.g.e., s.73.

Temlik işlemlerinde, aşağıdaki konulara dikkat edilmelidir.³¹¹

- Temlik akdi mutlaka yazılı olmalıdır.
- Sadece temlik edenin imzası yeterlidir.
- Temlik, bir tasarruf işlemi olduğundan temlik edenin ehliyetinden başka, alacak üzerindeki tasarruf yetkisine de sahip olması gerekir.
- Alacağın temliki işleminin tamamlanması için bunun borçluya ihbarı şart değildir. Ancak temlikin borçluya ihbar edilmemesi durumunda, borçlunun temlikten habersiz olarak iyi niyetle, borcunu önceki alacaklıya veya aynı alacak üzerinde birden fazla temlikin bulunması halinde önceki temlikler dururken sonrakini ödemesi durumunda borçlu borcundan kurtulur. Bu nedenle temliklerin öncelikle borçluya ihbar edilmesi konusu ihmal edilmemelidir.

Ayrıca aşağıdaki konular da göz önünde bulundurulmalıdır:³¹²

- Alacak temlikinin kredinin teminatını oluşturması; geçerli bir alacağın varlığına, temlik borçlusunun ödeme gücüne, taahhüdüne ve sadakatine bağlıdır.
- Temlik borçlusu ile temliki veren kredili firmanın ilişkisi de araştırılmalıdır. Zira temlik borçlusunun, temliki verenden başka bir alacağının bulunması halinde temlik konusu alacağın buna takas/mahsup edilme ihtimali gözden uzak tutulmamalıdır. Bunun yanı sıra, temlik konusu alacakla ilgili olarak daha önce başka bir temlikin var olup olmadığı araştırılmalı, varsa bunların durumları saptanmalıdır.
- Temlikin alınmasını müteakip durum bir ihbar mektubuyla ve noter aracılığıyla borçlu kuruluşa ihbar edilmelidir. Noter aracılığıyla ihbar yapılması, bir şekil şartı olmayıp ispat bakımından kolaylık sağlayıcı bir unsurdur. Bu ihbar sayesinde; aynı alacağın daha önce bir başkasına devir ve temlik edilip edilmediği, üzerinde haciz olup olmadığı öğrenilebilir. Ayrıca, temlik konusu alacağın eski alacaklıya veya alacaklı olduğunu beyan eden üçüncü şahıslara ödenmesi engellenebilir.
- Alacaklı ve borçlu aralarında akdedilecek sözleşmeye koyacakları bir kayıtla söz konusu alacağın üçüncü şahıslara temlikini yasaklayabilirler. Taraflar istekleri

³¹¹ Oy, a.g.e., s.156.

³¹² Oy ve Güngöler, a.g.e., s.78.

doğrultusunda alacaklının alacağı temlik etmesini yasaklayabilirler. Alacağın temliki yasaklanmışsa, temlik yalnızca borçlu hakkında değil akit taraflar (yani temlik eden ve temlik edilenler) ve üçüncü şahıslar hakkında da hiçbir hüküm doğurmaz.

- Alacaklı, aynı alacağı iki kişiye temlik ederse, bu iki temlikten sadece birincisi geçerlidir. Fakat borçlu, kendisine ihbar edilmeyen birinci temlikten haberdar olmaksızın iyi niyetle ikinci temlik sahibine ödeme yaparsa borcundan kurtulur.
- Temlik, tarafların iradesinde, alacağın bir kısmını ya da tamamını kapsayabilir.
- Yapılacak ödeme temliğin tarihsel sırasına göre olmalıdır. İlk ödeme en eski tarihli olan temlik sahibine yapılmalı, kalan kısmı da aynı esas dahilinde ödenmelidir.

2.7.6. Teminat Mektupları

Teminat mektupları ve garantiler borçlananın üstlendiği herhangi bir edimin yerine getirilmesini güvence altına alan gayri nakdi bir kredi türüdür (Bankanın alacaklıya verdiği bir mektuptur). Geniş bir tanımla; bankaların yurt içinde ve yurt dışında bulunan gerçek ve tüzel kişiler lehine bir malın teslimi, bir işin yapılması veya bir borcun ödenmesi ve benzeri çeşitli yasal konularda, iş yüklenenin yükümlülüğünü önceden kararlaştırılan şartlara uygun olarak yerine getirilmesini sağlamak için verdikleri garanti (güvence) belgelerine, mektuplarına "teminat mektupları" denir (letter of guarantee). Bu mektup ile banka, adı geçen yükümlülüğün yerine getirilmemesi durumunda ödenmesi gereken tutarın kendisi tarafından kayıtsız şartsız ödeneceğine dair teminat vermekte ve kefil olmaktadır.³¹³

Yargıtay'ın yapmış olduğu tanıma göre garanti sözleşmesi, "fer'i nitelikte olmayan öyle bir sözleşmedir ki, garanti veren, garanti alandan bir ivaz elde etmek için değil, fakat onu teşebbüs veya iş yapmaya yöneltmek amacıyla bağımsız olarak söz konusu teşebbüs veya işin tehlikelerini kısmen veya tamamen üzerine almaktadır".³¹⁴

2.7.6.1. Teminat Mektuplarının Tarafları ve Şekli

Teminat mektupları kişisel teminat sözleşmeleri olup, her sözleşmede olduğu gibi tarafların iradelerinin uyuşması ile tamamlanırlar. Teminat mektubunun tarafları

³¹³ Aras, a.g.e., s.36.

³¹⁴ Vahit Doğan, **Banka Teminat Mektupları**, Yenilenmiş 3. Bası, Ankara: Seçkin, 2005, s.38.

genellikle taahhüt altına giren bir banka ile garanti alan durumunda olan muhataptır. Bir fiili taahhüt eden lehtar, teminat mektubunun tarafı değildir. Bir teminat mektubu düzenlenirken, lehtar tamamen akdi ilişkinin dışında kaldığından onun onayına da gerek yoktur.³¹⁵

Genelde teminat mektupları belli bir şekle tabi değildirler. Geçerli olmaları için belli içeriğe sahip olmaları da aranmaz. Teminat mektubunun içeriği garanti sözleşmesi veya kefalet sayılması bakımından önemlidir. Yargıtay İçtihadı Birleştirme Kararı'nda da belirtildiği gibi "içeriğine göre bir banka dilerse kefalet şeklinde, dilerse garanti sözleşmesi niteliğinde teminat mektubu verebilir." Ancak bugün banka uygulamasında tüm teminat mektuplarında "...taahhüdünü yerine getirmediği tarafınızdan bankamıza yazılı olarak bildirildiği takdirde, protesto çekilmesine, hüküm alınmasına ve müteahhidin rızasını almaya gerek kalmadan kefil olunan paranın ilk yazılı talebiniz üzerine derhal ve gecikmeksizin size veya emrinize nakden ve tamamen ve talep anından tazmin anına kadar geçecek günlere ait kanuni faizi ile birlikte ödeneceğini taahhüt ve beyan ederiz." İbareleri yer almakta ve bu ibareleri taşıyan teminat mektubunu Yargıtay garanti sözleşmesi saymaktadır. Bu metindeki "kefil" ibaresi garanti sözleşmesi niteliğini etkilememektedir.³¹⁶

2.7.6.2.Teminat Mektuplarının Türleri

Teminat türlerini temel olarak geçici, kesin, avans, devlet dairelerine hitaben yazılmış, serbest konulu, cayılabilir-cayılamaz teminat mektupları biçiminde sıralamak mümkündür. Ödeme süreleri göz önüne alındığıdaysa Vadeli ve vadesiz teminat mektuplarından bahsedilebilir. Karşılık yönünden de ayrı bir sınıflamaya tabi tutulabilir.

2.7.6.2.1. Geçici Teminat Mektupları

Arttırma, eksiltme veya pazarlık usulü ile yapılan alım satıma iştirak için verilen teminat mektuplarına "geçici teminat mektubu" denir.³¹⁷

³¹⁵ Seza Reisoğlu, **Banka Teminat Mektupları ve Kontrgarantiler**, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara: Ayyıldız Matbaası A.Ş., 1990, s.35.

³¹⁶ Seza Reisoğlu, **Banka Teminat Mektupları ve Kontrgarantiler**, Genişletilmiş 3. Baskı, Ankara: Doğu Matbaacılık, 1997, s.110.

³¹⁷ Pamukçu, a.g.e., s.29.

Devlet ile iş yapacak olan kişilerin ihalelere katılmalarını sağlamaktadır. Banka vermiş olduğu geçici teminat mektubu ile ihaleye katılacak müşterisi tarafından yatırılması gereken ve tahmin edilen bedelin yüzdesi olarak ifade edilen nakdi teminatı garanti ettiği için, ihale alındıktan sonra müşterinin sözleşmeyi yapmaması durumunda belirli bir tutan derhal ödeme yükümlülüğünü üstlenmektedir. Müteahhit ihale kararının tebliğinden itibaren 15 gün içinde geçici teminatı kesin teminata çevirerek sözleşme yapmazsa, mektup bankadan tahsil edilerek hazineye irad kaydolunur. Bankalar burada geçici teminat mektubu vereceği müşterinin kredi değerliliğini kesin teminat mektubu vereceğini düşünerek dikkate almak durumundadır.³¹⁸

2.7.6.2.2. Kesin Teminat Mektupları

Kesin teminat mektubunun konusu, lehtarın mektupta belirtilen yükümlülüğünü yerine getireceğini garanti etme biçiminde belirlemektedir. Yükümlülüğün kısmen veya tamamen yerine getirilmemesi halinde bankanın tanzim borcu doğmaktadır.³¹⁹

2.7.6.2.3. Avans Teminat Mektupları

Avans teminat mektuplarının konusu, müteahhitlere veya imalatçıya verilecek avansları bir bankanın garanti etmesi ile ilgilidir.³²⁰

Lehtar ile muhatap arasındaki asıl sözleşmede, edim borçlusunun edimini faya başlayabilmesi için sözleşmenin karşı tarafının bir ön ödeme yapması şart koşulmaktadır. Yapılan bu ön ödeme daha sonra edim borçlusunun hak edişlerinden kesilmektedir. Yapılan bu ödemeye rağmen edim borçlusunu edimini gereği gibi yerine getirmemesi rizikosuna karşı güvence oluşturan teminat mektuplarına “avans teminat mektupları” denilmektedir.³²¹

2.7.6.2.4. Devlet Dairelerine Hitaben Verilen Teminat Mektupları

Devlet dairelerine hitaben verilen teminat mektuplarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

³¹⁸ Aras, a.g.e., s.40.

³¹⁹ Seza Reisoğlu, **Banka Teminat Mektupları ve Kontrgarantiler**, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara: Ayyıldız Matbaası A.Ş., 1990, s.66.

³²⁰ Pellumbi, a.g.e., s.50.

³²¹ Doğan, a.g.e., s.74.

- i. Mahkemelere ya da icra dairelerine hitaben verilen teminat mektupları,
- ii. Vergi dairelerine hitaben verilen teminat mektupları,
- iii. Gümrüklere hitaben verilen teminat mektupları.

2.7.6.2.5 Serbest Konulu Teminat Mektupları

Bireylerin ve özel kuruluşların ihale işleri dışındaki çeşitli sebeplerle kullandıkları teminat mektuplarıdır. Bu tür mektupların belirli bir formu yoktur, her olaya ve konuya göre farklı düzenlenmektedir. Özellikle bayilik, acentelik gibi satılmak üzere mal gönderimi durumunda, kira işlerinde uygulanmaktadır.³²²

2.7.6.2.6. Cayılabılır-Cayılamaz Teminat Mektupları

Teminat mektubunda, mektubun cayılabılır ya da cayılamaz olduğu yönünde bir hükme yer verilmemiş olması halinde cayılamaz nitelikte olduğunun kabul edilmesi gerektiği hükme bağlanmıştır. Garantör bankanın mükellefiyeti lehtarın, usulüne uygun bir cayma beyanı ile ortadan kalkacaktır. Muhatap, lehtarın cayma beyanından önce bankadan usulüne uygun bir cayma beyanında bulunmuş ise, banka muhataba ödeme yapmak zorundadır.³²³

2.7.6.2.7. Ödeme Sürelerine Göre Teminat Mektupları

Teminat mektupları, ödeme sürelerine göre vadeli teminat mektupları ve vadesiz teminat mektupları olmak üzere ikiye ayrılır.

2.7.6.2.7.1.Vadeli Teminat Mektupları

Teminat mektupları kurulurken herhangi bir süreye bağlı olup olmayacağı da konuşulur. Teminat mektubun süreyle sınırlandırılması halinde vadeli teminat mektubu olarak kabul edilir. Konulan bu vadede, riskin gerçekleşmesi halinde banka ödemeye sorumlu olacak, eğer risk vade içinde gerçekleşmezse, bankanın herhangi bir sorumluluğu söz konusu olmayacaktır.³²⁴

2.7.6.2.7.2.Vadesiz Teminat Mektupları

Üzerinde belli bir geçerlilik süresi bulunmayan teminat mektupları, vadesizdirler. 2886 sayılı Devlet İhale Yasası'na göre, resmi dairelere hitaben verilecek

³²² Aras, a.g.e., s.41.

³²³ Doğan, a.g.e., s.85.

³²⁴ Pellumbi, a.g.e., s.52.

geçici ve kesin teminat mektuplarının vadesiz olarak düzenlenmesi zorunlu olmaktadır. Resmi dairelere hitaben verilecek avans teminat mektupları ile ilgili bu tür bir sınırlama yoktur. Vadesiz teminat mektuplarından ötürü bankaların sorumluluğu, zamanaşımı süresi sonuna kadar devam edecektir.³²⁵

Vadesiz teminat mektubu talebi, özellikle uzun süreli sözleşmelerde gündeme gelmektedir. Örneğin, bayilik, tek satıcılık ya da yol, baraj yapımı gibi uzun süreli inşaat sözleşmelerinde muhataplar süresiz teminat mektubu talebinde bulunmaktadır. Vadesiz teminat mektubu verecek olan bankalar kendilerini güvence altına almak için vadesiz ya da sürenin otomatik olarak uzadığı kontrgaranti almaktadırlar.³²⁶

2.7.6.2.8. Karşılık Yönünden Teminat Mektupları

Teminat mektupları, bu ayırimda, karşılığında gösterilen teminatları yönünden aşağıdaki şekillerde uygulanmaktadır.³²⁷

- Nakdi teminat karşılığı verilen teminat mektupları,
- Açık kredi karşılığı verilen teminat mektupları,
- Maddi teminat (menkul rehni) karşılığı verilen teminat mektubu,
- Gayrimenkul ipoteği karşılığı verilen teminat mektupları,
- Kefalet karşılığı verilen teminat mektupları,
- Yabancı banka kontragarantileriyle verilen teminat mektupları.

2.7.7. Senet

Senet, kredi teminatlarında sıkça kullanılır. Bono (senet) soyut bir borç ikrarıdır. Yani borcun neden ve dayanağının gösterilmesine gerek yoktur. Bono veya emre muharrer senet aşağıdaki bilgileri içerir:³²⁸

³²⁵ Seza Reisoğlu, **Banka Teminat Mektupları ve Kontrgarantiler**, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara: Ayyıldız Matbaası A.Ş., 1990, s.69.

³²⁶ Doğan, a.g.e., s.84.

³²⁷ Aras, a.g.e., s.41.

³²⁸ Oy ve Güngüler, a.g.e., s.71.

- Senet metninde “bono” veya “emre muharrer” senet kelimesi ve senet Türkçeden başka bir dille yazılmışsa, o dilde bono karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,
- Kayıtsız ve şartsız muayyen bir bedeli ödemek vaadini,
- Vadeyi
- Ödeme yerini,
- Kime ve kimin emrine ödenecek ise onun ad ve soyadını,
- Senedin tanzim edildiği gün ve yeri,
- Senedi tanzim edenin imzasını.

2.7.7.1.Teminat Amaçlı Senet Alınmasında Dikkat Edilmesi Gereken Konular

Senet alınması sırasında, aşağıdaki konular üzerinde titizlikle durulmalıdır:³²⁹

- Senet, içermesi gereken kanuni şekil şartlarına uygun olmalıdır. Şekil şartlarındaki noksanlık, bononun kambiyo senedi olma niteliğini ortadan kaldırırsa, yasal takip aşamasında sorunlar çıkmasına neden olacaktır.
- Senet hatır nitelikli olmalıdır. Bunun anlamı, firmanın ticari ilişkilerinde böyle bir alacağın bulunmadığıdır.
- Senetlerin bankaya (kredi verene) tevdi edildiği tarihin, senet vadeleri itibariyle, borçluların vade sonundan önce ibraz ve ihbar edilebilmeleri için eterli zaman bulunmalıdır.

Ayrıca, aşağıdaki konularda da mutlaka dikkatli olunmalıdır:³³⁰

- Senet bankaya (kredi verene) kayıtsız şartsız, temlik ve /veya teminat cirosu ile devredilmelidir. Yani senedin arkasına bedeli teminattır, bedeli rehindir veya rehni ifade eden başka bir ibare yazılarak ciro edilmelidir.
- Senet “protestosuz” şerhini içermemelidir. Bu ibare, senedin vadesinde borçlusu tarafından ödenmemesi halinde protesto edilemez, var ise senette bulunan cirantalara başvuru hakkı ortadan kalkar.
- Cirantalar hakkında takibat yapılabilmesi için senet noterden protesto edilmelidir.

³²⁹ Oy, a.g.e., s.142.

³³⁰ Oy ve GÜNGÜLER, a.g.e., s.74.

- Poliçede keşideci ve son ciranta, bonoda da borçlu ve son ciranta, borçlanma ehliyetlerini haiz olmalıdır.
- Senetlerin gerçek ticari ilişkiden kaynaklanmış bulunmaları ve yapılacak istihbarat sonuçları olumlu olmalıdır.
- Türk Ticaret Kanunu hükümlerince yabancı bir para birimi esas alınarak bono tanzim edilebilir. Para birimi yazılırken ileride ihtilaf çıkmaması açısından ülke ismi belirtilmelidir. (Amerikan Doları, Kanada Doları)
- Sentte tanzim tarihi mutlaka olmalıdır. Aksi halde ileride doğabilecek uyuşmazlıklarda senet sahibi avantaj sağlar. Kredi veren ise hızlı ve özel takip yoluyla tahsilat yapamaz.

2.7.8. Kredi Sigortası

Kredi sigortası uygulaması doğrudan bir finansman tekniği değildir. Ancak, firmalar tarafından yapılan kredili satışlardan kaynaklanan alacakların vadesinde ödenmemesi durumunda ve/veya alacakların tahsilinin olanaksız hale gelmesi durumunda alacak bedelinin önemli bir bölümünü garanti altına alan bir uygulamadır. Bu bağlamda, kredi sigortası uygulaması firmaların kredili satışlarının tahsil edilememesi riskini belirli oranda kaldıran bir uygulamadır. Bu tekniğin en önemli özelliği kredili satış yapan firmalara ve değişik hizmet kurumlarına, şüpheli alacak zararlarının büyük bir bölümünü karşılaması, yani ilgili firmaya ödeme yapması nedeniyle bir çeşit finansman sağlamasıdır.³³¹

Özellikle sağlıklı bir şekilde finanse edilmemiş, alacakları büyük tutarlar halinde ve az sayıdaki müşteri üzerinde toplanan işletmeler için, alacakların sigorta edilmesi uygun bir önlemdir. Ülkemizde, kredili satışlardan meydana gelen risklerin sigortalanması, henüz gelişmiş bir sigorta branşı değildir. İhracatta, ülke ve ödeme riskine karşı Eximbank'ın sigortaları bulunmaktadır.³³²

³³¹ Önal, a.g.e., s.193.

³³² Soykan, a.g.e., s.114.

III.BÖLÜM: İSTİHBARAT

3.1.Tanımlar

Literatüre bakıldığında, istihbarat konusu genellikle polisiye anlamda değerlendirilmektedir. Sosyal bilimler alanında araştırma yapıldığında ise rakip analizi konusu ile karıştırılmaktadır. İngilizce karşılığı “Intelligence” olarak görülen bu kavramın içeriğinde bu çalışma konusunun çok dışında kavramlarla karşılaştığı görülmüştür. Aşağıda, istihbarat konusunu ilgilendiren temel kavramlar tanımlanmaya çalışılmıştır.

3.1.1. İstihbarat

İstihbarat kelimesi; yeni öğrenilen bilgiler, haberler ile bilgi toplama, haber alma anlamlarına gelmektedir. İstihbarat, haberlerin (ham bilgilerin) işlenmesi, (tasnif, kıymetlendirme, yorum) sonucu üretilen bir ürün veya bilgi olarak tanımlanabilir³³³

Bankalar açısından istihbarat; "Bankanın müşterileri ve müşterilerin faaliyet gösterdikleri piyasalar hakkında, kredi dağıtımına rehber olabilecek çeşitli bilgilerin bir sistem dâhilinde değerlendirilmek üzere toplanıp kayıtlandırılmasına istihbarat denir."³³⁴

Müşterinin kimliğini, ahlâk ve karakterini, işindeki yeteneği derecesini, serbest servetini belirlemeye ve krediyi malî durumuna ve ödeme, gücüne uygun bir şekilde tespite imkân vermek üzere yapılan incelemelere “istihbarat” denir. İstihbarat; kredi isteğinde bulunan veya müşteri olabilecek firmaların ticari, mali, şahsi durumu ile borç ödeme gücünü belirlemek amacıyla çeşitli ve inanılır kaynaklardan bilgi toplama ve bu bilgileri belirli bir sistem dâhilinde değerlendirme işlemidir.³³⁵

³³³ Nevzat Güldiken, “Bilginin Elde Edilmesi ve Korunmasında Ekonomik İstihbarat Sistemlerinin Rolü” **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 7, Sayı 2, 2006,ss.169-182, s.172.

³³⁴ İstihbarat ve Mali Tahlil, s.4.

³³⁵ Hakan Katırcıoğlu, ”Basel-II Standartlarına Göre Ticari Bankalarda Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Yıldız Teknik Üniversitesi SBE, 2006, s.21.

İstihbarat, çeşitli kaynaklardan yararlanılarak gerçek ve tüzel kişiler hakkında ticari, mali ve moral yönlerden araştırma yapılması, bilgi toplanması, toplanan bilgilerin değerlendirilmesi ve sürdürülmesi işlemidir.³³⁶

Ticari ilişki bulunan ve/veya yeni ticari ilişkiye girilmesi düşünülen firmaların ticari, mali ve moralite yönleriyle değerlendirilmesi, araştırma yapılarak bilgi toplanması suretiyle değerliliğinin tespit edilmesi işlemidir.³³⁷

3.1.2. Moralite

Firma ve otakları adına protesto, karşılıksız çek ya da kanuni takip, icra vb. olması, bunların yakın tarihli olması firma açısından önemli bir sorunun olduğunu gösterir. Kamuya yönelik iş yapan firmaların, vergi borcu, SSK borcu ya da geçmişte eksik yapılan işler nedeni ile kamu ihalelerine girmeleri yasaklanabilmektedir. Firmaların ihale yasaklısı olup olmadıkları değerlendirme açısından önemli bir kriterdir.³³⁸

Bir firmanın ticari yükümlülüklerini zamanında yerine getirme alışkanlığına “moralite” denir. Firmanın mali, ticari ve ahlaki durumuyla ailevi durumu, yaşama şekli, yetişme tarzı, sorumluluk duygusu, piyasadaki itibar vb. yorum sonucu tesbit edilen kanaatine moralite denir. Moralite subjektif bir kavram olduğu için aşağıdaki biçimde sınıflandırılmaktadır:³³⁹

- Çok iyi; en zor şartlarda dahi yükümlülüklerini zamanında yerine getiren tüccara verilen puan,
- İyi; mücbir sebepler dâhilinde zaman zaman ödemelerinde aksama olsa da sorun yaratmayan tüccara verilen puan,
- Orta; ödeme alışkanlığı olmayan, ödeme taahhütlerine gerekli hassasiyeti göstermeyen tüccara verilen puan,

³³⁶ Erdoğan Çiloğlu, **Bankacılıkta İstihbarat**, Ankara: Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, No.151, 1988, s.7.

³³⁷ Cihangir Saçlı. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 05 Kasım 2010.

³³⁸ Şekerbank T.A.Ş., **Mali Tahlil ve İstihbarat**, 4. Baskı, 2009, s.208.

³³⁹ Faruk Ulutaş. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 17 Mayıs 2011.

- Zayıf; iflas ya da konkordato ilanı olan, geçmişte mali mevzuata aykırı davranmış tüccara verilen puan,
- Denenmemiş (yeni firmalar için; henüz piyasada tanınmadığı için hakkında bir kanaat oluşmamış) tüccara verilen puan.

3.1.3. Piyasa İstihbaratı

Yeni çalışılmaya başlanan firmalar için, firmanın içinde bulunduğu piyasanın sözüne güvenilir tacirlerin görüşleri alınabilir. Bu kişilerden firmanın piyasadaki durumu, ödeme gücü, ticari itibarı, işlerin nasıl gittiği, temkinli çalışılıp çalışılmadığı, diğer kişi e bankalara olan borç durumu gibi konularda bilgi toplanması yararlı olur.³⁴⁰

3.1.4. Muhatap İstihbaratı

İskonto, iştirak, senedat mukabili kredi işlemleri veya başka bir şekilde kredi konusu yapılacak olan bir senedin ya da kredinin teminatını veya munzam teminatını oluşturan diğer kambiyo senetlerinin borçluları/keşidecileri için yapılan istihbarata muhatap istihbaratı denir.³⁴¹

3.2. Kalitatif İstihbarat

İstihbarat çalışmalarında iki farklı yoldan yararlanılmaktadır. Bunlardan biri, subjektif verilere dayanan çalışmalardır. Diğer ise finansal analizleri içeren sayısal verilere dayanmaktadır. Bankalarda daha çok sayısal verilerden, yani müşteri bilançolarından yararlanılırken, piyasa istihbarat çalışmalarında subjektif verilerle hareket edildiği, bu çalışma sırasında yapılan mülakatlar neticesinde ortaya çıkmıştır.

3.2.1. İstihbaratın Amacı

Zaman unsurunun bulunduğu her işlemde olduğu gibi kredilerde de risk mevcuttur. Mali tahlil ve istihbaratın ana amacı; işletmelerin genel durumları hakkında bilgi ve görüş sahibi olmak, kredi hazırlığını belirli usul ve esaslara dayanan bir disiplin altına almak, işletmenin ödeme gücünü tespit etmek sureti ile kredi riskinin azaltılmasını sağlamaktır. Bu kapsamda; mali tahlil ve istihbaratın bir diğer amacı da;

³⁴⁰ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat**, 2. Baskı, İstanbul: Yetenek Yönetimi Bölümü, Yayın No:82.G.M. Matbaacılık, 2009, s.110.

³⁴¹ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat**, s.110.

müşterilerin veya müşteri olabilecek firmaların hukuki, mali ve ahlaki durumlarını, iş yeterliliği ve girişimciliğini, sektörün ve ekonominin genel durumu çerçevesinde değişik ve inanılır kaynaklardan saptayabilmek ve izleyebilmektir.³⁴²

İstihbaratın amacı kredinin risk unsurunu en düşük düzeye indirmektir. Bunun için kredi verilecek müşteriyi ve sektörü yakından tanımak, ekonominin genel durumunu dikkate alarak bankanın olanaklarını ve politikasını belirlemek gerekir.³⁴³

Müşteriyi iyi tanımak, isabetli ve süratli karar ve tedbir almaya yarar. İyi tanınmayan bir müşterinin talepleri isabetli ve emniyetli olarak cevaplandırılmaz; dolayısıyla alınacak kararlarda yanılma payı yüksek olur. Müşterilerin kredi talepleri cevaplandırılırken isabetli ve emniyetli bir karara varılabilmesi istihbarat yapılmasını gerekli kılmaktadır. İstihbaratın hedef ve gayesini özetlemek gerekirse;

- İşletmelerin genel durumları hakkında esaslı bilgi ve kanaat sahibi olmak;
- Kredi hazırlığını belirli usul ve esaslara dayanan bir disiplin altına almak;
- İşletmenin ödeme gücünü tespit etmek sureti ile kredinin riskinin ortadan kalkmasını sağlamak, denilebilir.³⁴⁴

3.2.2. İstihbaratın Önemi ve Gerekliliği

Kredinin güvenli, verimli ve akışkan (seyyal) olarak plase edilmesine özen gösterilmesi gerekir. Kredinin seyyal olarak çalışması, verimli ve güvenli bir şekilde kullandırılması, kredi talebinde bulunan işletmenin tanınması ile mümkündür. Kredinin geleceğinin güvencede olması ve riskin vadesinde tahsil edilebilmesi; müşterinin ve onun kredi limitinin en iyi bir şekilde tespiti ve işletmelerin tanınması ise ancak yapılacak iyi bir istihbarat ile sağlanmaktadır.³⁴⁵

³⁴² Mehmet Burak Yalkın, “Basel II Kapsamında Şirket Derecelendirme ve Bankaların Mali Tahlil Birimleri Açısından Değerlendirilmesi” **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Gazi Üniversitesi EBE, 2007, s.92.

³⁴³ Katırcıoğlu, a.g.e., s.22.

³⁴⁴ Çiloğlu, a.g.e., s.8.

³⁴⁵ İsmet Öztürk, ” Bankalardaki Ticari Kredi Uygulamalarında Mali Tahlil Ve İstihbaratın Etkinliği (Gaziantep Halıcılık Sektörü Uygulaması: 1999-2004)” **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C.Gaziantep Üniversitesi SBE, 2005, s.4.

Bankalar yönünden istihbaratın amaçları, aşağıdaki gibi sıralanabilir:³⁴⁶

- Kredi isteğinde bulunan firmaların piyasa ve ekonomik koşullar göz
- önünde bulundurularak mali, hukuki, ticari durumunun moralitesi ve geçmişinin incelenerek kredi çalışmalarının sakıncalı olup olmadığının saptanması,
- Kredili müşterilerin ve kefillerin durumlarının sürekli izlenmesi,
- Bankayla kredi ilişkisi bulunmamakla birlikte kredili müşteri edinilmesi düşünülen piyasada itibarlı, mali durumu ve moraliteleri iyi firmaların bankaya kazandırılmasını sağlamak amacıyla bilgi toplanması ve değerlendirilmesi,
- Firma kredi değerliliğinin belirlenmesi,
- Firmanın sektördeki yerinin tespiti,
- Firmanın moralitesinin tespiti,
- Firma yöneticilerinin bilgi, beceri ve deneyimlerinin araştırılması,
- Tahsis edilecek kredinin gerçek kullanım alanının belirlenmesi.

Firmalar da kredili satış yaptıkları müşterilerini aynı amaçlar çerçevesinde incelemektedirler.

3.2.3. İstihbarat Prensipleri

İstihbarat prensipleri; gizlilik, tarafsızlık, doğruluk ve süreklilik olmak üzere 4 ana başlık altında incelenebilmektedir.

3.2.3.1. Gizlilik Prensibi

İstihbarat ve kredi incelemelerinde gizlilik esastır. Bankacılık faaliyetleri sonucunda, inceleme elemanları tarafından müşterilere ait birtakım bilgiler öğrenilmektedir. Bankalara duyulan itibar ve güven nedeniyle müşteriler kendilerine ait bilgileri vermektedir. İstihbarat incelemesi ile görevli kişiler ve bu serviste çalışan elemanlar, temin ettikleri bilgilerin gizliliğine uymakla yükümlüdürler. Temin edilen bilgi ve belgeleri, servis çalışmaları ile fiilen ilgisi olmayan üçüncü şahıslara veremezler, gösteremezler ve içeriğini tamamen açıklayamazlar. 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun 22. maddesinin 8. bendinde konu ile ilgili şu ifadeler yer verilmektedir: “Bankaların mensupları ve diğer görevlileri, sıfat ve görevleri dolayısıyla öğrendikleri,

³⁴⁶ Hatipoğlu, a.g.e., s.5.

bankalara veya müşterilere ait sırları bu konuda kanunen açıkça yetkili kılınan mercilerden başkasına açıklayamazlar. Bu yükümlülük görevden ayrılmalardan sonra da devam eder. Bu madde hükmüne aykırı davrandığı tespit edilen kişiler için bir yıldan üç yıla kadar ağır hapis ve bir milyar liradan az olmamak üzere ağır para cezasına hükmolunur.” Bu nedenle istihbarat çalışması yapan kişilerin, değerlendirmesini yapmış oldukları firmaların malî yapıları, moraliteleri ve faaliyetleri ile ilgili bilgileri sadece kredi taleplerinin incelenmesinde ve değerlendirilmesinde kullanmalarının yasal bir zorunluluk olduğu unutulmamalıdır.³⁴⁷

Gizlilik ilkesinin bazı istisnai durumları vardır. Bunlar; Cumhurbaşkanlığı, Başbakanlık, T.C Maliye ve Gümrük Bakanlığı, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlıkları, T.C Merkez Bankası, T.C Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu, Bankalar Kanunu’na göre yeminli murakıplar, Adalet Mercileri, Memurun Muhakemat Kanunu’na göre soruşturmaya yetkili olanlar, İcra ve İflas Daireleri, yalnız vergi konularında vergi daireleri, maliye müfettişleri ve hesap uzmanları, teftişe yetkili bakanlıkların müfettişleri, 4237 sayılı kanuna göre olağan üstü hallerde mal iktisap edenler hakkında soruşturma yapmaya yetkili olanlar, gümrük suçlarının kovuşturulmasında soruşturmaya yetkili olanlar, bankanın müfettiş ve yardımcıları ile istihbarat elemanları, vali ve kaymakamlar gibi resmi kuruluşların talep etmesi halinde banka istihbarat bilgilerini bu kurumlara vermekle yükümlüdür.³⁴⁸

İnceleme sırasında firmalardan alınan bilgiler gizli niteliktedir. Üretici, dağıtıcı firma ile müşteri arasındaki güveni sarsmamak amacı ile istihbaratçı tarafından öğrenilen bilgilerin 3.kişilere açıklanmaması bir zorunluluktur.³⁴⁹

3.2.3.2.Tarafsızlık Prensibi

İnceleme elemanının objektif ölçülerle hareket etmesi, her çeşit ön yargılardan uzaklaşarak, tarafsız olması gerekir. Toplanan bilgiler, arzu edilen şekilde değil, gerçek durumu ortaya koyacak şekilde değerlendirmelidir. Edinilen bilgilerin çeşitli

³⁴⁷ Dolunay, a.g.e., s.44.

³⁴⁸ Mustafa Can Samırkaş, “Türkiye’de Mali Tahlil Ve İstihbarat Çalışmalarının Basel II Standartlarına Uyum ve Katılım Bankaları Üzerinde Bir Uygulama”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Çukurova Üniversitesi SBE, 2009, s.9.

³⁴⁹ Cihangir Saçlı. -Özel Sektör İstihbaratçıları Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 05 Kasım 2010.

kaynaklardan doğrulanması, birbirini doğrulamayan bilgilere fazla değer verilmemesi gerekir. Bunun aksine yapılan istihbaratta beklenen gayeden uzaklaşmış olur. Bu da kredi istemini karara bağlayacak olanları yanıltmış olur.³⁵⁰

Müşteri hakkında inceleme yapan istihbarat uzmanının önyargıdan uzak, objektif olması gereklidir. Müşteri hakkındaki bilgiler, gerçek durumu yansıtacak bir biçimde ortaya konmalıdır. İstihbaratı yapılacak kişi ve firmalar hakkında hissi davranarak, olumlu ya da olumsuz yorumlarda bulunulmamalıdır.³⁵¹

3.2.3.3.Doğruluk Prensibi

Ülkemizde faaliyet gösteren firmaların finansal tablolarının, işletmelerin gerçek mali yapılarını yansıtmaması, mali tabloları hazırlayan kişilerin bazen kredi kararma etki edebilecek olumsuz faktörleri gizleme çabasında olmaları, firma yönetimlerinde batı ülkelerinde olduğu gibi yeterince profesyonel yöneticilerin bulunmaması gibi nedenlerle, kredi taleplerinin değerlendirilmesinde istihbarat elemanının veya analistin temkinli olması, özellikle ticaret, borçlar ve vergi kanunları; muhasebe, iktisat, ithalat rejimleri gibi konularda mevcut bilgileri devamlı olarak yenilemesi, sektörlerin durumlarını yakından takip etmesi ve tanzim edilecek raporların doğru ve güncel bilgileri kapsamı gereklidir.³⁵²

3.2.3.4.Süreklilik Prensibi

Müşteri hakkındaki olumlu ve olumsuz duyular gelecek kredi talebinde yararlanılması amacıyla muhafaza edilmek suretiyle süreç süreklilik arz etmektedir. Piyasalar durağan bir seyir izlememektedir. Değişen piyasa koşulları ve değişen firmanın iç dinamikleri, zaman zaman firmayı olumlu ya da olumsuz durumlarla karşı karşıya bırakabilmektedir.³⁵³

Belli bir dönemde yapılan inceleme, işletmenin dönemsel durumunu ortaya koyar. Hâlbuki kredinin, kullanıldıktan sonra da takip edilmesi gerekir. Kredinin vadesinde geri ödeninceye kadar oluşabilecek risklerin göz önünde tutulması gerekir.

³⁵⁰ Çiloğlu, a.g.e., s.8-9.

³⁵¹ Cihangir Saçlı. -Özel Sektör İstihbaratçıları Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 05 Kasım 2010.

³⁵² Dolunay, a.g.e., s.44.

³⁵³ Samırkaş, a.g.e., s.9.

Verilen krediler amacına uygun kullanılıyor mu? Protestolu senet var mı? Teminatlarda bir açıklık var mı? gibi her türlü yolla incelemenin sürekliliği sağlanmalıdır.³⁵⁴

Kredi baremleri firmanın belli bir dönemdeki durumunu ortaya koyar. Ancak kredinin kullandırıldıktan sonra takip edilmesi gerektiğinden, müşterilerin yıl içinde de izlenmesi genel kabul görmüş bir durumdur. İşletmelerde istihbarat aşağıdaki hallerde yapılmaktadır.³⁵⁵

- Yeni müşteri için,
- Mevcut kredinin arttırılması için,
- Müşteri firmanın durumunda bir olumsuzluk görülmesi veya sezilmesi,
- Eski tarihli istihbaratın yenilenmesi için,
- Halen müşteri durumunda olmasa dahi firma ile ileride çalışma ihtimalinin bulunması,
- Eskiden çalışılmış olan müşterinin kodunun yeniden aktif hale getirilmesi.

3.2.4. İstihbaratın Kapsamı

Şahsî ve Malî faktörlerin açıklandığı istihbarat kartonlarında, şahsî faktörlere ilişkin açıklama aşağıdaki bilgilerden oluşmaktadır:

- Hüviyet,
- Ahlak ve Seciye,
- Kabiliyet ve işte muvaffakiyet derecesi,
- Kredi tespitine mani ve tahditli kredi kullandırılmasını mucip haller.

Mali faktör için saptanan asgari bilgiler ise döner, bağlı ve sabit değerler, kısa ve uzun vadeli borçlarla öz sermaye, işletme sermayesi, mali tahliller tablosundaki oranlar ve gelir tablosundan (net satışlar, satılan malın maliyeti, genel idare masrafları, faaliyet geliri ve bilanço kârı) ibarettir.³⁵⁶

³⁵⁴ Katırcıoğlu, a.g.e., s.24.

³⁵⁵ Cihangir Saçlı. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 05 Kasım 2010.

³⁵⁶ İstihbarat ve Mali Tahlil, a.g.e., s.9.

3.2.5. Mali Tahlil ve İstihbaratın Kredi Sürecindeki Yeri

Kredilendirme süreci firma ile yapılacak görüşmeyle başlar. Firma ile yapılan görüşme sonucunda; ilk kez kredi ilişkisine girilecek firmanın kredi değerliliğinin olup olmadığı ve/ veya ne düzeyde olduğuna, daha önce kredi ilişkisine girilmiş ancak, kredi limiti yenilenmesi ya da artırılması düşünülen firmaların, kredi değerliliğinin buna uygun olup olmadığına, kredi ilişkisi sürdürülen firmaların, kredi değerliliğinde olumsuz yönde bir değişiklik olup olmadığına yönelik istihbarat ve mali tahlillerin yapılması gerekir. Bu kapsamda kredilendirme sürecinde mali tahlil ve istihbaratın büyük bir önemi bulunmaktadır.³⁵⁷

3.2.6. İstihbaratın Kaynakları

İstihbaratın kaynakları genel olarak kalitatif ve kantitatif şeklinde sınıflandırılmakta olup, istihbaratı birkaç kaynağa dayandırmak ve sınırlı kaynaklarla istihbaratta bulunmak sıhhatli olmamaktadır. Kredi talep edenlerin moralitesi, cari mali gücü, özvarlığı, gelir yaratma kapasitesi hakkında bilgi sağlayıcı, kredi taleplerinin değerlendirilmesinde büyük öneme sahip bu faktörlerin kavranmasına imkân veren, çeşitli kaynaklar mevcuttur. Bu kaynaklardan en önemlileri; özel, resmi ve yarı resmi kaynaklardır.³⁵⁸

Firma ile ilgili istihbaratın iyi yapılabilmesi için bilgi kaynağının çeşitli olması, belli aralıklarla tekrarlanması gerekir. Bazı özel durumlar dışında her yıl yapılan değerlendirmede kredi müşterileri hakkında olumlu veya olumsuz bilgiler değerlendirilmelidir.³⁵⁹

Bazı özel durumlar dışında yılda 1 defa yapılan istihbarat için, kredi müşterileri hakkında olumlu veya olumsuz bilgiler, süzgeçten geçirilmek ve iyi bir değerlendirmeye tabi tutulmak kaydıyla çeşitli kaynaklardan elde edilir. Doğruluk derecesi belirlenemeyen hususlar dikkate alınmamalıdır.³⁶⁰

³⁵⁷ Yalkın, a.g.e., s.93.

³⁵⁸ Öztürk, a.g.e., s.5.

³⁵⁹ Şakar, a.g.e., s.44.

³⁶⁰ İstihbarat ve Mali Tahlil, a.g.e., s.9.

Kredi paketi hazırlanırken yararlanılacak istihbarat kaynakları şöyledir.³⁶¹

- Firma ziyareti sırasında ya da ipotek işlemleri esnasında alınacak yazılı ve sözlü bilgiler,
- Hesap Vaziyeti, Açıklayıcı Notlar, Bilanço ve Gelir Tablosu, Mizan, Hesap açıklamaları,
- Ticaret Sicil Gazetesi, Ortaklık Sözleşmesi, Sanayi ve/veya Ticaret Odası kayıt belgesi, imza sirküleri, Hazirun (Ortaklar) Cetveli, tapu kayıtları (firma ve ortakların mal varlığı dökümü),
- Kapasite raporu, miktarsal üretim ve satış raporları, makine-araç parkı listesi, yatırım teşvik belgeleri,
- T.C. Merkez Bankası kaynakları (risk standardizasyonu, protestolu senetler, karşılıksız çekler, sorunlu bireysel krediler-kredi kart ödemeleri),
- Piyasa araştırmaları,
- Firmanın bankalarla olan ilişkileri,
- Tapu tespitleri,
- Sektörel yayınlar.

İstihbarat kaynaklarını üç temel başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar aşağıdaki tabloda sunulmuştur:

³⁶¹ Cihangir Saçlı. -Özel Sektör İstihbaratçıları Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 05 Kasım 2010.

Tablo 1: Mali Tahlil ve İstihbarat Kaynakları

Özel Kaynaklar	Resmi Kaynaklar	Yarı Resmi Kaynaklar
Şirket Ana Sözleşmesi	Ticaret Sicil Kayıtları	Noterler, Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf ve Küçük Sanatkârlar Dernekleri, İhracatçı Birlikleri, Mühendis ve Mimar Odaları, Kooperatif Birlikleri, Serbest Muhasebeci, Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları, Menkul Kıymetler Borsası
Hesap Durum Belgesi ve Mali Hesapların Açıklayıcı Notları	Esnaf ve Sanatkar Sicil Kayıtları	
Şirket Yetkili/Ortakları ile Karşılıklı Görüşme	Trafik Tescil, Liman Sicil, Tapu Sicil ve Vergi Kayıtları	
Şirketlerin Bankalarla Olan İlişkileri	TCMB Risk Santralizasyon Kayıtları	
Firma Merkez ve Tesis Ziyareti	İcra-İflas Dairesi Kararları	
Dış Denetim Raporu, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir, Yeminli Mali Müşavir Raporu, Firma Faaliyet Raporu	Kanun, Kararname ve Tebliğler	
Diğer (Kapasite Raporu, Hakediş Belgesi, İş Bitirme Belgesi, İş Sözleşmesi, Gümrük Çıkış Beyannameleri, Yatırım Teşvik Belgesi, İhracatçı, İthalatçı Belgesi, Vergi Beyannamesi)		

Kaynak: Mehmet Burak Yalkın, a.g.e., s.95.

Resmi kaynaklar içinde yer alan TCMB Risk Santralizasyonu, protestolu senet, karşılıksız çekler ve tüketici kredisi yasaklılarının elektronik veri aktarımı ile TCMB'den, Ticaret Sicil bilgilerinin ise TOBB'den sağlanarak veri tabanına aktarılması, sorgulanabilmesi ve raporlanmasını sağlayan bir sistemdir. Ayrıca bu sistemde, kullanıcı kurumun risk santralizasyonu bilgilerinin ve müşterilerinin, belirli bir formatta Merkez Bankasına sürekli olarak bildirimini sağlanmaktadır.³⁶²

³⁶² Coşkun ve Başar, a.g.e., s.140.

Bankacılık alanındaki istihbarat çalışmaları sırasında resmi kaynaklar içinde yer alan TCMB Risk Santralizasyon Kayıtları (memzuç bilgileri) çok önemlidir. Merkez Bankasının bu kayıtlarında firmanın mevcut (bu gün itibarı ile) kullanmakta olduğu kredi durumunu görmek mümkündür. Bu kayıtlara müşterinin vergi numarası ve T.C. kimlik numarası ile giriş yapılır. Memzuç bildirim cetvelinde risk kodları yer almaktadır. Bu kodlarla beraber müşterinin kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi limitleri ve riskleri, faiz reeskontları gibi bilgiler de bulunmaktadır.³⁶³

3.2.7. İstihbarat Türleri ve İstihbarat Çalışmalarında Elde Edilmesi Beklenen Bilgiler

Kredi kararı eliminasyon sürecinin bir sonucudur. Bu süreç kredi yöneticisine kabul edilemeyecek bir talebi en kısa sürede elimine etmesi olanağını verir. Süreç kredi mülakatı ile başlar. Bu aşamada talep kredi yöneticisine ulaşmış, kredinin amacı belli olmuş ve veriler alınmıştır. Kredi yöneticisi kredi talebinin bankanın kredi politikaları ile uyumlu ve kredi kriterlerini karşılar özellikte olduğuna karar verirse sürece devam edilir. İlk engeli aşan talep için ikinci aşama firma yöneticileri, firma ve sektör hakkında bilgi toplanması aşamasıdır. Borçlunun çevresindeki ünü, karakteri ve geçmişteki deneyimleri hakkında referans olabilecek bilgi kaynakları taranır ve firmanın içinde bulunduğu sektördeki yeri ve sektörün istikrarlılık derecesi araştırılır. Bu istihbarat esnasında karşılaşılan olumsuz faktörler kredinin bu aşamada reddedilmesine olanak sağlar. Firmanın finansal verileri karaktere yönelik istihbarat sırasında veya daha sonra toplanmış olur. Verilerin kısa bir değerlendirmesi kredinin geri çevrilmesine neden olacak önemli bir zayıflığı ortaya çıkarmazsa daha ayrıntılı finansal analiz yapmak üzere talebin incelenmesine devam edilir.³⁶⁴

Bankalar, kredi talep eden müşterilerinin bu taleplerine cevap verirken kurumun öz sermayesi, borç ödeme gücü, faaliyet karı gibi mali yapısını ortaya koyan nicel kriterlerin yanında; kurumun yönetsel yapısı, itibarı, firmanın bulunduğu sektör ve sektör içindeki yeri, ortaklarının piyasadaki bilinirliği, ticari ilişki içeri-sinde bulunduğu şirketler ve bankaların kurum hakkındaki yargıları gibi nitel faktörleri de göz

³⁶³ Necdet Albayrak. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 14 Mayıs 2011.

³⁶⁴ Katırcıoğlu, a.g.e., s.24.

önünde bulundurmak zorundadır. Dolayısıyla kredi taleplerinin değerlendirilmesinde nitel/nicel çok sayıdaki kriterin bir arada bulunması, kredi taleplerinin değerlendirilmesi konusunu karmaşık ve çok kriterli bir karar problemine dönüştürmektedir.³⁶⁵

Firmalar tarafından yalpan kredili satışların istihbaratında da yukarıda anlatılan bankaların kredi verme sürecinde izledikleri yol izlenir. Firmalar, kredili satış yapacakları bayileri ya da firmaları iki tür istihbarat sürecine tabi tutarlar. Bunlardan biri kalitatif (niteliksel) istihbarat, diğeri ise kantitatif (niceliksel) istihbarattır.

Kalitatif istihbarat daha çok ülke riski, endüstri riski ve firma riski ile ilgilenirken; kantitatif risk de likidite, borçluluk, faaliyet, karlılık, büyüme oranları gibi firmanın finansal durumuna yönelik analiz çalışmalarını içermektedir.

Kantitatif istihbaratta bilgi toplamak için resmi ve yarı resmi kaynaklar kullanılırken, kalitatif bilgiler özel kaynaklardan elde edilir.

Kantitatif bilgi kaynakları ve bilgi toplama süreci aşağıda açıklanmıştır. Kantitatif istihbarat yöntemi olan mali tahlil ya da diğeri adıyla finansal analiz süreci bu çalışma içinde ayrı bir başlık altında toplanmıştır.

Kredinin istihbarat sürecinde elde edilmesi gereken bilgileri şu şekilde sıralayabiliriz:

- Kredinin miktarı ve amacı,
- Şirket verileri,
- Finansal veriler,
- Birincil ve ikincil geri ödeme kaynakları,
- Güvenilirlik.

Kredi geri ödenmez ise, kredinin açılışında firma ve ortaklarının mal varlığı açısından gerekli istihbaratın yapılmış olması, gerekli bilgilerin alınmış ve güncelleştirilmiş olması, risklerin tasfiye edilmesini kolaylaştırır. Bu nedenle kredi

³⁶⁵ Nuray Girginer, “Ticari Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesinde Çok Kriterli Yaklaşım: Özel ve Devlet Bankası Karşılaştırılması”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı:37, 2008, ss.137-141., s.139.

ilişkinde girilirken firma ile ortakları ile ilgili olabildiğince geniş bilgi edinilmeli ve bu bilgilerin güncel tutulmasına çalışılmalıdır.³⁶⁶

İstihbarat çalışmalarıyla belirlenebilecek bilgiler aşağıda belirtilen iki temel grupta incelenebilir; şahsî durumla ilgili istihbarat, malî durumla, ilgili istihbarat.

Kredi istemlerinin sağlıklı nedenlerini bilmek, kredinin riskini azaltma bakımından önemlidir. Bu nedenle kredinin riski tespit edilirken, işletmenin şahsî, malî ve ekonomik durumları üzerinde ayrı ayrı durmak ve bunları incelemek gerekir. Diğer bir ifade ile, işletmenin KARAKTER, KAPİTAL ve KAPASİTE hakkında bilgi edinilmesi zorunludur. Buna 3K da denilmektedir. 3K yöntemine göre kullanılan faktörler, bilgi vermek amacı ile aşağıda gösterilmiştir:³⁶⁷

Tablo 2: 3K Yöntemine Göre Kullanılan Faktörler

+ Karakter + Kapasite + Sermaye	= İyi kredi
+ Karakter + Kapasite + Eksik sermaye	= Oldukça riskli kredi
+ Kapasite + Sermaye + Yetersiz karakter	= Şüpheli kredi riski
+ Karakter - Kapasite - Sermaye	= Sınırlı başarı
+ Kapasite + Sermaye - Karakter	= Tehlikeli risk
- Karakter + Sermaye - Kapasite	= Düşük kredi değerliliği
+ Sermaye - Karakter - Kapasite	= Oldukça sınırlı başarı
+ Karakter - Kapasite - Sermaye	= Düşük riskli kredi
+ Kapasite - Karakter - Sermaye	= Hileli kredi riski

Kaynak: Birgül Şakar, a.g.e., s.44.

Geleneksel kredi analizi olası bir müşterinin değerlendirilmesi için “Kredinin 5 K(5 C)’sına dayanır.”³⁶⁸

- Borç ödeme yükümlülüğünü yerine getirme isteği açısından müşterinin “Karakteri (Character)”
- Müşterinin işletme nakit akışlarından kredi yükümlülüğünü karşılama “Kapasitesi (Capacity)”

³⁶⁶ Şakar, a.g.e., s.44.

³⁶⁷ Çiloğlu, a.g.e., s.15.

³⁶⁸ Sangareddy, a.g.e., s.33.

- Müşterinin “Sermaye (Capital) Yapısındaki” finansal rezervler. Müşteri kredi yükümlülüklerini işletme nakit akışlarından karşılayarak yerine getirmede güçlük çekerse sermayesine odaklanır.
- Müşterinin sunduğu rehnedilmiş varlıklar, “Karşılık (Collateral) güvencesi olarak kabul edilir.
- 5 K (5 C) genellikle müşteriye etkileyen Ekonomik Koşullar (Conditions)’dır.

3.2.8. Kalitatif Analiz ve İstihbarat

Kalitatif analiz, finansal verilere dayalı olmayan ancak firmanın performansını etkileyebilen kalitatif unsurların incelenmesine yönelik gerçekleştirilen analiz çeşidi olup bu analizde firmanın gerek kendi faaliyeti ve ortaklarından, gerekse dışsal faktörlerden kaynaklanan durumu irdelenmektedir.

Bu analizde; firmanın içsel faktörlerindeki güçlü ve zayıf yönleri ile dışsal faktörlerdeki fırsat ve tehditlerin değerlendirilmesi yapılmaktadır. Kalitatif analizde incelenen hususlar şu şekilde sıralanabilir:³⁶⁹

- Firmanın faaliyet süresi,
- Firmanın faaliyet merkezi ve tesislerinin mülkiyet durumu,
- Firmadaki yönetim şekli,
- Firmada tek adam riski olup olmadığı,
- Ortakların ve yöneticilerin sektör deneyimleri,
- Ortakların ve yöneticilerin eğitimi,
- Yönetim kadrosundaki değişim hızı,
- Ortak ve yöneticilerin bilgi paylaşımındaki yaklaşımları,
- Firmanın bankalardaki kredi koşullarını belirleme gücünün seviyesi,
- Firmanın bankalardaki kredi fiyatını belirleme gücünün seviyesi,
- Ortakların moralitesi,
- Varlıkların sigorta durumu,
- Ortakların mali gücü,

³⁶⁹ Ayşegül Güven, “Kredilendirme Sürecinde Firma Derecelendirilmesi Ve Sermaye Yeterliliği Rasyosu İle Aktif Kalitesi Üzerindeki Etkisi” **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C.İstanbul Üniversitesi SBE, 2010, s.95.

- Diğer bankalardaki limitler,
- Diğer bankalardaki teminatlar,
- Bankaların firmaya yaklaşımı,
- Firmanın sahip olduğu teknoloji,
- Satış ve pazarlamada yeterliliği,
- Satın almada bağımlılık,
- Müşteri portföyünün yapısı,
- Konjektürel dalgalanmalarda etkilenme düzeyi,
- Satışa sunulan ürün ya da hizmetin yaşam süresi ve ikame durumu,
- Firmanın satın alma koşulları ve vadelendirilme yapısı,
- Firmanın satış koşulları ve vadelendirme yapısı,
- Kapasite kullanım oranıdır.

Hakkında istihbarat yapılan firma tüzel kişi veya gerçek kişi olabilir. Firmanın şahsî durumu ile ilgili olarak aşağıdaki hususların özellikle incelenmesi gerekir:³⁷⁰

- Kimlik,
- Ahlâk ve karakter,
- Yetenek ve işte başarı derecesi,
- Kredi tespitini engelleyen veya sınırlı kredi kullanılmasını gerektiren haller.

3.2.8.1.Karakter

Kredinin risk yaratmasında kişisel etkenlerin önemi çok büyüktür. Kredinin geri ödenmemesinin nedenleri; yöneticilerin yeteneği, yaşantısı, yaşı, tahsili, sağlık durumu, piyasa değişikliklerine uyumu gibi şahsi etkenlere sıkı sıkıya bağlı olmaktadır. Her şeyden önce yöneticilerin kabiliyetleri ile iş ahlakı ve karakteri hakkında bilgi sahibi olunmalıdır. Kredi müşterisi iyi niyetten ve/veya borçlarını geri ödeme konusunda gerekli çabayı göstermekten yoksun olduğu takdirde, bankalar ne kadar maddi teminat alırlarsa alsınlar, kredilerinin geri ödenmesinde önemli sorunlarla karşılaşmaktadırlar.³⁷¹

³⁷⁰ Ünay, a.g.e., s.77.

³⁷¹ Yalkın, a.g.e., s.99.

Uzmanlaşma ilkesine uygun olarak kurumsal görev bölümü oluşturan büyük işletmelerin aksine küçük ve orta boy işletmelerde yetki genellikle tek kişide, işletme sahibinde yoğunlaşmaktadır. Böylece işletmelerin başarısı, işletme sahibinin kapasite ve yeteneklerine bağlı olmaktadır. İşletmenin değerlendirmesinde ağırlık noktasını rasyonel maddi kredi incelemeleri yerine işletme sahibinin kişisel kredibilitesi, kapasite ve hataları oluşturmaktadır. Kişisel göstergelerle kredi için başvuranın anlaşılabilirliği, kapasite ve istediği kalma yeteneği ve isteği araştırılmaktadır. Müşterinin karakteri kredi tahlilinde taviz verilemeyecek bir unsurdur. Karakter, müşterinin dürüstlüğü ve borcunu geri ödeme konusundaki istekliliğinin bir ölçüsü olarak değerlendirilmektedir. Şahsi durumla ilgili şu bilgilerden faydalanılmaktadır.³⁷²

3.2.8.2.Kimlik

İstihbarat çalışmaları sırasında, firmanın kimlik bilgileri kapsamında, aşağıda açıklanan bilgileri toplamak çok önemlidir. Bu bilgiler, istihbarat çalışanlarının kredi onay sürecini etkilemektedir. Çalışmanın uygulama bölümünde yer alan örnek çalışmalarda da bu bilgilerin toplandığı ve kredi limit ya da onaylarında etkili olduğu açıkça görülmektedir.

3.2.8.2.1. Ticaret Unvanı

Firmanın ticari işlemlerinde imzası ile birlikte kullanacağı isimdir. T. T. K. (Türk Ticaret Kanunu) hükümlerine göre her tacir, ticari işletmesi ile ilgili tüm işleri ticaret unvanı ile gerçekleştirmek; sözleşme, senet ve diğer belgeleri bu unvan altında imzalamak zorundadır. Firma gerçek kişi ise; ticaret unvanı, yapabileceği ilavelerle kısaltılmadan yazılacak olan adı ve soyadından oluşur. Kolektif şirketlerde, bütün ortakların veya hiç olmazsa ortaklardan birinin adı ve soyadı ile şirket türünü gösterecek bir ibare bulunmalıdır. Adi komandit veya sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlerde, komandite ortaklardan en az birinin adı ve soyadı ile şirket türünü gösterecek bir ibare olmalıdır. Anonim, limitet ve kooperatif şirketlerin unvanlarında ise "Anonim Şirket", "Limitet Şirket", "Kooperatif kelimelerinin bulunması şarttır."³⁷³

³⁷² Öztürk, a.g.e., s.13.

³⁷³ Dolunay, a.g.e., s.47.

3.2.8.2.2. İşletme Adı

Türk Ticaret Kanununun 55. maddesi hükümlerine göre; işletme adı, işletme sahibini hedef tutmaksızın doğrudan doğruya işletmeyi tanıtmak ve benzer işletmelerden ayırt etmek için kullanılan addır.

İşletme adı kullanılıp kullanılmamak serbest olmakla beraber, kullanılmaya başlandığı takdirde bu adı da tescil ettirmek zorunluluğu vardır.³⁷⁴

3.2.8.2.3. İkametgâh

İkametgâh tespitinde; firma gerçek kişi ise ikametgâhı, Ticaret Sicili' ne tescil ve ilan ettirdiği yerdir. Şirketlerin ikametgâhında, sözleşmelerde tarafların, o sözleşmeden doğan taahhünameye borçların yerine getirilmesi ve tebliğlerin yapılması için gösterdikleri yerlere de " akti ikametgâh " denir. Eğer şirketlerin şubeleri de varsa, merkezleriyle beraber şubelerinin de adreslerini tespit etmek gerekir. Sözleşmede belirtilmemişse, işlerin yönetildiği mahal ikametgâh sayılır. İkametgâh, yazışmalar ve tebligat yönünden önem taşıdığı için açıkça tespit edilmelidir. Uyruk tespitinde; kanuni ikametgâhı Türkiye' de olmak şartıyla, firma sahibinin yabancı tabiiyetlere sahip olması, kredilendirmeye engel oluşturacak bir husus değildir.³⁷⁵

Medeni Kanuna göre yerleşmek amacıyla oturulan yer, kişinin ikametgâhıdır ve birden fazla olamaz. İkametgâh kadın için kocanın, küçük için ana babanın, hacir altındaki kişi için de mahkemenin bulunduğu yerdir. İşletmelerin (ticari veya sınaî) birden fazla olabilen ikametgâhı ise işlemlerin yürütüldüğü yerdir. İkametgâhın bilinmesi, özellikle hariçte mukim olduğu halde Türkiye'de faaliyet gösteren ve kredi kullanan kişiler için önem taşır. Zira bu tür kişiler kısıtlı olarak kredi kullanabilir. Ayrıca ikametgâhın bilinmesi, vergi yasalarına göre "tam" veya "dar" mükellefiyete tabi olup olmadığı açısından da gereklidir. Genellikle "Türkiye'de mukimdir" şeklinde cevaplandırılır. Şehir ismi de yazılabilir. "İstanbul'da oturmaktadır" gibi. Hariçte mukim kişi ve kuruluşlar için ülke ve şehir isminin "Cenova/İtalya'da mukimdir" şeklinde yazılması uygundur.³⁷⁶

³⁷⁴ Ünay, a.g.e., s.78.

³⁷⁵ Dolunay, a.g.e., s.48.

³⁷⁶ İstihbarat ve Mali Tahlil, a.g.e., s.20.

İstihbarat çalışmalarında ikametgah özellikle ipotek alımı sırasında önem taşır. İkametgâh, aile konutu olduğu için, eşin muvafakati olmadan ipotek almamak gerekir. Aksi takdirde bu ipoteğe eş tarafından sonradan itiraz gelebilir.

3.2.8.2.4. İşletme Konusu

İstihbarat sırasında işletme konularının tespiti, özellikle şirket şeklindeki tüzel kişiler için önemlidir. Zira Türk Ticaret Kanununun 137. maddesinde, ticaret şirketlerinin şirket sözleşmesinde yazılı işletme konusunun çerçevesi içinde kalmak şartıyla hak sahibi olabilecekleri ve borç altına girebilecekleri hükmü yer almış ve bu suretle şirket idarecilerinin şirket sözleşmesinde öngörülme ve başarıyla yürütülmesi kuşkulu bulunan işlere girişmek suretiyle, ortakları zarara sokmaları ihtimali önlenmek istenmiştir. Bu nedenle, istihbarat sırasında şirketlerin sözleşmelerinde yazılı işletme konularının tespiti, başka konularda kullanılmak üzere istenilen kredinin ve işletme konuları dışındaki işlemler için kefaletlerinin kabul olunmamasını sağlayabilmek için gereklidir. Örneğin, şirket lehine bir teminat mektubu verilirken taahhüt edilen, işin işletme konusuna girip girmediğinin incelenmesi gerekmektedir.³⁷⁷

3.2.8.2.5. Sicil Numarası ve Hukuki Ehliyet

Firmaların sicil numaralarıyla ilgili hususlar Ticaret Sicil Memurluklarından araştırılmalı, sicil numarası ile tescilin ilanını taşıyan gazetenin tarih ve numarası da malî tahlil ve istihbarat raporlarında gösterilmelidir. Kredi talebinde bulunanın hukuki ehliyetinin tespitinde, firma sahibinin reşit olup olmadığı, medeni haklardan mahrum olup olmadığı araştırılmalıdır.³⁷⁸

3.2.8.3. Ahlak ve Seciye

Söz ve taahhütlerin yerine getirilmesi, borcunu geri ödemek konusunda samimi ve dürüst, kanun dışı uygulamalara (vergi kaçakçılığı, haksız rekabet, karaborsacılık gibi) başvurmeyen kişiler olması gerekmektedir. Kanun dışı uygulamalara başvuranların, uzun vadede mali durumlarını tehlikeye sokma ihtimallerinin yüksek olduğu da gözden uzak tutulmamalıdır. Bunun yanında; karakter özelliği, işletme

³⁷⁷ Ünay, a.g.e., s.79.

³⁷⁸ Dolunay, a.g.e., s.48.

sahibinin orijini, dış görünüş özellikleri, açıklık derecesi (ekonomik ilişkileri ortaya koyma durumu), yaşı, aile durumu ve ilişkileri, işletme dışındaki sosyal rolleri, hobileri gibi kişisel özellikleri de kapsamaktadır.³⁷⁹

Burada söz konusu olan, daha ziyade, ticarî ahlâk yani yükümlülüklerine bağlılık derecesi ise de, bunun genel ahlâk (moralite) kavramı ile çok yakın bir ilgisi olduğu kuşkusuzdur. Bu nedenle, istihbarat yapılırken firmanın piyasadaki güvenilirlik derecesi, karakteri, yetiştirme tarzı, aile durumu, yaşayış tarzı, sorumluluk duygusu gibi hususlar da göz önünde tutulur. Sonuçta, firma sahibinin ahlâkı; çok iyi, iyi, orta ve zayıf olmak üzere derecelere ayrılarak istihbarat bülten veya kartonuna not edilir.³⁸⁰

3.2.8.4.İçtenlik, Açıklık, Akılcı Davranış ve Bilgi

Bir müşteri, kredi görüşmeleri sırasında, kredi almayı kolaylaştıracak etmenler kadar, kredi kararı üzerinde olumsuz etki doğurabilecek hususları da büyük bir içtenlikle ortaya koymalı, bankaca olumsuz karşılanabilecek faktörleri, gizleme, saklama çabası içine girmemelidir.³⁸¹ İyi bir kredi müşterisi, kredi verenler tarafından kendisine yapılan öneri ve tavsiyeleri yerine getirmeye çalışmalıdır. Krediyi açan taraf bir anlamda da müşterilerinin mali danışmanı sayılabileceğinden, finansman sorunlarının çözümünde, müşterilerine yol gösterebilmekte, yardımcı olabilmektedirler. Kredi verenlerin ya da kredili satışı gerçekleştirenlerin müşterilerine yapacakları ölçülü, akla uygun finansal öneri ve düzeltmelerin müşterilerce benimsenerek yerine getirilmesi, firmaların gelecek dönemlerdeki başarısına katkıda bulunabileceği göz önünde tutulmalıdır.

Ayrıca kredi talep eden kişinin; firması, firmasının faaliyette bulunduğu endüstri kolu ve ekonomik hayattaki gelişmeler hakkında yeterince bilgi sahibi olması gerekmektedir.³⁸² Firma sorunlarını, içinde bulunduğu endüstri kolunun özelliklerini, rakiplerinin durumunu bilmiyorsa ve genel ekonomik durumu takip etmiyorsa kredi veren ya da kredili satışı gerçekleştirecek firmaya güven veremeyecektir.

³⁷⁹ Yalkın, a.g.e., s.101.

³⁸⁰ Ünay, a.g.e., s.80.

³⁸¹ Öztürk, a.g.e., s.14.

³⁸² Yalkın, a.g.e., s.102.

3.2.8.5.Yetenek ve İş Başarma Derecesi

Ahlâkî ve malî durumu yeterli görülen bir firma, işlerini başarıyla yürütecek yetenekte değilse kullanacağı kredinin riski ortadan kalkmış olmaz. Bu nedenle, istihbarat, krediden faydalandırılacak firmanın işindeki yetenek ve başarı derecesini de kapsmalı, deneyim sahibi bir firma olarak tanınıp tanınmadığı, girişim, idare ve ekonomik konjonktürle piyasa değişikliklerine uyum yeteneği, sarsıntı geçirmiş bulunuyorsa bunu ne şekilde giderdiği hususları da inceleme dışı bırakılmamalıdır.³⁸³

Firma ve ortakların ticari geçmişleri, yapılan iş ile ilgili deneyimleri ve bu konuda aldıkları eğitim hakkındaki bilgiler, ticari nitelikleri, eğitim durumu, yönetim tarzı, yetki devri, işletmenin kurucusu değilse kuruluşun bu yana kaçınıcı nesle ait olduğu gibi özellikleri, kredi talebini değerlendirecek olan organların kararlarına yardımcı olacak konulardan bazılarıdır. Firmaların başarısızlığa uğramasına, finansal yapısının zayıflamasına yol açan etmenlerin başında yönetim hataları gelmektedir. Firma yöneticilerinin, bir yöneticide bulunması gerekli yetenek ve niteliklerden yoksun oluşları firmanın varlığını tehlikeye düşürebilmektedir.³⁸⁴

Bankalar açısından, soğukkanlı, sabırlı, ölçülü, borç ödemede titiz, karar almada cesur, firmanın geleceği ile kumar oynamayan, çalışkan, değişen koşullara uyum yeteneği olan, ekip çalışması yapabilen kişiler, iyi müşteri olarak bilinmektedir. Buna karşılık, sabırsız, bir an önce ne pahasına olursa olsun başarıya ulaşmak isteyen, olaylar karşısında serinkanlılığını yitiren, almış olduğu kredileri spekülâtif amaçlarla hatta yasa dışı alanlarda kullanan, yönetimde tek başına gösteri yapmaktan hoşlanan, ekip çalışması yapma yeteneğinden yoksun, girişim yeteneği zayıf, karar almada duraksayan (tereddütlü), değişen koşullara uyum yeteneği olmayan müşteriler, cari mali durumları iyi olsa dahi bankalar açısından tercih edilecek bir müşteri tipi olmamaktadırlar.³⁸⁵ Kredili satış yapan kurumlar da müşterilerine karşı aynı yaklaşım içindedirler.

Kredi açılmasına engel veya sınırlı kredi kullandırılmasını gerektiren hallerin olup olmadığı, kişinin kredi karakteri ile ilgili en iyi değerlendirme onun geçmişini,

³⁸³ Ünay, a.g.e., s.81.

³⁸⁴ Yalkın, a.g.e., s.102.

³⁸⁵ Öztürk, a.g.e., s.15.

geçmişteki davranışlarını incelemektir. Geçmişteki tutum ve davranışları gelecekte de nasıl davranacağı konusunda mali tahlil yapan uzmana ışık tutacaktır.³⁸⁶

3.2.8.6.Kredi Açılmasını ve Kullandırılmasını Sınırlayan ya da Engelleyen Durumlar

Kredi açılmasına engel veya sınırlı kredi kullandırılmasını gerektiren hallerin olup olmadığı, kredi açılmasına engel veya sınırlı kredi kullandırılmasını gerektiren durumların başlıcaları aşağıda sıralanmıştır :³⁸⁷

- Bankalar Kanunu'nun 38, 39, 41 ve 50,, maddelerinde belirlenen hükümlere göre lehine kredi açılmayacaklar,
- İflas eden veya konkordato talebinde bulunanlar,
- Mali cürümden veya gümrük kaçakçılığından mahkûm olanlar,
- Tefecilik yaptığı fiilen ve mahkeme kararı ile tespit edilenler,
- Medeni hakları kullanma ehliyetini haiz olmayan veya hükmen bu haklardan malınım edilenler,
- Ticaretten men edilenler,
- Borsa acenteleri ve mesul memurlar,
- İşyerlerinde grev ve lokavt olanlar,
- Devlet ihalelerine girmekten men edilenler,
- Hiçbir' ticari faaliyeti bulunmayanlar,
- Defter kayıtları bulunmayanlar,
- Vergi mükellefi olmayan ve maliyede vergi kayıtları bulunmayanlar,
- Ticaret siciline veya esnaf derneklerine kaydı bulunmayanlar,
- Kredisi bankalarda idari veya kanuni takipte olanlar,
- Piyasadaki çalışması bir yıldan az olanlar,
- Devamlı protesto edilenler,
- Çek kullanma yasağına girenler,
- Yapılan istihbarata göre kredi açılması uygun görülmeyenler;

³⁸⁶ Yalkın, a.g.e., s.103.

³⁸⁷ Çiloğlu, a.g.e., s.16.

Yukarıda belirtilen kredinin açılmasına ya da sınırlandırılmasına engel durumlar her ne kadar bankacılık açısından belirlenmiş olsa da kredili satış yapan firma adına istihbarat yapanların da bu bilgileri dikkate almaları gerekmektedir. Geçmişte kendi adına yukarıda bahsedilen olumsuzluklardan bir ya da bir kaçını yaşamış kişilerin, yakınları veya üçüncü kişiler adına faaliyete geçirdikleri farklı unvanlı “paravan şirketler” çok iyi araştırılmalıdır. Nitekim uygulamada zaman zaman, firmada resmi ortak olmayan ancak şirket müdürü sıfatıyla dışarıdan işleri yürüten kişi adına geçmişte protesto, karşılıksız çek kayıtlarına rastlanılmıştır.³⁸⁸

3.2.9. İstihbarat Yöntemleri

İstihbarat çalışmaları sırasında kullanılan yöntemleri firma ziyaretleri, piyasa istihbaratı, Pazar ve sektörün istihbaratı, biçiminde sıralamak mümkündür. Aşağıda, bu başlıklar altında kullanılan yöntemler, açıklanmaya çalışılacaktır.

3.2.9.1.Firma Ziyaretleri

Firma ziyaretleri sırasında amaç, firmanın ham mali tablolarının incelenerek yapılan masa başı çalışması sırasında not edilmiş sorulara yanıt aramak ve müşterinin moralitesi hakkında fikir sahibi olmaktır.

Gerek faaliyetle, gerekse mali verilerle ilgili bilgi vermeye yetkili firma çalışanlarından alınacak randevular paralelinde firmaya yapılan ziyaretlerde, piyasa istihbaratı ve mali analizle ilgili genel bilgiler edinilmeli, istihbarat ve mali analiz çalışmalarının sağlıklı yapılmasını ve daha sonra da kredi kararını verecek yetkililere aydınlatıcı bilgiler verilebilmesini sağlayacak her türlü verinin toplanmasına çalışılmalıdır.³⁸⁹

Bir işletmenin başarısının temeli olan satışlara ilişkin alınabilecek bilgiler;

- Rakip firmalar aracılığı ile müşteri değerlendirilmesi,
- Personel yapısındaki değişiklikler,
- Yapılması düşünülen yatırımlar,
- Olağanüstü varlık ayarlaması (kullanımı),

³⁸⁸ Hamit Mercan. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 16 Mayıs 2011.

³⁸⁹ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat**, s.112.

- İşletme sahibinin yaşam biçimi ve özel harcamaları,
- Müşterinin pazar ve rekabet davranışları,
- Örgütsel gerçekler, sözgelimi eksik belge kullanımı,
- Ödeme şekli ve alacak tahsil politikası,
- Siparişler ve siparişlerdeki değişme eğilimleri,
- İstihdam durumu ve personel sayısındaki değişme şeklinde özetlenebilir.

Dış hizmetler ve yetkili satış bölümünün müşterilerle yakın ilişkileri olmaları ve satış tahsilât politikasıyla doğrudan ilgili olmaları nedeniyle, bilgilerine başvurulması kaçınılmazdır. Böylece fon talebinde bulunan finansman bölümünün isteğinin pazarlama bölümünce de onaylanması bakımından da önemlidir. Böyle bir yaklaşımın amacı, gerçekte kredi limitlerinin saptanmasının satış bölümünün de yetki alanıyla ilişkilendirilmesi ve işletmenin pazarlama ve finansman bölümünün çabalarının koordine edilmesine katkıda bulunmaktadır.³⁹⁰

3.2.9.2.Piyasa İstihbaratı (Kapasite)

Kredi isteklisi ile ilgili olarak, diğer tacirlerden, ticari ilişkide bulunduğu kuruluşlardan, borçlu ve alacaklılardan bilgi almak olanaklıdır. Ancak bu şekilde alınan bilgiler, dostluk duygusu, rekabet kaygısı gibi, subjektif etmenlerin etkisinde kalabileceğinden, bilgilerin değerlendirilmesinde ihtiyatla hareket edilmesi gerekir.³⁹¹

Yalnız mali ve şalisi durumla ilgili yönler hakkında bilgi edinilmesi yeterli değildir. Diğer ekonomik ve teknik etkenlerin de bilinmesi gerekir. İşletmenin piyasadaki durumu, üretimi, satış ve stok politikası gibi koşulların tayin edilmesinde rol oynar.³⁹²

Kredi talep edenin yükümlülüklerini zamanında yerine getirebilme kapasitesi veya gücü, yükümlülüklerini karşılamaya yetecek tutarda gelir yaratmasına bağlıdır. Kredi isteklisinin moralitesinin yüksek oluşu, yukarıda belirtilen kişisel niteliklere sahip olması, kredi taleplerinin değerlendirilmesinde çok önemlidir; ancak bu husus, kredinin geri ödenebilmesi için, kredi talep edenin yeterli ölçüde kaynak sağlanmasının

³⁹⁰ Niyazi Berk, **Bankalarda Pazar Yönelik Kredi Yönetimi**, İstanbul: Esbank Yayınları, 1997, s.57.

³⁹¹ Hatipoğlu, a.g.e., s.80.

³⁹² Çiloğlu, a.g.e., s.17.

gereğini ortadan kaldırmaz, ilgilinin moralitesinin (kredi karakterinin) yanı sıra, kaynak yaratma yeteneği veya kapasitesi de dikkatle incelenmelidir. Bir borç genel olarak şu üç kaynakla geri ödenebilir: Aktiflerin satışıyla (paraya çevrilmesiyle), başka bir kaynaktan sağlanan borçlarla, faaliyet sonucu yaratılacak fonlarla... Kredinin maddi güvencesini oluşturan iktisadi değerin şansıyla kredinin geri ödenmesi mümkündür. Ancak bu, kredinin geri alınmasında çok ayral (istisnai) olarak başvurulması gereken bir yoldur. Aktiflerin satışı yoluyla kredinin tahsili, beraberinde şu sakıncaları getirir: Pahalı bir yoldur, zaman alıcıdır, firmanın varlığını tehlikeye düşürebilir, başarısızlığa uğrayan firmaların kredilendirilmesi yoluyla kıt fonların israf edildiği kanısı yaygınlaşır.³⁹³ Bunlardan dolayı, varlıkların, fizikî güvencenin paraya çevrilerek kredinin tahsili, kredili satış yapan firma açısından arzu edilen bir yol değildir. Önemli olan, firmanın varlığını, gelir yaratma kapasitesini devam ettirerek, kredinin geri ödenmesini sağlamaktır.

Kredi geri ödemesi, sadece karakter, kapasite ve teminata değil, ayrıca firma dışı unsurlara da dayanmaktadır. Kredi analisti, sektörlerin yapılarını, işsizliği, satış azalışlarına ve faaliyet zararına neden olabilecek tüm olumsuz faktörleri belirleyen erken uyarıları dikkate almak zorundadır. Bu tür koşullar kredilendirme sırasında dikkate alınması gereken faktörler arasında yer almaktadır. Genel olarak koşullar ve kredi teminatında etkili faktörler şunlardan oluşmaktadır:³⁹⁴

- Ekonomik dalgalanmalar
- Firmanın içinde bulunduğu sektörel gelişmeler
- Hükümetler tarafından ön görülen ekonomik politikalar
- Uluslararası anlaşmalar

Firmanın yönetiminin etkinliği, firma başarısını, kaynak yaratma kapasitesini belirleyen etmenlerin başında gelmektedir. Batı ülkelerinde, özellikle A.B.D.'de kredi analistleri, firmaların kredi değerliliğini saptarken, yönetim etkinliğine birinci sırada önem vermektedirler. Firmanın yönetimini değerlendirirken, yönetim kadrosunun, planlama, politika saptama, örgütlenme, personel seçme ve yetiştirme, kontrol etme gibi temel yönetim işlevlerini yerine getirme kapasitesine sahip olup olunmadığı

³⁹³ Öztin Akgüç, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, s.14.

³⁹⁴ Öztürk, a.g.e., s.17.

değerlendirilir. Başarılı bir yönetime sahip firmanın, yükümlülüklerini karşılamaya yetecek tutarda kaynak bulması ve ödeme gücü daha yüksek olacaktır. Mali tahlil ve istihbarat çalışmalarında; 3 K olarak adlandırılan ve yukarıda açıklanmakta olan, işletmenin karakter, kapital ve kapasitesi hakkında bilgi edinilmeye çalışılmaktadır. Öte yandan kimi kaynaklar bu ilkelerin sayısını 5 K olarak belirlemekte ve yukarıdaki üç ilkeye koşullar (çevre-sektör-ekonomik) ve kredi teminatı konularını eklemektedirler.³⁹⁵

3.2.9.3.Pazar ve Sektörün İstihbaratı

Kredi analizlerinde firmanın faaliyette bulunduğu endüstri kollarının özellikleri de dikkate alınmalıdır. Endüstrinin karakteristikleri, kredi riskini etkilemektedir. Endüstriye ilişkin aşağıdaki bilgilerin varlığı kredi taleplerinin değerlendirilmesi açısından önemli ve yararlıdır.

- Endüstrinin türü
- Ürünün tanımı ve özellikleri
- Endüstrinin büyüme hızı
- Endüstrinin özelliği, mal ve hizmetlere karşı talep ve talepteki gelişmeler
- Endüstrideki rekabet şekli
- Endüstrideki üretim yöntemleri, teknolojik yenilikler
- Endüstrinin müşteri profili

Endüstriyle ilgili finansal özellikler veya karakteristiklerin bilinmesi de yararlıdır:

- Endüstride kâr artış hızı
- Endüstride kârlılık oranları (öz sermaye kârlılığı, satış kârlılığı)
- Endüstrinin finans yapısı ve gösterdiği özellikler
- Endüstrinin likiditesi.
- Endüstride ödeme kalıplan, satış koşulları.

Analistin, firmanın faaliyette bulunduğu endüstriyi tanıması, endüstriye ilişkin temel bilgi ve verilere sahip olması, sağlıklı değerlendirme ve karar verme açısından gereklidir.³⁹⁶

³⁹⁵ Yalkın, a.g.e., s.105.

³⁹⁶ Öztin Akgüç, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, s.17.

Benzer pazarlarda faaliyet gösteren diğer şirketlerle yapılan karşılaştırmalar da firmanın başarı derecesi hakkında fikir verebilmektedir. Karşılaştırmalı değerlendirmelerin yanı sıra pazarlama planının dayandığı varsayımlar, müşteri grupları, demografik koşullar, dağıtım koşulları ve coğrafik koşullar daha yakından izlenerek satış tahminlerinin ne derece gerçekçi varsayımlara dayandırıldığı incelenebilir.

İşletmenin içinde faaliyet gösterdiği sektörün çoğu zaman kredi kararının verilmesinde etkileyici rolü bulunmaktadır. Sektörün özellikleri sektördeki risk unsurlarını da etkilemektedir.³⁹⁷

Rekabetin çok yoğun olduğu, kar marjlarının düşük, talep esnekliğinin fazla, piyasanın doymuş olduğu sektörler riskin yüksek olduğu sektörlerdir. Buna karşın kar marjı yüksek, istikrarlı, rekabete karşı korunmuş, garantili pazarlara sahip olan ve ekonomik hayattaki dalgalanmalara karşı duyarlılığı az olan sektörler daha az riskli sektörler olarak değerlendirilir.³⁹⁸

3.2.10. İstihbarat Çalışmaları Sırasında Elde Edilmesi Beklenen Belgeler

İstihbarat çalışmaları sırasında alınan her türlü bilgi istihbarat kartonları adı verilen belgelere birer not haline dönüştürülerek işlenirler. Bu kartonların oluşturulması firmadan firmaya bazı farklılıklar gösterebilirse de temel amacı ve işlevi, kredi talep eden firmanın kredi risk ölçümüne yardımcı olmak, bir kredi notu oluşturmayı sağlayarak kredi kararı alt yapısını kurmaktır. Bu nedenle müşterilerden alınması gereken belgeler önem arz ederler. Bu belgeleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- Hesap Durumu ve Ekleri
- Ticaret Sicil Belgesi
- Şirket Ana Sözleşmesi
- İmza Sirküleri veya Onaylı İmza Örneği
- Tapu Senetleri

³⁹⁷ Öztürk, a.g.e., s.19.

³⁹⁸ Katırcıoğlu, a.g.e., s.32.

Bunlar dışında vergi levhası, bayinin bulunduğu dükkan/işyerinin kira sözleşmesi, ortakların nüfus cüzdan suretleri, ikametgahları, araç ruhsatları vb. belgeler de yukarıdaki listeye eklenebilir.³⁹⁹

3.2.10.1. Hesap Durumu ve Ekleri

Kredi ile riski arasında yakın ilgi bulunduğu görülmektedir. Kredi kullanıldığı sürece risk ihtimali mevcuttur. Bu itibarla risk ihtimalini azaltmak veya yok etmek için istihbarat belli bir zamana bağlı olmaksızın, yılda en az bir defa yenilenmelidir. Risk şahsi, mali ve ekonomik faktörün müşterek fonksiyonundan kaynaklanır. Mali faktörün incelenebilmesi için 25.4.1985 tarih ve 3182 sayılı Bankalar Kanununun 46. maddesi uyarınca "Bankalar açacakları krediler ve verecekleri kefalet ya da teminatlar için, talepte bulunanlardan Türkiye Bankalar Birliği'nce tespit olunacak örneklerine uygun ve yetkililerin imzalarını taşıyan en son hesap durumunu almak zorundadırlar. Bu hesap durumlarının, kredilerin kullanıldığı sürece her yıl hesap dönemini izleyen 7 ay içinde alınmasına devam edilir."⁴⁰⁰

Firmanın malî tabloları, bankalar için genellikle en yararlı, en nesnel (objektif) bilgi kaynağı oluştururlar. Bankaların bilgi sağlayabilecekleri üç temel tablo, bilanço, gelir tablosu ve fon akım tablosudur. Bankalar, müşterilerinden söz konusu tabloları genellikle bir yıllık olan hesap dönemleri sonlan itibariyle istemektedirler. Ancak bazı hallerde bankalar, kredi müşterilerini daha iyi izleyebilmek, ortaya çıkabilecek sorunları büyümeden görebilmek için, bir yıldan daha kısa zaman aralıkları itibariyle (üç aylık, altı aylık gibi) malî tabloların düzenlenerek verilmesini isteyebilmektedirler.⁴⁰¹

Firmaların yapmış oldukları istihbarat çalışmaları da hemen hemen aynı süreci izlerler. Bu nedenle kredi açacakları ya da bir başka deyişle kredili mal satacakları firmalardan yine belirli zaman aralıklarında mali tablolarını isteyebilmektedirler.

³⁹⁹ Hamit Mercan. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 16 Mayıs 2011.

⁴⁰⁰ İstihbarat ve Mali Tahlil, a.g.e., s.5.

⁴⁰¹ Öztin Akgüç, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, s.22.

3.2.10.2. Ticaret Sicil Belgesi

Ticaret sicili kayıtlarının incelenmesi ve/veya Ticaret Sicili Gazetesinin izlenmesi, firmanın ticaret unvanı, hukuki şekli, işyeri, faaliyet konuları, esas sermayesi, kurucu veya kurucuları, ortaklık halinde ise başlıca ortakları, kanuni temsilcileri ve kuruluştan bu yana geçirmiş olduğu aşamalar hakkında sağlıklı bilgiler sağlar.⁴⁰² Bu nedenle, bu belge de istihbarat çalışmaları sırasında müşterilerden talep edilebilmektedir.

3.2.10.3. Şirket Ana Sözleşmesi

İstihbarat çalışmaları sırasında talep edilebilecek diğer bir belge de şirket ana sözleşmesidir. Bir şirketin faaliyetleri ana sözleşmesinde yer alan iştiğal konusu ile sınırlandırılmış bulunmaktadır. Firmanın ana sözleşmesinde yer almayan bir faaliyette bulunması için ana sözleşmenin tadili gerekir. Aynı şekilde firmanın kendi borcuna karşılık gayrimenkullerini ipotek verebilmesi veya 3. bir şahıs lehine kendi mallarını ipotek verebilmesi veya 3. bir şahsın borcuna kefalet verebilmesi için de ana sözleşmesinde açık hüküm yer alması gerekmektedir.

İштиğal mevzusu ile ilgili incelenecek diğer önemli konu da Bankalar Kanununun 50. maddesi ile getirilen kredi yasağıdır. Bankalar, anılan maddede sayılan istisnalar dışında, taşınmaz mal inşaat ve ticareti ya da sadece ticareti ile uğraşan firmalara kredi açamazlar. Bundan başka, ana sözleşmede şirketin temsili konusuna da dikkat edilmelidir. Ana sözleşmede şirketin hangi düzeyde kaç kişi tarafından temsil edileceği açıkça belirtilir. Dolayısı ile şirketle yapılacak işlemlerde temsil yetkisine dikkat edilmesi gerekir.⁴⁰³

3.2.10.4. İmza Sirküleri veya Onaylı İmza Örneği

İmza sirküleri bir firmayı temsil edecek kimselerin yetki derecelerini, kapsamını ve bu yetkilerini kullanırken tek tek veya birlikte atacakları imzaların örneklerini gösteren bir belgedir. İmza sirküleri, Ticaret Odaları veya Noterler tarafından onaylanır. Kredi verilen her firmadan ilk işlem sırasında veya daha önce, onaylı imza sirküleri veya onaylı imza örneği alınır. Eğer firmanın şubede noterden

⁴⁰² Başaran, a.g.e., s.19.

⁴⁰³ İstihbarat ve Mali Tahlil, a.g.e., s.8.

onaylı herhangi bir sözleşme üzerinde imzası varsa ayrıca onaylı imza örneği istenmeyebilir.⁴⁰⁴

3.2.10.5. Tapu Senetleri

Tapu sicili kayıtlarının incelenmesi kişinin veya firmanın mülkiyeti altında bulunan taşınmazları (Gayrimenkulleri) üzerinde başkası lehine aynı hak tesis edilmiş olup olmadığını gösterir.⁴⁰⁵

Kredi açılması sırasında teminat gösterilmesi vb. nedenlerden dolayı tapu senetleri önemli belgelerdir ve istihbarat çalışmaları sırasında talep edilebilmektedir.

Örnek; K Firmasının bayilerinden istediği belgeler ve işleyiş süreci aşağıdaki gibidir.⁴⁰⁶

Satış temsilcilerinin, K şirketi ile çalışacak veya çalışmayı düşündüğü, bayilik verecekleri firmalardan, istihbarat ve kredilere verilmek üzere alınan matbu evrakların uygunluğu gerekli hassasiyet ve titizlik gösterilip, gerekli kontrolü yapıldıktan sonra satış müdürüne imzalatılarak, İstihbarat ve Krediler yöneticisine teslim edilmektedir. Satış personelleri satış müdürünün onayı ve imzası alınmayan, firma unvanı ve firma sahibinin adını taşıyan kartvizitini vererek istihbaratının yapılması talebinde bulunamamaktadır. K şirketi, çalışacağı ya da bayilik vereceği firmalardan talep ettiği matbu evrakları aşağıdaki gibi sınıflandırmıştır:

i. Şahıs Firmalarından Alınması Gereken Belgeler:

- Yetkili Satıcı Tanıtma Belgesi
- Vergi Levhası Fotokopisi
- Nüfus Cüzdanı Fotokopisi
- Noter Tasdikli İmza Sirküleri
- Değişiklik Bildirim Taahhütnamesi
- Gayrimenkul Tapu Kaydı

⁴⁰⁴ İstihbarat ve Mali Tahlil, a.g.e., s.8.

⁴⁰⁵ Başaran, a.g.e., s.20.

⁴⁰⁶ Necdet Albayrak. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 14 Mayıs 2011.

- Kefalet Alınmış İse; Kefilin Tapuları (Varsa Fotokopileri) + Müteselsil Kefalet Senedi

ii. Limited, Anonim, Kollektif Şirketlerinden Alınması Gereken Belgeler:

- Yetkili Satıcı Tanıtma Belgesi
- Vergi Levhası Fotokopisi
- Nüfus Cüzdanı Fotokopisi (Şirket Ortaklarından)
- Şirketin Noter Tasdikli İmza Sirküleri
- Değişiklik Bildirim Taahhütnamesi
- Şirketin Kuruluşu ile İlgili Ticaret Sicil Gazetesi
- Müteselsil Kefalet Senedi/ Kefilin İmza Sirküleri ve Serbest Gayrimenkul Tapu Kayıtlarının Fotokopileri

iii. Adi Ortaklıklardan Alınması Gereken Belgeler:

- Yetkili Satıcı Tanıtma Belgesi
- Vergi Levhası Fotokopisi
- Nüfus Cüzdanı Fotokopisi
- Noter Tasdikli İmza Sirküleri
- Adi Ortaklık Mukavelesi
- Beyanname ve Taahhütname - Her Ortak İmzalar; (adi ortaklık mukavelesi yoksa alınır.)

iv. Sermaye Şirketlerinden Alınması Gereken Belgeler:

- 2009 Yılı Bilânçosu ve Kâr Zarar Tablosu
- Gelir Tablosu
- Son Genel Kurul Toplantı Zaptına Göre Hazirun Cetveli (A.Ş.'lerden)
- Çalışılan Banka Şubeleri:

Kredi Limitleri:.....

Verilen Teminatlar:.....

- Çalışılan Ticari Kurumlar (Mal Alınan Firmalar, Ağırlıklı Çalışılan İlk 10 Firma)

Firma Adı.....

2009 Cirosu:..... 2010 Cirosu :.....

Verilen Teminatlar:.....

- Şirketin Merkez Dışındaki Şube ve Depo Adresleri
- Şirketin Aktifinde Kayıtlı Nakil Vasıtaları

Model:.....

Marka:.....

Tipi (Binek-Kamyonet Vs.):.....

- Varsa, Şirket Adına Kayıtlı Gayrimenkul Dökümü veya Tapu Suretleri Fotokopileri
- 2010 Yılı Ekim Sonu Mizan

Yukarıda belirtilen belgelerde hata veya eksiklik varsa ilgili satış temsilcisine istihbarat ve krediler yöneticisi tarafından, gerekli açıklamalar yapılarak tamamlanması için iade edilir (Unvanda, İmza Sirkülerinde vb.). Doğru olarak yeniden belge alınacağıının bildirilmesi halinde belgeler gönderilmez. Ancak soruşturma ve araştırma başlatılır. Soruşturma ve araştırma sonuçları olumlu ise kredi tanınarak kayda geçirilmesi, gerekli belgelerin tamamen ve sağlıklı olarak alınması halinde mümkün olur. Bir hafta içinde eksiği tamamlanamayan belgeler kural olarak iade edilir. Belgelerin sağlıklı ve tamam olarak alınmış olması halinde, istihbarat yöneticisi tekrar bir kontrol yaparak inceleme (İstihbarat) sürecini başlatır. Ayrıca gelen evrakların tarihini ve evrakları getiren yetkili satış temsilcisinin adını not ederek kayıt defterine işler.

3.3.Kantitatif İstihbarat

Kantitatif istihbarat firma ile ilgili finansal verilerin toplanarak değerlendirilmesine dayanan bir istihbarat türüdür. Bankanın (ya da kredili satış yapan firanın) finansal riskinin kantitatif olarak saptanması için amaca uygun finansal verilerin toplanması şarttır. Kantitatif analiz olarak da adlandıracağımız faaliyet bu verilerin

çeşitli teknikler uygulanarak değerlendirilmesi çalışmalarını kapsar. Kantitatif bilgi kaynaklarını dört grupta toplamak mümkündür. Bunlar aşağıdaki gibidir.⁴⁰⁷

- Finansal tablolar,
- Faaliyet raporları ve diğer yönetim raporları,
- Mukayeseli finansal tablolar, sektörel tablolar ve veriler,
- Resmi makamlara verilen hesap durumları

3.3.1. Mali Tablolar ve İlkeleri

Muhasebenin işletmede meydana gelen ve para ile ölçülebilen değer hareketlerini kaydedip niteliklerine göre sınıflandırmak amacıyla ürettiği finansal bilgileri, başta işletme sahipleri ve alacaklılar olmak üzere, işletme ile ilgili grupların yararına, belli aralıklarla, sunduğu raporlara mali tablolar denilmektedir. Mali tablolar; bir işletmenin varlık ve sermaye yapısı, işletme sonuçları, dönem karının oluşumu ve kullanımı ve benzeri konularda bilgileri içeren, muhasebe ilkelerine uygun olarak düzenlenen tablolar şeklinde de tanımlanmaktadır.⁴⁰⁸

Mali tablolar ilkeleri, temel mali tabloların düzenlenmesinde işletmeler tarafından uygulanacak kuralları ifade eder. Bu düzenlemede yer almayan konularda, daha sonra yayımlanacak muhasebe standartlarına, yoksa muhasebe kavramlarına uygun olarak öncelikle, işletmenin içinde bulunduğu sektörde söz konusu işletme büyüklüğü için yaygın olarak kullanılan, bunun da uygulanmadığı hallerde uluslararası standartlarda benimsenen esaslara uyulur.⁴⁰⁹

Mali Tablolar aşağıdaki tabloları içerir:

- Gelir Tablosu
- Bilanço
- Satışların Maliyeti Tablosu
- Fon Akım Tabloları
- Nakit Akım Tablosu

⁴⁰⁷ Katırcıoğlu, a.g.e., s.33.

⁴⁰⁸ Ümit Ataman ve Rüstem Hacıüstemoğlu, **Yöneticiler İçin Muhasebe ve Finans Bilgileri**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 1999, s.75.

⁴⁰⁹ İSMMMO Mevzuat Serisi 2, **Muhasebenin Temel Kavramları ve Tekdüzen Hesap Planı**, İstanbul: İSMMMO Yayınları, 2006, s.19.

- Kâr Dağıtım Tablosu
- Öz Kaynaklar Değişim Tablosu

Bu tablolardan, bilanço ve gelir tablosu dipnotları ve ekleri ile birlikte temel mali tabloları, diğerleri ise ek mali tabloları oluşturur.⁴¹⁰

3.3.1.1.Mali Tabloların Amaçları

Maliye Bakanlığı tarafından yayınlanan, 1 Sıra No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde mali tabloların düzenlenme amaçları aşağıdaki şekilde açıklanmıştır:⁴¹¹

- Yatırımcılar, kredi verenler ve diğer ilgililer için karar almada yararlı bilgiler sağlamak,
- Gelecekteki nakit akımlarını değerlendirmede yararlı bilgiler sağlamak,
- Varlıklar, kaynaklar ve bunlardaki değişiklikler ile işletme faaliyet sonuçları hakkında bilgi sağlamak.

3.3.1.2.Mali Tablolardaki Bilgilerin Özellikleri

Mali tablolarda yer alan bilgilerin karar vericiler tarafından en iyi şekilde ve süratle kullanılabilmesi için bu tabloların anlaşılabilir, ihtiyaca uygun, güvenilir, karşılaştırılabilir olması, zamanında düzenlenmesi gerekir.⁴¹²

3.3.1.3.Temel Mali Tabloların Düzenlenme İlkeleri

Temel mali tabloların düzenlenme ilkeleri, temel mali tablolara paralel iki grupta ayrılmaktadır:

- Gelir Tablosu İlkeleri
- Bilanço İlkeleri

Bilanço ilkeleri de kendi içinde aşağıdaki biçimde ayrılmaktadır:

- Varlıklara İlişkin İlkeler,
- Yabancı Kaynaklara İlişkin İlkeler,
- Özkaynaklara İlişkin İlkeler.

⁴¹⁰ Ataman, a.g.e., s.265.

⁴¹¹ Gökçen, a.g.e., s.9.

⁴¹² Ataman ve Hacırüstemoğlu, a.g.e., s.76.

3.3.1.3.1. Gelir Tablosu

Gelir Tablosu; işletmenin belli bir dönemde elde ettiği tüm gelirleri, aynı dönemde bu gelirleri elde etmek için katlandığı bütün maliyet ve giderleri ile işletmenin net kar ya da net zarar olarak sonucunu gösteren mali durum tablosudur. Gelir tablosu başlangıç ve bitiş tarihleri belirlenmiş, genellikle yıllık (örneğin 01.01.2006-31.12.2006 dönemi) dönemleri içerecek şekilde düzenlenir.⁴¹³

3.3.1.3.1.1. Gelir Tablosu İlkeleri

Gelir tablosu ilkelerinin amacı; satışların, gelirlerin, satışlar maliyetinin, giderlerin, kâr ve zararlara ait hesapların ve belli dönemlere ait işletme faaliyeti sonuçlarının sınıflandırılmış ve gerçeğe uygun olarak gösterilmesini sağlamaktır.⁴¹⁴

Bütün satışlar, gelir ve kârlar ile maliyet, gider ve zararlar brüt tutarları üzerinden gösterilirler ve hiç bir satış, gelir ve kâr kalemi bir maliyet, gider ve zarar kalemi ile tamamen veya kısmen karşılaştırılmak suretiyle gelir tablosu kapsamından çıkarılamaz.⁴¹⁵ Bu amaç doğrultusunda benimsenen olan gelir tablosu ilkeleri aşağıda belirtilmiştir:

- a. Gerçekleşmemiş satışlar, gelir ve karlar; gerçekleşmiş gibi veya gerçekleşenler gerçek tutarından fazla veya az gösterilmemelidir. Belli bir dönem veya dönemlerin gerçeğe uygun faaliyet sonuçlarını göstermek için, dönem veya dönemlerin başında ve sonunda doğru hesap kesimi işlemleri yapılmalıdır.⁴¹⁶
- b. Belli bir dönemin satışları ve gelirleri bunları elde etmek için yapılan satışların maliyeti ve giderleri ile karşılaştırılmalıdır. Belli bir dönem veya dönemlerin başında ve sonunda maliyet ve giderleri gerçeğe uygun olarak gösterebilmek için stoklarda, alacak ve borçlarda doğru hesap kesimi işlemleri yapılmalıdır.
- c. Maddi ve maddi olmayan duran varlıklar ile özel tükenmeye tabi varlıklar için uygun amortisman ve tükenme payı ayrılmalıdır.

⁴¹³ Gökçen, a.g.e., s.9.

⁴¹⁴ İSMMMO Mevzuat Serisi 2, **Muhasebenin Temel Kavramları ve Tekdüzen Hesap Planı**, İstanbul: İSMMMO Yayınları, 2006, s.20.

⁴¹⁵ Sevilengül, a.g.e., s.79.

⁴¹⁶ Ataman ve Hacırüstemoğlu, a.g.e., s.84.

- d. Maliyetler; maddi duran varlıklar, stoklar, onarım ve bakım ve diğer gider grupları arasında uygun bir şekilde dağıtılmalıdır. Bunlardan direkt olanları doğrudan doğruya, birden fazla faaliyeti ilgilendirenleri zaman ve kullanma faktörü dikkate alınarak tahakkuk ettirilip, dağıtılmalıdır.
- e. Arızı ve olağanüstü niteliğe sahip kâr ve zararlar meydana geldikleri dönemde tahakkuk ettirilmeli, fakat normal faaliyet sonuçlarından ayrı olarak gösterilmelidir.⁴¹⁷
- f. Bütün kâr ve zararlardan, önceki dönemlerin mali tablolarında düzeltme yapılmasını gerektirecek büyüklük ve niteliktekiler dışında kalanlar, dönemin gelir tablosunda gösterilmelidir.
- g. Karşılıklar, işletmenin kârını keyfi bir şekilde azaltmak veya bir döneme ait kârı diğer döneme aktarmak amacıyla kullanılmamalıdır.
- h. Dönem sonuçlarının tespiti ile ilgili olarak uygulana gelen değerlendirme esasları ve maliyet yöntemlerinde bir değişiklik yapıldığı takdirde, bu değişikliğin etkileri açıkça belirtilmelidir.
- i. Bilanço tarihinde var olan ve sonucu belirsiz bir veya bir kaç olayın gelecekte ortaya çıkıp çıkmamasına bağlı durumları ifade eden, şarta bağlı olaylardan kaynaklanan, makul bir şekilde gerçeğe yakın olarak tahmin edilebilen gider ve zararlar, tahakkuk ettirilerek gelir tablosuna yansıtılır. Şarta bağlı gelir ve karlar için ise gerçekleşme ihtimali yüksek de olsa herhangi bir tahakkuk işlemi yapılmaz; dipnotlarda açıklama yapılır.⁴¹⁸

3.3.1.3.2. Bilanço

Bilanço, bir işletmenin belirli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ile bu varlıkların sağladığı kaynakları gösteren mali durum tablosudur. Genellikle yılın son günü (örneğin 31.12.2007) düzenlenir.⁴¹⁹

Bilanço, envanterde gösterilen kıymetlerin tasnifli ve karşılıklı olarak değerleri itibariyle tertiplenmiş özetidir. Mevcutlar ve alacakların oluşturduğu aktif, borçlar ve

⁴¹⁷ Ümit Ataman, *Genel Muhasebe Muhasebede Dönem Sonu İşlemleri Cilt II*, s.267.

⁴¹⁸ İSMMMO Mevzuat Serisi 2, *Muhasebenin Temel Kavramları ve Tekdüzen Hesap Planı*, İstanbul: İSMMMO Yayınları, 2006, s.22.

⁴¹⁹ Gökçen, a.g.e., s.8.

Özvarlığın oluşturduğu pasif olmak üzere iki bölümden meydana gelir. Aktif ve pasif birbirine denktir.⁴²⁰ Bilanço denklemi aşağıdaki biçimde özetlenebilmektedir:

$\begin{aligned} \text{VARLIKLAR} &= \text{KAYNAKLAR} \\ \text{Mevcutlar} + \text{Alacaklar} &= \text{Özkaynak} + \text{Yabancı Kaynak (Borçlar)} \\ \text{AKTİF} &= \text{PASİF} \end{aligned}$

Bilanço ilkelerinin amacı; sermaye koyan veya sonradan kendilerine ait kârı işletmede bırakan sahip ve hissedarlar ile alacaklıların işletmeye sağladıkları kaynaklar ve bunlarla elde edilen varlıkların muhasebe kayıt, hesap ve tablolarında anlamlı bir şekilde tespit edilmesi ve gösterilmesi yoluyla, belli bir tarihte işletmenin mali durumunun açıklıkla ve ilgililer için gerçeğe uygun olarak yansıtılmasıdır. Bütün varlıklar, yabancı kaynaklar ve öz kaynaklar bilançoda gayrisafi değerleri ile gösterilirler.⁴²¹

3.3.1.3.2.1.Bilanço İlkeleri

Bilanço ilkelerini, varlıklara ilişkin ilkeler ve kaynaklara ilişkin ilkeler olarak iki temel başlıkta incelemek mümkündür. Bunlar içinde kaynaklara ilişkin ilkeler de yabancı kaynaklar ve özkaynaklara ilişkin ilkeler olarak sınıflandırılabilir. Bilanço ilkeleri, sınıflandırmalar dâhilinde aşağıda açıklanmaktadır.

3.3.1.3.2.1.1. Varlıklar ve Varlıklara İlişkin İlkeler

Varlıklar, işletmeye sağlanan kaynakların yatırıldığı alanları yani kullanım yerlerini gösterir ve en likit değerden en az likit değere doğru sıralanarak bilançonun aktifini oluşturur. Bir işletmenin varlıkları dönen varlıklar ve duran varlıklar olmak üzere iki kısımdan meydana gelir.

İşletmenin nakit olarak elinde tuttuğu paralar, vadesiz veya bir yıla kadar vadeli olarak bankaya yatırdığı paralar ve normal koşullarda bir yıl içinde ya da işletmenin normal faaliyet dönemi içinde paraya çevrilmesi veya tüketilmesi öngörülen varlıklar, dönen varlıklarını oluşturur.

⁴²⁰ Çiloğlu, a.g.e., s.19.

⁴²¹ Mehmet Civan, **Finansal Muhasebe**, Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi Basımevi, 2002, s.96.

İşletmede, bir yıldan ya da normal faaliyet döneminden daha uzun süre sonra tahsil edilecek alacaklar, tüketilecek stoklar, yararlanılacak peşin ödemeler, bir yıldan daha uzun süre boyunca yararlanılacak maddi ve maddi olmayan duran varlıklar ve özel tükenmeye tabi varlıklar duran varlıkları oluşturur.

$$\text{Varlıklar} = \text{Dönen Varlıklar} + \text{Duran Varlıklar}$$

Paraya çevrilme ya da tükenme zamanı bir yılın altına inen varlıklar duran varlık olma niteliğini kaybederek dönen varlık haline gelir ve bu bölümdeki hesaplardan dönen varlıklar bölümündeki hesaplara aktarılır.⁴²²

Varlıklara ilişkin ilkeleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- İşletmenin bir yıl veya normal faaliyet dönemi içinde paraya dönüşebilecek varlıkları, bilançoda dönen varlıklar grubu içinde gösterilir.
- İşletmenin bir yıl veya normal faaliyet dönemi içinde paraya dönüşemeyen, hizmetlerinden bir hesap döneminden daha uzun süre yararlanılan uzun vadeli varlıkları, bilançoda duran varlıklar grubu içinde gösterilir. Dönem sonu bilanço gününde bu grupta yer alan hesaplardan vadeleri bir yılın altında kalanlar dönen varlıklar grubunda ilgili hesaplara aktarılır.⁴²³
- Bilançoda varlıkları, bilanço tarihindeki gerçeğe uygun değerleriyle gösterebilmek için, varlıklardaki değer düşüklüklerini göstererek karşılıkların ayrılması zorunludur.
- Dönen varlıklar grubu içinde yer alan menkul kıymetler, alacaklar, stoklar ve diğer dönen varlıklar içindeki ilgili kalemler için yapılacak değerlendirme sonucu gerekli durumlarda uygun karşılıklar ayrılır.
- Bu ilke, duran varlıklar grubunda yer alan alacaklar, bağlı menkul kıymetler, iştirakler, bağlı ortaklıklar ve diğer duran varlıklardaki ilgili kalemler için de geçerlidir.⁴²⁴
- Gelecek dönemlere ait olarak önceden ödenen giderler ile cari dönemde tahakkuk eden ancak, gelecek dönemlerde tahsil edilecek olan gelirler kayıt ve tespit edilmeli ve bilançoda ayrıca gösterilmelidir.

⁴²² Türkiye İş Bankası, **İstihbarat**, s.6.

⁴²³ Emin Arat, **Finansal Analiz Aracı Olarak Oranlar İlkeler & Yorumlar**, İstanbul: Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı, 2005, s.18.

⁴²⁴ Ataman ve Hacırüstemoğlu, a.g.e., s.77.

- Dönen ve duran varlıklar grubunda yer alan alacak senetlerini, bilanço tarihindeki gerçeğe uygun değerleri ile gösterebilmek için reeskont işlemleri yapılmalıdır.
- Bilançoda duran varlıklar grubunda yer alan maddi duran varlıklar ile maddi olmayan duran varlıkların maliyetini çeşitli dönem maliyetlerine yüklemek amacıyla her dönem ayrılan amortismanların birikmiş tutarları ayrıca bilançoda gösterilmelidir.⁴²⁵
- Duran varlıklar grubu içinde yer alan özel tükenmeye tabi varlıkların maliyetini çeşitli dönem maliyetlerine yüklemek amacıyla, her dönem ayrılan tükenme paylarının birikmiş tutarları ayrıca bilançoda gösterilmelidir.
- Bilançonun dönen ve duran varlıklar gruplarında yer alan alacaklar, menkul kıymetler, bağlı menkul kıymetler ve diğer ilgili hesaplardan ve yükümlülüklerden işletmenin sermaye ve yönetim bakımından ilişkili bulunduğu ortaklara, personele, iştiraklere ve bağlı ortaklıklara ait olan tutarlarının ayrı gösterilmesi temel ilkedir.
- Tutarları kesinlikle saptanamayan alacaklar için herhangi bir tahakkuk işlemi yapılmaz. Bu tür alacaklar bilanço dipnot veya eklerinde gösterilir.
- Verilen rehin, ipotek ve bilanço kapsamında yer almayan diğer teminatların özellikleri ve kapsamları bilanço dipnot veya eklerinde açıkça belirtilmelidir.⁴²⁶

3.3.1.3.2.1.2. Kaynaklar ve Kaynaklara İlişkin İlkeler

Kaynaklar; işletme varlıklarının elde edildiği yerleri gösterir. İşletmenin sahip olduğu varlıkların tutarı kadar kaynakları vardır. İşletme varlıklarının nereden sağlandığını gösteren kaynaklar, özkaynaklar ve yabancı kaynaklardan oluşur.⁴²⁷ Kaynak hesapları pasif karakterlidir.

3.3.1.3.2.1.2.1. Yabancı Kaynaklar ve Yabancı Kaynaklara İlişkin İlkeler

İşletmenin, gerçek veya tüzel üçüncü kişilere olan borçlarını ifade eder. Bunlar işletmenin gelecekteki yükümlülüklerini gösterdiğinden, vadeleri dikkate alınarak kısa

⁴²⁵ İSMMMO Mevzuat Serisi 2, **Muhasebenin Temel Kavramları ve Tekdüzen Hesap Planı**, İstanbul: İSMMMO Yayınları, 2006, s.24.

⁴²⁶ Civan, a.g.e., s.97.

⁴²⁷ Gökçen, a.g.e., s.9.

ve uzun vadeli yabancı kaynaklar olarak ayrı ayrı hesaplarda izlenir. Böylelikle işletmenin borçları geri ödeme sırasına göre ayrıştırılmış olur.⁴²⁸

Yabancı kaynaklara ilişkin ilkeleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- İşletmenin bir yıl veya normal faaliyet dönemi içinde vadesi gelen borçları, bilançoda kısa vadeli yabancı kaynaklar grubu içinde gösterilir.
- İşletmenin bir yıl veya normal faaliyet dönemi içinde vadesi gelmemiş borçları, bilançoda uzun vadeli yabancı kaynaklar grubu içinde gösterilir. Dönem sonu bilanço gününde bu grupta yer alan hesaplardan vadeleri bir yılın altında kalanlar kısa vadeli yabancı kaynaklar grubundaki ilgili hesaplara aktarılır.
- Tutarları kesinlikle saptanamayanları veya durumları tartışmalı olanları da içermek üzere, işletmenin bilinen ve tutarları uygun olarak tahmin edilebilen bütün yabancı kaynakları kayıt ve tespit edilmeli ve bilançoda gösterilmelidir. İşletmenin bilinen ancak tutarları uygun olarak tahmin edilemeyen durumları da bilançonun dipnotlarında açık olarak belirtilmelidir.
- Gelecek dönemlere ait olarak önceden tahsil edilen hasılat ile cari dönemde tahakkuk eden ancak, gelecek dönemlerde ödenecek olan giderler kayıt ve tespit edilmeli ve bilançoda ayrıca gösterilmelidir.
- Kısa ve uzun vadeli yabancı kaynaklar grubunda yer alan borç senetlerini bilanço tarihindeki gerçeğe uygun değerleri ile gösterebilmek için reeskont işlemleri yapılmalıdır.
- Bilançonun kısa ve uzun vadeli yabancı kaynaklar gruplarında yer alan borçlar, alınan avanslar ve diğer ilgili hesaplardan işletmenin sermaye ve yönetim bakımından ilgili bulunduğu ortaklara, personele, iştiraklere ve bağlı ortaklıklara ait olan tutarlarının ayrı gösterilmesi temel ilkedir.

3.3.1.3.2.1.2.2.Özkaynaklar ve Özkaynaklara İlişkin İlkeler

İşletme sahip ve ortaklarının, işletmenin kurulması sırasında ana sözleşme ve yasalara göre işletme emrine verdikleri sermayeyi, işletmenin çalışma dönemlerinde ortaya çıkan gereksinimler nedeniyle artırılan sermaye paylarını, yasa, ana sözleşme

⁴²⁸ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat**, s.7.

veya genel kurul kararıyla dönem karlarından işletmede bırakılarak oluşan yedekleri kapsamaktadır.⁴²⁹

Özkaynaklara ilişkin ilkeleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:⁴³⁰

- İşletme sahip veya ortaklarının sahip veya ortak sıfatıyla işletme varlıkları üzerindeki hakları özkaynaklar grubunu oluşturur. İşletmenin bilanço tarihindeki ödenmiş sermayesi ile işletme faaliyetleri sonucu oluşup, çeşitli adlar altında işletmede bırakılan kârları ile dönem net kârı (zararı) bilançoda özkaynaklar grubu içinde gösterilir.
- İşletmenin ödenmiş sermayesi bilançonun kapsamı içinde tek bir kalem olarak gösterilir. Ancak, esas sermaye özellikleri farklı hisse gruplarına ayrılmış bulunuyorsa esas sermaye hesapları her grubun haklarını, kâr ve tasfiye paylarının dağıtımında sahip olabilecekleri özellikleri ve diğer önemli özellikleri yansıtmak biçiminde bilançonun dipnotlarında gösterilmelidir.

Bunlar dışındaki diğer ilkeler, aşağıdaki gibidir.⁴³¹

- İşletmenin hissedarları tarafından yatırılan sermayenin devam ettirilmesi gerekir. İşletmede herhangi bir zararın ortaya çıkması, herhangi bir nedenle özkaynaklarda meydana gelen azalmalar; hem dönemsel, hem de kümülatif olarak izlenmeli ve kaydedilmelidir.
- Özkaynakların bilançoda net olarak gösterilmesi için geçmiş yıllar zararları ile dönem zararı, özkaynaklar grubunda indirim kalemleri olarak yer alır.

Aşağıda belirtilen ilkeler de özkaynaklara ilişkin ilkelerdir.⁴³²

- Özkaynaklar; ödenmiş sermaye, sermaye yedekleri, kâr yedekleri, geçmiş yıl kârları (zararları) ve dönem net kârı (zararı)'ndan oluşur. Kâr yedekleri yasal, statü ve olağanüstü yedekler ile yedek niteliğindeki karşılıklar, özel fonlar gibi işletme faaliyetleri sonucu elde edilen kârların dağıtılmamış kısmını içerir. Sermaye yedekleri ise hisse senedi ihraç primleri, iptal edilen ortaklık payları,

⁴²⁹ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat**, s.7.

⁴³⁰ Ataman, a.g.e., s.270.

⁴³¹ İSMMM Mevzuat Serisi 2, **Muhasebenin Temel Kavramları ve Tekdüzen Hesap Planı**, İstanbul: İSMMM Yayınları, 2006, s.26.

⁴³² Civan, a.g.e., s.98.

yeniden değerlendirme değer artışları gibi kalemlerden meydana gelir. Sermaye yedekleri, gelir unsuru olarak gelir tablosuna aktarılamaz.

3.3.1.3.3. Satışların Maliyeti Tablosu

İşletmenin dönem içindeki stok hareketleri ile satılan mamul, yarı mamul, ilk madde ve malzeme ile ticari mal gibi maddelerin ve satılan hizmetlerin maliyetini kapsar. Başka bir deyişle dönem içinde alıcılara satılan ya da satın alınması için yapılan tüm giderleri içerir.⁴³³ Bu tablo Gelir Tablosu'nun ekini oluşturarak, Gelir Tablosu'nu tamamlar. Satışların Maliyeti Tablosu, Gelir Tablosu'nda brüt satış karına ulaşmak amacıyla, işletmenin mal, mamul ve hizmet satış gelirlerinden çıkartılan, satılan ticari mal, mamul ve hizmet maliyetlerinin hesaplamalarının ve bunlara ilişkin stok hareketlerinin özetlendiği açıklayıcı tablodur.⁴³⁴

Satışların Maliyet Tablosu, gerçekte Gelir Tablosu'nun tamamlayıcısı niteliğinde bir mali tablodur. Bu tablo, Gelir Tablosu'nda yer alan Satışların Maliyeti kaleminin detayını gösterir. Özellikle üretim işletmelerinde üretim maliyet unsurları olan Direkt İlk Madde Ve Malzeme Giderleri, Direkt İşçilik Giderleri ve Genel Üretim Giderleri'nin analizi açısından dikkatle incelenmesi gereken bir mali tablodur.⁴³⁵

3.3.1.3.4. Fon Kavramı ve Fon Akım Tabloları

Fon kavramı işletme biliminde üç farklı biçimde kullanılmaktadır:⁴³⁶

- Fon, işletmedeki nakit ve nakit sayılabilecek varlıklardır. Bu tanım fon kavramının en dar anlamıdır.
- Fon, işletme sermayesini oluşturan öğeler anlamındadır. Bu anlama göre düzenlenen fon akım tablosu işletme sermayesindeki değişimleri belirtir.
- Fon, işletmede kullanılan tüm finansman araçlarıdır. Bilançonun aktif ve pasifinde, bir dönem içinde ortaya çıkan değer hareketleri fon akışını oluşturur. Finansal analizde kullanılan fon kavramı ise son açıklanandır.

⁴³³ Arat, a.g.e., s.49.

⁴³⁴ Gökçen, a.g.e., s.10.

⁴³⁵ Civan, a.g.e., s.102.

⁴³⁶ Arat, a.g.e., s.55.

Fon Akım Tablosu, işletmenin, belirli bir hesap döneminde sağladığı fon kaynaklarını ve kaynakların kullanım yerlerini gösteren mali durum tablosudur. Fon Akım Tablosu, işletmenin yatırım ve finansman faaliyetlerinin ve dönem içindeki mali durumundaki değişiklikleri kapsayan bilgilerin sunulması amacıyla düzenlenir. İşletmelerin fon kaynakları, faaliyetlerden sağlanan kaynaklar, olağan dışı faaliyetlerden sağlanan kaynaklar, işletme varlıklarındaki azalışlardan, yabancı kaynaklardaki (borçlar) artışlardan ve özkaynaklardaki (sermaye) artışlardan oluşmaktadır. Fon kullanımları ise, olağan faaliyetlerle ilgili fon kullanımları, ödenen vergiler, ödenen temettüleri (kar payları), işletme varlıklarındaki artışlar, yabancı kaynaklardaki azalışlar ve özkaynaklardaki (sermaye) azalışları kapsamaktadır.⁴³⁷

Fon akım tabloları aşağıdaki biçimde sıralanabilmektedir:

- Fon Akım Tablosu,
- Net İşletme (Çalışma) Sermayesindeki Değişim Tablosu,

3.3.1.3.4.1.Fon Akım Tablosu

İşletmenin, belirli bir hesap döneminde sağladığı fon kaynaklarını ve bunların kullanım yerlerini gösteren tablodur. Fon akım tablosunun düzenlenme amacı, işletmenin yatırım ve finansman faaliyetlerini ve dönem içindeki finansal durumundaki değişikliklerini kapsayan bilgilerin sunulmasıdır. Fon akım tablosu iki temel kalemden oluşmaktadır. Bunlardan biri fon kaynakları diğeri ise fon kullanımlarıdır.⁴³⁸ Fon kaynakları ve fon kullanım alanları daha ayrıntılı olarak aşağıdaki gibi verilebilir.⁴³⁹

Fon Kaynakları;

- Faaliyet sonucu elde edilen kaynaklar (Kâr, amortisman, yeniden değerlendirme değeri artışı)
- Aktiflerdeki azalışlar,
- Borçlardaki artışlar,
- Sermaye Artışı.

Fon Kullanımları;

- Faaliyet sonucu zarar edilmesi (dönem zararı)
- Kâr üzerinden ödenen vergiler,

⁴³⁷ Gökçen, a.g.e., s.10.

⁴³⁸ Ahmet Hayri Durmuş ve Mehmet Emin Arat, **İşletmelerde Mali Tablolar Tahlili İlkeler&Uygulamalar**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, İstanbul: 1997, s.244.

⁴³⁹ Aras, a.g.e., s.150.

- Ödenen kâr payları,
- Aktiflerdeki artışlar,
- Borçlardaki azalışlar,
- Sermayenin azaltılması.

3.3.1.3.4.2.Net İşletme (Çalışma) Sermayesindeki Değişim Tablosu

İşletmenin belirli bir hesap döneminde, net işletme sermayesinin kaynaklarını ve kullanım yerlerini gösteren tablodur. Bu tabloda, fon kavramı dönen varlıklar ile kısa vadeli yabancı kaynaklar farkını belirten net işletme (çalışma) sermayesini kapsar.⁴⁴⁰

Net çalışma sermayesinde artış yaratan olaylar 6 grupta toplanabilir:⁴⁴¹

- Olağan faaliyetlerden sağlanan kaynaklar
- Olağandışı faaliyetlerden sağlanan kaynaklar
- Duran varlıklar tutarındaki azalışlar
- Uzun vadeli yabancı kaynaklardaki artışlar
- Sermaye artırımını suretiyle sağlanan kaynaklar
- Hisse senetleri ihraç primleri

3.3.1.3.4.3.Nakit Akım Tablosu

Fon kavramını en dar anlamda göstermekte olup, geleceğe dönük bir süre içinde, nakit hareketlerini, nakit girişleri ve çıkışları halinde ayrıntılı olarak zaman dilimleri itibarıyla tahmin etmek ve her zaman dilimi sonundaki kasa ve bankalar mevcudunu ya da açığını saptama amacı taşımaktadır.⁴⁴²

Bir işletmede belli bir dönemde oluşan nakit akışını açıklayan tablo olan nakit akım tablosunun ana kalemleri aşağıda açıklanmıştır. Bu hesap kalemleri değerlendirilirken amortismanlar, karşılıklar, reeskontlar, vazgeçilen alacaklar, önceki dönem gelir, kâr, gider ve zararları gibi nakit giriş veya çıkışını gerektirmeyen tutarların dikkate alınması gerekir.⁴⁴³

- a. Dönem Başı Nakit Mevcudu
- b. Dönem içi Nakit Girişleri

⁴⁴⁰ İSMMMO Mevzuat Serisi 2, **Muhasebenin Temel Kavramları ve Tekdüzen Hesap Planı**, İstanbul: İSMMMO Yayınları, 2006, s.50.

⁴⁴¹ Nalan Akdoğan ve Nejat Tenker, **Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri**, 7. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi, 2001, a.g.e., s.275.

⁴⁴² Poyraz, a.g.e., s.62.

⁴⁴³ Durmuş ve Arat, a.g.e., s.255.

- i. Satışlardan Elde Edilen Nakit
- ii. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Karlardan Dolayı Sağlanan Nakit
- iii. Olağandışı Gelir ve Karlardan Sağlanan Nakit
- iv. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklardaki Artışlardan Sağlanan Nakit
- v. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklardaki Artışlardan Sağlanan Nakit
- vi. Sermaye Artırımından Sağlanan Nakit
- vii. Hisse Senedi İhraç Primlerinden Sağlanan Nakit
- viii. Diğer Nakit Girişleri
- c. Dönem İçi Nakit Çıkışları
 - i. Maliyetlerden Kaynaklanan Nakit Çıkışları
 - ii. Faaliyet Giderlerine İlişkin Nakit Çıkışları
 - iii. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlara İlişkin Nakit Çıkışları
 - iv. Finansman Giderlerinden Dolayı Nakit Çıkışı
 - v. Olağandışı Gider ve Zararlardan Dolayı Nakit Çıkışı
 - vi. Duran Varlık Yatırımlarına İlişkin Nakit Çıkışları
 - vii. Kısa Vadeli Yabancı Kaynak Ödemeleri
 - viii. Uzun Vadeli Yabancı Kaynak Ödemeleri
 - ix. Ödenen Vergi ve Benzerleri
 - x. Ödenen Temettüleri
 - xi. Diğer Nakit Çıkışları
- d. Dönem Sonu Nakit Mevcudu
- e. Nakit Artış veya Azalışı

3.3.1.3.4.4.Fon Akım Tablolarına İlişkin İlkeler

Fon akım tablolarının düzenlenmesinde göz önünde bulundurulacak ilkeler Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde aşağıdaki gibi belirlenmiştir:⁴⁴⁴

- i. Fon akım tabloları, temel finansal tablolar olan bilanço ve gelir tablosu ile birlikte sunulur. Bu tablolar, gelir tablosunun sunulduğu her dönem için düzenlenip, cari dönem ve önceki dönem verilerini içerecek biçimde sunulmalıdır. Bu tabloların, temel finansal tablolara dâhil edilmesi, bilgi verilen dönemde işletmenin faaliyetlerinin daha iyi anlaşılabilmesine yardımcı olmasıdır.

⁴⁴⁴ Akdoğan ve Tenker, s.220.

- ii. Fon akım tabloları, düzenlenirken fon kavramının hangi anlamda kullanıldığı açıkça belirtilir.
- iii. Fon akım tablolarında, olağan faaliyetlerden sağlanan veya faaliyetlerde kullanılan fonlar, diğer fon kaynak ve kullanım yerlerinden ayrı başlıklar altında sunulur. Böylece işletmenin fon yaratma gücünün ne olduğu veya faaliyetlerine ne ölçüde fon kullanıldığı ortaya konulur.
- iv. İşletmenin normal olağan faaliyetleri dışında kalan olağandışı işlemlerden elde edilen fonlar veya kullanılan fonlar, fon akım tablosunda önemli tutarlarda olmaları durumunda olağan faaliyetlerde kullanılan fondan ayrı bir başlık altında sunulur.
- v. Bazı mali işlemler, bir tür varlığın diğer bir varlık türüyle değiştirilmesi biçiminde ortaya çıkar. Böyle bir durum işletmenin finanslama ve yatırım faaliyetlerinin bir parçası olduğundan, fon akım tablolarında yer alır. Bu tür işleme örnek olarak, tahvil borcuna karşılık hisse senedi verilmesi gösterilebilir.
- vi. Fon akım tablolarından amaçlanan yararın sağlanabilmesi için her türlü işlemin finanslama ve yatırım yönleri ayrı ayrı açıklanır. Örneğin, bir duran varlığın satın alınmasından doğan fon çıkışları ayrı, satılmasından doğan fon girişleri ayrı ayrı açıklanmalıdır. Veya bir tahvil ihraç edilerek bir varlık alınmışsa, ihraç edilen tahviller ayrı, satın alınan varlıklar ayrı açıklanır.
- vii. Her işletme veya işletmeler topluluğu, içinde bulundukları koşullara göre fon akım tablolarının sunulmasında en fazla bilgiyi içerecek biçimde düzenlemelidir.

3.3.1.3.5. Kâr Dağıtım Tablosu

Kâr Dağıtım Tablosu, dönem kârının veya uğranılan zararın finansal yapıya etkisini ortaya koymak; pay sahiplerine, kuruculara, ortaklara, diğer ilgililere, ana sözleşme ve/veya yasa hükümleri uyarınca dağıtılacak kâr payı tutarını belirlemek; yatırım alanı arayan birikim sahiplerine şirketçe elde edilen kârın dağıtım şeklini göstermek amacıyla özellikle sermaye şirketlerince düzenlenmektedir.⁴⁴⁵

3.3.1.3.5.1. Kar Dağıtım Tablosunun Biçimsel Yapısı

Kâr dağıtım tablosunda; “dönem kârı üzerindeki ödenecek vergi ve yasal yükümlülükler, ayrılan yedek akçeler, dağıtılacak temettü” görünecek şekilde bir bölümlendirme olması gerekmektedir. SPK tarafından bir kâr dağıtım tablosu formu

⁴⁴⁵ Öztin Akgüç, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, s.85.

geliştirilmiştir. SPK'nın (ve Maliye Bakanlığı'nın) düzenlediği formda; “dönem kârının dağıtımı, yedeklerden dağıtım, hisse başına kâr, hisse başına kâr payı” bölümleri yer almaktadır.⁴⁴⁶

3.3.1.3.5.2.Kar Dağıtım Tablosuna ilişkin İlkeler

Kar dağıtım tablosunun düzenlenmesine ilişkin ilkeler, aşağıda sıralanmıştır:⁴⁴⁷

- i. Kâr dağıtım tablosu; dönem kârından yapılan dağıtımla yedeklerden yapılan dağıtımı, ayrı ayrı gösterecek biçimde düzenlenir.
- ii. Kâr dağıtım tablosunda; ödenecek vergiler ve yasal yükümlülükler, ortaklara ödenecek 1. ve 2. temettüler, ayrılan 1. tertip ve 2. tertip yasal yedeklerle statü yedekleri, olağanüstü yedekler ve kârdan ayrılan özel fonlar açıkça gösterilir.
- iii. Dönem kârının dağıtımında; imtiyazlı payların bulunması halinde, imtiyazlı ve adi hisse senetlerine ödenen kâr payları, tabloda belirtilen bölümlerinde ayrı ayrı gösterilir.
- iv. Katılma intifa senedi, kâra iştirakli tahvil ile kâr ve zarar ortaklığı belgesi ihraç edilmesi nedeniyle, bu senet sahiplerine mevzuat hükümleri çerçevesinde ödenen paylar, kâr dağıtım tablosunda ayrıca gösterilir.

3.3.1.3.6. Özkaynaklar Değişim Tablosu

Bir hesap dönemi içerisinde firmanın öz kaynaklarında meydana gelen değişiklikleri ve bunun nedenlerini gösterir. İşletmede özkaynağın iki önemli işlevi vardır. Özkaynaklar, bir yandan işletmenin faaliyetlerini yürütmesi için gerekli kaynakları sağlarken, diğer yandan işletmenin yabancı kaynaklardan yararlanmasına olanak sağlar.⁴⁴⁸

3.3.1.3.6.1.Özkaynaklara İlişkin İlkeler

Özkaynaklar değişim tablosu cari dönem ve önceki dönem verilerini içerecek biçimde sunulur. Tablo; ödenmiş sermaye, sermaye yedekleri, kar yedekleri ve geçmiş dönemler karı (zararı) kalemlerinin her birinin dönem başı tutarını, dönem içinde

⁴⁴⁶ Sevilengül, a.g.e., s.112.

⁴⁴⁷ İSMMMO Mevzuat Serisi 2, **Muhasebenin Temel Kavramları ve Tekdüzen Hesap Planı**, İstanbul: İSMMMO Yayınları, 2006, s.60.

⁴⁴⁸ Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.133.

kalemlerde meydana gelen azalışları, artışları ve dönem sonu kalanını ayrı ayrı gösterecek biçimde düzenlenir.⁴⁴⁹

3.3.2. Mali Tabloların Analizi

Finansal tablolar analizi, analizi yapacak işletme ilgililerinin amaçlarına uygun olarak, bir veya birkaç döneme ait finansal tablolarda yer alan kalemlerin, gerek kendi aralarındaki gerekse bütünle olan ilişkilerinin çeşitli analiz tekniklerinden yararlanılarak incelenmesi, yorumlanması ve işletmenin içinde bulunduğu koşulların da göz önünde bulundurularak değerlendirilmesi işlemleridir.⁴⁵⁰

Müşteri bilançolarının analizinin başarılı olması için analize esas alınacak tablolardaki veriler doğru olmalıdır. Analize esas alınacak tablolar, genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine göre düzenlenmiş ya da gerekli düzeltmelerle analize elverişli duruma getirilmiş olmalıdır. İşletmenin ve onun faaliyet gösterdiği sektörün teknik, idari ve mali koşulları hakkında bilgi sahibi olunmalıdır. Finansal analist, muhasebe kuram ve uygulamalarını ve analiz tekniklerini iyi bilmelidir.⁴⁵¹

Bir analiz yapılırken dört düşünceyi akılda tutmak gerekir:⁴⁵²

- Şirket performansındaki değişimi tespit etmek için 3-5 yıllık veri değerlerinin genel eğilimlerine bakmak gerekir.
- Bu, çalıştığı endüstrideki firma performansını karşılaştırmayı sağlar. Endüstri ortalamaları farklı pazarlarda olmak isteyen firmaları göstermeyebilir, buna rağmen yönetim felsefesi ya da her türlü karşılaştırma, analizin eğilimlerine yararlıdır.
- Karşılaştırmalı tablolar içeren yıllık rapor eklerini dikkatlice okuma ve analiz etmenin önemini vurgulamaya gerek yoktur. Bu noktada sık sık olabilecek diğer faktörler – sözleşmeden doğan bir yükümlülük, geçmiş ve gelecek finansal politikalar, genişleme ve yeniden yapılanma planları ya da işletme varlıklarının bir kısmının satışı – bütün analizi etkiler.

⁴⁴⁹ Arat, a.g.e., s.71.

⁴⁵⁰ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.515.

⁴⁵¹ Sevilengül, a.g.e., s.136.

⁴⁵² PINCHES, George E., **Essentials of Financial Management Fourth Edition**, New York, Harper Collins Publishers, 1992, s.639.

- Analiz, ek bilgi için daha fazla soruya ihtiyaç duyar. Bazen bu bilgiler, yıllık raporların derinlemesine analizinden elde edilebilir. Diğer zamanlarda sorular, firmanın yanıtlarına ihtiyaç duyacaktır. Önemli olan nokta, analizi tek başına bir amaç olarak görmek mümkün değildir.

3.3.2.1.Finansal Tablolar Analizinin Tanımı

Finansal tablolar analizi, çeşitli analiz yöntemlerinin mali tablolarda yer alan verilere uygulanarak analiz sonuçlarının bulunması; bu sonuçların eleştirilmesi, yorumlanması ve değerlendirilmesi; analiz yapılan kurumun çalışma, gelişme durumu ile kârlılık ve borç ödeme durumunun saptanması; herhangi bir sorunu varsa ortaya çıkarılması ve giderilmesi için alınması gereken önlemlerin belirtilmesini içeren bir çalışmadır.⁴⁵³

Finansal analiz üç aşamada gerçekleşir: Finansal tabloların analize hazırlanması birinci aşamayı, analiz yöntemleri ile analiz yapma ikinci aşamayı, analiz sonuçlarının değerlendirilmesi ve öneri ise üçüncü ve son aşamayı oluşturur.⁴⁵⁴

3.3.2.2.Finansal Analiz Türleri

Mali tablolar analizine ilişkin çalışmalar yapılma amacı, analizin içeriği ve yapılış biçimi, analizi yapan kişi gibi çeşitli açılardan sınıflandırılabilir. Finansal analiz türleri, bu sınıflandırmalar dahilinde aşağıda açıklanmaktadır.

3.3.2.2.1. Yapılma Amacına Göre Analiz Türleri

Analiz türleri yapılma amacına göre üçe ayrılmaktadır: Yönetim analizi, kredi analizi ve yatırım analizi. Bu çalışma kapsamında ele alınması gereken konunun kredi analizi olduğu söylenebilir. Çalışmanın diğer bölümlerinde de kredi analizinden bahsedilmektedir.

3.3.2.2.1.1.Yönetim Analizi

Yönetim analizi, yönetim işlevinin yerine getirilmesinde alınacak kararlara dayanak olmak üzere, işletme yönetimi için yapılan analizdir. Yönetim analizinin yapılmasında, her türlü finansal tablo ile dokümanlardan yararlanılır. Bu analizde amaç;

⁴⁵³ Doğan Argun, Cemal İbiş Ve Volkan Demir, **Mali Tablolar Analizi Uygulamaları**, İstanbul: İSMMMO Yayınları,2007, s.55.

⁴⁵⁴ Arat, a.g.e., s.75.

yönetime, işletme ile ilgili çeşitli konularda gerekli verileri vermek ve alacakları kararlarda ışık tutmaktır. Bu nedenle, analizin odak noktası, işletme faaliyetlerinin planlanan amaçlar doğrultusunda yürütülüp yürütülmediğinin incelenerek, aksaklıkların saptanması ve gerekli düzeltmelerin zamanında yapılarak, faaliyetlerin belirlenen amaçlar doğrultusunda yürütülmesidir.⁴⁵⁵

3.3.2.2.1.2.Kredi Analizi

İşletmeye kredi veren kurum ve şahısların amacı verdikleri krediyi faiziyle birlikte zamanında geri almaktır. Bu nedenle kredi analizleri işletmeye kredi veren veya verecek olan kredi kurumları tarafından yapılan bir analiz türüdür. Kredi analizleri açısından işletmenin dönen varlıkları ile kısa vadeli yabancı kaynakları arasındaki ilişkiler çok önemlidir. Bu nedenle kredi analizleri açısından dönen varlıklarla kısa vadeli yabancı kaynaklar arasındaki ilişkileri konu alan analiz tekniklerinin önemi çok büyüktür. Kredi analizlerinde işletmenin dönen varlıkları ile kısa vadeli yabancı kaynaklar arasındaki ilişkiler yanında, dönen varlıkların yapısı, sermaye yapısı, öz kaynak, yabancı sermaye (borç) dengesi, duran varlıkların yapısı ve finansman yöntemleri üzerinde de durulur. Ayrıca gelir tablosu verilerinden yararlanılarak işletmenin karlılığı, alacakların devir hızı, stokların devir hızı yanında yöneticilerin nitelikleri kurumun saygınlığı, iktisadi durum, sektörel gelişmeler de kredi analizinde göz önüne alınmalıdır.⁴⁵⁶

3.3.2.2.1.3.Yatırım Analizi

İşletmeye yatırım yapanlar ile yapmayı düşünen potansiyel yatırımcılar tarafından işletmenin kazanma gücünün, devamlılığının, yatırımın emniyetinin ve karlılık durumunun analiz edilmesidir.⁴⁵⁷

Bir işletmeye ortak olanlar ya da ortak olmayı düşünenler, daha çok firmanın karlılığı, mevcut karlılığının devamlılığı, temettü miktarı gibi hususlar üzerinde

⁴⁵⁵ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.516.

⁴⁵⁶ Çabuk ve Lazol, a.g.e., s.141.

⁴⁵⁷ Argun, İbiş ve Demir, a.g.e., s.55

duracaklardır. Ortaklar diğer hususları, örneğin borçları ödeme gücünü ya da bütçe hedeflerine niçin uyulamadığını araştırmayı tali olarak düşünecektir.⁴⁵⁸

3.3.2.2.2. Analizin İçeriğine ve Yapılış Biçimine Göre Analiz Türleri

Analiz türlerini analizin içeriğine ve yapılış biçimine göre ayırmak mümkündür. Buna göre temel iki ayrım statik analiz ve dinamik analiz biçiminde olacaktır. Aşağıda bu yöntemlerin hangi amaçlarla ve şekilde kullanıldıkları ayrıntılı biçimde açıklanmaktadır.

3.3.2.2.2.1. Statik Analiz

Belli bir tarihte düzenlenmiş mali tablolarda yer alan kalemler arasındaki ilişkilerin incelenmesine statik analiz denilmektedir. Statik analizde işletmenin belli bir tarihteki mal durumu ve çalışma sonuçları elde edilir. Statik analiz gelecek hakkında tahmine imkân vermez. Statik analizde yalnız mali tablolarda yer alan kalemlerin birbirleri ile ilişkileri hakkında bilgi edinilir. Bilançoda yer alan kalemlerin yıllar itibarıyla gelişimi görülemez.⁴⁵⁹

Statik analiz, işletmenin mali durumunu ve faaliyet sonuçlarını belirli tek bir dönem için ortaya koyar. Statik analizle, işletmenin belli bir dönemdeki likidite durumu, finansal yapısı ile kârlılık ve faaliyet sonuçları hakkında yararlı bilgiler sağlanabilir.⁴⁶⁰

Statik analizde oranlar, dikey yüzdeler ve diğer analitik tekniklerden yararlanılır. Statik analizde dikey yüzdeler yöntemi kullanılarak bir döneme ait varlık dağılımları, yabancı kaynak ve öz kaynak ilişkileri konusunda bilgi edinildiği gibi, net satış hâsılatına nispetle gelir tablosunun diğer kalemlerinin büyüklük ve durumlarını da görmek mümkündür. Burada hesaplanan oranlar yardımıyla da işletmenin cari faaliyet dönemine ait likidite, varlık kullanımındaki verimlilik, kârlılık ile mali yapısı konusunda önemli bilgiler elde edilir. Statik analizle, işletmenin belli bir faaliyet dönemiyle ilgili

⁴⁵⁸ Sevilengül, a.g.e., s.137.

⁴⁵⁹ Çiloğlu, a.g.e., s.48.

⁴⁶⁰ Öztin Akgüç, **Mali Tablolar Analizi**, Gözden Geçirilmiş 12. Baskı, İstanbul: Arayış Yayınevi,2006, s.358.

yararlı ve önemli bilgiler elde edilmesine karşılık, sadece dikey bir analiz yapılması yani bilgilerin karşılaştırılamaması bu analizin eksikliğini teşkil eder.⁴⁶¹

3.3.2.2.2.Dinamik Analiz

İşletmenin birbirini izleyen dönemlerine ait finansal tabloların analizi dinamik analizin konusunu oluşturur. Dinamik analizde işletmenin son dönem finansal tabloları ile önceki dönemlere ait finansal tabloları karşılaştırılarak işletmenin gelişme trendi saptanır.⁴⁶²

Bu analiz, işletmenin, aynı sektördeki diğer işletmelerle karşılaştırılması suretiyle de daha geniş bir biçimde yapılabilmektedir. Böylece işletmenin benzer alanda faaliyet gösteren işletmeler karşısındaki durumu ortaya konabilmektedir.⁴⁶³

Dinamik analiz belli bir faaliyet dönemine ait bilgilerin geçmiş dönemlerle karşılaştırılarak değişim, eğilim ve ilişkilerin belirlenmesi, olumlu ve olumsuz gelişmelerin görülmesini sağlar. Bu da statik analize göre dinamik analizin üstünlüğünü teşkil eder. Dinamik analizde işletmenin cari dönem bilgileri; geçmiş faaliyet dönemi sonuçlarıyla, işletmede belirlenen standartlarla (plan ve bütçe hedefleriyle), sektör veya benzer işletme sonuçlarıyla, genel standartlarla, karşılaştırılır. Bu karşılaştırma sonucu, işletmenin ulaştığı sonuçların tatminkâr olup olmadığı belirlenir. Olumlu sapmaların kalıcı olması; olumsuz sapmaların da giderilmesi için çaba gösterilir. Bu analizde de karşılaştırmalı mali tablolar, dikey ve yatay yüzde ve oran analiz tekniklerinden yararlanılır.⁴⁶⁴

3.3.2.2.3. Analizi Yapan Kişi Açısından Analiz Türleri

İşletme dışında çalışan kişiler tarafından yapılan finansal analize dış analiz denilmektedir. Kredi ve yatırım amaçlı finansal analiz dış analizin konusunu oluşturur. Dış analizde, analizi yapan kişiler işletmenin verdiği belge ve bilgilerle yetinmek

⁴⁶¹ Çabuk ve Lazol, a.g.e., s.139.

⁴⁶² Arat, a.g.e., s.79.

⁴⁶³ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.518.

⁴⁶⁴ Çabuk ve Lazol, a.g.e., s.139.

zorundadır.⁴⁶⁵ İç analiz ise, yöneticiler, muhasebeciler, iç denetçiler gibi işletme içinde olan kimselerin yaptıkları analizdir.⁴⁶⁶

3.3.3. Finansal Analizde Kullanılan Teknikler

Çeşitli göstergeler, ölçüler, karşılaştırmalar, işletmenin mali durumunun, kârlılığının, verimliliğinin değerlendirilmesinde yardımcı olmaktadır. Genellikle, uygulamada, mali tablolar analizinde kullanılan teknikler dört grupta toplanabilir.⁴⁶⁷

- Karşılaştırmalı (Mukayeseli) Analiz
- Yüzde Metodu ile Analiz (Ortak paya indirgenmiş tablolar -Yüzdelerle ifade olunan tablolar-Dikey analiz)
- Eğilim (Trend) Yüzdeleri
- Oranlar

3.3.3.1. Karşılaştırmalı Tablolar Analizi (Yatay Analiz)

Karşılaştırmalı tablolar analizi bir işletmenin iki veya daha fazla dönemlerine ilişkin finansal tablolarının birbirini izleyen dönemler bakımından karşılaştırmalı olarak düzenlemesi ve bu tablolarda yer alan kalemlerin zaman içinde göstermiş olduğu değişikliklerin incelenerek değerlendirilmesidir.⁴⁶⁸

Karşılaştırmalı tablolar analizi yöntemi, dinamik bir analiz türü olup, bu yöntemde finansal tablolardaki kalemler ve hesap grupları yıllar itibariyle karşılaştırılmakta ve öngörülen değişiklikler incelenmektedir.⁴⁶⁹ Karşılaştırmalı mali tablolar analizinden beklenen yararların sağlanması için;⁴⁷⁰

- Karşılaştırılan dönemlerin uzunluğu eşit olmalıdır. Örneğin yıl içinde işe başlayan bir işletmenin başlangıç yılına ait verileri veya sadece bir bölümünde faaliyet gösterilen yıla ait veriler karşılaştırma unsuru olamaz.
- Muhasebe yöntemleri (değerleme, amortisman hesaplama, maliyetleme vb.) aynı olmalı ya da yöntem değişikliğinin etkileri giderilmelidir.
- Farklı satın alma gücündeki paralarla ifade edilen veriler aynı baza

⁴⁶⁵ Arat, a.g.e., s.79.

⁴⁶⁶ Argun, İbiş ve Demir, a.g.e., s.56.

⁴⁶⁷ Öztin Akgüç, **Mali Tablolar Analizi**, s.358.

⁴⁶⁸ Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.137.

⁴⁶⁹ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.519.

⁴⁷⁰ Sevilengül, a.g.e., s.141.

getirilmelidir.

3.3.3.1.1. Bilançoların Karşılaştırmalı Olarak Gösterilmesi

Karşılaştırmalı finansal tablo analizinde başıca şu esaslara uymak gerekir:⁴⁷¹

- Karşılaştırması yapılacak cari ve önceki dönem mali tabloları aynı zaman dilimlerini kapsayacak şekilde hazırlanmış olmalıdır.
- Mali tablolar üç veya altı aylık dönemleri kapsıyor ise karşılaştırma ya bir önceki üç veya altı aylık mali tablolarla ya da önceki yılın aynı dönemleriyle yapılmalıdır.
- Cari döneme ait mali tablolar dönemin bütçe rakamlarıyla karşılaştırılabilir. Bu işlem bütçe kontrolü kapsamındadır.
- Bir işletmenin cari yılına ait mali tablolar diğer işletmelerin aynı dönemine ait mali tablolarıyla karşılaştırılabilir. Bu, işletmenin benzer işletmelere göre başarısını değerlendirmeye yöneliktir.
- Temel mali tablolar yanında ek mali tabloların da karşılaştırma yoluyla analizi yapılabilir. Karşılaştırılacak mali tablolar enflasyonun bozucu etkisinden arındırılmalıdır.

Karşılaştırmalı mali tablo analizinde, işletmenin analiz edilecek ard arda iki döneme ait bilanço ve gelir tabloları birbirleri ile karşılaştırılır. Çıkarma işlemi yapılarak hesaplar ve kümeler arasındaki farklar bulunarak ikinci finansal tablonun yanında oluşturulan kolona, baş tarafına + veya – işareti konularak yazılır veya iki ayrı kolon olarak düzenlenir. Böylece her hesap ve kümelerdeki artış ve azalışlar tutar olarak görülür. İki hesap dönemi arasındaki gelişme veya daralma belirtilmiş olur.⁴⁷² Karşılaştırmalı tablolarda değişim oranının hesaplanmasında aşağıdaki formül kullanılır:⁴⁷³

Değişim Oranı* =	$\frac{\text{Yeni Değer-Eski Değer}}{\text{Eski Değer}} = \frac{\text{Yeni Değer}}{\text{Eski Değer}} - 1$
*Elde edilen değişim oranının % olarak ifade edilebilmesi için ondalıklı olarak elde edilen sonucun 100 ile çarpılması gerekir.	

⁴⁷¹ Çabuk ve Lazol, a.g.e., s.146.

⁴⁷² Arat, a.g.e., s.81.

⁴⁷³ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat**, s.224.

Karşılaştırılan bilanço sayısı ikiden fazla olduğu takdirde artış ve azalışların hangi dönem esas alınarak hesaplanacağını saptanması zorunludur. Bu konuda iki türlü yaklaşım olanaklıdır: İlkinde belli bir dönem temel olarak seçilerek, bilanço kalemlerindeki artış veya azalışlar, temel yıla ait verilere göre hesaplanır. Diğerinde ise bilanço kalemlerindeki artış veya azalışlar bir önceki döneme ait verilere göre saptanır. Değişiklikler yüzde olarak hesaplandığı takdirde, bilanço kalemlerindeki artış veya azalışları göreceli önemleri ile birlikte daha kolay görmek olanağı elde edilebilir. Bu nedenle bilançolar karşılaştırılırken, değişikliklerin yalnız salt rakam olarak gösterilmesi ile yetinilmemekte, değişiklikler, genellikle yüzde olarak da hesaplanmaktadır. İkiden fazla bilançonun karşılaştırılması durumunda değişiklikler yüzde olarak, bilanço kalemlerindeki artış veya azalışlar, temel olarak seçilen yıl bilançosundaki değerlere bölünmek veya bir önceki dönem bilançosundaki değerlere oranlanmak suretiyle hesaplanır.⁴⁷⁴

Karşılaştırmalı tabloların analiz ve yorumunda bir kalemde oluşan değişimler incelenirken, kalemlerin diğer kalemlerle olan ilişkilerinin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Çünkü herhangi bir kalemde ortaya çıkan değişme diğer kalem veya kalemlerin değişimleri ile açıklanabilir. Ayrıca bir finansal tablonun analiz ve yorumunda, diğer bir finansal tablonun da göz önünde bulundurulması zorunlu olabilir. Örneğin karşılaştırmalı bilançoların analiz ve yorumunda, gelir tablolarındaki bilgilere de gereksinim olduğu ortadadır. Stoklardaki değişimler analiz edilirken, satış düzeyindeki değişimlerin de göz önünde bulundurulması kaçınılmazdır. Bu bakımdan özellikle, karşılaştırmalı bilanço ve gelir tablolarının birlikte değerlendirilmesi gerçeği gözden uzak tutulmamalıdır.⁴⁷⁵

3.3.3.2.Yüzde Metodu ile Analiz (Dikey Analiz)

Bu analiz tekniğinde, mali tablolarda yer alan kalemlerin toplam içindeki payı yüzde olarak ifade edilir. Bir bilançonun yüzdelerle ifade edilmesinin esası, bilançonun aktif ve pasif toplamlarını 100 kabul ederek, her kalemin içinde bulunduğu aktif toplamına veya pasif toplamına olan oranını bularak bilanço tanzim etmeye dayanır.⁴⁷⁶

⁴⁷⁴ Öztin Akgüç, **Mali Tablolar Analizi**, s.369.

⁴⁷⁵ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.539.

⁴⁷⁶ Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.137.

Yüzde yöntemi ile yapılan mali analizin hem statik hem de dinamik analiz olduğu görülmektedir. Bu sayede sektör ortalaması ve rakiplerle yapılacak kıyaslama yöneticilere faydalı bilgiler sunmaktadır. Bu karşılaştırma bir yıla ait bilançonun yüzdesel ifadesi ile gerçekleşiyor ise statik, diğer yıllarla karşılaştırılıyor ise dinamik analiz olmaktadır.⁴⁷⁷

Bilanço dikey yüzdeleri aşağıdaki hesaplamaları kapsar:⁴⁷⁸

i. Ana Grupların Aktif/Pasif Toplamı İçindeki Payı:

$$\text{Ana Grup Aktif/Pasif İçindeki Payı} = \frac{\text{Yüzdesi Hesaplanacak Ana Grup Tutarı}}{\text{Aktif (Pasif) Toplamı}} \times 100$$

ii. Alt Grupların Aktif/Pasif Toplamı İçindeki Payı:

$$\text{Alt Grup Aktif/Pasif İçindeki Payı} = \frac{\text{Yüzdesi Hesaplanacak Alt Grup Tutarı}}{\text{Aktif (Pasif) Toplamı}} \times 100$$

iii. Hesapların Aktif/Pasif Toplamı İçindeki Payı:

$$\text{Hesapların Aktif/Pasif İçindeki Payı} = \frac{\text{Yüzdesi Hesaplanacak Hesap Tutarı}}{\text{Aktif (Pasif) Toplamı}} \times 100$$

iv. Alt Grupların Ana Grup İçindeki Payı:

$$\text{Alt Grupların Ana Grup İçindeki Payı} = \frac{\text{Yüzdesi Hesaplanacak Alt Grup Tutarı}}{\text{Ana Grup Toplamı}} \times 100$$

v. Hesapların Ana Grup İçindeki Payı:

$$\text{Hesapların Ana Grup İçindeki Payı} = \frac{\text{Yüzdesi Hesaplanacak Hesap Tutarı}}{\text{Ana Grup Toplamı}} \times 100$$

vi. Ana Hesapların Alt Grup İçindeki Payı:

$$\text{Hesapların Alt Grup İçindeki Payı} = \frac{\text{Yüzdesi Hesaplanacak Hesap Tutarı}}{\text{Alt Grup Toplamı}} \times 100$$

Gelir tablosunun dikey yüzde yöntemiyle tahlilinde, net satış hâsılatı tutarı 100 kabul edilir. Gelir tablosunu oluşturan hesapların, satış hasılatı içindeki payı yüzde olarak hesaplanmış olur. Satışların maliyeti tablosunun yüzde yöntemiyle tahlilinde, sa-

⁴⁷⁷ Ümit Hacıoğlu ve Hasan Dinçer, **Finansa Giriş Teori ve Uygulama**, 1. Bası, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2009, s.111.

⁴⁷⁸ Çabuk ve Lazol, a.g.e., s.172.

tışların maliyeti tutarı 100 kabul edilir. Satışların maliyetini oluşturan kalemlerin yüzde olarak payı hesaplanmış olur.⁴⁷⁹

Yüzdelere indirgenmiş bilançonun analiz ve yorumu için önce dönen ve duran varlıkların aktif bütünü içindeki paylarında meydana gelen değişme incelenir. Döner değerlerin aktif içindeki payının artması varlıkların daha likit hale geldiğini gösterir. Bu paydaki artışın, kısa vadeli borçların pasif içindeki artıştan daha büyük olması, işletmenin çalışma sermayesindeki büyümeyi simgeler. Duran varlıklar bölümünün incelenmesinde de işletmenin yatırım politikası açıklığa kavuşur. Maddi duran varlıkların payı küçülürken finansal duran varlıkların artması, işletmenin yatırım politikasını değiştirdiğini anlatır. Maddi duran varlıklar içindeki kalemlerin paylarındaki değişme de incelenir. Örneğin; maddi duran varlıkların içinde arsa ve arazilerin payının büyümesi, işletmenin bir yatırıma hazırlandığı ya da spekülative yatırımlara yöneldiğinin işareti olabilir. Kaynakların yapısındaki değişmelerin incelenmesi ve bu değişmelerin aktif yapısındaki değişmelerle karşılaştırılması sonucu da işletmenin finanslama politikaları, imkânları ve işletmenin ödeme gücü hakkında bilgiler edinilir.⁴⁸⁰

Söz konusu inceleme yönteminin diğere analiz tekniklerine kıyasla iki önemli üstünlüğü vardır: Birincisi, diğere analiz teknikleri, bilanço kalemlerinin toplam içindeki görece (nispi) önemlerini gösteremedikleri halde, bu yöntem her bir kalemin toplam içindeki görece önemini ifade eder. İkincisi bilançolar ve bunlardaki değişiklikler salt tutar olarak gösterildiği durumda, aynı endüstri kolundaki işletmeler arasında anlamlı karşılaştırmalar yapmaya olanak yoktur. Buna karşılık bilançolar ortak bir paydaya indirgenerek, yüzdelere ifade olunduğunda, aynı endüstri kolundaki işletmeler arasında anlamlı karşılaştırmalar yapmak olanağı da elde edilmektedir.⁴⁸¹

3.3.3.3.Eğilim (Trend) Yüzdeleri

⁴⁷⁹ Durmuş ve Arat, a.g.e., s.164.

⁴⁸⁰ Sevilengül, a.g.e., s.151.

⁴⁸¹ Öztin Akgüç, **Mali Tablolar Analizi**, s.381.

Eğilim yüzdeleri yöntemi, finansal tablolardaki tutarların yıllar içindeki değişimini ortaya koyar. Bu yönteme, “trend yüzdeleri yöntemi”, “endeks yöntemi” adları da verilmektedir.⁴⁸²

Eğilim yüzdeleri ile analiz metodu, belli bir tarih veya devreler arasındaki mali tablolarda yer alan kalemlerde görülen artış veya azalışların ve bu değişikliklerin bazı yıllara kıyasla yüzde olarak ifadesidir. Dinamik analiz yapmak imkânını sağlayan bu metodun başarılı olması için baz olarak seçilen yılın normal olması gerekmektedir.⁴⁸³

Mali tabloların analizinde kullanılan tekniklerden bir diğerini de eğilim yüzdeleri yöntemi oluşturur. Eğilim Yüzdeleri (Trend) analizi ile işletmenin gösterdiği gelişmeler yıllar itibarıyla görülür. Bu analize “Yatay Yüzde Analizi” de denir.⁴⁸⁴

Uzun vadede işletmenin mali yapısının ve faaliyet sonuçlarının olumlu ya da olumsuz bir seyir izlemesine yol açabilecek değişimleri en iyi şekilde ortaya koyan yöntem, trend analizi yöntemidir.

Bu yöntemin uygulanmasında karşılaşılan başlıca güçlükler şöyle sıralanabilir: Temel dönemde bir kalem negatif ise diğer dönemde pozitif olmuşsa veya tersi olmuşsa, o kalem için trend hesaplanmaz. Temel dönemde bir tutarı olan kalem, diğer dönem sıfıra düşerse, değişim yüzde yüz olur. Trendin hesaplanmasında, şu formülden yararlanılabilir:⁴⁸⁵

$\frac{\text{Trendi Bulunacak Tutar} \times 100}{\text{Temel Dönem Tutarı}}$

Trend analizleri iki amaçla kullanılmaktadır. Bu amaçlar; ilgili hesabın geçmiş dönemlere ait verilerinden yararlanarak, incelenen dönemde olması gereken bakiyeyi tahmin etmek ve tahmin edilen bu değeri mali tablolarda kayıtlı değer ile karşılaştırmak ve ilgili hesabın geçmiş dönemlere ait verileri ile incelenen döneme ait tutarı karşılaştırarak, olağan olmayan bir değişim olup olmadığını incelemektir.⁴⁸⁶

⁴⁸² Arat, a.g.e., s.86.

⁴⁸³ Çiloğlu, a.g.e., s.49.

⁴⁸⁴ Çabuk ve Lazol, a.g.e., s.154.

⁴⁸⁵ Argun, İbiş ve Demir, a.g.e., s.60.

⁴⁸⁶ Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.138.

Bilançoların eğilim yüzdelerine göre düzenlenebilmesi için önce incelenme dönemine ilişkin bilanço verilerinin mutlak değerlerinin bilinmesi gerekir. Sonra söz konusu değerler, baz yılının mutlak değerlerine oranlanmak suretiyle her kalem için ayrı ayrı eğilim yüzdeleri hesaplanır ve bilançolar bu yüzelere göre düzenlenir.⁴⁸⁷

3.3.3.4.Oranlar Yoluyla Finansal Analiz

Oran analizi, finansal tablolarda yer alan herhangi iki kalem arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Analizde kural olarak, çok sayıda oranın hesaplanıp değerlendirilmesi mümkündür. Analizde firmanın farklı alanları konusunda bilgi verecek, birbirleri ile ilişkilendirilecek az sayıda oranın seçimi sonucun yorumunu kolaylaştırmaktadır. Ancak analizde her koşulda likidite, karlılık, sermaye yapısı ve faaliyet yapısı ile ilgili oranlar yer almalıdır.⁴⁸⁸

Ortaya çıkan göstergeler işletmenin çeşitli açılardan değerlendirilmesinde yardımcı olur. İnceleme dönemi için hesaplanan oranlar; endüstriye ilişkin oranlar, genel standartlar, geçmiş yıl oranları ve/veya aynı iş kolundaki benzer işletmelerin oranları ile karşılaştırılarak yorumlanır. Böylece, izlenen ilişkinin geçmişe oranla nasıl bir eğilim sergilediği, endüstrideki tipik işletmelerden ya da genel standartlardan ne yönde farklılaştığı belirlenir. Örneğin, işletmenin likiditesini değerlendirmek üzere hesaplanan cari oranın %140 olması, genel standart Kabul edilen %200'ün altında olması tek başına bir anlam taşımamakla birlikte, bu oranın daha önce %180 iken, cari yılda %140'a düşmesi ya da %80'den %140'a yükselmesi durumunda yorum farklı olacaktır.⁴⁸⁹

Oran analizi, sermaye analizi çalışmasının fon akım metoduna bir alternatif olmasına rağmen, bu ikisi birbirini tamamlayabilirler. Oran analizi, nakit akım analizinden daha eski ve popüler bir yaklaşımdır ve kredi yöneticileri, diğer şirketler ya da diğer taraflarca en hazır kullanılabilir yöntemdir.⁴⁹⁰ En genel kullanılan on iki oran aşağıda verilmiştir:⁴⁹¹

⁴⁸⁷ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.576.

⁴⁸⁸ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.44.

⁴⁸⁹ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat**, s.228.

⁴⁹⁰ Guerard, John B & Schwartz Eli, **Quantative Corporate Finance**, New York,USA, Springer Science+Business Media, 2007.s.83.

⁴⁹¹ Guerard, John B & Schwartz Eli, a.g.e., s.84.

i. Cari Analiz Oranları

- Cari Oran
- Asit-Test (Çabuk Rasyo)
- Satışlar/Alacaklar
- Satışlar/Stoklar
- Satışlar/Net Çalışma Sermayesi

ii. Genel Analiz Oranları

- Finansal Yapı Oranları – Toplam Borç/Varlıklar,
- Satışlar/Toplam Varlıklar,
- Net Kar/Toplam Varlıklar,
- Net Kar/Maddi Net Değer,
- Net Kar/Özkaynak,
- Faiz Ve Vergi Öncesi Kar/Faiz,

iii. Kompozit Firma Göreceli Değerleme Oranları

- Du-Pont Analizi, Du-PontA
- Altman-Z Model, New Z

3.3.3.4.1. Likidite Oranları

İşletme, çalışmalarını yürütebilecek ve kısa vadeli borçlarını ödeyebilecek miktarda likit kıymet tutmak zorundadır. Gereğinden daha fazla likit tutmak, firmaya gereksiz maliyet yükler. Likidite yetersiz düzeyde kalırsa ödemelerin kesintiye uğraması riski yaratılır. Likidite eksikliği önemli boyutlara ulaşırsa, borçlarını ödeyemeyen firmanın duran varlıklarını paraya çevirmek zorunda kalması, giderek firmanın tasfiyesinin veya iflasının istenmesi gibi durumlar ortaya çıkabilir.⁴⁹²

Likidite oranları, işletmenin kısa süreli borç ödeme gücü ile işletme sermayesinin yeterli olup olmadığını, iktisadi varlıkların nasıl kullanıldığını gösterir. Likidite (akışıklık) oranlarını meydana getiren rasyolar aşağıdadır:⁴⁹³

- işletme sermayesi,
- cari oran (banker oranı, işletme sermayesi oranı),

⁴⁹² Sevilengül, a.g.e., s.158.

⁴⁹³ Çiloğlu, a.g.e., s.50.

- likidite oranı (hazır kıymetler oranı, acid test ratio),
- alacakların devir hızı (alacakların paraya dönüşüm çabukluğu),
- stok devir hızı (stok dönüşüm çabukluğu).

Firmanın likidite oranlarının analizinde, özellikle şu temel noktalar araştırılmaktadır:⁴⁹⁴

- Dönen varlıkların iş hacmine oranla gösterdiği eğilim,
- Likit varlıkların geçen dönemlere oranla gösterdiği eğilim,
- Kayıtlı alacakların tahsil yeteneği, süreleri, doğuş nedenleri ve bunun satışlara uygunluğu,
- Senetli alacakların doğuş nedenleri,
- Stokların niteliği,
- Kısa süreli borçların vade yapısının uygunluğu,
- İş hacmine oranla net çalışma sermayesinin uygunluğu ve
- Firmanın kısa süreli borç ödeme yeteneğini etkileyen diğer faktörlerin değerlendirilmesi.

3.3.3.4.1.1.Cari Oran

Cari oran firmanın dönen varlıklarının kısa vadeli yabancı kaynaklara bölünmesi ile elde edilir. Normal şartlar altında işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeyebilme yeteneğini ortaya koyan bir orandır.⁴⁹⁵

Cari oranın 2 olması durumunda, likiditenin yeterli olduğu kabul edilebilir. Türkiye koşullarına göre + - %20 tolerans ile 1,60 ile 2,40 arasında olması Kabul edilebilir sınırlardır.⁴⁹⁶ Batı ülkelerinde 2 (%200) olmasına rağmen, sermaye birikimi düşük olan gelişmekte olan ülkelerde 1,5 (150) düzeyi yeterli görülmektedir. Oranın yüksek olması şirketin likidite durumunun kuvvetli olduğunu gösterir. Bununla birlikte oranın aşırı yüksek olması firmanın sahip olduğu fonları yeterli verimlilikte kullanamadığına işaret eder.⁴⁹⁷

Bu oran, döner değerler toplamının kısa vadeli borçlar toplamına bölünmesi suretiyle aşağıdaki gibi hesaplanır ve yüzde olarak ifade edilir:⁴⁹⁸

⁴⁹⁴ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.47.

⁴⁹⁵ Metin Kamil Ercan ve Ünsal Ban, **Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim**, Ankara: Gazi Kitapevi, 2005, s.37.

⁴⁹⁶ Arat, a.g.e., s.94.

⁴⁹⁷ Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.140.

⁴⁹⁸ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, s.149.

$\text{Cari Oran} = \frac{\text{Döner Değerler}}{\text{Kısa Vadeli Borçlar}} \times 100$

Cari oran, cari varlıkların kısa vadeli cari borçlara bölünmesiyle hesaplanır. Cari varlıklar normalde nakit, menkul kıymetler, alacak hesapları ve stokları içerir.⁴⁹⁹ Kısa vadeli cari borçlar, ödenecek hesaplar, kısa vadeli borç senetleri, uzun vadeli borçların anapara varlıkları, tahakkuk eden gelir vergisi ve diğer tahakkuk eden masraflardan oluşur.⁵⁰⁰

İşletme sermayesi olarak da bilinen cari oran, aynı zamanda firmanın çalışma sermayesine ilişkin bilgi verir. Çalışma sermayesi, dönen varlıklar ile kısa süreli borçlar arasındaki farkı gösterdiğine göre, cari oranın 1 olması net çalışma sermayesinin 0 olduğunu, oranın 1'den küçük olması ise çalışma sermayesi açığını ifade eder.⁵⁰¹

3.3.3.4.1.2.Likit Oran

Acid-test ya da 2.derece likiditesi olarak da bilinen likit oran, dönen varlıklardan stoklar, diğer dönen varlıklar ve açılan akreditifler çıkarıldıktan sonra bulunan dönen varlıkların kısa süreli borçlara oranlanması ile hesaplanır. Bu oran, cari oranın yaptığı gibi, dönen varlıkların kullanımıyla işletmenin cari yükümlülüklerini karşılama yeteneğini ölçme eğiliminden doğar. Bununla beraber, kesin değerleri olan likit varlıklara tamamen yoğunlaşarak cari oranın bazı dezavantajlarını elimine etme çabalarından dolayı daha zor bir testtir. Oran, aşağıdaki biçimde hesaplanır:⁵⁰²

$\text{Likit Oran} = \frac{\text{Kasa+Bankalar+Menkul Kıymetler+Kısa Süreli Alacaklar}}{\text{Kısa Süreli Borçlar}}$

veya;

$\text{Likidite oranı} = \frac{\text{Döner Varlıklar- Stoklar}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı kaynaklar}}$

⁴⁹⁹ Brigham, F.Eugene & Gapenski, C.Louis, **Financial Management Theory and Practice Eight Edition**, Fort Worth, The Dryden Press, 1997,s.43.

⁵⁰⁰ Brigham, F.Eugene & Gapenski, C.Louis, a.g.e., s.44.

⁵⁰¹ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.48.

⁵⁰² Helfert, Erich A., **Tecniques of Financial Analysis**, Illinois, Richard D. Irwin, Inc., Hoomewood,1963, s.56.

Diğer dönen varlıklar arasında kısa sürede hazır hale gelemeyecek değerler varsa ilk hesaplama biçimi kullanılmalıdır. Oranın genellikle 1/1 olması yeterli görülür. Ancak oranın değerlendirilmesi yapılırken, cari oran için belirtilen faktörlerin burada da dikkate alınması gerekir. Oranın 1/1 den küçük olması, işletmenin kısa vadeli borç ödemesinde stoklara bağımlı olduğu anlamına gelir. Bu durumda satılabilir stokların ne kadarının borç ödemede kullanılacağı önem taşır. Bu ilişkide stok bağımlılık oranı ile ortaya konulabilir. Stok bağımlılık oranı büyüdükçe, kısa vadeli borçları ödemede başvurulacak stok miktarı da artar. Özellikle stok devir hızının düşük olduğu işletmelerde bu oranın büyümesi, ödemede güçlükleri gündeme getirebilir. Stok bağımlılık oranı hesaplaması aşağıdaki gibidir.⁵⁰³

$$\text{Stok Bağımlılık Oranı} = \frac{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar} - (\text{Hazır Değerler} + \text{Menkul Kıymetler})}{\text{Stoklar}}$$

3.3.3.4.1.3.Nakit Oran

Bu oran, para ve benzeri değerlerin kısa vadeli yabancı kaynaklara oranıdır. İşletmenin elindeki mevcut hazır değerleri ile kısa vadeli borçların ne ölçüde karşıladığını ölçmede kullanılan bir orandır. Başka bir deyişle, işletmenin acil para durumunu yansıtmaktadır. Nakit oranı gerek cari orana gerekse asit-test orana göre, daha duyarlı bir ölçüdür. Bu nedenle, birinci derece likidite oranı ismiyle de anılmaktadır. Nakit oranı, faaliyetlerden sağlanan fon girişlerinin durması ve alacakların tahsil edilmemesi durumunda, işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme gücünü yansıtmaktadır. Oran, aşağıdaki biçimde hesaplanır.⁵⁰⁴

$$\text{Nakit Oran} = \frac{\text{Kasa+Bankalar+Serbest Menkul Kıymetler}}{\text{Kısa Süreli Borçlar}}$$

Nakit oranı (disponibilite oranı) faaliyetlerden sağlanan fon girişlerinin durması ve alacakların tahsil edilememesi durumunda işletmenin kısa vadeli borçlarının ne kadarını ödeyebileceğini ortaya koyar. Bu oranın 1/5'ten (%20'den) daha küçük olmasının işletmenin nakit durumunda olumsuzluk yaratabileceği genellikle kabul

⁵⁰³ Argun, İbiş ve Demir, a.g.e., s.62.

⁵⁰⁴ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.614.

edilir. Oranın gereğinden yüksek olması da gelir yaratmayan ya da yarattığı gelir fırsat maliyetinden daha küçük olan nakit değerler tutulması anlamına gelir. Nakit oranı değerlendirilirken, faaliyetlerden sağlanan nakit kaynakların kısa vadeli borçları karşılama gücünü temsil eden "Faaliyetlerden sağlanan nakit kaynaklar/Kısa vadeli yabancı kaynaklar" oranı da göz önünde tutulmalıdır. Bu oranın yüksek oluşu daha düşük bir nakit oranını yeterli kılabilir.⁵⁰⁵

3.3.3.4.2. Finansal Yapı (Kaldıraç) Oranları

Finansal yapı (mali bünye) analizinde firmanın dış kaynaklarla öz kaynakların bileşimine ilişkin finansman politikaları değerlendirilir. Özellikle aşağıdaki noktalara açıklık getirilir:⁵⁰⁶

- Borçlanma düzeyinin önceki yıllara oranla gösterdiği eğilim,
- Firma etkili bir otofinansman yoluyla öz sermayeyi güçlendiremiyorsa, bunun nedenlerinin araştırılması,
- Firma öz sermayesinin süreklilik niteliği,
- Borçlanmada kısa, orta ya da uzun süreli dış kaynak dengesinin kurulup kurulamadığı, kurulamamışsa bunun nedenlerinin araştırılması.

Finansal kaldıraç oranıyla aktifin yüzde kaçının yabancı kaynaklarla finanse edildiği tespit edilir. Kredi verenler açısından olası bir tasfiye durumunda işletmenin özkaynaklarının yetreli olması nedeniyle alacağın tahsil olanağı artacağından, bu oranın düşük olması olumlu iken; ortaklar açısından finansal kaldıraç etkisinden yararlanarak karlılığın arttırılması için, optimal noktaya (ortalama kaynak maliyetinin minimum olacağı nokta) kadar yabancı kaynak kullanımı istenmektedir. Bu oran şu şekilde hesaplanır:⁵⁰⁷

$\text{Finansal Kaldıraç Oranı} = \frac{\text{Yabancı Kaynaklar Toplamı}}{\text{Aktif Toplamı}} \times 100$

Kaldıraç oranının 1'den küçük, 0,50 dolayında olması istenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de bu oranın 0,60 dolayında olması

⁵⁰⁵ Sevilengül, a.g.e., s.162.

⁵⁰⁶ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.49.

⁵⁰⁷ Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.147.

yeterli Kabul edilmektedir. Kaldıraç oranının tersi de “genel ödeme gücü oranı” olarak aşağıdaki biçimde ifade edilir. Bu oranın 1’den büyük olması istenir. Bu durumda işletmenin borçlarını rahatlıkla söylenebilir. Genel ödeme gücü oranı, aşağıdaki gibi hesaplanır.⁵⁰⁸

$\text{Genel Ödeme Gücü Oranı} = \frac{\text{Aktif (Varlık) Toplamı}}{\text{Yabancı Kaynaklar}}$

3.3.3.4.2.1.Öz Kaynaklarının Aktif Toplamına Oranı (Öz Kaynak Oranı)

Bu oran, varlıkların ne ölçüde işletme sahip ve sahiplerinin tahsis ettikleri kaynaklarla finanse edildiğini gösterir. Öz sermaye oranı, finansal kaldıraç oranının karşıtı olduğundan söz konusu oran için belirtilenlerin tersi de öz kaynak oranı için geçerlidir.⁵⁰⁹

Bu oran;

$\text{Öz Kaynak Oranı} = \frac{\text{Öz kaynaklar}}{\text{Aktif Toplamı}}$
$\frac{\text{Öz kaynaklar}}{\text{Yabancı Kaynaklar + Öz kaynaklar}}$

biçiminde hesaplanabilmektedir. Özkaynakların aktif toplamına oranı varlıkların yüzde kaçının işletme sahip ve ortakları tarafından finanse edildiğini ortaya koyar. Başka bir anlatımla, öz kaynakların, toplam kaynaklar içinde yüzdesini gösterir. Oran işletmenin uzun vadeli borç ödeme gücünü ortaya koyar. Oranın yüksek olması işletmenin uzun vadeli borçlarını ve bunların faizlerini ödemede herhangi bir güçlükle karşılaşmayacağını belirtir. Başka bir anlatımla, işletmeye kredi verenlerin emniyet marjının yeterli olduğunu gösterir. Bu oranın zaman içerisinde yükselme eğilimi göstermesi, genelde yönetimin başarısı olarak değerlendirilir. Normal koşullarda özkaynak, aktif toplamı oranının % 50'nin altına düşmemesi arzulanmaktadır.⁵¹⁰

3.3.3.4.2.1.1. Özkaynakların Toplam Yabancı Kaynaklara Oranı (Finansman Oranı)

⁵⁰⁸ Arat, a.g.e., s.99.

⁵⁰⁹ Argun, İbiş ve Demir, a.g.e., s.64.

⁵¹⁰ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.619.

Bu oran işletmenin finansman biçimini ortaya koyar. Bu oranın 1:1 olması istenir. Ancak ülkemizde genellikle 40/60 oranı yeterli görülmektedir. Oran, aşağıdaki formülle hesaplanır:⁵¹¹

$\text{Finansman Oranı} = \frac{\text{Özkaynaklar}}{\text{Yabancı Kaynaklar (Borçlar)}}$

Bu oranının 1'den yüksek olması; işletmeyi, alacaklı durumunda bulunan üçüncü kişilerin baskısından kurtarır. Oranın 1'den küçük olması ise, işletmeye kredi verenlerin, işletme sahip ve ortaklarından daha fazla işletmeye yatırımda bulunduklarını gösterir.⁵¹²

3.3.3.4.2.1.2. Borçlanma Oranı

Bir firmanın mali bünyesinin sağlamlığı, likiditesinin iyi oluşu ile beraber borçları ile özsermayesi arasında bir dengenin bulunmasına bağlıdır. Borçlar Toplamı / Özsermaye oranı bu dengenin bulunup bulunmadığını gösterir. Bu oran kısa ve uzun vadeli borçlar toplamının özsermayeye bölünmesi sureti ile hesaplanır.⁵¹³

Bu oranın büyük olması halinde, satışların azalması ve bunun gibi diğer olaylar karşısında işletme zor duruma düşebilir. Bu oran ne kadar küçük olursa işletmenin borç yükü o kadar az, bu oran ne kadar büyük olursa işletmenin borç yükü fazla demektir. Bu oranın % 100'ün altında olması makul kabul edilmektedir; yani her işletmenin borç yükü özvarlığını aşmamalıdır. Ülkemizde borç özvarlık dengesi bozuk olduğundan bu oran çok büyük çıkmaktadır.⁵¹⁴

3.3.3.4.2.1.3. Kısa Vadeli Yabancı Kaynakların Toplam Kaynaklara Oranı

Aşağıda gösterilen oran, varlıkların ne ölçüde kısa vadeli borçlanmalarla karşılandığını gösterir. Diğer bir ifade ile varlıkların ne kadarlık bölümünün kısa vadeli yabancı kaynaklarla finanse edildiğini ortaya koyar.

$\text{Oran} = \frac{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}{\text{Kaynaklar Toplamı (Pasif Toplamı)}}$

⁵¹¹ Sevilengül, a.g.e., s.165.

⁵¹² Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.147.

⁵¹³ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, s.152.

⁵¹⁴ Çiloğlu, a.g.e., s.58.

Oranın değerlendirilmesinde, aktifin yapısı da önemlidir. Sanayi işletmelerinde duran varlıkların aktif içindeki payı büyük olduğundan bu oranın söz konusu işletmelerde 1/3'den fazla olmaması istenir. Ticaret işletmelerinde ise oran daha büyük olabilir. Oranın büyümesi finansal riski de büyütür.⁵¹⁵

3.3.3.4.2.1.4. Uzun Vadeli Yabancı Kaynakların Toplam Kaynaklara Oranı

Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar/Kaynaklar Toplamı (Pasif Toplamı) biçiminde hesaplanan bu oran, işletmenin varlıklarının finansmanında kullanılan uzun vadeli yabancı kaynakların toplam kaynaklar içindeki payını gösterir. Ülkemizde para piyasasından uzun vadeli kaynak sağlama olanakları son yıllarda sınırlı kalmaktadır. Bu nedenle toplam kaynaklar içindeki, uzun vadeli kaynaklar oranı 1/6 ile 1/8 arasındadır. Bu oranın belirlenen sınırların üzerinde olması durumunda, işletmenin uzun vadeli yabancı kaynaklarının oransal öneminin fazla olduğu söylenebilir.⁵¹⁶

3.3.3.4.2.1.5. Öz Sermayenin Maddi Duran Varlıklara Oranı

Bu oranın hesaplanmasında maddi duran varlıkların maliyet bedellerinden, birikmiş amortismanlar çıkartıldıktan sonra kalan tutar, oranın paydasında yer alır. Oranın payını ise öz sermaye oluşturur. Öte yandan, maddi olmayan duran varlıkların önemli tutarlara vardığı firmalarda, söz konusu oranın daha duyarlı hesaplanabilmesi açısından, maddi öz sermaye (sermaye, maddi olmayan patent, know-how, lisans, kuruluş giderleri vb. gibi duran varlıklar) maddi duran varlıklara (net) bölünerek aşağıdaki gibi hesaplanabilir:

Öz Sermaye	Maddi Öz Sermaye
-----	-----
Maddi Duran Varlıklar (Net)	Maddi Duran Varlıklar (Net)

Söz konusu oranın 1:1'den büyük olması maddi duran varlıkların tamamının firmanın öz sermayesi ile finanse edildiğini belirtir. Ancak sermaye yoğun teknoloji ile çalışan firmaların ilk kuruluş yıllarında anılan oranın 1:1'den düşük olması normal karşılanır.⁵¹⁷

⁵¹⁵ Argun, İbiş ve Demir, a.g.e., s.65.

⁵¹⁶ Arat, a.g.e., s.103.

⁵¹⁷ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.51.

3.3.3.4.2.1.6. Duran Varlıkların, Devamlı Sermayeye Oranı

Duran Varlıklar	veya	Duran Varlıklar
-----		-----
Devamlı Sermaye		Özkaynaklar + Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar

Duran varlıkların ne ölçüde uzun vadeli yabancı kaynaklar ve özkaynaklarla finanse edildiğini gösterir. Duran varlık/özkaynak oranını, tamamlayan bir orandır. Bu oranın mutlaka birden küçük olması arzu edilir. Oranın birden büyük olması duran varlıkların bir kısmının kısa vadeli yabancı kaynaklarla finanse edildiğini gösterir. Bu ise işletmenin üçüncü kişilerin baskısı altına görmüş olduğunu belirtir.⁵¹⁸

3.3.3.4.2.1.7. Maddi Duran Varlıkların Uzun Süreli Borçlara Oranı

Daha çok sınaî işletmelerin değerlendirilmesinde yararlanılabilen söz konusu oranın 1'den büyük olması aranmaktadır. Zira uzun süreli borçlara teminat oluşturan maddi duran varlıkların uzun süreli borçlardan düşük olması verilen kredinin, firmanın başarısızlığı halinde, teminatların paraya çevrilerek karşılanması olanaklı görülmemektedir.⁵¹⁹

Bu oran, maddi duran varlıkların ne ölçüde uzun vadeli borçlanmalarla karşılandığını ortaya koyar. Oranın 1 'den büyük olması istenir. Bu durumda duran varlıkların finansmanında öz kaynaklardan yararlanıldığını ortaya konur. Oran, aşağıdaki biçimde hesaplanır:⁵²⁰

Maddi Duran Varlıklar
Oran = -----
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar

3.3.3.4.2.1.8. Oto Finansman Oranı

Yedek Akçeler+Özel Karşılıklar+Fonlar+Dağıtılmamış Kâr-Birikmiş Zarar
Oran = -----
Ödenmiş Sermaye

⁵¹⁸ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.622.

⁵¹⁹ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.51.

⁵²⁰ Argun, İbiş ve Demir, a.g.e., s.66.

Yukarıdaki biçimde formüle edilebilen bu oran, işletmenin ödenmiş sermayesinin ne ölçüde sermaye dışı öz kaynaklarla karşılandığını ve işletmenin öz sermaye oluşturma politikasını açıklar. Oranın büyüklüğü, işletmenin öz kaynaklarını; karın işletmede alıkonulması yolu ile artırdığını anlatır. Kredi değerlemesinde öz kaynağını bu yolla oluşturma imkân ve alışkanlığı olumlu bir husus olarak görülür.⁵²¹

3.3.3.4.3. Faaliyet Oranları

Faaliyet oranları işletme varlıklarının kullanımının etkinliğini ve verimliliğini ölçen oranlardır. Söz konusu oranlar işletmenin bilançosundaki varlıklar ile gelir tablosundaki satışlar arasında kurulan ilişkiye dayanmaktadır. Bu oranların belirlenmesi ile öncelikle, müşterilerin kendilerine tanınan ödeme sürelerine ne derece uyduklarını yatırım kapasitelerinden yeterli ölçüde yararlanıp yararlanmadıklarını ve stoklara yapılan yatırımın uygunluğu gibi durumlara açıklık getirilmektedir. Bu oranlar aynı zamanda işletmenin çeşitli hesaplarının satışlar ya da nakit olarak geri dönme çabukluğunu ortaya koymaktadır. İşletmenin varlıklarının kullanımındaki etkinliği ölçmede kullanılan belli başlı oranlar; alacakların devir hızı oranı stok devir hızı oranı, maddi duran varlık devir hızı oranı ve aktif devir hızı oranı olarak belirtilebilir. (Alacaklar, stoklar ve toplam varlıklarla ilgili olarak hesaplanmaktadır).⁵²²

3.3.3.4.3.1. Alacakların Devir Hızı

Alacak devir hızı oranı, alacakların tahsil süresini gösterir. Bu oran kredi verenler ve analistler tarafından yoğun olarak kullanılmaktadır. Bu oranın paydasının dalgalanmalara göre ortalama alacaklar veya aylık alacak miktarı olarak ölçülmesi daha doğru sonuçlar verir. Çünkü bu tip dalgalanmalar firmanın sektörel durumu ve talep yapısı ile yakından alakalıdır. Alacak devir hızı oranının yüksek olması etkin bir tahsilât politikasını gösterir. Bu ise net işletme sermayesinin nispeten az bir kısmının alacaklara yatırıldığını ifade eder. Şüphesiz bu durum firma için arzu edilen bir durumdur. Bu oranın ortalamalardan düşük seyretmesi ise alacaklar için tahsil güçlüğü, rekabet gücü

⁵²¹ Sevilengül, a.g.e., s.170.

⁵²² Aras, a.g.e., s.147.

zayıflaması ve bazı alacaklar için karşılık ayırma ihtimalinin yüksek olduğunu gösterir.⁵²³

Alacak devir hızı, alacakların dolaşım yeteneği ve tahsil süresinden oluşur. Alacak dönme çabukluğu, alacak hesaplarının yılda kaç kez tahsil edildiğini gösterir. Burada temel amaç firma satışlarını azaltmadan satışları olabildiği kadar kısa sürede tahsil etmektir. Kredili satış tutarları biliniyorsa söz konusu tutarların ortalama alacak tutarına bölünmesi ile bulunur. Bu bilinmediği takdirde, kredili satışlar yerine toplam satışlar da alınabilir. Ortalama alacak tutarı, dönem başı ve dönem sonu alacaklarının toplanarak 2'ye bölünmesiyle bulunur. Ortalama alacak hesabı yıllık, altı aylık, üç aylık ya da aylık olarak da hesaplanabilir. Oranın payında, işletmenin yıllık satışları (iade ve iskонтolar düşülerek), paydasında bilançodaki senetli ve senetsiz alacaklarının toplamı yer almaktadır. Oran, aşağıdaki gibi hesaplanır:⁵²⁴

$\text{Alacakların Devir Hızı} = \frac{\text{Kredili Satış Tutarı (Net)}}{\text{Ortalama Ticari Alacaklar}}$

Alacak devir hızı değerlendirilirken geçmiş yıllardaki sonuçlar, endüstri kolu için hesaplanmış olan oranlarla karşılaştırma yapılır. Alacak devir hızının bu değerlendirmeler sonucunda yavaş olduğunun saptanması; alacak tahsilinde güçlükler olduğu, etkili bir tahsilât politikasının bulunmadığı, kredili satışlar konusunda başarı sağlanamadığı veya firmanın bazı ticari alacaklarının vadesinde tahsil edilememesi sonucu şüpheli hale gelme olasılığına işaret eder.⁵²⁵

$\text{Alacakların Tahsil Süresi} = \frac{\text{Ticari Alacaklar}}{\text{Kredili Satışlar}} \times 365$

olarak ifade edilen bu oran; işletmelerin, alıcılarına tanıdıkları kredi süresini ortaya koyar. Sure, gün olarak hesaplanır. Bu oran, kredili satış ile tahsilat süresi arasında geçen zamanı belirtir. Bu, işletmenin müşteri politikasına göre değişiklik gösterir. Alacakların tahsil süresi ile devir hızı arasında ters bir ilişki vardır. Alacak tahsil süresi kısaltıkça, alacaklar devir hızı yükselir. Alacakların tahsil süresinin uzaması, alıcıların

⁵²³ Sudi Apak ve Engin Demirel, **Finansal Yönetim**, Cilt:1, Sermaye Piyasaları, İstanbul, Ankara, İzmir ve Adana: Papatya Yayıncılık Eğitim, 2009, s.186.

⁵²⁴ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.52.

⁵²⁵ Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.143.

vadesi içinde borçlarını ödemediğinin bir göstergesi olabileceği gibi, işletmenin satış güçlüğü içinde olduğunun göstergesi de olabilir.⁵²⁶

İşletmenin sürüm güçlükleri nedeniyle müşterilerine sektördeki diğer firmalara oranla daha uzun vadeler tanınması da devir hızını düşürebilir. Bu nedenle mali analistin alacakların devir hızını düşüren nedenleri araştırması ve devir hızını ona göre yorumlaması gerekir. Alacak devir hızının yüksek oluşu; aktifin likiditesini artıracak, finansman ihtiyacını azaltacak, için olumlu olarak değerlendirilir. Ancak bu hız, kredili satıştan kaçınılarak işletme cirosunun olabileceğinden daha düşük gerçekleşmesine neden olmak pahasına sağlanmamalıdır.⁵²⁷

Genelde ortalama tahsilât süresi, alıcılara tanınan satış vadesini 1/3'den fazla aşmamalıdır. Bu 1/3 ek süre; satışların, alacaklara olan oranın hesaplanmasında, yıl sonu alacaklarının kullanılması gibi nedenlerle, ortaya çıkacak hataları için marj olarak düşünülmektedir. Örneğin, bir işletmede alacakların devir hızı 6 ise, ortalama tahsilat süresi de 60 gün olacaktır. Ancak tahsilât süresinde kabul edilebilecek en üst sınır, satışlar eğer 48 gün vade ile yapılıyor ise $(48 \times 1/3 = 16 \text{ gün})$ $48 + 16 = 64$ gün olacaktır. Alacakların ortalama tahsilat süresinin, 64 günün üzerinde olması firma alacaklarını şüpheli durma düşürdüğünün bir göstergesi olabilir. İşletmenin bu gibi durumlarda, tamamen vadeleri kısaltması veya kredili satışlarını tutması uygun olur.⁵²⁸

3.3.3.4.3.2. Borç Ödeme Süresi

Kredili Alımlar	Satışlar
Borç Devir Hızı = ----- veya; -----	
Ticari Borç	Ticari Borç

Borç devir hızı oranı, yukarıdaki gibi hesaplanabilir. Doğru ve tutarlı olanı kredili alımların ticari borç tutarına bölünmesidir. Ancak kredili alım tutarının saptanamadığı durumlarda oranın paydasında satışlara da yer verilebilir. Oranın paydasında tüm borçlar değil, yalnız ticari borçlar yer almalıdır. Bu oran hesaplanırken, firmanın uzun vadeli ticari borçları varsa, oranın paydasında uzun vadeli ticari borçlara da yer verilmelidir. Ticari borçlar, senetli ve

⁵²⁶ Arat, a.g.e., s.110.

⁵²⁷ Sevilengül, a.g.e., s.177.

⁵²⁸ Akdoğan ve Tenker, s.630.

senetsiz borçları da içerdiğinden, oran hesaplanırken, senetli borçlar kayıtlı değerleri ile dikkate alınmalıdır. Alım veya satış rakamları vade farklarını da içerdiğinden senetli borçların tasarruf değeriyle değil daha açık bir deyişle bilanço gününe indirgenmiş değeriyle değil, muhasebe kayıtlarındaki değeri ile hesaba katılması daha tutarlıdır. Ticari borçların ortalama ödeme süresi de aşağıdaki biçimde hesaplanır.⁵²⁹

$$\text{Borç Devir Hızı} = \frac{\text{Ticari Borçlar} \times 360}{\text{Alımlar (Veya Satışlar)}}$$

Ticari borç devir hızının düşmesi işletmenin alımlarında daha uzun vadede yararlandığını gösterir. Devir hızının, alacakların ve stokların devir hızından düşük olması alacak ve stokların borçları karşılama kapasitesini yükseltir.⁵³⁰

3.3.3.4.3. Stokların Devir Hızı

Bu oran işletmenin stoklarını yılda, kaç kez devrettiğini gösterir. Stok devir hızı, satılan malın maliyetinin ortalama stoklara bölünmesi sureti ile bulunur. Ortalama stoklar, hesap dönemi başındaki ve sonundaki stokların toplanıp ikiye bölünmesi sureti ile bulunur. Bu oran stokların yılda kaç kez devrettiğini gösterir. Çıkan oranın olumlu veya olumsuz olduğu, satılan malların tedarik ve satış koşullarına bakılarak değerlendirilir. Stok devir hızı ve ortalama stoklar, aşağıdaki biçimde hesaplanır.⁵³¹

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

$$\text{Ortalama Stoklar} = \frac{\text{Dönem Sonu Stok} + \text{Dönem Başı Stok}}{2}$$

Stok devir hızı düşüyorsa, stok devir süresi uzar; stok devir hızı artıyor ise, stok devir süresi kısalır. İşletmenin sattığı ürünün niteliğine göre stok devir hızlarının referans alınacak makul seviyeleri değişkenlik gösterir. Ağır makine, otomobil, beyaz eşya gibi ürünlerin stok devir hızları, üretim ve satış sürecinin nispeten uzun olması nedeniyle, gıda ürünleri gibi ürünlerin stok devir hızlarına kıyasla daha düşük; buna

⁵²⁹ Öztin Akgüç, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, s.137.

⁵³⁰ Argun, İbiş ve Demir, a.g.e., s.70.

⁵³¹ Çiloğlu, a.g.e., s.57.

paralel olarak stok devir süreleri ise nispeten daha uzundur. Özetle, üretim süreci uzun olan sektörlerin stok devir hızları, üretim süreci kısa olan sektörlerin devir hızlarına göre daha düşüktür.⁵³²

Stok devir hızının düşük olması, satış olanaklarının azalması, kalitesiz ve satış kabiliyeti bulunmayan malların stoklar kaleminde yoğunlaşması, fiyatların artabileceği beklentisi ile spekülatif olarak stok tutma politikalarının benimsenmesinden kaynaklanabileceği gibi tedarik güçlüklerine karşı emniyet stokunun arttırılması nedeniyle de olabilir. Stok devir hızının işletmenin çalışma alanına göre normalin altında olması, işletmede fazla stok bulunduğunun ve işletmenin iyi çalışmadığının bir göstergesidir.⁵³³

Stok devir hızı oranının yüksek olması; daha fazla öz sermayenin stoklara yatırılmış olduğunu ifade eder. Stok devir hızı yüksek olan bir işletme daha fazla rekabet gücüne sahiptir. Çünkü düşük fiyatla mal satarak satış hacmini genişletebilir. Kar marjı düşük de olsa toplam karını arttırabilir. Öte yandan işletmenin karşı karşıya kaldığı fiyat, moda, talep değişimlerinden kaynaklanan riski azaltabilir.⁵³⁴

Stok dönüşüm hızının bilinmesi halinde, yılın gün sayısı söz konusu orana bölünerek stok devir süresi kolayca hesaplanabilir. Ancak stok devir süresi doğrudan aşağıdaki formülle de hesaplanabilir. Bu oran, stokların kaç günde bir devrettiğini gösterir.⁵³⁵

$\text{Stok Devir Süresi} = \frac{\text{Ortalama Stoklar} \times 365}{\text{Satışların Maliyeti}}$

Stokların depoda kalma sürelerinin ne olması gerektiği, mal türüne bağlı olduğu kadar, o iş kolunun satış ve tedarik koşullarına da bağlıdır, standart bir süre yoktur.

⁵³² Türkiye İş Bankası, **İstihbarat**, s.239.

⁵³³ Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.143.

⁵³⁴ Arat, a.g.e., s.111.

⁵³⁵ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.54.

Ticari ve sanayi işletmelerinde stokların devir süreleri ile ilgili oranlar aşağıda belirtilmektedir:⁵³⁶

Ticari Mallarla İlgili Stok Devir Süresi; $\text{Süre/Gün} = \frac{\text{Ticari Mallar Stoku}}{\text{Satılan Mamul Maliyeti}} \times 365$
Mamul Stoku İlgili Stok Devir Süresi; $\text{Süre/Gün} = \frac{\text{Mamul Stoku}}{\text{Satılan Mamul Maliyeti}} \times 365$
Yarı Mamul Stoku İlgili Stok Devir Süresi; $\text{Süre/Gün} = \frac{\text{Yarı Mamul Stoku}}{\text{Üretim Maliyeti}} \times 365$ $\text{Süre/Gün} = \frac{\text{İlk Madde Ve Malzeme Stoku}}{\text{İlk Madde Ve Malzeme Kullanımı}} \times 365$

3.3.3.4.3.4.Nakit Dönüşüm Süresi

Nakit Dönüş Süresi = (Ticari Alacak Tahsil Süresi + Stok Devir Süresi) – Ticari Borç Ödeme Süresi

Nakit dönüş süresi, yukarıdaki formülle hesaplanır. Nakit akışında, stok devir ve alacak tahsil süreleri dikkate alınarak nakit dönüşüm süresinin belirlenmesi ve borç ödeme süresi ile karşılaştırılmasıdır. Böylelikle nakit akışı ve olası nakit ihtiyacı belirlenebilmektedir. Karşılaştırma sonrası sürenin uzun belirlenmesi, şirketin bu süre içinde nakit ihtiyacı olduğunu gösterir ve olumsuz olarak değerlendirilir. Bu sürenin sifıra yakın ve sıfırdan küçük olması (bu durumda değer (-) olarak görülür) nakit ihtiyacının azaldığı anlamına gelir ve olumlu değerlendirilir.⁵³⁷

⁵³⁶ Arat, a.g.e., s.113.

⁵³⁷ Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.146.

3.3.3.4.3.5.Çalışma Sermayesi Devir Hızı

“Net Satışlar/ Ortalama Brüt Çalışma Sermayesi” formülüyle hesaplanan çalışma sermayesinin devir hızı oranının yüksek olması; işletme varlıklarının etkin olarak kullanıldığını gösterir. Çalışma sermayesinin elde tutulmasının bir "fırsat maliyeti" vardır. Dönen varlıkların kullanılmasının yarattığı faydanın söz konusu maliyeti aşmasına devir hızının yüksekliği katkıda bulunacaktır. Çalışma sermayesinin devir hızının yüksekliği, dönen varlıkların kısa vadeli borçları karşılama yeteneğini artıracığından, kredi verenler tarafından da olumlu olarak yorumlanır. Ancak, söz konusu hızın, çalışma sermayesinin yetersiz düzeyde tutulması pahasına yükseltilmesinin uygun olmayacağı açıktır.⁵³⁸

3.3.3.4.3.6.Maddi Duran Varlık Devir Hızı

Net Satışlar/ Ortalama Maddi Duran Varlıklar (Net) biçiminde hesaplanan Maddi Duran Varlık Devir Hızı Oranı, işletmenin maddi duran varlıklara aşırı bir yatırım yapıp yapmadığını, işletmede atıl kapasite olup olmadığını araştırmak için kullanılan bir ölçüdür. Oran, maddi duran varlıkların kullanılmamalarındaki etkinliği ölçer. Oranın normalin çok üzerinde olması, maddi duran varlıkların kapasitelerinin üstünde kullanıldığını gösterir. Diğer taraftan oranın, normalin çok altında olması ise, atıl kapasitenin olduğunu gösterir. Bu orana ilişkin belli bir norm olmamakla beraber, büyük sanayi kuruluşlarında oranın 5 olmasının uygun olacağı ileri sürülmektedir.⁵³⁹

3.3.3.4.3.7.Toplam Varlıkların Devir Hızı

Toplam Varlık Devir Hızı =	Net Satışlar
	Ortalama Toplam Varlıklar
Toplam Varlık Devir Süresi =	Ortalama Toplam Varlıklar
	Satışlar
	X 365

Yukarıdaki şekilde hesaplanan söz konusu oran, şirketin gelir elde etmede varlıkların etkin kullanılması konusunda bilgi vermektedir. Oranın düşük olması pek çok faktöre bağlı olabilir. Söz gelimi satış gelirlerine oranla duran varlıklara aşırı yatırım yapılmış olabilir. Öte yandan, duran varlıkların devir hızlarının saptanmasında

⁵³⁸ Sevilengül, a.g.e., s.178.

⁵³⁹ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.633.

önemli olan çeşitli varlıkların ekonomik ömürlerinin belirlenmesidir. Bu hesaplama, ancak genel anlamda yapılabilir. Dönen varlıkların tek başına değerlendirilmesi ise nispeten daha kolaydır. Bununla birlikte işletme yatırımlarının etkinliği açısından, toplam varlıkların devir süresinin hesaplanması gerekmektedir.⁵⁴⁰

3.3.3.4.4. Karlılık Oranları

Belli bir dönem sonunda faaliyetler sonucu elde edilen karın yeterliliğini ölçer. Dönem sonunda elde edilen karın, yapılan yatırımlara göre ne ölçüde olduğu, yapılan ciroya oranla tatminkâr olup olmadığı gibi soruların cevaplandırılmasına yardımcı olur.⁵⁴¹

3.3.3.4.4.1. Satışlar Üzerinden Karlılık

i. Brüt Satış Kârı/Net Satışlar Oranı

Firmanın brüt satış karı oranı, firmanın faaliyet giderleri ve diğer giderlerini karşıladıktan sonra firma sahip veya sahiplerine normal, yeterli bir gelir sağlayacak ölçüde olmalıdır. Kredi isteklisi firmanın brüt satış kârı oranı değerlendirilirken, söz konusu firmanın geçmiş yıllardaki brüt satış kârı oranları ile ve/veya o endüstri kolundaki benzer firmaların oranları ile karşılaştırma yapılarak bir sonuca varmak gerekir. İlgili firmanın, brüt satış kârı oranının inceleme döneminde yükselme eğilimi göstermesi, firma lehine yorumlanabilecek olumlu gelişmedir. Bu oranın yükselmesi firmada satışların satılan mal maliyetinden daha hızlı arttığını veya daha yavaş azaldığını ortaya koyar. Brüt kâr marjının daralması, satılan mal maliyetinin, satışlardan daha hızlı arttığını veya daha yavaş azaldığını gösterir. Brüt kar marjı oranı, aşağıdaki gibi hesaplanır.⁵⁴²

Brüt Kar Marjı =	$\frac{\text{Brüt Kar}}{\text{Net Satışlar}}$	=	$\frac{\text{Satışlar} - \text{Satışların Maliyeti}}{\text{Net Satışlar}}$

ii. Net Kar/Net Satışlar Oranı

Net Kar/ Net Satışlar biçiminde hesaplanan bu oran, işletmenin her 1 TL'lik satışı içindeki net kar yüzdesini gösterir. İşletme faaliyetlerinin net verimliliği

⁵⁴⁰ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.56.

⁵⁴¹ Apak ve Demirel, a.g.e., s.188.

⁵⁴² Öztin Akgüç, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, s.151.

konusunda bilgi verir. İşletme politika ve kararlarının sonuçlarını gösterir. Bu oranın yüksek olması olumludur. Ancak oranın yüksek olması yanında değerlerin tutarları da önemlidir. İşletmenin net karının satış karına oranını, geçmiş dönem sonuçları ve sektör ortalama karlılık oranları ile karşılaştırarak değerlendirmek gerekir.⁵⁴³

3.3.3.4.4.2.Varlıkların Karlılığı

i. Faaliyet Karı / Net Satışlar Oranı

Faaliyet Karı/ Net Satışlar biçiminde hesaplanan bu oran, işletmenin, iş hacmi rantabilitesi hakkında bilgi veren oran, bir işletmenin esas faaliyetinden ne ölçüde karlı olduğunun saptanmasında kullanılır. Oranın yüksek olması işletmenin lehine yorumlanır. Faaliyet karı / net satışlar oranının yeterli olup olmadığının saptanmasında işletmenin geçmiş yıllardaki durumuna ve aynı endüstri kolundaki işletmelerin oranlarına bakmak gerekir.⁵⁴⁴

ii. Bilanço Kârı (Vergi öncesi kâr)/Net Satış Tutarı Oranı

Satış Rantabilitesi Oranı, Bilanço Karı/ Net Satışlar X 100 formülüyle hesaplanır. Bilanço kârı satışlardan ziyade diğer gelirlerden oluşmuş ise, ayrıca faaliyet gelirinin net satışlara oranının hesaplanmasında fayda vardır. Satış rantabilitesinin yüksek olması ve yükselme eğilimi göstermesi, işletme için lehte bir gelişmedir. Bu oranın yeterli olup olmadığını anlamak için işletmenin geçmiş yıllardaki oranları ile ve aynı iş kolundaki benzer işletmelerin oranları ile karşılaştırması yapılmalıdır. Bu oran satış fiyatındaki, satılan malın maliyeti ve satış giderlerindeki değişikliklerden etkilendiği gibi, satılan mal çeşidindeki değişikliklerden de etkilenir.⁵⁴⁵

3.3.3.4.4.3.Sermayenin Karlılığı

i. Net kârın Öz Sermayeye Oranı

Net kar/ Ortalama öz sermaye biçiminde hesaplanan ve öz sermayenin kârlılığını anlatan bu orana "mali rantabilite" denilmektedir. Birim öz sermayeye düşen kâr, ödenmiş sermayeye ya da toplam öz sermayeye göre belirlenebilir. Ancak bunlardan anlamlı olanı öz sermaye kârlılığıdır (rantabilitesi). Hesaplama "kâr" olarak da

⁵⁴³ Arat, a.g.e., s.130.

⁵⁴⁴ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.635.

⁵⁴⁵ Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, s.166.

vergiden önceki ya da sonraki kâr alınabilir. Bu nedenle değerlendirmede; öz sermaye kârlılığı oranına esas alınan değişkenler göz önünde tutulmalıdır.⁵⁴⁶

ii. Vergi Ve Faizden Önceki Karın Toplam Sermayeye Oranı

$\text{Ekonomik Rantabilite} = \frac{\text{Dönem Net Karı} + \text{Vergi Ve Yasal Yükümlülükler Karşılığı} + \text{Faizler (Finasman Giderleri)}}{\text{Ortalama Kaynaklar Toplamı}}$

Yukarıdaki biçimde hesaplanabilen bu oran, işletmenin kullandığı kaynaklarla sağladığı gelirin yeterliliğini araştırmada kullanılır. Yüksek ekonomik rantabilite, işletmenin kullandığı kaynakların iyi değerlendirildiğini gösterdiğinden, olumlu olarak değerlendirilir. İşletmenin ekonomik rantabilitesinin öz kaynak rantabilitesinden daha düşük olması, işletmenin uygun şartlarla yabancı kaynak kullandığını gösterir.⁵⁴⁷

3.3.3.4.4.4. Olağan Kar / Net Satışlar Oranı

İşletmenin süreklilik gösteren olağan faaliyetleri sonucunda el edilen karın yeterli olup olmadığı konusunda bilgi verir. Oran, doğan karın, net satışlar içindeki yüzde payını göstermektedir.⁵⁴⁸

3.3.3.4.4.5. Aktif Karlılık Oranı

Net Kar/ Aktif (Varlıklar Toplamı) ile bulunan Aktif karlılık Oranı, varlıklardaki 1 TL’lik artışın sağladığı kar tutarını ortaya koyar. Böylece işletme yöneticilerinin varlık yönetim başarısı görülmüş olur. Aktif karlılık oranı, diğer iki farklı oranın arasındaki ilişkiden elde edilebilir. Bunlar aşağıda gösterilmektedir.⁵⁴⁹

Kar		Satış Hasılatı		Kar
-----	X	-----	=	-----
Satış Hasılatı		Aktif (Varlıklar Toplamı)		Aktif Toplamı
Satış Karı Yüzdesi	X	Aktif (Varlıklar) Devir Hızı	=	Aktif (Varlık) Karlılık Oranı

⁵⁴⁶ Sevilengül, a.g.e., s.184.

⁵⁴⁷ Argun, İbiş ve Demir, a.g.e., s.71.

⁵⁴⁸ Akdoğan ve Tenker, a.g.e., s.635.

⁵⁴⁹ Arat, a.g.e., s.126.

3.3.3.4.5. Karşılama Oranları

Karşılama oranları işletmelerde sağlanan karların en azından borç taksitlerini ya da faizleri geri ödemeye yeterli olup olmadığını değerlendirmede kullanılırlar. Bu oranlar, işletmenin sermaye yapısıyla da ilgilidir. Söz konusu oranlar, borç servis, faizleri ya da sabit giderleri karşılama rasyosu şeklinde sınırlandırılabilir.⁵⁵⁰

3.3.3.4.5.1. Borç Servis Oranı

$\text{Borç Servis Oranı} = \frac{\text{Kar} + \text{Nakit Çıkışı Gerektirmeyen Giderler} + \text{Ödenen Faizler}}{\text{Borç Ana Para Taksitleri} + \text{Ödenen Faizler}}$

Yukarıdaki yöntemle hesaplanabilen bu oran, işletmenin uzun vadeli borçlarının ne kadarını, yeniden borçlanmaya gitmeden ödeyebileceğini açıklar. Oranın 2/1 olması yeterli görülebilir.⁵⁵¹

3.3.3.4.5.2. Faizleri Karşılama Oranı

Vergi Öncesi Kar + Finansman Giderleri/ Finansman Giderleri biçiminde hesaplanan Faiz Karşılama Oranı, firmaların finansman giderlerini ödeme yeterliliğine sahip olup olmadıklarını saptamak amacıyla kullanılır. İşletmenin vergi ve finansman giderleri öncesi karının, ödemek zorunda olduğu finansman giderlerinin kaç katı olduğunu gösterir. İşletmenin, faiz giderlerini karşılayamaması, işletmeyi mali açıdan zor duruma sokabileceği gibi, iflasına bile sebep olabilir. İlgili oranın gelişmiş ülkelerde 8:1 veya 7:1 olması yeterli kabul edilmektedir.⁵⁵²

3.3.3.4.5.3. Sabit Giderleri Karşılama Oranı

İşletmenin kâra geçebilmesi için elde ettiği satış hasılatının değişken giderler toplamını aşan miktarı en az sabit giderler kadar olmalıdır. Değişken giderleri aşan satış hasılatı tutarının sabit giderleri tam karşıladığı faaliyet hacmine "başabaş noktası" denir. İşletmenin başabaş noktası ile ulaştığı faaliyet hacmi arasındaki açıklığın (emniyet aralığının) büyüklüğü, işletmenin faaliyet hacmindeki değişmelere duyarlılığının bir ölçüsüdür. Emniyet aralığının büyüklüğü söz konusu marj ile toplam satış hasılatı

⁵⁵⁰ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.60.

⁵⁵¹ Argun, İbiş ve Demir, a.g.e., s.74.

⁵⁵² Şekerbank T.A.Ş., a.g.e., s.152.

ilişkinine bağlıdır. Faaliyet hacminin başabaş noktası civarında olduğu durumlarda faaliyet hacmindeki küçük bir gerileme (ya da fiyatta veya değişken giderde olumsuz bir gelişmenin) işletmeyi zarar aşamasına getireceği için bu ilişki işletmenin kârlılığının devamlılığı açısından önem taşır. Oran, aşağıdaki biçimde hesaplanır:⁵⁵³

$\text{Sabit Giderleri Karşılama Oranı} = \frac{\text{Net Satış Hâsılatı} - \text{Toplam Değişken Giderler}}{\text{Net Satış Hâsılatı}}$

3.3.3.5.Nakit Akım Analizi

İşletmenin özellikle finansal yapısının değerlendirilmesinde kullanılan bir başka analiz tekniği de nakit akışı analizidir. Dolaylı ya da dolaysız olarak hesaplanabilen nakit akımı, likidite yeteneğinin yanı sıra büyüme ve gelişme olanağına ilişkin bilgi de vermektedir. Nakit akışı arttıkça işletmenin dış finansman kaynaklarına bağımlılığı azalmaktadır. Nakit akışı şu şekilde hesaplanabilir:⁵⁵⁴

Faaliyet sonucu sağlanan net kar (ya da zarar)

+ Maddi duran varlıkların ayrılan amortismanları

+ Uzun süreli karşılıklardaki artışlar

= Vergiden önceki brüt nakit akışı

-Bireysel işletmelerde ödenen gelir vergisi

-Sermaye şirketlerinde ödenen kurumlar vergisi

-Kar payı dağıtımı(sermaye şirketlerinde ödenen kar payları, diğerlerinde ise işletmeden para çekişleri)

-Borçların taksit ve faiz ödemeleri

= net nakit akımı

-Yatırım harcamaları

=Kullanılabilir nakit akımı

⁵⁵³ Sevilengül, a.g.e., s.196.

⁵⁵⁴ Niyazi Berk, **Finansal Yönetim**, s.76.

3.3.3.6.Fon Akım Tablosu Analizi

Kredi isteklisi firmanın fon akım tablosu analiz edilirken, ilgili hesap döneminde firmanın sağladığı kaynakların tümü yüz kabul edilerek her bir fon kaynağının toplam içindeki görelî yeri saptanır. Gene aynı şekilde kullanım yerlerinin tümü yüz kabul edilerek her bir kullanım yerinin toplam içindeki görelî payı hesaplanır. Bu şekilde Fon Akım Tablosunu yüzdelerle ifade etmek, her biri fon kaynağı ve kullanım yerini göze çarpıcı bir şekilde ortaya koymak ve aynı firmaya ait birbirini izleyen hesap dönemlerine ait fon akım tablolarını anlamlı bir şekilde karşılaştırmak, hatta fon akışları yönünden, firmalar arası karşılaştırmalar yapmak olanağı elde edilir.⁵⁵⁵

⁵⁵⁵ Öztin Akgüç, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, s.163.

IV.BÖLÜM: UYGULAMALAR

Bu çalışmanın uygulama bölümü, iki kısımda ele alınmıştır. Birinci kısımda kısaca beyaz eşya sektöründen bahsedilmiş, ardından bu sektörde faaliyet gösteren şirketlerin istihbarat çalışma süreçleri ve uygulama örneklerine yer verilmiştir. İkinci kısımda ise yapılan anket çalışması ve anket çalışmalarından elde edilen sonuçlar aktarılmıştır.

4.1.Beyaz Eşya Sektörü ve Beyaz Eşya Sektöründe İstihbarat Çalışmaları Uygulama Örnekleri

Aşağıda, beyaz eşya sektörü kısaca tanımlandıktan sonra, yapılan yüz yüze mülakatlarda edinilen çalışma örnekleri sunulmuştur.

4.1.1. Beyaz Eşya Sektörü

Kullanım süresi bir yıldan uzun, dayanıklı tüketim mallarının alt sektörleri içinde yer alan Beyaz Eşya Sektörü, çok sayıda ve çeşitli mal grubunu içermektedir. Bazı kaynaklarda elektrikli ev aletleri, bazılarında ise dayanıklı tüketim malları kapsamına giren Beyaz Eşya Sektörü farklı teknolojileri nedeniyle çok geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. Bu ürünlerin başlıcaları; buzdolabı, çamaşır, bulaşık makinesi, fırın, ocak, süpürge gibi temel ürünler ve tost makinesi, robot, meyve pres, blender, mikser gibi küçük ev aletleri ayrıca, derin dondurucu, klima, şofben, termosifon, su arıtma cihazı gibi ürünlerdir.⁵⁵⁶

Beyaz Eşya Sektörü, iç pazarın % 90–95’ini meydana getiren 6 büyük beyaz eşya üreticisinin yanı sıra, 50’nin üzerinde orta ölçekli imalatçı ile yaklaşık 500 aksam ve parça imalatçısından oluşmaktadır. Ayrıca yaklaşık 12.000 bayi ve 1.500 yetkili servis bulunmaktadır. Beyaz eşyada katma değer: % 55-60, Dolaylı Vergi: 1 Milyar \$ civarındadır. Ülkemizde sektörün mevcut durumu incelendiğinde 2008 cirosunun 8

⁵⁵⁶ Beyaz Eşya Sektör Raporu, European Commission, Enterprise And Industry, Hazırlayan: Özden, V.Damla, ss.2-21, Avrupa İşletmeler Ağı-Karadeniz, 2009. http://www.blacksea-reen.org/dosyalar/BB_sekrap/BB_sekrap-9-44.pdf (26.03.2011), s.3.

milyar dolar olduğu gör÷lmektedir. Sektörün 2008 yılı ihracatı toplam 3,4 milyar dolardır.⁵⁵⁷

Sektördeki başlıca markalar şunlardır: Arçelik, Beko, Altus, Aygaz, (Arçelik); Profilo, Bosch, Siemens (BSH-Profilo); Vestel (Vestel); Ariston, İndesit.⁵⁵⁸

Tablo 3: Sektörde Yer Alan Üretici Firmalar

ÜRETİCİ FİRMA	MARKALARI
ARÇELİK A.Ş.	Arçelik, Beko, Altus, Aygaz, Demirdöküm
BSH-PROFİLO A.Ş.	Profilo, Bosch, Siemens
MERLONİ	Ariston, İndesit
TEBA	Teba, Arrow
AUER	Auer
TÜRK DEMİRDÖKÜM	Demirdöküm, Arçelik, Aygaz, Beko
KUMTEL	Kumtel, Luxell

Kaynak: Beyaz Eşya Sektör Raporu, **European Commission, Enterprise And Industry**, Hazırlayan: Özden, V.Damla, ss.2-21, Avrupa İşletmeler Ağı-Karadeniz, 2009. http://www.blacksea-eeen.org/dosyalar/BB_sekrap/BB_sekrap-9-44.pdf (26.03.2011), s.8.

Tablo 4: Sektörde Yer Alan İthalatçı Firmalar

İTHALATÇI FİRMA	MARKALARI
ELEKTROLUX	Elektrolux, AEG
MAK A.Ş.	Sanyo-Cosmos
ACARSOY	Kelvinator
RAKS	Hithachi
UNIMEKS	White Westinghouse
SINGER	Goldstar-Candy
MIELE	Miele
DIGICOM	Frigidaire
ENKAY GROUP	General Electric
TEKNO S.A.	Hoover, Sharp
HAKMAN ELEKTRONİK	Dyson
AND	Igloo

Kaynak: Beyaz Eşya Sektör Raporu, **European Commission, Enterprise And Industry**, Hazırlayan: Özden, V.Damla, ss.2-21, Avrupa İşletmeler Ağı-Karadeniz, 2009. http://www.blacksea-eeen.org/dosyalar/BB_sekrap/BB_sekrap-9-44.pdf (26.03.2011), s.11.

⁵⁵⁷ T.C. Sanayi Ve Ticaret Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü, Sektörel Raporlar Ve Analizler Serisi, **Beyaz Eşya Sektörü Raporu**, Nisan 2010 http://www.sanayi.gov.tr/Files/Documents/beyaz_esya_sektoru-07052010154103.pdf (26.03.2011), s.3.

⁵⁵⁸ Beyaz Eşya Sanayisi, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Hazırlayan: Bora Esen, 2008, s.2.

4.1.1.1.Beyaz Eşya Sektöründe Dağıtım Kanalları

Dağıtım kanalı, bir malın üreticiden tüketiciye doğru hareketinde izlediği yoldur. Dağıtım kanalı yerine, pazarlama kanalı terimi de kullanılır.⁵⁵⁹

Dağıtım kanallarından biri olan toptancılık, doğrudan doğruya perakendecilere ve/veya diğer toptancılara, endüstriyel; enstitüsyonel (kurumsal) alıcı veya kullanıcılara mal satan fakat son tüketicilere önemsiz miktarlarda satış yapan kişi veya firmaların faaliyetlerine denir. Bu terim genellikle dağıtımına aracılık ettikleri malların mülkiyetini imalatçılardan alıp kendi üzerlerine geçirenler için kullanılır. Toptancı-aracı deyimi, dağıtımına aracılık ettikleri malların mülkiyetini üzerine geçirenler yanında, acente, broker vb. gibi mülkiyetini üstlenmeyip önemli toptancılık faaliyetlerinde bulunanları da içerir.⁵⁶⁰

Perakendeciler, tüketicilerin kendi ya da aile ve arkadaşlarının kullanımı için satış yapan kuruluşlardır. Bir başka deyişle, ticari amaçlı ihtiyaçların dışındaki her türlü satın almalar perakendecinin alanına girer. Geleneksel olarak perakendeci mağazalar şehir merkezleri ya da kentlerin yeni bölgelerindeki geniş caddelerde bulunurlar.⁵⁶¹

Beyaz Eşya Sektöründe üretici ya da ithalatçı firmalar mallarını bayiler kanalıyla satmaktadır. Bu bayiler beyaz eşya sektöründe;

- Münhasır,
- Yarı Münhasır,
- Karışık Mal Satan Bayiler

olarak sınıflandırılmaktadır.

Münhasır bayi; tek bir ana firmanın yetkili satıcısı olarak faaliyet gösterir. Yarı münhasır bayi; birden fazla ana firmanın yetkili satıcısı olabilmekle beraber, farklı firmaların mallarını da mağazasında satabilir. Karışık mal satan firmalar ise herhangi bir ana firmanın yetkili satıcısı değildirler ve her çeşit mal satabilirler.⁵⁶²

⁵⁵⁹ İlhan Cemalcılar, **Pazarlama**, İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş., 1987, s.153.

⁵⁶⁰ Ömer Baybars Tek, **Pazarlama İlkeleri ve Uygulamalar**, İzmir: Enkare Bilgisayar Sistem Grafik, 1990, s.365.

⁵⁶¹ Jim Bylthe, **Pazarlama İlkeleri**, Yavuz Odabaşı (Çev.), Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul: 2001, s.181.

⁵⁶² Nusret Topaloğlu. -Banka ve Piyasa İstihbaratçıları Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 02 Haziran 2011.

Beyaz eşya firmaları, vadeli satışlarını yukarıda sayılan türden bayilere yapmaktadırlar. Piyasada “spotçu” olarak adlandırılan ve mağazasında her türlü malı bulunduran dağıtıcılara vadeli mal satışı yapılmamaktadır.

Aşağıda, beyaz eşya sektöründeki dağıtım kanallarını oluşturan, vadeli alım yapan bayilerin istihbarat araştırmalarının, ana firmalar tarafından, nasıl ve hangi kriterlere bağlı olarak yapıldığı örneklerle anlatılacaktır.

4.1.2. Beyaz Eşya Sektöründe Ticari İstihbarat Uygulama Örnekleri

Aşağıda, beyaz eşya sektöründe çalışan istihbarat yönetici ve çalışanlarıyla yapılan mülakat çalışmalarından elde edinilen çalışma örnekleri sunulmuştur.

4.1.2.1.A Firması İstihbarat Çalışmaları Süreci ve Çalışma Rapor Örneği

A Firması tarafından firma değerlendirilmesi iki ana bölümde ele alınmaktadır:

- Krediye konu olan firmaların değerlendirilmesi
- Krediye konu olmayan firmaların değerlendirilmesi

4.1.2.1.1. Krediye Konu Olan Firmaların Değerlendirilmesi

A Firması, açık kredi ve kefalet kredisi verilebilecek firmaları üç grupta değerlendirmeye almaktadır. Bu gruplar;

- i. Yönetim Kalitesinin Ölçümü
- ii. Genel Kredibilitenin Ölçümü
- iii. Şirketle Olan Çalışmalarına Göre Ek Krediler, biçimindedir.

4.1.2.1.1.1.Yönetim Kalitesi

Bayilerin yönetim kalitesinin iyi olması bayiden alacaklı olan firmanın alacak yönetimi açısından hayati önem taşımaktadır. A Firması da bu nedenle, kredi ilişkisinde bulunduğu bayilerin yönetim kalitesinin iyi analiz edilebilmesi için “Bayinin Yönetim Kalitesi”ni 10 aşamada değerlendirmekte ve bayinin her aşamadaki performansına göre kredi puanı (0-3) belirlemektedir. Bir yılını doldurmamış yeni bayiliklerde bu bölüm doldurulmakta ancak toplam kredi puanına dâhil edilmemektedir.

A Firmasının, bayilerinin yönetim kalitesinin ölçümünde değerlendirmiş olduğu kriterlere ait açıklamalar aşağıdadır:

4.1.2.1.1.1. İşletme Yönetimi

İşletme sahiplerinin bizzat işletme yönetimine dâhil olmaları ya da yerlerine atadıkları yöneticilerin profesyonel yönetici yetkinliğinde olmaları bu bölümün puanlanmasında dikkate alınmaktadır.

4.1.2.1.1.1.1. İşletme Yöneticisinin Yönetmel Yeterliği

A firması için firmaların yöneticilerinde bulunması gereken yetkinlikler liderlik, pazar bilgisi, vizyon, basiret, sorumluluk duygusu, deneyim ve sistem kurma, gelişme ve takip etme kabiliyeti olarak sıralanmaktadır. Bölüm puanlaması bu yetkinlikler göz önüne alınarak yapılmaktadır.

4.1.2.1.1.1.2. İşletmenin İştiğal Konusu

Bu bölümde farkı iştiğal konuları bulunan işletmenin her bir alanlardaki faaliyetleri dikkate alınmaktadır. Firmanın farklı faaliyet alanlarının birbirleri ile olan pozitif veya negatif etkileşimleri, her bir pazardaki konumları, mali ve yönetmel yapıları bir bütün olarak değerlendirilmektedir.

4.1.2.1.1.1.3. İşletmenin Satış Yönetimi

İşletmenin satış yönetimi değerlendirilirken, firmanın genel satış ve pazarlama faaliyetleri incelenmektedir. Etkin bir satış ve pazarlama stratejisi, müşteri ilişkileri yönetimi, satış sisteminin varlığı, yönetimi ve bu süreçlerinin sürekli geliştirilmesi dikkate alınmaktadır.

4.1.2.1.1.1.4. Firmanın Sermaye Yönetimi

Firmanın sermaye yönetimini değerlendirmek amacıyla, firma ve varsa iştiraklerinin genel sermaye yönetimi araştırılmaktadır. Firmanın düzenli ve otomasyonlu bir muhasebe sistemi bulunması sermaye yönetimi açısından önemlidir. Ayrıca, firmanın işletme yöneticilerinin sermaye hareketleri ve borç-alacak, nakit akışı gibi değişkenlere hâkim olmaları beklenmektedir.

4.1.2.1.1.1.5.Firmanın Alacak-Borç Yönetimi

Bu bölümde işletmelerin bilançodaki en önemli değerlerini oluşturan alacak-borç kalemlerinin yönetimi değerlendirilmektedir. Bölüm puanlaması yapılırken işletmelerin gecikmiş ve yasal takibe konu olan alacaklarının toplam alacaklarına oranına, alacak vadeleri ile borçlanma vadelerinin uyumuna, vadeli alımlarına karşın günlük kredi kartı satışlarının yüzdesel ağırlıklarına bakılmaktadır. Sorunlu alacaklarının toplam alacaklara oranının %7-8'leri geçmesi, firmanın alacak ve borç vadelerinin ters valörlerde olması ve günlük kredi kartı satışlarının toplam satışları içerisinde %50 ağırlıkta olması, firmanın yeterli öz sermayesi olmaması, nakit akışını bozan unsurları olup, puanlama yapılırken bu unsurlara dikkat edilmektedir.

4.1.2.1.1.1.6.Firmanın Karlılık ve Masraf Yönetimi

Firmanın masraf yönetimi ve firmanın karlılığı üzerindeki etkileri değerlendirilirken masrafların satış faaliyetleri ile doğru orantılı olması ve masraf analizlerine bakılmaktadır. Masraf analizini yaparken 1 aylık toplam masraflar (genel işletme giderleri ve diğer kişisel giderler dâhil) brüt ciroya oranlanmakta ve çıkan sonuç sektördeki karlılık oranı, işletmenin alım vadesi, primi, diğer gelir giderleri göz önüne alınarak değerlendirilmektedir.

4.1.2.1.1.1.7.Firmanın Rekabet Yönetimi

Firmanın rekabet yönetiminin etkiliğini değerlendirilmek için firmanın rekabet stratejilerine, rekabet üstünlüğü sağlayabilecek araçlarına, bunların rekabette nasıl kullanıldığına ve sonuçlarına bakılmaktadır. Ayrıca firma ortakları arasındaki rekabetin varlığı ve sonuçları da puanlamada dikkate alınmaktadır.

4.1.2.1.1.1.8.Firma Sahiplerinin Sosyal Statüleri

Bu bölümde firma sahiplerinin sosyal statüleri gereği harcama alışkanlıkları işletmenin sermayesine olan etkileri değerlendirilmektedir.

4.1.2.1.1.1.9.İşletmelerde Varlık Yönetimi

Bu bölümde mevcut varlıkların yönetimi ile firmanın işletme sermayesinde elde edilen karın varlık olarak nasıl değerlendirildiği gözlemlenmektedir. Puanlama yapılırken, mevcut varlıkların işletme sermayesinde nasıl değerlendirildiği, işletme sermayesinden

elde edilen karın efektif ya da getirisi düşük ya da düşük olmayan yatırımlara aktarılması göz önüne alınmaktadır.

4.1.2.1.1.2.Genel Kredibilite

Firmaların yıllar itibariyle ne düzeye geldikleri, kredi değerlendirme ölçümü olan 5K kriterleri (Kapasite, Karakter, Kapital, Koşullar Ve Karşılıklar) ile tespit edilmektedir. Kredi ölçüm kriterleri değerlendirilirken, her grup kendi içinde ayrı ayrı irdelenmekte, farklı kategorilerin birbirleri ile olan etkilerine dikkat edilmektedir.

4.1.2.1.1.2.1. Kapasite: (15 Puan)

Bu bölümde firmanın iş becerisi, tecrübesi, pazardaki konumu, rekabete dayanıklılığı, yönetim gücü gibi özelliklerini değerlendirilmektedir. Ayrıca bu özelliklerini yıllar itibariyle ne derece istikrarlı götürdüğü göz önüne alınarak puanlama yapılmaktadır.

4.1.2.1.1.2.2. Ticari Geçmiş (10 Puan)

A Firmasına göre bir firmanın ticari geçmişi (şahıs/şahıslar) tüccar olarak çek/senet imzalaması ile başlamaktadır. Ticari geçmişten söz etmek A Firması açısından 2 yıldan sonra başlamakta ve her yıl için 1 puan verilmektedir. Tam puan olan 10 puanda durulmaktadır.

4.1.2.1.1.2.3. İstikrar (5 Puan)

Bu değerlendirme yapılırken firmanın diğer kriterleri de gözden geçirilip genel bir gelişme söz konusu ise 5 tam puan verilmekte ya da puan verilmemektedir.

4.1.2.1.1.2.4. Karakter (10 Puan)

Bu bölümde işletmenin ticari ahlakı ve karakteri değerlendirilmektedir. A Firmasına göre firmaların ödeme performansı, açık hesap kapatmasındaki tutumu, yazılı ve sözlü taahhütlerini yerine getirmesi somut olarak işletmelerin ticari karakterlerini gösteren işaretler olarak kabul edilmektedir. Söz konusu araştırmada şirket kayıtları, piyasa bilgileri, banka kayıtları A firmasının kaynaklarını oluşturmaktadır.

4.1.2.1.1.2.5. Ödeme Prensipleri (5 Puan)

Firmaların dönemsel olsa bile hiç ödeme sorunu yaşamaması halinde işletmeye 5 tam puan verilmektedir. Firma dönemsel olarak protesto, karşılıksız çek veya temdit gibi ödeme sıkıntısı yaşamış ise bu değerlendirmeden puan alamamaktadır.

4.1.2.1.1.2.6. Ticari itibar (5 Puan)

Firmaların ödeme performanslarının dışında işletmenin/sahiplerinin diğer şirketler veya mahalli piyasası tarafından çeşitli nedenlerle olumsuz şekilde anılıyor ise (tüketicilerin sürekli şikâyetçi olması, her markayla sorunlu ilişkileri olması veya bankalar nezdinde kredibilitesi düşük olması -banka teminat mektubu ve/veya çek alamıyor olması gibi-) bu kategoriden puan verilmemektedir. İşletmenin ticari çevrelerce hiçbir sorunu yok ise bu bölümden 5 tam puan verilmektedir.

4.1.2.1.1.2.7. Kapital (10 Puan)

İşletmelerin mali tespitini yapmada; firma ile yüz yüze görüşmelerde elde edilen finansal tablolarının beyan olarak alınması, A Firmasındaki şirket kayıtları, yapılan genel risk sorgulamaları, kredi kartı sorgulamaları, varsa A firmasındaki müşteri senedi miktarları, piyasadaki diğer firmalardaki riskler gibi veriler A Firmasının bu konudaki kaynaklarını oluşturmaktadır.

4.1.2.1.1.2.8. İşletme Sermayesi (5 Puan)

Firmanın Alacak-Mal Mevcudu-Borçlarını içeren mali bünyesinin analizi ile işletme sermayesi bulunmaktadır. Bu hesaplardan Alacaklar Toplamı ile Mal Mevcudu toplamından Borçlar Toplamı çıkarılarak işletme sermayesi hesaplanmaktadır.

$\text{İşletme Sermayesi} = (\text{Alacaklar Toplamı} + \text{Mal Mevcudu}) - \text{Borçlar Toplamı}$

İşletme sermayesinin eksi veya başa baş olması firmanın ciddi bir mali krizin içinde olduğunun göstergesi olarak kabul edilmektedir. İşletme sermayesinin ağırlıklı olarak nelerden oluştuğu da başka bir açıdan firmanın durumunu göstermektedir. Şöyle ki; sermaye mal mevcudunda gözüktüyor ise işletmede satış kabiliyeti zayıf olan malların (çakılı mal) sorgulanması, şayet alacaklarda gözüktüyor ise gecikmiş alacakları sorgulamak gerekmektedir. Firmanın kapasitesine göre bu işletme sermayesi yeterli ise

tam puan verilmektedir. Şayet işletme sermayesi zayıf veya bir yerlere bağlı gözüküyor ise firmaya bu bölümden puan verilmemektedir.

4.1.2.1.1.2.9. Öz Varlık (5 Puan)

Mağaza mülkiyetinin işletme, ortak/ortaklar adına olması veya kira vermeyecek kadar yakına ait olması (Baba, kardeş gibi) halinde firmaya bu bölümden 5 tam puan verilmektedir.

4.1.2.1.1.2.10. Koşullar (5 Puan)

A Firmasına göre firmaların verileri iyi olsa bile genel koşulları iyi düzeyde değil ise kısa zamanda firmanın diğer artı değerleri zayıflamaya başlayacaktır. Mağazanın mevkiisi, mahallin gelir düzeyinin düşüklüğü veya mahallin zengin muhit olup A firmasının konusundaki ürünlere doymuş olması gibi etkenler firmanın koşullarını belirlemektedir. Yörenin genel sosyoekonomik yapısında sorunlar oluşması (Mevsimsel ürün, iklim veya iş yerlerinin kapanması gibi) firmayı olumsuz olarak etkileyecektir. Firmanın mahallinde bir marka haline gelmesi ise firmaya ayrı bir değer katacaktır. Bu bölümde bu tür ölçümlere bakılmaktadır. Firmanın koşullarının değişmesi halinde ticari yaşamı bundan önemli oranda etkilenecektir. Örneğin iyi bir satış grafiği olan mağazanın yanı başına bir alış-veriş merkezi açılır ise bu durum firmanın satışını ve moralini büyük ölçüde etkileyecektir.

4.1.2.1.1.2.11. Mağazanın Konumu (3 Puan)

Beyaz eşya mağazasının mahaldeki yeri firmanın satışları için önem arz etmektedir. Bu nedenle mağazanın konumu satış için uygun ise bu bölüme 3 tam puan verilmektedir. Mağazanın konumu uygun yerde değil ise firmaya puan verilmemektedir.

4.1.2.1.1.2.12. Yerleşiklik (2 Puan)

Firmanın yörede uzun süredir yerleşik olması firmaya birçok avantajlar sağlamaktadır. Mağazanın muhitinde tanınması, müşteriler tarafından satış noktası olarak gözükmesi ve tahsilât kolaylığı gibi avantajlar sağlaması durumunda 2 puan verilmektedir. Şayet firma mahallinde yeni ise veya eski olduğu halde bu konumunu faydaya dönüştüremiyor ise bu bölümden puan verilmemektedir.

4.1.2.1.1.2.13. Karşılıklar (20 Puan)

Kredinin problemli duruma gelmesi halinde risklerinin karşılığı olarak müracaat edilecek değerler olan taşınmaz varlıklar kredibilite olarak yine ayrı bir önem arz eder. Bu bölümde firmanın göstermiş olduğu teminatlara göre puan verilmektedir.

4.1.2.1.1.2.14. Mağaza Mülkiyeti (4 Puan)

Mağaza mülkiyeti firmanın adına veya ortaklar adına ise bu bölümden firmaya 4 puan verilmektedir. Mağaza mülkiyeti 3. bir şahısa ait ise ve bu şahısın/shahısların kefaleti var ise bu bölümden yine 4 puanı verilir. Mağaza firma sahiplerinin yakınlarına ait ise ve yakınlarının A firmasında kefaleti yok ise bu bölümden puan verilmemektedir. Mağaza A firması hariç herhangi bir yere İpotekli ise yine bu bölümden puan verilmemektedir.

4.1.2.1.1.2.15. Gayrimenkul Varlığı (16 Puan)

A firması, firmaların teminat amaçlı göstermiş oldukları taşınmaz varlıkları kredi değerlendirmesine alırken gayrimenkulleri 2 gruba ayırmaktadır. 1.grubu dükkân, müstakil ev, iş yeri gibi taşınmazlar oluşturmaktadır. 2.grubu ise mesken, büro, pasaj içi dükkânlar tam hisseli arsalar oluşturmaktadır. 1.gruba ait taşınmazların her birine 4 puan, şayet ipotekli ise 2 puan verilmektedir. 2.gruba ait taşınmazların her birine 2 puan, şayet ipotekli ise 1 puan verilir. Toplam tam puan 16'yı geçememektedir.

4.1.2.1.1.3.Ek Krediler (A Firması İle Olan Çalışmalarına Göre)

A Firması, bu bölümde işletmelere kredi tesisi yaparken firmanın A firması ile olan çalışmalarını dikkate almaktadır. Yeni bayilerin performans ve aidiyet durumları net olarak analiz edilemeyeceği için bu bölüm bir yıl ve sonrasında puanlamaya dâhil edilebilmektedir.

4.1.2.1.1.3.1. Performans Kredisi (3 Puan)

Firmanın, A Firması ile olan çalışmalarında yıllara göre yaptığı ciro rakamlarındaki performansları da (kota tutturma) gözetilerek puan verilmektedir.

4.1.2.1.1.3.2. Aidiyet Kredisi (2 Puan)

Firmanın, A Firması ile olan çalışmalarında, A Firmasının bünyesinde bulunmaktan onur duyup duymadığına, kendisini A Firmasına ait bir işletme gibi görüp

görmediğine ve satışını yaptığı markaya ve dağıtım şirketine duyduğu saygı ölçüsüne göre puan verilmektedir.

4.1.2.1.1.3.3. Teminat Kredisi (5 Puan)

Bu bölümde teminat veren firmalarla teminat vermekten imtina eden işletmeler ayrı olarak değerlendirilmektedir. Buna göre mevcut durumda riskinin %50'sinden fazla kalıcı teminatı (Gayrimenkul İpoteği ve Banka Teminat Mektubu) olan firmalara 5 tam puan verilmektedir. Şayet riskinin %30'unda kalıcı teminat var ise 3 tam puan verilmektedir. Teminatı olmayan firmalara teminat kredisinden puan verilmemektedir.

4.1.2.1.2. Krediye Konu Olmayan Firmaların Değerlendirilmesi

A Firması krediye konu olmayan firmaları iki grupta ele almaktadır: A Firmasının kullandığı otomasyon sisteminde kredi sembolü F olarak yer alan firmalar ve otomasyon sisteminde kredi sembolü D olarak yer alan firmalar (Henüz krediye hak kazanamamış firmalar). Bu kategorilere giren firmalar açık krediye ve kefalet kredisine konu olamamaktadır. Bu firmalar için de kredi bültenleri düzenlenmekte ve değerlendirmeleri yapılmaktadır (Kredi alamazsalar bile). A Firmasına göre bu firmalar yasal takibe konu olur ise istihbarat raporları ve araştırmaların çok daha fazla iş göreceği düşünülmektedir.

4.1.2.1.2.1.Sistemde Kredi Sembolü F Olarak Yer Alan Firmalar (Ödeme sorunları olan firmalar)

- i.** Firma ve ortaklarının daha önce farklı unvanda olsalar bile icra-iflas, özel takip, vergi kaçakçılığı v.b konularda ticari suç işlemiş olmaları (A Firmasına ve/veya başka şirketlere ya da bankalara karşı...)
- ii.** Vadesinde ödeme alışkanlığını yitirmiş şekilde protestolu senet ve karşılıksız çekleri bulunan firmalar, önceki temditlerine de temdit isteyen firmalar
- iii.** A Firmasıyla herhangi bir konuda davalık olan firmalar (tüketiciyle ilgili, hesap mutabakatı, ürün sorunları, nakliye sorunlar v.b)
- iv.** A Firmasına verdiği evraklarda sahtecilik yapmış firmalar (Kendi evrakları veya cirolu müşteri evrakları)

- v. A Firmasının tüzel kişiliğine, şirket yetkililerine ve/veya çalışanlarına hakaret eden, aşağılayan ve A Firmasına karşı diğer bayileri örgütleyen firmalar
- vi. A Firması çalışanı ile birlikte işbirliği yaparak A Firmasını maddi- manevi zarara uğratan firmalar
- vii. Başka şirketlerin bayiliğinden ciddi nedenlerle sorunlu ayrılan firmalar (icralık olmanın dışında mahkemelik davalar v.b)

4.1.2.1.2.2.Sistemde Kredi Sembolü D Olarak Yer Alan Firmalar (Henüz krediye hak kazanamamış firmalar)

- i. Ticari yaşama yeni başlamış işletmeler ve sahipleri, A Firması ile çalışmalarında, krediye konu olamamaktadırlar. Firmanın krediye konu olabilmesi için en az iki yıllık ticari geçmişi olması gerekmektedir (2 yıl ticari yaşamın başlangıcı olarak kabul edilmektedir.)
- ii. Firma değerlendirme tablosunda en alt puan olan 31 Puanı alamayan firmalar

4.1.2.1.3. Kredi İptal/Değişiklik Uygulamaları

A Firmasında kredi iptalleri iki süreçte ele alınmaktadır:

- Firma kredilerinin tamamen iptal edilmesi
- Firmanın kredilerinde değişiklikler

4.1.2.1.4. Firma Kredilerinin Tamamen İptal Edilmesi

“4.1.2.1.2.1.” No’lu maddede yer alan gerekçelerin meydana gelmesi halinde işletmeye verilen krediler tamamen iptal edilerek E sembolü verilmektedir.

4.1.2.1.5. Firmanın Kredilerinde Değişiklikler

Kredi değişikliği aşağıda belirtilen iki şekilde olmaktadır:

- i. **Kredilerin düşürülmesi:** Bu durum işletmenin dönemsel olarak ödemelerinde aksamalar olması veya temdit yapılması hallerinde gerçekleşmektedir. Bazen de firma değerlendirmesinde (Puanlama) olumsuz

gelişmelerin yaşanması halinde kredi kısmi olarak geri çekilmektedir (Taşınmazın satılması, teminat iadesi, varlıklı ortağın ayrılması gibi). A Firması tarafından bu tür durumların firmanın yapısına göre değişiklik gösterdiği kabul edilmekte, işletmedeki sıkıntıya göre kredisi bazen bir barem, bazen de teminatı, kredisi ve alınan bilgiye göre daha fazla barem düşürülebilmektedir.

- ii. **Kredilerin arttırılması:** Firma değerlendirilmesinde olumlu gelişmeler (Varlık artışları, teminat alınarak teminat kredisi verilmesi gibi) olması durumunda firmanın kredisi arttırılabilmektedir.

A firmasına ait puanlama tabloları aşağıda sunulmuştur.

4.1.2.1.6. A Firması Puanlama Tabloları

LİMİT	TANIM	PUAN	LİMİT	TANIM	PUAN
A) GENEL FİRMA DEĞERLENDİRMESİ			B) KREDİBİLİTE		
3	İşletme Yönetimi	-	15	KAPASİTE	-
3	Yöneticinin Yönetim Yeterliliği	-	10	A)Ticari Geçmiş	-
3	İşletmenin iştigal konusu	-	5	B)İstikrar	-
3	Firmanın Satış Yönetimi	-	10	KARAKTER	-
3	Firmanın Sermaye Yönetimi	-	5	A)Ödeme Prensipleri	-
3	Firmanın Alacak-Borç Yönetimi	-	5	B)İtibar	-
3	Firmanın Karlılık ve Masraf Yönetimi	-	10	KAPİTAL	-
3	Firmanın rekabet yönetimi	-	5	A)İşletme Sermayesi	-
3	Firma Sahiplerinin Sosyal statüsü	-	5	B)Öz Varlık	-
3	Firmanın varlık yönetimi	-	5	KOŞULLAR	-
30	Bölüm Toplam Puanı	-	3	A)Mağaza konumu	-
C) EK KREDİLER (A Şirketi ile olan çalışmalarına göre)			2	B)Yerleşiklik	-
3	Performans	-	20	KARŞILIKLAR	-
2	Aidiyet Kredisi	-	4	A)Mağaza Mülkiyeti	-
5	Teminat Kredisi	-	16	B)Gayrimenkul	-
10	Bölüm Toplam Puanı	-	60	Bölüm Toplam Puanı	-

LİMİT	TANIM	PUAN
30	A) Yönetim Kalitesi	-
60	B) Kredibilite	-
10	C) Ek Krediler	-
TOPLAM KREDİ PUANI		-

KREDİ GRUPLARI							
KREDİ PUANI	KREDİ GRUBU	TL	HAKETTİĞİ GRUP	KREDİ PUANI	KREDİ GRUBU	TL	HAKETTİĞİ GRUP
0-30	D	0	-	61-65	BB	350	-
31-40	C	50-120	-	66-70	BBB	500	-
41-50	CC	200	-	71-80	A	750	-
51-55	CCC	250	-	81-90	AA	1.000	-
56-60	B	300	-	91-100	AAA	1.250	-
PUANLAMA KREDİSİ TL				-			

DİĞER KREDİ GRUPLARI	
KREDİ GRUBU	TANIM
D	Teminat dâhilinde çalışılacak olan firmalar
F	Ödemelerinde aksamalı olan firmalar
PRJ	Proje firmaları
PRJK	Kefaleti olan proje firmaları
YON	Yönetim kredisine konu firmalar
DTS	Doğrudan tahsilât sistemi ile çalışılan firmalar
IPT	İptal edilen firmalar

4.1.2.1.7. A Firması İstihbarat Çalışması ve Raporu Örneği

Tanzim Eden			
Kod	7000101145	İlişkili Kodlar	7000100240-X
Marka			Marka
Firma Sahibinin Fotoğrafı		Mağazanın Fotoğrafı	

4.1.2.1.7.1.Firma Kimlik Bilgileri

Unvanı	Kunt Ev Aletleri Limitet Şirketi						
Adres-Merkez	Orhangazi Mah. Yılmaz Cad. No:231/A Bornova/İzmir						
Şube	1354 Sk. No:27/E Bayraklı/Karşıyaka/İzmir						
Depo	Orhangazi Mah. Yılmaz Cad. No:231/A Bornova/İzmir						
Telefon (Orhangazi) (Bayraklı) (GSM)	0 232 326 42 14 0 232 357 48 32 0 532 258 24 16		Fax: (Orhangazi) (Bayraklı)			0 232 326 42 15 0 232 357 48 33	
Kuruluş Tarihi- Gazetesi	1985/Şubat	Tarih	28.02.1985	Sayfa	17	Sayı	2211
Vergi Dairesi ve No	Bornova			Ticaret Sicil No		Karşıyaka- 2844	
Şirket İse Kayıtlı Sermaye	250.000,00 TL		Şirketimizle Çalışmaya Başladığı Tarih			1986D)	

4.1.2.1.7.2.Ortaklık Yapısı

	Adı- Soyadı/Unvanı	TL İştirak Payı	% Hissesi
1	Kemal Kantar	187.500,00 TL	% 75
2	Ahmet Kantar	62.500,00 TL	% 25

4.1.2.1.7.3.İmza Yetkileri

	Adı- Soyadı	YETKİ ŞEKLİ	SÜRE
1	Kemal Kantar	1 (Münferit)	19.02.2012
2	Ahmet Kantar	1 (Münferit) Şube Mağaza	10.03.2016

4.1.2.1.7.4.Ortak Bilgileri

Adı- Soyadı	Baba Adı	Doğum Yeri Ve Tarihi	Tahsili	Medeni Hali
Kemal Kantar	Mehmet	Bor/Niğde 1955	Ortaokul	Evli
Özgeçmiş: Kemal Kantar, 1975 senesinde İzmir'e yerleşmiş, 1976'da amca çocuklarıyla birlikte ev aletleri, halı, mobilya satışına başlamıştır. 1985 yılına kadar adi ortaklık olarak devam eden çalışması, 1985 yılında şirket bünyesine taşınmış, 1991 yılında amca çocuklarıyla ayrılmış ve son olarak oğlu Ahmet Kantar'ı firmaya ortak ederek bugüne dek faaliyetlerine devam etmiştir. Kemal Kantar, son dönem sorumluluğu ağırlıklı olarak oğlu Ahmet Bey'e devretmiştir.				
Ahmet Kantar	Kemal	İzmir 1979	Üniversite	Bekâr

Özgeçmiş: Ahmet Bey, Kemal Kantar'ın tek oğludur ve 2 kız kardeşi ile birlikte firmada sorumluluk almaktadır. Firmanın esas sorumlusu yaklaşık 2 yıldır Ahmet Bey'dir. Ahmet Bey'in askerlik ile ilgili olarak halen üniversite öğrenimini tamamlamamıştır. İşletme ile ilgili konulara hâkim olduğu kanaati oluşmuştur.

4.1.2.1.7.5. Kefil Bilgileri

Adı-Soyadı	Baba Adı	Doğum Yeri Ve Tarihi	Tahsili	Medeni Hali
Kemal Kantar	Mehmet	Bor/Niğde 1955	Ortaokul	Evli
Özgeçmiş: Kemal Kantar, firmanın hem ortağı, hem de kefilidir. Son dönemde kendi adına kayıtlı gayrimenkullerini elden çıkardığı ve sadece Orhangazi'deki merkez mağazanın yer aldığı dükkânın mülkü olduğu tespit edilmiştir.				
Ev Adresi				Mülkiyeti
Yeşilkent 2186 Sk. Kale 6. Blok 112 K:8 D:30 Karşıyaka/İzmir				Kira

4.1.2.1.7.6. İkametgâh Bilgileri

Adı-Soyadı	Ev Adresi	Mülkiyeti
Kemal Kantar	Yeşilkent 2186 Sk. Kale 6. Blok 112 K:8 D:30 Karşıyaka/İzmir	Kira
Ahmet Kantar	Yeşilkent 2186 Sk. Kale 6. Blok 112 K:8 D:30 Karşıyaka/İzmir	Kira

4.1.2.1.7.7. Firma Ortaklarının Diğer Şirketleri

Şirket Unvanı	Sermaye	Hisse (%)	Uğraşı Konusu

4.1.2.1.7.8. Firma ve Ortakların Mal Varlığı

1	Nevi	Dükkân	Parsel	12
	İl/İlçe	Bornova/izmir	Cilt	172
	Mahalle	Orhangazi	Sahife	17.027
	Pafta		Değer (TL)	
	Ada	4451	Tespit Tarihi	30.12.2010
	Sahibi	Ticareti Limited Şirketi		
	Adres	Orhangazi Mah. Yılmaz Cad. No:231/A Bornova/İzmir		
	İpotek bilgileri	A bankası lehine 28.05.2010/5593 Yev. No ile 1.100.000 TL bedelle ipoteklidir.		

2	Nevi	Batarlı Dükkân	Parsel	7
	İl/İlçe	Bayraklı/İzmir	Cilt	46
	Mahalle	Bayraklı	Sahife	8849
	Pafta	32PIII	Değer (TL)	
	Ada	1272	Tespit Tarihi	30.12.2010
	Sahibi	Ticareti Limitet Şirketi		
	Adres	1354 Sk. No:27/E Bayraklı/Karşıyaka/İzmir		
	İpotek bilgileri	1.derece A bankası lehine 09.01.2009/128 Yev.No ile 650.000 TL bedelle, 2.derece Ulumar Mobilya Ltd. Şti. lehine 16.03.2009/1254 Yev. No ile 400.000 TL bedelle ipotekli. Ayrıca 3.derece sit alanındadır şerhi mevcuttur.		

4.1.2.1.7.9.Çalıştığı Banka ve Firmalar (Bayi Beyanları)

Firma	Çalıştığı Yıl	Firma	Çalıştığı Yıl
Helmona	14 Sene	Yelesa	5 Sene
Karaman Klima	5 Sene		

Banka Adı	Şube Adı	Hesap No	Limit	Risk	Teminat
A Bankası	Bayraklı				
B Bankası	Bayraklı				
C Bankası	Bayraklı				

4.1.2.1.7.10. Finansal Bilgiler (Bayi Beyanları)

Bir Yıl Öneki Ciro (2009)		2.850.000 TL (-%50 X Marka)	
Bu Yılki Ciro (2010)		3.400.000 TL (-%50 X Marka)	
Müşteri Portföyü		10.624 Adet Kayıt	
Toplam Alacağı		1.000.000 TL	
Gecikmiş Alacaklar		200.000 TL Geciken 50.000 TL'si Şüpheli	
Mal Mevcudu	Beyaz Eşya	500.000 TL	1.000.000 TL
	Elektronik	100.000 TL	
	Diğer	400.000 TL	
Satım Vadesi		Senet Ort.10ay vade	
Aylık Ortalama Tahsilât			
Aylık Sabit Gider		25.000-30.000 TL	
İşletme İle İlgili Menkul Gayrimenkul Değeri		Her iki mağaza mülk	
Toplam Borçları		-1.750.000 TL	
Firmalara Olan		470.000 TL	
Bankalara Olan		250.000 TL	
Şirketimize Olan		1.000.000 TL	

Yılsonu Karı (Resmi)						
İşletme Sermayesi	-250.000 TL					
Alım Vadesi	Opsiyonlu Nakit					
Aylık Ortalama Ödeme						
Kredi Kartı Kullanım Oranı	%35					
Nakit Satış Oranı	%15					
Kredi Kartı Hesap Kesimi	Günlük	X	Aylık		Vadesinde	
Mağaza Kira İse Bedeli	Mülk					

4.1.2.1.7.11. A Şirketinde Mevcut Durumu

Ödemelerindeki Durumu			
Protesto ve karşılıksız çek bilgileri	2008 yılında 3 at (toplam 42.000 TL), 2009 yılında 1 adet (18.400 TL) aksaması mevcuttur.		
Temditleri ve nedenleri	2009 yılında 1 adet (130.750 TL) temdit talebi olmuştur.		
Bir önceki yıl cirosu (2009)	1.181.964,83 TL	2010 yılı cirosu	1.248.498,92 TL

4.1.2.1.7.12. Firmanın Ticari Özgeçmişi

Firma ortaklarından Kemal Kantar, Ahmet Kantar'ın babasıdır. Kemal Kantar, 1975 senesinde İzmir'e yerleşmiş, 1976 yılında amca çocuklarıyla birlikte ev aletleri, halı, mobilya satışına başlamıştır. 1991 yılında amca çocuklarıyla ayrılmış ve son olarak oğlu Ahmet Kantar'ı firmaya ortak ederek bugüne dek faaliyetlerine devam etmiştir. Kemal Kantar, son dönem sorumluluğu ağırlıklı olarak oğlu Ahmet Bey'e devretmiştir. Ahmet Bey, Kemal Kantar'ın tek oğludur ve 2 kız kardeşi ile birlikte firmada sorumluluk almaktadır. Firmanın esas sorumlusu yaklaşık 2 yıldır Ahmet Bey'dir. Ahmet Bey'in askerlik ile ilgili olarak halen üniversite öğrenimini tamamlamamıştır. İşletme ile ilgili konulara hâkim olduğu kanaati oluşmuştur.

Firma halen bayraklı ve Orhangazi'de mülk olan 2 mağazada faaliyetlerine devam etmektedir. Kemal Kantar, son dönem işlerin tüm sorumluluğunu Ahmet Bey'e devretmekle birlikte halen mobilya mağazasında faaliyetlere destek olmaktadır.

2008 ve 2009 yılında mali sorunlar yaşayan firmanın şirketimize aksamaları ve temdit talepleri olmuş, 2009'dan itibaren çalışma düzenini sağlayarak mali dengeyi kurdukları izlenimi edinilmiştir. Firma ile izleyen dönemde belirlenen alt limit kredi dâhilinde çalışılmasında sakınca olmayacağı kanaati oluşmuştur.

4.1.2.1.7.13. Alınan Bilgiler

Firma ile ilgili banka ve istihbarat bilgileri aşağıdaki gibidir.

4.1.2.1.7.13.1. Banka

A Bankası	Firma unvanında 2009 2.ve 3.ayında 26.000 TL ve 24.000 TL bedelli 3 adet karşılıksız çek kaydı mevcuttur (1 ay içinde kapaması yapılmış) 2008 12.ay ve 2009 1.ayda toplam 4 adet protestolu senet (11.000 TL, 12.500 TL,18.400 TL) kaydı görünmektedir. Kapamaları yapılmış.
B Bankası	281.000 TL nakdi limiti karşılığında 225.000 TL orta vade, 9.900 TL kısa vade riski görünüyor. 716.000 TL gayri nakdi limitinin 650.000 TL'lik kısmı kullanımda.(Şirketinizde 650.000 TL B.T.M mevcut.)
C Bankası	Firma unvanında toplam 320.000 TL limit, 290.000 TL risk görünüyor. Riskin 35.000 TL kısmı taşıt kredisi ve karşılığında araç rehni alınmış. 100.000 TL B.T.M kullanıyor. Limit için kefaletname alınmış. Herhangi bir sorun görünmüyor.

4.1.2.1.7.13.2. Piyasa

Yelesa Ltd. Şti.	2006/08 tarihinde müşteri olmuşlar. 40.000 TL ortaklardan alınan kefalete istinaden kefalet kredisi tanıdık. Şu an 3.579 TL alacaklı görünüyor. 2010 yılında 51.226 TL cirosu olmuş, sorunumuz olmamış.

4.1.2.1.7.14. Yönetim Kalitesi

A firması, bayinin yönetim kalitesini aşağıdaki basamaklar dâhilinde değerlendirmiştir.

4.1.2.1.7.14.1. İşletme Yönetimi

Firma sahibi ile yöneticisi aynı kişi mi?	Evet	X	Hayır	
İşletmeyi kim yönetiyor?	Oğlu-Kızı-Yakını	X	Müdür	
İşletme yöneticisi işletme ile ilgili mi?	Evet	X	Hayır	
Sipariş veren ve borçlanmayı yöneten kim?	Ahmet Kantar			
Araştırma sonuçlarına göre				
Yorum: firmanın kurucu ortağı Kemal Kantar son iki yıldır işlerin idaresini oğlu Ahmet Kantar'a devretse de halen işletmeye gelmekte ve faaliyetlere destek olmaktadır. Ahmet Kantar'ın, işletme konularına hâkim olduğu kanaati oluşmuştur.				
Kredi skoruna etkisi				2

4.1.2.1.7.14.2. Yöneticinin Yönetim Yeterliliği

Objektif ve radikal karar alabiliyor mu?	Evet	X	Hayır	
Gelecekle ilgili vizyonu var mı?	Evet	X	Hayır	
Basiretli tüccar tabirine uygun yönetim anlayışına sahip mi?	Evet	X	Hayır	
Firma yöneticisinin iş adamı olarak birikimi var mı?	Evet	X	Hayır	

Konusunda deneyimi nedir?	Kemal Kantar oldukça tecrübeli olmakla birlikte, Ahmet Kantar'ın 3-4 yıllık ticaret tecrübesi bulunmaktadır.
Herhangi bir başarısı var mı?	
Ekibiyle ve tüketicilerle iletişimi ne düzeydedir?	İyi
Liderlik seviyesi ne düzeydedir?	Yüksek
Araştırma sonuçlarına göre; yöneticinin yönetim becerisi yüksektir.	
Yorum: Kemal Kantar, uzun yıllardır konumuz ticaretin içerisinde. Ahmet Kantar, babasından devraldığı ticari faaliyetlerde şu ana dek bir sorun yaşamamıştır. Ahmet Bey'in mali bünyeye hâkim olduğu ve liderlik vasıfları bulunduğu izlenimi edinilmiştir.	
Kredi skoruna etkisi	2

4.1.2.1.7.14.3. İşletmenin İştigal Konusu

Firmanın ana iş konusu nedir?	Beyaz eşya ve mobilya satışlarıdır.
Başka iş konuları varsa işletmeye etkileri nelerdir?	Yok
Bu iş konusu için farklı unvanı yok.	
Varsa bu unvanın sektöründeki konumu ve mali yapısı nedir?	Yok.
Araştırma sonuçlarına göre; sadece konumuz ticarete faaliyet göstermektedir.	
Yorum: Firma sadece konumuz ticarete faaliyet göstermektedir.	
Kredi skoruna etkisi	1

4.1.2.4.14.4.Firmanın Satış Yönetimi

Firma yönetimi satış için yeterli pazarlama tekniklerine sahip mi?	Evet	X	Hayır	
Firmanın satış ekibi deneyimli mi?	Evet	X	Hayır	
Mağazanın görsel çekiciliği var mı?	Evet	X	Hayır	
Mağaza uygun yere konuşlandırılmış mı?	Evet	X	Hayır	
Firma sahibinin satış için mahallinde etki alanı geniş mi?	Evet	X	Hayır	
Sadık müşteri sayısı yüksek mi? (Adet)	16.600'den fazla kayıt.			
Araştırma sonuçlarına göre; satış yönetimi başarılıdır.				
Yorum: Firmanın faaliyete bulunduğu mağazalar ticari alan içerisinde yer almaktadır. Uzun yıllardır aynı mahalde faaliyet göstermeleri sayesinde belirli müşteri potansiyeli mevcuttur. Genel satış yönetimi vasatın üzerinde değerlendirilmiştir.				
Kredi skoruna etkisi				2

4.1.2.4.14.5.Firmanın Sermaye Yönetimi

Firma sahibi, firmanın mali yapısını kontrol edebiliyor mu?	Evet	X	Hayır	
Düzenli bir muhasebe sistemi var mı?	Evet	X	Hayır	
Firma sahibi işletme sermayesini işletme harici yerlere harcıyor mu?	Evet		Hayır	X
Firmanın işletme sermayesinde yabancı kaynak kullanımı ne ölçüdedir?	Yüksek değildir.			
Araştırma sonuçlarına göre; sermaye yönetimi vasattır.				

Yorum: Firmada yaklaşık 2 yıl önce ciddi sayılabilecek mali sorunlar yaşanmış, temdit ve aksamalar meydana gelmiştir. Ardından yaşanan süreçte Bayraklı mağazasının mülkünü edinen firmanın mali dengeyi kurmakta olduğu kanaati oluşmuştur. Genel sermaye yönetimi vasatı aşamamaktadır.				
Kredi skoruna etkisi				1

4.1.2.4.14.6.Firmanın Alacak-Borç Yönetimi

Firma yönetimi alacaklarını kontrol edebiliyor mu?	Evet	X	Hayır	
Alacakları içinde gecikmiş alacak veya batacak oranı yüksek mi?	Evet	X	Hayır	
Kredi kartı ile yapılan satışlarda günlük kesim yapılıyor.				
Araştırma sonuçlarına göre; Alacak-Borç Yönetimi vasattır.				
Yorum: Firmanın senetli satışları toplam satışlarının %50'si oranındadır. Gecikmiş alacak oranının %20'lere dayanması olumsuz değerlendirilmiştir. Ciroya ve mobilyadaki yüksek kar marjına oranla makul sayılabilse de gecikmiş alacak oranı yüksek bulunmuştur. Genel borç-alacak yönetimi vasatı aşamamaktadır.				
Kredi skoruna etkisi				1

4.1.2.4.14.7.Firmanın Karlılık ve Masraf Yönetimi

Firma yönetimi faaliyet geliri üretebiliyor mu?	Evet	X	Hayır	
Firma sahibi masraf analizini yapabiliyor mu?	Evet	X	Hayır	
İşyerinin masrafları karlılığı ne ölçüde etkiliyor?	Masrafların makul seviyenin üzerinde olduğu kanaati oluşmuştur.			
Araştırma sonuçlarına göre; karlılık ve masraf yönetimi vasattır.				
Yorum: Firmanın faaliyette bulunduğu mağazalar mülk olmasına karşın, aylık 25-30.000 TL sabit giderin yüksek olduğu kanaati oluşmuştur.				
Kredi skoruna etkisi				1

4.1.2.4.14.8.Firmanın Rekabet Yönetimi

Firmanın mahallindeki bilinirliği ne seviyededir?	Mahallin en eski ve bilinen firmalarındandır.			
Spot piyasa ile ilişkisi var mı? Varsa ne düzeydedir?	Yok			
Bulunduğu mahalde rakiplerine göre statüsü nedir?	İyi			
İşletmenin fiyat rekabetindeki durumu nedir?	İyi			
Yönetim, rakiplerine göre işletmesini sürekli yeniliyor mu?	Evet		Hayır	X
Haksız rekabet yapıyor mu?	Evet		Hayır	X
Ortaklar arasında yıkıcı rekabet var mı?	Evet		Hayır	X
Araştırma sonuçlarına göre; rekabet yönetimi vasattır.				
Yorum: Mahaldeki en eski ve tanınan firmalardan biri olması sayesinde müşteri profiline hâkim oldukları kanaati oluşmuştur. Senetli satışlarda bu avantajı değerlendiren şahısların fiyata dayalı rekabet koşulları karşısında zaman zaman				

zorlandıkları izlenimi edinilmiştir. Genel rekabet yönetimi vasatı aşamamaktadır.	
Kredi skoruna etkisi	1

4.1.2.4.14.9.Firma Sahiplerinin Sosyal Statüsü

Firma sahibi, işletmenin mali yapısına uygun yaşıyor mu?	Evet	X	Hayır	
İş yaşantısını olumsuz yönde etkileyecek derecede sosyal ve siyasi ilişkilere zaman ayırmıyor.				
İş yerine olumlu katkı sağlayacak şekilde sosyal faaliyetlere katılım var mı?	Evet		Hayır	X
Aile hayatında, iş düzenini bozacak şekilde düzensizlik var mı?	Evet		Hayır	X
Araştırma sonuçlarına göre; sosyal statüsü yüksektir.				
Yorum: Sosyal statüsü yüksek olan şahısların abartısız yaşam sürmekte oldukları kanaati oluşmuştur.				
Kredi skoruna etkisi				2

4.1.2.4.14.10. Firmanın Varlık Yönetimi

Firma sahibi sermayesini gereksiz yatırımlara ayırıyor mu?	Gereksiz yatırım yoktur.			
Mağazanın mülkiyeti kendisine ait ise mülkiyeti kendi çabasıyla edinmiştir.				
Yedek akçe ayırıyor mu?	Evet		Hayır	X
Firma sahibi zaman içinde taşınmaz varlık edinmiş mi?	Evet	X	Hayır	
Risklerine karşılık varlık taşınmazları var mı?	Evet	X	Hayır	
Araştırma sonuçlarına göre; firma varlıkları vasat yönetilmektedir.				
Yorum: Kemal Kantar adına kayıtlı tüm meskenlerin elden çıkarılarak ve banka kredisi desteği ile Bayraklı Mağazasının satın alındığı tespit edilmiştir. Her iki mağazası üzerindeki banka ipotekleri olumsuz değerlendirilmiştir. Oldukça değerli 2 mağazaya sahip şahısların genel varlık yönetimi vasatı aşamamaktadır.				
Kredi skoruna etkisi				1

4.1.2.4.15. Genel Firma Değerlemesi

Genel firma değerlemesi aşağıdaki kriterler dâhilinde yapılmıştır.

4.1.2.4.15.1.Yönetim Kalitesi Değerlemesi

PUAN		LAYIK OLDUĞU PUAN
(Yeni bayiliğin değerlendirilmesinde yönetim kalitesi ve ek krediler bir yılı tamamlaması ile toplam kredi puanında dikkate alınır.)		
3	İşletme Yönetimi	2
3	Yöneticinin Yönetim Yeterliliği	2
3	İşletmenin iştigal konusu	1
3	Firmanın Satış Yönetimi	2
3	Firmanın Sermaye Yönetimi	1
3	Firmanın Alacak-Borç Yönetimi	1
3	Firmanın Karlılık ve Masraf Yönetimi	1
3	Firmanın rekabet yönetimi	1

3	Firma Sahiplerinin Sosyal statüsü	2
3	Firmanın varlık yönetimi	1
30	Bölüm Toplam Puanı	14

4.1.2.4.15.2.Kredibilite

15	KAPASITE	
10	A)Ticari Geçmiş	10
5	B)İstikrar	0
10	KARAKTER	
5	A)Ödeme Prensipleri	0
5	B)İtibar	5
10	KAPITAL	
5	A)İşletme Sermayesi	0
5	B)Öz Varlık	0
5	KOŞULLAR	
3	A)Mağaza konumu	3
2	B)Yerleşiklik	2
20	KARŞILIKLAR	
4	A)Mağaza Mülkiyeti	4
16	B)Gayrimenkul	2
60	Bölüm Toplam Puanı	26

4.1.2.4.16. Ek Krediler

3	Performans	0
2	Aidiyet Kredisi	0
5	Teminat Kredisi	5
10	Bölüm Toplam Puanı	5

4.1.2.4.17. Toplam Puanlar ve Sonuçlar

PUAN		ALDIĞI PUAN
30	A) Yönetim Kalitesi	14
60	B) Kredibilite	26
10	C) Ek Krediler	5
	TOPLAM KREDİ PUANI	45

KREDİ GRUPLARI							
Kredi Puanı	Kredi Grubu	TL	Hak Ettiği Grup	Kredi Puanı	Kredi Grubu	TL	Hak Ettiği Grup
0-30	D	0	-----	61-65	BB	350	
31-40	C	50-120	-----	66-70	BBB	500	
41-50	CC	200	XXXXXX	71-80	A	750	
51-55	CCC	250	-----	81-90	AA	1.000	
56-60	B	300	-----	91-100	AAA	1.250	
Puanlama Kredisi TL			CCK	150.000			

OLUMLU	OLUMSUZ
*Her iki mağazanın mevkiî konumda ve mülk olması, *Uzun yıllardır konumuz ticaretin içinde olmaları, *Ahmet Kantar'ın babasından devraldığı firma faaliyetlerine hâkim görüntü vermesi, *Bankalar nezdinde kredibilitelerinin yüksek olması.	*Her iki mağazanın bankaya ipotekli olması, *Diğer gayrimenkul varlığının yeni dükkânı alabilmek için elden çıkarılmış olması, *Geçmişte mali sorunlar yaşamaları, *Ahmet Kantar'ın tek sorumlu olmasına karşın askerliğini tamamlamamış olması, *Banka borçları bulunması

Kredilendirme Yorumu ve Sonuç	1986 yılından bu yana aynı mahalde bayiliğimizi sürdüren şahıslar, geçmişte mali sorunlar yaşamış olsa da söz ve taahhütlerine bağlı, dürüst esnaf olarak tanınmaktadır. Faaliyette bulundukları her iki mağaza mülkleridir. Her iki mağazanın banka lehine ipotekli olması olumsuz değerlendirilmiş olmakla birlikte bankadan ipotek karşılığı alınan teminat mektubunun şirketimize verilmiş olduğu bilinmektedir. Kredi puanı daha yüksek çıkmasına karşın, firma ile izleyen dönemde belirlenen kredi limitleri dâhilinde kontrollü çalışılmaya devam edilmesinde sakınca olmayacağı kanaati oluşmuştur. Firmanın tek sorumlusu Ahmet Kantar'ın askerlik durumu takip edilmelidir.
Bölge Alan Yöneticisi Görüşü	1986 yılından itibaren aynı mahalde iki farklı markamızın bayiliğini sürdüren şahıslar, geçmişte mali sorunlar yaşamış olsa da söz ve taahhütlerine bağlı dürüst esnaf olarak tanınmaktadır. Ticarethanede ailece birlikte çalışan ilgililerin dükkân alımında yaşadıkları sıkıntıları aşma aşamasında oldukları görülmüştür. Firmanın faaliyette bulundukları mağazaların mülk olması ve genel yönetim giderlerinin azalması olumlu göstergelerdir. İlgililerin çalışmalarının kontrol altında tutulması, belirlenen Kemal Kantar'dan alınan kefalet istinaden tanınan 150.000 TL kefalet kredisi dâhilinde çalışılmasında sakınca görülmemektedir.
Kredi İstihbarat Müdürü Görüşü	Firmanın gayrimenkulleri ipotekli olduğundan, teminat dâhilinde çalışılması uygundur.

Mevcut Kredisi	Önerilen Kredi	Onaylanan Kredi
CK 100.000 TL	150.000 TL	-D-
Krediler İstihbarat Sorumlusu	Bölge Alan Yöneticisi	Kredi İstihbarat Müdürü

4.1.2.2.B Firması İstihbarat Çalışmaları Süreci ve Çalışma Rapor Örneği

Aşağıda, beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren B Firmasının istihbarat çalışma süreçleri ve B Firmasının istihbarat çalışma raporunu içeren bir örnek yer almaktadır.

4.1.2.2.1. B Firması Kredilendirme Prensipleri

B Firması Kredilendirme sürecinde, katlanılması planlanan risk göz önünde bulundurulmaktadır. Bu nedenle, kredilendirme prensiplerinin belirlenmesi önem taşımaktadır. Kredilendirme sürecinde, aşağıda belirtilen 5 K metodolojisi kullanılmaktadır.

- i. **Kapital (Sermaye):** Finansal yönden değeri ifade eden bir kavramdır. Müşterinin sermayesi, alacaklarına karşılık yeterli güvence sağlayıp sağlamayacağını gösterir. Buna göre B firması, müşterilerini kapital yönünden değerlendirmektedir.
- ii. **Karakter:** İşletmelerin ve işletme sahiplerinin ticari davranış biçimlerini, itibarını ve ödeme ahlakını tanımlar. B Firması için “karakter” bir değerlendirme ölçütüdür.
- iii. **Koşullar:** Borçlunun içinde bulunduğu ticari koşullar, alacaklının içinde bulunduğu ticari koşullar, ülkenin içinde bulunduğu ekonomik koşullardır. B Firması müşterilerini değerlendirirken, bunları göz önünde tutmaktadır.
- iv. **Karşılık:** Verilen kredinin karşılığının olup olmama durumudur. Dolayısıyla, B Firmasının müşterinin, B Firmasına vereceği teminatlar da bir değerlendirme kriteri olarak karşımıza çıkmaktadır.
- v. **Kapasite:** Borçlunun ticari kapasitesi, borcunu geri ödeme gücü olarak tanımlanabilir. B Firması müşterilerini değerlendirirken ticari kapasitesini göz önünde tutmaktadır.

Bu unsurların beşinin de kabul edilebilir seviyede olması beklenmektedir. Değerlendirme İstihbarat ve Krediler Departman Şefi tarafından yapılarak en uygun kredi tespiti yapılmakta ve İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü tarafından onaylanmaktadır.

4.1.2.2.2. Kredilendirme Sürecinin Aşamaları

B Firmasında bu süreç, kredi başvurusunun gelmesiyle başlamakta ve aşağıda açıklanan aşamalardan oluşmaktadır.

4.1.2.2.2.1.Müşteri Başvurusu

Başvuru evraklarının tam olarak teslim alınmasıyla gerçekleşmektedir.

4.1.2.2.2.2.İstihbarat Çalışması

Kredi tahsisine girdi oluşturacak ve ayrıntılı biçimde değerlendirilmesine olanak verecek yeterli bilginin sağlanmasıdır. Kredi tespiti yapılması planlanan müşterinin, bu tespiti uygunluğunun iç ve dış kaynaklar kullanılarak kontrol edilmesi sürecidir. İstihbarat sürecinde elde edilen bilgiler, rapor haline getirilerek hazırlayanın yorumu ile birlikte, kredi tahsis sürecine geçilmektedir.

4.1.2.2.2.3.Kredi Tespiti

B Firmasında kredi tespiti, aşağıdaki tabloda belirtilen kriterler dâhilinde gerçekleşmektedir.

4.1.2.2.2.4.Kredi Sınıflandırması

B Firması, müşterilerini, aşağıda sunulmuş olan tablodaki kriterlere göre sınıflandırmaktadır.

A 250.000-750.0000	Ticari karakteri olumlu
	Ödeme alışkanlıkları düzenli
	Öz sermayesi beklenen düzeyde
	İstihbarat raporu olumlu
	Ulusal/uluslar arası zincir marketler, ulusal çok şubeli perakendeciler, bölge toptancıları bu statüde değerlendirilir.
B 100.000-250.000	Ticari karakteri olumlu
	Ödeme alışkanlıkları düzenli
	Öz sermayesi beklenen düzeyde
	İstihbarat raporu olumlu
	Yerel çok şubeli perakendeciler, yerel marketler, yerel toptancılar bu statüde değerlendirilir.
C 50.000-100.000	Ticari karakteri olumlu
	Ödeme alışkanlıkları düzenli
	Öz sermayesi beklenen düzeyde
	İstihbarat raporu olumlu
	Yerel perakendeciler bu statüde değerlendirilir.
D 15.000-50.000	Ticari karakteri olumlu
	Ödeme alışkanlıkları düzenli
	Öz sermayesi beklenen düzeyde
	Nadiren ödeme düzensizliği gösteren
	Yerel perakendeciler bu statüde değerlendirilir.

E Kredisiz-teminat (Bu gruptaki firmalar, olumsuz değerlendirilir ve kredi verilmez.)	Konumuz sektör ve ticari hayata yeni atılmış firmalar
	Öz sermayesi beklenin altında olan
	Gayrimenkul durumu yetersiz olan
	İstihbarat raporu olumsuz veya yetersiz olan
	Evrak veya belge vermeyen/imzalamayan firmalar

B Firmasının, yukarıda sınıflara ayrılmış olan kredilendirme esaslarını, müşteriden alınacak teminat, kefalet senedi, müşteri çeki, kısa vade çalışma gibi unsurlar olumlu yönde etkileyebilmektedir.

4.1.2.2.3. Kredi Onay Süreci

B Firması kredi onay sürecinde iki sistem söz konusudur. Birinde merkezilik vardır ve İstihbarat ve Krediler Departman Şefi krediyi hazırlayıp onay yetkisine sahip İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü'ne sunmaktadır.

Diğer sistemde ise, en fazla bilgi ve yetkiye sahip kişi ile işin çözümüne gidilmektedir. Kararı veren bu yönetici, süreci tek başına kontrol altında tuttuğu için, işin hızlanmasını sağlar. Fakat bu yöntem kontrol kaybına sebebiyet verebilmektedir. B Firmasında bu yöntemlerin ikisi de kullanılmaktadır. 75.000 TL'ye kadar olan kredi tahsislerinde ikinci, 75.000 TL ve üstü tahsislerde birinci sistem kullanılmaktadır.

4.1.2.2.3.1.Kredilendirme Sürecinin Olumsuz Sonuçlanması

Yukarıdaki tabloda “E” statüsündeki tanımlamalara uyan müracaatlar, olumsuz değerlendirilerek kredi tespiti yapılmamakta, karar, İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü tarafından onaylanmaktadır.

B Firması tarafından kredi verilmiyorsa, müşterinin teminat vermesi durumunda, uygun olduğu statüye göre, teminat ile kredilendirilmektedir.

4.1.2.2.4. Kredinin İzlenmesi

Kredinin tahsis edilmesi ile geri dönüşü arasındaki sürede müşteriyi izlemek, ödeme performans durumunu gözden geçirmek, sorun yaratması muhtemel kredilerin çözümü aşamasında önlemlerin vaktinde alınmasını sağlamaktadır. B Firmasında krediler, her ay raporlanarak izlenmektedir.

Firma bazlı cari hesap incelemesi yapılmaktadır. Limit aşımaları, karşılıksız çek ve protesto senetleri ve kredi risk raporu incelenerek krediler izlenmektedir. “Bugünkü koşullarda bu krediyi verir miydik?” sorusuna yanıt aramak amacıyla istihbarat çalışmaları yenilenmektedir.

B Firması için firma ziyaretleri izleme için yapılması mecburi bir aşamadır. En ayrıntılı yapılacak olan analiz bile firma ziyareti olmadan tamamlanmış sayılamamaktadır. İzlemede firmanın ne kadar sıklıkla ziyaret edildiği, firmanın oluşturduğu riskle doğru orantılıdır.

4.1.2.2.5. Kredinin Yeniden Değerlendirilmesi

Kredinin yeniden değerlendirilmesi, belirlenmiş olan kredi politikasına uyulup uyulmadığının denetlenmesi, firmanın/ülkenin içinde bulunduğu ekonomik koşulların yeniden değerlendirilmesi gibi unsurları içermektedir. Müşteri bazında yapılan bu değerlendirmede kredi kalitesi, alınmış olan teminatların yeniden değerlemesinin yapılması konularını kapsamaktadır.

4.1.2.2.6. Kredinin Dondurulması ya da İptal Edilmesi

İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü ve İstihbarat ve Krediler Departman Şefi kredinin dondurulmasına yetkilidir.

4.1.2.2.6.1.Kredinin Dondurulması

Kredi tahsisi yapılmış cari hesap çalışmaları bulunan müşteri ile

- Yaşanan hesap mutabakatsızlıkları
- Vadesi geçmiş açık hesap sorunları
- Müşteri hakkında piyasadan alınan olumsuz yorumlar
- Finans kuruluşlarından alınan olumsuz yorumlar
- İlk kez meydana gelen şahsi karşılıksız çek
- Müşterinin ticari ahlaka aykırı davranışlarına ilişkin geribildirimler
- Temdit talepleri
- Mahalli ziyaretler sonucu tespit edilen olumsuzluklar

yaşanıyorsa, kredisinin dondurulması değerlendirilir ve İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü onayı ile gerçekleştirilmektedir.

4.1.2.2.6.2.Kredinin İptali

- Temdit taleplerinin alışkanlık haline getirilmiş olması
- B Firmasına veya piyasaya keşide etmiş olduğu şahsi çeklerinin sıralı bir şekilde karşılıksız çıkması
- Müşterinin ödemelerinde temerrüde düşmesi
- Mahalli ziyaretler sonucu tespit edilen olumsuzluklar
- Müşterinin ticari ahlaka aykırı davranışlarına ilişkin geribildirimler bulunması durumlarında, müşterinin kredisi, B Firması tarafından iptal edilmektedir.

4.1.2.2.7. Teminatlar ve Kredilendirme Sürecine Etkisi

B Firması, müşterilerinden aldığı teminatları 3 maddede değerlendirmektedir.

- Önceden kredilendirilmiş ve cari çalışması bulunan müşterilerin kredilerinin yetersiz kalması durumunda, ilave bir kredi durumu oluşmaktadır.
- Önceden kredilendirilmiş ve cari çalışması bulunan müşterilerin temerrüde düşme halinde, alınan teminatlar ilave bir kredi etkisi yaratmamakta ve risk unsuru içerisinde değerlendirilmektedir.
- Yeni müracaatlarda yapılan istihbarat değerlendirmesi sonucu, müşteri olumsuz bulunmuş ise, alınacak teminatlar doğrultusunda kredi tahsisi yapılabilmektedir. Tahsis edilen bu kredinin tutarı, teminatların belirlenen maksimum değerini aşmaz.

4.1.2.2.7.1.İpotek Kredisi

B Firmasında İpotek, aşağıdaki durumlarda alınmaktadır:

i. Müşteri müracaatlarında

Müşterilik müracaatının değerlendirilmesi sonucunda açık kredi tespitinde bulunulamaması veya belirlenen açık kredinin talep edilen kredi miktarının altında kalması durumlarında, ekspertizi yapılmak suretiyle ipotek tesisi gerçekleştirilmektedir.

ii. Kredinin yetersiz kalması durumunda

Hâlihazırda kredili çalışmaları bulunan Müşterilerin, belirlenen kredilerine oranla taleplerinin artmış olması durumlarında, karşılıklı münazara ile ekspertizi yapıldıktan sonra ipotek tesis edilebilmektedir. Alınan ipoteğin kredi oranı belirlenerek mevcut kredisine ilave edilmektedir.

iii. Kredinin temerrüde düşmesi

Hâlihazırda kredili çalışmaları bulunan Müşterilerin, ödeme taahhütlerini yerine getiremeyerek temerrüde düşmesi hallerinde B Firması, müşteriden bu durumdan ötürü ipotek tesisi talebinde bulunabilmektedir.

4.1.2.2.7.2.Banka Teminat Mektubu Kredis

B Firmasında banka teminat mektubu kredis, aşağıdaki durumlarda alınmaktadır:

i. Müşterilik Müracaatlarında

Müşteri müracaatının değerlendirilmesi sonucunda açık kredi tespitinde bulunulamaması veya belirlenen açık kredinin talep edilen kredi miktarının altında kalması durumlarında, müşteri tarafından teminat mektubu düzenlenmesi, her iki durum için de, teminat mektubunun miktarı kadar kredi kullanım hakkını doğurmaktadır.

ii. Kredinin yetersiz kalması durumunda

Hâlihazırda kredili çalışmaları bulunan müşterilerin, belirlenen kredilerine oranla taleplerinin artmış olması dolayısı ile kredilerinin yetersiz kalması durumlarında karşılıklı münazara ile teminat mektubu alınabilmektedir.

iii. Kredinin temerrüde düşmesi

Hâlihazırda kredili çalışmaları bulunan müşterilerin, ödeme taahhütlerini yerine getiremeyerek temerrüde düşmesi hallerinde B Firması, müşteriden bu durumdan ötürü banka teminat mektubu talebinde bulunabilmektedir.

4.1.2.2.7.3.Açık Kredi

Bir diğer anlamı “itibar kredisi” olan bu kredi, B Firması tarafından hiçbir koşul aranmaksızın, firmanın ticari itibarı göz önünde bulundurularak tanımlanan kredidir. İstihbarat süreci sonuçlarına göre kredi tanımlaması yapılmaktadır.

4.1.2.2.7.4.Kefalet Kredisi

Asıl borçlunun tüzel kişi olması durumunda, tüzel kişi ortaklarının, alacaklı firmaya karşı sorumluluğunu arttırmak için kefalet akdi yapılmaktadır. Tüm tüzel kişi müşteriler için kefalet akdi yapılmaktadır.

4.1.2.2.8. Sonuç Bildirimi

Kredilendirme sürecinin sonucu, eğer olumluysa açılan kredi miktarı, eğer olumsuzsa kredi verilmemesinin sebebi belirtilerek Bölge Müdürü, Bölge Satış Yöneticisi ve Pazarlama ve Satış Direktörü ve İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü’ne bildirilmektedir.

4.1.2.2.9. Kontrol Noktaları

- İstihbarat Raporu verimliliği kontrolü, İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü tarafından yapılmaktadır.
- Belirlenen kredi limitinin sınıflandırmaya uygun yapıp yapılmadığı, İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü tarafında kontrol edilmektedir.
- Kredi onay mekanizmasının işleyişinin kontrolü yapılmaktadır (İstihbarat ve Krediler Departman Şefi, İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü, CFO onaylarının uygunluğu kontrol edilmektedir.).
- Teminatların belirlenen şartlara göre krediye dönüştürülmüş olmasının kontrolü, İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü’nün sorumluluğundadır.
- B Firmasında kredinin dondurulması ya da iptal edilmesi işlemlerinin belirlenen kurallara göre yapıp yapılmadığının kontrolü, İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü ve CFO tarafından yapılmaktadır.
- B Firmasında kredinin yeniden değerlendirilmesi işleminin kontrolü, İstihbarat ve Krediler Departman Müdürü’nün sorumluluğundadır.

4.1.2.2.10. Ölçme Kriterleri

B Firmasının müşterileri ile ilgili diğer ölçme kriterleri, aşağıdaki gibidir:

- Müşterilerin temerrüde düşme oranının kabul edilebilir seviyede olması,
- Belirlenen kredilerin oluşan risklerle uyumluluğu,
- Kredi onay sürecinin belgelerin tesliminden sonra 3 gün içerisinde tamamlanması.

4.1.2.2.11. B Firması İstihbarat Çalışması ve Raporu Örneği

Yukarıda verilen bilgiler ışığında B Firmasının müşterisine ait bir örnek rapor aşağıda sunulmuştur.

4.1.2.2.11.1.B Firması İstihbarat Formu

Tanzim eden:

Tanzim tarihi: 11.06.2010

Ticaret Unvanı	Harmanlılar Ev Alet. Deri Teks. San. Tic. Ltd. Şti.
Adres 1) Merkez	Mislice Mahallesi İvrindi Sokak No:1/7 Uşak
İkamet Adresi	Bahçebaşı Mah. Leylak Sk. No:26/14 D.5 Uşak
Depo Adresi	Kahraman Cd. Sanat Okulu Karşısı No:51/A Afyon
Telefon	0 276-2124728

4.1.2.2.11.1.1. Firma Ortaklarının Adları Ve Hisse Miktarları

	Doğum Tarihi	Doğum Yeri	T.C Numarası
Sefer Harmanlı	12.09.1959	Uşak	35488554189
Cafer Harmanlı	1953	Uşak	35488554490
Nezihe Harmanlı	1931	Uşak	36075621587

4.1.2.2.11.1.2. Firma Bilgileri

Kuruluş Tarihi	1977
Vergi Dairesi	Uşak
Vergi Numarası	4671486328
İmza Yetkilisi	S.Harmanlı
Tes. Sermaye	250.000 TL
Vekâleten İmza Yetkilisi	-

4.1.2.2.11.1.3. Krediler

-	
-	-

4.1.2.2.11.2.İstihbarat Verileri

Firmanın çalıştığı firmalar ve bankalarla ilgili istihbarat verileri aşağıdadır.

4.1.2.2.11.2.1. Firmalar

Artstic Tic.Ltd.Şti.	09.06.2010 tarihli 25.000 TL’lik çeki bulunmaktadır. 16.936 TL’lik riski bulunmakla birlikte şu ana kadar bir sorun yaşanmamıştır.
Baturlar Tic.Ltd.Şti.	2 yıldır kredili müşteridir. Kefalet +ipotek+taşıt rehni mevcut bulunmaktadır. Firmamızdaki Nakit riski : 10.000 TL Gayrinakdi riski : 36.000 TL Olmakla birlikte, geri ödemede sorun yaşanmamıştır.
Telca Tic.Ltd.Şti.	Firmamız, Harmanlılar firması ile uzun zamandır çalışmaktadır. Harmanlılar firması gayet iyi bir müşterimizdir. Bu yıl bazen sıkışıklıkları olmuştur fakat ödeme yapmaktadırlar. Firmamız Harmanlılar firmasıyla olan çalışmalarında temkinli davranmaktadır.

4.1.2.2.11.2.2. Banka Araştırmaları

Banka Adı	Meblağ TL	Çek’in Vade Tarihi	Çek’in Ödendiği Tarih
A Bankası	6.000,00	22.10.2009	
A Bankası	6.000,00	22.10.2009	05.11.2009
A Bankası	6.000,00	14.11.2009	19.11.2009
A Bankası	6.000,00	14.11.2009	
A Bankası	5.500,00	26.11.2009	
A Bankası	5.500,00	26.11.2009	24.12.2009
A Bankası	2.621,00	31.03.2010	
A Bankası	16.000,00	26.04.2010	
A Bankası	5.500,00	23.04.2010	
B Bankası	25.000,00	02.05.2009	
B Bankası	25.000,00	02.05.2009	11.05.2009
B Bankası	6.000,00	30.04.2009	08.05.2009
B Bankası	6.000,00	30.04.2009	
B Bankası	6.000,00	30.04.2009	08.05.2009
B Bankası	6.000,00	30.04.2009	
B Bankası	25.000,00	29.04.2009	
B Bankası	25.000,00	29.04.2009	06.05.2009
B Bankası	6.000,00	26.06.2009	
B Bankası	6.000,00	26.06.2009	15.07.2009
B Bankası	10.000,00	09.10.2009	
B Bankası	10.000,00	09.10.2009	16.10.2009
B Bankası	30.000,00	25.12.2009	
B Bankası	30.000,00	25.12.2009	20.01.2010
B Bankası	30.000,00	27.02.2010	

B Bankası	30.000,00	27.02.2010	17.03.2010
B Bankası	30.000,00	23.04.2010	
B Bankası	28.000,00	30.04.2010	
B Bankası	28.000,00	30.04.2010	12.05.2010
C Bankası	5.000,00	16.04.2009	
C Bankası	7.500,00	31.10.2009	
C Bankası	7.500,00	31.10.2009	
C Bankası	8.950,00	27.11.2009	
C Bankası	5.000,00	17.12.2009	
C Bankası	8.950,00	27.11.2009	
C Bankası	5.000,00	17.12.2009	

4.1.2.2.11.3.İstihbarat Özeti

Harmanlılar firması, B Firması ile 29.05.2010 vadeli 25.000 TL çeki ödeyememiş ve halen kısmen ödemeler ile kapatmaya çalışmaktadır. İlave olarak B Firmasının toptancısı olan “Ceylan” firmasından cirolu 30.05.2010 vadeli 25.000 TL çeki de karşılıksızdır. Banka sorgulamasında şirket adına oldukça yoğun denilebilecek olumsuz kayıtlar alınmıştır.

Firmayı Sefer Harmanlı başta olmak üzere Cafer Harmanlı ve Nezihe Harmanlı yönetmektedir. Firmanın kurucusu olan Sefer Harmanlı 1959 Uşak doğumludur. Zücadeye konusunda faaliyetlerine Sefer Harmanlı şahıs firması ile 1980 yılında başlamıştır. 1997 yılında şirketleşen firma büyüme çalışmalarına devam etmiş ve halen 1 Sefal Shop olmak üzere 3 şube ile faaliyetleri sürmektedir. Nezihe Harmanlı, Cafer Harmanlı ile Sefer Harmanlı’nın anneleri olmaktadır. Ayrıca Seyran Mağazaları Ltd. Şti. unvanı ile 3 şubeli (Afyon, Antalya ve Uşak) faaliyetlerinin bulunduğu ve Cafer ve Sefer Harmanlı’nın ortaklığında ticari yaşamını sürdürdüğü bilinmektedir.

Piyasa incelemelerinde firmanın ödeme sorunları olduğu görülmektedir. Finans kuruluşlarında kredi geri ödemelerini sorunsuz gerçekleştirdikleri görülmüştür.

Edinilen yukarıdaki bilgiler doğrultusunda, Harmanlılar firmasının kredisi iptal edilmiştir. Teminat alınması şartıyla ticari ilişki önerilmektedir.

4.1.2.3. C Firması İstihbarat Çalışmaları Süreci ve Çalışma Rapor Örneği

C Firmasının, bayi grubu müşterilerini ne şekilde sınıflandırıldığı aşağıda ayrıntılı biçimde açıklanmıştır:

4.1.2.3.1. C Firmasının Müşterilerinden Alınmasını Zorunlu Gördüğü ve Talep Ettiği Evraklar

C Firması müşterilerinden aşağıdaki evrakları talep etmektedir:

- Müşteri tanıtım formu,
- Vergi levhası fotokopisi,
- Satış sözleşmesi,
- Şahsi firmalarda noter tasdikli imza beyannamesi,
- Şirketlerde, şirket imza sirküleri,
- Şirketlerde, kuruluşla ilgili ticaret sicil gazetesi ve son değişikliği içeren ticaret sicil gazetesi,
- Adi ortaklıklarda, noter tasdikli ortaklık mukavelesi,
- Sermaye şirketlerinde muhakkak gayrimenkul varlığı olan ortaklardan veya şirket dışındaki üçüncü şahıslardan kefaletname alınmaktadır.
- Gayrimenkul varlığı olan firma sahiplerinden ve kefaletname alınan üçüncü şahıslardan tapu fotokopileri açık adresleri ile birlikte alınmaktadır.
- Şahsi firmalarda, vekâleten firmayı yönetenlerden vekâletname ve noter tasdikli imza örneği alınmaktadır.

4.1.2.3.2. Açık Kredi Limit Tahsisi

C Firması, müşterilerini sınıflandırmak amacıyla; şahıs şirketleri, adi ortaklıklar ve kolektif şirketlerde açık kredi limitlerini “X” grubu olarak belirlemiştir. Sermaye şirketlerinde (Limitet şirket ve anonim şirketlerde) kefaletname alınması esastır. Kefaletname karşılığı verilen açık krediler “K” grubu olarak belirlenmiştir. Tutarı belli olan kefaletnamelerde açık kredi tutarı, kefalet meblağının yarısından fazla olamaz. C Firması, prensip olarak, sektörde bir yılını doldurmamış firmalara açık kredi vermemektedir. Ancak tüccar kefaleti alındığı takdirde, kefilin istihbaratı yapılarak normal hak edişin bir alt limitinden açık kredi verilebilmektedir.

C Firmasında, her türlü açık kredinin iptaline istihbarat ve cari hesap şefi ve bayi grubu genel müdür yardımcısı imzasıyla onay vermektedir.

4.1.2.3.3. C Firması İstihbarat ve Kredi Süreci

C Firmasında, her müşteri için istihbarat föyü doldurulmaktadır. İstihbaratta müşterinin çalıştığı bankalar, mal aldığı piyasalar ve banka bilgileri kaynak olarak kullanılmaktadır. Bilgiler yeterli olmadığı takdirde mahalli piyasalardan da faydalanılmaktadır. İstihbaratta müşteri hakkında çelişkili bilgiler alındığı takdirde bunun nedenleri araştırılmakta ve müşteri hakkında olumlu veya olumsuz bir kanaat elde edilinceye kadar istihbarata devam edilmektedir.

İstihbarat bilgilerinin ışığı altında müşterinin açık kredi ve sınıflandırmasına temel oluşturan kredi puan tablosu doldurulmaktadır. Müşterinin iş hayatı değerlendirilmektedir.

Doldurulan puan tablosunda, müşterinin sektördeki her faaliyet yılı için +1 puan verilmektedir. Müşteri, sektördeki faaliyet yılı için en fazla 10 puan alabilmektedir. Müşterinin, sektör dışı ticari faaliyeti varsa, bu da en fazla 5 puan olarak değerlendirilebilmektedir. Sektörden puan alan müşteriye ayrıca sektör dışı faaliyetlerden dolayı artı puan verilmemektedir.

Müşterinin ödeme performansı, şu şekilde değerlendirilmektedir:

- Müşteri, piyasalarla, ödemelerini hiç aksatmadan çalışıyorsa +15 puan alır (Üç yıldan önceki aksamalar veya kayda alınamayacak kadar küçük aksamalar göz ardı edilebilir).
- Müşterinin, piyasaya, aşırıya kaçmamak şartıyla affedilebilir istisnai aksamaları oluyorsa +5 puan alır.
- Müşteri, sektörde yeni çalışmaya başlamışsa, denenmemiş kabul edilir ve puan verilmez.
- Müşteri, dönemselsel olarak aksıyorsa, -20 puan alır.
- Müşteri sürekli aksıyorsa değerlendirme dışı bırakılır.

Müşterinin hem piyasa, hem banka istihbaratı olumlu ise +15 puan verilmektedir. Sadece biri olumlu ise +5 puan verilir.

Müşterinin sektördeki cirosu değerlendirilirken öncelikle sektördeki cirosuna bakılmaktadır: Sektördeki yıllık cirosu 75.000 TL'nin altında ise puan verilmez. Sektördeki cirosu 75.000 TL-225.000 TL arasında ise +10 puan verilir. Sektördeki cirosu 225.000 TL'nin üstünde ise +15 puan verilir. Mevcut cirolar, açık kredi limitleri ile birlikte revize edilmektedir.

Kredi puan tablosunda müşterinin diğer bayilikleri de değerlendirilmektedir. Müşterinin sektörde bayiliği yoksa bu bölümden puan verilmemektedir. Müşterinin sektörde prestijli firmalardan bayilikleri varsa bu değerlendirilir ve piyasalarla açık kredi ağırlıklı çalışıyorsa +5 puan verilir.

Müşterinin gayrimenkul varlığı değerlendirilirken; şahıs, adi ortaklık ve kolektif şirketlerde firma sahiplerinin gayrimenkul varlığı sermaye şirketlerinde ise adına kefaletname alınan kişilerin gayrimenkul varlıkları puanlanır.

Bir adet daireye +5 puan, 2 adet daire veya 1 dükkana +10puan, fazlası için +15 puan verilir.

4.1.2.3.4. Kanaat Puanı

İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefliği, müşteriye mahallinde ziyaret ederek, dükkânın konumunu, müşteri potansiyeli ve müşterinin hal ve davranışlarını, ortaklık durumunu, tahsil durumunu ve müşterinin aile yapısını gözlemleyerek müşteri hakkında kanaat elde etmeye çalışır ve bunu istihbarat föyüne yazılı olarak aktarır. Olumlu kanaat elde edildiği takdirde en fazla +10 puan kanaat puanı olarak kullanılır.

4.1.2.3.5. Performans Puanı

Müşterinin C Firmasına olan ödemeleri incelenerek verilen puandır. Müşterinin, performans puanını hak etmesi için en az kendisine tanınan kredi kadar ödeme yapması esas sayılmaktadır. Müşteriye, ödemeleri göz önüne alınarak +10 puan verilebilmektedir.

C Firmasında, müşterinin yukarıdaki puanları toplanarak müşterinin kredi limiti ve sınıfı belirlenmektedir.

GRUPLAR		PUAN	LİMİT (TL)
X-5	K-5	51-65	12.000-20.000
X-4	K-4	66-75	24.000-40.000
X-3	K-3	76-85	48.000-80.000
X-2	K-2	86-95	72.000-120.000
X-1	K-1	96-100	108.000-180.000
X-0	K-0	50 Puandan Az	NAKİT

Açık kredi limitleri dolardaki artış baz alınarak gerektiğinde İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefliği tarafından Komite'nin⁵⁶³ onayı alınarak yeniden revize edilmektedir. İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefliği yukarıda belirlenen standartların dışına çıkmamak şartıyla müşterinin istihbaratını yaparak açık kredi limitini belirleyebilir. Satış departmanı tarafından yapılan her türlü açık kredi ile ilgili itirazlar İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefi ve Genel Müdür'den oluşan kredi komitesinde ayrıca görüşülüp yeniden kredi değerlendirmesi yapılmaktadır.

4.1.2.3.6. Yönetim Kredisi

C Firması için “Yönetim Kredisi”, açık kredi kapsamında olup, grup kredilerine ilave olarak üst düzey müşteriler ve mağazalar zinciri olan müşteri grupları için veya açık krediye takviye olması amacıyla, mevcut bayi sistemindeki belirli bayilere verilen bir kredidir. Kredi komitesinin onayı ile tespit edilmektedir.

4.1.2.3.7. Banka Teminat Mektubu Kredisi

Açık kredi limiti olan müşteriler için geçerli olup, müşteriden alınan banka teminat mektubunun %50'si müşteriye ayrıca B.T.M kredisi olarak verilmektedir. Açık kredi kapsamında olup, B.T.M kredisi müşterilerinin açık kredi limitini aşamaz. Bu ilave kredi, İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefi tarafından hazırlanarak hayata geçirilmektedir. Banka teminat mektubu, bütün müşterilerde birebir kullanılmaktadır.

4.1.2.3.8. İpotek Kredisi

⁵⁶³ Kredi komitesi; İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefi'nin yetkisini aşan durumlarda devreye girer. “C” Firmasında Komite Üyeleri; Genel Müdür, Bayi Grubu Genel Müdür Yardımcısı, İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefi ve Satış Müdürü'dür.

İpotek tesis işlemleri, adlarına vekâletname çıkartılan C Firması çalışanları tarafından gerçekleştirilmektedir.

Satış yöneticisi, ipotek alınacak gayrimenkulü görür ve gayrimenkul değeri için piyasa araştırması yapar. “Gayrimenkul Değer Tespit Raporu” doldurarak, ilgili bayi ve firmanın dolduracağı “İpotek Talep Formu” ve tapu fotokopisi ile birlikte İstihbarat Şefliği’ne iletir. İstihbarat Şefliği, ipotek alınacak yerin uygun olup olmadığına onay verir (ipotek alınması uygun görünmeyen yerler; arsa vb. gibi. Bayi Grubu Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür’ün yazılı onayı ile ipotek alınabilmektedir).

İpotek alınacak gayrimenkul bilgileri anlaşmalı ekspertiz firmasına değer tespiti yapılması amacı ile iletilmektedir. Değer tespiti yapılan gayrimenkul, adlarına vekâletname çıkartılan C Firması çalışanları tarafından ipotek olarak alınmaktadır. İpoteği alan İstihbarat Şefliği ise ipotek alınmadan önce değer araştırmasını yapmakta ve bununla ilgili rapor yazmaktadır. İpoteği alan, istihbarat şefliği değil ise bu sefer, istihbarat şefliği değer araştırmasını telefonla yapmakta ve rapor yazmaktadır.

Alınan ipotekler için 5 yılda bir, anlaşmalı ekspertiz firmasına yeniden değerlendirme yaptırılmaktadır. Ekonomik durumlar göz önüne alınarak, istihbarat şefliğinin önerisi ve bayi grubu genel müdür yardımcısı onayı ile bu süre daha öne çekilebilmektedir.

C Firmasında, açık kredi limiti olan müşterilerde ekspertiz değerinin iki katı meblağında ipotek alınıp, değeri kadar ipotek kredisi kullanılır. Açık kredi limiti olmayan müşterilerde ise ekspertiz değerinin iki katı meblağında ipotek alınıp, ekspertiz değerinin %75’i ipotek kredisi olarak kullanılmaktadır. Bu durum bayi grubundan genel müdür yardımcılığı yazılı onayı ile değiştirilebilmektedir (Açık kredi limiti olmayanlarda ekspertiz değeri kadar kredi kullanılabılır veya ekspertizi yeni yapılmak sureti ile ipotek meblağının %75’i kadar kredi kullanılabılır. Kullanılan ipotek kredisi, alınmış olan toplam ipotek meblağını geçemez.). Normal koşullarda ipotek kredisi vermeye İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefinin onayı yeterli olmaktadır. İpotek kredisinin üst sınırı 1.000.000 TL olup, bayi grubu genel müdür yardımcılığı onayı ile bu limit, yükseltilebilmektedir. İpotek alımlarında baz alınacak değer tespit raporu, anlaşmalı ekspertiz firmasının raporudur.

C Firmasında, İpotek alınırken dikkat edilen hususlar:

- Sadece istihbarat ve cari hesap takip şefliğinin onay verdiği müşterilerden ipotek alınmaktadır.
- Sadece il ve ilçe merkezlerinden ipotek alınmaktadır.
(yazlık siteler, istihbarat şefliğinden izin alınarak bu maddenin dışında kalabilir.)
- Hisseli yerlerden ipotek alınmamaktadır.
- Birinci dereceden ipotek almak asıldır. Kredi komitesinin onayı alınarak ikinci ve daha aşağı derecelerden ipotek alınabilir.
- İstihbarat servisi gerekli gördüğünde harç masrafları müşteri tarafından karşılanmak şartı ile ipotek alınacak mahalle fen amiri getirerek, çizim yaptırarak yer tespiti yapılabilir. Bu işlemler ipotek alan C firması çalışanının nezaretinde yapılmaktadır.
- Açık kredisi olan ve ayrıca ipotek kredisi ile çalışan C Firması müşterilerinin, ipotek alınış tarihleri 6 aydan eski olmak şartı ile gayrimenkul değerleri yeniden araştırılarak, yeni ekspertiz değerini geçmemek şartıyla ipotek meblağının %75'i ipotek kredisi olarak kullanılabilir.
- Alınan ipotekler bir yıldan önce fek edilemez. Aksi takdirde müşteriden, ipotek masrafları tahsil edilmektedir. C Firmasının hazırlamış olduğu ipotek metni üzerinde ipotek alan C Firması çalışanı, İstihbarat şefinin onayını almadan, hiçbir biçimde değişiklik yapamaz.

4.1.2.3.9. Toplam Kredi

Açık kredi limiti, müşteriden alınan B.T.M tutarı, İpotek Kredisi, B.T.M Kredisi, Yönetim Kredisi ve Müşteri Teminat Çeki kredilerinin eklenmesi ile oluşmaktadır.

4.1.2.3.10. Çeklerin Müşterilere İade Edilmesi

Paraları tahsil edilmemiş karşılıksız çekler, teminat çekleri veya herhangi bir nedenle bayilere iade edilmesi gereken çekler; istihbarat uzmanı tarafından satış müdürüne imza karşılığı ve çek bordrosu ile birlikte müşteriye teslim edilmek üzere verilmektedir. Sorumluluk satış müdürüne ait olmaktadır. Satış müdürü, iade çekleri

müşterisine teslim edip, çek bordrosunu yaş imzaları alınmış şekilde istihbarat uzmanına tekrar iade edilmesini sağlamaktadır.

4.1.2.3.11. Teminatların İade Edilmesi

Her türlü teminat iadesinden önce müşteriden, teminat iadesi ile ilgili yazılı talebi alınmaktadır. Talep yazısı, satış müdürü tarafından incelenmektedir. Önce müşteri teminatının iade edilmemesi konusunda ikna edilmeye çalışılmaktadır. Bu mümkün olmazsa satış müdürü, teminatın iade gerekçesini yazarak onay verir. Teminat iadelerinde müşterinin açık kredileri göz önüne alınmaz. Teminat iadelerinde müşterilerin riskinin sıfırlanmış olması veya mevcut riskinin teminat altında olması esastır.

Bir yılı doldurmamış ipotekler fek edilemez. Ancak ipotek masrafları müşteriden nakit tahsil edilerek ipoteğin fekki mümkün olabilmektedir. Her türlü teminatın iadesinde “Müşteri Teminat İade Onay Formu” doldurulup ve İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefi, Muhasebe Müdürü, Satış Müdürü, Bayi Grubu Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür’ün onayı alınarak işlem yapılmaktadır.

4.1.2.3.12. Risk Aşımaları

Risk aşımalarında müşterinin durumu incelenerek %50’ye kadar olan aşımelerde İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefi’nin imzasıyla onay verilmektedir. %50’nin üzerindeki aşımada ise ilgili sipariş İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefi’nin risk aşımı yapabileceğine dair onayına müteakip Bayi Grubu Genel Müdür Yardımcısı onayına sunulmaktadır. Sipariş bazında risk aşımının 100.000 TL’yi geçtiği durumlarda, risk aşım oranı % 50’nin altında olsa bile, İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefi’nin onayını takiben, Bayi Grubu Genel Müdür Yardımcısı’nın onayı gerekmektedir.

4.1.2.3.13. Temditler

Müşterilerden gelen temdit talepleri, bağlı bulundukları Satış Müdürü tarafından incelenerek, İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefi’ne iletilmektedir. İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefliği gerekli incelemeleri yapıp temdit nedenlerini araştırdıktan sonra, temdidin yapılıp yapılamayacağına karar vermektedir. Temditlerde müşterinin riski, teminat içinde olmalı veya temditten doğan vade farkı nakit tahsil edilmelidir. “Temdit

Sözleşmesi Formu” doldurularak, İstihbarat ve Cari Hesap Takip Şefi, Bayi Grubu Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür onayı ile temdit işlemi gerçekleştirilmektedir. Vade farkı oranının belirlenmesi, Bayi Grubu Genel Müdür Yardımcısı’nın yetkisinde bulunmaktadır.

4.1.2.3.14. Kredi Puan Tablosu

C Firmasının açık kredi limitleri ve sınıflandırılması için temel oluşturan kriterleri ve bunların karşılığında müşterilerin alabilecek olduğu puanlar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Kriterler	En Yüksek Puan
İş Hayatı	10
Sektördeki	10
Yıl	0
Her Yıl İçin 1 Puan	
Sektör Dışı Faaliyet Yılı	5
Yıl	0
Her Yıl İçin 1 Puan	
Ödeme Performansı	15
Sürekli Aksama	-50
Dönemsel Aksama	-20
Denenmemiş	0
İstisnai Aksama	5
Aksamasız	15
Banka/Sektör	15
Sadece Biri Olumlu	5
İkisi de Olumlu	15
Yıllık Sektördeki Ciro	15
75.000 TL’den Az	0
75.000-225.000 TL Arası	10
225.000 TL’den Fazla	15
Diğer Bayilikler	10
Bayiliği Olmayan	0
Teminat Dâhilinde	5
Açık Kredili	10
Gayrimenkul Varlığı	15
1 Adet Daire	5
1 Adet Daire veya 1 Adet Dükkân	10
Fazlası	15
Kanaat Puanı	10
Performans Puanı	10
Aldığı Toplam Puan	

Yukarıdaki tablodan elde edilen, müşterinin almış olduğu toplam puan karşılığında hangi müşteri grubuna dâhil olduğu ve müşteriye verilebilecek kredi miktarı aşağıdaki tablodan bulunmaktadır.

GRUPLAR		PUAN	LİMİT (TL)
X-5	K-5	51-65	12.000-20.000
X-4	K-4	66-75	24.000-40.000
X-3	K-3	76-85	48.000-80.000
X-2	K-2	86-95	72.000-120.000
X-1	K-1	96-100	108.000-180.000
X-0	K-0	50 Puandan Az	NAKİT

4.1.2.3.15. C Firması İstihbarat Çalışması ve Raporu Örneği

Yukarıda verilen bilgiler ışığında C Firmasının müşterisine ait bir örnek rapor aşağıda sunulmuştur.

4.1.2.3.15.1. C Firması Müşteri Tanıtım Formu

Şehir: İzmir

Kod No: 432540036

Tanzim Tarihi: 24/04/2010

Firmanın Unvanı (Sicilde Kayıtlı Olduğu Gibi)		Aksoy Müessesesi Tayyar Aksoy			
Firmanın Adresi	Merkez: Şeref Cad. Kar Sok. No:15/İzmir	İş Tel : 0 262 322 22 58			
	Şube: -----	Ev Tel: 0 262 323 41 79 Fax : 0 262 322 22 57			
	Depo: -----	Çalışan Kişi Sayısı: 3 Posta Kodu:-			
Firmanın	Vergi Dairesi: Tepecik Kayıtlı Sermayesi:----- Tic.Sic. Gaz. Tarih Ve No:----- Tic.Sic.No:-----	Vergi No: 6680004912 Öz Sermayesi:----- Tescil ve İlan No:----- Kuruluş Tarihi:1940			
Firma Ortaklarının	Adı Soyadı:-----	Hissesi:-----			
Firma Ortaklarının Ticari Geçmişi	Firma Unvan/Sahibi: X Beyaz Eşya (Eski Bayi)				
	Faaliyet Gösterdiği Dönem: 1950-2000 (Nisan)				
	İstihbarat Konusu: Beyaz Eşya				
İmza Yetkilisi	Tayyar Aksoy	Yetkisi	Asaleten	X	Vekâletle
Firmanın Çalıştığı Diğer Şirketler	Unvanı/İli/Tel: X Beyaz Eşya Firması X Soğutma		Unvanı/İli/Tel: X Elektronik Ev Aletleri Mercansoy		
Firmanın Çalıştığı Bankalar	Banka Adı/Şubesi: A Bankası/ İzmit Şubesi B Bankası / İzmit Şubesi		Banka Adı/Şubesi: C Bankası / İzmit Şubesi D Bankası / İzmit Şubesi		

Diğer İştirakleri	Unvanı:-----	Hissesi:-----
İş Yeri Sigortalı mı? Kime, Ne kadar?	Evet X Sigorta 42.000 TL	Mağaza Alanı : 90 Metrekare X 3 Kat Cephe Mesafesi: 8,5 Metre
Firmanın Aylık Vasatı Masrafı	1.000 TL	Geçen Yılki Ciro: 327.000 TL Cari Yıl Ciro : 186.000 TL

4.1.2.3.15.2. Gayrimenkul Durumu

Gayrimenkul Sahibinin Adı ve Soyadı	Hissesi	Gayrimenkul Açık Adresi	Cinsi	Tapu Dairesi	İpotekli Olup Olmadığı
Tayyar Aksoy	% 100	Merkez: Şeref Cad. Kar Sok. No:15/İzmir	Dükkân	Tepecik	İpotekli Değil

4.1.2.3.15.3. (Birinci) Gayrimenkul

İlçesi	Merkez	Bucağı	-	Mahallesi	-
Köyü	-	Sokağı	Kar Sokak	Mevkii	-
Ada	-	Pafta	-	Parsel	-
Cilt	-	Sahife	-		

İkametgâh Adresleri

Adı ve Soyadı	İkametgâh Adresi	Mülkiyet Durumu
Tayyar Aksoy	Merkez: Şeref Cad. Kar Sk. No:17/3 İzmir	Kira

4.1.2.3.15.4. Araçlar

Menkul Sahibi	Marka	Plaka	Model	Değeri
Tayyar Aksoy	Renault Clio	35 TA 4124	2008	19.000 TL

Tarih:.././....

Firma Kaşesi

Yukarıda verdiğim bilgilerin, tarafımdan gerekli görülen her türlü araştırma ve inceleme yapılarak elde edilmiş doğru ve güvenilir bilgiler olduğunu beyan ederim.	Firma piyasada eskidir. Karışık mal satmaktadır. Banka ve piyasa bilgileri olumludur. Ödemeleri aksamasızdır.
Bölge Satış Sorumlusu/Adı ve Soyadı	Bölge Satış Sorumlusu
Bölge Satış Sorumlusu tarafından firmanın hakkında beyan edilen bilgiler tarafımdan kontrol edilmiş ve onaylanmıştır.	Firma, çalışabileceğimiz bir firmadır. 24.000 TL'lik Kefalet Kredisi mevcuttur.
Bölge Satış Sorumlusu/Ad ve Soyadı	Bölge Satış Sorumlusu

4.1.2.3.16. C Firması İstihbarat Föyü

Firma Unvanı	Aksoy Müessesesi Tayyar Aksoy				
Adı Ve Soyadı	Tayyar Aksoy				
Adresi	Merkez: Şeref Cad. Kar Sok. No:15/İzmir				
Vergi Adresi	Tepecik				
Vergi No	6680004912	Kuruluş Tarihi: 1940			
Telefon	0 262 322 22 58	Fax: 0 262 322 22 57			
İmza Yetkilisi	Tayyar Aksoy	Münferit	X	Müşterek	

4.1.2.16.1. Aksoy Müessesesi Tayyar Aksoy Banka Ve Piyasa Bilgileri

X Beyaz Eşya A.Ş.	06.04.2010'da müşteri olmuştur. 26.000 TL açık kredisi bulunmaktadır. 5.000 TL Banka Teminat Mektubu, 2.500 TL' de Banka Teminat Mektubu kredisi bulunmaktadır. Riski 32.000 TL'dir. Henüz ödemesi başlamamıştır.
X Soğutma A.Ş.	70'li yıllardan beri tanıdığımız çok iyi bir firmadır. Bu güne dek hiçbir olumsuz durumu olmamıştır. Belirli limitlerde kredi çalışmamız yoktur. 99'da 10.000 TL ciro yapmıştır. Deprem sonrası dahi çalışmasında hiçbir sorunla karşılaşmamıştır. Y Beyaz Eşya A.Ş firmasının bayiliğini, Y firmasının koşulu olan münhasır bayi biçiminde çalışma zorunluluğunu istemediğinden dolayı bırakmıştır.
Y Beyaz Eşya Dağıtıcısı A.Ş.	Şu an müracaatı değerlendirme aşmasındadır. Henüz siparişi bulunmamaktadır. Olumsuz durumuna rastlanılmamıştır.
A Bankası/İzmit	Oldukça eski bir müşteri. A Bankası çek karnesini kullanmaktadırlar. Bu güne dek herhangi bir olumsuz durumuna rastlanılmamıştır. Nakit kredi kullanmamaktadırlar. Banka teminat mektubunu, bayilikten dolayı kullanmaktadırlar.

Kredi Cinsi: Açık (X) Kefalet () BTM () İpotek () Müş.Evr. ()

Açık Kredi		Toplam Kredi	Bölge Müdürü Onayı	İstihbarat Müdürü Onayı (X)
Kefalet Kredisi		24.000 TL		
Teminat Kredisi		İmza		
Müş.Evr.Kredisi				

4.1.2.3.16.2.Aksoy Müessesesi Tayyar Aksoy Kredi Puan Tablosu

Kriterler	Aldığı Puan	En Yüksek Puan
İş Hayatı		10
Sektördeki	10	10
Yıl		0
Her Yıl İçin Bir Puan		
Sektör Dışı Faaliyet Yılı		5
Yıl		0
Her Yıl İçin 1 Puan		
Ödeme Performansı		15
Sürekli Aksama		-50
Dönemsel Aksama		-20
Denenmemiş		0
İstisnai Aksama		5
Aksamasız	15	15
Banka/Sektör		15
Sadece Biri Olumlu		5
İkisi de Olumlu	15	15
Yıllık Sektördeki Ciro		15
75.000 TL'den Az		0
75.000-225.000 TL Arası	10	10
225.000 TL'den Fazla		15
Diğer Bayilikler		10
Bayiliği Olmayan		0
Teminat Dâhilinde		5
Açık Kredili	10	10
Gayrimenkul Varlığı		15
Bir Adet Daire		5
İki Adet Daire veya Bir Adet Dükkân	10	10
Fazlası		15
Kanaat Puanı		10
Performans Puanı		10
Aldığı Toplam Puan		70

GRUPLAR		PUAN	LİMİT (TL)
X-5	K-5	51-65	12.000-20.000
X-4	K-4	66-75	24.000-40.000
X-3	K-3	76-85	48.000-80.000
X-2	K-2	86-95	72.000-120.000
X-1	K-1	96-100	108.000-180.000
X-0	K-0	50 Puandan Az	NAKİT

4.1.2.3.16.3. Kredi Tespit Formu

27.04.2010

KODU :432540036
TİCARET UNVANI : Aksoy Müessesesi Tayyar Aksoy
ADRES : Merkez: Şeref Cad. Kar Sok. No:15/İzmir
VERGİ D.SİC. NO : Tepecik/6680004912
AÇIK KREDİ : X-4
İPOTEK KREDİSİ :-----
B.T.M KREDİSİ :-----
YÖNETİM KREDİSİ :-----
MÜŞTERİ TEMİNAT SENEDİ KREDİSİ :-----
B.T.M MEBLAĞI :-----
İPOTEK MEBLAĞI :-----
KEFALET MEBLAĞI :-----
MÜŞTERİ TEMİNAT SENEDİ :-----
TOPLAM KREDİ : X-4
KREDİ KULLANIM ŞARTI :-----

KREDİ KOMİTESİ (İmzalar)

ÜYE

ÜYE

ÜYE

ÜYE

4.1.2.4. D Firması İstihbarat Çalışmaları Süreci ve Çalışma Rapor Örneği

Beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren D Firmasının istihbarat çalışma süreci aşağıda anlatılmıştır.

4.1.2.4.1. D Firması İstihbarat Çalışmalarının İşleyişi

D Firması İstihbarat Birimi çalışanları tarafından mahalli ziyaretler ve D Firması bayileri ile ilgili rakip firma ve çalıştığı bankalarla ilgili araştırma yapılmaktadır. Gerekğinde şirket merkezinden telefon ile ön araştırmalar yapılabilen ve bu araştırma sonuçları doğrultusunda kredi tesis edilebilmektedir.

Yeni bayilik taleplerinde, kredi limitini aşan taleplerde, temdit taleplerinde, istihbarat biriminin gerekli bulduğu firmalar ve şirket yönetiminin talepleri doğrultusunda gerekli istihbarat araştırmaları yapılmaktadır.

4.1.2.4.1.1.Bayi Limitlerinin İstihbarat Neticesine Göre Değerlendirilmesi

Kredi limitleri belirlenmekte ve şirketin bilgisayar sistemine kayıt edilmektedir. Tüm yeni müşteriler de sisteme kayıt edilmektedir. Periyodik olarak bayilerin limit ve risk takipleri yapılarak önemli görünenler, Satış Müdürü ve üst yönetime bildirilmektedir. Bayi limitleri yılsonlarında gözden geçirilerek yeni yıl için tekrar değerlendirilmektedir. Eksik bayi evrakları tespit edilerek Satış Müdürlüğü'ne bildirilmekte ve takip edilmektedir. Satıştan gelen yüksek limitli bayi talepleri değerlendirilmekte, komite kararı ile belirlenmektedir.

4.1.2.4.1.2.Teminat Alımları ve Takibi

D Firması adına ipotek ve gayrimenkul alımı (ekspertiz yapılarak) İstihbarat birimi çalışanları tarafından yapılmaktadır. Banka teminat mektupları kontrol edilmekte, tarihsel takibi yapılmakta ve muhafazası sağlanmaktadır. Müşteri teminat senetleri/çeklerinin araştırılması, takibi yapılarak gerekli birimlere bilgi verilmektedir.

4.1.2.4.1.3.Satış Müdürlüğü ile Koordinasyon

Bayiler hakkındaki olumlu veya olumsuz her türlü bilgi akışı istihbarat birimi tarafından sağlanmaktadır. İstihbarat ve Satış Birimleri, protesto/karşılıksız çeki

bulunan bayiler hakkında birlikte hareket etmektedirler. Bölgesel bayi ziyaretlerinde, bölgenin yapısı ve şirkete bakış açısı hakkında yönetimi bilgilendirmektedirler.

4.1.2.4.1.4.Hukuk İşlemlerinin Takibi

Ödeme aczine düşen bayilerin detaylı bilgi ve evrakları ile avukata intikal ettirilmesi istihbarat birimi tarafından sağlanmaktadır. Avukattaki bayilerin takibi yapılmakta ve muhasebe müdürlüğü ile koordinasyon sağlanmaktadır. İstihbarat birimi çalışanları, şirketin davaları ile ilgili karakol, savcılık ve mahkemelere katılmakta, konular hakkında avukat ve üst yönetimi bilgilendirmektedir.

Tüm şirket ve yetkililerinin gayrimenkul tespit ve kira takipleri de istihbarat birimi tarafından sağlanmaktadır.

4.1.2.4.1.5.Bayilerin Puanlama ve Sınıflandırılması

D Firmasında kullanılan bu sistem, firmanın Satış Müdürlüğü'nde bayi, toptan, zincir mağaza, otel, promosyon kanalları için geçerlidir.

Puanlama sistemi, her bir bayinin maksimum 100 puan üzerinden değerlendirilmesi ve sınıflandırılması esasına dayanmaktadır.

4.1.2.4.1.5.1. Puanlama Sistemi

Kuruluş Tarihi (10 Puan)	0-1 yıl	0 Puan
	1 + Her Yıl	2 Puan
Sektördeki Faaliyet Süresi (10 Puan)	0-1 yıl	0 Puan
	1 + Her Yıl	2 Puan
Gayrimenkul Varlık Durumu (15 Puan)	Gayrimenkul varlık durumu kriterinde incelenen gayrimenkullerin ipoteksiz, hacizsiz olması şarttır. Sermaye şirketleri için kefalet şarttır. Kefalet vermeyen sermaye şirketleri bu kriterden -15 puan alırlar.	
	Kendi dükkân ve evi var ise	15 Puan
	Her bir dükkân veya daire	5 Puan
	Her bir kıymetli arazi	3 Puan
Bayi Alış Vadesi (10 Puan)	0-120 gün	10
	121-195 gün	5
	195 gün ve üzeri	0
	Yeni bayi	0
Temdit (10 Puan)	Özel durumlar (doğal afet, kaza, savaş, yangın, ölüm, ağır hastalık hariç)	
	Son 5 yılda temdidi yok ise	10
	Son 5-2 yılda temdit var ise	0

	Son iki yılda her temdit için	-2
Ödeme performansı (15 puan)	Özel durumlar (doğal afet, kaza, savaş, yangın, ölüm, ağır hastalık hariç)	
	Son 24 ayda aksama yok ise	15
	Son 24 ayda aksama var ise her bir aksama için toplam puandan (15)	-3
Satış Müdürü Kanaati (-/+ 15 Puan)		
İstihbarat Müdürü Kanaati (-/+ 15 Puan)		

4.1.2.4.1.5.2. Sınıflandırma Sistemi

D Firması, puanlama sistemindeki kriterler hesaplanarak oluşturulan toplam puana göre müşterilerini sınıflandırır. Buna göre;

A Bayi	80-100 Puan
B Bayi	60-79 Puan
C Bayi	40-59 Puan
D Bayi	0-39 Puan

Yeni bayilerin sınıflandırma sistemi çerçevesinde değerlendirilebilmesi için gerekli tüm bayilik evraklarının İstihbarat Müdürlüğü'ne ulaşmış olması gerekmektedir. Eksik evraklı bayilik müracaatları kesinlikle değerlendirilmemektedir.

4.1.2.4.1.6. Bayilerin Kredilendirilmesi

Açık kredi limitleri aşağıdaki kriterler doğrultusunda tespit edilmektedir. Her yıl 6. ve 12. Ayların sonunda bütün bayi portföyü için yenileme tarihi ve bir önceki yenileme tarihindeki TCBM efektif döviz satış kuru baz alınarak kredilerde düzenleme yapılmaktadır. Bayilerin puanlama ve sınıflandırma sisteminden almış oldukları puanların değişmesi halinde bu dönemlerin dışında da krediler yenilenebilmektedir.

4.1.2.4.1.6.1. Açık Kredi Limitleri

A Bayi 80-100 Puan	42.000 TL + Her 5 Puan için 2.000 TL
B Bayi 60-79 Puan	22.000 TL + Her 5 Puan için 4.000 TL
C Bayi 40-59 Puan	12.000 TL + Her 5 Puan için 8.000 TL
D Bayi 0-39 Puan	0 TL

4.1.2.4.1.6.2. Teminat Kredisi

Alınan teminat, banka teminat mektubu ise teminat tutarının %50'si, ipotek ise (A/B/C bayilerinden ipotek alınabilmektedir. İpotekler, piyasa rayiç değerinin %50 üzerinde marjlı alınmakta ve toplam bedelin %50'si olarak kullanılmaktadır.) %25'i alınan teminattan ayrı olarak açık kredi limitine, İstihbarat Müdürlüğü'nün onayı ile eklenmektedir.

Alınmış olan teminatlar İstihbarat Müdürlüğü'nce kontrol ve muhafaza edilmektedir. Satış Müdürlüğü teklifi ve İstihbarat Müdürü onayı ile iade edilmektedir. Alınan ve iade edilen tüm teminatlardan, Muhasebe Müdürlüğü yazılı olarak İstihbarat Müdürlüğü tarafından bilgilendirilmektedir.

4.1.2.4.1.6.3. Yönetim Kredisi

Toplam kredi limiti üzerine kredi komitesince belirlenerek toplam krediye ilave edilmektedir. Kredi komitesi, Yönetim Kurulu Başkanı, Satış Müdürü ve İstihbarat Müdürü'nden oluşmaktadır.

4.1.2.4.1.6.4. Limit Aşımı

Belirlenmiş olan toplam krediyi Satış Müdürü %10 oranında aşma yetkisine sahiptir.

4.1.2.4.2. D Firması İstihbarat Çalışması ve Raporu ve Örneği

Yukarıda verilen bilgiler ışığında D Firması'nın müşterisine ait bir örnek rapor aşağıda sunulmuştur.

4.1.2.4.2.1.Firma Kimlik Bilgileri

Firma	Benta Day.Tük.Mall.Teks.San.Ve Tic.Ltd.Şti.	
Tic. Sicil No	564261	
Vergi Dairesi/No	Marmara Kurumlar / 5873297015	
Adres Bilgileri	Kira Bedeli	
Cihangir Mah. Hızır Reis Cad. No:13/12 Avcılar-İstanbul	2700 TL	
Merkez Mah. Ömerpaşa Cad. No:43 Avcılar-İstanbul	2.000 TL	
Merkez Mah. Hürriyet Cad. No:74 Esenyurt-İstanbul	10.500 TL	
Feyzullah Mah. Olgun Cad. No:29 Maltepe-İstanbul	8.500 TL	
Fetih Cad. No:87 B.Evler-İstanbul	19.000 TL	
Müren Mh. İstasyon Cad. No:58 Kartal / İstanbul	8.500 TL	
Merkez Mah. Ali Ulvi Cad. No:67/D Arnavutköy-İstanbul	16.000 TL	
Bağcılar Cad. No:94 Bağcılar-İstanbul	8.185 TL	
Oruç Reis Mah. Okçu Musa Cad. No:330 İstanbul	2.400 TL	
Kuruluş	05.02.2007	

Sermaye	4.000.000 TL	
Ortaklar/Payları	Hülya Yılmaz/ 200.000 TL	Mustafa Yılmaz/ 3.800.000 TL
Yetkili	Mustafa Yılmaz	Basri Yılmaz
İşgal	Züccaciye, Mobilya, Beyaz Eşya, Aksesuar Pazarlama	
Firma Mazisi	Yılmaz ailesinin 1987 yılında Sivas'ta da ev eşyaları (tekstil, züccaciye vs.) ile işgal ettiği, 1989'dan itibaren yavaş yavaş İstanbul'a gelmeye başladığı, Basri Bey' in de Ankara'ya yerleştiği daha sonra en son olarak 1995 yılında Basri Bey'in de İstanbul' a geldiği öğrenilmiştir. 1995 yılına kadar Sivas'taki, faaliyetlerinin devam ettiği, 1995 yılında ilgili yerin kapatıldığı belirtilmiştir. 1988 yılından beri Ahmet Yılmaz şahıs firması üzerinden halı satışı ile işgal etmeye başlamıştır. Daha sonra ortaklar 2006 yılında Eniyi, 2007 yılında da Benta firmasını kurmuştur.	

4.1.2.4.2.2.Firmanın Vergi Bilgileri

Yıl	Matrah	Tahakkuk Eden
2008	1.208.962 TL	241.792 TL
2009	501.821 TL	100.365 TL
2010	(henüz belli olmadı)	(henüz belli olmadı)

4.1.2.4.2.3.Firmanın Bağlı Olduğu Grup Firmaları

1. Firma	Eniyi Day.Tük.Mall.San.Ve Tic.Ltd.Şti.	
Tic.Sicil No	473289	
Vergi Dairesi/No	Beylikdüzü / 6249420531	
Adres Bilgileri	Kira Bedeli	
Yakuplu, Çukurbosna Yolu Ankara Cad. No:5 Bodrum:4 B.Düzü-İstanbul	Kira	
Kuruluş	24.11.2006	
Sermaye	1.000.000 TL	
Ortaklar/Payları	Mustafa Yılmaz/990.000 TL Nurdan Yılmaz/10.000 TL	
	*Eski ortak Ahmet Yılmaz 08.03.2010 tarihinde hisselerini adı geçenlere devir etmiştir.	
İşgal	Ev Gereçleri, Mobilya Pazarlama	
2. Firma	Atakan Mobilyacılık Ve Tic.Ltd.Şti.	
Tic.Sicil No	527942	
Vergi Dairesi/No	Beylikdüzü / 6249527514	
Adres Bilgileri	Kira Bedeli	
Merkez Mah. Çınar Cad. No:72 Avcılar-İstanbul	Kira	
Kuruluş	25/02/2003	
Sermaye	500.000 TL	
Ortaklar/Payları	Ahmet Turan Yılmaz/49.750 TL Ahmet Yılmaz/2.500 TL	
İşgal	Ev Gereçleri, Beyaz Eşya	

4.1.2.4.2.4.Firma Hakkında Piyasadan ve Çalıştığı Bankalardan Edinilen Bilgiler

D Firması ile ilgili piyasadan ve çalıştığı bankalardan edinilen bilgiler aşağıdaki gibidir.

4.1.2.4.2.4.1. Firma Hakkında Piyasadan Edinilen Bilgiler

Sevcanlar Ltd. Şti.	Kefaleti karşılığında 2007 yılında çalışılmaya başlandığı, 300.000 TL kefalet kredisi tahsis edildiği güncel olarak 22.000 TL risklerinin olduğu öğrenilmiştir.
Varol Ltd. Şti.	Şirket yönetimince 500.000 TL limit tahsis edildiği, 2010 yılında 662.000 TL, 2011 yılında bu zamana kadar 36.344 TL ciro yapan firmanın güncel riskinin 422.202 TL olduğu, teminatı bulunmayan firmanın aksamasının olmadığı öğrenilmiştir.
Saraylı A.Ş.	150.000 TL TM + 135.000 TL kefalet kredisi toplam 285.000 TL kredi tahsis edilen firmanın güncel riskinin 83.600 TL olduğu ve aksamasının bulunmadığı öğrenilmiştir. (Kontrollü çalışılmaktadır.)
Dimteks A.Ş.	2008 yılında firma ile 150 günlük sözleşme yapıldığı ancak şartlara uymadıkları için mal verilmediği öğrenilmiştir.
Karatman Ltd. Şti.	500.000 TL yönetim kredisi verildiği, 2010 yılında 1.496.000 TL cirolarının olduğu ve güncel olarak 500.000 TL çek riski + 68.000 TL Açık Hesap risk olduğu, çek ödemelerinin aylık 250.000 TL seviyesinde olduğu öğrenilmiştir.
Barat A.Ş	200.000 TL Yönetim Kredisi + 70.000 TL TM + 50.000 TL kefalet kredisi ile 2009/03. ayda çalışmaya başlandığı, 2009 yılında 417.000 TL, 2010 yılında 41.000 TL cirolarının olduğu yine aynı yıl 70.000 TL Teminat Mektubu iade edildiği, 200.000 TL yönetim kredisinin kapatıldığı ve çalışmaların durduğu, güncel risklerinin olmadığı öğrenilmiştir. Ancak firmadan bugün kefaleti kadar sipariş alınacağı da belirtilmiştir.
Ortas Ltd. Şti.	2008/01. ayda çalışmaya başlandığı, 1.000.000 TL ipotek alınan firmaya 2.450.000 TL yönetim kredisi tahsis edildiği, 2009 yılında 3.968.000 TL, 2010 yılında 3.590.000 TL, 2011 yılında bu zamana kadar 131.000 TL cirolarının olduğu ve güncel risklerinin 1.736.000 TL olduğu öğrenilmiştir.
Diman Ltd. Şti.	Mevcut çalışmalarının olmadığı öğrenilmiştir.
Kiraz A.Ş.	2.500.000 TL ipotek (güncel değeri 1.400.000 TL) + 300.000 TL Açık Kredi tahsis edilen firma ile 2010/02. ayında çalışmaya başlandığı, 2010 yılında 2.900.000 TL ciro yapan firmanın güncel riskinin 1.023.000 TL olduğu öğrenilmiştir.
Meblon Ltd. Şti.	08.11.2007 tarihinde çalışmaya başladıkları, 500.000 TL kefalet kredisi alındığı, 2009 yılında 1.070.000 TL, 2010 yılında 899.000 TL, 2011 yılında bu zamana kadar 110.000 TL cirolarının olduğu ve güncel risklerinin 246.000 TL olduğu, teminatının bulunmadığı öğrenilmiştir.

4.1.2.4.2.4.2. Firmanın Çalıştığı Bankalardan Edinilen Bilgiler

A Bankası	2.000.000 TL Finansman Senedi + Ortaklar Kefaleti Karşılığında 1.000.000 TL garanti limiti tahsis edildiği; 2.180 TL Çek Kredisi Riski, 80.445 TL Çek Kredisi Riski, Diğer grup firmaları ile çalışmalarının olmadığı, olumsuz kayıtları nedeniyle “Tasfiye Kredi Olarak” sistemde izlemeye alındığı öğrenilmiştir.		
		LİMİT	RİSK
B Bankası	Genel	700.000 TL	
	Nakit		115.000 TL
	Çek		84.000 TL
	TL Teminat Mektubu		220.000 TL
	Taşıt		3.000 TL
		LİMİT	RİSK
C Bankası	GENEL	250.000\$	
	Yabancı Para Nakit		228.000\$
	%10 marjlı çek (mevcutta 294.000\$ var) + 78.000\$ nakit blokaj ve ortaklar kefaleti karşılığı çalışıldığı; diğer grup firmaları ile çalışmalarının olmadığı öğrenilmiştir.		
		LİMİT	RİSK
D Bankası	Grup	1.350.000 TL	
	G.Nakit		43.500 TL
	Nakit		584.000 TL
	Firma hakkında olumsuz bilgiler mevcut ve ödemelerinde gecikmeler bulunmaktadır. Teminata ipotek+ kefalet koşulu mevcuttur.		
E Bankası	2008/09 tarihinde Kredi Tahsis edildiği, 2009/09. Ayda revizenin dolduğu, 2011/01. Ayda yeniden şube tarafından limit talebinde bulunulduğu ve olumsuz İstihbarat nedeniyle RED edildiği öğrenilmiştir.		
F Bankası	1090 TL çek risklerinin olduğu, diğer grup firmaları ile çalışmaların sonlandırıldığı öğrenilmiştir.		
G Bankası	%10 marjlı (mevcutta 395.000 TL var) çek ve ortaklar kefaleti (400.000 TL) karşılığında 400.000 TL garanti limiti tahsis edildiği öğrenilmiştir.		
H Bankası	2008/09 tarihinde kredi tahsis edildiği, 2009/09. ayda revizenin dolduğu, 2011/01. ayda yeniden şube tarafından limit talebinde bulunulduğu ve olumsuz istihbarat nedeniyle RED edildiği öğrenilmiştir.		

4.1.2.4.2.4.3. Diğer Bilgiler

Protesto / Karşılıksız Çek / İcra Bilgileri	Benta Firması'nın borçlu 187.000 TL Vergi Borcu bulunmaktadır. 13.09.2010 e-haciz kaydı bulunmaktadır.
Gayrimenkul Bilgileri	Hacı Kemal Mah. İstiklal Cad. No:55 Beylikdüzü-İstanbul adresindeki gayrimenkul 1.250 m2 kapalı Alana sahip olup ortaklar adına ait olduğu öğrenilmiştir. Gayrimenkul üzerinde bir takdiyat araştırması yapılmamıştır.
Firmanın Yatırım Planı	Fatih'te %22,5'u satın alınan şubenin %22,5'unun da alımının 01.02.2011 tarihinden itibaren ortaklar tarafından finanse edilerek alınma durumunun olabileceği, 2011 yılı içerisinde 6-7 adet şube açılışının planlandığı ve her bir şube için 800.000 TL civarında bir yatırıma ihtiyaç duyulduğu, nasıl finanse edileceğinin henüz belli olmadığı öğrenilmiştir.

4.1.2.4.2.5.Genel Bilgiler

Firma ile ilgili ilk İstihbarat 08.08.2009 tarihinde yapılmış ve nakit ihtiyacına yönelik uzun vadeli mal aradığı ve temin ettiği ürünleri spota verdiği... gibi olumsuzluklardan söz edilmiştir. Sonrasında 02.10.2010 tarihinde de nakit kredi kullanımına dikkat çekilmiştir.

Bu kere yeni mal talebinde bulunan firmanın yenilenen istihbarat çalışmasında da firmanın nakit ihtiyacının devam ettiği, uzun vadeli mal arayan firmanın temin ettiği ürünleri devirerek kısa vadeli borçlarını kapama eğiliminde olduğu ve piyasa kredisi temin etmeye çalıştığı görülmektedir.

Finans kurumları grup ile sağlam şartlarla çalışmaktadır. Marjlı müşteri çek/senedi, nakit blokaj, ipotek vs. alarak kredi kullanırmaktadır. Finans kurumlarının gruba temkinle yaklaştığı bazı finans kurumlarının kredili çalışmaları sonlandırarak çıktıkları öğrenilmiştir.

Ahmet Yılmaz'ın bankalara olan ödemelerini yapamadığı ve isim temizlemek adına firmalardaki ortaklıklardan ayrıldığı ve ailenin diğer mensuplarına hisselerini devir ettiği görülmektedir.

Benta Firmasının, finans kurumlarından kredi temininde sorun yaşamasından sonra faktörlere yöneldiği görülmektedir.

Sonuç olarak grubun borçluluğu giderek artmakta olup (mevcut borç yapısı ve yeni yatırımlar dikkate alındığında) mevcut bilgiler ışığında teminat alınarak çalışılmaya başlanması, teminat alınamama durumunda ise sistemde mevcut 25.000 TL limitte kalınması uygun olacaktır kanısına varılmıştır.

İstihbarat

20.05.2011

4.2. Anket Çalışması

Bu çalışmanın uygulama bölümünün ikinci kısmını oluşturan anket çalışması ve sonuçları aşağıda açıklanmıştır.

4.2.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Birçok firmanın çeşitli dağıtım kanalları kullanarak mal ya da hizmetlerini nihai tüketicilere ulaştırdıkları bilinmektedir. Günümüz rekabet ortamında tüketicilerin peşin fiyatına taksitli/vadeli satış imkânlarından yoğun bir biçimde yararlanmak istemeleri, araçların da ana firmalardan vadeli mal alım taleplerini gündeme getirmektedir. Özellikle elektrikli ve elektronik ev aletlerini de içeren beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren firmalarda, bu durum, büyük rakamlarda şüpheli alacakların oluşmasına neden olmaktadır. Şirketler, bu alacakları yönetmek için çeşitli çalışmalar yapmaktadır. Bu çalışmanın amacı, alacakların yönetiminde “Ticari İstihbarat” olarak nitelendirilen bu yöntemleri ortaya çıkarmaktır.

4.2.2. Araştırmanın Sınırlılıkları

Ülkemizde faaliyet gösteren firmalar içinde bünyesine istihbarat çalışanı bulunduran toplam 60 firma bulunmaktadır. Bu firmalar içinde de istihbarat mesleğini icra eden toplam 90 personel bulunmaktadır. Bu personellerin tamamı, “Özel Sekör Piyasa İstihbaratçıları Birliği” adı verilen birliğe bağlıdır. Bu araştırmaya, birliğe kayıtlı istihbaratçıları dâhil edilmiştir.

4.2.3. Araştırmanın Türü

Bu araştırma, piyasa istihbarat çalışmaları sırasında kullanılan yöntemleri ortaya koymaya çalışan betimsel bir araştırmadır.

4.2.4. Araştırmanın Yöntemi ve Uygulama

Bu araştırmada kullanılan yöntem ve uygulamalar aşağıda açıklanmıştır.

4.2.4.1. Denekler

Ülkemizde faaliyet gösteren 14 farklı firmada çalışan toplam 27 istihbarat çalışanı bu çalışmaya katılmıştır.

4.2.4.2.Ölçüm Aleti

Bu çalışmada öncelikle piyasada faaliyet gösteren 10 farklı firmadan 16 istihbarat çalışanı ile yüz yüze mülakatlar yapılarak kullanılan yöntemlerin değerlendirme kriterleri belirlenerek anket soruları hazırlanmıştır.

Anket soruları iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde çalışılan firmaya ait demografik bilgiler ve kullanılan yöntemlerle ilgili öncelik sıralamaları yer almaktadır.

Anketin ikinci bölümünde ise tüm istihbarat çalışanlarının katılımı istenmiş ve kullanılan değerlendirme kriterlerini ortaya koymaya çalışan sorular sorulmuştur.

4.2.4.3.Puanlama

Anketin ikinci kısmında yer alan 30 ifade “hiç katılmıyorum” dan “tamamen katılıyorum” a uzanan 5’li Likert ölçek içerisinde verilmiştir. Tüm değerlendirmelerde “ Hiç katılmıyorum:1” ve “Tamamen katılıyorum: 5” olarak puanlandırılmıştır.

Anketin birinci kısmında bulunan demografik dağılım ve öncelik belirlemeye yönelik sorular veriler kodlanarak frekans dağılıma tabi tutulmuştur.

4.2.4.4.Uygulama

Anket formları, uygulama için bünyesinde istihbaratçı bulunduran 60 firmadaki 90 istihbaratçıya e posta yoluyla gönderilmiş ve 10 gün kadar da süre verilmiştir. E postanın ön kısmına açıklayıcı bir yazı eklenerek konu anlatılmıştır. Ayrıca Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Yönetimi tarafından düzenlenen çeşitli toplantılara katılarak, konuya ve anketlere ilgi çekilmeye çalışılmıştır. Anketlerden bir kısmı, yüz yüze yapılan görüşmeler sırasında geri alınmıştır. Toplam dağıtılan 90 anketlerden 30 adet dönüş olmuş, bu anketlerin 27 tanesi değerlendirme kapsamına alınabileceği anlaşılmıştır.

4.2.4.5.Veri Analizi

Araştırma sonucu elde edilen cevaplar veri olarak bilgisayara girildikten sonra çeşitli istatistik yöntemler kullanılarak yorumlanmıştır. Anketin birinci kısmında bulunan veriler frekans dağılımına tabi tutularak demografik frekans dağılımı tabloları oluşturulmuş ve sunulmuştur. Anketin ikinci bölümü öncelikle faktör ve güvenirlik analizine tabi tutulmuştur, daha sonra frekans dağılımları analiz edilmiştir.

Analizler SPSS paket programı ile yapılmış, anlamlılık düzeyi 0,05 kabul edilmiştir.

4.2.4.6.Araştırma Bulguları

Anket çalışması sırasında sorulan sorular iki bölüme ayrılmaktadır. Birinci bölümde firma bazında değerlendirme yapmak üzere demografik dağılım ve öncelik/önem sıralaması bilgileri içeren sorular sorulmuştur. İkinci bölümde ise istihbarat çalışmaları sırasında firmanın değerlendirilmesini sağlayan kriterlerin ortaya çıkarılmasına yönelik sorular yer almaktadır. Bu sorulara firma bazında ve istihbaratçılar tarafından verilen yanıtlar aşağıdaki tablolarda gösterilmiş ve bu yanıtlar tabloların altındaki gibi yorumlanmıştır.

4.2.4.6.1. Demografik Dağılım ve Öncelik/Önem Sırası Bilgileri İçeren Birinci Bölüm Sorularının Frekans Dağılımına İlişkin Sonuçlar

Sektörler					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Beyaz Eşya	10	71,4	71,4	71,4
	Züccaciye	2	14,3	14,3	85,7
	Tekstil	1	7,1	7,1	92,9
	Mobilya	1	7,1	7,1	100
	Total	14	100	100	

Elde edilen sonuçlara göre, anket katılımcılarının %71,4 gibi büyük çoğunluğu beyaz eşya sektöründendir.

Aracı Türü					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Bayi	8	57,1	57,1	57,1
	Perakende Tüketici	1	7,1	7,1	64,3
	Bayi ve Toptancı	2	14,3	14,3	78,6
	Bayi ve Distribütör	1	7,1	7,1	85,7
	Bayi ve Perakende Tüketici	1	7,1	7,1	92,9
	Bayi, Toptancı, Distribütör ve Perakende Tüketici	1	7,1	7,1	100
	Total	14	100	100	

Ankete katılan firmaların %57,1'i dağıtım aracı olarak bayilik sistemini kullanmaktadır.

Aracı Sayısı					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1001-1500	1	7,1	7,7	7,7
	152	1	7,1	7,7	15,4
	240	1	7,1	7,7	23,1
	250	2	14,3	15,4	38,5
	1000	1	7,1	7,7	46,2
	1050	1	7,1	7,7	53,8
	1200	3	21,4	23,1	76,9
	1500	1	7,1	7,7	84,6
	3100	1	7,1	7,7	92,3
	4000	1	7,1	7,7	100
	Total	13	92,9	100	
Missing	System	1	7,1		
Total		14	100		

Ankete katılan firmaların 23,1'inin bayi sayısı 1200'dür.

Aracı Biçimi					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Münhasır	3	21,4	21,4	21,4
	Karışık Mal Satışı Yapan	7	50	50	71,4
	Yarı Münhasır ve Karışık Mal Satışı Yapan (Her İki Tür)	2	14,3	14,3	85,7
	Münhasır, Yarı Münhasır ve Karışık Mal Satışı Yapan (Her Üç Tür)	2	14,3	14,3	100
	Total	14	100	100	

Ankete katılan şirketlerin %50'si karışık mal satışı yapan bayilere satış yapmaktadır.

Çalışan Sayısı					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	7	50	50	50
	2	4	28,6	28,6	78,6
	3	1	7,1	7,1	85,7
	4	1	7,1	7,1	92,9
	15	1	7,1	7,1	100
	Total	14	100	100	

Şirketlerin %50'sinde 7 istihbaratçı çalışmaktadır.

Bağlı Olduğu Departman					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Satış&Pazarlama Departmanı	1	7,1	7,1	7,1
	Genel Müdür	3	21,4	21,4	28,6
	Finans Departmanı	1	7,1	7,1	35,7
	Kredi İstihbarat Departmanı	7	50	50	85,7
	Diğer	2	14,3	14,3	100
	Total	14	100	100	

İstihbaratçıların %50'si kredi istihbarat departmanına bağlı çalışmaktadır.

Vadeli Satış Yapıp Yapmadığı					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Evet	14	100	100	100

Ankete katılan firmaların tamamı müşterilerine vadeli mal satışı yapmaktadır.

Kullanılan Teminat Türlerinin Öncelik/Önem Sırası

Çek/Senet					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	4	28,6	40	40
	3	2	14,3	20	60
	4	2	14,3	20	80
	5	2	14,3	20	100
	Total	10	71,4	100	
Missing	System	4	28,6		
Total		14	100		

%40 oranında çek ile çalışılmaktadır.

İpotek					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	14,3	15,4	15,4
	2	7	50	53,8	69,2
	3	2	14,3	15,4	84,6
	4	2	14,3	15,4	100
	Total	13	92,9	100	
Missing	System	1	7,1		
Total		14	100		

%53,8 oranında ipotekle çalışılmaktadır.

Kefalet					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	14,3	22,2	22,2
	3	2	14,3	22,2	44,4
	4	4	28,6	44,4	88,9
	5	1	7,1	11,1	100
	Total	9	64,3	100	
Missing	System	5	35,7		
Total		14	100		

%44 oranında kefaletle çalışılmaktadır.

Banka Teminat Mektubu					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	7	50	53,8	53,8
	2	1	7,1	7,7	61,5
	3	4	28,6	30,8	92,3
	4	1	7,1	7,7	100
	Total	13	92,9	100	
Missing	System	1	7,1		
Total		14	100		

%53,8 oranla teminat mektubuyla çalışılmaktadır.

Diğer					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	14,3	40	40
	2	2	14,3	40	80
	3	1	7,1	20	100
	Total	5	35,7	100	
Missing	System	9	64,3		
Total		14	100		

Teminat talep edilmemektedir.			
		Frequency	Percent
Missing	System	14	100

Yukarıdaki dağılımlara bakıldığında, ankete katılan şirketlerin müşterilerinden teminat amacı ile 1. öncelik ve eşit öneme sahip olarak banka teminat mektubu ve ipotek talep ettikleri anlaşılmaktadır. Bunu 2. Sırada yer alan kefalet ve 3. Sırada yer

alan çek/senet takip etmektedir. Katılımcıların “diğer” seçeneğinde yaptığı açıklamalar incelendiğinde, Doğrudan Borçlanma Sistemi adı verilen yeni bir yöntemin uygulanmaya başladığı görülmektedir. Nitekim yapılan mülakatlarda, şirketlerin bu sistemi yaygınlaştırmaya çalıştığı bilgisi alınmıştır.

Kullanılan İç Bilgi Kaynakları

Müşteri bilgi dosyası					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	6	42,9	50	50
	2	3	21,4	25	75
	3	1	7,1	8,3	83,3
	4	1	7,1	8,3	91,7
	5	1	7,1	8,3	100
	Total	12	85,7	100	
Missing	System	2	14,3		
Total		14	100		

Müşteri Mali Tabloları					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	7,1	11,1	11,1
	2	3	21,4	33,3	44,4
	4	2	14,3	22,2	66,7
	5	3	21,4	33,3	100
	Total	9	64,3	100	
Missing	System	5	35,7		
Total		14	100		

Satış Servisinin Verdiği Bilgi					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	14,3	20	20
	3	4	28,6	40	60
	4	1	7,1	10	70
	5	3	21,4	30	100
	Total	10	71,4	100	
Missing	System	4	28,6		
Total		14	100		

Kişisel Karşılıklı Görüşmeler					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	14,3	16,7	16,7
	2	4	28,6	33,3	50
	3	3	21,4	25	75
	4	3	21,4	25	100
	Total	12	85,7	100	
Missing	System	2	14,3		
Total		14	100		

Müşterinin İşyerinde Yapılan İnceleme					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	14,3	18,2	18,2
	2	1	7,1	9,1	27,3
	3	5	35,7	45,5	72,7
	4	3	21,4	27,3	100
	Total	11	78,6	100	
Missing	System	3	21,4		
Total		14	100		

Diğer					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	7,1	50	50
	5	1	7,1	50	100
	Total	2	14,3	100	
Missing	System	12	85,7		
Total		14	100		

İç bilgi kaynağı kullanılmamaktadır.			
		Frequency	Percent
Missing	System	14	100

Yukarıdaki tablolarda gösterilen, elde edilen verilere göre, firmada bulunan müşteri istihbarat bilgilerini içeren özel bilgi dosyası ve katılımcıların, firmadaki ciro, risk durumu, bayinin kuruluş tarihi...olarak açıkladıkları “diğer” seçeneğinin 1. önceliğe ve eşit öneme sahip oldukları örülmektedir. Müşterinin iş yerinde yapılan

inceleme 2. Sırada yer almaktadır. Satış servisinin verdiği bilgiler 3.sıradadır ve bunu kişisel karşılıklı görüşmeler takip etmektedir.

Kullanılan Dış Bilgi Kaynakları

Banka Bilgileri					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	11	78,6	78,6	78,6
	2	3	21,4	21,4	100
	Total	14	100	100	

Piyasa Bilgileri					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	21,4	21,4	21,4
	2	11	78,6	78,6	100
	Total	14	100	100	

Kredi Değerleme Kurumları					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	4	28,6	57,1	57,1
	4	1	7,1	14,3	71,4
	5	1	7,1	14,3	85,7
	6	1	7,1	14,3	100
	Total	7	50	100	
Missing	System	7	50		
Total		14	100		

Vergi Bilgileri					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	4	28,6	44,4	44,4
	4	2	14,3	22,2	66,7
	5	3	21,4	33,3	100
	Total	9	64,3	100	
Missing	System	5	35,7		
Total		14	100		

Medyadaki Bilgiler					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	2	14,3	25	25
	4	5	35,7	62,5	87,5
	5	1	7,1	12,5	100
	Total	8	57,1	100	
Missing	System	6	42,9		
Total		14	100		

Diğer					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	2	14,3	66,7	66,7
	4	1	7,1	33,3	100
	Total	3	21,4	100	
Missing	System	11	78,6		
Total		14	100		

Dış bilgi kaynağı kullanılmıyor.			
		Frequency	Percent
Missing	System	14	100

11. soruya bakıldığında, bankadan ve piyasadan alınan bilgilerin 1. öncelik ve eşit öneme sahip oldukları görülmektedir. 2. sırada ise “diğer” seçeneğinde, tapu kaydı araştırması, sicil bilgileri izlenmesi, mahalli araştırma...biçiminde yaptıkları açıklamalar yer almaktadır. 3. sırada kredi değerlendirme kurumlarından alınan bilgiler, 4. sırada ise vergi bilgileri bulunduğu saptanmıştır.

İstihbarat Çalışmaları Sırasında Müşterinin Mali Tabloları İncelenmekte midir?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Evet	6	42,9	42,9	42,9
	Hayır	8	57,1	57,1	100
	Total	14	100	100	

Ankete katılan şirketlerin %57,1’lik kısmı, müşterilerin mali tablolarını incelemektedir. Bu soruya verdikleri “hayır” yanıtının nedeni 17. Soruda açık soru biçiminde sorulmuş ve aşağıdaki yanıtlara ulaşılmıştır:

- Bayi ve bayi adayların büyük çoğunluğunun tüm satışlarının Bilanço ve gelir tablosuna yansımadığını göz ardı etmeksizin değerlendirme yapılmakta finansal

oranlara bu nedenle gereğinden fazla önem verilmemektedir. Ayrıca yılsonu bilanço ve gelir tablosu alındığında üzerinden 4 ay geçmiş olduğu unutulmamalıdır.

- Yeni bayilik talebi geldiğinde öncelikle piyasa istihbaratı yapılmaktadır. Olumsuz bir durum tespit edilmez ise mali durumu banka kayıtları alınarak analiz edilmektedir.
- Zaman zaman T.C. Sicil gazetesi bile almakta zorlandığımız müşteriler oluyor. Kefalet imzalatırsak kendimizi başarılı görüyoruz. Sözünü ettiğiniz bilgileri almamız en azından şu an için pek olası değil.
- Çok hızlı hareket eden ve günlük anında istihbarat sonucuna gereksinim duyan şirketimizde buna zaman kalmamaktadır.
- Bizde bayilik verirken önce pazarlama görüşüyor prensipte bitiriyor, biz de o bayi adayını bayi yapmaya çalışıyoruz (Banka istihbaratı, piyasa istihbaratı ve ipoteği hususunda)
- Müşterilerden mali tablolarla ilgili bilgi temin edilmemektedir.
- Firmalardan gerekli bilançolar alınamadığından dolayı 1 mali tablolar incelenememektedir.

Kredi Onayı Verilirken Göz Önünde Tutulan Özellikler

Karakter					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	7	50	50	50
	2	2	14,3	14,3	64,3
	3	1	7,1	7,1	71,4
	4	4	28,6	28,6	100
	Total	14	100	100	

Kapasite					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	7,1	7,1	7,1
	2	7	50	50	57,1
	3	4	28,6	28,6	85,7
	4	2	14,3	14,3	100
	Total	14	100	100	

Kapital					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	21,4	23,1	23,1
	2	2	14,3	15,4	38,5
	3	6	42,9	46,2	84,6
	4	2	14,3	15,4	100
	Total	13	92,9	100	
Missing	System	1	7,1		
Total		14	100		

Koşullar					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	2	14,3	16,7	16,7
	4	3	21,4	25	41,7
	5	7	50	58,3	100
	Total	12	85,7	100	
Missing	System	2	14,3		
Total		14	100		

Karşılık					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	21,4	25	25
	2	3	21,4	25	50
	3	1	7,1	8,3	58,3
	4	2	14,3	16,7	75
	5	3	21,4	25	100
	Total	12	85,7	100	
Missing	System	2	14,3		
Total		14	100		

Bu kriterler dikkate alınmamaktadır.			
		Frequency	Percent
Missing	System	14	100

18.soruya bakıldığında koşullar kriteri %58,3'le birinci sıradadır. %50 ile karakter ve kapasite kriterlerinin eşit önem derecesinde ve ikinci sırada olduğu görülmektedir. %46 ile kapital 3 sıra ve önem derecesine sahiptir.

Kredi Limiti Belirlemede Kullanılan Yöntemler

Teminat Oranına Göre					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	5	35,7	83,3	83,3
	5	1	7,1	16,7	100
	Total	6	42,9	100	
Missing	System	8	57,1		
Total		14	100		

Müşteri Talebine Göre					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	1	7,1	100	100
Missing	System	13	92,9		
Total		14	100		

Sektördeki Rakiplere Göre					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	7,1	33,3	33,3
	2	2	14,3	66,7	100
	Total	3	21,4	100	
Missing	System	11	78,6		
Total		14	100		

Zaman İçinde Tecrübeye Göre					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	21,4	100	100
Missing	System	11	78,6		
Total		14	100		

Müşterinin Öz Sermayesine Göre					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	7,1	50	50
	3	1	7,1	50	100
	Total	2	14,3	100	
Missing	System	12	85,7		
Total		14	100		

Diğer					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	5	35,7	100	100
Missing	System	9	64,3		
Total		14	100		

19. soruya verilen yanıtlar incelendiğinde müşterilerin kredi limiti çoğunlukla, göstermiş oldukları teminat oranına göre belirlenmektedir.

Değerlendirmede puanlama/derecelendirme sistemi kullanılmakta mıdır?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Evet	6	42,9	46,2	46,2
	Hayır	7	50	53,8	100
	Total	13	92,9	100	
Missing	System	1	7,1		
Total		14	100		

Anket katılımcılarının %53,8'i bu soruya “hayır” yanıtı vermiştir. Bu durumda, ankete katılan şirketlerin çoğunda herhangi bir derecelendirme ya da puanlama sistemi kullanılmadığı saptanmıştır.

Kredi Kararı Almada Etkili Olan Bilgi Kaynakları

Resmi Kaynaklardan Alınan Bilgiler					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	8	57,1	66,7	66,7
	2	3	21,4	25	91,7
	3	1	7,1	8,3	100
	Total	12	85,7	100	
Missing	System	2	14,3		
Total		14	100		

Yarı Resmi Kaynaklardan Alınan Bilgiler					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	14,3	25	25
	3	5	35,7	62,5	87,5
	4	1	7,1	12,5	100
	Total	8	57,1	100	
Missing	System	6	42,9		
Total		14	100		

Özel Kaynaklardan Alınan Bilgiler					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	5	35,7	41,7	41,7
	2	4	28,6	33,3	75
	3	2	14,3	16,7	91,7
	4	1	7,1	8,3	100
	Total	12	85,7	100	
Missing	System	2	14,3		
Total		14	100		

Diğer					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	14,3	66,7	66,7
	2	1	7,1	33,3	100
	Total	3	21,4	100	
Missing	System	11	78,6		
Total		14	100		

22. soruya alınan yanıtlara göre kredi kararı verilirken resmi kaynaklardan alınan bilgiler 1. öncelik olarak göz önüne alınmaktadır. 2. sırada yarı resmi kaynaklar bulunurken, özel kaynaklardan alınan bilgiler 3. sıradadır.

Alacakların İzlenmesinde Kullanılan Yöntemler					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2 Alacakların Yaşlandırılması	2	14,3	22,2	22,2
	3 Şüpheli alacakların ayıklanması	1	7,1	11,1	33,3
	4 Oran yardımıyla alacakların izlenmesi	2	14,3	22,2	55,6
	2 Alacakların yaşlandırılması 3 Şüpheli alacakların ayıklanması	1	7,1	11,1	66,7
	2 Alacakların yaşlandırılması, 4 Oran yardımıyla izleme	1	7,1	11,1	77,8
	1 Nakit bütçeleri 2 Alacakların yaşlandırılması 3 Şüpheli alacakların ayıklanması	1	7,1	11,1	88,9
	1 Nakit bütçeleri 2 Alacakların yaşlandırılması 3 Şüpheli alacakların ayıklanması 4 Oran yardımıyla izleme	1	7,1	11,1	100

	Total	9	64,3	100	
Missing	System	5	35,7		
Total		14	100		

23. soruya katılımcıların vermiş oldukları yanıtlar incelendiğinde, ankete katılan şirketlerde alacakların izlenmesi, %22,2 ile “alacakların yaşlandırılması” ve “oran yardımıyla alacakların izlenmesi” yöntemleriyle yapılmaktadır. Belirtilen diğer yöntemlerin de kullanıldığı görülmektedir.

Kredi onayını istihbarat departmanı mı veriyor?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Evet	13	92,9	92,9	92,9
	Hayır	1	7,1	7,1	100
	Total	14	100	100	

Kredi kararları istihbarat departmanı tarafından verilmektedir.

İstihbarat çalışanının bankacılık geçmişi var mı?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Var	6	22,2	22,2	22,2
	Yok	21	77,8	77,8	100
	Total	27	100	100	

Bu soruya katılımcıların %77,8’i “hayır” yanıtını vermiştir. İstihbaratçıların büyük kısmı bankacılık konusunda çalışmamıştır.

Kullanılan Yöntemlerin Bankacılıkta Kullanılan Yöntemlerle Karşılaştırılması					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Aynı	3	11,1	11,1	11,1
	Benzer	14	51,9	51,9	63
	Farklı	10	37	37	100
	Total	27	100	100	

Anket sorularını yanıtlayan istihbarat çalışanlarına göre ticari istihbarat çalışmaları, bankacılıkta kullanılan istihbarat yöntem ve tekniklerine benzemektedir

(%51,9). Bununla birlikte %37 gibi yüksek bir oranda verilen ”farklıdır” yanıtı da göz önünde tutulmalıdır.

4.2.4.6.2. İkinci Bölüm Sorularının Frekans Dağılımına İlişkin Sonuçlar

İşletme yönetimi değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	2	7,4	8	8
	Kısmen Katılıyorum	1	3,7	4	12
	Çoğunlukla Katılıyorum	4	14,8	16	28
	Tamamen Katılıyorum	18	66,7	72	100
	Total	25	92,6	100	
Missing	System	2	7,4		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **İşletme yönetimi değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %72’sinin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

İşletme yöneticisinin yönetim yeterliliği değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	1	3,7	3,8	3,8
	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,8	7,7
	Kısmen Katılıyorum	2	7,4	7,7	15,4
	Çoğunlukla Katılıyorum	5	18,5	19,2	34,6
	Tamamen Katılıyorum	17	63	65,4	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **İşletme yöneticisinin yönetim yeterliliği değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %65,4’ünün “Tamamen

Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

İştigal konusu değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	2	7,4	7,7	7,7
	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,8	11,5
	Kısmen Katılıyorum	3	11,1	11,5	23,1
	Çoğunlukla Katılıyorum	4	14,8	15,4	38,5
	Tamamen Katılıyorum	16	59,3	61,5	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın,” **İştigal konusu değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %61,5’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Satış yönetimi değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,8	3,8
	Kısmen Katılıyorum	2	7,4	7,7	11,5
	Çoğunlukla Katılıyorum	6	22,2	23,1	34,6
	Tamamen Katılıyorum	17	63	65,4	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın,” **Satış yönetimi değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %65,4’ünün “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri

görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Sermaye yönetimi değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,8	3,8
	Kısmen Katılıyorum	1	3,7	3,8	7,7
	Çoğunlukla Katılıyorum	5	18,5	19,2	26,9
	Tamamen Katılıyorum	19	70,4	73,1	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Sermaye yönetimi değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %73,1’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Alacak-borç yönetimi değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kısmen Katılıyorum	3	11,1	11,5	11,5
	Çoğunlukla Katılıyorum	5	18,5	19,2	30,8
	Tamamen Katılıyorum	18	66,7	69,2	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;”**Alacak-borç yönetimi değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %69,2’sinin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Karlılık ve masraf yönetimi değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	3,7	3,8	3,8
	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,8	7,7
	Kısmen Katılıyorum	3	11,1	11,5	19,2
	Çoğunlukla Katılıyorum	6	22,2	23,1	42,3
	Tamamen Katılıyorum	15	55,6	57,7	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Karlılık ve masraf yönetimi değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %57,7’sinin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Rekabet yönetimi değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,8	3,8
	Kısmen Katılıyorum	5	18,5	19,2	23,1
	Çoğunlukla Katılıyorum	5	18,5	19,2	42,3
	Tamamen Katılıyorum	15	55,6	57,7	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Rekabet yönetimi değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %57,7’sinin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Sahiplerinin sosyal statüsü değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	2	7,4	7,7	7,7
	Kısmen Katılıyorum	5	18,5	19,2	26,9
	Çoğunlukla Katılıyorum	4	14,8	15,4	42,3
	Tamamen Katılıyorum	15	55,6	57,7	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Sahiplerinin sosyal statüsü değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %57,7’sinin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Varlık yönetimi değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,8	3,8
	Kısmen Katılıyorum	1	3,7	3,8	7,7
	Çoğunlukla Katılıyorum	4	14,8	15,4	23,1
	Tamamen Katılıyorum	20	74,1	76,9	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Varlık yönetimi değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %76,9’unun “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Ticari geçmişi değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	2	7,4	7,4	7,4
	Çoğunlukla Katılıyorum	1	3,7	3,7	11,1
	Tamamen Katılıyorum	24	88,9	88,9	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın,” **Ticari geçmişi değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %89,9’unun “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

İstikrarı değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	2	7,4	7,4	7,4
	Çoğunlukla Katılıyorum	2	7,4	7,4	14,8
	Tamamen Katılıyorum	23	85,2	85,2	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın,” **İstikrarı değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %85,2’sinin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Ödeme prensipleri değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	2	7,4	7,4	7,4
	Çoğunlukla Katılıyorum	4	14,8	14,8	22,2
	Tamamen Katılıyorum	21	77,8	77,8	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Ödeme prensipleri değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %77,8’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

İtibarı değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	1	3,7	3,7	3,7
	Kısmen Katılıyorum	1	3,7	3,7	7,4
	Çoğunlukla Katılıyorum	3	11,1	11,1	18,5
	Tamamen Katılıyorum	22	81,5	81,5	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **İtibarı değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %81,5’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

İşletme sermayesi değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	2	7,4	7,7	7,7
	Çoğunlukla Katılıyorum	5	18,5	19,2	26,9
	Tamamen Katılıyorum	19	70,4	73,1	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **İşletme sermayesi değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %73,1’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını

verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Özvarlığı değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,7	3,7
	Kısmen Katılıyorum	1	3,7	3,7	7,4
	Çoğunlukla Katılıyorum	4	14,8	14,8	22,2
	Tamamen Katılıyorum	21	77,8	77,8	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Özvarlığı değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %77,8’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Mağaza konumu değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,7	3,7
	Kısmen Katılıyorum	3	11,1	11,1	14,8
	Çoğunlukla Katılıyorum	2	7,4	7,4	22,2
	Tamamen Katılıyorum	21	77,8	77,8	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Mağaza konumu değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %77,8’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Yerleşik olup olmama durumu değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kısmen Katılıyorum	2	7,4	7,4	7,4
	Çoğunlukla Katılıyorum	4	14,8	14,8	22,2
	Tamamen Katılıyorum	21	77,8	77,8	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Yerleşik olup olmama durumu değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %77,8’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Mağaza mülkiyeti değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,7	3,7
	Kısmen Katılıyorum	3	11,1	11,1	14,8
	Çoğunlukla Katılıyorum	3	11,1	11,1	25,9
	Tamamen Katılıyorum	20	74,1	74,1	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Mağaza mülkiyeti değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %74,1’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Gayrimenkul durumu değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	2	7,4	7,7	7,7
	Kısmen Katılıyorum	1	3,7	3,8	11,5
	Çoğunlukla Katılıyorum	1	3,7	3,8	15,4
	Tamamen Katılıyorum	22	81,5	84,6	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın,” **Gayrimenkul durumu değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %84,6’sının “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Performansı değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kısmen Katılıyorum	2	7,4	7,7	7,7
	Çoğunlukla Katılıyorum	5	18,5	19,2	26,9
	Tamamen Katılıyorum	19	70,4	73,1	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın,” **Performansı değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %73,1’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Şirketinize gösterdiği sadakat ve aidiyeti değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	1	3,7	3,7	3,7
	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,7	7,4
	Kısmen Katılıyorum	2	7,4	7,4	14,8
	Çoğunlukla Katılıyorum	2	7,4	7,4	22,2
	Tamamen Katılıyorum	21	77,8	77,8	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Şirketinize gösterdiği sadakat ve aidiyeti değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %77,8’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Göstermiş olduğu teminatlar değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	1	3,7	4	4
	Çoğunlukla Katılıyorum	3	11,1	12	16
	Tamamen Katılıyorum	21	77,8	84	100
	Total	25	92,6	100	
Missing	System	2	7,4		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Göstermiş olduğu teminatlar değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %84’ünün “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Göstermiş olduğu maddi teminatların nakde kolay çevrilip çevrilemediği yönü değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	1	3,7	4	4
	Çoğunlukla Katılıyorum	4	14,8	16	20
	Tamamen Katılıyorum	20	74,1	80	100
	Total	25	92,6	100	
Missing	System	2	7,4		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Göstermiş olduğu maddi teminatların nakde kolay çevrilip çevrilemediği yönü değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %80’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Banka bilgileri değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	1	3,7	3,8	3,8
	Çoğunlukla Katılmıyorum	1	3,7	3,8	7,7
	Çoğunlukla Katılıyorum	2	7,4	7,7	15,4
	Tamamen Katılıyorum	22	81,5	84,6	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Banka bilgileri değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %84,6’sının “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Faaliyet gösterdiği bölgenin ekonomik, sosyal/kültürel, politik, coğrafi yapısındaki mevcut durumlar ve değişiklikler değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	1	3,7	3,7	3,7
	Kısmen Katılıyorum	2	7,4	7,4	11,1
	Çoğunlukla Katılıyorum	8	29,6	29,6	40,7
	Tamamen Katılıyorum	16	59,3	59,3	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Faaliyet gösterdiği bölgenin ekonomik, sosyal/kültürel, politik, coğrafi yapısındaki mevcut durumlar ve değişiklikler değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %59,3’ünün “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Sahip ve ortaklarının özel yaşantısı değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	1	3,7	3,7	3,7
	Kısmen Katılıyorum	3	11,1	11,1	14,8
	Çoğunlukla Katılıyorum	5	18,5	18,5	33,3
	Tamamen Katılıyorum	18	66,7	66,7	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Sahip ve ortaklarının özel yaşantısı değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %66,7’sinin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Sahip ve ortaklarının moralitesi değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	2	7,4	7,4	7,4
	Kısmen Katılıyorum	2	7,4	7,4	14,8
	Çoğunlukla Katılıyorum	3	11,1	11,1	25,9
	Tamamen Katılıyorum	20	74,1	74,1	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Sahip ve ortaklarının moralitesi değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %74,1’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Sahiplerinin, ortaklarının, yöneticilerinin fiziksel sağlık durumu değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Çoğunlukla Katılmıyorum	2	7,4	7,7	7,7
	Kısmen Katılıyorum	5	18,5	19,2	26,9
	Çoğunlukla Katılıyorum	3	11,1	11,5	38,5
	Tamamen Katılıyorum	16	59,3	61,5	100
	Total	26	96,3	100	
Missing	System	1	3,7		
Total		27	100		

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Sahiplerinin, ortaklarının, yöneticilerinin fiziksel sağlık durumu değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %61,5’inin “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

Hakkında piyasadan alınan bilgiler (Mal/hizmet alış verişi yaptığı diğer firmalarla olan borç/alacak ilişkileri ve düzenli çalışma ve ödemeler durumu) değerlendirilmektedir.					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hiç Katılmıyorum	2	7,4	7,4	7,4
	Çoğunlukla Katılıyorum	1	3,7	3,7	11,1
	Tamamen Katılıyorum	24	88,9	88,9	100
	Total	27	100	100	

İstihbarat çalışmalarınız kapsamında, şirketinizden kredili mal/hizmet talebinde bulunan firmanın;” **Hakkında piyasadan alınan bilgiler (Mal/hizmet alış verişi yaptığı diğer firmalarla olan borç/alacak ilişkileri ve düzenli çalışma ve ödemeler durumu) değerlendirilmektedir.**” ifadesine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %88,9’unun “Tamamen Katılıyorum” yanıtını verdikleri görülmektedir. Bu sonuca göre, bu ifadenin ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntemlerden biri olduğu saptanmıştır.

4.2.4.7. İstatistik Uygulamalar

Anket çalışması ile ilgili yapılan istatistik uygulamalar aşağıda açıklanmıştır.

4.2.4.7.1. Faktör ve Güvenirlilik Analizleri

İstatistikî uygulamalara başlamadan önce ilk olarak ikinci bölümdeki verilerin belirli faktör başlıkları altında toplanıp toplanmadığına bakılmıştır ve bu amaçla faktör analizi uygulaması yapılmıştır.

İkinci bölüm ifadelerine ilişkin yapılan faktör analizi sonucunda Cronbach's Alpha değeri, ,979 olarak bulunmuştur. Aşağıda görüldüğü üzere 4 farklı faktör oluşturulmuştur. Bu, 4 farklı faktör, verilerin % 87,75'ini temsil etmektedir.

Total Variance Explained									
Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	20,06	66,858	66,858	20,06	66,858	66,858	11,81	39,35	39,35
2	2,908	9,692	76,55	2,908	9,692	76,55	6,175	20,582	59,932
3	2,059	6,865	83,415	2,059	6,865	83,415	5,113	17,044	76,976
4	1,302	4,339	87,754	1,302	4,339	87,754	3,233	10,778	87,754
5	0,885	2,951	90,705						
6	0,844	2,814	93,519						
7	0,56	1,867	95,386						
8	0,495	1,65	97,036						
9	0,409	1,365	98,401						
10	0,239	0,797	99,197						
11	0,09	0,301	99,498						
12	0,067	0,225	99,723						
13	0,056	0,187	99,91						
14	0,027	0,09	100						

Yapılan güvenilirlik analizinde soruların tamamının α değeri 0,05'in üstünde bir değere sahip olduğu saptandığı için hiçbir soru atılmamıştır. Bu dört faktörün dağılımı aşağıdaki tabloda gösterilmiş, faktörleri oluşturan sorular bu tabloda koyu renkle belirtilmiştir.

Rotated Component Matrix ^a				
	Component			
	1	2	3	4
s14	0,92	0,13	0,253	0,114
s11	0,894	0,12	0,278	0,198
s13	0,877	0,11	0,262	0,187
s30	0,876	0,13	0,244	0,242
s12	0,854	0,14	0,3	0,166
s23	0,852	0,23	0,423	0,147
s24	0,839	0,22	0,406	0,252
s22	0,829	0,46	0,022	0,097
s16	0,805	0,26	0,426	0,225
s15	0,756	0,41	0,3	0,333
s25	0,756	0,12	0,416	0,291
s26	0,698	0,47	0,227	0,323
s10	0,659	0,28	0,599	0,221
s28	0,632	0,4	0,419	0,256
s18	0,585	0,44	0,01	-0,4
s8	0,136	0,88	0,189	0,251
s7	-0,06	0,86	0,249	0,157
s29	0,311	0,8	0,282	0,153
s9	0,283	0,71	0,479	0,305
s21	0,56	0,69	0,358	0,088
s27	0,621	0,68	0,205	0,203
s17	0,626	0,64	-0,22	0,102
s20	0,323	0,23	0,816	0,107
s1	0,251	0,42	0,771	0,267
s3	0,286	0,5	0,707	0,032
s19	0,347	0,03	0,658	0,244
s2	0,375	0,3	0,599	0,517
s5	0,379	0,24	0,33	0,815
s6	0,251	0,4	0,186	0,776
s4	0,563	0,29	0,237	0,634
Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.				
a. Rotation converged in 10 iterations.				

Aşağıdaki tabloda ise faktörleri oluşturan sorular, bu soruların faktöre katkısı ve faktör adları sunulmuştur.

Tablo 5: Faktör Soruları ve Bu soruların Faktöre Katkısı

FAKTÖRLER	FAKTÖR KATKISI
FAKTÖR 1: FİRMANIN TİCARİ GEÇMİŞİ	
S.14. İtibarı değerlendirilmektedir.	,92
S.11. Ticari geçmişi değerlendirilmektedir.	,894
S.13. Ödeme prensipleri değerlendirilmektedir.	,877
S.30. Hakkında piyasadan alınan bilgiler (Mal/hizmet alış verişi yaptığı diğer firmalarla olan borç/alacak ilişkileri ve düzenli çalışma ve ödemeler durumu) değerlendirilmektedir.	,876
S.12. İstikrarı değerlendirilmektedir.	,854
S.23. Göstermiş olduğu teminatlar değerlendirilmektedir.	,852
S.24. Göstermiş olduğu maddi teminatların nakde kolay çevrilip çevrilemediği yönü değerlendirilmektedir.	,839
S.22. Şirketinize gösterdiği sadakat ve aidiyeti değerlendirilmektedir.	,829
S.16. Özvarlığı değerlendirilmektedir.	,805
S.15. İşletme sermayesi değerlendirilmektedir.	,756
S.25. Banka bilgileri değerlendirilmektedir.	,756
S.26. Faaliyet gösterdiği bölgenin ekonomik, sosyal/kültürel, politik, coğrafi yapısındaki mevcut durumlar ve değişiklikler değerlendirilmektedir.	,698
S.10. Varlık yönetimi değerlendirilmektedir.	,659
S.28. Sahip ve ortaklarının moralitesi değerlendirilmektedir.	,632
S.18. Yerleşik olup olmama durumu değerlendirilmektedir.	,585
FAKTÖR 2: FİRMANIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ	
S.8. Rekabet yönetimi değerlendirilmektedir.	,88
S.7. Karlılık ve masraf yönetimi değerlendirilmektedir.	,86
S.29. Sahiplerinin, ortaklarının, yöneticilerinin fiziksel sağlık durumu değerlendirilmektedir.	,8
S.9. Sahiplerinin sosyal statüsü değerlendirilmektedir.	,71
S.21. Performansı değerlendirilmektedir.	,69
S.27. Sahip ve ortaklarının moralitesi değerlendirilmektedir.	,68
S.17. Mağaza konumu değerlendirilmektedir.	,64
FAKTÖR 3: FİRMANIN MÜLKİYET YÖNETİMİ	
S.20. Gayrimenkul durumu değerlendirilmektedir.	,816
S.1. İşletme yönetimi değerlendirilmektedir.	,771
S.3. İştigal konusu değerlendirilmektedir.	,707
S.19. Mağaza mülkiyeti değerlendirilmektedir.	,658
S.2. İşletme yöneticisinin yönetim yeterliliği değerlendirilmektedir.	,599
FAKTÖR 4: FİRMANIN VARLIK YÖNETİMİ	
S.5. Sermaye yönetimi değerlendirilmektedir.	,815
S.6. Alacak-borç yönetimi değerlendirilmektedir.	,776
S.4. Satış yönetimi değerlendirilmektedir.	,634
Cronbach' Alpha: ,979 df: 24 Sig.: ,000	

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma kapsamında ağırlıklı olarak beyaz eşya sektörü ele alınmıştır. Anket ve mülakat sonuçlarının da gösterdiği gibi, bu sektörde genel olarak bayilik sistemi ile çalışılmakta ve bayi sayıları 4.000'e kadar çıkmaktadır. Bayilerin çoğunluğu karışık mal satan bayiler biçimindedir. Bu kadar çok sayıda bayinin vadeli alımlarının oluşturacağı şüpheli alacakların büyüklüğü düşündürücüdür. Dolayısıyla bu alacakları yönetecek, kredi tahsisinin etkili bir biçimde yapılmasını ve batık oluşmasını önleyecek sistem ya da önlemlere ihtiyaç duyulduğu anlaşılmaktadır.

Yapılan anket çalışması ve mülakatlar sonucunda oluşan alacakların yönetimi için yürütülen “Ticari İstihbarat” çalışmaları sırasında bazı firmalarda puanlama/derecelendirme sistemi ve mali tablo analiz yöntemi kullanılmakla beraber, çoğunlukla bunların kullanılmadığı belirlenmiştir. Bu yöntemlerden ziyade, istihbarat çalışanlarının kullanmayı tercih ettikleri değerlendirme kriterleri çerçevesinde dağıtım kanalındaki aracılardan-bayilerin- istihbaratı yapılarak, sonuçları yazılı ya da sözlü olarak rapor edilmektedir. Bu çalışma sırasında aracılardan/bayilerin;

- İşletme yönetimi değerlendirilmektedir.
- İşletme yöneticisinin yönetim yeterliliği değerlendirilmektedir.
- İstihbarat konusu değerlendirilmektedir.
- Satış yönetimi değerlendirilmektedir.
- Sermaye yönetimi değerlendirilmektedir.
- Alacak-borç yönetimi değerlendirilmektedir.
- Karlılık ve masraf yönetimi değerlendirilmektedir.
- Rekabet yönetimi değerlendirilmektedir.
- Sahiplerinin sosyal statüsü değerlendirilmektedir.
- Varlık yönetimi değerlendirilmektedir.
- Ticari geçmişi değerlendirilmektedir.
- İstikrarı değerlendirilmektedir.
- Ödeme prensipleri değerlendirilmektedir.
- İtibarı değerlendirilmektedir.
- İşletme sermayesi değerlendirilmektedir.
- Özvarlığı değerlendirilmektedir.
- Mağaza konumu değerlendirilmektedir.
- Yerleşik olup olmama durumu değerlendirilmektedir.
- Mağaza mülkiyeti değerlendirilmektedir.
- Gayrimenkul durumu değerlendirilmektedir.

- Performansı değerlendirilmektedir.
- Şirkete gösterdiği sadakat ve aidiyeti değerlendirilmektedir.
- Göstermiş olduğu teminatlar değerlendirilmektedir.
- Göstermiş olduğu maddi teminatların nakde kolay çevrilip çevrilemediği yönü değerlendirilmektedir.
- Banka bilgileri değerlendirilmektedir.
- Faaliyet gösterdiği bölgenin ekonomik, sosyal/kültürel, politik, coğrafi yapısındaki mevcut durumlar ve değişiklikler değerlendirilmektedir.
- Sahip ve ortaklarının özel yaşantısı değerlendirilmektedir.
- Sahip ve ortaklarının moralitesi değerlendirilmektedir.
- Sahiplerinin, ortaklarının, yöneticilerinin fiziksel sağlık durumu değerlendirilmektedir.
- Hakkında piyasadan alınan bilgiler (Mal/hizmet alış verişi yaptığı diğer firmalarla olan borç/alacak ilişkileri ve düzenli çalışma ve ödemeler durumu) değerlendirilmektedir.

Yapılan anket ve mülakat sonuçlarına göre, firmalarda çoğunlukla “Kredi İstihbarat Departmanı” dâhilinde bu çalışmalar yürütülmektedir. Ticari İstihbarat çalışmaları kapsamında vadeli satışların gerçekleşebilmesi için kredi onayı bu departmanda çalışan yöneticiler tarafından verilmektedir. Yapılan mülakat ve anket sonuçlarına göre, bu departmanda çalışanların çoğunluğunun bankacılık geçmişi bulunmamaktadır ve çalışma yöntemleri, iş hayatı içerisinde deneyimlerle öğrenilmektedir. Ayrıca mülakatlarda edinilen bilgilere göre ticari istihbarat yöntemlerini anlatan kaynaklar da yetersiz bulunmaktadır. Mevcut kaynakların konuya bankacılık açısından bakması yeni kaynakların oluşturulması gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır.

Mülakatlar sırasında ve anket içinde sorulan sorulara alınan yanıtlar, ticari istihbarat çalışmalarında kullanılan yöntem ve tekniklerin, bankacılık sisteminde kullanılan istihbarat yöntem ve tekniklerine benzediği ancak önemli noktalarda birbirinden ayrıldığı saptanmıştır. Örneğin, mülakatlarda sıkça belirtildiği gibi, bankacılık sisteminde mali tablolar ağırlıklı olarak kullanılmaktadır. Ticari istihbarat çalışmalarında ise mali tablolar çoğunlukla kullanılamamakla birlikte, sadece büyük zincir mağazalardan gerçek veriler içeren mali tablolar temin edebildikleri belirtilmiştir. Oysa mevcut bayiler genel olarak şahıs şirketleri ya da limitet şirketler biçimindedir. Yine yapılan mülakatlarda, ülkemizde kayıt dışı ekonominin yaygın olması nedeniyle,

mali tabloların güvenilir ve gerçek bilgiler taşımadığı görüşü hakimdir. Bundan dolayıdır ki, müşterilerin resmi verileri değil, sözlü olarak vermiş oldukları veriler dikkate alınmaktadır. Diğer bir konu ise piyasada marka gücü olan firmalar, bayilerden mali tablolar dahil birçok bilgi ve belgeyi rahatlıkla temin edebilirken, marka gücü olmayan firmalar satış yapabilmek için bu bilgi ve belgeler olmaksızın istihbarat çalışmaları yapmaya gayret etmektedirler. Çünkü müşteri zaten çok istekli olmadığı için bilgi ve belge vermekten kaçınmaktadır. Bu gibi durumlarda ticari çevrelerden alınan bilgiler ve müşterinin firmasına yapılan ziyaretler belirleyici olmaktadır.

Ticari istihbarat yapılırken, resmi, yarı resmi ve özel bilgi kaynaklarından yararlanılmaktadır. Bu kaynaklar içinde en önemlisi resmi kaynaklardır. Bilgi kaynaklarının bir diğer ayrımı, iç bilgi kaynakları ve dış bilgi kaynakları biçimindedir. Elde edilen bulgulara göre, firmada bulunan müşteri istihbarat bilgilerini içeren özel bilgi dosyası ve müşterinin firmadaki ciro, risk durumu, bayinin kuruluş tarihi gibi bilgileri içeren iç bilgi kaynakları en önemli ve öncelikli durumdadır. Müşterinin iş yerinde yapılan inceleme, satış servisinin verdiği bilgiler ve müşteriyle kişisel karşılıklı görüşmelerde alınan bilgiler de önemli iç bilgi kaynaklarıdır. Bankadan ve piyasadan alınan bilgiler en önemli dış bilgi kaynaklarını oluşturmaktadır. Tapu kaydı araştırması, sicil bilgileri izlenmesi, mahalli araştırmaları, kredi değerlendirme kurumlarından alınan bilgiler, vergi bilgileri gibi bilgiler de diğer önemli dış bilgi kaynaklarını oluşturmaktadır. Dolayısıyla gerek anket, gerek mülakat sonuçlarına göre ağırlıklı olarak yukarıda bahsedilen bilgi kaynaklarından yararlanılmaktadır.

Kredi tahsis edilirken ve kredi limiti belirlenirken müşterilerde “karakter”, “kapasite”, “kapital”, “karşılıklar” ve “koşullar” olarak adlandırılan kriterlere dikkat edildiği saptanmıştır. Yapılan mülakatlarda bu kriterler içinde en belirleyici olanın “karakter” olduğu belirtilmişse de yapılan anket sonucunda “koşullar” kriterinin ilk sırada olduğu görülmüştür. “karakter” ve “kapasite” kriterleri eşit öneme sahip ve ikinci sıradadır. “kapital” üçüncü ve mülakatlarda ikinci sırada olduğu söylenen “karşılıklar” ise son sırada yer almaktadır.

Yapılan mülakat ve anket sonuçlarına göre, müşterilerin kredi limiti çoğunlukla, göstermiş oldukları teminat oranına göre belirlenmektedir.

Müşterilere tanınan kredi limitlerine karşılık çeşitli teminatlar istenmektedir. Bu teminatlardan en önemlisi mülakatlarda da anket sonuçlarında da banka teminat mektubu ve ipotek olarak karşımıza çıkmaktadır. İkinci olarak kefalet tercih edilirken, müşteri çek/senetleri en son tercih olmaktadır. Teminatlarla ilgili olarak ankette ilgili soruda “diğer” seçeneğinin ifadesi olarak ve mülakatlarda da bizzati açıklanan “Doğrudan Borçlanma Sistemi”, yeni ve pratik bir teminat türü olarak karşımıza çıkmaktadır. Sözü edilen sistemde, banka, müşteriye bir limit tahsis eder, müşteri o limit dâhilinde faturalarını bankaya göndertir ve ödemeleri bankalar yaparlar. Bu, bankanın ödeme taahhüdünde olan bir yöntem olduğu için katılımcılar tarafından yaygınlaşması arzu edilmekte olduğu ve bu yönde çalışmalar yapıldığı bilgisi alınmıştır. Nitekim böylece vadeli satış yapan firma açısından hiçbir risk kalmayacaktır.

Krediler tahsis edildikten sonra takibe alınarak izlenmektedir. Kredinin izlenmesi, kredinin sorunlu hale dönüşmeden önce önlem alınmasını sağlamaktadır. Bu takibi sağlayan alacakların izlenmesidir. Yapılan anket sonuçlarına göre alacakların izlenmesi, ağırlıklı olarak “alacakların yaşlandırılması” ve “oran yardımıyla alacakların izlenmesi” yöntemleriyle yapılmaktadır.

Mülakatlar sırasında edinilen bilgilere göre Ticari İstihbarat yöntemleri ülkemizde uygulanmakta olup, Almanya, İtalya, İngiltere menşeli bazı beyaz eşya ana ülke firmaları bu uygulamaları model olarak almakta ve geliştirmekte olan Orta Doğu ve Balkan ülkelerinde istihbarat çalışmalarını başlatmaktadırlar.

Tüm bu açıklamalar doğrultusunda, ticari istihbarat çalışmalarında kullanılabilecek ve yukarıdaki değerlendirme kriterlerini içeren standart ve kullanışlı puanlama modellerinin geliştirilmesi, bu modellerin bilgisayar temelli desteklenmesini sağlayan paket programların ve matbu formların geliştirilmesi, konuya bankacılık değil, ticari yönden bakan yeni akademik kaynakların oluşturulması, istihbarat çalışmalarının yaygınlaştırılarak bayilik sistemi ile çalışan diğer firmalara ve farklı sektörlerle uyarlanması ve bu sayede batık oluşumlarını ve finansal başarısızlıkları önleme çabalarına katkıda bulunulması, bu çalışmanın önerilerini oluşturmaktadır.

KAYNAKÇA

Akdoğan, Nalan ve Nejat Tenker, **Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri**, 7. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi, 2001.

Akgüç, Öztin, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, Genişletilmiş 5. Baskı, İstanbul: Avcıol Basım-Yayım, 1991.

Akgüç, Öztin, **Mali Tablolar Analizi**, Gözden Geçirilmiş 12. Baskı, İstanbul: Arayış Yayınevi, 2006.

Akipek, Jale G., **Türk Eşya Hukuku Mahdut Ayni Haklar (Menkul Rehni Hariç)**, 3.Kitap, Ankara: Sevinç Matbaası, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları No:350, 1974.

Aktepe, Sezin, "İpoteğin Alacağa Bağlı Hak Olması ve Diğer Özellikleri", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Yıl:6, Sayı:12, Güz 2007/2, ss. 177-193.

Apak, Sudi ve Engin Demirel, **Finansal Yönetim**, Cilt:1, Sermaye Piyasaları, İstanbul, Ankara, İzmir ve Adana: Papatya Yayıncılık Eğitim, 2009.

Aras, Güler, **Ticari Bankalarda Kredi Portföyünün Yönetimi**, İstanbul: Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No: 30, Nisan 1996.

Arat, Emin, **Finansal Analiz Aracı Olarak Oranlar İlkeler & Yorumlar**, İstanbul: Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı, 2005.

Argun, Doğan, Cemal İbiş ve Volkan Demir, **Mali Tablolar Analizi Uygulamaları**, İstanbul: İSMMMO Yayınları, 2007.

Ataçoğlu, Hüsamettin, "Kredi Riski Takibi, Sorunlu Krediler ve Erken Uyarı Sistemleri", **Yayınlanmamış Doktora Tezi**. T.C. İstanbul Üniversitesi, SBE, 2006.

Ataman, Ümit ve Rüstem Hacırüstemoğlu, **Yöneticiler İçin Muhasebe ve Finans Bilgileri**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 1999.

Ataman, Ümit, **Genel Muhasebe Muhasebede Dönem Sonu İşlemleri Cilt II**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, Nisan 2005.

Ayboğa, Hanifi, "Taksitli Satışlar ve Tekdüzen Hesap Planı'na Göre Muhasebe Kayıtları", **Muhasebe-Finansman Dergisi**, Yıl:6, Sayı:6, Eylül 1997, ss.11-51.

Ayyıldız, Filiz (Kulaksızoğlu), "Alacakların Riski", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 1992.

Bahtiyar, Mehmet, **Ticari İşletme Hukuku**, Gözden Geçirilmiş 9. Bası, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2010.

Bakır, Pınar, **Finansal Yönetim**, Yayın No: 399/633, İstanbul: Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları, 1985.

Başaran, Levent, “Kredilendirme Kriterlerinin Sektörel Bazda İrdelenmesi Maden ve Kağıt-Ambalaj Sektörüne Yönelik Bir Uygulama”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi BSE, 2004.XXX

Berk, Niyazi, **Bankalarda Pazara Yönelik Kredi Yönetimi**, İstanbul: Esbank Yayınları, 1997.

Berk, Niyazi, **Finansal Yönetim**, 9.Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2007.

Beyaz Eşya Sanayisi, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Hazırlayan: Bora Esen, 2008.

Bodur, Çağlayan ve Suat Teker, “Ticari Firmaların Kredi Derecelendirmesi: İMKB Firmalarına Uygulanması”, **İTÜ Dergisi/B** Sosyal Bilimler Cilt:2, Sayı:1, Aralık 2005, ss.25-36.

Bodur, Çağlayan ve Suat Teker, “Ticari Firmaların Kredi Derecelendirmesi: İMKB Firmalarına Uygulanması”, **Uluslararası Finans Sempozyumu 2005: Finans Sektöründe Bilgi Yönetimi ve Ölçek Ekonomileri İlişkisi**, İstanbul: 09-10 Haziran 2005, ss.267-300.

Brigham, F.Eugene & Gapenski, C.Louis, **Financial Management Theory and Practice Eight Edition**, Fort Worth, The Dryden Press, 1997.

Budak, Ali Cem (Hızl.), “Şirket Kurtarma Hukuku ve Banka Alacaklarının Cebri İcra Yoluyla Tahsili”, **Türk, İngiliz ve ABD Hukukunda İşletmelerin Ödeme Güçlüğü Sorunları ve Banka İlişkileri Sempozyumu**, İstanbul Sanayi Odası ve Marmara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Enstitüsü.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, **Alacakların Yönetimi**, Tüccarın El Kitabı Serisi-I, Bursa: İletişim ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü, Kasım 2007.

Cansel, Erol, **Tapu Siciline İtimat Prensibi**, Ankara: Ajans Türk Matbaası, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınlarından No. 191, 1964.

Civan, Mehmet, **Finansal Muhasebe**, Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi Basımevi, 2002.

Coşkun, Metin ve Mehmet Başar, **Bankacılık Uygulamaları**, Nurhan Aydın (Ed.), **Anadolu Üniversitesi Yayınları**, Anadolu Üniversitesi Yayın No: 1361, Açıköğretim Fakültesi Yayın No: 728.

Çabuk, Adem ve İbrahim Lazol, **Mali Tablolar Analizi**, Ankara: Nobel Yayınları, 2005.

Çakır, Abdullah, Enflasyonist Ortamda Alacakların Yönetimi (Kredi Satış ve Tahsilât) Sivas'ta Bir Uygulama", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Cumhuriyet Üniversitesi SBE, 2000.

Çanakçıoğlu, Mustafa, **Finansal Muhasbe**, İstanbul: İSMMMO Yayınları, Yayın No.107, Nisan 2008.

Çiloğlu, Erdoğan, **Bankacılıkta İstihbarat**, Ankara: Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, No.151, 1988.

Doğan, Vahit, **Banka Teminat Mektupları**, Yenilenmiş 3. Bası, Ankara: Seçkin, 2005.

Dolunay, Murat Bilge, "İşletmelerde Kredibilitenin İncelenmesi", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2005.

Durmuş, Ahmet Hayri ve Mehmet Emin Arat, **İşletmelerde Mali Tablolar Tahlili İlkeler&Uygulamalar**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, İstanbul: 1997.

Ercan, Metin Kamil ve Ünsal Ban, **Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim**, Ankara: Gazi Kitabevi, 2005.

Erdem, H. Ercüment, "Ticari işletme Rehninde Güncel Sorunlar", **Bankacılar**, Yıl: 22, Sayı: 76, (Mart 2011).ss.42-60

Erkan, Mehmet, **Enflasyonist Ortamda İşletmelerin Ticari Kredi Yönetimi**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları; No.380., Afyon İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları; No.7, 1990.

Erolsun, Çağrı, "Firmaların Kredi Değerliliği Analizi ve Raporlanması", **Yayınlanmamış Doktora Tezi**, T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2006.

Fındık, Hakkı, "Ticari Alacakların Bağımsız Denetimi ve Bir Uygulama", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2009.

Girginer, Nuray, "Ticari Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesinde Çok Kriterli Yaklaşım: Özel ve Devlet Bankası Karşılaştırılması", **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı:37, 2008, ss.137-141.

Gökçen, Gürbüz, **Genel Muhasebe İlkeler ve Tekdüzen Hesap Planı Uygulamaları**, İstanbul: Beta, 2007.

Guerard John B & Schwartz Eli, **Quantative Corporate Finance**, New York,USA, Springer Science+Business Media, 2007.

Gücenme, Ümit, **Genel Muhasebe**. İstanbul: Aktüel, 2005.

Güldiken, Nevzat, “Bilginin Elde Edilmesi ve Korunmasında Ekonomik İstihbarat Sistemlerinin Rolü” **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 7, Sayı 2, 2006,ss.169-182.

Güven, Ayşegül, “Kredilendirme Sürecinde Firma Derecelendirilmesi ve Sermaye Yeterliliği Rasyosu ile Aktif Kalitesi Üzerindeki Etkisi” **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C.İstanbul Üniversitesi SBE, 2010.

Hacıoğlu, Ümit ve Hasan Dinçer, **Finansa Giriş Teori ve Uygulama**, 1. Bası, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2009.

Hatipoğlu, Hüseyin, “Ticari Bankacılık Sektöründe İlişkiye Dayalı Kredilendirme Sürecinin Belirleyicileri”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Atılım Üniversitesi SBE, 2007.

Helfert Erich A., **Tecniques of Financial Analysis**, Illinois, Richard D. Irwin, INC., Hoomewood, 1963.

Irmak, Ramazan, Gül Arslan Kurnaz, Bülent Çağlayan ve Behçet Bal, **Muhasebenin Genel Esasları Muhasebe Hata ve Hileleri ile Bunların Tespit Yöntemleri ve Hesapların Denetimi**, Ankara: Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları Serisi: 7, 2002.

İlhan Cemalcılar, **Pazarlama**, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 1987.

İSMMMO Mevzuat Serisi 2, **Muhasebenin Temel Kavramları ve Tekdüzen Hesap Planı**, İstanbul: İSMMMO Yayınları, 2006.

İSMMMO Mevzuat Serisi 2, **Muhasebenin Temel Kavramları ve Tekdüzen Hesap Planı, 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10-11-12-13-14 No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği, Enflasyon Düzeltmesi Hesapları Dahil**, İstanbul: Mart Matbaacılık, 2005.

Jim Bylthe, **Pazarlama İlkeleri**, Yavuz Odabaşı (Çev.), Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul: 2001.
Katırcıoğlu, Hakan, ”Basel-II Standartlarına Göre Ticari Bankalarda Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Yıldız Teknik Üniversitesi SBE, 2006.

Kayıhan, Şaban, “Ticari İşletme Rehni”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 1994.

Keser, Esra, “Kobi Kredilerinde Finansal Analizin Etkin Kullanım Koşulları”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi BSE, 2008.

Kostakoğlu, Cengiz, **Banka Kredi Sözleşmelerinden Doğan Uyuşmazlıklar Yargıtay İçtihatları İtirazın İptali ve Menfi Tespit Davaları**, Son Yargıtay Kararları İle Genişletilmiş 2. Baskı, İstanbul: 1996.

Mavili, Pınar Top, ”Ticari Bankacılıkta Sorunlu Krediler ve Yönetimi”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, 2008.

Nalçacı, Münevver, **Alacakların Yönetiminde Muhasebe Politikasının Belirlenmesi ve Uygulanması**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları; No.210, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları; No.45, 1986.

Okka, Osman, **İşletme Finansmanı**, 1. Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2006.

Oy, Osman ve Gülcan Güngöler, **Türk Hukuk Mevzuatına Göre Kredi ve Kredi Teminatları**, 1. Bası, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2008.

Oy, Osman, **Kredi ve Kredi Teminatları ve Kredi Suçları**, 1. Bası, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2003.

Ömer Baybars Tek, **Pazarlama İlkeler ve Uygulamalar**, İzmir: Enkare Bilgisayar Sistem Grafik, 1990.

Önal, Yıldırım B., **Türkiye’de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi**, 1. Baskı, Yayın No:112. Ankara: Sermaye Kurulu Piyasası Yayınları, 1998.

Özdemir, Argun, “Tüketim Kooperatiflerinde Alacakların Yönetimi ve Net İşletme Sermayesi Üzerindeki Etkisi”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 1998.

Öztürk, İsmet, ” Bankalardaki Ticari Kredi Uygulamalarında Mali Tahlil ve İstihbaratın Etkinliği (Gaziantep Halıcılık Sektörü Uygulaması: 1999-2004)” **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C.Gaziantep Üniversitesi SBE, 2005.

Pamukçu, İ.İzzettin, **Bütün Yönleri İle ve Çeşitli Örneklerle Teminat Mektupları**, Ankara: 1976.

Pellumbi, Sokol, “Banka Kredi Hukukunda Teminatlar”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2006.

Pinches, George E., **Essentials of Financial Management Fourth Edition**, New York, Harper Collins Publishers, 1992.

Poyraz, Orhan, “Kredi Talebinde Bulunan İşletmelerin Finansal Tablolarında Yapılan Düzeltme ve Arındırma İşlemleri Üzerine Bir İnceleme”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi, SBE, 2010.

Reisoğlu, Seza, “Ticari İşletme Rehni ve Son Yasal Düzenleme”, **Bankacılar**, Yıl: 14, Sayı: 47, (Aralık 2003).ss.107-121.

Reisoğlu, Seza, **Banka Teminat Mektupları ve Kontrgarantiler**, Genişletilmiş 3. Baskı, Ankara: Doğu Matbaacılık, 1997.

Reisoğlu, Seza, **Banka Teminat Mektupları ve Kontrgarantiler**, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara: Ayyıldız Matbaası A.Ş., 1990.

Reisoğlu, Seza, **Bankacılık Hukuku Yönünden Borçlar Hukuku Kuralları**, Ankara: TİSA Matbaacılık, 1970, Türkiye Bankalar Birliği Yayın No: 40, Eğitim Merkezi Ders Kitapları Serisi No: 6.

Reisoğlu, Seza, **Bankacılık Hukuku Yönünden Borçlar Hukuku Kuralları**, Gözden Geçirilmiş 3. Baskı, Ankara: İlk-San Matbaası, 1970, Türkiye Bankalar Birliği Yayın No: 40, Eğitim Merkezi Ders Kitapları Serisi No: 6.

Reisoğlu, Seza, **Türk Hukukunda Ve Bankacılık Uygulamasında Kefalet**, Akara: 1992.

Reisoğlu, Seza, **Türk Kefalet Hukuku**, Ankara: Ajans Türk Matbaası, 1964, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınlarından No:189.

Rodoplu, Gültekin, **Banka İşletmeciliği (Ders Notları)**, İstanbul İ.T.İ.A. Ticari Bilimler Fakültesi Yayınları No: 3, Kamu ve Halk İşletmeciliği Enstitüsü Yayınları No: 1, İstanbul: 1981.

Rodriguez Ricardo J., **Finansal yönetim**, Ali İhsan Karacan (Çev.), Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları; No.35, 1996.

Samırkaş, Mustafa Can, “Türkiye’de Mali Tahlil ve İstihbarat Çalışmalarının Basel II Standartlarına Uyumu ve Katılım Bankaları Üzerinde Bir Uygulama”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Çukurova Üniversitesi SBE, 2009.

Sayım, Ferhat, **Bankalarda Kredi Karşılıkları Sistemi ve Vergisel İncelemesi**, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No: 244, Şubat 2006.

Sel, Derya, “Ticari Bankalarda Sorunlu Kredilerin Nitel ve Nicel Veriler ile Belirlenmesi”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi BSE, 2009.

Selimler, Hüseyin, ”Türk Bankacılık Sektöründe Sorunlu Kredilerin Varlık Yönetim Şirketlerince Tasfiyesi, Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye Uygulaması” **Yayınlanmamış Doktora Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi BSE, 2006.

Semiz, Mustafa, Bengü Ocak ve Öznur Aydın, **Bilgisayarda İstatistik Uygulamaları**, 1. Baskı, Konya: Dizgi Ofset Matbaacılık, 2008.

Sevilengül, Orhan, **Bankalarda Kredi Müşterilerinin Finansal Tablolarının Analizi ve Türkiye Uygulamasının Değerlendirilmesi**, Ankara: Yazarın Kendi Yayını, 1993.

Sezgin, Halil, "Müşteri Kredi Riskinin Ölçülebilirliği ve Bir Uygulama", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2003.

Soykan, Mehmet Erkan, "Alacak ve Kredi Riski Yönetimi: Uygulamalı Bir Araştırma", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Erciyes Üniversitesi, SBE, 2008.

Şafak, Ali, "Teminat Amaçlı Alacağın Temliki", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Marmara Üniversitesi SBE, 2010.

Şahan, Gökhan, "Kefalet Sözleşmesinin Sona Ermesi", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Erciyes Üniversitesi SBE, 2007.

Şahbaz, Nazan, "Türk Bankacılık Sektöründe Sorunlu Krediler ve Makro Ekonomik Etkileri: Türkiye Örneği", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Afyon Kocatepe Üniversitesi SBE, 2010.

Şakar, Birgül, **Banka Kredileri ve Yönetimi**, İstanbul: Beta, 2006.

Şekerbank T.A.Ş., **Mali Tahlil ve İstihbarat**, 4. Baskı, 2009.

Tekindağ, Faruk Cengiz, "Kredi Risk Yönetim Aracı Olarak Kobi Kredileri İçin Alternatif Kredi Skorum Model Önerisi ve Uygulama", **Yayınlanmamış Doktora Tezi**. T.C. Anadolu Üniversitesi, SBE, 2010.

Türkiye İş Bankası, **İstihbarat ve Mali Tahlil**, 4.Baskı, Ankara: Eğitim Müdürlüğü, Yayın No:41, Doğu Matbaacılık, 4 Mayıs 1992.

Türkiye İş Bankası, **İstihbarat**, 2. Baskı, İstanbul: Yetenek Yönetimi Bölümü, Yayın No:82.G.M. Matbaacılık, 2009.

Türkiye İş Bankası, **Kredi**, 5. Baskı, İstanbul: Yetenek Yönetimi Bölümü, Yayın No:80.,G.M. Matbaacılık, 2010.

Ünay, Vecdi, **3182 Sayılı Bakanlar Kanunu Gereğince Bankalarca İç Ticaretin ve Sanayiinin Finanse Edilmesi Usulleri**, İstanbul: Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş., Yayın No.5, 1985.

Yalkın, Mehmet Burak, "Basel II Kapsamında Şirket Derecelendirme ve Bankaların Mali Tahlil Birimleri Açısından Değerlendirilmesi" **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C. Gazi Üniversitesi EBE, 2007.

Yetişken, Ayşen, "Ticari Alacak Yönetimi ve Nakit Bütçesine Etkisi", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C.Marmara Üniversitesi, SBE, 2010.

Yıldırım, Melahat, "Konaklama İşletmelerinde İşletme Sermayesi (Alacak- Nakit- Stok) Yönetiminin İşletme Karlılığı Üzerine Etkisi", **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. T.C.Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, 2006.

Yüksel, Ali Sait, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 448/681, 7. Bası, İstanbul: 1992.

Yüksel, Ali Sait, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, No: 520/754, 8. Bası, İstanbul: 1997.

Zengin, Yasemin ve Ece Erdener, "Basel II: Şirket Derecelendirilmesinde Kalitatif Faktörlerin Geliştirilmesi" **I. Uluslararası Sempozyum: Kobi'ler ve Basel II Basel II'ye Geçiş Öncesi Kobi'lerde Genel Durum Değerlendirmesi: Sorunlar ve Çözüm Önerileri Bildiriler Kitabı**, İzmir: İzmir Ekonomi Üniversitesi, 02-03-04 Mayıs 2008.ss.343-350

KİŞİSEL GÖRÜŞMELER

Alaçam, Birol. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 16 Mayıs 2011.

Albayrak, Necdet. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 14 Mayıs 2011.

Alptekin, M. Nuri. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Başkanı-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme. İstanbul: 02 Kasım 2010.

Beyaz, Erkan. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 30 Mayıs 2011.

Cebeci, Güven. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 18 Mayıs 2011.

Dervişoğlu, M.Uğur. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 17 Mayıs 2011.

Diker, Ömer.-Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 16 Mayıs 2011.

Güven, Nuri – Avukat -"Alacakların Teminatlandırılması" konulu görüşme İstanbul: 18 Mayıs 2011.

İlköz, Celalettin. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 30 Mayıs 2011.

Mercan, Hamit. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 16 Mayıs 2011.

Nakipoğlu, Günay. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-"Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat" konulu görüşme İstanbul: 31 Mayıs 2011.

Saçlı, Cihangir. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 05 Kasım 2010.

Tarım, İsmet. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 17 Mayıs 2011.

Taslak, Murat. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 06 Şubat 2010.

Topaloğlu, Nusret. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 02 Haziran 2011.

Ulutaş, Faruk. -Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 17 Mayıs 2011.

Yağal, Özkan.-Özel Sektör İstihbaratçılar Birliği Üyesi-“Alacakların Yönetiminde Ticari İstihbarat” konulu görüşme İstanbul: 24 Mayıs 2011.

İNTERNET KAYNAKLARI

27 Temmuz 2007 Tarihli Resmi Gazete Sayı: 26588, **Finasal Kiralama, Faktoring, Finasman Şirketlerince Alacakları İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Tebliğ**

<http://www.finansfaktoring.com.tr/documents/mevzuat/FINANSFAKTORINGTEBLIG.pdf>
(20.03.2011)

Adnan Deynekli, **4949 Sayılı Kanunla Değişik İcra ve İflas Kanununa Göre Adi ve Rehinli Alacakların Sırası**

<http://auhf.ankara.edu.tr/dergiler/auhfd-arsiv/AUHF-2004-54-01/AUHF-2004-54-01-Deynekli.pdf> (19.04.2011)

Bankalarca Karşılık Ayrılacak Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Esas ve Usuller Hakkında Yönetmeliğin Uygulanmasına İlişkin Genelge

<http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/BankacilikKanununaIliskiniDuzenlemeler/1849karsilikIyonIlsIgenelge.pdf> (20.02.2011)

Bankalarca Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik

<http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/BankacilikKanununaIliskiniDuzenlemeler/1707KarsilikIY%C3%B6netmeligiI6I3I10.pdf> (20.02.2011)

Beyaz Eşya Sektör Raporu, European Commission, Enterprise And Industry, Hazırlayan: Özden, V.Damla, ss.2-21, Avrupa İşletmeler Ağı-Karadeniz, 2009.
http://www.blacksea-een.org/dosyalar/BB_sekrap/BB_sekrap-9-44.pdf (26.03.2011).

Davut Gürses, **Kredi Teminatı Olarak Üst Hakkı İpoteği**, Bankacılar, Sayı: 76, Mart 2011
<http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/userfiles/file/ecg/bankacilar%2076.pdf> (19.04.2011)

Fahrettin ARAL, **Topyekün Temlik**
<http://auhf.ankara.edu.tr/dergiler/auhfd-arsiv/AUHF-1991-1992-42-01-04/AUHF-1991-1992-42-01-04-Aral.pdf> (19.04.2011)

<http://archive.ismmmo.org.tr/docs/yayinlar/kitaplar/2007DonemSonuIslemleri/donemsonu2007.pdf>(25.01.2011)

Kandi, Sangareddy, “**A Study On Credit Risk Managementat Syndicate Bank In Partial Fulfillment Of The Requirement For The Award Of The Degree**”, Master Of Business Administration From Osmania University DVR Post Graduate Institute Of Management Studies, 2009-2011.
<http://www.scribd.com/doc/49677018/credit-risk-management3> (10.01.2010)

Mustafa Öztürk - Adnan Menderes Üniversitesi / Bora Aktan – Yaşar Üniversitesi
<http://www.kto.org.tr/tr/dergi/dergiyazioku.asp?yno=653&ano=59> (18.04.2011)

Şeref Ertaş, **Ticari İşletme Rehni**
<http://web.deu.edu.tr/hukuk/dergiler/DergiMiz7-ozel/PDF/ertas2.pdf> (19.04.2011)

T.C. Sanayi Ve Ticaret Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü, Sektörel Raporlar ve Analizler Serisi, **Beyaz Eşya Sektörü Raporu**, Nisan 2010
http://www.sanayi.gov.tr/Files/Documents/beyaz_esya_sektoru-07052010154103.pdf (26.03.2011).

ÖZGEÇMİŞ

Nursen UZUNDURKAN, 1973 Zonguldak doğumludur. 2000 yılında Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi Eğitim İletişimi ve Planlaması Bölümü'nde Lisans eğitimini tamamlamıştır. 2011 yılında Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim dalı Uluslararası İşletmecilik Bölümü'nde Yüksek Lisans eğitimini tamamlamıştır.

2002- 2006 yılları arasında finans sektöründe, sigorta alanında faaliyet gösteren Commercial Union Plc.'de (AVIVA) sırasıyla Finansal Danışman ve Kıdemli Finansal Danışman olarak çalışmıştır.

2006-2011 yılları arasında İstanbul'daki vakıf üniversitelerinde Sürekli Eğitim Merkezi Eğitim Koordinatörü ve Meslek Yüksekokulu Bankacılık ve Sigortacılık Programı'nda Öğretim Görevlisi olarak çalışmıştır.

Halen İstanbul'da bir vakıf meslek yüksek okulunda Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Programı'nda Öğretim Görevlisi ve Sürekli Eğitim Koordinatörlüğü Eğitim Koordinatörü görevlerini yürütmekte olan Nursen UZUNDURKAN, aynı zamanda Bireysel Emeklilik Sistemi aracıdır.

RESUME

Nursen UZUNDURKAN was born in Zonguldak, 1973. She was graduated of Anatolia University Communcation Sciences Faculty, Comminication and Planning of Education Department Bachelor's Degree, in 2000. She was graduated of Marmara University Social Sciences Institute, International Business Administation Department Master Degree, in 2011.

She was worked at the Commercial Union Plc. (AVIVA) which is at the insurance area of finance sector as a Financial Advisor and Senior Financial Advisor between 2002-2006.

She was worked at the universities of vocational in İstanbul as an Education Coordinator of Continuing Education Center and Lecturer at the Programme of Banking and Insurance between 2006-2011.

She is working at the school of vocational in İstanbul as a Lecturer at the Programme of Finance, Banking and Insurance and Education Coordinator of Continuing Education Center. She has Certificate of Pension Agent from T.C. Undersecretariat of Treasury.