

T.C.
TRAKYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
BANKACILIK ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ



**TÜRK BANKACILIK SİSTEMİ, TİCARİ
BANKALARIN KREDİ YÖNETİMİ: ÜRETİM,
TİCARET VE FAKTORİNG FİRMALARINDA
KREDİ TALEP DEĞERLEMESİ**

AYKUT TİKİCİERİ

TEZ DANIŞMANI:
DR. ÖĞR. ÜYESİ ENVER ERDİNÇ DİNÇSOY

EDİRNE 2019

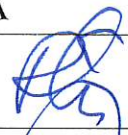


T.C.
TRAKYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
BANKACILIK ANABİLİM DALI

PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

AYLUT TIKÇIŞI tarafından hazırlanan
TÜRK BANKACILIK SİSTEMİ, TİCARİ BANKALARIN KREDİ YÖNETİMİ: ÜRETİM, TİCARET
VE FAALİYET FİRMALARINDA KREDİ TALEP DEĞERLENERİ

Konulu Yüksek Lisans tezinin Sınavı, Trakya Üniversitesi Lisansüstü Eğitim-Öğretim
Yönetmeliği'nin 19-6 maddeleri uyarınca 15/06/2019 Perşembe günü saat
15.00 'da yapılmış olup, yüksek lisans tezinin
* Kabul edilmesine OYBİRLİĞİ/OYÇOKLUĞU ile karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYELERİ	KANAAT	İMZA
Doç. Dr. E. Recep ERBAY	Kabul edilmesine	
Dr. Öğr. Doç. E. Erdine DURSUN	Kabul edilmesine	
Dr. Öğr. Üyesi Murat OCAK	Kabul Edilmesine	

* Jüri üyelerinin, tezle ilgili kanaat açıklaması kısmında "Kabul Edilmesine/Reddine" seçeneklerinden birini tercih etmeleri gerekir.

T.C
YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
ULUSAL TEZ MERKEZİ

TEZ VERİ GİRİŞ FORMU

Referans No	10256103
Yazar Adı / Soyadı	AYKUT TİKİCİERİ
T.C.Kimlik No	29257989876
Telefon	5321784212
E-Posta	tikicieriaykut@gmail.com
Tezin Dili	Türkçe
Tezin Özgün Adı	Türk Bankacılık Sistemi, Ticari Bankaların Kredi Yönetimi: Üretim, Ticaret Ve Faktoring Firmalarında Kredi Talep Değerlemesi
Tezin Tercümesi	Turkish Banking System, Credit Management of Commercial Banks: Credit Request Evaluation in Manufacturing, Trading and Factoring Companies
Konu	Bankacılık = Banking ; Ekonomi = Economics
Üniversite	Trakya Üniversitesi
Enstitü / Hastane	Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim Dalı	Bankacılık Anabilim Dalı
Bilim Dalı	
Tez Türü	Yüksek Lisans
Yılı	2019
Sayfa	159
Tez Danışmanları	DR. ÖĞR. ÜYESİ ENVER ERDİNÇ DİNÇSOY
Dizin Terimleri	Ticari krediler=Commercial credits ; Kredi tahsisi=Credit allocation ; Türk bankacılık sektörü=Turkish banking sector
Önerilen Dizin Terimleri	Bankacılık Sektörü, Kredi Tahsis, Finansal Analiz, Kredi Analizi, Türkiye

20.06.2019

İmza:.....



Tezin Adı: Türk Bankacılık Sistemi, Ticari Bankaların Kredi Yönetimi: Üretim, Ticaret Ve Faktoring Firmalarında Kredi Talep Değerlemesi

Hazırlayan: Aykut TİKİCİERİ

ÖZET

Bankacılık sektörünün aktif yapısının yaklaşık %65'lik kısmı verilen kredilerden oluşmaktadır. Bu kredilerin finansmanı önemli oranda yabancı kaynaklarla yapılmaktadır. Yabancı kaynakların banka için bir faiz maliyeti vardır. Bankacılık sektörü oligopol piyasa olması sebebiyle, rekabet yoğun ve kâr marjları sınırlıdır. Bankaların faiz maliyetine katlanarak temin ettiği kaynakları yetersiz firmalara aktarması bankanın kredi riskini arttıracak ve nakit akışına zarar verecektir.

Ülkemizde mevduatların ve kredilerin vadeleri uyumsuz, bankaların aktif ve pasif yapısı vade yönüyle birbirinden çok farklıdır. Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları ve yatırımcılar nezdinde bankanın imajını arttıran en önemli kriterlerden biri düşük sorunlu alacak rasyosudur. Bu rasyo ise etkin kredi analiziyle minimize edilebilir.

Bu çalışmada; Türk bankacılık sisteminin genel yapısı ve sektöre yön veren bankaların tarihi, nakit ve gayri nakit kredi ürünleri ve uygulamadaki kullanımı, bankaların karşılaşılabileceği sektörel riskler açıklanmıştır. Bankalarca, üretim ve ticaret firmalarının faaliyet döngüsünün analiz edilerek nakit kredi ihtiyaçlarının nasıl belirlendiği, kârlılık analizi, likitide analizi, mali yapı analizi gibi önemli finansal analizleri, rasyo ve yorumlamaları oluşturulan veya KAP'dan temin edilen bilançolar yardımıyla açıklanmıştır. Firmaların varlık, istihbarat ve moralite analizleri, kredinin ikincil ödeme kaynaklarının (teminatlarının) oluşturulması gibi hususlar açıklanarak, bankalarda kredi tahsis süreçleri ve kredilerin nasıl yönetildiği ele alınmıştır.

Çalışmanın son kısmında; faktoring sektörü ve hizmetleri, faktoring firmalarının analiz edilmesi ve kredi tahsis süreçleri açıklanmış, BDDK ve TBB'den edinilen bilgilerle karşılaştırmalı analizlere yer verilmiştir. KAP'da yayınlanan bilgilerden faydalanılarak, bankaların seçici yaklaştığı faktoring firmalarında, üretim ve ticaret firmalarında çeşitli analiz ve yorumlamalar yapılmış olup, sonuç ve önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık Sektörü, Kredi Tahsis, Finansal Analiz, Kredi Analizi, Türkiye

Title of Thesis: Turkish Banking System, Credit Management of Commercial Banks:
Credit Request Evaluation in Manufacturing, Trading and Factoring Companies

Prepared By: Aykut TIKİCİERİ

ABSTRACT

Approximately 65% of the asset structure of the banking sector consists of loans granted. These loans are financed by foreign sources. Foreign resources have an interest cost for the bank. As the banking sector is an oligopoly market, competition is intense and profit margins are limited. The fact that the banks transfer the resources they have obtained from the interest cost to insufficient firms will increase the credit risk of the bank and damage the cash flow.

In Turkey, the maturities of deposits and loans are incompatible, while the asset and liability structure of banks is very different from each other in terms of maturity. One of the most important criteria that increases the image of the bank among international credit rating agencies and investors is the low Non - Performing Loan (NPL) ratio. This ratio can be minimized by effective credit analysis.

In this study; The general structure of the Turkish banking system and the history of the banks that steer the sector, their cash and non-cash loan products and their use in practice, and the sectoral risks that banks may face are explained. Banks' analysis of the operational cycle of the manufacturing and trading firms and how they identify their cash loan needs, profitability analysis, liquidity analysis, financial structure analysis, and financial statements, ratios and interpretations are explained with the help of the balance sheets created or obtained from public disclosure platform (PDP). The issues such as asset, intelligence and morality analysis of the firms, the creation of

secondary payment sources (collaterals) of the loan are explained and the credit allocation processes and how the loans are managed are discussed.

In the last part of the study; factoring sector and services, analysis of factoring firms and credit allocation processes are explained and comparative analyzes are provided with the information obtained from banking regulation and supervision agency (BRSA) and the banks association of Turkey. By utilizing the information published in public disclosure platform (PDP), various analyzes and interpretations have been made in factoring firms, manufacturing and trade firms, where banks are selectively approached, and results and suggestions have been made.

Keywords: Banking Sector, Credit Allocation, Financial Analysis, Credit Analysis, Turkey

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın şekillenmesi aşamalarında beni yönlendiren bilgi ve tecrübesini aktaran değerli danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Enver Erdiç DİNÇSOY'a, bugüne kadar ders aşamasında ve bilimsel yönümün gelişmesinde önemli katkıları olan tüm bölüm hocalarıma teşekkür ediyorum. Beni yetiştiren anne ve babama, tez çalışmam sırasında yeterince ilgilenemediğim eşime teşekkür ediyorum. Tezimde incelediğim konuların ilgi duyanlara faydalı olmasını temenni ederim.

EDİRNE-2019

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT.....	iii
ÖNSÖZ.....	v
TABLolar LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xi
KISALTMALAR	xii
GİRİŞ	1
BÖLÜM I: TÜRK BANKACILIK SİSTEMİ, TİCARİ BANKALARIN AKTİF PASİF YAPISI VE BANKALARIN KARŞILAŞABİLECEĞİ SEKTÖREL RİSKLER.....	5
1.1. Türk Bankacılık Sisteminde Aktif Büyüklüğü İtibariyle İlk 5 Bankanın Tarihsel Gelişimi.....	6
1.1.1. Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	6
1.1.2. Türkiye İş Bankası A.Ş.	6
1.1.3. Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	7
1.1.4. Akbank T.A.Ş.	7
1.1.5. Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	8
1.2. Sektör Genelindeki Şube ve Personel Sayılarına İlişkin Bilgiler	8
1.3. Türk Bankacılık Sistemi, Ticari Bankaların Aktif - Pasif Yapısı ve Sektörel Perspektifi.....	10
1.4. Sektörde Faaliyet Gösteren Bankaların Karşılaşabileceği Sektörel Riskler	15
1.4.1. Piyasa Riski.....	15
1.4.2. Faiz Riski	16
1.4.3. Döviz Kuru Riski.....	19
1.4.4. Ülke Riski.....	20
1.4.5. Operasyonel Risk	21
1.4.6. Likidite Riski	22
1.4.7. İtibar Riski.....	23
1.4.8. Kredi Riski.....	23

BÖLÜM II: TİCARİ BANKACILIK ÜRÜN VE HİZMETLERİ, KURUMSAL VE TİCARİ SEGMENTTEKİ KREDİLERİN FİNANSAL ANALİZ VE TAHSİS SÜREÇLERİ	24
2.1. Seçilmiş Nakit ve Gayrinakit Ticari Bankacılık Kredi Ürünleri.....	24
2.1.1. Nakit Kredi Ürünleri.....	24
2.1.1.1. Spot Krediler	24
2.1.1.2. İşletme Finansmanı Kredileri	25
2.1.1.3. Borçlu Cari Krediler.....	25
2.1.1.4. İskonto/İştirâ Kredileri.....	26
2.1.1.5. Taksitli Ticari Krediler.....	27
2.1.1.6. Döviz Kredileri	27
2.1.1.7. O/N Endeksli Krediler (Overnight Endeksli Krediler)	27
2.1.1.8. Nakit Yönetimi İçin Kullanılan Krediler.....	28
2.1.1.9. Proje Finansman Kredileri.....	28
2.1.2. Gayri Nakit Kredi Ürünleri.....	29
2.1.2.1. Teminat Mektupları.....	29
2.1.2.2. Referans Mektubu.....	33
2.1.2.3. Akreditif (Letter of Credit)	34
2.1.2.4. Harici ve Kontrgarantiler	35
2.1.2.5. Doğrudan Borçlandırma Sistemi	36
2.2. Üretim ve Ticaret Firmalarının Kredi İhtiyaçlarının Belirlenmesi, Kurumsal ve Ticari Segment Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi	38
2.2.1. Firmaların Kredi Taleplerinin Başlıca Nedenleri	39
2.2.1.1. Firmanın Hızlı Büyümekte Olması Sebebiyle Kredi Talebi	39
2.2.1.2. Firmanın Zarar Etmesi ve Kârlılığının Yetersiz Olması Sebebiyle Kredi Talebi	40
2.2.1.3. Firmanın Aşırı Kâr Dağıtımını Yapması veya Firmadan Büyük Ölçüde Kaynak Çekilmesi Sebebiyle Kredi Talebi	41
2.2.1.4. Firmanın Duran Varlıklara (Sabit Kıymetlere) Yapmış Olduğu Yatırımları Kısa Vadeli Kaynaklarla Karşılması Sebebiyle Kredi Talebi	41
2.2.1.5. Spekülasyon Amacıyla Kredi Talebi	41
2.2.1.6. Refinansman İhtiyacı.....	42
2.2.1.7. Sermaye Taahhüdünün Yerine Getirilmesi Sebebiyle Kredi Talebi..	42
2.2.2. Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesinde Finansal Analiz Süreçleri	43
2.2.2.1. Likitide Analizi.....	46
2.2.2.2. Mali Yapı Analizi	50
2.2.2.3. Faaliyet Döngüsü Analizinin Tanımı ve Aktivite Oranları.....	55

2.2.2.4.	Firmalarda Faaliyet Döngüsü Analizi Ve İşletme Finansmanı İhtiyacının Saptanması	62
2.2.2.5.	Kârlılık Analizi.....	70
2.2.2.6.	Döviz Pozisyon Analizi.....	75
2.2.3.	Kredi Taleplerinin Değerlendirmesinde Sektörel Bazlı Yaklaşım, Makro Ekonomik Değişimlerin Önemi.....	80
2.2.3.1.	Kredi Tahsis Kavramı	80
2.2.3.2.	Kredi Tahsis Sürecinde Firmaların Karakter, Moralite Analizi ve İstihbarat Süreçleri	81
2.2.3.3.	Kredi Tahsisinde Makro Ekonomik Değişmelerin Önemi.....	83
2.2.3.4.	Kredi Tahsisinde Sektörel Yaklaşım, Seçilmiş Sektörlerin Genel Yapısı ve Dinamikleri.....	84
2.2.4.	Varlık Analizi ve İkincil Ödeme Kaynaklarının (Teminatların) Oluşturulması ve Kredinin Tahsis Edilmesi	90
2.2.5.	Tahsis Edilen Kredilerin Zamanında Geri Ödenmemesinin Bankalar Açısından Sonuçları	94
2.3.	Faktoring Firmalarında Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi.....	95
2.3.1.	Faktoring Sektörünün Genel Perspektifi, Hizmet Fonksiyonları ve Çeşitleri.....	95
2.3.1.1.	Yurtiçi Faktoring	97
2.3.1.2.	Uluslararası Faktoring	98
2.3.1.2.1.	İhracat Faktoringi.....	98
2.3.1.2.2.	İthalat Faktoringi.....	99
2.3.1.3.	Gayri Kabili Rücu (Dönülemez) Faktoring.....	100
2.3.1.4.	Kabili Rücu (Dönülebilir) Faktoring.....	100
2.3.1.5.	Ön Ödemeli (Avanslı) ve Vadede Ödemeli Faktoring	100
2.4.	Türkiye ve Dünya’da Faktoring Sektörünün Nicel Analizi ve Sektör Değerlendirmesi.....	101
2.4.1.	Türkiye ve Dünya’da Faktoring Sektörü.....	101
2.4.2.	Faktoring Sektörünün Bilanço, Gelir Tablosu ve Sektörel Rasyolarının Değerlendirmesi.....	103
2.5.	Faktoring Firmalarının Finansal, Mali ve Moralite Yönünden Analizi	103
2.5.1.	Faktoring Firmalarında İstihbarat Araştırması.....	105
2.5.2.	Faktoring Firmalarının Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi.....	105
2.5.2.1.	Maliyet Yönüyle Analiz	106
2.5.2.2.	Vade Yönüyle Analiz	107
2.5.2.4.	Çek Tahsil Performansı Yönüyle Analiz.....	108
2.5.2.5.	Alacaklar Yönüyle Analiz	108

2.5.2.6.	Sorunlu Alacaklar Yönüyle Analiz.....	109
BÖLÜM III: ÜRETİM, TİCARET VE FAKTORİNG FİRMALARINDA KREDİ ANALİZİ.....		110
3.1.	F1 Faktoring A.Ş.....	110
3.1.1.	Faaliyet Konusu.....	110
3.1.2.	Faktoring Alacaklarının Sektörlere Göre Dağılımı	110
3.1.3.	Takipteki Faktoring Alacakları Rasyosu.....	113
3.1.4.	Kur Riski.....	113
3.1.5.	Karşılaştırmalı Bilanço ve Gelir Tablosu Analizi	113
3.2.	K1 Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.	115
3.2.1.	Faaliyet Konusu.....	115
3.2.2.	Karşılaştırmalı Bilanço ve Gelir Tablosu Analizi	117
3.2.3.	Likitide Analizi.....	120
3.2.4.	Mali Yapı Analizi	121
3.2.5.	Döviz Pozisyon Analizi.....	124
3.2.6.	Kârlılık Analizi	124
SONUÇ VE ÖNERİLER.....		128
KAYNAKÇA		133
Özgeçmiş		143

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: 30.09.2018 İtibariyle Mevduat Bankalarının Sektör Payları	11
Tablo 2: Bankacılık Sektöründe Faaliyet Gösteren İlk 10 Bankaya İlişkin Bilgiler.....	12
Tablo 3: 31.12.2018 İtibariyle Bankacılık Sektörünün Seçilmiş Bilanço Kalemleri.....	13
Tablo 4: Aktif ve Pasif Kalemlerin Kalan Vadelerine Göre Gösterimi	14
Tablo 5: Tikicieri Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu.....	44
Tablo 6: Caner Ltd. Şti. Karşılaştırmalı Yılsonu Bilançosu	48
Tablo 7: Efe Baran Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu Ve Gelir Tablosu.....	52
Tablo 8: Efe Deri San. Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu.....	68
Tablo 9: Tikicieri A.Ş. 31.12.2019 Dönemi Gelir Tablosu.....	73
Tablo 10: Tikicieri A.Ş. 31.12.2019 Dönemi Gelir Tablosu.....	74
Tablo 11: Efe Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu	79
Tablo 12: Türkiye Tütün Pazarında Lider Firmalar	86
Tablo 13: İlaç Sektöründe Belirlenen Kâr Marjları	88
Tablo 14: Efe Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Yıl Sonu Bilanço ve Gelir Tablosu	92
Tablo 15: Türkiye Faktoring Sektörünün 2002 -2017 Yılları Arasındaki Gerçekleşen Ciro Hacmi	102
Tablo 16: Dünya Faktoring Sektörünün 2002 -2017 Yılları Arasındaki Gerçekleşen Ciro Hacmi	102
Tablo 17: 2018/09 ve 2017/09 Dönemi Verileri Işığında Faktoring Sektörünün Bilanço Özet Finansal Sonuçları.....	103
Tablo 18: F1 Faktoring A.Ş.'nin Alacaklarının Sektörel Dağılımı.....	111
Tablo 19: F1 Faktoring A.Ş. Dinamik Finansal Tablosu	114
Tablo 20: Grubun 31.12.2018 Tarihli Ortaklık Yapısı.....	116
Tablo 21: K1 Gıda San. Ve Tic. A.Ş. Karşılaştırmalı Bilançosu	117
Tablo 22: K1 Gıda San. Ve Tic. A.Ş. Likitide Oranları.....	120
Tablo 23: K1 Gıda San. Ve Tic. A.Ş. Mali Yapı Analizi.....	121
Tablo 24: K1 Gıda San. Ve Tic. A.Ş. Kârlılık Analizi	125

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Cari Oran ve Asit Test Oranının Yıllar İtibariyle Trendi	120
Şekil 2: Döviz Pozisyon Durum Gösterimi	124
Şekil 3: Faaliyet Kârlılığının Yıllar İtibariyle Trendi.....	126
Şekil 4: EBITDA Kârlılığının Yıllar İtibariyle Trendi	126
Şekil 5: Net Kâr Marjının Yıllar İtibariyle Trendi.....	127

KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AR – GE	: Araştırma ve Geliştirme
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu
BIST	: Borsa İstanbul A.Ş.
CDS	: Credit Default Swap (Kredi Teminat(Takas) Swapı)
ÇED RAPORU	: Çevresel Etki Değerlendirme Raporu
DBS	: Doğrudan Borçlandırma Sistemi
DTH	: Döviz Tevdiat Hesabı
EUR	: Euro Para Birimi
GBP	: İngiliz Sterlini Para Birimi
GSYH	: Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
GVB	: Geçici Vergi Beyannamesi
KAP	: Kamuyu Aydınlatma Platformu
KDV	: Katma Değer Vergisi
KİT	: Kamu İktisadi Teşekkülü
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KV	: Kısa Vadeli
KVB	: Kurumlar Vergisi Beyannamesi
L/C	: Letter of Credit (Akreditif)
MB	: Merkez Bankası
MTV	: Motorlu Taşıtlar Vergisi
NİS	: Net İşletme Sermayesi
NPL	: Non Performing Loan (Tahsili İmkansız Kredi)
ÖTV	: Özel Tüketim Vergisi
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TBB	: Türkiye Bankalar Birliği
TL	: Türk Lirası

TMSF	: Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
USD	: Amerikan Doları Para Birimi
UV	: Uzun Vadeli
YP	: Yabancı Para



GİRİŞ

Kalkınmada en önemli rol bankacılık sektöründür. Bankacılık sektörünün ekonomik kalkınma sürecine sayısız katkısı bulunmakta olup, bankalar gelişmekte olan ülke ekonomileri için ekonomik anlamda en önemli karar verici konumundadır (Dinçsoy ve Akın, 2018: 147).

Gelişmiş ülke ekonomilerinin kalkınma süreçleri incelendiğinde bu ülkelerde finansal kalkınma ile ekonomik kalkınma arasında önemli paralellikler izlenmektedir. Birçok ekonomist ekonomik kalkınmadaki en önemli sektörün bankacılık sektörü olduğunu çok kez vurgulamıştır. Bu ekonomistler finansal kalkınmanın ekonomik kalkınmayı desteklediği kadar bir çarpan etkisiyle hızlandırdığını da düşünmektedirler. İngiltere’de kalkınma için tasarlanmış projelerin çoğunda finansal sistemden reel ekonomiye sermaye akışının çok önemli bir rol oynadığının ve hatta Schumpeter’a göre gelişmiş bir bankacılık sisteminin bir üretim faktörü olan girişimcileri önemli ölçüde kaynak sağlayarak desteklemektedir (Tunç, 2013: 96).

1990’lı yıllarda Türkiye’de belirgin olan; makro ekonomik istikrarsızlık, kamu kesiminin yüksek açıkları, devlet bankalarının birikmiş zararları, risk algısı ve yönetimi noktasındaki yetersizlik ve bankacılık sektöründe süre gelen yanlış uygulamalar gibi sebeplerden dolayı sektörde risk artmıştır. Ayrıca, bankacılık sektörüne girişin kolaylaştırılması, sektördeki düzenleme ve denetimdeki eksiklikler de finansal sistemdeki kırılganlığın artmasını desteklemiştir (Navruz, 2019: 143).

Türk bankacılık sektörü 2001 krizinden sonraki makro ekonomik gelişmelerle birlikte önemli değişimler yaşamıştır (Abbasoğlu, Aysan ve Güneş, 2007: 2). 2001 krizi sonrası BDDK’nın düzenleme ve denetim sorumluluğunu sağlıklı bir şekilde yerine getirmesi ve sektörün yaşanan 2001 krizinden ders çıkarması (örneğin; döviz pozisyon

açığının azalması, borçlanmanın ve bütçe açıklarının azaltılması) günümüzde bankacılığı daha güçlü bir konuma getirmiştir (Selami, 2011: 321).

Türkiye, kişi başına düşen düşük gelir seviyesi, kronikleşmiş enflasyon, derinleşmemiş sermaye piyasaları nedeniyle gelişmekte olan ülke olarak tanımlanmaktadır (Isik ve Hassan, 2003: 1364). Gelişmekte olan ülkeler açısından fon kaynakları önem arz etmektedir.

Bir ekonomide, fon fazlası olanlardan fon açığı olanlara bu fonları minimum maliyetle aktaran finansal kurumlardan en önemlisi bankalardır. Bankalar en temelde fon fazlası olanlarla sermaye ihtiyacı olanları buluşturan finansal kuruluşlardır (Seçme, Bayrakdaroğlu ve Kahraman, 2009: 11699).

Fon fazlası olanlardan fon açığı olanlara kredi vermek suretiyle kaynak transfer etmek bankacılığın esas faaliyetidir. Krediyi doğru müşteriye doğru bir şekilde kanalize ederek batma riskini yönetmek ise bankacılığın temel esasıdır.

Ekonomi kıt kaynaklarla sonsuz ihtiyaçları karşılama çabasıdır. Bankacılık da tıpkı ekonomi gibi kıt kaynakları doğru ve verimli şekilde transfer ederek sonsuz kredi taleplerini finanse etme çabasıdır. Ancak, bu çabanın bir sonuca ulaşabilmesi için bankaların doğru firmaları kredilendirmesi ve kredi riskini sağlıklı bir şekilde yönetmesi gerekmektedir. Yanlış yönetim şekline sahip, verimsiz kaynaklara yatırım yapan, ticari sorumluluklarını yerine getirmeyen ve kâr üretemeyen firmaların kredilendirilmesi; üretim yapıp istihdam sağlayarak ülkesine değer katan ve bunları yaparken de kaynağa ihtiyaç duyan firmaları finansman yönünden eksik bırakmaktır. Ülke ekonomisinin gelişimine menfi katkı sağlamaktır. Dolayısıyla bankaların etkin kredi risk yönetim kurallarıyla, batık kredi rakamlarını minimize etmesi; doğru firma ve sektörleri finanse ettiğinin, ülke ekonomisine doğru kanattan destek verdiğinin en açık göstergesidir.

Bankaların da ticari firmalar gibi öncelikli amacı; güven ve emniyet içinde kârını maksimize etmek ve yıllar itibariyle sürdürülebilir bir kârlılık sağlamaktır. Ancak, ülkemizde Yapı ve Kredi Bankası, Ziraat Bankası, İş Bankası, Halkbank ve Vakıfbank gibi nakdî ve gayrî nakdî kredilerle ülke ekonomisine milyarlarca lira kaynak sağlayan ve büyük oranda yerli ve milli sermayenin söz sahibi olduğu bu bankaların nihai amacı kadar sosyal sorumluluklarının da olduğu son derece açıktır.

Finansal piyasalarda volatilitenin yüksek olduğu ve güven ortamının azalarak kredi riskinin arttığı, faizlerin hızlı artış trendinde olduğu, makro ekonomik göstergelerin ve beklentilerin bozularak reel kesimin kaynak bulmakta zorlandığı dönemlerde; samimi ve tüm doğruluğuyla üretimlerine devam etmeye çalışan firmaların yanında olarak ekonomiye destek vermeleri karşılığında yaptırım olmayan bir sorumluluktur.

Bankaların çalıştıkları firmaları nasıl kredilendirdiği, kredi riskini nasıl yönettiği konularına ilişkin literatür taraması yapılmış olup, teori ve uygulamayı birlikte barındıran kaynakların sayısının az olduğu tespit edilmiştir. Yapılan literatür taramasında, finansal analiz ve kredi tahsis süreçlerine yönelik çalışmalara rastlansa da birkaç sektörü içerisinde barındıran özellikle faktoring sektörü gibi spesifik bir sektördeki kredi taleplerinin değerlendirme süreçlerini de içerisinde barındıran bu tez benzeri kapsamlı bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Kişisel deneyim ve bilimsel araştırmalar sonucunda bu tez çalışmasıyla literatüre katkı sağlanması hedeflenmiştir.

Mevduat bankaları, üretim, ticaret ve faktoring firmaları (banka dışı faktoring firmaları) bu çalışmanın sınır olarak belirlenmiştir. Tezin yazımı sırasında 2018/12 faktoring sektör ortalama raporu henüz yayınlanmadığından, F1 Faktoring A.Ş. firması 2018/12 mali verileriyle analiz edilmesine karşın, sektör ortalamaları kıyaslamasında en güncel veri olan 2018/09 sektör ortalamaları analizlerde kullanılmıştır. Tezin sonuç

kısmında KAP'dan temin edilen firmaların bilanço analizleri ve rasyo yorumlamaları yapılarak bu paralelde sonuç ve önerilerde bulunulmuştur.



BÖLÜM I: TÜRK BANKACILIK SİSTEMİ, TİCARİ BANKALARIN AKTİF PASİF YAPISI VE BANKALARIN KARŞILAŞABİLECEĞİ SEKTÖREL RİSKLER

Bankacılık sektörü; reel sektör, kamu kesimi ve faktoring firmaları gibi çeşitli finansal kurum ve kuruluşlara kaynak sağlamaktadır. Finansal piyasaların yapı taşı ve çeşitli kaynaklardan edindiği sermayeyi ekonomiye kanalize eden bankacılık sektörünün önemi Türkiye için oldukça kritiktir.

Sektöre mikro boyutta bakıldığında, bir banka en temelde üç ana yönetim üzerinde konumlanmaktadır. Bunlardan ilki kredi ihtiyacı olan müşteriyi bulan, bankacılık ürünlerinin satış ve pazarlamasını yapan satış yönetimidir. İkinci yönetim ise kredi taleplerini değerlendirip karara bağlayan, bankanın hangi müşteriyle ne limit seviyesinde çalışacağına karar veren ve bankanın aktif kalitesini şekillendiren krediler yönetimidir. İlk iki yönetim birbirleriyle sıkı ilişki içerisinde çalışır. Üçüncü yönetim ise bankanın bilançosunun günlük olarak alması gereken pozisyonu, ulusal ve uluslararası piyasalardaki stratejisini belirleyen hazine yönetimidir. En genel itibarıyla bu üç yönetim bankanın iskelet sistemini oluşturmaktadır.

Bankacılık sektörü, piyasa riski, likitide riski, kur riski, faiz riski, itibar riski, ülke riski ve operasyonel risk gibi, sistematik ve sistematik olmayan çeşitli risklere maruz kalabilmektedir. Bankaların sektördeki pazar payını hatta varlığını sürdürebilmesi için bu risklerin tanınıp yönetilerek önlemler alınması gerekmektedir.

1.1. Türk Bankacılık Sisteminde Aktif Büyüklüğü İtibariyle İlk 5 Bankanın Tarihsel Gelişimi

1.1.1. Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.

Çiftçilerin finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla, 1863 yılında Sırbistan'ın Pirot şehrinde Mithat Paşa tarafından kurulan Ziraat Bankası, 1863 ve 1888 yılları arasında mahalli borç sandıkları olarak da hizmet vermiştir. Daha sonrasında 1888 yılında çıkarılan tüzük neticesinde Ziraat Bankası'na dönüştürülmüştür.

1937 yılına gelindiğinde ise, çıkarılan kanun neticesinde 'KİT' statüsüne geçerek T.C. Ziraat Bankası ünvanına kavuşmuştur. Kamu hukuku hükümlerine tabi olan T.C. Ziraat Bankası 15.11.2000 tarihli 4603 sayılı kanun sonucunda özel hukuk hükümlerine tabi olmuş ve T.C. Ziraat Bankası A.Ş. ünvanını almıştır. T.C. Ziraat Bankası A.Ş., 06.07.2001 tarihinde Türkiye Emlak Bankası A.Ş.'yi devralmıştır (TBB, 2016).

1.1.2. Türkiye İş Bankası A.Ş.

Cumhuriyet'in ilk ulusal bankasıdır. Atatürk'ün yönlendirmeleriyle İzmir 1. İktisat kongresinde alınan karar doğrultusunda 26.08.1924 tarihinde kurulmuştur. İki şubesi ve 37 çalışanı ile faaliyetlere başlayan İş Bankası'nın ilk genel müdürü Celal Bayar'dır.

Kuruluş döneminde nominal sermayesi 1.000.000 TL olan bankanın, 250.000 TL'si Atatürk tarafından ödenmiştir. 31.12.2018 tarihi itibari ile İş Bankası'nın %40.47'si İş Bankası Munzam Sandık Vakfı, %28.09'u Atatürk Hisseleri ve %31.44'i halka açık paylardan oluşmaktadır. Atatürk hisseleri, Atatürk'ün vasiyeti gereği Cumhuriyet Halk Partisi tarafından temsil edilmekte ve kâr payı gelirleri, Türk Dil

Kurumu ve Türk Tarih Kurumu tarafından alınmaktadır. İş Bankası'nın 31.12.2018 itibariyle piyasa değeri 20.519.509.900 TL'dir (Türkiye İş Bankası A.Ş., 2016).

1.1.3. Türkiye Garanti Bankası A.Ş.

1983 yılında Doğu Holding'in bünyesine katılan bankanın kuruluşu 1946 yılına dayanmaktadır. 11.12.2001 tarihinde Osmanlı Bankası A.Ş.'yi devralmıştır. 22.12.2005 tarihinde %25,5'lik hissesi General Electric grubu tarafından satın alınmıştır. İspanya menşeli Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 22.03.2011'de GR capital Corporation'ın %18.60'lık hissesini ve Doğu Holding'in %6.29'luk hissesine satın alarak payını %24.89'a çıkarmış ve banka yönetimine katılmıştır. 07.04.2011'de bankanın hisse senetlerini satın alarak payını %25.01'e arttırmıştır.

BBVA'nın Garanti Bankası'ndaki mevcut payına ek olarak %14,89'luk pay daha alınması talebi 14.07.2015 tarihinde BDDK tarafından onaylanmış ve BBVA grubunun Garanti Bankası'ndaki pay toplamı %49,85 olmuştur. Doğu Holding'in payı ise %6,18'e gerilemiştir. Bu sebeple banka, özel sermayeli banka kategorisinden Türkiye'de kurulmuş yabancı bankalar kategorisine aktarılmıştır (TBB, 2016).

Garanti Bankası'nın yaklaşık %50'si halka açık olup, BİST'de işlem görmektedir (T. Garanti Bankası A.Ş., 2010).

1.1.4. Akbank T.A.Ş.

1948 yılında Adana'da kurulan Akbank'ın genel müdürlüğü, 1954 yılında İstanbul'a taşınmıştır. 26.07.1990'dan beri bankanın hisse senetleri BİST'de işlem görmektedir. 09.09.2005 tarihli BDDK onayıyla Ak Uluslararası Bankası A.Ş.'yi devralmıştır. BDDK'nın 06.12.2006 tarihli onayıyla Akbank'ın gerçekleştirdiği sermaye

artışı sonrasında %20'lik kısım Citibank Overseas Investment Corp.(COIC) tarafından devralınmıştır (TBB, 2016). 31.12.2018 itibariyle bankanın ortaklık yapısı; %51.2'si halka açık, %48.8'i ise Sabancı Holding, ilişkili kuruluşlar ve kişilerden oluşmaktadır (Akbank T.A.Ş., 2019).

1.1.5. Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.

09.09.1944 tarihinde kurulmuştur. 1980'de Çukurova Holding bünyesine katılmıştır. Banka'nın hisse senetleri 1987'den beri BİST'de işlem görmektedir.

28.09.2005 tarihinde Çukurova grubu ve Fon'un sahipliğindeki %57,43'lük hisse, Koçbank tarafından satın alınmıştır. 30.05.2006 tarihli BDDK izni ve Koçbank'ın tüzel kişiliğinin sona erdirilmesi suretiyle, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. Koçbank A.Ş.'yi devralmıştır.

1.2. Sektör Genelindeki Şube ve Personel Sayılarına İlişkin Bilgiler

Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren mevduat bankalarının 2017/Aralık ve 2018/Aralık dönemlerine ilişkin şube ve çalışan sayılarına ilişkin bilgilere aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 1: Şube ve Çalışan Sayıları (2017 - 2018)

	Şube Sayısı		Çalışan Sayısı	
	2017/12	2018/12	2017/12	2018/12
Mevduat Bankaları	10.500	10.400	188.266	186.918
Kamu Sermayeli Bankalar	3.677	3.718	58.502	60.195
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	1.781	1.773	24.554	24.647
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	969	994	17.851	18.781
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	927	951	16.097	16.767
Özel Sermayeli Bankalar	4.013	3.963	73.460	72.025
Adabank A.Ş.	1	1	29	28
Akbank T.A.Ş.	801	781	13.884	13.367
Anadolubank A.Ş.	112	112	1.817	1.644
Fibabanka A.Ş.	80	72	1.633	1.591
Şekerbank T.A.Ş.	273	273	3.591	3.571
Turkish Bank A.Ş.	12	12	230	190
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	504	503	9.464	9.487
Türkiye İş Bankası A.Ş.	1.364	1.355	24.868	24.570
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	866	854	17.944	17.577
Yabancı Sermayeli Bankalar	2.809	2.718	56.079	54.478
Alternatifbank A.Ş.	53	49	947	949
Arap Türk Bankası A.Ş.	7	7	259	268
Bank Mellat	3	3	50	51
Bank of China Turkey A.Ş.	-	1	-	31
Burgan Bank A.Ş.	43	41	978	1.006
Citibank A.Ş.	7	3	421	402
Denizbank A.Ş.	697	711	12.257	11.786
Deutsche Bank A.Ş.	1	1	119	109
Habib Bank Limited	1	1	18	20
HSBC Bank A.Ş.	82	82	2.478	2.205
ICBC Turkey Bank A.Ş.	44	44	810	786
ING Bank A.Ş.	261	226	4.935	4.520
Intesa Sanpaolo S.p.A.	1	1	30	29
JPMorgan Chase Bank N.A.	1	1	60	55
MUFG Bank Turkey A.Ş.	1	1	70	75
Odea Bank A.Ş.	47	45	1.185	1.088
QNB Finansbank A.Ş.	580	542	12.007	12.276
Rabobank A.Ş.	1	1	35	35
Société Générale (SA)	1	1	47	46
Turkland Bank A.Ş.	33	23	523	403
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	945	934	18.850	18.338

Kaynak: TBB

Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere; kamu bankalarında şube ve personel sayısı artış trendini sürdürürken, özel ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının grup bazında çalışan ve şube sayılarında azalış izlenmektedir (TBB, 2016).

1.3. Türk Bankacılık Sistemi, Ticari Bankaların Aktif - Pasif Yapısı ve Sektörel Perspektifi

Türk bankacılık sektöründe yabancı bankaların sektördeki varlığı, Cumhuriyetin kuruluş yıllarından 1980 yılına kadar, uygulanan ithal ikameci politikalar sebebiyle yerli bankaların sektörde baskın olduğu ve yabancı banka girişlerinin düşük düzeyde gerçekleştiği gözlemlenmiştir. 1980 yılı sonrasında girişler önündeki engeller azalsa da, Türkiye’de gerçekleşmiş yüksek enflasyon düzeyleri ve istikrarsızlıklar, yabancı bankaların sektördeki payını etkilememiş ve 1990’lı yıllardan itibaren yabancı bankaların sektör aktifindeki payı %5’i geçememiştir (Aktaş ve Kargın, 2007: 35).

2001 krizinin ardından ise, Türkiye’deki yabancı bankalar için farklı bir dönem başladığı söylenebilir. Bu dönemin özelliğine bakıldığında, yabancı sermayenin ulusal bankaların paylarını satın almak suretiyle sermaye çoğunluğuna veya nitelikli paya sahip olunmasıdır (Aktaş vd, 2007: 35)

2001’de ülkemizde yaşanan krizin ardından, dünya bankacılık sektöründe önemli yeri olan HSBC Bank Demirbank’ı satın almıştır. 2004 yılından sonra, Türk bankacılık sektörüne yabancı sermaye girişi hızlanmıştır. Bu süreçte; Türk Ekonomi Bankası’nın %50’lik kısmını BNP Paribas, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.’nin %57,4’lük kısmını Koç Unicredit ortaklığı, Dışbank’ın %89,34’lük kısmını Fortis, Garanti Bankası’nın %25,5’lik kısmını GE Consumer Finance, C Bank’ın %58’lik kısmını Bank Hapoalim, Tekfenbank’ın %70’lik kısmını EFG Eurobank, Finansbank’ın ağırlıklı hissesini Yunan Ulusal Bankası, Denizbank’ın %75’lik kısmını Dexia, MNG Bank’ın %91’lik kısmını BankMed ve Arab Bank, Şekerbank’ın %33,98’lik kısmını Kazak Bank Turan Alem Group, Akbank’ın %20’lik kısmı ise Citigroup’a satışı gerçekleştirilmiştir. Son olarak, Haziran 2007’de Oyak Bank’ın ING’ye satış süreci başlatılmıştır (Aktaş vd, 2007: 35). Günümüzde ise yabancı sermayeli bankaların sektördeki payı önemli seviyededir.

Tablo 1: 30.09.2018 İtibariyle Mevduat Bankalarının Sektör Payları

Banka	Toplam Aktifler	Toplam Krediler	Toplam Mevduat
Mevduat Bankaları	93,3	91,4	100
Kamusal Sermayeli Bankalar	32,4	34,5	36,1
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	13,8	15,1	16
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	9,7	10,3	11,1
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	8,8	9,2	8,9
Özel Sermayeli Bankalar	35,4	33,2	37
Adabank A.Ş.	0	0	0
Akbank T.A.Ş.	9,8	8	10,3
Anadolubank A.Ş.	0,4	0,4	0,6
Fibabanka A.Ş.	0,6	0,6	0,5
Şekerbank T.A.Ş.	0,9	0,9	1,2
Turkish Bank A.Ş.	0	0	0,1
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	2,8	2,7	3,3
Türkiye İş Bankası A.Ş.	11,1	11,3	11,3
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	9,8	9,3	9,8
Yabancı Sermayeli Bankalar	25,4	23,6	26,9
Alternatifbank A.Ş.	0,7	0,7	0,7
Arap Türk Bankası A.Ş.	0,2	0,1	0,2
Bank Mellat	0,1	0	0,1
Bank of China Turkey A.Ş.	0	0	0
Burgan Bank A.Ş.	0,6	0,6	0,6
Citibank A.Ş.	0,3	0,2	0,5
Denizbank A.Ş.	3,7	3,5	4
Deutsche Bank A.Ş.	0,1	0,1	0,1
Habib Bank Limited	0	0	0
HSBC Bank A.Ş.	0,9	0,8	1,1
ICBC Turkey Bank A.Ş.	0,4	0,4	0,3
ING Bank A.Ş.	1,7	1,7	1,7
Intesa Sanpaolo S.p.A.	0,4	0,5	0,5
JPMorgan Chase Bank N.A.	0	0	0
MUFG Bank Turkey A.Ş.	0,4	0,4	0,4
Odea Bank A.Ş.	0,9	0,9	1,1
QNB Finansbank A.Ş.	4,5	3,9	4,2
Rabobank A.Ş.	0,1	0,1	0
Société Générale (SA)	0	0	0
Turkland Bank A.Ş.	0,1	0,1	0,1
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	10,3	9,7	11,3

Kaynak: TBB

Türk Bankacılık sektöründe Aralık 2018 itibariyle 34 adet mevduat, 13 adet kalkınma ve yatırım, 5 adet katılım bankası, toplamda ise 52 banka bulunmaktadır. 34 adet mevduat bankasının 21 adeti yabancı sermayelidir. 2018 Aralık itibariyle bankacılık sektörünün şube büyüklüğü; 3.922 kamu bankası şubesi, 3997 yerli özel banka şubesi, 3.666 yabancı banka şubesi olmak üzere toplamda 11.565 adettir. Personel sayısı ise toplamda 207.716 kişidir. 2017 Aralık dönemine kıyasla; kamu bankalarında 87 adet

ilave şube açılışı gerçekleşirken, yerli özel bankalarda 28 adet şube kapanışı, yabancı sermayeli bankalarda ise 59 adet şube kapanışı gerçekleşmiştir.

Kamu bankalarında; 2017 Aralık dönemine kıyasla ilave 2367 kişi istihdam edilirken, yerli özel bankalarda 1427 personel azalışı, yabancı bankalarda 1504 personel azalışı gerçekleşmiştir (BDDK, 2017). Geçmiş yıla kıyasla, sektördeki toplam şube ve personel sayısında azalış izlense de; kamu bankalarındaki ilave istihdam ve yeni şube açılışları devam ettiği görülmektedir.

Tablo 2: Bankacılık Sektöründe Faaliyet Gösteren İlk 10 Bankaya İlişkin Bilgiler

30.09.2018 İtibariyle Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması (Milyon TL)								
Banka	Kuruluş Yılı	Toplam Aktifler	Toplam Krediler	Toplam Mevduat	Toplam Özkaynaklar	Ödenmiş Sermaye	Net Dönem Kar/Zararı	
1	T.C. Ziraat Bankası A.Ş.	1863	551.994	384.952	345.017	52.249	5.600	5.643
2	Türkiye İş Bankası A.Ş.	1924	444.334	289.912	243.039	46.591	4.500	4.573
3	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	1946	410.777	248.818	243.865	46.473	4.200	5.576
4	Akbank T.A.Ş.	1948	392.457	203.280	221.344	43.189	4.000	4.639
5	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	1944	390.170	236.511	211.024	40.302	8.447	3.586
6	Türkiye Halk Bankası A.Ş.	1938	387.323	263.002	239.227	28.295	1.250	2.205
7	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	1954	353.410	234.713	190.888	26.692	2.500	3.110
8	QNB Finansbank A.Ş.	1987	180.876	100.240	89.233	14.006	3.350	1.749
9	Denizbank A.Ş.	1997	147.315	88.662	86.884	15.078	3.316	1.704
10	Türk Eximbank	1987	143.308	133.292	0	7.372	6.350	579

Kaynak: (TBB, 2016)

Bankacılık sektörünün aktif büyüklüğü yaklaşık 3.867 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Aktif yapısının %61'lik kısmı ise kredilerden oluşmaktadır.

2018/12 itibariyle kredilerin yaklaşık 1.4 trilyon TL'si TL, 956 milyar TL'si ise YP kullanılan kredilerden oluşmaktadır. Kredilerin %53'lük kısmı Ticari ve Kurumsal Krediler, %26'sı KOBİ Kredileri ve %21'lik kısmı ise Tüketici Kredileri ve Kredi Kartlarından oluşmaktadır.

Toplam kredi hacmi tutarsal bazda ise; 1.278 milyar TL'si Kurumsal ve Ticari Krediler, 612 milyar TL'si KOBİ Kredileri, 504 milyar TL'lik kısmı ise Tüketici Kredileri ve Kredi Kartları olarak gerçekleşmiştir. Bankaların aktifinin önemli kısmı verilen kredilerden oluşmakta ve bu kredilerinde ağırlıklı kısmı Ticari ve Kurumsal nitelikli krediler kaynaklıdır.

Bu sebeple bankaların bu segmentteki kredileri doğru yönetmesi aktif kalitesi açısından önemlidir. 2018/12 itibariyle İnşaat sektörünün %8.70, Toptan Ticaret ve Komisyonculuk sektörünün toplam krediler içerisinde %8.58 payı bulunurken, , Elektrik, Gaz ve Su Kaynakları Ür. Dağ. Sektörünün payı ise %7.50'dir. 2018/12 itibariyle takipteki kredilerin(brüt) tutarı 97 milyar TL'dir. Sektördeki sermaye yeterlilik oranı ise %17.27 (Kamuda %16.59, Yerli Özel Bankalarda %16.81 ve Yabancı Bankalarda %18.78 olarak gerçekleşmiştir (BDDK, 2018).

Tablo 3: 31.12.2018 İtibariyle Bankacılık Sektörünün Seçilmiş Bilanço Kalemleri

Bankacılık Sektör Bilançosunun Aktif Pasif Yapısı (Milyar TL)					
Varlıklar	Tutar	Yüzde	Yükümlülükler	Tutar	Yüzde
Nakit Ve Nakit Benzeri Kalemler	412	11	Mevduat	2.036	53
Zorunlu Karşılıklar	159	4	Bankalara Borçlar Ve Repo İşlemleri	660	17
Krediler	2.395	62	İhraç Edilen Menkul Kıymetler	174	4
Menkul Değerler	478	12	Özkaynaklar	421	11
Diğer Aktifler	424	11	Diğer Yükümlülükler	577	15
Toplam Aktifler	3.867	100	Toplam Yükümlülükler	3.867	100

Kaynak: BDDK

Tablo 4: Aktif ve Pasif Kalemlerin Kalan Vadelerine Göre Gösterimi

30.09.2018 İtibariyle Aktif ve Pasif Kalemlerin Kalan Vadelerine Göre Gösterimi (Milyon TL)								
	Vadesiz	1 Aya Kadar	1-3- Ay	3-12 Ay	1-5 Yıl	5 Yıl +	Dağıtılamayan	Toplam
Varlıklar								
Nakit Değerler (Kasa, Efektif Deposu, Yoldaki Paralar, Satın Alınan Çekler) ve TCMB	233.111	164.506	221	106	32	0	-42	397.934
Bankalar	60.429	94.283	2.699	7.158	0	0	-4	164.565
Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Menkul Değerler	726	7.381	21.900	15.980	16.907	2.019	443	65.356
Para Piyasalarından Alacaklar	519	17.903	2.368	0	0	0	0	20.790
Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Finansal Varlıklar	1.211	2.557	5.364	27.498	130.347	91.608	801	259.388
Verilen Krediler	28.830	279.798	227.920	671.879	1.002.415	335.724	8.451	2.555.017
İtfa Edilmiş Maliyeti Üzerinden Değerlenen Finansal Varlıklar	0	1.204	2.745	16.984	108.326	103.665	-32	232.892
Diğer Varlıklar	14.646	27.340	13.332	25.182	44.528	14.117	158.779	297.924
Toplam Varlıklar	339.472	594.974	276.550	764.787	1.302.554	547.134	168.396	3.993.867
Yükümlülükler								
Bankalar Mevduatı	42.960	74.355	14.393	7.222	674	14	0	139.618
Diğer Mevduat	419.059	1.243.079	226.882	114.832	6.138	55	0	2.010.045
Diğ. Mali Kuruluş. Sağl. Fonlar	0	65.780	89.037	222.054	161.217	97.185	519	635.792
Para Piyasalarına Borçlar	144	193.006	2.927	13.552	13.630	3.477	327	227.062
İhraç Edilen Menkul Değerler	0	20.096	18.616	32.981	120.981	42.785	16	235.475
Muhtelif Borçlar	13.681	57.738	2.024	7.387	9.649	2.266	11.518	104.262
Diğer Yükümlülükler	16.417	31.897	34.827	37.223	54.036	37.381	429.831	641.612
Toplam Yükümlülükler	492.261	1.685.951	388.705	435.251	366.325	183.163	442.212	3.993.867
Net Likidite Açığı	-152.789	-1.090.977	-112.155	329.536	936.229	363.971	-273.816	0

Kaynak: TBB, 2016

Türkiye’de bankacılık sektörünün kaynaklarının ve aktiflerinin vade yapısı birbirinden oldukça farklıdır. Toplam kaynaklar 1.69 Tiryon TL ile 1 ay vade yapısında yoğunlaşırken, toplam varlıklar 1.3 Trilyon TL ile 1-5 yıl vade yapısında yoğunlaştığı görülmektedir.

1.4. Sektörde Faaliyet Gösteren Bankaların Karşılaşabileceği Sektörel Riskler

Bankacılık sektöründe risk; beklenenin tersine gerçekleşen durumların banka kârlılığına ve sermayesine zarar verme tehlikesidir. Sistemik riskler, sistemik olmayan risklerin hatalı analizi ve yeterli önlem alınmaması riski en temel anlamda oluşturan veya arttıran faktörlerdendir. Sistemik risk; kontrol edilmesi, önlenmesi mümkün olmayan değişimleri ifade eder. Bankacılık sektörü açısından en önemli iki sistemik risk; faiz oranlarındaki genel seviyelerdeki hızlı değişim varyasyonları ve kur riskidir (Santomero, 1997: 8).

Piyasa riski, faiz riski, döviz kuru riski, ülke riski, operasyonel risk, likitide riski, itibar riski ve kredi riski gibi bankacılık sektörünün karşılaşabileceği önemli riskler çalışmanın bu kısmında açıklanmıştır.

1.4.1. Piyasa Riski

Uzun vadede gelişmekte olan ekonomilerde belirsizlik ve risk mevcuttur. Bu sebeple bankacılıkta uzun vadeli kıymetlerin piyasa riskine maruz kalma ihtimalleri kısa vadeli kıymetlere göre fazladır. Bir başka deyişle piyasa riski; varlık ve yükümlülüklerin değişimi yani ticari amaçlarla kullanılması esnasında döviz kur ve faizlerde ve buna bağlı olarak varlık fiyatlarında meydana gelen değişimler sebebiyle ortaya çıkan riski ifade etmektedir.

Tarihte piyasa riskine örnek olarak İngiltere menşeli Barings Bank verilebilir. Asırlarla ifade edilebilecek geçmişe sahip bir bankanın, borsada alım satım faaliyetlerini yürüten bir personeli tarafından Japon Borsası'nda endeksin yükseleceği beklentisinden yola çıkarak 1995 yılında 8 Milyar Dolar'lık Future (hedging) işlemi yapmış olması sonucunda banka 1,2 milyar USD zarara uğramıştır. 1,2 Milyar USD olarak gerçekleşmiş bu zarar bankanın özkaynaklarının üzerinde (Ertürk, 2010: 65-66).

1.4.2. Faiz Riski

Bankalar tasarruf sahiplerinden fon toplayarak; kısa, orta ve uzun vadeli kredi talep eden firma ve şahıslara topladıkları mevduatları vadesinde anapara ve faiziyle birlikte geri alma şartıyla kredi olarak ödünç verirler. Ancak bankaların tasarruf sahiplerinden topladıkları fonların vadesiyle, plase ettiği kredilerin vadesi büyük çoğunlukla uyumsuzdur. Türkiye'de 2017 yılına ilişkin açıklanan rakamlara göre, toplam mevduatların ortalama vadesi 2,9 (yaklaşık 3 ay) aydır. Ortalama vade TL mevduatta 2,7 ay iken, yabancı para mevduatta ise 3 - 4 ay gibi kısa bir süredir (TBB, 2016).

Bankaların tahsis ettiği proje finansman kredileri, konut kredileri, yatırım kredileri gibi genellikle vadesi 5 yıldan uzun olan krediler sebebiyle ve uzun vadeli tahsis edilen işletme finansmanı kredileri sebebiyle vade açısından banka bilançosunun aktif ve pasif yapısı farklılık sergileyebilmektedir.

Mevduatların ortalama vadesi 3 ay iken, bankaların tahsis ettiği krediler göreceli olarak daha uzundur. Banka bilançosunun aktifinde yer alan kredilerin vade yapısının, pasif tarafta yer alan mevduat ve mevduat dışı kaynakların vade yapısından farklı olması durumunda faiz riski ortaya çıkmaktadır. Vade uyumsuzluğunun nasıl risk olarak ortaya çıktığı aşağıdaki örnekle ifade edilmeye çalışılmıştır.

Bir bankanın 1 yıl vadeli 200 milyon TL değerinde mevduatı olduğunu ve bu 200 milyon TL'yi 2 yıl vadeli olarak kredi verdiği varsayımında bulunduğunda, banka aktif ve pasifi vade yönünden uyumsuz bir yapı arz edecektir. Bankanın 2 yıllık varlıkları (vermiş olduğu kredi) 1 yıllık yükümlülükle (topladığı mevduatla) finanse edildiğinden vade yönüyle varlıkların finansmanı eksik kalmıştır.

Bankanın mevduat karşılığında ödeyeceği faiz haddinin %20 olduğunu, vermiş olduğu kredi karşılığında alacağı faiz düzeyinin ise %21 olduğunu varsayalım. 1 yıl sonra banka %1 yani 2 milyon TL kâr elde edecektir.

Bununla birlikte, ikinci yıl için kâr tutarı tam olarak belli değildir. İkinci yıl faiz oranları değişmezse, banka tekrardan %20'den borçlanarak (tasarruf sahiplerinden mevduat toplayabilir, menkul kıymet ihraç edebilir vb. kaynaklardan fon edinebilir) kârını %1'de sabitleyebilecektir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için faiz oranları her zaman stabil kalmaz. Ekonomik, sosyal ve politik göstere ve beklentilere göre değişme olasılığı yani faiz riski vardır. Uzun vadede belirsizlik vardır. Belirsizliğin olduğu ortamda risk artar, risk arttığında rasyonel yatırımcı daha yüksek mevduat faizi talep edecektir.

Yukarıdaki örnek üzerinden gidildiğinde mevduatlara verilen faiz oranları ikinci yıl %23 olursa, bankanın borçlanma maliyeti artacak, ilk yıl edilen 2 milyon TL kâr eriyerek ikinci yıl negatif gerçekleşecek ve banka toplamda 2 milyon TL zarar edecektir (Bileşik faiz kavramı göz ardı ve kredi faizlerinin artmadığı durumunda). Yani, kredilerin vadesinin, borçlanma vadesinden yüksek olması bankanın ikinci yıl faiz riskiyle karşılaşmasına neden olmuştur.

Banka faiz oranlarının %1'den daha fazla artması durumlarında zarara girme tehlikesiyle karşı karşıya kalmıştır. Bankaların borçlarına göre daha uzun vadeli varlıklara sahip olması, bankaların refinansman riskiyle karşı karşıya kalmasına neden

olmaktadır. Vade yapısının tam tersi yani varlıkların (yani kredilerin) vadesinin daha kısa olduğu durumlarda ise “reinvestment” diye adlandırılan yeniden yatırım riskiyle karşılaşılacaktır.

Örneğin; banka iki yıl vadeli 200 milyon TL’lik bir kaynağa sahipken, vermiş olduğu 200 milyon TL tutarındaki kredi bir yıl vadeli ise bu pozisyonda da banka faiz riskiyle karşı karşıyadır. Uzun vadeli kaynağın faiz oranı belirlenirken risk faktöründe dikkate alınır ve daha yüksek bir faiz oranı oluşur. Bankaların faiz riskine karşı uygulayabileceği önlem vadelerin mümkün olduğunca eşitlenmesidir. Bu yöntem teoride faiz riskinin elimine edilmesine karşı uygulanacak etkin yöntem olarak görülmüş, uygulanması pek mümkün olmayan bir yöntemdir.

Bankalar finansal piyasalarda, sektörün genel yapısı itibariyle kısa vadeli kaynaklara karşı, uzun vadeli kredi kullandıran bir finansal oyuncularlardır. Bankacılık sektöründe; varlık ve yükümlülüklerin vadelerini eşitlemeye çalışmak kârlılıklarını da olumsuz yönde etkileme riskini doğurabilir. Örneğin; bankadan 10 yıl vadeli bir ev kredisi almak isteyen bir müşterinin kredi talebinin, bankanın mevcut varlıklarının vadesinin daha kısa olduğunu ve banka bilançosunun vade yapısını olumsuz etkileyeceği sebebiyle kredi talebinin reddedilmesi müşteri kaybına ve kârlılığının düşmesine neden olacaktır. Bu nedenlerden ötürü, faiz riski nedeniyle bilanço yapısının varlık ve yükümlülüklerin eşitlenecek şekilde yönetilmesi bir arzu olmakla birlikte teknik olarak mümkün olmamaktadır (Ertürk, 2010: 65-66).

Konuyla ilişkili olması sebebiyle, faizlerdeki aşırı artış sebebiyle 2001’de zor duruma düşen ve daha sonra TMSF’ye devrolan Demirbank’a kısaca değinilmiştir.

7 Eylül 1953’de İstanbul Galata’da demir ticaretine katkı sağlamak amacıyla kurulan Demirbank, aktif büyüklüğü itibariyle en büyük altıncı, özkaynak açısından ise Türkiye’nin en büyük beşinci özel bankasıydı.

Demirbank ilgili dönemde, esas faaliyetlerinden para kazanmak/kâr elde etmek yerine, yüksek getirisi olan devlet tahvillerine yatırım yapmıştır. Yatırım yapılan devlet tahvilleri uzun vadeli bir yapıda olması ve ekonomik volatilitenin yani piyasadaki dalgalanmanın yüksek olduğu bir ortamda, bankaların uzun vadeli kaynak bulması pek mümkün değildi. Nitekim, Demirbank'ın da mevduat yapısı ilgili dönemde kısa vadeli bir yapı arz ediyordu. Demirbank, tasarruf sahiplerine ilgili dönemde 3 ay vadeli %3 faiz taahhüt ederek aldığı 10 TL'yi, devlete %7 getiri alacağını garantiyle bir yıl yani daha uzun vadeli olarak borç vermiş olmasının yanı sıra, sendikasyon kredisi temin edip bunları da devlet tahvillerine yatırmıştı. Daha sonra, kriz sebebiyle faiz oranlarındaki aşırı artış varlık fiyatlarını çok hızlı düşürmüş ve Demirbank'ın elinde bulundurduğu devlet tahvillerinin değeri çok hızlı erimiştir. Sermayesi eriyen Demirbank 6 Aralık 2000 tarihinde TMSF'ye devredilmiştir (Kayarkaya, 2006: 145-147).

Yaşanan bu olay, faiz riskinin banka bilançolarına vereceği tahribatın boyutunun anlaşılması açısından önem arz etmektedir.

1.4.3. Döviz Kuru Riski

Ülke parasının başka ülke para birimleri karşısında değer kaybetmesi veya döviz pozisyonunda mevcut yabancı paraların birbirleri arasındaki değerlerinde (parite) meydana gelen değişimler sonucunda oluşabilecek zarar etme riskidir (Mandacı, 2003: 71).

Kurlardaki değişimlerin, verilen döviz kredilerinden veya yükümlülüklerinden kaynaklanan, henüz kazanılmamış döviz cinsinden gelir ve giderler üzerindeki etkisi, bankaların gelecekteki kârlılığı üzerinde de belirleyici bir etkisi bulunmaktadır. Ek olarak, döviz cinsinden varlıkların ve yükümlülüklerin yerel paraya çevrildikleri döviz kurlarındaki belirsizlikler ile varlıklar satıldığında ya da yükümlülükler geri ödendiğinde

kurlarda oluşabilecek belirsizlikler, bankaların maliyet yapısı ve rekabet güçlerini etkileyici unsurlar olarak ön plana çıkmaktadır (Dayan ve Kargin, 2012: 2).

Genel anlamda bankalar, yabancı para varlıklarının yanı sıra yabancı para yükümlülüklerine de sahiptirler. Örneğin; bir banka 100 milyar TL kredi vermişken, 30 milyar TL mevduata sahip olabilir. Aradaki 70 milyar TL'lik fark ise büyük olasılıkla yabancı para birimi mevduat veya borçlanma mevduatla finanse edilecektir. Banka, TL'deki değer kaybı durumunda zarar etme durumuyla karşılaşacaktır. Plasmanını yaptığı kredinin 70 milyar TL'lik kısmı kur riskine maruz kalacak ve TL'deki değer kaybına paralel olarak banka açısından verilen kredinin maliyeti kurlar arttığı için artacaktır. Tam tersi durumda ise banka kâr edecektir.

Diğer risklerde olduğu gibi bankalar, döviz kuru riskine karşı da Future, Forward, Opsiyon ve Swap sözleşmeleri gibi türev araçlarını kullanarak bu riskten de korunabilmektedir (Ertürk, 2010: 67-68).

Döviz kuru riski sadece bankalar için geçerli bir risk olmayıp, hemen hemen tüm firmaların karşı karşıya kalabileceği bir risk unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle üretimlerinde kullanacakları hammaddelerin doğrudan dövize bağlı olduğu sektörlerde faaliyet gösteren firmaların kur riskini türev enstrümanlarla yönetmesi, hammadde alım ve satım fiyatlarını netleştirerek firmaların önlerini görmelerine yardımcı olacak ve dövizdeki dalgalanmanın firmaya zararını minimum seviyeye indirecektir.

1.4.4. Ülke Riski

Yabancı yatırımcı bir ülkeye yatırım kararı verirken, beklediği getiriye zamanında alamama riskini dikkate alır. Bu yatırımlar, doğrudan yatırım olarak

gerçekleşebileceği gibi kısa/uzun süreli portföy yatırımı veya sağlanan krediler şeklinde de gerçekleşebilmektedir.

Ülke riski; hak edilen getirinin ülke yönetimi tarafından alıkonulması riskidir. Ülke riskinden bahsedilirken CDS primlerinin göz önünde tutulmasında fayda vardır. CDS, kredi sigortasının bedelidir. Daha detaylı olarak ifade edilirse; verilen kredinin geri ödenmemesi riskinin krediyi veren tarafından belirli bir bedel karşılığında bir kişi veya kuruluşa transfer edilmesidir.

Örneğin; Yunanistan Devleti'nin ihraç ettiği tahvili alan yurt dışında yerleşik bir kurum kredi veren konumundadır. İhraç edilen tahvili alarak kredi veren bu kurum, tahvilin üzerindeki itfa tarihinde anapara ve faizini sorunsuzca geri almak ister. Ancak tahsil edememe riski de mevcuttur. İşte bu tahsil edememe riski, Yunanistan'ın riskini almak isteyen başka bir kuruma CDS primi ödeyerek transfer edilir. CDS primleri faizi de etkilediğinden, bir ülkenin ya da şirketin CDS primi ne kadar yüksekse borçlanmasının da maliyeti de o kadar yüksektir (Eğilmez, 2016).

1.4.5. Operasyonel Risk

Operasyonel risk, bankaların iç denetim süreçlerinin, insan kaynaklarının, mevcut sistemlerindeki eksiklikten veya etkin işlememesi kaynaklı oluşabilecek riskleri ifade etmektedir. Operasyonel riskin ne zaman ne şekilde bir zararla sonuçlanacağı net olarak belli olmadığından, Basel II kriterlerinde de operasyonel risklere karşı bankaların özkaynak tutmaları belirtilmektedir (Kühn ve Neu, 2003: 1). Tarihte, Belçika'da personel kaynaklı bir hata olarak bir banka, müşterisinin hesabına 35 Euro yerine, 2 Trilyon Euro yatırması operasyonel riskin boyutunun anlaşılabilmesi için iyi bir örnektir (<http://www.hurriyet.com.tr/dunya/ufak-bir-hatayla-2-trilyon-euro-sahibi-oldu-0740052> - Erişim: 20.10.2018).

Operasyonel riskte, ortaya çıkacak riskin boyutu bilinmemekle birlikte, oluşması durumunda ciddi sorunlara yol açabilmektedir. Tüm bu ve bunun gibi riskler için bankaların bir miktar özkaynak ayırmaları yerinde olacaktır.

1.4.6. Likidite Riski

Bir bankanın yükümlülüklerini veya müşterilerin taleplerini karşılayamaması sebebiyle gelir, sermaye ve varlığında ortaya çıkabilecek kayıpları ifade etmektedir.

Bankacılıkta likitide riski çok önemlidir. Mudiler bankada parasını çekmek istediğinde banka bu talebi derhal yerinde getiremezse bankanın kârlılığında devamlılığına kadar etki edebilecek sonuçlar doğabilecektir. Dolayısıyla bankalar likitide yönetimlerini iyi yapmalıdırlar. Piyasa riskinin yüksek, likitidenin piyasada sıkışık olduğu zamanları iyi yönetmelidirler. Örneğin; vadesi gelmiş mevcut bir sendikasyon kredisinin yüksek ihtimalle yenileneceği düşünülerek planlama yapılmamalıdır. Yenilenememe riski de dikkate alınmalıdır. Türkiye'nin risk primlerindeki artış sebep sunularak dahi sendikasyon yenilemesi yapılamayabilir veya sürekli bankalar arası para piyasasından over night (gecelik) borçlanılsa dahi belirli bir süreliğine borçlanma imkanları sınırlanabilir. Bir kısım müşterilerin agresif mevduat çekim talebi olabilir. Eğer müşterilerinin nakit çekim talebi derhal karşılanamazsa veya karşılanmada geç kalınırsa, bu haberin yayılması durumunda ciddi sonuçlar doğabilecektir.

Bu ve bunun gibi durumlar için bankalar likit durumunu, belirli göstergeleri göz önünde tutarak çok iyi ayarlamalıdır. Elbette, bankacılıkta fazla likitidenin bir fırsat maliyeti vardır. Ancak, hiçbir maliyet bankanın itibarından üstün olamayacağı unutulmamalıdır.

1.4.7. İtibar Riski

Bankacılıkta bir diğer önemli risk ise itibar riskidir. Reklamlarda oynatılan oyuncudan, çalışmakta olan personelin dışardaki davranışlarına kadar itibar riskinin geniş bir oluşum alanı vardır. Sektörde faaliyet gösteren bankaların, itibar riskiyle karşı karşıya kalmamak için, stratejileri, politikaları ve yazılı iç uygulamalarının olması gerekir.

Olumsuz ÇED raporu bulunan çevreye ve doğal hayata ağır hasar verecek bir projenin finansmanında bulunmak veya ağır savaş silahları üreten mali verileri güçlü, kredi riski az, kârlılığı yüksek dahi olsa ilgili firmaya kredi açarak savaşın dolaylı finansmanında bulunması yüksek itibar riski ve sorumlulukla bankaları karşı karşıya bırakabilir. Dolayısıyla, itibar riskine konu olabilecek taleplerin değerlendirilmesi yüksek sorumluluk gerektirdiğinden, bankanın yani yönetim kurulları tarafından değerlendirmeleri yapılmalıdır.

1.4.8. Kredi Riski

Bankalar edindikleri mevduatları, gerçek ve tüzel kişilere kredi olarak borç veren finansal kuruluşlardır. Verilen kredinin vadesinde ana para ve faizinin tahsil edilememesi banka açısından kredi riskini oluşturmaktadır. Kredi riski ve yönetimi, bankalar açısından oldukça öneme sahip olup, kredi tahsilatlarındaki aksamalar, kredinin yeniden yapılandırılması veya borçlunun iflası gibi durumlar bankanın nakit akışını bozacaktır. Kredi riskinin yönetimi oldukça önem arz etmekte olup, kredi riski düşük bankalar tek kriter olmamakla birlikte kredi derecelendirme kuruluşlarından yüksek kredi notu alabilmektedirler (Şimşek, 2016: 33).

Bu paralelde uluslararası alanda, daha kolay ve düşük maliyetle finansman kaynaklarına ulaşılabilir. Bu sebepten dolayı bankalar etkin kredi tahsis kuralları uygulayarak kredi riskinin azaltılması konusunda maksimum hassasiyet göstermelidir.

BÖLÜM II: TİCARİ BANKACILIK ÜRÜN VE HİZMETLERİ, KURUMSAL VE TİCARİ SEGMENTTEKİ KREDİLERİN FİNANSAL ANALİZ VE TAHSİS SÜREÇLERİ

2.1. Seçilmiş Nakit ve Gayrinakit Ticari Bankacılık Kredi Ürünleri

Ticari bankalarda kredi tahsis süreçleri açıklanmadan önce, bankalar tarafından hangi ürünlerin tahsisinin yapıldığının anlaşılabilmesi için seçilmiş temel bankacılık ürünlerine aşağıda yer verilmiştir. Detaylı tüm bankacılık ürün ve hizmetleri, bankaların internet sitelerinden veya şubelerinden öğrenilebilir. Kredi latince kökenli ‘credere’ kelimesinden gelmektedir. Credere; inanmak ve güven anlamına gelmektedir (kredibulteni.com/kredi/kredi-nedir-turleri-nelerdir, Erişim: 15.01.2019).

Bankanın belirli bir miktar parayı ya da bankanın itibarını, belirli bir süreliğine faiz ve komisyon karşılığında kredi talep edenlere aktarılması işlemine kredi denir. Bu işleme bankalar açısından ise kredilendirme denir.

2.1.1. Nakit Kredi Ürünleri

Bankaların nakit olarak kullandığı kredileri ifade eder. Bankalar bu kredilendirme işleminden faiz/komisyon geliri elde etmektedir.

2.1.1.1. Spot Krediler

Bu kredi türünde; vade sonunda kredinin anapara ve faizi tek seferde kapatılır/tahsil edilir. Kredinin faiz oranı kredinin kullanılacağı tarihte belirlenir ve kredinin hayatı boyunca değişmez. Vade sonunda ne kadar faiz ödeneceği bilindiğinden

firmanın nakit akış planlamasına kolaylık sağlar. Ödenecek faiz kredinin kullanılacağı anda belli olduğundan piyasada fazilerin artması firma için sorun teşkil etmez.

2.1.1.2. İşletme Finansmanı Kredileri

Firmaların kısa ve orta vadedeki yatırım niteliğinde olmayan, firmanın faaliyetlerini sürdürürken oluşan finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik bir kredi ürünüdür. Genel olarak vadesi 1 yıl ve daha az olarak kullanılırsa da, bazı durumlarda 1 yıldan uzun olarak da bankalarca kullanılabilir.

2.1.1.3. Borçlu Cari Krediler

Belirli limit dahilinde firmaların kısa süreli nakit ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak kullanılan bir kredi türüdür.

Kredi firmaca serbest olarak kullanıldığı sürece faiz işletilir. Bu kredilerin genel itibarıyla vadesi maksimum 12 ay olup, devre faizi de denen 3 ayda bir ödenen faizlerin tahsilatının sağlanabilmesi konusunda ticari bankalar oldukça hassasiyet göstermektedir. Bu kredi hesabının yılda bir kere artıya geçmesi istenir. Ayrıca, rotatif kredi olması sebebiyle faiz oranlarındaki yukarı ve aşağı yönlü hareketler ödenecek faiz tutarına etki etmektedir. Faiz oranları değişken olduğundan yukarı yönlü hareketler firmanın nakit akışını bozabilir.

Kullanım alanına bir örnek verilecek olursa; demir ticareti yapan bir firma piyasadaki çok uygun fiyata demir bulması ve konu emtiayı alabilmek için ise acil ve kısa süreli nakit ihtiyacı oluşması verilebilir. Bu firma, konu emtiayı piyasadaki aldıktan sonra, çok kısa sürede kârlı olarak satacak ve kredisini kapatacaktır. Bu sayede bir kaç ay vadeli spot kredi alınarak gereksiz faiz yükü oluşmamış olacaktır. Borçlu cari krediyle araba alınması yanlış bir finansman stratejisi olup, bankalarca amacına yönelik

kullandırımını yönünde yönlendirmeler yapılmalıdır. Çünkü, firmalar bankaların bir noktada stratejik ortaklarıdır. Belirli limitler dahilinde çalışılan firmanın yanlış finanse edilmesi sebebiyle zayıflaması, en nihayetinde bankanın aktif kalitesini zarar verecektir.

2.1.1.4. İskonto/İştira Kredileri

Bankalara temlik cirosu ile verilen muhatap istihbaratları olumlu, gerçek ticari ilişkiden doğmuş çekler karşılığında; söz konusu çeklerin ağırlıklı ortalama vadelerinin hesaplanması ve bu vadeye uygun olarak belirlenecek faiz oranından toplu olarak iskonto işlemine tabi tutulmaları suretiyle kısa süreli nakit ihtiyaçların finansmanı amacıyla faydalanabilecek kredi türüdür (www.isbank.com.tr/TR/ticari/krediler/nakdi-krediler/iskonto-istira-kredisi/Sayfalar/iskonto-istira-kredisi.aspx (Erişim: 13.11.2018)).

İskonto kredisi senet borçlusunu kişinin banka şubesi ile aynı belediye sınırları içerisinde ikamet eden kişilere/firmalara verilir. İştira kredisi ise banka şubesinin bulunduğu belediye sınırlarının dışında kalan kişi ve firmalara verilen kredidir. Kredi aynı kredidir. Masraf ve faizleri aynıdır fakat ikamet adresine göre isimleri farklılık gösterir(bankaekonomi.net/iskonto-ve-istira-kredisi-nedir-arasindaki-fark/Erişim:13.11.2018).

Alacak tahsillerini çekli/senetli olarak sürdüren firmaların, henüz vadesi gelmemiş alacaklarını teminata vererek kredi kullanır ve kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını giderir. Genel olarak bankalar teminata, gerçek ticari ilişkiden doğmuş çekleri alarak karşılığında kredi kullanır.

2.1.1.5. Taksitli Ticari Krediler

Belirli periyodlarla (aylık, üç ayda bir, altı ayda bir) anapara ve taksit ödemeleri bulunan; taşıt, makine, işletme finansmanı, ticari iş yeri alımı gibi ticari sebeplerle kullanılan kredilerdir.

2.1.1.6. Döviz Kredileri

Döviz geliri bulunan firmalar için finansman desteği sağlar. Döviz kredilerinden yararlanabilmek için ihracat taahhüdünün yerine getirilmesi gereklidir. İhracat yapıldıktan sonra, taahhüt kapatılır. Taahhüt edilen işlemin gerçekleştirilmesine bağlı olarak vergi, resim harç ve fon muafiyeti de vardır (turkiyefinans.com.tr/tr-tr/kobi/kobi-kredileri/nakdi-krediler/sayfalar/doviz-kredileri.aspx Erişim: 15.11.2018).

Döviz geliri olan firmalar kullanabilse de, firmalar döviz gelirinین üzerinde yabancı para borçlanmamalıdır. Döviz geliriyle mali borçlanmasının yabancı para olan kısmı kompanse edilemezse kur riski oluşur. Oluşan kur riski realize olursa firmaların kârlılıklarına ve özkaynaklarına negatif etki eder. Döviz kredilerin TL kredilere göre faiz oranı daha düşüktür.

2.1.1.7. O/N Endeksli Krediler (Overnight Endeksli Krediler)

Firmaların kısa vadeli nakit ihtiyaçlarına yönelik kredilerdir. Bu kredinin faiz oranı gecelik faiz oranlarına göre her gün güncellenir. Vade sonunda anapara, devrelerde ise faiz ve komisyon ödemeleri mevcuttur.

2.1.1.8. Nakit Yönetimi İçin Kullanılan Krediler

Ticari bankacılıkta nakit yönetimi için kullanılan en yaygın kredi çeşitleri; Taviz Kredileri ve Kredi Kartlarıdır. Ancak, bankalar büyük çaptaki firmaların ihtiyaçları doğrultusunda nakit yönetimi ürünleri oluşturabilmekte ve kullanıma sunabilmektedir.

2.1.1.8.1. Faizsiz Taviz Kredileri

Bankalar ticari segmentteki müşterilerine, %0 faizli ortalama 1 hafta vadeli Vergi/SSK ödemeleri için kredi kullanılabilmekte olup, bu kredi türüne taviz kredisi adı verilmektedir. Bankalar bu tür kredileri firmanın nakit akışından pay alabilmek adına yaparlar.

2.1.1.8.2. Kredi Kartı (Business Card)

İş yemekleri, seyahatlar, temsil ve ağırlama giderleri gibi firmayla ilgili diğer harcamalar için firmaların belirlediği kişilere ticari faaliyetlerin sürdürülürken kullanılmasına yönelik verilen bir bankacılık ürünüdür.

2.1.1.9. Proje Finansman Kredileri

Köprüler, otoyollar, tüp geçitler vb. mega alt yapı ve üst yapı projeleri proje finansman kredileriyle bankalarca finanse edilmektedir. Buna ek olarak, projelerin risklerinin saptanarak ve özelliklerine en uygun finansman paketinin hzırlanması ve çeşitli teknik konularda da bankaların önemli desteği olmaktadır (isbank.com.tr/TR/ticari/proje-finansmani-ve-yapilandirilmis-finansman/Sa yfalar/proje-finansmani-ve-yapilandirilmis-finansman.aspx Erişim: 17.11.2018).

2.1.2. Gayri Nakit Kredi Ürünleri

Gayri nakit kredi ürünlerinde, bankalar tarafından verilen nakit para değil itibardır. Yapılacak bir iş veya bir borç için banka, müşterileri lehine itibarını vererek müşterilerini kredilendirebilir. Bu tür kredilere gayri nakit kredi denir. Kredilendirdiği müşterisi, borcunu veya işi yerine getiremezse, zararı banka karşılamakla yükümlüdür.

2.1.2.1. Teminat Mektupları¹

Teminat mektupları bankaların faiz dışı gelir yani bankaların komisyon geliri kalemleri içerisinde önemli paya sahiptir. Teminat mektuplarında Muhattap, Lehdar ve banka olmak üzere 3 taraf mevcut olup, teminat mektuplarının nerede ne şekilde kullanıldığı detaylı olarak aşağıda açıklanmıştır. Teminat mektuplarında 3 taraf bulunmaktadır.

Lehtar: Belirli bir sözleşme kapsamında yapmayı taahhüt ettiği işin yükümlüklerini yerine getirecek gerçek ya da tüzel kişidir.

Muhattap: İşveren veya ihale makamı.

Lehtarın Bankası: Teminat mektubunu düzenleyerek lehbara ileten ve lehdarın üstlendiği işi teminat mektubunun üzerindeki tutar kadar garanti altına alan, lehdarın yükümlülüğünü yerine getirmediği takdirde mektubun üzerinde yazılı tutarı ödeyeceğini kabul ve bunu yazılı olarak beyan eden bankadır.

Niteliği itibariyle iki çeşit teminat mektubu vardır. Birincisi ödeme garantisi niteliğindeki teminat mektupları, diğeri de taahhüt işlerine yönelik verilen teminat

¹ Bu bölüm yazarın bilgi ve tecrübesi paralelinde yazılmış olup, uygulamada kullanılan yaygın teminat mektupları, uygulamayla teoriyi birlikte ortaya koyması bakımından açıklanması gerekli görülmüştür.

mektuplarıdır. Türü itibariyle ise geçici teminat mektubu, kesin teminat mektubu ve avans teminat mektubu uygulamada yaygın kullanım bulmaktadır.

Ödeme Garantisi Niteliğindeki Teminat Mektupları; Teminat mektubunu ihale makamına veren kişi/firma edimini ifa edemezse teminat mektubunu düzenleyen banka ilk talepte kayıtsız ve şartsız ödeme yükümlülüğü bulunmaktadır. Örnek vermek gerekirse; bayilik kapsamında Philips ampul bayisi Philips'den mal alımı kapsamında Philips'e teminat mektubu verir. Eğer bayi malların bedelini ödemezse, Philips bankadan bu mektubun karşılığını tazmin eder.

Bayi ödemelerini düzenli olarak yaparsa, bayilik devam ettikçe bu teminat mektubu da Philips'de kalır. Mal alımı konulu teminat mektupları ise, bir kereye mahsus olarak bankalarca kullanılır. Örneğin, orta ölçekli bir firmanın İzmir Demir Çelik firmasından mal alımı yapabilmek için teminat mektubuna ihtiyacı olabilir. Mal alımı tamamlandıktan sonra teminat mektubu bankaya geri iade edilir. Banka buradan komisyon geliri elde eder. Bunun karşılığında ise; teminat mektubunun üzerindeki tutar kadar riski vade sonuna kadar taşır.

Taahhüt İşlerine Yönelik Verilen Teminat Mektupları; Özel ve kamu sektörünün açtığı ihalelere çokça teklif gelir. İhalelere teklif veren firmaların bir miktar ciddiyetinin ölçülebilmesi ve bankalardaki kredibilitésinin de bir nebze görülebilmesi için tüm ihaleye katılan firmalardan geçici teminat mektubu ihale makamınca talep edilir. Eğer ihale sonunda hangi firma kazanırsa, o firma geçici teminat mektubunu bankasına iade ederek kesin teminat mektubunu bankasından talep eder ve ihale makamına verir.

Kamuda geçici teminat mektubu genel olarak toplam iş bedelinin %3'ü kadardır. Örneğin; bir firma 20 milyon TL iş bedelli Karayolları ihalesine girecekse 600 Bin TL geçici teminat mektubunu, ihaleden önce ihale makamına teslim eder. İhaleye katılan her firma 600 Bin TL'lik teminat mektubunu ihale makamına getirmek durumundadır.

Geçici teminat mektubunu veren firmalardan birinde iş kalırsa yani o firma ihaleyi kazanırsa ve kesin teminat mektubunu getiremezse ya da ihaleden vazgeçerse, ihale makamı yani Karayolları geçici teminat mektubunu tazmin eder.

Kamuda geçici teminat mektubu tutarı toplam iş bedelinin %3'ü iken, özel sektörde değişiklik gösterebilir. Geçici teminat mektubu bankalarca bir firmaya veriliyorsa, kesin teminat mektubu angajmanına da müşteri kaybı olmaması için girilir. Dolayısıyla bankalar, müşterisine geçici teminat mektubu verirken; kesin teminat mektubu, avans teminat mektubu hatta işin bitiminden sonra işin garantisi için belirli bir süre ihale makamında kalacak belirli bir tutardaki mektubu da (completion guarantee) verecek gibi müşterisini ve yapacağı işi tanır. Eğer geçici teminat mektubu verilip, kesin teminat mektubu verilmeyecekse daha sonrasında müşteri kaybı olmaması için, ilk adımda müşterisiye söylenir.

Kesin Teminat Mektubu (Performance Bond): Bankaların vermiş olduğu kesin teminat mektubunun anlamı, firmanın işi taahhüt ettiği şekilde yapacağı, yapamaması durumunda ise banka olarak toplam iş bedelinin kamuda %6'sı kadar tutarın (özel sektörde farklı olabilir) kayıtsız şartsız, ilk talepte ödeneceği taahhüdüdür. Firma bu işi tamamlayamazsa veya vazgeçerse, banka bu tutarı ödemekle yükümlüdür. Örneğin; yol yapımı konulu işte, yüklenici firma Kocaeli'nden Sivas'a kadar yol yapacak olması durumunda yol yapımı Çorum'da yarı olarak bırakılırsa, Karayolları mektubu bankadan tazmin eder. Bankalarca, kesin teminat mektubu bu performansı gösterebileceğine kanaat getirilen firmalara verilir.

Baraj yapmamış bir firmaya, baraj işi için kesin teminat mektubu tahsis edilmesine bankalarca çok sıcak bakılmaz. Tahsis edilecekse de bu işte bu firmanın daha önce tecrübesi olmaması sebebiyle firmadan teminat alınır. Eğer işi yapamazsa ve

teminat da alınmazsa, teminat mektubunun nakde dönme riski ve bankanın zarar etme riski yüksektir.

Uzun yıllardır yol yapmış bir taahhüt firmasına, yol yapımı işi için kesin teminat mektubu tahsis edilmesi konusunda bankalar daha istekli olacaktır. Çünkü firma daha önce bu tür işler yapmıştır ve tecrübe sahibidir. Kesin teminat mektubu bankalarca tahsis edilirken, geçici teminat mektubu bankaya iade edilir.

Sonuç olarak; kesin teminat mektubu bankalarca, firmanın işi yapabileceğine inanılırsa tahsis edilir. Tahsis edilmeden önce işe ve firmaya yönelik bir takım değerlendirmeler yapılmaktadır.

Avans teminat mektubu; iş alındıktan sonra işe başlanacakken veya başlandıktan sonra işveren tarafından yükleniciye avans verilmesi sırasında gündeme gelen bir bankacılık gayri nakit ürünüdür. İşveren avansı verir ancak, kendini sağlama almak ister. Yüklenici firmanın avansı alıp işi yapmama riski vardır. Bu sebeple, avans verilmeden önce bankadan avans teminat mektubu talep edilir. Bankalar, ihale makamına hitaben düzenledikleri ve avans teminat mektubu üzerinde yazan riski taşıması karşılığında müşterisinden, komisyon geliri elde eder.

Talep edilen teminat mektubu, tahsis edilirken risk düşümlü talep edilip edilmediği önemlidir. Risk düşümlüyse hangi periyotlarda riskin düşeceği bankalar açısından önemlidir. Yani bankaca 30 milyon TL tutarında avans teminat mektubu firmaya tahsis edildiyse, alınan avans karşılığında taşeron iş yaptıkça bu mektubun da iş oranında düşmesi beklenir. Eğer bankadan düşümsüz avans teminat mektubu talep ediliyorsa, işin başından işin sonuna kadar banka için nakde dönebilme paralelinde zarar etme riski olacaktır. Firmanın talebi yalnızca avans teminat mektubu da olsa kesin teminat mektubu (performance bond) olarak firmanın kullanabileceği ihtimali sebebiyle bankalar risk düşümsüz avans teminat mektubu tahsisine tercih etme noktasında isteksiz olabilir. Bu durumun firmalar tarafından iyi açıklanması gereklidir.

Yukarıda belirtilen mektup türlerine ek olarak; kredi teminatı teminat mektubu, gümrüğe verilen teminat mektubu, KDV iadesine yönelik verilen teminat mektubu, kira konulu veya serbest konulu teminat mektupları v.b. bankacılık gayri nakit ürünleri de uygulamada mevcuttur.

Teminat mektuplarında, muhattap ve lehdar arasındaki anlaşmazlık sonucunda bankaya ilk yazılı tazmin talebi sonrasında (mektubun içeriğinde, mektubun üzerinde yazılı tutarın ilk bildirimde, başka bir ihtara gerek olmaksızın kayıtsız ve şartsız ödeneceği ifade edilmesi sebebiyle) banka teminat mektubu bedelini herhangi bir araştırma yapmaksızın ödemekle yükümlüdür. Dolayısıyla teminat mektupları her ne kadar gayri nakit ürün gibi literatürde ifade edilse de uygulamada, nakde dönme riski mevcut olduğundan nakit bir bankacılık ürünü gibi değerlendirilmektedir.

2.1.2.2. Referans Mektubu

Bankaların müşterilerine ilişkin olarak, yurt içi ve dışı firmalara hitaben, onaylı kredi limit - risk bilgilerini gösteren ve bankalar tarafından düzenlenen belgelerdir. Talep edilmesi halinde bankalar, onaylanmış kredisi mevcut olan müşteriler lehine kredi limitleri içerisinde kalmak kaydıyla referans mektubu düzenlenebilmektedir. Kamu ihaleline katılmak isteyen müteahhit firmaların bankalarla olan çalışmalarının derinliği anlaşılır. Bu mektup, teminat mektubu gibi ödeme taahhüdü içermez (ziraatkatilim.com.tr/kurumsal/gayri-nakdi-kredi-urunleri/Sayfalar/referans-mektuplari.a spx Erişim: 24.11.2018).

2.1.2.3. Akreditif (Letter of Credit)

Akreditif, birbirini tanımayan/ticari ahlakını bilmeyen ithalatçı ve ihracatçının ya da alıcı ve satıcının güven içerisinde alışveriş yapmalarını sağlayan dış ticaretin finansmanında kullanılan bir gayri nakit bankacılık ürünüdür. Akreditif, şartlara bağlı bir ödeme garantisidir.

İhracatçı, ithalatçının istediği malları istediği şekilde teslim ettiğinde ödemesini alacağını bilir. İthalatçı ise, siparişlerini talep ettiği özelliklerde ve şekilde alacağını bilir.

Akreditifsiz yapılan dış ticaret işlemlerinde, ihracatçı açısından parasını alamama riski vardır. İthalatçı açısından ise, mallarının istediği şekil ve kalitede gelmeme riski mevcuttur. Akreditifin en temel amacı bu riskleri ortadan kaldırmaktır.

Genel olarak Akreditif'deki taraflar aşağıda belirtilmiştir.

- a) Akreditifin Amiri (Applicant): Akreditifin açılmasını isteyen ithalatçı firma,
- b) Amir Banka(Issuing Bank): İthalatçının bankası,
- c) Akreditif Lehtarı(Beneficiary): Lehine akreditif açılan ihracatçı firma,
- d) İhbar Bankası(Advising Bank): İhracatçıya akreditifi ihbar eden banka,
- e) Teyit Bankası(Confirming Bank): Akreditife teyit veren banka,
- f) Rambursman Bankası(Reimbursing Bank): Amir banka ile lehdar bankasının hesaplarının bulunduğu, akreditif bedelinin ödenmesine aracılık etmekle görevlendirilmiş bankadır (Arzova, 2009: 12).

2.1.2.4. Harici ve Kontrgarantiler

Yurtdışı ticari işlemlerde, banka müşterilerinin lehine garantör banka sıfatıyla, bir edimin yerine getirilmemesi halinde, belirli bir paranın yurtdışındaki muhataba ödeneceğini içeren dönülemez bir taahhüttür. Banka harici garantisi ile birçok ülkede ihalelere girilebilir, mal alımları ve avans ödemeleri için ödeme garantisi sağlanabilir.

Türkiye'nin direkt olarak ülke riskini almak istemeyen yurt dışında yerleşik kişi veya kuruma yurt dışındaki bir banka aracılığıyla garanti verilebilir. Buna Kontrgaranti denir (yapikredi.com.tr/kobi/nakit-yonetimi-ve-dis-ticaretin-finansmani/harici-garantiler Erişim: 13.11.2018).

Örneğin, Tikicieri Ltd Şti Almanya'da uzun yıllar çalışma yaptığı Pas South GMBH firmasından 1 yıl vadeli 1 milyon EURO'luk mal alımı yapmak istemektedir. Pas South GMBH firması pazarlama politikası gereği 1 yıl ve üzeri vadeli uluslararası mal satışlarını sadece Almanya'da yerleşik bankadan taraflarına iletilecek banka garantisi kapsamında yapmaktadır. Bu durumda Türkiye'de ki bir bankanın vereceği bir garantiyi Alman firması kabul etmeyecektir. Türkiye'de yerleşik muteber bankaların başka ülkelerdeki bankalarda karşılıklı finansal kurumlar limitleri olmaktadır. Örneğin; Yapı Kredi Bankası'nın Deutsche Bank'da karşılıklı finansal kurumlar limitleri bulunmaktadır.

Bu durumda Tikicieri Ltd, Türkiye'de yerleşik ve Almanya'da yerleşik bir bankayla finansal kurumlar limiti olan bir bankaya giderek konu işleme aracılık edilmesini isteyecektir. Türkiye'de ki banka Alman Deutsche Bank'a garanti vererek işlemi gerçekleştirilmesini isteyecektir. Deutsche Bank burada bir risk almayacaktır. Tikicieri Ltd malın parasını ödemezse Deutsche bank ödemeyi Pas South GMBH'a yapacak ve ödeme yaptığı tutarı garanti aldığı Türk bankasından tahsil edecektir. Bu işleme Kontrgaranti adı verilmektedir.

Harici garanti ise, aynı örnek üzerinden gidildiğinde Almanya’da yerleşik Pas South firmasının Türkiye’deki bir bankadan gelecek garanti mektubunu kabul etmesidir. Bu durumda Tikicieri Ltd ödemeyi yapmazsa Türkiye’de garantiyi veren banka Pas South GMBH’a ödemesini yapacak ve bunun tahsilatını tüm masraflarla birlikte Tikicieri Ltd firmasından yapacaktır.

2.1.2.5. Doğrudan Borçlandırma Sistemi

Doğrudan Borçlandırma Sistemi, satışlarını bayileri aracılığıyla yapan ana firmaların doğan alacaklarını bankanın bayiye tahsis ettiği DBS limiti çerçevesinde hızlı ve güvenli tahsil etmesini sağlayan bir sistemdir.

Bu sistemde bayilere DBS limiti tahsis edilir ve ana firmanın bayiden olan alacağına bankanın tahsis ettiği limit oranında ödeme garantisi verilmiş olur. Bu durumda Doğrudan Borçlandırma Sisteminde ana firma, bayi ve banka olmak üzere 3 taraf vardır.

Örnek vermek gerekirse; Arçelik firması genel olarak satışlarını bayileri aracılığıyla yapar. Bu durumda, Arçelik firması ana firmadır. Bayilerinin ise bankalarca tahsis edilmiş DBS limiti olması gereklidir. Arçelik bayilerine 30 gün vadeli DBS üzerinden mal satışı yaptığında, 30. gün sonunda doğan alacak, aynı bankadaki bayi firmanın hesabından, ana firma Arçelik’in hesabına sistemsel olarak transfer edilir. Eğer bayinin hesabında yeterli bakiye yoksa, sistemsel olarak DBS kredi limiti nakde dönerek(firmaya kullanılan otomatik bir krediye dönerek), hesap müsait olmasa da banka hesaplarından Arçelik’in hesabına aktarılır.

Firma hesabında para olmaması durumunda, ödeme banka tarafından müşteriye tahsis edilen kredi limitinden yapıldığında buna nakde dönen DBS adı verilir. Banka,

müşteri tekrar bankaya parayı yatırana kadar, nakde dönen DBS tutarı üzerinden faiz işletir.

Banka her ne kadar DBS'nin nakde dönmesinden gelir elde etse de, uzun süreli nakde dönen DBS kredi tahsis ekiplerince olumsuz olarak değerlendirilir. DBS'nin uzun süreli nakde dönmesi, firmanın ödemelerinde güçlük yaşadığının bir göstergesi olabilir. Bankalarca, uzun süreli nakde dönen ve firma tarafından kapatılmayan DBS, firmada nakit sıkışıklığına işaret eden erken uyarı sinyali olarak değerlendirilmektedir. Firmanın nakit durumunun akıbeti, bankaların kredi izleme birimlerince takip edilir.²

² Bu bölüm yazarın bilgi ve tecrübesi paralelinde yazılmış olup, uygulamayla teoriyi birlikte ortaya koyması bakımından açıklanması gerekli görülmüştür.

2.2. Üretim ve Ticaret Firmalarının Kredi İhtiyaçlarının Belirlenmesi, Kurumsal ve Ticari Segment Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi

Kredi vermek bankacılığın esas faaliyetlerinden olmakla birlikte, kredi riski yönetimi bankalarca önem arz etmektedir. Bankaların tüm müşterilerinin yani çalıştığı firmalarının mali yapıları güçlü değildir. Bazı zayıf firmalarla da bankalar çalışmalarını devam ettirmektedirler. Bu paralelde doğru krediyi doğru müşteriye, doğru vadede ve doğru şekilde tahsis etmek bankalarca krediler ekiplerince yapılmakta ve bankanın kredi riski azaltılmaya çalışılmaktadır.

Bir bankanın NPL rasyosu en vazgeçilemez performans kriteridir. Bankanın geleceğine ilişkin sinyal verir. Ekonomi kıt kaynaklarla sonsuz ihtiyaçları karşılama çabasıdır. Öyleyse bankacılıkta kıt kaynaklarla sonsuz ihtiyaçları finanse etmek çabasıdır. Bankaların doğru müşteriye kredi tahsis etmesi çok elzemdir.

Zira, bankalar yalnızca kredinin teminatına, müşteriye bakmadan kredi tahsis ettiklerinde (örneğin ipotek karşılıklı olduğu için kredi verdiklerinde) kredinin batması bankanın alacağını uzun aylar sonra tahsil etmesi (ipoteklerin satışı vs. süreçleri) sonucunu doğuracaktır. Banka ipotek satışı sonrası verdiği kredinin anapara ve faizini dahi tahsil etse, aslında finansman kaynağını yanlış ve verimsiz bir yere kanalize etmiştir.

Bankaların kaynakları kıttır. Dolayısıyla yanlış müşteriye kredi açmak, bir noktada ülke ekonomisinin gelişimini yavaşlatmaktır. Üretim yapan istihdam sağlayan, ekonomiye katma değer katan ve tüm bunları yaparken kaynağa ihtiyaç duyan firmaları finansman yönünden eksik bırakmak demektir.

Dolayısıyla, bankaların kredi riskinin azalması demek, bir noktada bankaların doğru firmaları, sektörleri finanse ettiğinin ve ülke ekonomisine doğru kanattan destek

verdiğinin göstergesidir. Uluslararası muteber kredi derecelendirme kuruluşları nezdinde de itibarı artacak ve finansman kaynaklarına erişiminin önü açılacaktır. Bankacılık teknik bir iştir ve batık kredirasyosunun düşük olması, bankanın bu işi iyi yapıldığının göstergelerinden sadece biri olsa da önem arz etmektedir.

Ülke ekonomisine yani reel sektöre milyarlarca lira kaynak sağlayarak finanse eden bankalar ve risklerinin yönetimi, Türkiye gibi sermaye yetersizliği olan ülkeler için çok önemlidir. Çalışmanın bu kısmında temel olarak; ticari bankaların kurumsal ve ticai nitelikteki yani belirli bir tutarın üzerindeki kredileri nasıl yönettiği, kredi riskini nasıl minimize etmeye çalıştıkları ele alınmıştır.

2.2.1. Firmaların Kredi Taleplerinin Başlıca Nedenleri

Firmaların kredi ihtiyaçlarının birçok sebebi olabilir. Ancak, bu sebepler toplumsal ve etik olarak kabul edilebilir olmalıdır. Dolayısıyla kredilerin yasa, mevzuat hükümlerine uygun tahsis edilmesi ve kullanılması gerekir. Bir firmanın finansman gereksinimi çeşitli nedenlerden doğabilir. Bu nedenler, firma özelinde de değişkenlikler gösterebilmekle birlikte, başlıca kredi talepleri aşağıda açıklanmıştır.

2.2.1.1. Firmanın Hızlı Büyümekte Olması Sebebiyle Kredi Talebi

Bir firmanın hızlı büyümekte oluşu, aktif kalemlerinde (alacakları, stokları ve duran varlıklarında) artışa yol açar. Bunların finansmanı için kaynak gerekebilir. Ciro hacmi ve kârlılığı artış trendindeyse ve ortaklara kâr dağıtımını yapılmıyorsa büyük bir olasılıkla bir süre sonra kârların bünyede tutulması sonucu (otofinansman desteğiyle) kaynak yetersizliğini giderebilir. Ancak, geçici bir süre için de olsa hızlı büyümenin gerektirdiği finansman ihtiyacının karşılanması zorunluluğu vardır.

Bankalar büyüyen, kaynak yaratma kapasitesi genişleyen, cirosu artan ve net işletme sermayesi artış trendinde olan firmalarla çalışmak isterler. Bu şekilde bankalar

kredi riskini minimize ederken, büyüyen ve nakit akışını banka üzerinden geçiren müşteri kazanımı yaparlar. Ancak bankalar, agresif büyüme (kontrol dışı büyüme) riskleri beraberinde getireceğinden, agresif (plansız/kontrol dışı) büyüme tutumunda olan firmaların risklerini aktifinde taşıma konusuna sıcak bakmayabilirler (Akgüç, 2014: 3-5).

2.2.1.2. Firmanın Zarar Etmesi ve Kârlılığının Yetersiz Olması Sebebiyle Kredi Talebi

Firmanın zarar etmesi özkaynaklar üzerinde negatif etki yaratır. Aktif finansmanında edilen zarar sebebiyle özkaynak kullanımı azalır. Bu durumda firmalar, aktif varlıklarının finansmanında yabancı kaynaklara yöneltir. Bu yönelim sonucu, (eğer ortaklar firmaya nakit para koyacak kadar varlıklı ve mali durumları iyi değilse) mali ve ticari borçlanma seviyesinde artış yaşanır. Her firma piyasadan peşin fiyatına vadeli olarak mal alamayabilir. Diğer değişkenler sabitken bir firmanın piyasadan açık hesap ve vadeli mal alabilmesi firmanın kredibilite seviyesiyle doğru orantılıdır.

Firmalar aktif finansmanını mali borçlanma ile de yapabilir. Bu borçlanma, ticari borçlanmanın aksine bir finansman maliyeti oluşturur. Zarar eden firmanın kredilendirilebilmesi için bankalarca tespit edilen güçlü yanlarının veya firma tarafından bankalara beyan edilen iyi bir projeksiyonun olması gerekir.

Firmanın zarar etmesinde; ekonomik hayatta yaşanan durgunluktan, ilgili sektördeki geçici/kalıcı sorunlardan, hükümetlerce izlenen politikaların firmanın faaliyet gösterdiği sektör üzerinde olumsuz etkilerinden, firma yöneticilerinin yönetsel hatalarından, yanlış yatırım kararlarından, firmanın rekabet gücünün azalmasından, finansman yapısının bozukluğundan, yüksek kur riski taşınmasından vb. çeşitli nedenlerden kaynaklanabilir. Bu nedenler, bankaların kredilendirme kararları üzerinde etkili olur. Ayrıca, firmanın zarar etmemekle beraber kâr oranının düşük oluşu nedeniyle

yeterli ölçüde özkaynak yaratamaması da finansman ihtiyacı doğurabilir (Akgüç, 2014: 3-5).

2.2.1.3. Firmanın Aşırı Kâr Dağıtımını Yapması veya Firmadan Büyük Ölçüde Kaynak Çekilmesi Sebebiyle Kredi Talebi

Firmanın yarattığı kaynaklara kıyasla aşırı sayılabilecek ölçüde kâr dağıtımını yapması, firma ortaklarının kişisel ihtiyaçları için veya kurmuş oldukları başka firmalara aktarmak için firmadan kaynak çekmeleri sebebiyle de finansman ihtiyacı doğurabilir (Akgüç, 2014: 3-5).

2.2.1.4. Firmanın Duran Varlıklara (Sabit Kıymetlere) Yapmış Olduğu Yatırımları Kısa Vadeli Kaynaklarla Karşılması Sebebiyle Kredi Talebi

Finansmanda uygunluk ilkesine göre; kısa vadeli aktiflerin finansmanın kısa vadeli kaynaklarla, uzun vadeli aktiflerin finansmanının ise uzun vadeli kaynaklarla yapılması esastır. Firmaların sabit değer yatırımlarını kısa vadeli fonlarla karşılması, finansman gereksinimi, işletme sermayesi yetersizliği doğurabilir. Böyle bir nedenden doğan işletme sermayesi yetersizliğini giderebilmek için orta ve uzun vadeli kredilere yönelmek daha uygun olabilir (Akgüç, 2014: 3-5).

2.2.1.5. Spekülasyon Amacıyla Kredi Talebi

Firmalar spekülasyon amacı ile de kredi talep edebilirler. Günümüzde döviz üzerine spekülasyon daha yaygındır. Firmalar bankalardan türev limiti talep ederler.

Türev limitini bankalar kur kaynaklı olarak firmanın zarar etmemesi için tahsis eder. Örneğin; %85 ithal girdiyle üretim yapan ve proje bazlı çalışan Türkiye’de faaliyet

gösteren ve satışlarının tamamı yurtiçine olan bir firma düşünülduğünde bu firma yurt içinde bir ihaleyi kazanıp, taahhüt ettiği işi yaparken kurun çok hızlı artması firmanın zarar etmesine yol açacaktır. Çünkü; firmanın maliyetleri yabancı para olmasına karşın satışları yurt içine TL'dir. Dolayısıyla firma kur riski taşımaktadır.

Bankalar tahsis ettiği türev limitinin bu amaca hizmet etmesini bekler. İleride fiyatların yükseleceğini düşünüp, elinde projesi olmamasına rağmen spekülative işlem amaç dışı kullanım olacağından bankalar türev limitlerini tahsis ederken, 'spekülative işlem yapılmamalıdır' şeklinde kredi tahsis koşulu koyarlar. Kullandırmalar şubeler aracılığıyla takip edilir. Spekülative işlemler yaptığı tespit edilirse, bankaların kredi tahsis makamlarınca firmanın türev limitinin iptali dahi değerlendirilebilir. Çünkü, yapılan spekülative işlemlerde kâr edebilme ihtimali olduğu kadar, zarar edebilme ihtimali de vardır. Dolayısıyla bankalar, kredi verip risk aldığı firmanın yönelimlerini bilmek ve krediyi doğru yönetebilmek için aksiyon almak durumundadır (Akgüç, 2014: 3-5).

2.2.1.6. Refinansman İhtiyacı

Vadesi gelmiş veya yaklaşmış bir borcun ödenecek olması durumu, firmaları yeni finansman kaynakları bulmaya, yeni krediler aramaya zorlayabilir. Firma bir borcunu, yükümlülüğünü yerine getirebilmek için kredi talebinde bulunabilir (Akgüç, 2014: 3-5).

2.2.1.7. Sermaye Taahhüdünün Yerine Getirilmesi Sebebiyle Kredi Talebi

.Firma sermayesine katıldığı bir ortaklığa karşı olan sermaye yükümlülüğünü yerine getirebilmek için kredi talep edebilir. Bir firmanın finansman gereksiniminin hangi nedenlerden doğduğu, hangi nedenlerle kredi talep ettiği, firma mali tablolarını analiz edilerek saptanabilir (Akgüç, 2014: 3-5).

2.2.2. Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesinde Finansal Analiz Süreçleri

Finansal analiz, finansal verileri dönüştürme işlemleri olarak açıklanabilir. Finansal tablolarda kendine has anlam ifade eden bir çok rakam bulunmaktadır. Ancak bu rakamlar işlenmemiş ham veriler biçimindedir. Örneğin; bir ticaret işletmesi gelir tablosunda dönem sonunda 2.500.000 TL kâr görünmesi firmayı değerlendirirken tek başına yeterli değildir. Bir çok değişken ve oranlarla birlikte değerlendirmelidir (Met, 2013: 6).

Finansal tablolar analizi, bir dönem (statik analiz) veya birden fazla döneme (dinamik analiz) ait mali verilerde yer alan kalemlerin, kendi aralarındaki ilişkilerinin veya yıllar arasındaki ilişkilerinin, zaman içinde göstermiş oldukları artış azalış eğilimlerin çeşitli analiz tekniklerinden yararlanarak incelenmesi, işletmenin içinde bulunduğu koşulların da göz önünde bulundurularak değerlendirilmesi ve geleceğe ait öngörülerde bulunulması işlemleridir. Bankalar kredi tahsis aşamasında firmaların finansal analizini yaparken mali verilerden faydalanarak hem statik hem de dinamik analiz yöntemlerini birlikte kullanılır.

Finansal tablolar analizinde; işletmenin geçmiş kâr performansının değerlendirilmesi, kısa ve uzun süreli borç ödeme gücünün olup olmadığının saptanması, nakit yaratma gücünün olup olmadığının saptanması, geçmiş ciro performansının değerlendirilerek geleceğe yönelik tahminde bulunulması, kaynakların ne şekilde kullanıldığı ve etkinliğinin saptanması, firmanın alacaklarının tabana yaygın olup olmadığı sorunlu alacakların saptanması ve bilançoda izlenen alacaklarının tahsil kabiliyetinin ölçülmesi, işletme finansmanı ihtiyacının belirlenmesi gibi hususlar tetkik edilmektedir.

Kredi tahsisinde bilançodan izlenen firmanın faaliyetlerinden kâr edinebilme gücü (net kârlılık, faaliyet kârlılığı), likit yapısı ve NİS gücü (kısa süreli borç ödeme gücü) önemlidir. Çünkü, tahsis edilen kredinin bir finansman maliyeti olacak ve oluşan bu finansman maliyetinin (anapara + faiz + komisyon) firma kaynaklarınca kapatılması banka tarafından beklenmektedir. Verilen kredinin anapara ve faizi firma kaynaklarınca yapılması beklenir. Kredinin teminatı olan varlığın nakde çevrilmesi suretiyle tahsil edilmesi en son başvurulacak yoldur.

Firmaların finansal tablolarının sürdürülebilir gelir yaratma yapısı bankalarca yapılan kredi tahsis aşamasında çok önem arz etmektedir. Firmaların bilançoları bazı durumlarda olandan farklı olarak görülebilir. Örneğin; firmanın kısa vadeli varlıklarıyla, kısa vadeli yükümlülüklerini karşılayabilme gücü bilançoda olumlu olabilir. Ancak, bu olumlu görünüm bazen muhasebesel olarak kaydi bir durumdan kaynaklanabilir. Bilançoda olumlu görünen hususun nasıl olandan farklı görünebildiğine ilişkin örnek aşağıdaki tablo üzerinden açıklanmıştır.

Tablo 5: Tikicieri Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu

Tikicieri Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu	
	31.12.2018
Dönen Varlıklar	31.500
Alıcılar	5.000
Ticari Mallar	26.500
Duran Varlıklar	2.500
Üretim Makinaları	2.500
AKTİF TOPLAMI	34.000
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	24.000
Banka kredileri	24.000
Özkaynaklar	10.000
Ödenmiş Sermaye	10.000
PASİF TOPLAMI	34.000

Yazar tarafından oluşturulmuştur. Tüm Tutarlar x1000 TL'dir.

Yukarıdaki bilançoda firmanın kısa vadeli borç ödeme gücü yani NİS'i + 7.5 milyon TL olarak görülmektedir. Bu paralelde cari oran yaklaşık 1,31 seviyesinde

olumlu görünüm sergilemektedir. Ancak, bu olumlu görünümün bankalar tarafından da gerçekliğine inanılabilmesi için, 26.5 milyon TL ticari mal stoğunun realitesi önemlidir.

Ticari mal stoğu bir likit varlıktır. Satışa konu edilip bunun sonucunda kâr edinilir. Eğer bu stokların fiktif, satış kabiliyetini yitirmiş, modası geçmiş stok, faturasız yani kayıtsız/elden yaptığı satışlar kaynaklı olması durumunda, firmanın kısa süreli borç ödeme gücü bilançosal anlamda olumlu olsa da reelde zayıf bir görünüm sergileyecektir. Çünkü satış kabiliyetini yitirmiş veya gerçekte olmayan bir stoğun satışı da olamaz.

Bu örnekteki 26.5 milyon TL stokların 20 milyon TL'sinin satış kabiliyetini yitirmiş ve faturasız satışlar kaynaklı stok olduğu firma ile yapılan görüşmelerde ve firma ziyareti esnasında anlaşılmışsa, bilançoda ilk etapta izlenen 7.5 milyon TL pozitif NİS ve 1,31 cari oran seviyesi gerçekçi değildir. Gerçek stok rakamları dikkate alındığında (20 milyon TL satış kabiliyetini yitirmiş stok göz ardı edildiğinde), -12.5 milyon TL negatif NİS ve 0,48 yetersiz cari oran seviyesi oluşacaktır.

Dolayısıyla finansal tablolar iyi analiz edilip, kredi tahsisinde makyajdan arındırılmış bilançolar dikkate alınır. Sektörde faaliyet gösteren bazı bankaların finansal analiz birimleri bulunmakta olup, bilanço makyajlamaları temizlenir. Ayrıca, kredi tahsis birimleri de müşterilerini ziyaret ederek, mali yapı ve müşteri profilini analiz ederler.

Bankalarda yapılan finansal analizin temel amaçları aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- a) Gerekli olması halinde firmanın mali verilerinde düzeltme (aktarma – arındırma) işlemleriyle makyajlamaların temizlenerek netleştirilmiş finansal tabloları oluşturmak,

- b) Netleştirilmiş finansal tablolardan yapılacak analizlerle, firmanın nakit ihtiyacının nedenlerini belirlemek ve bu paralelde ihtiyaca uygun kredi tahsis etmek,
- c) Kredi tahsis edilmesi durumunda ise geri ödemelerin vadesinde yapılabilmesi için gereken nakdi, firmanın mevcut faaliyetlerinden edinip edinemeyeceğini öngörmek,
- d) Firmanın cirosal gelişimini, kârlılık gelişimini, faaliyet döngüsünü, kısa süreli borç ödeme gücünü, mali ve likitide yapısını çeşitli yönlerden analiz ederek, firmanın güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koymak,
- e) Kredi tahsis aşamasının netleştirilmiş mali tablolar üzerinden yapılarak doğru kredi kararı verilmesini sağlamak, bankalar tarafından finansal analiz yapılmasının temel amaçları olarak sayılabilir.

Bankalar, Kurumsal ve Ticari segmentteki müşterileriyle yüksek limitlerle çalışmaktadırlar. Aralık 2018 itibariyle, Türk bankacılık sektörünün piyasaya verdiği kredilerin hacmi yaklaşık 2.4 Trilyon TL'dir. Bu hacmin %53'lük kısmı kurumsal ve ticari kredilerden oluşmaktadır (BDDK, 2016: 10).

Bu sebepten dolayı bu segmentteki tahsis edilen kredilerdeki nakit akışlarında aksaklık olması durumunda, kredilerin büyüklüğü sebebiyle banka bilançosuna daha hızlı yansıtılabilmektedir. Etkin bir finansal analiz ve kredi tahsis bankaların kredi riskinin yönetimi açısından oldukça önemlidir. Aşağıda, finansal analizde kullanılan temel finansal oranlar ve göstergeler açıklanmıştır.

2.2.2.1. Likitide Analizi

Finans terminolojisinde likitide, nakde dönüşüm kabiliyeti olarak tanımlanmaktadır. Nakit ve nakde kolay dönüşebilen çekler, kuponlar, her an paraya çevrilebilen menkul değerler likit varlıkları oluştururlar.

Senetli ve senetsiz alacaklar ile stokların paraya dönüşmeleri, bu değerlere kıyasla daha fazla zaman almakla birlikte, bunlar da genellikle bir yıl ya da bir faaliyet dönemi süresi içerisinde nakde dönüşürler. Duran varlıkların ise nakde dönüşüm süresi, likit varlıklara göre daha uzundur.

Bilanço kalemleri de en likit varlıktan sıralanmaya başlar, daha az likite doğru devam eder. Bilançoda 100 hesap numaralı ‘kasa hesabı’ firmanın en likit varlığı olduğundan, bilançonun ilk sırasında yerini alır.

Firmalara kredi tahsis edilirken likit varlıkların rakamsal değeri önemlidir. İşletmenin kısa süreli borç ödeme gücünün yeterli olup olmadığı değerlendirilirken, NİS önemli bir göstergedir. Pozitif olması tek başına bir firmanın kısa süreli borç ödeme gücünün olduğunu göstermez.

Alacak, stok ve borç ödeme süreleri, dönen varlıkların yapısı ve dağılımı, alacak ve stokların tahsil kabiliyeti ve realitesi, cironun yıllar itibariyle trendinin yönü gibi likitideyi ve borç ödeme gücünü etkileyen faktörler de finansal analiz sürecinde dikkate alınmaktadır. Likitide oranları sırasıyla aşağıda açıklanmıştır.

Cari Oran: Firmanın cari aktiflerinin, cari pasiflerini karşılayabilme gücünü ölçer.

Cari Oran Formülü: Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Borçlar (Esen, 2011)

Genel bir kural olarak cari oranın 2 olması makul olarak kabul edilir. Ancak, firmanın üretim gösterdiği sektör, firmanın duran varlık yatırım sürecinde olması gibi farklı durumlarda cari oranın 2'nin üzerinde olması yetersiz olarak değerlendirilebilecekken, cari oranın 2'nin altında olması yeterli kabul edilebilir.

Bu nedenle firmanın likitidesi konusunda yorumlama yaparken; ülke, sektör, piyasa durumu ve beklentileri de göz önüne alınmalıdır.

Cari oranın yüksek olması, firmanın kısa süreli borç ödeme gücü açısından realitesinin sorgulanması kaydıyla olumlu olarak değerlendirilir. Anlamsal olarak yakın ilişkili olduğundan dolayı, cari oran değerlendirilirken NİS ile birlikte değerlendirilir.

Cari oran ve NİS arasındaki ilişki: Firmanın kısa süreli borç ödeme gücünün yorumlanmasında cari oran, NİS ile birlikte değerlendirilmelidir. NİS, dönen varlıklar toplamından kısa vadeli yabancı kaynakların çıkarılmasıyla bulunur. Bu sebeple, cari oran ve NİS'in ifade ettiği sonuçlar belirli oranda paralellik arz eder. Ancak, bazı durumlarda NİS ile cari oran her zaman aynı yönde değişmeyebilir. Cari oran artarken NİS azalabilir veya NİS artarken cari oran azalış gösterebilir.³

Tablo 6: Caner Ltd. Şti. Karşılaştırmalı Yılsonu Bilançosu

Caner Ltd. Şti. Karşılaştırmalı Yılsonu Bilançosu		
	31.12.2018	31.12.2019
Dönen Varlıklar	60.282	95.085
Ticari Alacaklar	48.982	80.485
Alıcılar	29.082	49.884
Alacak Senetleri	19.900	30.601
Stoklar	11.300	14.600
Ticari Mallar	11.300	14.600
AKTİF TOPLAMI	60.282	95.085
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	46.273	78.971
Mali Borçlar	42.400	71.095
Banka kredileri	42.400	71.095
Ticari Borçlar	3.873	7.876
Satıcılar	3.873	7.876
PASİF TOPLAMI	46.273	78.971
Caner Ltd. Şti.	2018	2019
NİS	14.009 TL	16.114 TL
Cari Oran	130%	120%

*Yazar tarafından oluşturulmuştur. Tüm Tutarlarx1000 TL'dir.

3 Cari oran ve NİS firmanın likitide analizinde önem arz ettiğinden, arasındaki ilişki yazarın kişisel tecrübeleri paralelinde açıklanmıştır.

Yukarıdaki tabloda da ifade edildiği şekilde, 31.12.2019'da bir önceki yıla oranla dönen varlıklar yaklaşık %58 artarken, kısa vadeli yabancı kaynaklar yaklaşık %71 artmıştır. Kısa vadeli yabancı kaynaklar dönen varlıklara kıyasla yüzdesel anlamda daha hızlı arttığı için, NİS yaklaşık 2.1 milyon TL artarken cari oran %10 gerilemiştir.

NİS artarken cari oran her zaman yüzdesel olarak artış göstermeyebilir. Mal satışlarının piyasa fiyatının altında yapılması, borçların vadelerinde ödenmesi konusunda sık sık güçlüklerle karşılaşılması, hammadde stoklarının üretimi karşılayamaması veya stokların müşteri taleplerini zamanında karşılayamayacak düzeye inmesi NİS yetersizliğinin sonucudur.

NİS Yetersizliğine Yol Açabilecek Sebepler: Firmanın kuruluşu sırasında, faaliyetlerin gerektireceği NİS konusunda yanlış saptama yapılması, ortaklara aşırı kâr dağıtımı, faaliyetlerin dönemler itibariyle zararlı sonuçlanması ya da olağan dışı olarak adlandırılan beklenmedik giderlerin varlığı, kısa vadeli borçlanmayla duran varlık yatırımlarının finanse edilmesi, alacakların zamanında tahsil edilememesi, kredili satışlarda vadenin uzaması, hammadde ve malzeme fiyatlarındaki yüksek fiyat artışları NİS yetersizliğine yol açabilecek başlıca faktörlerdendir.

Likitle (Asit-Test) Oranı: Bu oran, firmanın stokları ve stoklar için verilen sipariş avansları hariç tutulduğunda, likit varlıklar (para mevcudu, menkul değerler, alacaklar) ile kısa vadeli borçlarını hangi düzeyde karşılayabildiğini göstermektedir. (selcuk.edu.tr/dosyalar/files/074/mali%20tablolar%20analizi.pdf, S:18, Erişim: 03.04.2019).

Likitle(Asit-Test) Formülü: Dönen Varlıklar – (Stoklar + Akreditifler + Yurtiçi Sipariş Avansları) / Kısa Vadeli Borçlar

Stoklar, cari oran hesaplamasında dahil edilirken likitide oranının hesaplamasına dahil edilmez. Bu sebeple, cari oran ile likitide oranı arasındaki farkın çok açık olması, firmanın kısa vadeli borçlarının ödenmesinde stokların satışa olan bağlılığını gösterir. Dolayısıyla, stoklara bağımlı bir finansal yapısı olan firma veya grupta, ekonomik konjonktür de firma analizi sırasında göz önünde tutulur.

Tüketici güveni zayıflamışsa, perakende ticaret sektöründe faaliyet gösteren ve marketler zinciri bulunan bir grubun stoklarının nakde dönüşüm süresinin uzaması beklenir. Türkiye’de firmalar sürekli fiyat artışı, varlıklarının yapısı ve faiz ödemesinin getirdiği vergi avantajları gibi nedenlerle daha çok kısa vadeli borç kullandıklarından; likitideleri batı ölçülerine göre düşüktür. Türkiye’de imalat sanayii genelinde, ortalama olarak likitide oranının %70-80 dolayında olduğu gözlenmektedir (Akgüç, 2014: 282).

2.2.2.2. Mali Yapı Analizi

Firmanın kaynak yapısı ve borç ödeme gücünün ölçülmesinde kullanılan oranlar bu grup altında toplanmaktadır. Özkaynağının yeterli olup olmadığı, kaynak yapısı içinde borç ve özkaynağın dengesi ve kâr olarak firma bünyesinde bırakılan fonların ne tür dönen varlık ya da duran varlıklara kanalize edildiğinin ölçülmesi amaçlanmaktadır.

Firmanın uzun vadeli borçlarının anapara ve faizlerini zamanında ödeyip ödeyemeyeceğinin analizinde veya kaynaklardan yararlanma düzeyinin ne ölçüde olduğunun belirlenmesinde bu oranlardan faydalanılır. Firmanın ne ölçüde güçlü olduğunun belirlenebilmesi için sermaye yeterliliği ve kaynak yapısının analiz edilmesi gerekmektedir (Akdoğan, 2001: 618).

Finansal yapı analizinde kullanılan oranlar, firmanın normal faaliyetleri sonucu zarar etmesi, varlıklarının değerinin düşmesi veya gelecek yıllar için tahmin ettiği nakit

akışının gerçekleşmemesi halinde, firmanın borçlarını vadesinde ödeyip ödeyemeyeceği konusunda önemli ipuçları verir (Akgüç, 2002: 391).

Bir işletmenin operasyonel faaliyetleri, stoklar ve alacaklara kısa vadeli olarak, makine ve cihazlara uzun vadeli olarak yatırımlara ihtiyaç duyar. Faaliyet analizinde kullanılan oranlar firmanın operasyonlarının devamlılığı için ihtiyaç duyulan varlıkların satışlar ile ilişkilerini açıklar (White, Sondhi ve Fried, 1998: 151).

Bir işletmenin operasyonel aktiviteleri hem envanter ve alacak kalemlerine yapılan kısa vadeli, hem de tesis makine ve cihazlara yapılan uzun vadeli varlık yatırımlarına ihtiyaç duyar.

(Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar + Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar) / Net Satışlar

Mali yapı analizinde kullanılan bir orandır. Bu oranın %100'ün altında olması olumludur. %100'ün üzerinde olması ise diğer geçici değişkenler sabit tutulduğunda firma üzerinde borç baskısına işaret edebilir.

Net Finansal Borç / EBITDA (Net Financial Debt / Faaliyet kârı + Amortisman)

Mali yapı analizinde kullanılan ve yönetici özetlerinde mutlaka yer alan önemli oranlardandır. Bu oran, yıl sonunda firmanın faaliyetlerinden elde ettiği EBITDA ile (Faaliyet kârı + Amortisman) net finansal borcunu kaç yılda ödeyeceğini göstermektedir. 4 yıl Türkiye'de kabul edilebilir bir seviyedir.

Çıkan sonucun artması yani sürenin uzaması olumsuz olarak değerlendirilmekle birlikte, bu sürenin ekonomik konjonktür ve makro ekonomik dengelerle birlikte kabul edilebilir seviyesi de değişkenlik arz edebilmektedir. Net finansal borç / EBITDA oranı

kredi tahsis sürecinde göz önünde bulundurulmuş önemli bir rasyo olduğundan aşağıda örnek üzerinden de ifade edilmiştir.⁴

Tablo 7: Efe Baran Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu Ve Gelir Tablosu

Efe Baran Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu	
	31.12.2018
Dönen Varlıklar	4.500
Alıcılar	3.000
Ticari Mallar	1.500
Duran Varlıklar	12.500
Üretim Makinaları	12.500
AKTİF TOPLAMI	17.000
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	12.000
Banka kredileri	12.000
Özkaynaklar	5.000
Ödenmiş Sermaye	5.000
PASİF TOPLAMI	17.000
Efe Baran Ltd. Şti. 31.12.2018 Dönemi Gelir Tablosu	
	31.12.2018
Brüt Satışlar	28.250
Yurtiçi Satışlar	23.000
Yurtdışı Satışlar	5.250
Satış İndirimleri (-)	600
Net Satışlar	27.650
Satışların Maliyeti (-)	17.250
Brüt Satış Kârı Veya Zararı	10.400
Faaliyet Giderleri (-)	3.500
Pazarlama,Satış ve Dağıtım Gid.(-)	2.250
Genel Yönetim Giderleri (-)	1.250
Faaliyet Kârı Veya Zararı	6.900
Diğer Faal. Olağan Gelir Ve Kârlar	375
Kambiyo Kârları	250
Faal. İlg. Diğ. Olağan Gel. Ve Kârlar	125
Diğer Faal. Olağan Gid. Ve Zar. (-)	450
Kambiyo Zararları(-)	450
Finansman Giderleri (-)	8.750
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	8.750
Olağan Dışı Gelir Ve Kârlar	120
Olağan Dışı Gider Ve Zararlar (-)	42
Dönem Kârı Veya Zararı	-1.847
Dönem Kârı Ver. Ve Diğ. Yas. Yük. Karş.(-)	318
Dönem Net Kârı Veya Zararı	-2.165
Amortisman	5.000
EBITDA	11.900

*Yazar tarafından oluşturulmuştur. Tüm Tutarlarx1000 TL'dir.

4 Yazarın kişisel bilgi ve deneyimi paralelinde firmaların borç ödeme gücü açısından önem arz ettiğinden açıklanmıştır.

Yukarıdaki bilanço ve gelir tablosu verilen firma, yaklaşık 2.2 milyon TL zarar ettiği görülmektedir. Firmanın faaliyet kârlılığı 6.9 milyon TL'dir. EBITDA'sı 11.9 milyon TL'dir. Aslında bu firmanın reel kârlılığı, EBITDA rakamı kadar yani 11.9 milyon TL'dir. Çünkü, 5 milyon TL amortisman gideri gider olarak yazılıp kârdan düşülse de firmadan herhangi bir nakit çıkışı gerektirmeyen bir giderdir. Sadece muhasebesel olarak amortisman gideri (yıpranma payı) yazılmıştır. Bu sebeple firmada dönem zararı izlenmiştir. Faaliyet kârlılığına amortisman eklenerek firmanın EBITDA rakamına ulaşılır. Firma, bu dönemde elde ettiği kârla yani EBITDA ile finansal borçlanmasını kaç yılda ödeyebileceği aşağıda hesaplanmıştır.

Net Finansal Borç / EBITDA: 12.000.000 TL / 11.900.000 TL: 1.01 yıl

Yukarıdaki firma finansal borçlarını 31.12.2018 yılındaki EBITDA ile 1 yılda ödeyebilmekte olup, bu oran Türkiye şartlarında gayet olumlu olarak değerlendirilmektedir.

Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Aktif Toplamı

Firmanın, aktif finansmanının ne kadarlık kısmının kısa vadeli borçlanma ile yapıldığını gösteren orandır. Bu oranın çok yüksek olması, firmanın kısa vadede borç baskısı altında olduğunun, borçlarını vadesinde ödeyememe riskiyle karşı karşıya kalabileceğinin göstergelerinden biridir. Her firma kullanmış olduğu kaynaklar ile aktif varlıkları arasında süresel olarak denge sağlamak durumundadır.

Kısa vadeli kaynaklarla kısa vadeli aktifler (dönen varlıklar), uzun vadeli fonlarla uzun vadeli aktifler (duran varlıklar) fonlanmalıdır. Bu finansman ilkesine uymayan firmalar, borç ödemede zor durumda kalabilir hatta tasfiye olma zorunluluğu ile karşılaşabilirler. Bu nedenle firma, gelecekte ödeme güçlükleri ile karşılaşmak

istemiyorsa, kısa vadeli borçlarla duran varlıklarını sürekli olarak finanse etmekten kaçınmalıdır (Akgüç, 2002: 398).

(Kısa Vadeli Borçlar + Uzun Vadeli Borçlar) / Özkaynaklar

Borçluluk oranı olarak da isimlendirilen bu oran, özkaynakların yabancı kaynaklar karşısındaki gücünü ifade etmekte olup, bir diğer ifadeyle firma faaliyetlerini sürdürürken ne kadar yabancı kaynaklardan faydalandığını göstermektedir.

Firmaların borçluluklarının artması makro anlamda ekonomideki gidişatı ve kırılganlığı hakkında da sinyal verebilmektedir (Vanlı, 2016: 224). Diğer bir ifade ile makroekonomik istikrarsızlıklar ve finansal yapıdaki zayıflıklar ekonomiyi kırılgan hale getirmektedir (Çan ve Dinçsoy, 2016: 200)

Firmadaki özkaynakların tamamı ödenmemiş olabilir. Ödenmemiş sermayenin firmaya ödenmesinden sonra bu orana tekrar bakılarak firmanın aktif finansmanında ihtiyaç duyduğu sermaye ihtiyacının, ödenmemiş sermayenin ödenmesiyle birlikte ne ölçüde karşılandığının görülebilmesi için de bu oran kullanılabilir (Akdoğan, 2001: 9).

Duran Varlıklar / Özkaynaklar (TCMB, 2017)

Bu oran, firmanın özvarlıklarının duran varlık birikimini karşılayıp karşılayamadığını göstermektedir.

Ağırlıklı olarak firma bilançolarında izlenen duran varlıklar; üretim binaları, üretim yapılırken kullanılan makina ve cihazlar, pazarlama ve benzeri faaliyetler için taşıtlar, arazi ve arsalar gibi üretim faaliyetleriyle ilgili duran varlıklardan oluşmaktadır. Bunların finansmanında özkaynakların ne derecede yeterli olduğu da bu oran sayesinde görülebilir.

Özsermaye / Pasif Toplamı

Bu oran, firmanın faaliyetlerini ne ölçüde özkaynaklarıyla sürdürdüğünü gösterir. Özkaynaklar aktif finansmanında firmanın gücünü göstermekle birlikte, firmadan alacaklı olanlara karşı da güvence sağlar. Bir firmaya yatırım yapmak isteyen yatırımcılar açısından veya kredi sağlayan bankalar açısından özkaynakları güçlü olan firmalarla çalışmayı sürdürülebilir ancak düşük kârlılıkları dahi olsa öncelikli tercih ederler. Yıllar itibariyle faaliyetlerden kâr edilerek özkaynaklara eklenmesi, ortaklara kâr payı dağıtımını yapılmaması, ortakların nakden sermaye artışı veya firmadan olan alacaklarını sermayeye ilave etmesi gibi durumlar bu oranı arttırıcı yönde etkiler.

Kısa Vadeli Yabancı Kaynak /Toplam Yabancı Kaynak

Firmadaki özkaynak haricindeki fonların ne kadarlık kısmının kısa vadeli olduğunu gösteren bir orandır. Dönen varlıkların yıllar itibariyle tutarsal değeri sabitken, toplam yabancı kaynaklar içerisinde kısa vadeli yabancı kaynakların payının artması, firmanın net işletme sermayesini yani borç ödeme gücü oranlarını zayıflatıcı etki yapar. Ters durumda yani, firmanın ağırlıklı olarak uzun vadeli borçlanarak kısa vadeli aktiflerin finansmanını yapması durumunda ise net işletme sermayesi artacak ve ödeme gücü oranları güçlenecektir.

2.2.2.3. Faaliyet Döngüsü Analizinin Tanımı ve Aktivite Oranları

Faaliyet analizi firmanın kaynaklarını ne ölçüde verimli kullandığını, işletmenin satışları ile varlıkları arasındaki bağına ortaya koyar (Ege, 2016: 180).

Faaliyet döngüsü analizi; gömlek üreten ve mağazasında satışını yapan bir firmanın üretimin hemen akabinde malını mağazasında satışa koymasından gömleğin

satılması sürecinin, satıldıktan sonra hangi vadede alacağın tahsil edildiğinin, firmanın üretim için hammadde tedarikini minimum ne kadar vadede yapması gerektiğinin ve firmanın ilave ne kadar finansman ihtiyacı olduğunun analiz edilmesi süreçlerinin bütünüdür. Faaliyet döngüsü analizini bankalar, firmaların faaliyetleriyle ilgili ne kadar nakit açığı olduğunu hesaplamak için yaparlar. Dolayısıyla ilgili analiz süresel bazlıdır.

Firmanın, satışları kaynaklı oluşan alacaklarını ne kadar sürede tahsil ettiği, stokların ne kadar sürede satıldığı ve borçların ne vadede ödendiği analiz edilerek finansman ihtiyacı belirlenir. Yapılan faaliyet döngüsü analizi, firmanın ne kadar nakit işletme finansmanı ihtiyacı olduğu saptanır. Böylelikle bankalar neyin finansmanını yaptıkları konusunda, firmanın alacaklarının tahsili, borçlarının ödeme süresin ve stoklarının devir süresinde uzama olup olmadığı gibi konularda bilgi sahibi olurlar. Bankaların yaptığı faaliyet döngüsü analizine ilişkin detay bilgiye tezin ilerleyen kısımlarında yer verilecektir.⁵

Kredi tahsis aşamasında bankalar tarafından yapılan faaliyet döngüsü analizinde, alacak tahsil süresi, stok devir süresi ve borç ödeme süresi dikkate alındığından bu süreler aşağıda açıklanmıştır.

Aktivite (Faaliyet) Oranları

Bu oranlar, likidite analizi konusunda eksik kalan likidite oranlarına destek olur ve ayrıca şirketin kârlılığı, nakit, alacak, stok, duran varlık yönetimi ve borç ödeme süreleri ve yönetimi konularında bilgi verir. Firmanın gelecek sermaye ihtiyaçları hakkında fikir vereceği, cirodaki artışın ekstra varlık yatırımı yapılmasına işaret edebileceği gibi, faaliyet analizinde kullanılan bu oranlar aynı zamanda firmanın

⁵ Faaliyet döngüsü özellikle orta büyüklükteki işletmeler için önem arz edeceğinden açıklanması gerekli görülmüş olup, yazarın kişisel deneyimi paralelinde yorumlanmıştır.

hedflediği büyümeı sağlayabilmek için yatırım yapabilme yeteneğine dair de bilgi vermektedir (Okka, 2006: 44).

Bu oranlar, öncelikle firmanın faaliyet derecesi ile faaliyetlerin sürdürülebilmesi için gerekli varlıklar arasındaki ilişkiyi tanımlar ve firmanın finansman gereksinimlerini de tahmin etmek için kullanılmaktadır (Çömlekçi, 2004: 234).

Vadeli Satış Oranı: Ticari Alacaklar / Net Satışlar

Bu oran firmanın toplam cirosu içerisinde, kredili satışlarının ne kadar paya sahip olduğunu ifade etmektedir. Ticari alacaklar içerisinde, vadeli olarak yapılan senetli ve senetsiz ticari alacaklar ve bilançoda 108 nolu hesapta (diğer hazır değerler) izlenen pos alacakları dahil edilmelidir.

Firmalar kredi kartı ile yaptıkları satışlar genellikle 30-40 gün içerisinde (bankayla yapılan anlaşmaya göre) firma hesabına aktarıldığından dolayı, kredi kartlı yapılan satışların senetli ve açık hesap satış olmamasına rağmen, özü itibariyle vadeli bir yapı sergiler. Dolayısıyla, bilançoda 108 nolu hesaptan 127 nolu hesaba aktarılmalı yani diğer ticari alacaklar hesabında izlenmelidir. Alacak tahsil süresi hesaplanırken pos alacakları da vadeli ticari alacaklar içerisinde izlenip hesaplamaya dahil edilmelidir.

Eğer vadeli satış oranı geçmiş dönemlere oranla önemli ölçüde artış göstermişse, firmanın satış politikasındaki bu değişikliğin sebebi incelenmelidir. Firmanın faaliyet gösterdiği sektörde sektörel/sistemik bir sorun mevcut değilken vadeli satış oranı yıllar itibariyle artış gösteriyorsa, firma sektördeki konumunu yitirmeye başladığı ve bu sebeple vadeli satışa yönelerek pazarda tutunmaya çalışıyor olabilir. Ayrıca vadeli satış oranının yıllar itibariyle artması ticari alacak tahsillerinde probleme de işaret edebileceğinden bankalar için erken uyarı sinyali olabilir.

Vadeli satış oranının aktif toplam içerisinde önemli ölçüde yüksek olması, firmanın net işletme sermayesinin büyük oranda alacakların tahsil kabiliyetine bağlı olacağı çıkarımı yapılabilir.

NİS'in yüksek olması olumludur (Apak, S., Erbay, E. R., & Açıkgöz, A. F., 2016: 40). Performansının yalnızca alacakların tahsil kabiliyetine bağlı olması olumlu değildir. Kısa vadeli yükümlülüklerini yalnızca alacaklarını tahsil ettikçe yerine getirebilen, bankalar hesabında kasasında hiç para tutamayan firmalar alacak tahsillerinde yaşanabilecek sorundan çok hızlı etkilenip nakit akışı bozulabilir. Bunun sonucunda temerrüt durumları oluşabilir. Yeni finansman kaynaklarına ulaşımı kısıtlanabilir. Hatta üretimde kullanacağı ham maddelerin temininde zorluk yaşayabilir, üretim süreci sektöre uğrayabilir ve firma ciro daralması gibi risklerle karşı karşıya kalabilir.

Sonuç olarak; firmanın alacaklarının nakde dönüşüm kabiliyeti zayıfsa, yani firma vadeli olarak sattığı malların parasını tahsil edemiyorsa, bu durum firmada net işletme sermayesi açığına sebep olacaktır. Yüksek ticari alacak birikimi olan firmaların, alacaklarının tutarsal olarak tabana yaygın ve farklı müşterilerden olması alacaklarını tahsil edememe kaynaklı oluşacak likitide sıkıntısını minimize eder. Firmaların konjonktürel olarak sorunlu dönemlerde alacaklarını sigortalatması bir maliyet olarak gözüktense de, firmanın nakit akışında ticari alacaklar kaynaklı oluşabilecek riskleri ortadan kaldırır. Bu noktada, sektörü gereği vadeli satış yapan firmaların alacak yönetimini daha iyi yapabilmesi ve makro ekonomik problemlerin sektörde yaşanması durumunda firmanın nakit akışında alacaklar kaynaklı sorun oluşmaması için, alacakların birkaç müşteriden değil, bir çok müşteriden oluşması yani tabana yaygın olması ve alacaklarının sigortalı olması önem arz etmektedir.⁶

⁶ Yazarın Kişisel bilgi ve tecrübeleri paralelinde yorumlanmıştır.

Aktif Devir Hızı: Net Satışlar / Ortalama Aktifler

Bu oranın yüksek olması firmanın tam kapasiteye yakın çalıştığını gösterir. Öte yandan, aktif devir hızı, büyük ölçüde firmanın aktif yapısı içerisinde duran varlıkların nispi önemini yansıtmaktadır. Bir firmada, duran varlıklar aktif toplamı içerisinde büyük bir yer tutuyorsa aktif devir hızı genellikle düşük olarak hesaplanır (Ceylan, 2003: 58).

Üretim firmalarında bu oranın 2 ile 4 arasında olması makul olarak değerlendirilirken, ticari firmalarda daha yüksek olması beklenir. Oranın düşük olması işletmenin ya atıl kapasitede çalıştığını, ya da verimli çalışmadığını gösterir. Yüksek olması ise firmanın tam kapasiteye yakın çalıştığını işaret eder (Koç, 1988: 270).

Alacak Devir Hızı: Net Satışlar (Varsa Kredili Satışlar) / Ortalama Ticari Alacaklar

Yüksek alacak devir hızı bulunan firmanın; alacak tahsil kabiliyetinin yüksek olduğunu, iyi bir alacak politikası izlediğini, daha az finansman kaynağına ihtiyaç duyduğunu ve daha az kaynağın alacak finansmanında kullanıldığını gösterir.

Alacak devir hızının sektör ortalamasından yüksek olması bazen firmanın vadeli satışlar konusunda çok kısıtlayıcı tutum içerisinde oluşunun veya vadeli satış yapılacak müşterilerde gereğinden fazla nitelik/özellik aramasının sonucu olabilir (Tandoğan, 2002: 54).

Alacak Tahsil Süresi: 365/Alacak Devir Hızı (Akgün, 2002: 191)

Alacak tahsil süresi hesaplanırken bilançodaki senetli ve senetsiz alacaklar, kredi kartıyla yapılan satışlar kaynaklı oluşan pos alacakları mal alımına yönelik verilen sipariş avansları da ticari alacaklar içerisinde dahil edilir. Alacak tahsil süresi bir

firmanın alacaklarını ortalama kaç günde tahsil ettiğini gösterir. Düşük alacak tahsil süresi genel olarak olumlu değerlendirilir.

Sektörel ve mevsimsel etkiler göz önünde bulundurulmalıdır. Bazı sektörlerde 90 gün alacak tahsil süresi kısayken, bazı sektörler için çok uzun değerlendirilebilir. Dolayısıyla optimum bir alacak tahsil süresinden söz edilemez ancak, dönemler itibariyle git gide uzayan bir alacak tahsil süresinin, alacaklar kaynaklı beklenen nakit akışlarında sorun olduğuna işaret edebileceği açıktır.

Stok Devir Hızı: Satılan Ticari Mal Maliyeti / Ortalama Stok

Ticari işletmelerde üretim faaliyetleri söz konusu olmadığı için stok kalemleri satış için alınan ticari mallardan oluşmaktadır. Bu sebeple ticaret firmalarında stok devir hızı oranı, satış için alınan ticari malların ne hızda satışa çevrildiğini göstermektedir. Stok devir hızı oranı, satılan ticari mal maliyetinin ortalama ticari mal stokuna bölünmesi ile hesaplanmaktadır (Akdoğan ve Tenker, 1998: 625).

Üretim firmalarında ise stoklar; üretimde kullanılmak üzere alınan ilk madde ve malzeme, yarı mamül, mamül, diğer stoklar, satılmaya hazır nihai mal olan ticari mallar ve stok alımına yönelik verilen sipariş avanslarından oluşmaktadır.

Stok devir hızı tek başına değil, diğer aktivite oranlarıyla birlikte yorumlanmalıdır. Bununla birlikte, sektörel olarak bazı firmaların alacak stok devir hızları yüksekken, bazı firmaların oldukça kısadır. Akaryakıt dağıtım işiyle uğraşan firmalarda petrolün uçucu bir madde olması sebebiyle 90 gün stok devir süresi çok uzun olarak değerlendirilip içeriği sorgulanabilirken, deri sektöründe faaliyet gösteren firmalar için kabul edilebilir bir süredir.

Stok Devir Süresi: 365 / Stok Devir Hızı

Stok devir süresi bir firmanın stoklarını ortalama kaç gün içerisinde satabildiğini gösteren bir finansal analiz oranıdır. Yani bir gömlek üreten firma gömleği üretip stoğuna yani mağazasına koyduğu zamandan satıldığı zamana kadar geçen süreyi ifade etmektedir. Stok devir süresinin yüksek olması veya dönemler itibariyle uzaması, genellikle olumsuz değerlendirilse de yüksek olmasının veya uzamasının nedeni sağlıklı analiz edilmelidir. Analiz edilirken de sektörel bazlı değerlendirilmesinde fayda vardır. Örneğin kimi sektörler yüksek stok birikimiyle çalışırken, kimi sektörler ise düşük stokla faaliyet gösterebilir. Yüksek stok devir süresi bazen firmanın iş hacmiyle alakalı da olabilir. Piyasada o dönemde oluşan yoğun müşteri talebi kaynaklı firma tarafından, talebe hızlı cevap verilebilmesi için yüksek stok bulundurabilir.

Stok birikiminin içerisinde büyük oranda satış kabiliyetini yitirmiş stokların varlığı olması ve satışa çevrilememesi sebebiyle de stok devir süresi yüksek çıkabilir. Stokların finansal analizi yapılırken bu tür değişkenler arasındaki bağlantının anlaşılabilmesi için stok devir süresinden faydalanılmaktadır.

Stok devir süresinin 1 yıldan uzun olarak hesaplanmasına sebep olan stoklar dönen varlıklar içerisinde değil, gelecek yıl ihtiyacı stoklar olarak düşünülüp duran varlıklar içerisine aktarılmalıdır. Dolayısıyla bu şekilde sağlıklı bir stok devir süresi hesaplaması yapıp, doğru bir faaliyet döngüsü analizi yapılmış olur.

Üretim firmalarında, ticari firmalardan farklı olarak ilk madde ve malzeme, yarı mamül ve mamül stoku bulunduğundan stok devir hızının bu üç stok türüne göre ayrı ayrı hesaplanması yerinde olacaktır. Formülasyonları aşağıda belirtilmiştir (Tekin, 2017: 67).

Mamül Stok Devir Hızı: Satılan Mamül Maliyeti / Ortalama Mamül Stoğu

Yarı Mamül Stok Devir Hızı: Üretim Maliyeti / Ortalama Yarı Mamül Stoğu

İlk Madde ve Malzeme Stok Devir Hızı: Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri / Ortalama Direkt İlk Madde ve Malzeme Stoğu

Ticari Borç Devir Hızı: Dönem İçi Alışlar (Satılan Mal Maliyeti + Dönem Sonu Stok – Dönem Sonu Stok) / Ortalama Ticari Borçlar (Akgün, 2002: 192)

Bu oranın hesaplaması için sadece ticari borçlar dikkate alınır. Mali borçlar hesaplamaya dahil edilmez.

Ticari Borç Ödeme Süresi: 365 / Ticari Borç Devir Hızı (Akgün, 2002: 192)

Ya da;

Ticari Borç Ödeme Süresi: Ortalama Ticari Borçlar / (Satılan Mal Maliyeti + Dönem İçi Alışlar) x Dönem Gün Sayısı

Mali tablolar değerlendirilirken ticari borç ödeme süresinin uzun, alacak tahsil süresinin ve stok devir süresinin ise kısa olması işletmelerde faaliyet döngüsünü pozitif yönde etkiler. Firmanın stoklarını hızlı satıp nakde çevirmesi ve bu sürenin borç ödeme süresine nazaran daha kısa olması firma açısından olumlu olarak değerlendirilmektedir. Borçların uzun vadede ödenmesi olumluyken, alacakların uzun vadede tahsil edilmesi olumsuz olarak değerlendirilir.

2.2.2.4. Firmalarda Faaliyet Döngüsü Analizi Ve İşletme Finansmanı İhtiyacının Saptanması⁷

Firmalar doğal hayatta yaşayan arılara benzer. Her biri birbirinden farklı özelliklerde olabilsede arıların genel özellikleri bal üretmek için var olmalarıdır. Genel

⁷ Bu kısım yazarın kişisel bilgi ve tecrübesi paralelinde açıklanmış olup, üretim ve ticaret firmalarında işletme finansmanına yönelik nakit ihtiyacının belirlenmesini ortaya koyması bakımından önem arz etmektedir.

olarak firmalarda bal üretmek için, yani kâr elde etmek için kurulurlar ve doğal hayatta yani kendi sektörlerinde ki faaliyetlerini de bunun için devam ettirirler.

Firmaların kâr elde edebilmek için öncelikle belirli bir sermaye ortaya koyup, tüzel kişiliğini oluşturarak faaliyet göstermek istediği sektöre adım atması gerekir. Gerekli alt yapı ve teknik donanımlarını kurduktan sonra ise faaliyetlerine başlar. Faaliyetlerine devam ederken çeşitli sebeplerden dolayı finansman ihtiyacı oluşabilir. Bu ihtiyaçlar yatırım (makine/teçhizat, fabrikasını genişletme, yeni bir fabrika kurma vb. durumlar) için olabileceği için hammadde alma, kısa süreli nakit açığını giderme, işçi ücretlerini ödeme, üretim ve pazarlama esnasındaki farklı ihtiyaçlar şeklinde ortaya çıkabilmekte ve buna işletme finansmanı ihtiyacı ismi verilmektedir.

Firmanın alacak ve stoklarını 90 gün vadede nakde çevirirken, ticari borçlarını 30 gün vadede ödüyorsa işletme finansmanı ihtiyacı doğar. Örneğin; bir takım elbise üreticisi üretim sırasında kullanacağı iplik ve pamuk alımı için kaynağa ihtiyaç duyabilir. Firmalar bu ihtiyacı ortaklardan borçlanarak karşılayabileceği gibi, ortakların borç verecek kadar mal varlığının veya kaynağının yeterli olmaması durumunda bankalardan kredi kullanma yoluyla da giderebilmektedir. Aslında bir noktada bankaların var oluş amacı firmaların bu finansman açığını fonlamaktır.

Temelde bankalar fon fazlası olanların tasarruflarını belirli bir faiz ödeyerek alıp, kâr marjını da koyarak belirli bir faiz karşılığında fon açığı olanlara topladıkları bu fonu vadesinde anapara ve faizini de almak üzere aktarmaktır. Bu noktada şu soru ortaya çıkmaktadır. Bankalar bu fonlamayı ne kadar tutarda yapacağına nasıl karar verecektir?

Örneğin; bir firmanın 5 milyon TL işletme ihtiyaçlarında kullanmak üzere kredi talebi olabilir. Ancak bu talebin tamamı işletme finansmanı için değil, 3 milyon TL'lik kısmı ortağa daire almak için ise bu durumda ne olacaktır?

Ortaklara daire alınması için de pek tabii kredi talebinde bulunulabilir. Şu nokta önem arz etmektedir ki; bankalar işletme finansmanına yönelik kredi kullanırken farklı, daire alımına yönelik kredi kullanırken farklı kredi kullanım koşulları koyabilir ve farklı teminatlar isteyebilir.

İşletme finansmanı kredisi için yalnızca ortakların imzası yani kefaleti karşılığı kredi kullanımını yapacakken, daire alımı için daire üzerine banka adına ipotek koyarak kullanılmak isteyecektir. Çünkü bir duran varlık finansmanı yapılmıştır ve finansmanını yaptığı gayrimenkul, kredinin ilk taksiti dahi bitmeden ortaklarca üçüncü kişilere satışı gerçekleştirilebilir veya başka üçüncü kişilerin üzerine geçirilebilir. Banka tamamen riskle karşı karşıya kalabilir.

Banka eğer firmanın işletme finansmanı için istediği 5 milyon TL'yi ne kadar finansman ihtiyacı olduğunu bilmeden yalnızca firma beyanıyla işletme finansmanı limiti olarak maddi teminat almadan tahsis ederse, neyi finanse ettiğini sadece firmanın anlattığı kadarıyla bilecek ve yanlış kaynağa yanlış teminat olarak kredi tahsis edecek ve ileride oluşabilecek risklere karşı korumasız kalacaktır. Bu sebeple bankalar, firmaların kredi taleplerini değerlendirirken, bu talebi mali verilerden de analiz ederek doğru kredi ürününü doğru vadede doğru teminatla tahsis ederek riski minimize edecek ve kredi riskini yönetecektir.

Peki bankalar firmaların işletme finansmanına yönelik kredi taleplerini değerlendirirken, firmaların işletme finansmanı ihtiyaçlarını nasıl hesaplamaktadır? Bu sorunun anlaşılabilmesi için öncelikle faaliyet döngüsü analizinin anlaşılması gerekmektedir. Faaliyet döngüsü analizi aşağıda açıklanmıştır.

Faaliyet Döngüsü Analizi

Faaliyet döngüsü analizi, faaliyet süreçleri içerisinde işletme sermayesini oluşturan unsurlar sürekli olarak dönüşüm halindedir (Sakarya, 2008: 232).

- a) Üretim firmaları öncelikle hammadde stoklarının vadeli veya peşin olarak ödemesini yaparak alır ve üretim sürecine sokar. Örneğin; ekmek üretimi yapan bir unlu mamül fabrikasının temel hammaddesi un, yumurta, tuz ve mayadır. Fabrika bunların alımının finansmanını yaparak üretimin bir sonraki evresine geçer.
- b) Hammadde stoğu daha sonra yarı mamül haline gelir. Yani unlu mamüller fabrikasında temel hammaddeler birleştirilerek hamur haline getirilir.
- c) Daha sonra yarı mamüller işlenerek mamül haline getirilir. Örneğin; unlu mamüller fabrikasında hamur haline getirilen ekmeğin pişirilmesi.
- d) Daha sonra mamüllerin ticari mal olarak vadeli veya peşin satışa sunulması. Örneğin; ekmeklerin fırınlara vadeli veya peşin olarak satılması.
- e) Daha sonra ise satılan ürünlerden doğan alacağın tahsil edilmesi ve tekrar sürecin başa dönmesi.

Yukarıda ifade edilen süreçler temel olarak faaliyet döngüsünü açıklamaktadır. Ticaret firmalarında üretim olmadığından direkt nihai ticari malların alım satımı söz konusu olacaktır.

***Faaliyet döngüsü açığı nasıl oluşmaktadır?*⁸**

Faaliyet döngüsü açığı; firmanın mal alımı yaptığı andan ürünü tamamlayıp satışını yaptığı ana kadar geçen sürenin yani stok devir süresinin (SDS), ürünün satışını

⁸ Bu bölüm yazarın bilgi ve tecrübesi paralelinde yazılmış olup, uygulamayla teoriyi formülize olarak birlikte ortaya koyması bakımından önem arz etmektedir.

yaptığı anda (vadeli yapıldığı varsayılmaktadır) doğan alacağın tahsil edildiği ana kadar geçen sürenin yani alacak tahsil süresinin (ATS) toplamının, ticari borçlarını ödeme süresini (BÖS) aşmasıdır. Formülize edilecek olursa;

BÖS - (ATS + SDS): Faaliye Döngüsü Açığı veya Faaliyet Döngüsü Fazlasını gün bazlı olarak ifade eder.

Bir miktar faaliyet döngüsü açığının firmalarda mevcut olması bankalarca kabul edilebilir. Faaliyet döngüsü açığının finansmanını piyasada genel olarak bankalar üstlenmekte ve firmaların finansman açığı ticari bankaların kâr edebilmesi için fırsat niteliği taşımaktadır.

Yüksek faaliyet döngüsü açığı taşıyan firmalar ise sektörel/geçici etkiler söz konusu değilse risk unsuru olarak değerlendirilebilmektedir. Yüksek faaliyet döngüsü açığı, yüksek finansman ihtiyacını yani yüksek borçluluğu beraberinde getirecektir.

Yüksek borçluluk, yüksek finansman giderlerini doğuracak ve firmaların kârlılığında baskılayıcı rol oynayacak hatta zarar etmesine yol açacaktır.

Zarar oluşumu firma ortaklarının firmaya kanalize ettiği özkaynakları azaltacak ve firma bir süre sonra zayıflayacak ve bu borçluluğu taşıyamaz hale gelecektir. Dolayısıyla yüksek faaliyet döngüsü açığı bankalarca kredi tahsis edilirken risk unsuru olarak değerlendirilmektedir. Ancak, faaliyet döngüsü açığının artması ekonomik dalgalanmayla alakalı da olabilir. Örneğin; üretim yapıp mal satan firmalar alacaklarını ve stoklarını borç ödeme süresine nazaran geç nakde çevirirse ve satışları ekonomideki kötü gidişat sebebiyle düşüş gösterirse faaliyet döngüsü açığı otomatik olarak artmış olacaktır.

Bankaların temel amacı mutlaka kâr elde etmektir. Ancak, ülkemizde YapıKredi, Ziraat Bankası, İş Bankası gibi nakit ve gayri nakit kredilerle yaklaşık olarak 1 milyar

TL'nin üzerinde ÷lke ekonomisine kaynak sağlayan, b÷y÷k oranda yerli sermayenin söz sahibi olduğu bu bankaların, kâr maksimizasyonu kadar sosyal sorumlulukları da vardır. Ekonomik kriz zamanlarında, samimi olan ve tüm doğruluğuyla üretimlerine devam eden firmaların yanında olmaları, karşılığında yaptırımı olmayan sosyal bir sorumluluk olduğu çok açıktır.

Aşğıda bir üretim firmasının faaliyet d÷ngüsü analizi yapılmış olup, ne kadar tutarda finansman ihtiyacı olduğu hesaplanmaya çalışılmıştır.

Tablo 8: Efe Deri San. Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu

Efe Deri San. Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu		
	31.12.2017	31.12.2018
Dönen Varlıklar	60.000	69.000
Alıcılar	10.000	12.000
Alacak Senetleri	20.000	24.000
Ticari Mallar	30.000	33.000
Duran Varlıklar	10.000	14.000
Taşıtlar	10.000	14.000
AKTİF TOPLAMI	70.000	83.000
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	55.000	66.000
Banka Kredileri	40.000	43.000
Satıcılar	15.000	23.000
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	5.000	7.000
Ortaklara Borçlar	5.000	7.000
Özkaynaklar	10.000	10.000
Ödenmiş Sermaye	10.000	10.000
PASİF TOPLAMI	70.000	83.000
Efe Deri San. Ltd. Şti. 31.12.2018 Dönemi Gelir Tablosu		
Brüt Satışlar	84.642	56.500
Yurtiçi Satışlar	40.000	46.000
Yurtdışı Satışlar	10.000	10.500
Satış İndirimleri (-)	1.000	1.200
Net Satışlar	49.000	55.300
Satışların Maliyeti (-)	31.500	34.250
Brüt Satış Kârı Veya Zararı	17.500	21.050
Faaliyet Giderleri (-)	5.000	7.000
Pazarlama,Satış ve Dağıtım Gid.(-)	3.000	4.500
Genel Yönetim Giderleri (-)	2.000	2.500
Faaliyet Kârı Veya Zararı	12.500	14.050
Diğer Faal. Olağan Gelir Ve Kârlar	600	925
Kambiyo Kârları	500	750
Faal. İlg. Diğ. Olağan Gel. Ve Kârlar	100	175
Diğer Faal. Olağan Gid. Ve Zar. (-)	700	900
Kambiyo Zararları(-)	700	900
Finansman Giderleri (-)	10.050	10.890
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	10.050	10.890
Olağan Dışı Gelir Ve Kârlar	65	85
Olağan Dışı Gider Ve Zararlar (-)	47	68
Dönem Kârı Veya Zararı	2.368	3.202
Dönem Kârı Ver. Ve Diğ. Yas. Yük. Karş.(-)	164	318
Dönem Net Kârı Veya Zararı	2.204	2.884

Yazar tarafından oluşturulmuştur. Tüm Tutarlarx1000 TL'dir.

Yukarıdaki bilanço ve gelir tablosu kalemleri ışığında deri sektöründe faaliyet gösteren firmanın alacak tahsil süresi, borç ödeme süresi ve stok devir süresi hesaplamaları aşağıda yapılmıştır.

Alacak Tahsil Süresi (ATS):

Firmanın 31.12.2018 tarihinde ticari alacak rakamı, 12.000.000 TL açık hesap (Alıcılar hesabı), 24.000.000 TL'si çekli (Alacak Senetleri hesabı) olmak üzere 36.000.000 TL'dir. Aynı yılda firmada 55.300.000 TL net satış bulunmaktadır.

Bu durumda Ticari Alacak Tahsil Süresi (ATS): $36.000.000 \text{ TL} / 55.300.000 \text{ TL} \times 365$: **238 gün** olarak hesaplanmaktadır.

Borç Ödeme Süresi (BÖS):

Firmanın 31.12.2017 itibariyle ticari borcu (Satıcılar hesabı) 15.000.000 TL, 31.12.2018'de ise 23.000.000 TL'dir. Firmanın ortalama ticari borcu 19.000.000 TL'dir. 31.12.2018 itibariyle Satılan Mal Maliyeti + Dönem içi alış rakamı ise; 34.250.000 TL satılan mal maliyeti + 3.000.000 TL stok alımı (2018 stok bakiyesi – 2017 stok bakiyesi) olmak üzere toplamda 37.250.000 TL'dir. Bu durumda; Ticari Borç Ödeme Süresi (BÖS): $19.000.000 \text{ TL} / 37.250.000 \text{ TL} \times 365$: **186 gün** olarak hesaplanmaktadır.

Stok Devir Süresi (SDS):

Firmanın 31.12.2018'de satılan mal maliyeti 34.250.000 TL'dir. Ortalama Stok seviyesi ise; 31.500.000 TL'dir. Bu noktada stok devir hızı: 1,087 olarak hesaplanmaktadır. Stok Devir Süresi ise; 1 yıl 365 gün olduğundan, $365/\text{stok devir hızı}$ işleminin sonucu **336 gün** olarak hesaplanmaktadır. Bu örnekteki veriler ışığında; firmanın alacak tahsil süresi 238 gün, borç ödeme süresi 186 gün ve stok devir süresi 336 gün olarak hesaplanmıştır.

Faaliyet Döngüsü Açığı ise: $186 - (238+336) : - 388$ gün olarak hesaplanmaktadır.

Yukarıda belirtilen firmanın 388 günlük faaliyet döngüsü açığı mevcuttur. Bunun finansmanı nakit krediyle karşılanması halindeki nakit kredi ihtiyacı ise aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır.

Faaliyet Döngüsü Açığının Finansmanının Tamamen Nakit Kredi İle Yapılması Durumunda Gerekli Nakit Kredi İhtiyacı: 1 günlük satılan mal maliyeti x faaliyet döngüsü açığı kadar olacaktır.

Yukarıdaki örnekte firmanın 34.250.000 TL satılan mal maliyeti mevcut olup, 1 günlük satılan mal maliyeti (34.250.000 TL /365) 93.836 TL olarak hesaplanacaktır. 388 gün faaliyet döngüsü açığı dikkate alındığında ise 388×93.836 TL: **36.408.368 TL** olarak hesaplanacaktır. Bu durumda, Efe Deri San. Ltd. Şti.'nin faaliyet döngüsü açığının tamamen nakit kredi ile finanse edilmek istenmesi durumunda 36.408.368 TL finansman ihtiyacı bulunmaktadır.

2.2.2.5. Kârlılık Analizi

Firmanın faaliyet döngüsü analiz edildikten sonra, işletme finansmanı için ne kadar nakit kredi ihtiyacı olduğu, hangi vadede tahsilat yaptığı, hangi vadede borç ödediği ve hangi vadede stok sattığı belirlenmiş olacaktır. Bu tarafın olumlu olması durumunda, kredi tahsis aşamasında bir başka dikkat edilecek husus ise firmanın kâr performansıdır. Faaliyet döngüsü açığının makul olması veya hiç olmaması önemlidir. Çünkü firmanın kâr performansının ne ölçüde sürdürülebilir olup olmadığına ilişkin kesin bir sonuç vermemekle birlikte sinyal verir.

Kâr maksimizasyonu, kâr amacıyla kurulmuş her firmanın sağlamaya çalıştığı optimum seviyedir. Kârlılığa etki edecek birçok sebep mevcuttur.

Örnek vermek gerekirse 2018 yılında faaliyetlerinden yüksek seviyelerde kâr elde eden bir firma, deposunda yangın çıkması ve sigortasının olmaması nedeniyle yüksek gidere maruz kalarak bilançosunda zarar açıklayabilir. Yani kârlılık beklenmedik oluşumlardan da etkilenebilmektedir.

Aşağıda firmaların kârlılık durumlarının ölçülmesinde kullanılan oranlardan bahsedilmiştir.

Brüt Kâr Marjı: Brüt Satış Kârı / Net Satışlar

Brüt kâr marjının zaman içinde yükselme eğilimi göstermesi, firmaların lehine yorumlanacak olumlu bir gelişmedir. Bir firmanın brüt kâr marjının yükselmesi aşağıdaki nedenlerden ileri gelebilir (Akgüç, 1989: 69-70).

- a) Maliyetlerin sabit kaldığı halde satış fiyatlarında izlenen yükselme,
- b) Satış fiyatlarının değişmediği halde maliyetlerde izlenen gerileme,
- c) Satış fiyatının maliyetlerden daha hızlı artış göstermesi,
- d) Maliyetlerdeki düşüşün satış fiyatındaki düşüşten daha hızlı gerçekleşmesi,
- e) Firmanın brüt kâr marjları yüksek olan mallarının satış hacmi içindeki paylarının artış göstermesi.

Brüt kârlılığın analizi yapılırken, firmanın ilgili hesap döneminde katlandığı maliyetler ve satış hacim performansı dikkate alınarak, önceki dönemlerle kıyaslaması yapılmalıdır.

Faaliyet Kâr Marjı: Faaliyet Kârlılığı / Net Satışlar

Satış fiyatları, maliyetlerdeki değişikliklerin, esas faaliyetlerin sürdürülmesi için yapılması zorunlu faaliyet giderlerinin kârlılığı ne ölçüde etkilediğini ölçer. Firma yöneticilerine maliyet ve esas faaliyet giderleri hakkında bilgi verir (Burucu, 2009: 63).

Faaliyet kârı; araştırma ve geliştirme giderlerinin, pazarlama, satış ve dağıtım giderlerinin, genel yönetim giderlerinin brüt kârdan çıkarılması sonrasında mevcutta kalan kârlılığı ifade etmektedir. Faaliyet kârlılığı sektörden sektöre değişkenlik arz edebilir.

Global olarak faaliyet gösteren bir kola markasının distribütörlüğünü yapan bir firmada, çok yüksek ciro hacmine karşılık çok düşük net kârlılık görülür.

Bunun sebebi; firmanın mali verilerinde izlenen yüksek cironun aslında global kola firmasının cirosu olmasından kaynaklanmaktadır. Aslında firma düşük kâr marjı karşılığında yalnızca kolaların dağıtımını gerçekleştirmektedir. Burada ifade edilmeye çalışılan husus; ciro hacminin çok yüksek olması firmanın çok kârlı olduğu anlamına gelmeyeceğidir.

EBITDA Kâr Marjı: (Faaliyet Kârlılığı + Amortisman) / Net Satışlar

Firmaların faaliyet giderleri içerisinde yer alan gider kalemlerinin hepsi nakit çıkışı gerektirmez. Bazı giderler nakit çıkışı gerektirmeyen giderlerdir. Örneğin, duran varlık yatırımı yapmış/yapan bir firma, yıllar itibariyle amortisman (yıpranma payı) ayırır. Ayrılan bu paylar dönem içerisinde maliyet hesapları içerisinde gider olarak izlenip dönem sonunda yansıtma hesaplarıyla gelir tablosu kalemlerine aktarılır. Faaliyet giderleri içerisinde nakit çıkışı gerektirmeyen giderlerin de bulunması kaynaklı faaliyet kârlılığı gerçekte olandan daha az görünür. Bu sebeple, ilgili hesap dönemi içerisinde

ayrılan amortisman tutarları faaliyet kârına eklenir ve böylelikle firmanın kâr potansiyeli daha doğru olarak hesaplanır.

Net Kâr Marjı: Net Kâr / Net Satışlar

Vergi dahil tüm giderlerin düşüldükten sonra edinilen kâra net kâr denir. Net kârlılık bazı firmalarda yüksek kredi kullanımı sebebiyle oluşan finansman giderleri sebebiyle aşağıdaki örnekten de anlaşılacağı gibi baskı altında olabilir.

Tablo 9: Tikicieri A.Ş. 31.12.2019 Dönemi Gelir Tablosu

Tikicieri A.Ş. 31.12.2019 Dönemi Gelir Tablosu	
Yurtiçi Satışlar	78.982
Satışların Maliyeti (-)	68.806
Brüt Satış Kârı Veya Zararı	10.176
Faaliyet Giderleri (-)	4.172
Pazarlama, Satış Ve Dağıtım Giderleri (-)	2.839
Genel Yönetim Giderleri (-)	1.333
Faaliyet Kârı Veya Zararı	6.004
Diğer Faal. Olağan Gelir Ve Kârlar	1.222
Kambiyo Kârları	1.222
Diğer Faal. Olağan Gider Ve Zararlar (-)	802
Kambiyo Zararları(-)	802
Finansman Giderleri (-)	6.356
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	1.780
Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	4.576
Olağan Dışı Gelir Ve Kârlar	231
Diğer Olağan Dışı Gelir Ve Kârlar	231
Olağan Dışı Gider Ve Zararlar (-)	18
Diğer Olağan Dışı Gider Ve Zararlar(-)	18
Dönem Kârı Veya Zararı	281
Dönem Kârı Ver. Ve Diğ Yas. Yük. Karş.(-)	56
Dönem Net Kârı	225

Yazar tarafından oluşturulmuştur. Tüm Tutarlar x1000 TL'dir.

Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere esas faaliyetlerinden 6 milyon TL gibi oldukça makul kâr edinebilen firma, finansman giderleri sebebiyle, faaliyet kârlılığı net kârlılığa taşınamamıştır. Buna ek olarak firmalar faaliyetlerinden kâr elde edebilse de,

beklenmedik ve önlenemeyen olumsuz durumların gerçekleşmesi firma bilançosunu bozacaktır.

Tablo 10: Tikicieri A.Ş. 31.12.2019 Dönemi Gelir Tablosu

Tikicieri A.Ş. 31.12.2019 Dönemi Gelir Tablosu	
Yurtiçi Satışlar	78.982
Satışların Maliyeti (-)	68.806
Faaliyet Kârı Veya Zararı	10.176
Faaliyet Giderleri (-)	4.172
Pazarlama, Satış Ve Dağıtım Giderleri (-)	2.839
Genel Yönetim Giderleri (-)	1.333
Faaliyet Kârı Veya Zararı	6.004
Diğer Faal. Olağan Gelir Ve Kârlar	1.222
Kambiyo Kârları	1.222
Diğer Faal. Olağan Gider Ve Zararlar (-)	802
Kambiyo Zararları(-)	802
Finansman Giderleri (-)	700
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	500
Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	200
Olağan Dışı Gelir Ve Kârlar	231
Olağan Dışı Gider Ve Zararlar (-)	8.000
Dönem Kârı Veya Zararı	-2.045
Dönem Kârı Ver. Ve Diğ Yas. Yük. Karş.(-)	0
Dönem Net Kârı	-2.045

Yazar tarafından oluşturulmuştur. Tüm Tutarlar x1000 TL'dir.

Yukarıda da belirtildiği üzere, faaliyetlerinden yaklaşık 6 milyon TL kâr edebilen firma beklenmedik durumlar sebebiyle (fabrika binasında yangın, sel, deprem, hırsızlık, firmanın tazminat ödeme durumunda kalması gibi durumlar olabilir) 2 milyon TL zarar beyan etmiştir.

Özkaynak Kârlılığı: Net Kâr / Özsermaye

Kâr amacıyla kurulan her firma kârını maksimize etmek için faaliyetlerini sürdürür. Bu paralelde firma ortakları, firmaya koydukları sermayenin getirisinin piyasada risksiz getiri sağlayan ürünlerden daha yüksek olmasını beklemeleri doğaldır.

Bir noktada özkaynak kârlılığı firma ortaklarının kâr ile ilgili memnuniyet derecesini de gösterir.

2.2.2.6. Döviz Pozisyon Analizi⁹

Tüm bu analizler yapılırken, yurt dışıyla işlemler gerçekleştiren yani mal alıp satan firmaların döviz pozisyonları da dikkate alınır. Çünkü, ülkemizde kurlar spekülâtif hareketlerle veya Türkiye'deki veya küresel makro ekonomik değişkenlerle hızlı dalgalanmalara maruz kalabilmekte ve bu da yüksek enflasyon olarak karşımıza çıkabilmektedir.

Kurlardaki aşırı dalgalanma ülkeyi dahi yüksek faiz, yatırımların yavaşlaması, büyümenin yavaşlaması ve enflasyonla başbaşa bırakabiliyorsa, döviz pozisyon açığı olan firmaların finansal durumlarını çok daha sert etkileyebileceği açıktır. Dolayısıyla firmaların net döviz pozisyonunun analiz edilmesi önem arz etmektedir. Döviz pozisyonu; döviz cinsinden varlıklarının döviz cinsinden borçlardan çıkarılması suretiyle ifade edilen bir sonuçtur. Sonucun negatif çıkması durumunda döviz pozisyon açığı, pozitif olması durumunda ise döviz pozisyon fazlası söz konusu olur.

Bir firmanın döviz pozisyonuna ilişkin bilgi, mali verilerden elde edilebilir. Normal hesap dönemine sahip firmalar, her üç ayda bir geçici vergi beyannamesi ve yıl sonlarında ise yıllık kurumlar vergisi beyannamesi beyan eder ve kârları üzerinden vergilerini öderler. Firmaların yıl sonlarında düzenledikleri ve beyan ettikleri KVB'de; firma ortak bilgileri, mal alımı ve satımı yaptığı ilişkili taraflar, ilgili dönemde kâr edilmişse ödenecek vergi miktarı, cari ve bir önceki yılın bilanço ve gelir tablosu kalemleri, menkul kıymet satış kârı/ istisnası mevcutsa tutarı, yıl içerisinde ayırdıkları

⁹ Bu bölüm yazarın firmaların döviz pozisyon analizinin nasıl yapılacağını ortaya koyması bakımından kişisel bilgi ve tecrübelerden yararlanarak oluşturulmuştur.

amortisman tutarları ve yöntemi, aktifleştirilen finansman giderleri ve döviz pozisyon durumu gibi bir çok bilgi yer almaktadır.

Firmaların döviz pozisyonu hesaplanırken birinci yöntem firmanın beyan ettiği yıllık kurumlar vergisi beyannamesidir. Ancak, firmaların ara dönemde verdikleri GVB’de yukarıda sayılan mali ve firma ile ilgili bilgilerin büyük çoğunluğu yer almadığından, geçici vergi beyannamesinde firmaların döviz pozisyonuna ilişkin bilgi edinilememektedir. Bu durumda bankalar ara dönemde (geçici vergi beyannamesinin düzenlendiği dönemde), firmaların döviz pozisyon durumunu görebilmek için detay mizan talep ederek döviz pozisyonlarını manuel olarak aşağıdaki şekilde hesaplarlar.

Döviz Pozisyonu: (Yabancı Para KV ve UV Ticari Alacaklar Toplamı + Yabancı Para Kasa ve Banka Mevduatları) – (Yabancı Para KV ve UV Mali Borçlama Toplamı + Yabancı Para KV ve UV Ticari Borçlanma Toplamı)

Yabancı Para Ticari Alacaklar: Firmalar yurt dışına veya yurt içine döviz cinsinden çekli/senetli/açık hesap vadeli mal satışı yaparlar. Bunun sonucunda vade sonunda tahsil edilmek üzere bir alacak doğar. Bu alacaklar çekli/senetli, açık hesap vb. şekilde olabilmektedir. Firmalar bu alacakları vadesine göre (bir yıldan kısa ise vadesi kısa vadeli alacaklar içerisinde, bir yıldan uzunsa vadesi uzun vadeli ticari alacaklar içerisinde kayıtlarlar) bilançolarına kayıt ederler. Bu vadeli alacaklar çekli/senetli olması durumunda bilançoda vadesine göre kısa/uzun vadeli alınan çekler veya alacak senetleri hesaplarına kaydedilirken, açık hesap olması durumunda vadesine göre kısa/uzun vadeli alıcılar hesabına kayıt edilir ve firmanın döviz varlıkları hesaplanırken dikkate alınır.

Döviz pozisyonu hesaplanırken yalnızca yabancı para cinsinden alacaklar döviz pozisyonuna dahil edilir. TL cinsinden yurtiçine yönelik satışlardan doğan alacaklar, döviz pozisyonuna dahil edilmezken, yabancı para cinsinden yurtiçine/yurt dışına yapılan satışlardan doğan alacaklar döviz pozisyon hesaplamasına dahil edilir.

Yabancı Para Kasa ve Banka Mevduatları: Firmalar mal alımı yapmak, personellerin maaşını ödemek, herhangi bir yatırım varsa yatırımla ilgili harcamaları finanse etmek, beklenmedik durumlara karşın, genel işletme yönetim giderleri ve varsa banka ödemeleri gibi durumlar için ihtiyatlılık gereği kasa ve banka hesaplarında bir miktar para bulundurlar.

Bulundurdukları bu paraların yabancı para cinsinden olması durumunda, döviz pozisyonu hesaplanırken dikkate alınarak hesaplama dahil edilir. Bulundurulan bu paralar YP dahi olsa, bilançoya kayıt edilirken ilgili tarihte TL'ye çevrilerek kaydedilir. Bilançoda görülen parasal rakamlar döviz tevdiat hesaplarında bulunan yabancı paranın veya farklı döviz birimi cinsinden alacakların ilgili tarihteki TL karşılığıdır.

Yabancı Para Mali Borçlanma: Firmalar aktiflerini finanse ederken, her zaman Tütük Lirası borçlanmazlar. Faiz oranları bir miktar TL borçlanmaya göre daha ucuz olduğundan ABD doları, EUR, GBP vb. farklı para birimlerinden de borçlanabilirler.

Yabancı para birimlerinde TL'ye nazaran faizlerin daha düşük olması kaynaklı YP borçlanma bazı durumlarda firmalar tarafından tercih edilse de, döviz geliri olmayan firmaları kur riskine maruz bırakarak bilançolarını ciddi şekilde bozabilmektedir. Dolayısıyla TL haricindeki farklı para birimleri üzerinden yapılan mali borçlanmalar da döviz pozisyon hesaplamasına dahil edilir.

Yabancı Para Ticari Borçlanma: Firmalar yurt dışından vadeli olarak mal alıp (yurt dışından çeşitli ödeme şekil ve vadelerde mal alımı yapabilirler, çalışmanın konusu dahilinde olmadığından detay verilmemiştir) mal alınan ülkenin para biriminden borçlanabilirler. Örneğin; Almanya'dan mal mukabili ödeme şeklinde ithalat yapan firma Euro para birimi cinsinden borçlanacak ve anlaşılan vadede borcunu ödeyecektir.

Mal alımının finansmanında yabancı para cinsinden vadeli borçlanma yoluna gidildiği için döviz pozisyon hesaplamasına dahil edilir.

Kısa ve uzun vadeli yabancı para cinsinden ticari alacaklar, kısa ve uzun vadeli yabancı para cinsinden mali ve ticari borçlanmalar vadesine göre kısa veya uzun vadeli olarak kayıtlanır. Döviz pozisyonu hesaplanırken kısa ve uzun vadeli durumunda görülebilmesi için vade ayırımına dikkat edilir. Bu sayede, firmanın kısa vadede yani bir yıldan kısa sürede ne derecede kur riskine maruz kaldığı saptanır. Kasa ve banka mevduatlarındaki yabancı paralar her an kullanılabilmesi için kısa vadeli olarak döviz pozisyon hesaplamasına dahil edilir.

Tüm bu rakamların sonucunda, kısa vadeli varlıklar uzun vadeli yükümlülükleri karşılamıyorsa kısa vadeli döviz pozisyon açığı, uzun vadeli varlıklar uzun vadeli yükümlülükleri karşılamıyorsa uzun vadeli döviz pozisyon açığı tutarsal olarak hesaplanır. Varlıkların yükümlülüklerden daha fazla olduğu durumda ise firmanın döviz pozisyon fazlası olduğu sonucuna ulaşılabilmektedir. Aşağıdaki tabloda oluşturulan örnek döviz pozisyonu hesap ve yorumlanmasına ve akabinde yorumlanmasına yer verilmiştir.

Tablo 11: Efe Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Kapanış Bilançosu

Efe Ltd. Şti. 31.12.2018 Yıl Sonu Kapanış Bilançosu	
	31.12.2018
Dönen Varlıklar	90.000
Kısa Vadeli Ticari Alacaklar	50.000
Alıcılar	30.000
Alacak Senetleri	20.000
Stoklar	40.000
Ticari Mallar	40.000
Duran Varlıklar	15.000
Uzun Vadeli Ticari Alacaklar	5.000
Uv. Alıcılar	5.000
Tesis Makina Ve Cihazlar	10.000
Üretim Makinaları	10.000
AKTİF TOPLAMI	105.000
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	60.000
Kısa Vadeli Mali Borçlar	40.000
Banka kredileri	40.000
Kısa Vadeli Ticari Borçlar	20.000
Satıcılar	20.000
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	35.000
Uzun Vadeli Ticari Borçlar	35.000
Uv. Satıcılar	35.000
Özkaynaklar	10.000
Ödenmiş Sermaye	10.000
PASİF TOPLAMI	105.000

Yazar tarafından oluşturulmuştur. Tüm Tutarlarx1000 TL'dir. Bilançodaki tüm borç ve alacak kalemleri EURO para cinsinin 31.12.2018 tarihindeki TL karşılığı gösterimidir.

Döviz Pozisyon Durumunun Yorumlanması:

Yukarıdaki EFE A.Ş.'nin yılsonu kapanış bilançosuna bakıldığında aktif yapıda alacak kalemine bakıldığında 50 milyon TL kısa vadeli ticari alacak ve 5 milyon TL uzun vadeli ticari alacak bulunmaktadır.

Pasif yapıda ise; 40 milyon TL kısa vadeli banka kredisi, 20 milyon TL kısa vadeli ticari borç, 35 milyon TL uzun vadeli ticari borç izlenmektedir. Bu paralelde firmada; - 10 milyon TL kısa vadeli, - 30 milyon TL uzun vadeli olmak üzere toplamda - **40 milyon TL** döviz pozisyon açığı hesaplanmaktadır (50 Milyon TL Kısa Vadeli Ticari Alacak + 5 Milyon TL Uzun Vadeli Ticari Alacak – 40 Milyon TL Kısa Vadeli Banka

Kredisi – 20 Milyon TL Kısa Vadeli Ticari Borç – 35 Milyon TL Uzun Vadeli Ticari Borç) .

Döviz pozisyon açığı değerlendirilirken firmanın faaliyetlerinden ne derecede etkin kâr edinebildiği önemlidir. Zira faaliyetlerinden yıl içerisinde toplamda 60 milyon TL nette kâr edinebiliyorsa, döviz pozisyon açığı dönem kârı ile büyük ölçüde kompanse edilebiliyor demektir. Dolayısıyla büyük bir risk unsuru arz etmemektedir.

Firmanın satışlarının ağırlıklı kısmı yurt dışıysa yani stok satışından dövizli ticari alacak oluşacaksa, bilançoda stoklar kaleminde izlenen bakiyeye ilişkin herhangi bir realite problemi düşünülüyorsa (fiktif / modası geçmiş stok bulunmuyorsa), stokların devir süresi kısaysa, firmanın satış performansında yıllar itibariyle olumsuzluk bulunmuyorsa, firmaya ilişkin döviz pozisyon açığı hesaplanırken mevcut stoklarının kısa sürede nakde dönüşeceği ve ticari alacak veya kasa/banka hesaplarına girebileceği durumu göz önüne alınarak döviz pozisyon açığı değerlendirilir.

2.2.3. Kredi Taleplerinin Değerlendirmesinde Sektörel Bazlı Yaklaşım, Makro Ekonomik Değişimlerin Önemi

2.2.3.1. Kredi Tahsis Kavramı

Bankalarca müşterilerine kredi kullanılabilmemesi için, öncelikle kredi tahsis süreçlerinin tamamlanarak kredi limitinin tahsis edilmesi gerekmektedir. Müşterinin ihtiyacına göre nakit ya da gayri nakit kredi limiti tahsis edilebilir. Kredi tahsis süreci, doğru müşteriye doğru ürünü, doğru vadeyle ve doğru teminatla makro ekonomik ve sektörel değerlendirmeler de göz önünde bulundurularak verilmesi sürecine denir.

Kredi taleplerinin mevzuata uygun olması gerekir. Örneğin, bir kumarhaneye kredi tahsis edilemeyeceği gibi talepleri de değerlendirilmez.

Bireysel kredi talepleri için de, kredinin türüne göre ihtiyaç, taşıt ya da konut kredisi gibi ürün bazında limit tahsis edilir ve talep edilen kredi, gerekli teminat şartları yerine getirildikten sonra firma veya kişilere kullanırılır. Ancak çalışmada ağırlıklı olarak ticari ve kurumsal nitelikli (önemli büyüklükte) krediler ele alınmıştır.

2.2.3.2. Kredi Tahsis Sürecinde Firmaların Karakter, Moralite Analizi ve İstihbarat Süreçleri

Müşterilerin ödeme karakterinin ve ticari ahlakının analizi bankalarca kredi tahsis sürecinde ödün verilmeyen unsurlardandır. Yüksek ticari karaktere sahip firmalar, borcunu belirlenen dönemlerde yerine getirmek için elinden geleni yapacak ve bankanın talep ettiği tüm bilgi ve belgeleri dürüstlük içerisinde sunacaktır. Ticari karakteri ve moralitesi düşük firmalar ise, alınan teminatlar ne derece sağlam olursa olsun bu süreç batık kredi kavramıyla bankaları başbaşa bırakabilecektir.

Kredinin batma riskinin minimize edilmesi ve firmaların güncelde herhangi bir moralite probleminin olup olmadığının tespit edilmesi amacıyla bankalarca gizlilik içinde yapılan bilgi toplama sürecine istihbarat süreci denilmektedir.

Kredinin seyyal olarak kredi hayatına devam etmesi, verimli ve güvenli bir şekilde kullandırımı kredi talebinde bulunan işletmenin tanınmasıyla mümkün olacaktır. Kredinin, anapara ve faiz nakit akışının bankaya planlandığı şekilde gelmesi, riskin belirlenen vadede tahsil edilmesi açısından istihbarat büyük önem taşımaktadır (Yılmaz, 2011: 35).

Firmaya yönelik yapılan detay istihbarat süreçlerinde; firmaya yönelik geçmiş yıllarda başlatılmış haciz veya ihtiyati tedbir kayıtlarının olup olmadığı, ödenmemiş veya karşılıksız çek kayıtlarının olup olmadığı, başka bankada güncelde gecikmesi veya başka bir moralite problemi olup olmadığı, firma sahiplerinin yatırımlarının geçici nitelikli spekülâtif bir yapı arz edip arz etmediği, kredi görüşmeleri yapılan firmaya yönelik basına yansıyan herhangi bir olumsuzluk olup olmadığı gibi unsurlar değerlendirilerek firmanın moralite durumunun ne denli sağlıklı olduğu analiz edilir.

Yukarıda belirtilen olumsuz durumların varlığı halinde firmaya tahsis edilecek kredinin geri tahsili zor veya imkansız duruma düşebilir. Bankalar böyle bir durumla karşılaşmamak adına firmanın moralite ve istihbarat sorgulamalarını titizlikle yürütür. Bankalar moralite problemi olan firmalarla, firmadan olan kârlılığı yüksek dahi olsa çalışma noktasında çok istekli değildir. Moralite problem bulunan firmalar, potansiyel sorunlu olabilecek firmalar olarak görülmektedir.

Firmanın karakter analizinde ise; firma ortaklarının sektördeki deneyim ve tecrübesi, eğitim durumu, yaş ve sağlık durumu, eğer hakim ortaklar çok yaşlıysa ikinci jenerasyonun firma faaliyetlerinde yer alıp almadığı, firma sahibinin gerektiğinde firmaya özsermaye koyacak mali güçlerinin olup olmadığı hususları da ayrıca bankalarca dikkat edilen hususlardandır.

Ticaret/Üretim/Servis firmalarında mali veriler (özel hesap dönemleri hariç), geçici hesap dönemini izleyen en erken 2 ay sonra yayınlandığı için (beyanname verme ve ödeme süreleri ekler kısmında bilgi amaçlı paylaşılmıştır) bankaların bunları temin edebilme durumları da göz önüne alındığında, ilk kez kredi tahsis edilecek firmalara güncel durumlarının bazen mali veriler üzerinden görülmesi güçleşebilir. Örneğin firma fabrikasında 2018-Eylül ayında yangın çıkmış ve basına yansımamış olabilir ancak bu yangın 2018 haziran mali verilerinde (diğer olağan dışı gider ve zararlar hesabında) izlenemez. Bu noktada, firma analizi yapılırken firma ziyaretleri kritik önem

taşımaktadır. Firmanın yönetim binası ve üretim tesisi (bazı işletmelerde bu iki bina aynı konumda da olabilir) ziyaret edilerek bankalarca görülmesi, firmanın işine ne kadar hakim olduğu ve firma organizasyon yapısı hakkında iyi bir gösterge teşkil eder.

2.2.3.3. Kredi Tahsisinde Makro Ekonomik Değişmelerin Önemi

Kredi tahsis süreçlerinde ekonomik faktörlerin analizi önemlidir. Bu faktörler, firmaların borç ödeme güçlerini ve faaliyetlerinden gelir elde etme kapasitelerini doğrudan etkilemekle birlikte, firmaların kontrolleri dışında gerçekleşir. Dolayısıyla büyük oranda sistematik risklerdir. Bir noktada bankaların ağırlıklı aktifini kredi verdiği firmalar oluşturduğundan dolayı bu riskler bankaların aktif kalitesini de etkilemektedir. Makro ekonomik değişmelerden, etkilenme dereceleri farklı olsa dahi, bütün firmaların olumlu veya olumsuz etkileneceği bir gerçektir. Ekonomik olayları iyi analiz edip ekonomik gelişmelere göre firmaların karşılaşılabileceği sorunları görmek kredi tahsis sürecinde oldukça önemlidir.

Ekonomik büyüme dönemlerinde firmaların satışları yüksek ve kârları iyidir. Ancak, resesyon (durgunluk) dönemlerinde mal ve hizmet talebi azalışlarına paralel olarak, firmaların satış ve kârları da azalır. Talebin fiyat esnekliği yüksek olan mal ve hizmetleri üreten firmalar ekonomideki dalgalanmalardan daha fazla etkilenir. Çünkü bu malların ikamesi vardır. Talebin fiyat esnekliği düşük olan yani, fiyatı arttıkça talebi azalmayan ya da göreceli olarak daha az azalan ürün üreten firmalar ise, ekonomik daralmadan daha az etkilenir.

Ekonominin durgunluk dönemleri kredi riskinin arttığı ve bankaların ilave kredi kullandırımına sıcak bakmadığı dönemlerdir. Örneğin; ekonomide reel faiz oranları yükseliyorsa bu özkaynakları yetersiz, borçlanması yüksek firmaları etkileyecektir. Çünkü bu firmalar ilave finansman yüküyle karşılaşacaktır.

Döviz kurlarında artışlar bekleniyorsa, bu durumdan öncelikle yurt dışından mal ithal edip iç piyasaya vadeli TL olarak satış yapan firmalar olumsuz yönde etkilenir. Çünkü bu firmalarıda kur riski vardır. Tüketici Güven Endeksi'nde zayıflama ve yurtiçi talepte daralma beklenmesi halinde, ihracatı olmayan firmaların stoklarının artması, stok finansman maliyetlerinin ve borçlanma oranlarının yükselmesi beklenecektir. Dolayısıyla bankalar etkin kredi tahsisi yapabilmek açısından, makro ekonomik gelişim, beklenti ve değişimleri de dikkate alır.

Kredi riskinin iyi yönetilemediği, etkin kredi tahsisinin çeşitli sebeplerle yapılamadığı durumlarda banka bilançolarına nasıl yansıtacağı ve sonuçları maddeler halinde çalışmanın ilerleyen kısımlarında açıklanacaktır.

2.2.3.4. Kredi Tahsisinde Sektörel Yaklaşım, Seçilmiş Sektörlerin Genel Yapısı ve Dinamikleri

Firmaların faaliyette bulunduğu sektörün yapısal özelliklerinin tespit edilmesi ve bu sektörde beklenebilecek gelişmelerin değerlendirilmesi büyük önem taşır.

Mali verileri değerlendirilirken olumsuz olarak belirlenen hususlar sektör yapısı ve dinamikleri gereği olabilir. Bu durumda belirlenen olumsuz hususlarla ilgili firmasal olarak değil sektörel olarak yorumlama yapılmalıdır.

Kredi taleplerinin değerlendirilmesi süreçlerinde, kredi tahsis edilecek firmaların faaliyette bulunduğu sektör ile ilgili olarak; iç piyasa satış koşulları, ihracat düzeyi, duran varlık birikimi, özkaynak düzeyi, sektörün kapasite kullanımı, ithalata ne ölçüde bağımlı olduğu gibi sektörün genel yapısı ve dinamikleri de etkin bir kredi tahsisi için analiz edilir. Çünkü etkin bir kredi tahsisi doğru firmayı finanse ederek büyümesine destek olacak ve ekonomik büyümeye katkı sağlayacaktır.

Aşağıda sigara, operasyonel kiralama, ilaç ve eczacılık, deri, tekstil ve hazır giyim, inşaat, perakende ticaret ve otomotiv sektörlerine değinilmiştir.

2.2.3.4.1. Tütün Sektörü

Sigaranın ana üretim maddesi tütündür. Tütün, ilkbahara doğru ekilip, temmuz başından itibaren hasatı başlamaktadır. Toplanan tütünler birkaç ay kurutulduktan sonra müstahsillerce kasım ayına doğru satışı gerçekleştirilir.

Türkiye’de sözleşmeli ve sözleşmesiz olmak üzere yaprak tütün üretimi yapılmaktadır. Büyük oranda sözleşmeli üretim izlenen sektörde, üretilen tütünler %75 oranında Ege’de gerçekleştirilmektedir. Yurt genelinde 2018 yılında 93,5 milyon kg tütün üretimi gerçekleştirilmiştir. Sigara sektörü ülkemizde vergi gelirleri açısından önemlidir.

2008 yılında TEKEL’in özelleştirilmesinden sonra yurt içinde yetiştirilen tütünün iç piyasaya satış için üretilen sigaralarda kullanım oranı 2017 itibariyle %12’ye kadar gerilemiştir. Ayrıca, ülkemizde yabancı kontrolünün en yüksek olduğu sektör tütün ürünleri sektörüdür (tutuneksper.org.tr/files/sidebar/Tutun_Raporu__2018.pdf Erişim: 01.04.2018).

Ülkemizde satılan 1 paket sigarada %67 ÖTV + %15,25 KDV +0,42 kuruş paket başı asgari maktu vergi vardır (Ömer Şener, ‘1 paket sigaranın ne kadarı vergi dumanı?’, <https://www.dunya.com/kose-yazisi/1-paket-sigaranin-ne-kadari-vergi-dumani/427654> Erişim: 01.04.2018). Firmaların kârlılıkları büyük oranda devlet düzenlemelerine tabidir. Örneğin; sigara fiyatlarına uzun yıllar zam yapılmaması durumunda sektördeki kâr marjı daralacaktır. Türk sigara pazarında pazar sahipliği açısından ilk 5 firma aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 12: Türkiye Tütün Pazarında Lider Firmalar

Firma	Pazar Payı	Sigara Markaları	Global Market Cap (01.04.2019)
Philip Morris Inter. Inc	41%	Marlboro, Parliament, LM	137.4 milyar USD ¹⁰
British American Tobacco	38%	Viceroy, Pall Mall, Kent	71.9 milyar GBP ¹¹
Japan Tobacco Inc.	10%	Camel, Winston	43.1 milyar USD ¹²
Imperial Tobacco	3%	Davidoff, West, Polo, Bianca	25.0 milyar GBP ¹³

Kaynak: <http://www.milliyet.com.tr/turk-sigara-pazari-5-yabancinin-ekonomi-1119347/>
(Erişim: 01.04.2019)

Yukarıdaki tablodan da görülebildiği üzere Türk sigara sektörü yabancıların kontrolündedir. 2008 yılında TEKEL özelleştirme ihalesini 1.7 milyar Dolar'a alan British American Tobacco'nun Türkiye pazarında önemli bir yeri bulunmaktadır (<https://www.perakende.org/tekeli-satin-alan-dev-bir-markayi-daha-bunyesine-katti-1342805635h.html> Erişim: 01.04.2019).

2.2.3.4.2. Operasyonel Kiralama Sektörü

- 2018 yılı itibariyle sektörün aktif toplamı 29.7 milyar TL'dir.
- Sektördeki toplam müşteri adedi 2017'de 64.181 iken, 2018 yılında 56.048 adede gerilemiştir.
- Sektörün araç parkı 2017 yılında 365.782 adet iken, 2018 yılında ekonomik konjonktürle beraber %12'lik bir daralmayla 323.827 adete gerilemiştir.
- Sektördeki araç parkının %25,9'u Renault marka araçlardan oluşmaktadır.
- Sektörde yapılan araç kiralamalarının %62'lik kısmı 30-42 ay arasında uzun vadeli sözleşmelerden oluşmaktadır.
- 2018 yılı itibariyle sektördeki mevcut kira kontratlarının %72'si Euro cinsindedir.

¹⁰ <https://www.bloomberg.com/quote/PM:US> (Erişim: 01.04.2019)

¹¹ <https://www.bloomberg.com/quote/BATS:LN> (Erişim: 01.04.2019)

¹² <https://finance.yahoo.com/quote/japaf?ltr=1> (Erişim: 01.04.2019)

¹³ <https://www.bloomberg.com/quote/IMB:LN> (Erişim: 01.04.2019)

- g) 2017 yılında sektördeki yeni araç alım adedi 147.589 iken, bu oran 2018 yılında 89.463 adete gerilemiştir.
- h) 2017 yılında 112.428 olan 2. El araç satış adedi, 2018 yılında 131.420 adede artış göstermiştir.
- i) Sektörün 2018 yılında ödediği toplam vergi (ÖTV+KDV+MTV) yaklaşık 5.3 milyar TL'dir.
- j) Sektörde ilave araç alımı olmadığı gibi, mevcut araç satışı geçmiş yıla kıyasla artış göstermesi ve diğer verilerden de yorumlanabileceği üzere operasyonel kiralama sektörü için 2018 yılı istenilen seviyede geçmemiştir (TOKKDER, Operasyonel Kiralama Sektör Raporu, 2018, <http://tokkder.org>, Erişim: 03.04.2019).

2.2.3.4.3. İlaç ve Eczacılık Ürünleri Sektörü

Katma değeri yüksek olan sektörlerden biri olup, Sağlık Bakanlığı verilerine göre Türkiye'de ilaç sektöründe yaklaşık 300 firma faaliyet göstermektedir (T.C. Ekonomi Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, İlaç ve Eczacılık Ürünleri Sektörü, <https://ticaret.gov.tr>, Erişim: 28.10.2018).

Türk İlaç Sektöründe Fiyat Belirleme Politikası

Sağlık Bakanlığı İtalya, İspanya, Fransa, Portekiz ve Yunanistan ülkelerini referans alarak bu ülkelerdeki en düşük fiyatı dikkate alır. Otorite tarafından TL/Euro paritesi için sabit bir oran belirlenir ve Türkiye'de bulunan ilaç depolarına ve kamuya yapılan satış fiyatı için azami tutar belirlenir.

2019 yılına kadar TL/Euro 2,69 olarak belirlenmiş olup, daha sonra söz konusu oran 2019 yılında yapılan değişiklik ile TL/Euro 3,40 olarak hesaplanmaktadır. Bu

husus, ilaç fiyatlarında yaklaşık %26 oranında zam anlamına gelmektedir (<http://www.ieis.org.tr/ieis/tr/issues/9/fiyatlandirma>, Erişim: 03.04.2019).

Tablo 13: İlaç Sektöründe Belirlenen Kâr Marjları

Depocuya Satış Fiyatı	Depocu Kârı (%)	Eczacı Kârı (%)
0 – 10 TL'ye kadar	9	25
10 – 50 TL	8	25
51 – 100 TL	7	25
101 – 200 TL	4	16
200 TL üzeri	2	12

2.2.3.4.4. Deri Sektörü

Deri sektörünün temel girdisi ham deridir. Türkiye’de ham deri üretiminin yeterli sayıda ve istenilen standartlarda yapılamaması sebebiyle, sektörün ham deri talebi ithalatla karşılanmaktadır. Bu paralelde yapılan ürünler ihraç edilse de; ihracat temel olarak ithalata bağımlıdır. Hammaddeyi yurt dışından ithal edip yurt içine satış yapan firmalar ise döviz kurlarındaki yükselişler paralelinde maliyet ve kârlılık analizleri dikkatli yapılmalıdır.

Günümüzde deri işleme sanayisi, Çorlu-Tekirdağ, Tuzla-İstanbul, Menemen-Izmir, Uşak, Gönen-Balıkesir, Gerede-Bolu, Isparta gibi yerlerde yoğunlaşmıştır (T.C. Ekonomi Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, Deri ve Deri Mamülleri Sektörü, ticaret.gov.tr/data, Erişim: 04.10.2018).

2.2.3.4.5. Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü

Türkiye’de tekstil sektörü ekonomik anlamda öncü sektörlerdendir. Mevcut tekstil ürünleri üretim kapasitesi yurt içi talepten fazladır. Ağırlıklı oranda ihracat odaklı bir sektördür. Ürün yelpazesinin genişliği, avrupa pazarına olan yakınlık ve hızlı teslimat, Türk tekstil sektörünün bilgi birikim ve tecrübesi sektörün sahip olduğu başlıca

avantajlardandır (T.C. Ekonomi Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, Hazır Giyim Sektörü, ticaret.gov.tr/data, Erişim: 4.10.2018).

2.2.3.4.6. İnşaat Sektörü

İnşaat sektörü özellikle son iki yılda konut üretimi ve satışları büyümüştür. Üst gelir düzeyine yönelik üretilen projelerde stok erime hızının yavaşlamış olması sektörün bu segmentteki doyma noktasına yaklaştığını göstermektedir. Faizlerdeki 2018 yıl sonundaki seviyelerinin devam etmesi veya yukarı yönlü hareketin devam etmesi, arz talep dengesizliğinin 2019'da da sürmesi durumunda; sektör 2016 ve 2017'de ulaştığı büyüme ivmesini yakalayamayacağı öngörülmektedir (İsmail Önder Ünal, Sektörel Bakış, İnşaat, assets.kpmg.com, Erişim: 28.10.2018). Ayrıca döviz kurlarındaki yukarı yönlü artışın devam etmesi, inşaat m2 maliyetlerinde artışa sebep olabileceği düşünülmektedir.

2.2.3.4.7. Perakende Ticaret Sektörü

Perakende sektörü büyüklüğü açısından ülkemiz için önemli bir sektördür. Ülkemizde toplamda 2,7 milyon işletme bulunmakta olup, bu işletmelerin 705 Bin'i perakende sektöründe faaliyet göstermektedir. Sektörde yaklaşık olarak 1,8 milyon insan çalışmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, İç Ticaret Genel Müdürlüğü, Perakende Ticaret, icticaret.ticaret.gov.tr, Erişim: 04.10.2018).

2.2.3.4.8. Otomotiv Sektörü

Türkiye'de üretimi yapılan otomotiv ürünlerinin %23'lük kısmı iç pazara yönelik olup, %77'lik kısmı ise yurtdışına ihraç edilmektedir. Türk otomotiv pazarındaki toplam satışların %32'si, ithalatın ise %47'si Alman menşeli firmalar tarafından üretilen

ürünlerden oluştuğundan Alman ürünlerinin Türk otomotiv sektörüne genel anlamda yön verdiği söylenebilir (Yılmaz, Taştan, Ecek ve Çınar, 2017: 692).

Dolayısıyla, döviz kurlarındaki yukarı yönlü artışlar maliyetleri arttıracak ve faiz oranlarındaki artışlar ise talebi düşürecektir. Dolayısıyla döviz kurunun ve faiz oranlarının yüksek olduğu ortamlarda, bu sektör düşük performans sergilemektedir.

Yukarıda verilen sektör bilgileri ışığında, sektörlerin genel yapı ve dinamikleri çerçevesinde bankalarca kredi tahsis yapılmaktadır.

2.2.4. Varlık Analizi ve İkincil Ödeme Kaynaklarının (Teminatların) Oluşturulması ve Kredinin Tahsis Edilmesi

Bankalar kredi tahsisi yaparken, verilen kredinin muaccel olan taksidini firmanın faaliyetlerinden elde ettiği kaynaklarla kapamasını isterler. Tahsis edilen bir kredinin geri ödenmesi aşamasında bankalar açısından birincil ve ikincil olmak üzere iki çeşit ödeme kaynağı bulunmaktadır.

Birincil ödeme kaynağı firmanın ana faaliyet konusu paralelindeki faaliyetlerinden elde ettiği kârlarla borçlarını ödemesi olup, ikincil ödeme kaynağı ise bankalarca kredinin teminatı olarak alınan güvencelerin nakde dönüştürülerek kredinin cebri icra yoluyla tahsil edilmesidir. Bankalar kredi tahsis edecek müşterilerinin birincil ödeme kaynağının güçlü olmasını tercih ederler. Genel kredilendirme prensipleri teminata kredi tahsis edilmeyeceği yönündedir. Teminatı sağlam olduğundan dolayı verilen kredi, batma riski yüksek kredidir. Banka bilançosu aktif kalitesini bozacak kredidir.

Kredi talepleri değerlendirilirken birincil ödeme kaynağı ne kadar güçlü olursa, ikincil ödeme kaynağı o kadar zayıf tutulur. Yani kârlılığı ve likitide rasyoları olumlu

firmalara kredi tahsis edilirken ikincil ödeme kaynağı zayıf, eğer birincil ödeme kaynağı zayıfsa bankalar kredi tahsis ederken ikincil ödeme kaynağını (teminat) g¼çlü tutarlar. Aşağıdaki ¼rnek bilanço ve gelir tablosunda birincil ödeme kaynağı g¼çlü yani olumlu finansalları olan firma bilançosu oluşturulmuştur.



Tablo 14: Efe Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Yıl Sonu Bilanço ve Gelir Tablosu

Efe Ltd. Şti. 31.12.2018 Tarihli Yıl Sonu Karşılaştırmalı Bilançosu		
	31.12.2017	31.12.2018
DÖNEN VARLIKLAR	66.840	93.160
Hazır Değerler	2.200	464
Bankalar	2.200	464
Ticari Alacaklar	40.986	62.082
Alıcılar	31.070	41.481
Alacak Senetleri	9.916	20.601
Stoklar	23.654	30.614
İlk Madde ve Malzeme	1.124	3.138
Yarı Mamüller	3.200	5.856
Mamüller	530	1.220
Ticari Mallar	11.300	14.600
Verilen Sipariş Avansları	7.500	5.800
DURAN VARLIKLAR	11.259	12.733
Maddi Duran Varlıklar	7.651	9.943
Arazi ve Arsalar	300	300
Binalar	2.000	2.000
Tesis makine ve cihazlar	24.352	27.896
Taşıtlar	2.310	2.840
Demirbaşlar	427	485
Birikmiş amortismanlar (-)	21.738	23.578
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	3.608	2.790
AKTİF TOPLAMI	78.099	105.893
KV. YABANCI KAYNAKLAR	20.605	22.350
Mali Borçlar	12.571	9.005
Banka kredileri	12.400	7.094
Uzun Vad.Krd. Anapara Tak. Ve Faiz	-	926
Diğer mali borçlar	171	985
Ticari Borçlar	5.180	7.126
Satıcılar	3.873	4.876
Borç Senetleri	78	1.255
Alınan Depozito ve Teminatlar	1.218	984
Diğer Ticari Borçlar	11	11
Diğer Borçlar	557	2.611
Personele Borçlar	414	541
Diğer Çeşitli Borçlar	143	2.070
Alınan Avanslar	1.653	2.923
Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlüler	644	685
UV. YABANCI KAYNAKLAR	7.812	14.387
Mali Borçları	457	5.053
Banka Kredileri		2.578
Diğer Mali Borçlar	457	475
Diğer Borçlar	7.355	9.334
Ortaklara Borçlar	7.355	9.334
ÖZKAYNAKLAR	49.682	69.156
Ödenmiş Sermaye	12.195	12.195
Sermaye	12.160	12.160
Serm. Düzeltmesi Olumlu Farkları	35	35
Yasal Yedekler	691	812
Geçmiş Yıllar Kârları	16.583	15.683
Geçmiş Yıllar Zararları(-)	930	995
Dönem Net Kârı (Zararı)	21.143	41.461
PASİF TOPLAMI	78.099	105.893

Efe Ltd. Şti. 31.12.2018 Dönemi Gelir Tablosu		
	31.12.2017	31.12.2018
Brüt Satışlar	116.918	146.611
Yurtiçi Satışlar	108.350	140.255
Yurtdışı Satışlar	1.746	1.706
Diğer Gelirler	6.822	4.650
Satıştan İadeler(-)	2.787	2.587
NET SATIŞLAR	114.131	144.024
Satışların Maliyeti (-)	75.347	82.400
BRÜT SATIŞ KÂRI VEYA ZARARI	38.784	61.624
Faaliyet Giderleri (-)	4.722	4.172
Pazarlama Satış Ve Dağıtım Gid.(-)	2.901	2.839
Genel Yönetim Giderleri (-)	1.821	1.333
FAALİYET KÂRI VEYA ZARARLARI	34.062	57.452
Diğer Faal. Olağan Gelir Ve Kârlar	1.848	1.319
Kambiyo Kârları	1.702	1.222
Faal. İlg. Dğ Olağan Gel. Ve Kârlar	146	97
Diğer Faal. Olağan Gid. Ve Zar. (-)	6	802
Kambiyo Zararları(-)	6	802
Finansman Giderleri (-)	9.150	6.356
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	5.263	1.780
Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	3.887	4.576
Olağan Dışı Gelir Ve Kârlar	230	231
Olağan Dışı Gider Ve Zararlar (-)	555	18
Dönem Kârı Veya Zararı	26.429	51.826
Dönem Kârı Ver. Ve Diğ Yas. Yük. Karş.(-)	5.286	10.365
Dönem Net Kârı Veya Zararı	21.143	41.461

Yazar tarafından oluşturulmuştur. Tüm Tutarlar x1000 TL'dir.

Yukarıdaki firmanın cirosu 2017/12'de 114.1 milyon TL iken, 2018/12'de 144 milyon TL'ye artış göstermiştir. Firma aktif finansmanını %65 seviyesinde özkaynaklarla finanse etmektedir. 2018/12 döneminde + 70.8 milyon TL pozitif NİS düzeyi, 4,17 ile oldukça güçlü cari oranla faaliyetlerini sürdürmektedir. Firmanın kısa süreli borçlarını ödeme gücü yerinde olup, bankalar bu firmalara kredi tahsis ederken, nakit blokaj, ipotek, hisse rehni vs gibi güçlü ipotekler yerine, kefalet karşılıklı veya açık (herhangi bir teminat alınmaksızın) kredi tahsis edebilirler. Firmanın borç ödeme gücü yüksek yani firmada birincil ödeme kaynağı sağlam olduğundan, ikincil ödeme kaynağı yani teminat yapısı zayıf tutularak kredi tahsisi yapılacaktır.

Yukarıdaki bilançonun tersi durumunu düşünürsek örneğin; Net işletme sermayesi yetersiz, likitide oranları düşük, borçlanması yüksek ve özkaynak kullanımı ve kârlılığı düşük olan firmalara ise eğer bir kredi tahsis edilmesi kararlaştırıldıysa bu yalnızca güçlü teminat yapısı ile desteklenir. Bu durumda da kredinin ikincil ödeme kaynağı sağlam tutulur.

Yani tahsis edilecek kredinin teminatına; ipotek, nakit karşılık, hisse senedi, pos temliki, müşteri çeki, hazine senedi, devlet tahvili, başka banka garantisi gibi muteber teminatlar talep edilecektir.

Kredi riskinin temel olarak yönetiminde bu bölümde ele alınan hususlar önem arz etmektedir. Ancak, tüm bu değerlendirme aşamaları kredi riskini hiçbir zaman ortadan kaldırmamaktadır. Yalnızca minimize edilmesine destek olmaktadır. Kredi riskinin gerçekleşmesi durumunda ise, bankalarca tahsis edilen kredilerin anapara ve faiz ödemelerinin zamanında yapılmaması kaynaklı olarak nakit akışında sorun olabilmekle birlikte aşağıda ifade edilen başka ciddi sonuçlarda ortaya çıkabilmektedir.

2.2.5. Tahsis Edilen Kredilerin Zamanında Geri Ödenmemesinin Bankalar Açısından Sonuçları

- a) Banka bilançosunun aktif kalitesinin bozulmasına,
- b) Kârlılığın olumsuz etkilenmesine,
- c) Vadesinde tahsil edilememesi kaynaklı karşılık ayrılacağından, bankanın sermaye rasyosunun olumsuz etkilenmesine,
- d) Batık kredi oranı yani NPL rasyosundaki yukarı yönlü oluşum sebebiyle, piyasada bankanın imaj ve itibarının zedelenmesine,
- e) Yurtdışından fon edinirken problemler yaşanmasına,
- f) Bankanın uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları nezdinde, kredi notunun düşmesine,

- g) Halka açıksa bankanın borsada ki piyasa değerinin düşmesi gibi sorunlara yol açabileceğinden etkin bir kredi tahsisi bankalarda önem arz etmektedir.

Kredinin, kullandırımının yapıldığı andan son taksidin ödendiği ana kadar batma riski vardır. Batan kredilerin kümüle tutarının, toplam krediler içerisinde belirginleşmesi bankalar açısından ciddi olumsuzluklara sebep olacağı açıktır.

2.3. Faktoring Firmalarında Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi

2.3.1. Faktoring Sektörünün Genel Perspektifi, Hizmet Fonksiyonları ve Çeşitleri

Faktoring firmaları garanti, tahsilat ve finansman olmak üzere en temelde üç hizmet sunmaktadır. Faktoring, ticari ilişkiden doğan vadeli alacağın bir faktoring firmasına temlik ciroyuyla devredilmesi ve bu alacakların faktoring firması tarafından yönetilmesi işlemidir.

Faktoring firması, ticari ilişkiden doğan faturalı alacakların finansal nedenlerden dolayı ödenememe riskini de üstlenerek tahsilat işlemlerini takip eder. Alacakları vadesinden önce nakde dönüştürerek, firmaların nakit akışını düzenlenmesine destek olmaktadır.

Alacak Garantisi: Faktoring firması, alıcı firmaların çeşitli nedenlerden dolayı ödeyememe riskini üstlenir. Satıcı firmanın vadeli satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alır ve firmaların ticari risklerini azaltır.

Tahsilat: Satıcı firmaların devrettiklerini alacaklar, faktoring firmasının alacağı haline gelir ve tahsilatı faktoring firması takip eder.

Finansman: Vadeli alacaklarını faktoring firmasına devreden satıcı firmalar, vadelerinden önce bu alacaklarının belli yüzdesini ön ödeme olarak alabilmektedirler. Böylece, satıcı firmanın finansman ihtiyacı ticari alacaklarından elde edilmiş olur (Finansal Kurumlar Birliği, Sektörler, Faktoring, <https://www.fkb.org.tr>, Erişim: 11.12.2018).

Faktoring'in Satıcı Firma Açısından Faydaları:

Faktoring sisteminin, satıcı firmalar açısından önemli avantajları bulunmakta olup, aşağıdaki şekilde özetlenmiştir.

- a) Alacakların tahsil edilememe riskini faktoring firmasına devrederebilir ve sadece pazar payını arttırmaya daha hızlı odaklanabilir.
- b) Faktoring firmasından aldığı ön ödeme ile hammaddelerini peşin satın alarak indirim sağlayabilir. Böylece üretim maliyetlerini azaltarak kâr marjını arttırabilirler.
- c) Faktoring firmalarının sunmuş olduğu alacak yönetimi sayesinde alıcılara vade tanınabilmesinin önü açılır, satıcı firmaların rekabet gücü artar ve pazar payı genişler.
- d) Fatura temlik ile fon temin edebilme kolaylığına erişir.
- e) İhracat faktoring'inde yapılacak ön ödeme döviz olacağı için kambiyo taahhüdü kapatılabilir.
- f) Nakit bütçelerinin doğru ve güvenilir bir şekilde hazırlanmasıyla firmaların planlı büyümelerine yardımcı olur (Marangoz, 2012: 98-99).

Faktoring Firması Açısından Avantajları:

Faktoring şirketi verdiği hizmetler karşılığında satıcı firma ile yapılan sözleşme çerçevesinde belli bir oranda komisyon ve faiz alır. Ülke ekonomileri ve sektörlerle ilişkin topladığı bilgiler ile bir bilgi bankası oluşturur ve bu bilgileri zaman içerisinde ortaklarına ve yan kuruluşlarına aktarır ve ileri dönemlerdeki faaliyetlerinde kullanılır. Faktoring firması verdiği hizmet ile birçok firmayı kendisine bağlayarak zaman içinde önemli kazançlar elde edebilir (Çetin, 2008: 207).

2.3.1.1. Yurtiçi Faktoring

Müşteri, borçlu ve faktoring firmasının aynı ülke sınırları içerisinde olması durumunda gerçekleştirilen faktoring işlemi yurt içi faktoring olarak adlandırılır. Faktoring hizmetinden yararlanmak yani elinde bulundurduğu vadeli bir alacağı (genellikle çekli alacağı) vadesinden önce nakde çevirmek isteyen satıcı firma faktoring şirketine başvurur ve gerekli bilgi ve belgeleri verir.

Faktoring firması gereken incelemelerden sonra satıcı firmaya komisyon ve ücretlerin yer aldığı bir teklif verir. Anlaşma sağlanması durumunda faktoring firması ve satıcı firma arasında sözleşme imzalanır.

Müşteri, mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak alacaklarını faktoring firmasına şekil şartlarına uyararak devreder. Müşterinin talebine göre yapılan sözleşme paralelinde faktoring firması tarafından ön ödeme yapılabilmesi mümkündür.

Satıcı firma tarafından temlik edilen konu alacakların tahsil edilmesi şu şekillerde gerçekleşebilir:

- a) Alacak, vadesinde borçlu tarafından Faktoring kuruluşuna nakit veya diğer şekillerde (çek, senet poliçe vb) ödenebilir.
- b) Müşteri tarafından (satıcı firma) faktoring firmasına devir ve teslim edilen ödeme vasıtaları (çek, senet, poliçe vs.) tahsilatıyla ödenebilir.
- c) İstisnai durumlarda müşteri tarafından (satıcı firma) da faktoring firmasına ödeme yapılabilir.
- d) Faktoring ücreti, komisyonu, masrafları faktoring firması tarafından yapılan anlaşmaya göre müşteri veya borçludan tahsil edilebilir.

Faktoring firması, müşteri ile yaptığı anlaşmaya göre, müşterinin borçları düşüldükten sonra, faktoring işlemlerinden artacak bakiyeyi müşteriye öder.

2.3.1.2. Uluslararası Faktoring

Müşteri (satıcı) ve borçlunun ayrı ülkelerde olması durumunda gerçekleştirilen faktoring işlemleri uluslararası (yurt dışı) faktoring işlemi olarak adlandırılır.

Faktoring firması, uluslararası faktoring işlemlerinde, garanti ve tahsilat servislerini genellikle muhabir ağı kanalını kullanarak vermekte (iki faktorlu sistem) gerekli durumlarda bu servisleri kendi de üstlenebilmektedir.

2.3.1.2.1. İhracat Faktoringi

Genellikle mal mukabili ihracat yönteminde başvurulmaktadır. İhracat faktoringiyle ihracatçı, borçlu ithalatçıdan alacağını faktoring işlemine konu etmektedir. Mal mukabili ödemede, ihracatçı mallarını ithalatçıdan herhangi bir ödeme almaksızın göndermekte ve ithalatçı firma da malı gümrükten çektikten sonra tarafların arasında belirlediği vadede malın bedelini ihracatçıya ödemektedir.

Mal mukabili ödemeli ticaret şekli taraflar arasındaki güven unsurundan ve firmalar arasındaki ticari ilişki geçmişinden kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan, ihracatçı firma alacağını peşin tahsil edemediği için nakit akımını yönetmekte zorlanabilir finansman ihtiyacı oluşabilmektedir. Bu durumda ihracat faktoringi yapılabilir.

İhracat faktoringi sadece tahsilât hizmeti sağlayabileceği gibi garanti hizmeti de sağlayabilmektedir. Faktoring firması, ihracatçı müşterisine yurtdışındaki ithalatçı hakkında o ülkedeki muhabiri aracılığıyla istihbarat sağlamakta ek olarak, müşterisinin finansmana ihtiyacı yoksa sadece alacaklarına garanti hizmeti de sunabilmektedir.

Alacak garantisi hizmeti karşılığında müşterisinden sigorta bedeli, komisyon ve masraflar tahsil etmektedir. Yurtdışı muhabir faktoring şirketi ise almış olduğu bu riskini, EULER HERMES, COFAS veya ATRADIUS gibi şirketler aracılığıyla almış olduğu riski sigorta ettirebilmektedir. Ayrıca, ihracatçı firmanın finansman ihtiyacının olması durumunda ise, %80-%100 oranında finansman sağlanabilir.

Faktoring şirketinin sağladığı garanti sadece finansal riski kapsamakta olup, akreditif niteliğinde değildir. İthalatçı firmanın temerrüde düşmesi veya iflası halinde ihracatçı, alacağını vade + 90'ıncı günde faktoring şirketinden tahsil edebilmektedir. İhracatçı firmanın ticari riskini kapsamamakta, ihracata konu mal ile ilgili yaşanabilecek ticari sorunları kapsamamaktadır (Önder, 2018: 48-49).

2.3.1.2.2. İthalat Faktoringi

İthalat faktoringinde faktoring şirketi, ihracatçı firmanın ülkesindeki muhabiri aracılığıyla, ihracatçı firmaya ödeme yapma garantisi vermektedir. Böylece ithalatçı firma akreditif açmaksızın ithalat yapabilme imkanına sahip olmaktadır (Önder, 2018: 49).

2.3.1.3. Gayri Kabili Rücu (Dönülemez) Faktoring

Gayrikabili Rücu işlemlerde faktoring şirketi, alıcının borcu ödememesi durumunda satıcıya ödemesi için rucü edememe durumudur. Bu tür faktoring işleminde faktoring şirketi alacakları temlik alırken ödenmeme riskini de almaktadır. Faktoring şirketleri geri dönülemez işlem yapmadan önce alıcı ile ilgili detay araştırma yapar ve genellikle alıcının kredibilitesinin yüksek olduğu durumlarda gayrikabili rücu işlemleri tercih eder. Gayri kabili rücu işlemlerin satıcının finansal riskini tamamen ortadan kaldırmaktadır. Türkiye’de gayri kabili rücu işlemleri çok az yapılmaktadır (Gökkaya, 2017: 17).

2.3.1.4. Kabil Rücu (Dönülebilir) Faktoring

Faktoring firmasının, alacağın ödenmeme riskini üstlenmediği faktoring şeklidir. Sadece finansman ve tahsilat hizmeti verilir. Faktoring şirketine temlik edilen alacakların alıcı tarafından ödenmezse, faktoring firması satıcı firmaya rücu etme ve yaptığı ön ödemeyi kendisinden talep etme hakkına sahiptir (yapikredifactoring.com.tr/factoring-nedir/factoring-sozlugu.aspx,Erişim: 25.12.2018).

2.3.1.5. Ön Ödemeli (Avanslı) ve Vadede Ödemeli Faktoring

Ön ödemeli ve ön ödemesiz faktoring ayrımı, faktoring firmasının finansman işlevini üstlenip üstlenmemesiyle ilgilidir. Ön ödemeli faktoringde, faktoring firması devraldığı alacakların vadesini beklemezsizin müşteriye belli bir oranda ön ödeme yapmaktadır. Ön ödeme oranı, taraflar arasında serbestçe kararlaştırılabilmekte olup, genellikle devredilen alacağın % 80-% 90’ı şeklinde uygulanmaktadır. Müşteri, faktoring firması tarafından kendisine yapılan bu ön ödemeye karşılık, faktoring firmasına faiz ödemektedir. Faktoring firması, devredilen alacakların vadesi geldiğinde

tahsilatı yapmakta ve yaptığı ön ödeme tutarını, faizi ve komisyonu düşerek, kalan tutarı müşteriye ödemektedir.

Ön ödemesiz faktoringde, faktoring firması müşteriden alacakları devralır ancak herhangi bir ön ödemede bulunmaz. Ödeme, alacağın tahsilatında yapılmaktadır. Bu tür faktoring işleminde, hizmet (iş görme) ve/veya teminat işlevi bulunmaktadır (Yücesoy, 2018: 35).

2.4. Türkiye ve Dünya’da Faktoring Sektörünün Nicel Analizi ve Sektör Değerlendirmesi

2.4.1. Türkiye ve Dünya’da Faktoring Sektörü

30.09.2018 tarihi itibarıyla Türkiye’de, faktoring sektöründe 60 faktoring firması faaliyet göstermekte olup, uluslararası işlem yapan faktoring firma sayısı 17’dir. Faktoring sektörü 4.629 personeliyle 109.250 müşterisine hizmet vermektedir.

Sektördeki toplam ciro; 112.5 milyar TL olup, 92.8 milyar TL’si yurt içi ve 19.7 milyar TL’si yurt dışı faktoring işlemlerinden kaynaklanmaktadır. Faktoring işlemleri sonucu oluşan sektördeki toplam alacak rakamı: 34.9 milyar TL olup, 29.2 milyar TL’si TL ve 5.7 milyar TL’si YP alacaklardan kaynaklanmaktadır.

Sektörün toplam aktif büyüklüğü 38.5 milyar TL’dir. Banka kredisi kullanımı yoğun olan sektörde toplam özkaynak büyüklüğü 6.6 milyar TL’dir. Vergi Öncesi Kârlılık 1.4 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Dünya’da faktoring sektörünün cirosu 3.1 TrilyonUSD’dir(https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/Faktoring_Sektoru_Ozet_Finansal_Veriler_2018_09-1698.pdf, Erişim: 29.12.2018).

2002 ve 2017 yılları arasında faktoring sektörünün cirosal anlamda Türkiye ve Dünya’da ki gelişimi USD bazında aşağıdaki tabloda açıklanmaktadır.

Tablo 15: Türkiye Faktoring Sektörünün 2002 -2017 Yılları Arasındaki Gerçekleşen
Ciro Hacmi

Türkiye Faktoring Sektörünün Ciro Gelişimi(Milyon USD)			
Yıl	Yurt İçi Faktoring	Yurt Dışı Faktoring	Toplam
2002	3.216	1.260	4.476
2003	5.250	1.413	6.663
2004	8.640	2.093	10.733
2005	11.607	2.352	13.959
2006	16.216	3.485	19.701
2007	22.470	3.935	26.405
2008	24.447	4.230	28.677
2009	27.110	3.260	30.370
2010	46.919	4.675	51.594
2011	36.350	7.349	43.699
2012	36.330	7.957	44.288
2013	40.839	8.461	49.300
2014	40.912	9.240	50.152
2015	34.339	8.631	42.970
2016	32.087	6.698	38.784
2017	33.800	7.340	41.140

Tablo 16: Dünya Faktoring Sektörünün 2002 -2017 Yılları Arasındaki Gerçekleşen Ciro
Hacmi

Dünya Faktoring Sektörünün Ciro Gelişimi(Milyon USD)	
2002	787.250
2003	950.490
2004	1.161.340
2005	1.199.526
2006	1.497.260
2007	1.896.724
2008	1.869.677
2009	1.835.488
2010	2.186.408
2011	2.610.844
2012	2.811.346
2013	3.078.505
2014	2.847.837
2015	2.594.729
2016	2.626.490
2017	3.118.737

2.4.2. Faktoring Sektörünün Bilanço, Gelir Tablosu ve Sektörel Rasyolarının Değerlendirmesi

Tablo 17: 2018/09 ve 2017/09 Dönemi Verileri Işığında Faktoring Sektörünün Bilanço Özet Finansal Sonuçları

Toplam Aktif/Pasif İçindeki Payları	2018/09	2017/09
Banka+Nakit Değerler	4,60%	1,00%
Faktoring Alacakları	90,80%	94,80%
Takipteki Alacaklar (net)	1,00%	0,40%
Diğer Aktifler	3,50%	3,80%
Krediler	69,50%	71,70%
Özkaynaklar	17,20%	15,20%
Diğer Pasifler	10,60%	11,20%
Dönem Kâr/Zarar	2,70%	1,90%

Faktoring alacakları, faktoring firmalarının piyasayadan olan alacaklarını göstermekte olup, 2018/09'da gerilediği izlenmektedir. Bunun sebebi; döviz kurlarındaki yukarı yönlü sert hareketler ve sonucunda da 2018 yılında enflasyon ve faiz hadlerindeki yukarı yönlü artışlar sebebiyle, faktoring firmalarının piyasaya plasman konusunda çok istekli olmadıkları düşünülmektedir. Piyasadaki kurlardaki yüksek volatilité sebebiyle, faiz riskini hedge amaçlı uygulanan faiz ve komisyon marjlarıyla, kârlılık tarafında bir miktar artışa sebep olduğu düşünülmektedir (https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/_2018_03_FaktoringSektor_Degerlendirme_Raporu_uye1700.pdf, Erişim: 29.12.2018).

2.5. Faktoring Firmalarının Finansal, Mali ve Moralite Yönünden Analizi

Faktoring sektöründe, bankaların iştiraki konumundaki faktoring firmaları (banking factoring) ve banka dışı faktoring firmaları (non banking factoring) olmak üzere iki grup faktoring firması bulunmaktadır.

Banka iştiraki faktoring firmaları, banka dışı faktoring firmalarına göre maliyet olarak daha avantajlıdır. İştiraki olan banka üzerinden hesaplı maliyetlerle finansman sağlamaktadır. Finansman giderlerinin daha düşük olması, rekabetçi fiyatlar verebilmesi, çalışılacak yeni firma bulma noktasında banka iştiraki olması sebebiyle piyasadaki birçok faktoring firmasının önündedir. Sektör genelinde yoğun banka kredisi kullanımı mevcut olup, faaliyetler büyük oranda yabancı kaynaklarla sürdürülmektedir. Banka dışı faktoring firmalarının ise finansman maliyeti, ulaşabilecek müşteri ağı sebebiyle daha avantajlı konumdadır.

Factoring firmaları, faktoring hizmeti verirken belirlenmiş standart bir kâr marjı bulunmamaktadır. Riskli müşterilerden daha yüksek kâr marjı talep edilirken, riski düşük müşterilere daha düşük kâr marjıyla hizmet verilmektedir.

Factoring firmaları, çalışacakları müşterilerle ilgili finansal analiz, piyasa araştırma, faiz temerrüt kayıtları, memzuç kayıtları, yoğunlaşma vb gibi istihbarat araştırması yaparlar. Olumlu sonuç olması durumunda müşterisiyle çalışma kararı alır ve hizmet vermeye başlarlar. Verilen bu hizmetlerin önemli kısmı finansman hizmetleridir. Finansman hizmeti verebilmek için ise, kaynağa ihtiyaçları vardır. Her faktoring firmasının piyasaya verdiği plasman hacmi, sahip olduğu özkaynak seviyesinin çok üzerindedir. Bu durum faktoring firmalarında ek finansman ihtiyacını doğurur. Bu ihtiyaç ise önemli oranda banka kredileri aracılığıyla yapılır.

Non Banking Faktoring firmaları maliyet yönüyle daha avantajlıdır. Çünkü temin edilen kredi bankalar tarafından kâr marjı içerisinde olarak tahsis edilir ve faktoring firması da kâr marjını ekleyerek müşterisine fonlama (vadesinden önce çek/senet kırma vb) yapar. Bu sebeple bankalar faktoring firmalarıyla çalışma konusunda iştirakinin pazar payını azaltacağı gerçeği sebebiyle isteksiz olsalar da, mali yapısı olumlu faktoring firmalarıyla çalışılabilmektedir.

Banka tarafından limit verilen faktoring firmasının, banka iştiraki faktoring firmasına da o tutarda limit vermesi beklenmektedir. Örneğin, YapıKredi bankası Kapital Faktoring'e limit tahsis ederse, Kapital Faktoring'in de YapıKredi Faktoring'e aynı limiti tahsis etmesi beklenir. Çalışmanın bu kısmında faktoring firmalarının, finansörü konumunda olan bankalar tarafından nasıl analiz edildiği ve nasıl kredi tahsis edildiği konuları açıklanmıştır.

2.5.1. Faktoring Firmalarında İstihbarat Araştırması

Factoring firmaları üzerinde genellikle bina/ofis haricinde yüksek duran varlık birikimleri izlenmez. Basit bir tabirle ifade edilecek olursa bir masa bir kasa ile faaliyet gösteren firmalardır. Faktoring firmalarında yüksek duran varlık birikimi bulunmaması sebebiyle ortaklık yapısı önemlidir. Bankalar kredi kullandırımı yaparken kredinin ana teminatının yanında, ortakların da firmaya verilen kredilere kefil olmasını istemektedir. Bu sebeple ortakların yüksek mal varlığı birikimleri, ortaklık yapısının eski olması, ortaklar veya firma adına yansıyan bir moralite probleminin olmaması hususları bankalarca olumlu olarak değerlendirilmektedir. Kredi Kayıt Bürosu, Merkez Bankası Kayıtları, Diğer Bankalarla çalışmalarında bir problem yaşadığı tespit edilen faktoring firmalarına daha seçici yaklaşılır.

2.5.2. Faktoring Firmalarının Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi

İş hacmi üretim/ticaret firmalarında ciroyu ifade ederken, faktoring firmalarında ise bir faktoring firmasının yıl içerisinde ne kadar çeki kredilendirdiğini ifade etmektedir.

Factoring firmalarında ciro ise, dönem içerisinde kredilendirdiği çeklerden (finansman hizmeti) veya verdiği garanti ve tahsilat hizmetlerinden ne kadar faiz ve komisyon geliri elde ettiğini göstermektedir.

Factoring firmaları değerlendirilirken, finansmanı yüzde kaç ile sağladığı ve müşterisine yüzde kaç ise finanse ettiğinin bilanço üzerinden hesaplanması önemlidir. Bu sayede, riskli müşterilere yoğunlaşıp yoğunlaşmadığı anlaşılacaktır. Factoring firması yüksek kâr marjıyla çek kırıyorrsa riskli firmalarda yoğunlaştığı veya uzun vadeli çek kıldığı çıkarımları yapılabilir. Factoring firmalarının alacaklarının yani kıldığı çeklerin vadesi bağımsız denetim raporlarından çıkarılabilirken, yoğunlaşan firmalar gizlilik gereği paylaşılmamaktadır. Dolayısıyla factoring firmalarının yüksek kâr marjıyla faaliyetlerini sürdürmesi kâr performansı açısından olumlu olarak değerlendirilse de, riskli müşterilerin çeklerini kıldığı ihtimali de kredi talebi değerlendirme sürecinde göz önünde bulundurulur. Bu hesaplamalar bilanço kalemleri üzerinden bankalarca yapılabilmektedir.

2.5.2.1. Maliyet Yönüyle Analiz¹⁴

Factoring firmalarında finansman gideri temelde bankalardan alınan krediler ve ihraç ettiği menkul kıymetler sonucu oluşmaktadır. Factoring firmaları bankalardan kullandığı kredilerin teminatına müşterilerinden aldığı ileri tarihli olarak düzenlenmiş çekleri vermektedir. Bu çekler bankaların istihbarat sistemlerinden geçirilip olumlu istihbarata sahip çekler verilecek kredinin teminatına kabul edilir.

Factoring firmalarının alacakları genel itibariyle çek karşılığıdır. Alacakların çek karşılığı olmasına ve bankalardan da çek karşılığı kredi kullanmasına rağmen factoring firmaları tahvil ihracıyla ilave fon edinimi ne tip işlemler yapıldığının anlaşılması açısından bankalarca sorgulanmaktadır. Factoring firmalarının alacakları ağırlıklı çek karşılığı olsa da bazı durumlarda tahvil ihracıyla edindiği fonu bildirimli/bildirimsiz doğmamış alacak temlikleriyle de factoring yapabilmektedir.

¹⁴ Literatürde olmayıp kredi tahsis aşamasında başvuru ve uygulamada kullanılan bir hesaplama yöntemidir. Factoring firmasının kredi maliyeti üzerine yüzde kaç kâr marjı ekleyerek, firmalara kredi kullandırdığı ortaya koyması bakımından önemli bir rasyodur.

Tahvil ihracıyla edinilen fonlar bu ihtimallere ek olarak ofis yapımı araç alımı vb gibi yatırım harcamalarına da yönlendirebilir. Bu sebeple bankalar ihraç edilen tahvillerin ne amaçla firma tarafından kullanıldığını sorgulamaktadır.

Factoring Firmalarında Bilanço Üzerinden Kredi Kullanım Maliyetini Hesaplanması:

Finansman Gideri / Ortalama Kredi Kullanımı

Finansman giderleri sağlanan yabancı kaynakların maliyetidir. Ortalama kredi kullanımına oranlandığı zaman factoring firmaları için kredi maliyeti bilanço üzerinden yaklaşık olarak hesaplanabilecektir.

Factoring Firmalarında Bilanço Üzerinden Yüzde Kaç Spreadle Finansman Yaptığını Hesaplanması:

Ciro / Ortalama Factoring Alacakları

Factoring firmalarında ciro ise ağırlıklı olarak müşterilerden alınmış olan faizlerden oluşmaktadır. Cironun ortalama factoring alacaklarına oranlanmasıyla factoring işleminin kaç oranla yapıldığı hesaplanabilecektir.

2.5.2.2. Vade Yönüyle Analiz¹⁵

Factoring firmaları değerlendirilirken alacakların yani ödeme kaynağı olan çeklerin vadesiyle, borçların vadesinin eşit olması önemlidir.

360 gün vadeli çeklerin finansmanını yapan ve 180 gün vadeli kredi kullanan factoring firması vade uyumsuzluğu yönüyle riskli olarak değerlendirilir. Çeklerin

¹⁵ Uygulamada yeri olan bir analiz parçası olup, yazarın bilgi ve tecrübesi paralelinde açıklanmıştır.

ödemelerinde aksaklık olması durumunda yeterli özkaynak mevcut değilse vade uyumsuzluğu daha fazla sürdürülemeyebilir ve riskli bir yapı oluşabilir. Bu sebeple, faktoring firmalarında ödeme kaynağının yani çeklerin vadesiyle, borçların vadesinin benzer olması önemlidir.

2.5.2.3. Kur Riski Yönüyle Analiz

Faktoring firmaları TL çekleri vadesinden önce nakde çevirme hizmeti verdiği gibi, yabancı para çekleri de vadesinden önce nakde döndürmektedir. Yabancı para borçlanma ile yalnızca TL çeklerin plasmanını yapan bir faktoring firması kur riski taşımakta olup, hedging işlemi yapıp yapmadığı sorgulanmalıdır. Hedge işlemi yapılmıyorsa faktoring firması kur riski taşıması yönüyle riskli olarak değerlendirilecektir.

2.5.2.4. Çek Tahsil Performansı Yönüyle Analiz

Faktoring firmasının, KKB'ye yansıyan çek tahsil performansı bankalar için teminatın sağlamlığına ilişkin bilgi sağlar. Bankalar, faktoring firmalarının müşterilerinden aldıkları çekleri teminata almak kaydıyla faktoring firmalarına kredi sağlar. Bu sebeple, faktoring firmalarının KKB'ye yansıyan çeklerde ne oranda tahsil yapabildiğinin oranı bankalar açısından önemlidir. %99 çek tahsil kabiliyetine sahip bir faktoring firmasıyla çalışılma noktasında daha istekli olunabilecekken, KKB çek tahsil performansını %70 olan bir firmayla çalışma noktasında bankalar daha isteksiz olacaktır.

2.5.2.5. Alacaklar Yönüyle Analiz

Faktoring firmalarının alacaklarının hangi sektörlerde yoğunlaştığı önem arz etmektedir. Kötü performans sergileyen sektörlerde yoğunlaşma varsa veya bir sektörde

ağırlıklı yoğunlaşmışsa bankalar tarafından risk unsuru olarak değerlendirilmektedir. Faktoring firmalarının alacaklarını tahsil edebilmesi hizmet verdiği firmalara bağlıdır. Firmaların faaliyet gösterdiği sektörde bir risk varsa o sektörde faaliyet gösteren firmalardan olan tüm alacakların sorunlu hale gelebilmesi muhtemeldir. Dolayısıyla bu durum risk unsuru teşkil etmektedir. Faktoring firmalarının sektör bazında yaygınlaşması, tek sektörde yoğunlaşmaması gerekmektedir.

2.5.2.6. Sorunlu Alacaklar Yönüyle Analiz

Faktoring firmalarında sorunlu alacakların toplam alacaklar içerisindeki payının sektör ortalamasından yüksek olması olumsuzdur. Sektörde faaliyet gösteren diğer faktoring firmalarına kıyasla alacakların tahsil yönetiminde başarısızlığa işaret eder.

Bu oran: Kümüle Batık Alacaklar / Toplam Faktoring Alacakları formülüyle hesaplanır.¹⁶ Elde edilen sonuç firmanın kurulduğu tarihten itibaren ne oranda sorunlu alacağa sahip olduğunu gösterir. Bu oranın sonucu faktoring literatüründe stok NPL olarak adlandırılır. Bankalar, kredi verecekleri faktoring firmalarının stok NPL'lerinin sektör ortalamasının altında olmasını isterler. Çünkü düşük sorunlu alacağa sahip faktoring firmaları doğru firmaların çeklerini vadesinden önce nakde döndürdüğünün en temel göstergesidir. Bankalar da doğru işi yapan firmalarda büyümek isterler.

¹⁶ Uygulamada olup, yazarın bilgi ve tecrübeleri paralelinde yorumlanmıştır.

BÖLÜM III: ÜRETİM, TİCARET VE FAKTORİNG FİRMALARINDA KREDİ ANALİZİ

3.1. F1 Faktoring A.Ş.¹⁷

3.1.1. Faaliyet Konusu

Bu çalışmayla birlikte ele alınan F1 Faktoring A.Ş. firması 1996 yılında kurulmuş olup, faktoring sektöründe faaliyet göstermektedir. Şirket; Ayazağa Ticaret Merkezi Sarıyer/İstanbul adresinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Şirket'in ana hissedarı A1 Holding Anonim Şirketi olup, F1 Faktoring firması aktifine kayda değer kayıtlı gayrimenkul birikimi bulunmamaktadır.

3.1.2. Faktoring Alacaklarının Sektörlere Göre Dağılımı

Firmanın dönemler itibariyle alacaklarının sektörel dağılımına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

¹⁷ F1 Faktoring firması mali verilerine KAP'dan ulaşılmış olup, analizler temin edilen mali veriler üzerinden yapılmıştır. Firma ismi açıklanmamış olup, F1 olarak ifade edilmiştir.

Tablo 18: F1 Faktoring A.Ş.'nin Alacaklarının Sektörel Dağılımı

Sektörler	2018		2017		2016	
	TL (*)	%	TL (*)	%	TL (*)	%
İnşaat	16.761	26	115.578	53	84.104	51
Metal ana sanayii ve işlenmiş madde üretimi	9.341	15	23.481	11	11.685	7
Elektrikli ve optik aletler sanayi	4.947	8	10.603	5	11.632	7
Taşımacılık, depolama ve haberleşme	4.437	7	9.091	4	10.956	7
Nükleer yakıt, petrol ür. kömür ür. sanayi	1.454	2	2.666	1	9.618	6
Makine ve teçhizat sanayi	3.250	5	10.026	5	6.784	4
Diğer metal dışı madenler sanayi	2.380	4	6.600	3	4.811	3
Gıda, meşrubat ve tütün sanayi	2.884	5	7.218	3	3.735	2
Kauçuk ve plastik ürünleri sanayi	2.246	4	6.530	3	3.307	2
Tekstil ve tekstil ürünleri sanayi	1.657	3	3.811	2	3.011	2
Emlak komisyon, kiralama ve işletmecilik	937	1	1.509	1	2.525	2
Tarım, hayvancılık, ormancılık	1.270	2	2.218	1	1.856	1
Başka yerlerde sınıflandırılmamış imalat san.	438	1	2.765	1	1.636	1
Ağaç ve ağaç ürünleri sanayi	404	1	1.936	1	1.581	1
Kimya ve kimya ür. ile sentetik lif. sanayi	771	1	4.404	2	1.236	1
Toptan ve per. tic. motor araç servis hiz.	5.516	9	2.481	1	1.200	1
Ulaşım araçları sanayi	249	0	895	0	884	1
Elektrikli gaz ve su kaynakları	573	1	1.318	1	836	1
Kağıt ham. ve kağıt ürünleri basım sanayi	303	0	606	0	707	0
Otel ve restoranlar (Turizm)	1.936	3	2.447	1	552	0
Enerji üretmeyen madenlerin çıkarılması	756	1	328	0	446	0
Diğer toplumsal sosyal ve kişisel hizmetler	1.015	2	895	0	264	0
Deri ve deri ürünleri sanayi	-	-	16	0	132	0
Sağlık ve sosyal hizmetler	348	1	292	0	74	0
Finansal aracılık	-	-	376	0	15	0
Enerji üreten madenlerin çıkarılması	100	0	176	0	0	0
Toplam	63.973	100	218.266	100	163.587	100

(*) İlgili faktoring alacakları BSMV ve kazanılmamış gelir toplamlarını da içermektedir.

Kaynak: KAP

Sermayedarların koymuş oldukları özkaynaklar ve edinilen yabancı kaynaklar faktoring alacaklarının finansmanında kullanılmıştır. Dolayısıyla faktoring alacaklarının hangi sektörler kaynaklı olduğu ve yoğunlaşılan sektördeki gidişat ve beklentiler önem arz etmektedir. Bu sayede firmanın faktoring alacaklarının tahsil kabiliyetine ilişkin olumlu veya olumsuz çıkarımlar yapılabilecektir. Bariz yoğunlaşılan sektörde genel gidişat iyi dahi olsa, faktoring firmasının kredilendirdiği firma sektörün gerisinde performans sergilemesi muhtemeldir.

Factoring firmasının kredilendirdiği firmalar müşteri güvenliği ve rekabet sebebiyle açıklanmadığından, kredilendirilen firmanın sektörün üzerinde veya gerisinde faaliyet gösterdiğine ilişkin yorumlama yapılamayacaktır. Dolayısıyla tek sektörde yoğunlaşan alacak birikimi factoring firmasının alacaklarının tahsil kabiliyetine ilişkin olumsuz olarak değerlendirilmesi yanlış olmayacaktır.

F1 Factoring A.Ş. firmasının 2015 ve 2016 yıllarında inşaat sektöründe yoğunlaşması o dönemde sektörün iyi performans sergilemesi sebebiyle dahi olsa, alacakların yarısı oranında yoğunlaşılması alacakların tahsil kabiliyetini tek sektöre bağlamıştır.

Piyasadaki sert dalgalanmalar sebebiyle firmanın factoring alacaklarında yaklaşık %248'lik daralma gerçekleşmiştir. Mevcut daralma durumunda dahi firmanın alacakları 1/4 oranında inşaat sektöründe yoğunlaşması sebebiyle riskli olarak değerlendirilmiştir.

İnşaat sektörünün gelişimi ekonomik gelişimle paralellik arz etmektedir. İnşaat sektöründe reel olarak büyüme 2016 yılında yıllık olarak %5,4 ile %3,2 olarak GSYH büyümesinin üzerinde gerçekleşmiştir. Sektördeki 2017 yıllık büyüme rakamları da GSYH büyümesinin üzerinde gerçekleşmiştir (Sezgin, 2018: 12).

1 Ağustos tarihinde 4,93 TL olan USD/TL paritesi, 13 Ağustos tarihinde 6,89 TL seviyesine çıkmıştır (tcmb.gov.tr/kurlar/kurlar_tr.html, Erişim Tarihi: 09.04.2019). Yaşanan kur şoku paralelinde TL faiz oranlarında yukarı yönlü artış meydana gelmiş ve factoring firmaları için maliyetlerin sürekli değişkenlik göstermesi sebebiyle sektörde olumsuz piyasa şartları oluşmuştur.

3.1.3. Takipteki Faktoring Alacakları Rasyosu

Sektördeki Takipteki Alacaklar (Brüt) / Toplam Alacaklar rasyosu 2018/09'da yüzdesel olarak 5,1 olarak gerçekleşmiştir. F1 Faktoring firmasında ise 2018/12 itibarıyla bu oran, %248'lik faktoring alacak daralmasının da desteğiyle %16 olarak sektörün oldukça üzerinde gerçekleşmiştir.

Yoğunlaşan inşaat sektöründe güncel sorunların devam etmesi ve artabileceği hususu da dikkate alınarak riskli olarak değerlendirilmiştir.

3.1.4. Kur Riski

Firmanın faktoring alacakları ve borçlanması TL olduğundan kur riski bulunmamaktadır.

3.1.5. Karşılaştırmalı Bilanço ve Gelir Tablosu Analizi

2018/12 döneminde faktoring alacaklarında %248'lik hacim daralması yaşanmıştır. Takipteki Alacaklar (Brüt) / Toplam Alacaklar yüzdesi 2018/09 sektör ortalaması %5,1 oranında iken, firmada bu oran %15,9 ile (11.388.000 TL takipteki faktoring alacakları / 71.438.000 TL faktoring alacakları) sektör ortalamasının oldukça üzerinde seyretmektedir. Bu yüksek seyirde faktoring alacaklarının çok ciddi ölçüde daralmasının da etkisi bulunmaktadır.

Tablo 19: F1 Faktoring A.Ş. Dinamik Finansal Tablosu

F1 FAKTORING A.Ş.	31.12.2016	%	31.12.2017	%	31.12.2018	%
I. DÖNEN VARLIKLAR	159.657.000	99	210.941.000	99	68.952.000	95
Nakit Ve Nakit Benzerleri	79.000	0	249.000	0	8.552.000	12
Faktoring Alacakları	157.112.000	97	209.002.000	98	60.050.000	83
Diğer Alacaklar	1.196.000	1	1.079.000	1	-	-
Takipteki Faktoring Alacakları	7.936.000	5	8.396.000	4	11.388.000	16
Özel Karşılıklar (-)	6.666.000	4	7.785.000	4	11.038.000	15
II. DURAN VARLIKLAR	1.623.000	1	2.878.000	1	3.492.000	5
Maddi Duran Varlıklar (Net)	1.284.000	1	2.125.000	1	1.582.000	2
Maddi Olmayan Duran Varlıklar (Net)	3.000	0	23.000	0	32.000	0
Peşin Ödenmiş Giderler	96.000	0	161.000	0	-	-
Cari Dönem ve Ertelenmiş Vergi Varlığı	162.000	0	491.000	0	635.000	1
Diğer Aktifler	78.000	0	78.000	0	902.000	1
Satış Amaçlı Durdurulan Faal. İliş. Varlıklar	-	-	-	-	341.000	0
AKTİF(VARLIKLAR) TOPLAMI	161.280.000	100	213.819.000	100	72.444.000	100
İKİSA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR	130.143.000	81	181.156.000	85	36.437.000	50
Alınan Krediler	95.266.000	59	106.127.000	50	33.427.000	46
Faktoring Borçları	32.499.000	20	40.270.000	19	44.000	0
Kiralama İşlemlerinden Borçlar	196.000	0	296.000	0	96.000	0
İhraç Edilen Menkul Kıymetler (Net)	-	-	31.626.000	15	-	-
Diğer Yabancı Kaynaklar	684.000	0	1.135.000	1	1.126.000	2
Ödenecek Vergi Ve Yükümlülükler	614.000	0	773.000	0	-	-
Borç Ve Gider Karşılıkları	398.000	0	829.000	0	957.000	1
Cari Dönem Vergi Borcu	486.000	0	100.000	0	787.000	1
II.ÖZKAYNAKLAR	31.137.000	19	32.663.000	15	36.007.000	50
PASİF (KAYNAKLAR) TOPLAMI	161.280.000	100	213.819.000	100	72.444.000	100
GELİR VE GİDER KALEMLERİ	31.12.2016		31.12.2017		31.12.2018	
Faktoring Gelirleri	42.424.000		50.518.000		41.991.000	
Finansman Giderleri (-)	20.551.000		27.941.000		20.199.000	
BRÜT K/Z	21.873.000		22.577.000		21.792.000	
Esas Faaliyet Giderleri (-)	12.537.000	30	12.703.000	25	13.462.000	32
BRÜT FAALİYET K/Z	9.336.000	22	9.874.000	20	8.330.000	20
Diğer Faaliyet Gelirleri	1.822.000		1.044.000		3.771.000	
Takipteki Alacaklara İlişkin Özel Karşılıklar (-)	4.829.000		3.658.000		3.961.000	
Diğer Faaliyet Giderleri (-)	5.000		56.000		77.000	
NET FAALİYET K/Z	6.324.000	15	7.204.000	14	8.063.000	19
Sürdürülen Faaliyetler Vergi Karşılığı (-)	1.429.000		1.304.000		1.874.000	
SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER DÖNEM NET K/Z	4.895.000	12	5.900.000	12	6.189.000	15

Kaynak: KAP

2017 yılında %85 oranında kısa vadeli yabancı kaynaklarla faaliyetler sürdürülürken, 2018 yılında firmanın iş hacmindeki daralma sonucunda kısa vadeli yabancı kaynakların pasif yapıdaki ağırlığı %50 seviyesine gerilemiştir. Firmanın diğer faaliyet gelirleri incelendiğinde 2017 yılında 31 Bin TL olan fazi gelirleri, 2.213 Bin TL'ye artış göstermiştir. Firma elindeki kaynağı bir önceki yıla kıyasla, faktoring alacaklarının finansmanında kullanılmasının yerine banka mevduatı olarak tutmuştur.

3.2. K1 Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.¹⁸

3.2.1. Faaliyet Konusu

K1 grubunun faaliyetleri, dondurulmuş konserve meyve ve sebze, konserve su ürünleri, dondurulmuş unlu mamüller, kaplamalı ürünler ve konserve ton balığı, yağ ve margarin üretimi ve ticaretidir.

Grup, Bursa ve Afyon'daki fabrikalarında ürettiği dondurulmuş ve konserve ürünleri superfresh markasıyla yurt içi ve yurtdışı pazarlamasını yapmaktadır. 1978 yılında su ürünleri ihracatı amacı ile kurulan grup, yıllar itibariyle yaptığı yatırımlarla Superfresh markası ile 1990 yılından itibaren gıda sektörünün önemli firmalarından biri olmuştur.

Grubun merkez ofisi İstanbul'dadır. Şirket'in, Bursa fabrikasında sebze, meyve, su ürünleri, ton balığı konserve, unlu mamüller ve pizza, Afyon fabrikasında ise patates, sebze ve meyve üretim tesisleri bulunmaktadır. Bursa/Fabrika, Afyon/Fabrika, Kartal/İstanbul ve Antalya'da soğuk hava depoları mevcuttur.

¹⁸ Firma bilgileri ve mali verileri KAP'dan temin edilmiş olup, bilanço ve gelir tablosu yorumlamaları bu paralelde yapılmıştır. Firma ismi kısıtlanmıştır.

K1 grubu, 24 Kasım 2017 tarihinde Besler Gıda ve Kimya San. ve Tic. A.Ş.'deki payların tamamını 904.500.000 TL bedel karşılığında satın almıştır. Böylece Grup'un faaliyet alanı bitkisel yağ ve margarin üretimi ve pazarlamasını da içerecek şekilde genişlemiştir. Besler, İstanbul Pendik ve Adana'da aktif 2 tesisi ile yağ ve margarin üretimi yapmaktadır. Besler'in 3. üretim tesisi yatırımı ise Brunei Sultanlığı'nda 2017 yılında tamamlanmıştır.

Grup Besler'i bünyesine katmasıyla birlikte yağ üretiminde Pazar lideri konumundadır. Bizim Yağ, Terem Yağ, Luna, Sabah, Yayla, Halk gibi bilindik markaları bulunan grubun yağ grubunda 33 marka ile faaliyetlerini sürdürmektedir.

Dondurulmuş Gıda ve Konserve iş kolunda yıllık üretim kapasitesi 130.000 ton olup, Yağ iş kolundaki kapasitesi 280.000 ton'dur.

Grubun hisseleri 1994 yılından beri BIST'de işlem görmektedir. Grup'un nihai ana ortağı Y1 Holding A.Ş. olup, Y1 Holding A.Ş. Ü1 Ailesi tarafından yönetilmektedir. Grupta 31.12.2018 itibariyle 2.224 personel istihdam edilmektedir.

Tablo 20: Grubun 31.12.2018 Tarihli Ortaklık Yapısı

K1 GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.	31.12.2018
Y1	46,14%
U1	10,34%
Ü1	9,98%
A1	8,13%
T1	7,23%
Diğer	18,18 %
Toplam	100,00%

Kaynak: KAP

3.2.2. Karşılaştırmalı Bilanço ve Gelir Tablosu Analizi

Grubun 3 dönemi ifade eden bilanço ve gelir tablosu'na ve yorumlamaları aşağıda ele alınmıştır.

Tablo 21: K1 Gıda San. Ve Tic. A.Ş. Karşılaştırmalı Bilançosu

BİLANÇO	2016	%	2017	%	2018	%
AKTİF						
NAKİT VE NAKİT BENZERLERİ	15.761.144	1	439.356.378	13	19.448.273	1
TİCARİ ALACAKLAR	512.728.898	21	573.697.313	17	509.398.900	17
STOKLAR	330.442.127	13	335.427.244	10	363.038.616	12
DİĞER DÖNEN VARLIKLAR	940.622.730	38	492.042.006	14	966.099.432	32
TOPLAM DÖNEN VARLIKLAR	1.799.554.899	72	1.840.522.941	54	1.857.985.221	61
FİNANSAL YATIRIMLAR	4.448.844	0	4.448.844	0	1.420.594	0
MADDİ DURAN VARLIKLAR	601.993.128	24	1.073.256.047	32	1.086.251.624	36
MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR	3.628.805	0	6.276.331	0	11.167.324	0
DİĞER DURAN VARLIKLAR	77.294.414	3	471.665.431	14	83.009.318	3
TOPLAM DURAN VARLIKLAR	687.365.191	28	1.555.646.653	46	1.181.848.860	39
TOPLAM AKTİF	2.486.920.090	100	3.396.169.594	100	3.039.834.081	100
PASİF						
KISA VADELİ BANKA BORCU	1.294.229.271	52	874.584.800	26	317.984.874	10
UZUN VADELİ BORÇ - CARİ YIL TAKSİDİ	251.993.106	10	119.849.469	4	-	0
KISA VADELİ TİCARİ BORÇLAR	267.807.841	11	447.963.684	13	430.067.335	14
DİĞER KISA VADELİ BORÇLAR	196.975.354	8	228.163.550	7	50.122.799	2
TOPLAM KISA VADELİ BORÇLAR	2.011.005.572	81	1.670.561.503	49	798.175.008	26
UZUN VADELİ FİNANSAL BORÇLAR	38.724.556	2	400.102.168	12	-	0
DİĞER UZUN VADELİ BORÇLAR	35.964.812	1	565.517.817	17	1.459.677.628	48
TOPLAM UZUN VADELİ BORÇLAR	74.689.368	3	965.619.985	28	1.459.677.628	48
TOPLAM BORÇLAR	2.085.694.940	83	2.636.181.488	77	2.257.852.636	74

ÖZKAYNAKLAR						
ÖDENMİŞ SERMAYE	6.244.000	0	23.900.000	1	662.000.000	22
HİSSE SENEDİ İHRAÇ PRİMİ	0		886.860.880	26	702.050	0
MADDİ DURAN VARLIK YENİDEN DEĞERLEME FONU	88.358.202	4	341.636.859	10	313.720.126	10
YABANCI PARA ÇEVİRİM FARKLARI	40.356.385	2	46.747.084	1	84.400.388	3
YASAL YEDEKLER	31.930.256	1	34.656.534	1	36.192.002	1
ORTAK KONTROLE TABİ TEŞEBBÜS VEYA İŞLETMELERİ İÇEREN BİRLEŞMELERİN ETKİSİ (-)	4.876.861	(0)	909.376.861	(27)	895.717.515	(29)
GEÇMİŞ YIL KÂRLARI	160.355.972	6	114.893.278	3	433.864.245	14
DÖNEM NET KÂRI			53.861.653	2		
DÖNEM NET ZARARI (-)	33.356.373	(1)		0	34.570.109	(1)
KONTROL GÜCÜ OLMAYAN PAYLAR	112.213.569	5	166.808.679	5	181.390.258	6
TOPLAM ÖZKAYNAKLAR	401.225.150	17	759.988.106	23	781.981.445	26
TOPLAM PASİF	2.486.920.090	100	3.396.169.594	100	3.039.834.081	100

GELİR TABLOSU	2016	%	2017	%	2018	%
BRÜT SATIŞLAR	1.898.018.981	115	2.406.203.154	114	2.422.035.082	116
YURTIÇİ SATIŞLAR	1.934.511.715	102	2.422.509.795	101	2.418.693.782	100
YURTDIŞI SATIŞLAR	240.083.086	13	315.868.996	13	386.994.158	16
DİĞER GELİRLER	4.349.991	0	8.125.527	0	13.875.352	0
İADE VE İSKONTOLAR	280.925.811	15	340.301.164	14	397.528.210	16
NET SATIŞLAR	1.898.018.981	100	2.406.203.154	100	2.422.035.082	100
SATILAN MALIN MALİYETİ	1.541.871.600	81	1.992.515.999	83	1.859.089.302	77
BRÜT SATIŞ KÂRI	356.147.381	19	413.687.155	17	562.945.780	23
FAALİYET GİDERLERİ	239.408.521	13	266.840.541	11	264.066.384	11
FAALİYET KÂRI	116.738.860	6	146.846.614	6	298.879.396	12
DİĞER FAALİYET DIŞI GELİR	91.719.448	5	248.391.001	10	163.529.580	7
KUR FARKI GELİRİ	-	0	-	0	-	0
FAALİYET DIŞI GİDERLER	120.526.978	6	107.368.347	4	139.505.258	6
KUR FARKI GİDERİ	-	0	-	0	-	0
VERGİ VE FAİZ ÖNCESİ KÂR	87.931.330	5	287.869.268	12	322.903.718	13
FİNANSMAN GİDERLERİ	98.168.033	5	191.599.970	8	364.915.670	15
VERGİ ÖNCESİ KÂR	(10.236.703)	-1	96.269.298	4	(42.011.952)	-2
VERGİ	6.663.635	0	29.590.373	1	(8.520.795)	0
NET KÂR	(16.900.338)	-1	66.678.925	3	(33.491.157)	-1

Kaynak: KAP

Dönemler itibariyle grubun cirosunun ortalama yalnızca %14'lük kısmı ihracat operasyonlarından kaynaklanmaktadır. 2018 yılında grubun ihracat hacmi (TL karşılığı olarak) yaklaşık 387 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Bir önceki yıla kıyasla ihracat hacmi artmış gibi görünse de, kurlarda yaşanan 2018 yılındaki belirgin yükseliş göz ardı edildiğinde edildiğinde, ihracat hacmi reel olarak daralma göstermiştir. Grup satışlarının önemli kısmını yurt içine gerçekleştirmektedir. Enflasyon kavramının olduğu bir ekonomide önceki yıla kıyasla tutarsal olarak yaklaşık seyreden ciro hacmi, adetsel olarak satış hacimlerindeki gerilemeye işaret etmektedir.

2017'de cironun %83'ü seviyesinde olan satılan mal maliyeti 2018'de %77 seviyesine gerilemesi etkin maliyet yönetimi yapıldığı düşüncesini desteklemektedir. Ancak gerçekleşen maliyet iyileşmesinin sürdürülebilir olması önemlidir. Maliyetlerdeki azalış grubun faaliyet kârlılığını desteklemede yüksek finansman giderleri sebebiyle grubun kârlılığın eridiği görülmektedir.

2018/12 itibariyle grubun ticari alacaklarının 337.7 milyon TL'si ilişkili taraflardan kaynaklanmaktadır.

Bilanço'da 2018/12'de artış gösteren diğer uzun vadeli borçların detayı incelendiğinde tamamına yakınının Y1 Holding A.Ş. kaynaklı olduğu görülmektedir. Konu tutarın önceki yıla kıyasla artış göstermesinin sebebi 12.04.2018 tarihinde Y1 Holding A.Ş. ve aralarında K1 grubunun da bulunduğu firmalardan bazıları, Y1 Holding A.Ş.grup firmalarına kredi verenlerin bazıları ile sendikasyon kredi sözleşmesi yapmıştır. Böylelikle K1 grubunun bankalara olan kredi borçları Y1 Holding seviyesine taşınmış olup, K1 grubunun Y1 Holding'e olan uzun vadeli borçlarının 839.925.341 TL'lik kısmı sendikasyon kredisi borçlarından oluşmaktadır. 2018/12 itibariyle özellikle kısa vadeli banka borçlarının uzun vadeye yayılması ve Y1 Holding seviyesine taşınması olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmiştir.

2018/12 dönemi bilanço verilerinde 638.1 milyon TL sermaye artışı izlenmekte olup, hisse senedi ihraç primlerinin sermayeye ilave edildiği konu sermaye artışının içsel kaynaklarla gerçekleştiği görülmektedir.

3.2.3. Likitide Analizi

Grubun dönemler itibariyle gerçekleşmiş seçilmiş likitide oranları aşağıdaki tabloda hesaplanmıştır.

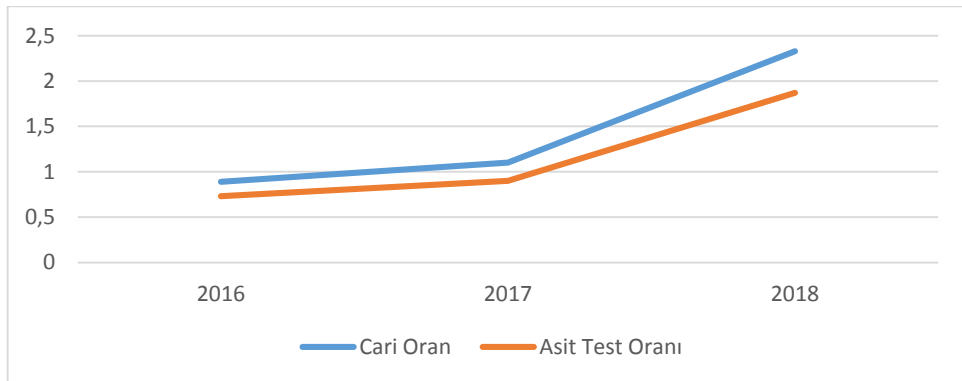
Tablo 22: K1 Gıda San. Ve Tic. A.Ş. Likitide Oranları

	2018	2017	2016
Dönen Varlıklar	1.857.985.221	1.840.522.941	1.799.554.899
Ticari Alacaklar	509.398.900	573.697.313	512.728.898
Stoklar	363.038.616	335.427.244	330.442.127
Kısa Vadeli Yükümlülükler	798.175.008	1.670.561.503	2.011.005.572
Cari Oran	2,33	1,1	0,89
Asit Test Oranı	1,87	0,9	0,73
Net işletme Sermayesi	1.059.810.213	169.961.438	-211.450.673

Kaynak: Grubun KAP'a Açıklanmış Bağımsız Denetim Raporu'ndan oluşturulmuştur.

Grubun kısa vadeli yükümlülükleri dönemler itibariyle uzun vadeye yayılmış olması likitide oranlarını desteklemiştir.

Şekil 1: Cari Oran ve Asit Test Oranının Yıllar İtibariyle Trendi



Asit Test Oranı'nın dönemler itibariyle artış göstermesi firmanın kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getirmede stoklarına olan bağılılığının azaldığını göstermekte olup, bu gelişim olumludur.

Dönen varlıkların kısa vadeli yükümlülükleri karşılama gücünü gösteren cari oran seviyesi artış trendinde olup, cari aktiflerin cari pasifleri 2018/12 dönemi itibariyle 2,33 kere karşılayabildiğini görülmektedir. Son dönemde gerçekleşen hali hazırdaki cari oran seviyesi makul olarak değerlendirilmiştir.

Dönemler itibariyle grubun kısa vadeli borçlanma yükümlülüğünün azalması sonucu net işletme sermayesinde belirgin bir iyileşme görülmüştür. Borçlanmanın uzun vadeye yayılması grubun likitide oranlarını iyileştirmiş ve kısa süreli borç ödeme gücünü desteklemiştir.

3.2.4. Mali Yapı Analizi

Grubun dönemler itibariyle gerçekleşmiş seçilmiş mali yapı oranları aşağıdaki tabloda hesaplanmıştır.

Tablo 23: K1 Gıda San. Ve Tic. A.Ş. Mali Yapı Analizi

	2018	2017	2016
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	798.175.008	1.670.561.503	2.011.005.572
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	1.459.677.628	965.619.985	74.689.368
Aktif Toplamı	3.039.834.081	3.396.169.594	2.486.920.090
Özkaynaklar	781.981.445	759.988.106	401.225.150
EBITDA (Faaliyet Kârlılığı+Amortisman)	343.583.326	185.528.861	148.993.032
Ciro	2.422.035.082	2.406.203.154	1.898.018.981
Finansman Giderleri (-)	364.915.670	191.599.970	98.168.033

Kaynak: Grubun KAP'a Açıklanmış Bağımsız Denetim Raporu'ndan oluşturulmuştur.

(Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar + Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar) / Net Satışlar

Toplam borçlanmanın ciro hacminin yüzde kaçına tekabül ettiğini gösteren bu oran incelendiğinde grubun 2016 ve 2017 yıllarında 1.10 olarak hesaplanan özkaynak dışındaki borçlanmasının grubun iş hacmine oranı, 2018 yılında 0,93'e gerileme kaydetmiştir.

Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Aktif Toplamı

Aktif yapının finanse edilirken ne oranda kısa vadeli borçlanmanın kullanıldığını gösteren bu oran, grupta yıllar itibariyle gerileme sergilemektedir. 2016 yılında aktifin %81'lik kısmı, 2017'de ise %49'luk kısmı kısa vadeli borçlanmayla finanse edilirken, 2018 yılına gelindiğinde bu oran %26'ya gerilemiştir.

2016 yılında yüksek kısa vadeli borçlanma paralelinde oluşabilecek likitide sıkıntısı, borçlanmanın uzun vadeli yapılması sonucunda mevcut yapıda büyük oranda azalış göstermiştir.

(Kısa Vadeli Borçlar + Uzun Vadeli Borçlar) / Özkaynaklar

Bu rasyo özkaynakların yabancı kaynaklar karşısındaki gücünü ifade etmekte olup, grupta 2016 yılında 5,20 ile oldukça yüksek seviyede gerçekleşmiştir. 2017 yılında 3,47 olarak hesaplanan bu oran 2018 yılında 2,89 olarak gerçekleşmiştir. Dönemler itibariyle gerileme sergilemesi olumlu olarak değerlendirilmiştir.

Özsermaye / Pasif Toplamı

Grubun özkaynaklarının ne oranda aktif finansmanına katıldığını gösteren bu oran, grubun konsolide finansallarından 2016 yılında %17 olarak, 2017 yılında %23 olarak ve 2018 yılında %26 olarak hesaplanmıştır. Üretim ve pazarlama faaliyetlerini sürdüren grubun özkaynak kullanım yüzdesinin nominal olarak yıllar itibariyle artış trendinde olması ve 2018 yılında her 4 birimlik aktifin 1 biriminin özkaynaklarla finanse edilmesi olumlu olarak değerlendirilmiştir.

Kısa Vadeli Yabancı Kaynak /Toplam Yabancı Kaynak

Grubun özkaynakları haricinde başvuru alan yabancı kaynakların ne kadarlık kısmının kısa ve uzun vadeli olduğunu gösteren bu oran; 2016'de %96 seviyesinde hesaplanmıştır. 2016 yılında gerçekleşen bu yüksek kısa vadeli borçlanma sebebiyle ilgili yılda yetersiz cari oran seviyesi ve NİS açığı meydana gelmiştir. Ancak, 2017'de toplam yabancı kaynaklar içerisinde kısa vadeli yabancı kaynak payı nispi gerileme kaydederek %63 seviyesine inmiştir. 2018'de ise bu oran %35 seviyesinde hesaplanmıştır.

Yıllar itibariyle kısa vadeli borçlanmanın toplam yabancı kaynaklar içerisinde yüzdesel olarak gerilemesi olumlu olarak değerlendirilmiştir. 2018 yılında gerçekleşen %35'lik oran aktif taraftaki stok+alacak+hazır değerler varlıkları dikkate alındığında risk teşkil etmemektedir.

EBITDA (Faaliyet kârı + Amortisman) / Finansman Giderleri

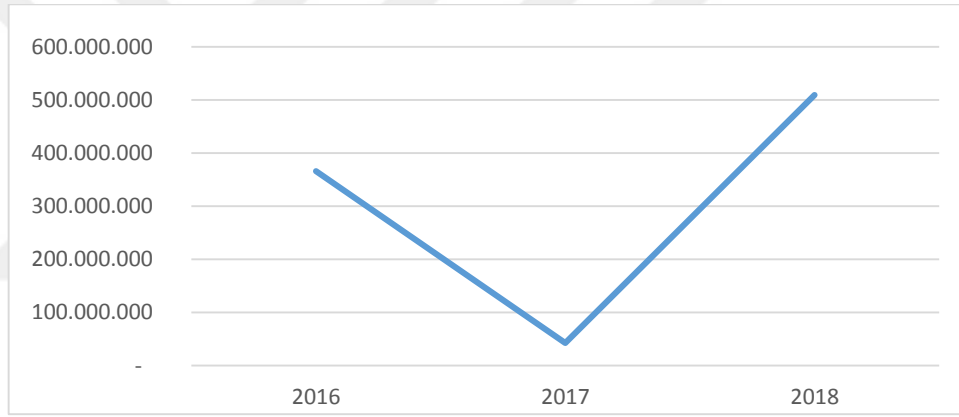
Finansman giderlerinin EBITDA ile karşılanabilip karşılanamadığını gösteren bu oran yalnızca 2016 yılında 1,43 ile EBITDA'nın finansman giderlerini karşılayabildiği izlenmektedir. 2017'de %97, 2018'de ise %94 olarak gerçekleşen bu rasyo, EBITDA'nın finansman giderlerini karşılamada yetersiz kaldığını göstermektedir. Bu

sebeple yüksek borçlanma sonucu oluşan faiz yükünün 2018 ve 2017 dönemlerinde edinilen EBITDA ile karşılanamaması olumsuz olarak değerlendirilmiştir.

3.2.5. Döviz Pozisyon Analizi

Grup, USD ve Euro para birimi cinsinden kur riskine maruz kalmaktadır. Yıllar itibariyle döviz pozisyon açığının TL cinsinden gelişimi aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Şekil 2: Döviz Pozisyon Durum Gösterimi



2016 yılında (TL karşılığı olarak) 366.3 milyon TL, 2017 yılında (TL karşılığı olarak) - 42.6 Mio döviz pozisyon açığı bulunan grubun, döviz pozisyon açığı 2018 yılında (TL karşılığı olarak) - 509.1 Mio TL seviyesine artış göstermiştir.

3.2.6. Kârlılık Analizi

Firma finansman sağlarken oluşan borç servisini öncelikli olarak faaliyetlerinden elde ettiği kârlılıkla karşılamaktadır. Grubun kâr performansının yeterli oluşu, finansal borçlanmanın sürdürülebilirliği açısından önem arz etmektedir. Aşağıda K1 grubunun kârlılık analizi gösterilmiştir.

Tablo 24: K1 Gıda San. Ve Tic. A.Ş. Kârlılık Analizi

	2018	2017	2016
Ciro	2.422.035.082	2.406.203.154	1.898.018.981
Satışların Maliyeti (-)	1.859.089.302	1.992.515.999	1.541.871.600
Brüt Kâr	562.945.780	413.687.155	356.147.381
Faaliyet Kârlılığı	256.890.305	108.127.132	104.261.622
EBITDA (Faal. Kârı+Amortisman)	343.583.326	185.528.861	148.993.032
Net Kâr	-33.491.157	66.678.925	-16.900.338
Özkaynaklar	781.981.445	759.988.106	401.225.150

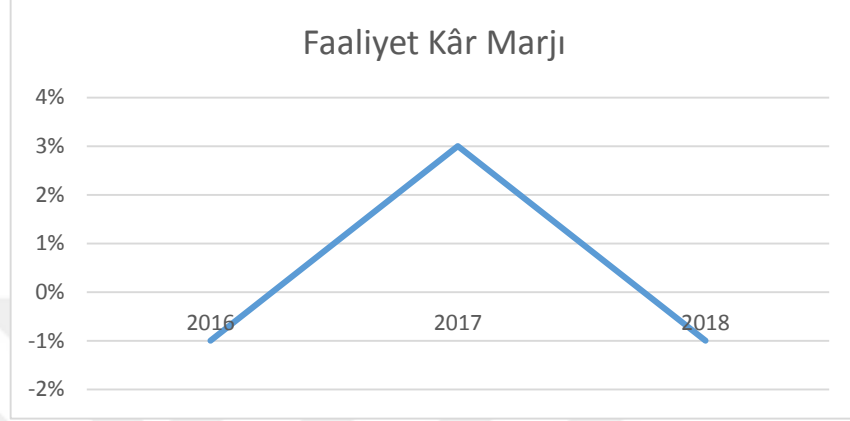
Kaynak: Grubun KAP'a Açıklanmış Bağımsız Denetim Raporu'ndan oluşturulmuştur.

Brüt Kâr Marjı: Brüt Satış Kârı / Net Satışlar

Grubun brüt kâr marjı 2016 yılında %19, 2017 yılında %17 ve 2018 yılında %23 seviyesinde hesaplanmıştır. 2018 yılında brüt kârlılıkta izlenen gelişim cironun yaklaşık olarak önceki yıla göre 15.8 milyon TL artarken, maliyetlerin 133.4 milyon TL azalış göstermesinden kaynaklanmaktadır. Brüt kâr marjı 2017 yılına kıyasla artış göstermiştir.

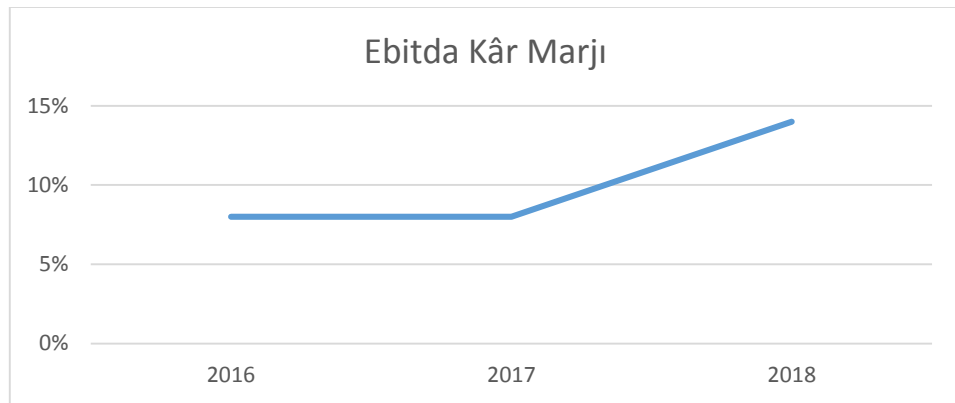
Faaliyet Kâr Marjı: Faaliyet Kârlılığı / Net Satışlar

Grubun faaliyet kâr marjı 2016 yılında %5, 2017 yılında %4 ve 2018 yılında %11 olarak gerçekleşmiştir. 2018'de satışların maliyetinde izlenen gerileme paralelinde gerçekleşen brüt kâr marjındaki artış, esas faaliyet konusunun devamı için yapılması zorunlu faaliyet giderlerinin önceki yıla kıyasla belirgin artmaması sebebiyle faaliyet kârlılığına da taşınmıştır.

Şekil 3: Faaliyet Kârlılığının Yıllar İtibariyle Trendi

EBITDA Kâr Marjı: (Faaliyet Kârlılığı + Amortisman) / Net Satışlar

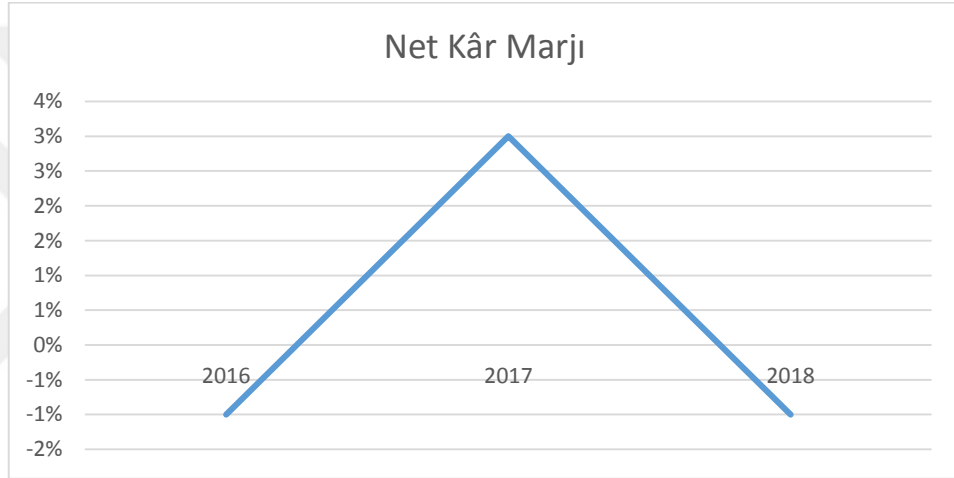
Grupta 2018 yılında 44.7 milyon TL, 2017 yılında ise 38.6 milyon TL amortisman gideri mevcuttur. Bu giderler firmadan nakit çıkışı gerektirmeden, muhasebesel olarak gider yazıldığından dolayı faaliyet kârlılığına eklenmiştir. Grubun 2018 yılında EBITDA'sı 343.5 milyon TL, EBITDA kâr marjı ise %14 seviyesindedir. 2017 yılında %8, 2016 yılında ise %8 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Şekil 4: EBITDA Kârlılığının Yıllar İtibariyle Trendi

Net Kâr Marjı: Net Kâr / Net Satışlar

Grup 2017 yılında %3 seviyesinde net kâr marjına sahipken, 2018 yılında finansman giderlerinin yüksekliği sebebiyle -33.4 milyon TL dönem zararı (net kârlılık %1 negatif) olarak gerçekleşmiştir.

Şekil 5: Net Kâr Marjının Yıllar İtibariyle Trendi



Özkaynak Kârlılığı: Net Kâr / Özsermaye

2016 ve 2018 yıllarında net kâr toplam özkaynaklara oranlandığında - %4 sonucu çıkmaktadır. Bu oran 2017 yılında ise %9 seviyesindedir. 2018 yılında Türkiye ekonomisinde gerçekleşen enflasyon seviyesi %20,3'dür (tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Enflasyon+Verileri/Tuketici+Fiyatları Erişim: 18.04.2019). Sermayedarların gerçekleşen enflasyona eşit veya üzerinde getiri beklemesine rağmen 2018 yılında negatif özkaynak kârlılığı gerçekleşmesi olumsuz olarak değerlendirilmiştir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Banka bilançosu aktif yapısında verilen krediler kalemi önemli bir yere sahiptir. Bankaların temel varlıkları olan bu kredilerin geri ödemelerinin firmalar tarafından sorunsuz ve zamanında yapılıp yapılamayacağına çeşitli yönlerden analiz edilmesi gerekmektedir. Kredilendirilecek firmalar analiz edilerek fırsatlar, alınacak risk ve tehditler belirlenmelidir. Firmalar tarafından kredinin ne amaçla talep edildiği saptanmalı ve en uygun finansman paketi belirlenerek yönlendirmeler bu doğrultuda yapılmalıdır. Başka bir ifadeyle kredilendirdiği firmaların stratejik ortağı konumunda olan bankaların, belirli limitler çerçevesinde çalıştığı firmaların yanlış finansman sebebiyle zayıflaması ve batması en nihayetinde bankaların aktif kalitesine zarar verecektir.

Bankaların aktif kalitesi kredilendirdiği firmaların mali yönden güçlü olmasıyla doğru orantılıdır. Belirli bir limite kadar kredi taleplerinin değerlendirilmesi, oluşturulan kural setleri yardımıyla sistemsal olarak sonuçlandırabilmektedir. Sistemsal olarak yapılan bu değerlendirmeler, firmadan firmaya değişkenlik gösterebilen sağlıklı mali veri kayıtlamaları sebebiyle net sonuçları ortaya koymada yetersiz kalabilmektedir. Bu sebeple sistemsal yapılan kredi talep değerlendirmeleri belirli bir kredi limitiyle sınırlanmakta ve belirlenen limit üzerindeki kredi talepleri ise bankaların kredi tahsis ekiplerince değerlendirilmektedir.

Bu tez çalışmasında; Türk bankacılık sektörünün genel yapısı, bankaların karşılaşılabileceği sektörel riskler, bankanın temel varlıkları olan müşterilerine verdikleri kredilerin hangi süreçlerden geçerek bankalarca tahsis edildiği kredinin maksimum emniyetle geri ödenebilmesi hususunda finansal rasyo ve yorumlamalarının nasıl yapıldığı oluşturulan veya KAP'dan elde edilen bilanço ve gelir tabloları yardımıyla açıklanmıştır. Bir finansal kurum olan ve faktoring sektöründe faaliyet gösteren F1 Faktoring A.Ş. ve dondurulmuş gıda, yağ üretim ve pazarlama konularında faaliyet

gösteren K1 Gıda San. Ve Tic. A.Ş. firmaları tezin sonunda örnek uygulama olarak ele alınmıştır.

F1 Faktoring A.Ş. firması için yapılan değerlendirme sonucunda; 2018 yılı ciro hacmindeki gerileme paralelinde faktoring alacaklarında %248'lik bir daralma izlenmektedir. Bununla birlikte sorunlu alacak rasyosunun ciddi artış göstermesi, F1 Faktoring A.Ş.'nin alacak portföyündeki firmaların kırılabilirliğinin yüksek olduğuna işaret etmektedir. 2017 yılına oranla gerilese de, 2018 yılında toplam faktoring alacakları içerisinde %26 seviyesinde inşaat sektörü firmaları bulunması F1 Faktoring A.Ş.'nin alacak tahsil performansını önemli oranda tek sektör performansına bağlamaktadır.

2018'de izlenen faktoring alacaklarındaki belirgin daralmaya rağmen, bilanço aktif yapısının %83'lük kısmının halen faktoring alacaklarından oluşan F1 Faktoring A.Ş.'nin alacaklarının tahsil performansının 1/4 oranında inşaat sektörünün performansına bağlı olması, stok sorunlu alacak rasyosunun sektör ortalamasının üzerinde seyretmesi, faaliyet hacminde daralma izlenmesi hususları dikkate alınarak risk potansiyeli yüksek bulunmuştur. F1 Faktoring A.Ş.'nin düşük maliyetlerle borçlanabilmesi ve bankalarla yüksek kredi limitleriyle çalışabilmesi için aşağıdaki hususlar önerilmiştir.

F1 Faktoring A.Ş. firması tek sektörde %10'un üzerinde yoğunlaşmama ve alacakları farklı sektörlerle dağıtarak tabana yaymaya özen göstermelidir. Toplam keşideci konsantrasyonuna ve ortalama çek büyüklüğüne dikkat edilmelidir. Yüksek seviyede yoğunlaşılacak firmaların ise finansal ve istihbarat analizleri iyi yapılmalı, gerekmesi halinde ihtiyaten belirli marjda teminatlanma yoluna gidilmesi kredi riskini düşürecektir.

İnşaat sektöründeki yüksek alacak yoğunlaşması, karşılığında teminat alınmış dahi olsa alacağın sorunlu hale gelmesi durumunda teminatın nakde dönüşüm süresine

bağlı olarak firmanın nakit akışına zarar verebilecektir. Kredi değerliliği zayıf bir firmada teminat esas alınmamalı ve teminat esaslı kredilendirme işleminden kaçınılmalıdır. Faktoring firmaları için temel teminat fatutalı çek olduğundan, gerçek ticari ilişkiden doğmuş çeklerin faktoring işleminin yapılmasına dikkat edilmelidir.

Faktoring firması tarafından verilen kredilerin büyük oranda teminatını teşkil eden çeklerin istihbarat süreçlerinde operasyonel hata yapılmamalıdır. Kredilendirilecek firmaların mizanları iyi incelenerek karşılıklı çekleşmeler olup olmadığı araştırılmalı ve sorgulanmalıdır.

Keşidecisi iflas erteleme almış, konkardato ilan etmiş olan firma çeklerinin faktoring yapılmaması, bir sektörde maksimum yoğunlaşılacak oranı belirleyecek, çekin faturasının gerçekliğine ilişkin sorgulama ve yönlendirme yapabilecek, çeşitli istihbarat ve analiz faaliyetlerini üstlenecek ileri teknoloji yazılımları yapılarak/geliştirilerek operasyonel risk kaynaklı sorunlu alacak oluşumu minimum seviyeye indirilmelidir.

Yatırımların yapılabilmesi ve F1 Faktoring A.Ş.'nin sektörde belirli bir konuma gelebilmesi için sermayedarların firmaya fon koyması ve kârın bünyede bırakılarak faktoring alacaklarının finansmanına ve yatırımlara yönlendirilmesi tavsiye edilmektedir. Kârın bünyede bırakılması kaynaklı özkaynaklar otofinansmanla desteklenecektir. Daha sonrasında geçmiş yıl kârlarında biriken tutarların sermayeye ilavesi planlanarak firmaya kredi veren bankalara ve yatırım yapmak isteyen yatırımcılara sektörde uzun soluklu faaliyet gösterileceği ve sektördeki mevcut konumun gelişeceği sinyali verilmelidir. Faktoring alacaklarının tek sektörde (inşaat sektöründe) yoğunlaşmaması, farklı sektörlerdeki aktif müşteri sayıları artırılarak riskin farklı sektörlere de yayılması önerilmektedir. Böylelikle sürekli ve sürdürülebilir bir büyüme ve sağlam aktif kalitesi oluşacaktır. Bu sayede F1 Faktoring A.Ş. firması uygun maliyetle fon kaynaklarına ulaşabilecek ve sektördeki mevcut konumunu geliştirebilecektir.

K1 Gıda San. Ve Tic. A.Ş. grubu için yapılan değerlendirme sonucunda; 2018 yıla kıyasla grubun ciro hacmi geçmiş yıla paralel olarak 2.4 milyar TL seviyesinde gerçekleşmiştir. Satılan mal maliyetinde 2018 yılında hesaplanan %6 marjında iyileşme sonucunda faaliyet kârlılığı kâr marjı %12 seviyesine artış göstermiştir. Brüt ve faaliyet kârlılığı ciro hacmi artış göstermemesine rağmen maliyetlerdeki iyileşme kaynaklı gelişim göstermesi olumludur.

Grubun aktif finansmanı 2016 yılında %52 ile kısa vadeli banka borçlanmasıyla yapılmaktadır. Firmanın kısa vadeli borçlanmasını uzun vadeye yayması 2017 yılında bu oranı %26 seviyesine ve 2018 yılında ise %10 seviyesine indirmiş ve likitide oranları bu paralelde olumlu yönde gelişim sergilemiştir. Ayrıca, 2016 yılında 0,89 olan cari oran seviyesi, 2017'de 1,10, 2018'de ise 2,33 seviyesinde gerçekleşerek artış trendini sürdürmektedir.

Uzun vadeli borçlanma paralelinde grubun 2017 yılında 191.6 milyon TL olan finansman giderleri, 2018 yılında 364.9 milyon TL seviyesine artış göstermiştir. Yüksek finansman giderlerinin grubun kârlılığı üzerindeki baskısı analiz yapılan dönemlerde devam etmektedir. Maliyetlerdeki iyileşmenin devam etmesi ve ciro sal gelişimin sürmesi paralelinde grubun kâr performansının artacağı düşünülmektedir.

Grubun EBITDA performansı artsa da finansman giderlerini karşılamada 2017 ve 2018 yıllarında yetersiz kalmıştır. EBITDA/Finansman giderleri rasyosunun 2017'de %97, 2018'de ise %94 olarak gerçekleşmesi olumsuz olarak değerlendirilmektedir.

Grubun cirosunda 2018 yılında kayda değer bir artış bulunmadığı, finansman giderlerinin mali bünye üzerindeki baskısının devam ettiği gözlenirse de, maliyet iyileşmesi paralelinde kâr performansının artış göstermesi, grubun kısa vadeli borçlarının grup firması Y1 Holding A.Ş. bünyesinde uzun vadeye yaymasının likitide oranlarını desteklemesi, 2018 yılında %26 oranında aktif finansmanına özkaynak katkısı

bulunması, grubun mali verilerinde yaklaşık 1.2 milyar TL'lik maddi duran varlık birikimi izlenmesi, grubun ürettiği ürünlerin marka bilinirliği, grubun sektördeki mevcut konumu, ortaklık yapısında Y1 A.Ş. gibi güçlü ortaklarının bulunması da göz önünde bulundurularak grubun büyüme potansiyelinin artarak devam edeceği düşünülmektedir.



KAYNAKÇA

Abbasoğlu, O. F., Aysan, A. F., Ve Gunes, A. (2007). Concentration, Competition, Efficiency And Profitability Of The Turkish Banking Sector In The Post-Crises Period.

Tenker, N., & Akdoğan, N. (1998). Finansal Tablolar Ve Mali Analiz Teknikleri. Ankara, Gazi Büro Kitabevi.

Akdoğan, Nalan, (2001). Finansal Tablolar Ve Mali Analiz Teknikleri, Ankara.

Akgüç, Öztin (1989). Finansal Yönetim, Gözden Geçirilmiş Ve Genişletilmiş 5. Basım: İstanbul, Avcıol Matbaası.

Akgüç, Öztin, (2002). Mali Tablolarlar Analizi, İstanbul, Genişletilmiş Ve Gözden Geçirilmiş 10. Baskı.

Akgüç, Öztin, (2014). Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi, Genişletilmiş 10. Baskı, İstanbul.

Akgün, M. (2002). İşletmelerde Etkinlik Ve Nakit Çevirme Süresi Analizi. İSMMMÖ Mali Çözüm Dergisi, 60(12), 186-198.

Aktaş, H., & Kargın, M. (2007). Türk Bankacılık Sektöründeki Yabancı Ve Ulusal Bankaların Finansal Oranlar Açısından Karşılaştırılması. Yönetim Ve Ekonomi, 14(2), 31-45.

Burucu, H. (2009). Finansal Analiz Tekniklerinin İşletmelerin Mali Durumunu Göstermedeki Etkinliği Ve Bir Uygulama (Doctoral Dissertation, Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Erzurum).

Çan, H. Ve Dinçsoy M.O. (2016). Kırılganlık Göstergeleri Ve Kırılgan Beşli Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme, Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 4(22), 199-217.

Çetin İlhan, (2008). “Factoring İşlemleri Ve Muhasebe Süreci”, Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi, İstanbul, 2008.

Ceylan, Ali, (2003). İşletmelerde Finansal Yönetim, 8. Baskı, Ekin Kitabevi, Bursa, 2003.

Çömlekçi, Ferruh, (2004). Muhasebe Denetimi Ve Mali Analiz, Eskisehir: T.C.Anadolu Üniversitesi Yayını No: 839, 2004.

Dayan V. Ve Kargin S. (2012). Basel II Düzenlemelerinde Tanımlanmış Olan Finansal Riskler Ve Uyum Sürecinde Ülkemiz Bankacılık Sektörünün Mevcut Durumu, For This Publication İn Researchgate: <https://www.researchgate.net/publication/290394518>, 2-6.

Dinçsoy, E. E. Ve Oktay Akın, B., (2018) “Cumhuriyet Sonrası Türkiye Ekonomisinde Gelişmeler Ve Bankacılık Sektörü”, International Balkan And Near Eastern Social Sciences Congress Series IX. IBANESS Congress Series-Edirne/TURKEY, September 29-30, 147- 154.

Ege, İlhan, (2016). Nakit Dönüşüm Süresi Analizi: Bıst–50 Endeksinde Yer Alan Şirketler Üzerine Ampirik Bir Uygulama, Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi 9(1), 2016, 179-193.

Apak, S., Erbay, E. R., & Açıköz, A. F. (2016). Türkiye’deki İşletmelerde Kısa Vadeli Banka Kredileri ile Hazır Değerler Arasındaki İlişkinin Uzun Dönemde Değerlendirilmesi. İktisadi Araştırmalar Vakfı, 36-42.

Ertürk, H., (2010). 65-66. Bankacılık Sektörünün Karşılaştığı Riskler Ve Risk Yönetimi. Denetim, (4), 62-70.

Gökkaya Kerem, (2017). Uluslararası Ticaretin Finansmanında Faktoring Ve Türkiye’de Faktoring Uygulaması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Isik, I., Ve Hassan, M. K. (2003). Efficiency, Ownership And Market Structure, Corporate Control And Governance In The Turkish Banking Industry. Journal Of Business Finance & Accounting, 30(9-10), 1363-1421.

Kayarkaya O., (2006). 1980 Sonrası Türkiye’de Ekonomik Krizler Ve Bu Krizlerin Getirdiği Bir Sonuç Olarak Banka Konsolidasyonları, YL Tezi, İzmir.

Koç, Yalkın, Yüksel, (1988). İşletmelerde Mali Analiz Teknikleri; 6. Baskı, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara, 1988, S: 270.

Koçak Bedrettin, (2009). Bankalarda Kredi Yönetimi Ve Bir Bankada Güvenilir Ticari Kredi Değerlendirmesi Yapılması İçin Önerilen Kredi Analiz Uygulama Yöntemi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Okan Üniversitesi, SBF, İstanbul.

Kühn, R., Ve Neu, P. (2003). Functional Correlation Approach To Operational Risk In Banking Organizations. Physica A: Statistical Mechanics And Its Applications, 322, 650-666.

Mandacı, P. E., (2003). “Türk Bankacılık Sektörünün Taşıdığı Riskler Ve Finansal Krizi Aşmada Kullanılan Risk Ölçüm Teknikleri”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 5, Sayı:1, 67-84.

Marangoz Ahmet, (2012). Bankacılık Sisteminde Faktoring Uygulamaları Ve Finansal Piyasalardaki Önemi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 2012.

Önder, M. E. T. (2013). Turizm Ve Ağırlama İşletmelerinde Finansal Analiz Ve Bir Uygulama. Detay Yayıncılık, Ankara.

Navruz B. (2019). Bankacılıkta Sistemik Risk Sorunu Ve Pigovian Çözüm Yaklaşımı: Türk Bankacılık Sektörü Açısından Bir Değerlendirme, TBB.

Okka, Osman, (2006). İşletme Finansmanı, Nobel Kitabevi, Ankara.

Sakarya, Ş. (2008). Nakit Yönetiminde Nakit Dönüş Süresi Analizinin Kullanılması: İmkb'deki Kobi'ler Üzerine Ampirik Bir Çalışma. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13(2), 227-248.

Santomero, A. M. (1997). Commercial Bank Risk Management: An Analysis Of The Process. Journal Of Financial Services Research, 12(2-3), 83-115.

Seçme, N. Y., Bayrakdaroğlu, A., Ve Kahraman, C. (2009). Fuzzy Performance Evaluation In Turkish Banking Sector Using Analytic Hierarchy Process And TOPSIS. Expert Systems With Applications, 36(9), 11699-11709.

Selami, E. (2011). Finansal Krizleri Önleme Aracı Olarak Finansal Sektörün Regülasyonu, Mortgage Krizi Ve Türkiye. Maliye Dergisi, 160, 307-327.

Şimşek K. (2016). Bankacılıkta Kur Riski Yönetimi, Seçkin Yayıncılık Birinci Baskı, Ankara.

Tandoğan Burhanettin, (2002). Finansal Tabloların Analizi Ve Finansman Yöntemlerinin Değerlendirilmesi, 2. Baskı, Bursa: Vakıf Sistem Pazarlama Yazılım Servis.

Tekin, İ. (2017). Finansal Analiz Teknikleri Ve Finansal Analiz Üzerine Bir Uygulama (Master's Thesis, Adıyaman Üniversitesi).

TOKKDER, Operasyonel Kiralama Sektör Raporu, 2018, Erişim: 03.04.2019.

Tunç, H. (2013). Ekonomik Göstergeler Işığında Banka Kredilerinin Büyüme Ve Kalkınmadaki Rolü: Tüketici Kredileri, Taşıt Kredileri, Konut Kredileri Ayrımı, Süleyman Demirel Üniversitesi, SBF, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Isparta, 2013.

Vanlı, Yasemin, (2016). Finansal Araştırmalar Ve Çalışmalar Dergisi, Cilt 8, Sayı 14, 2016, 2019-227.

White Gerald I., Sondhi Ashwinpaul C. Ve Fried Dov, (1998). The Analysis And Use Of Financial Statements, 2nd Edition, John Wiley & Sons Inc,1998.

Yılmaz, S. (2011). Ticari Bankalarda Kredi Portföyü Ve Kredi Riski Yönetimi– Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama, YL Tezi, İstanbul.

Yılmaz, S., Taştan, K., Ecek, N., & Çınar, E. (2017). Otomotiv Sektörünün Dünyada Ki Ve Türkiye’de Ki Değişimi. Odü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi (Odüsobiad), 7(3), 685-695.

Yücesoy Yasemin, (2018). Hukuki Açıdan Faktoring İşlemi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.

Internet Adresleri

Akbank T.A.Ş., 2019. <https://www.akbank.com/tr-tr/Yatirimci-iliskileri/Sayfalar/Sermaye-ve-Ticaret-Sicil-Bilgileri.aspx> (Erişim: 19.03.2019)

Bankaekonomi.net/iskonto-ve-istira-kredisi-nedir-arasindaki-fark/ (Erişim: 13.11.2018)

Bankalarımız (2017). TBB – Mayıs 2018 Yayın No: 327 Link: www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7519/Bankalarimiz_2017.pdf, (Erişim: 20.10.2018)

BDDK, (2016). Veriler, Bankacılık Sektör Verileri, TBS Temel Göstergeler Raporu, 2018 Aralık.

BDDK, (2017). Duyurular, Diğer Duyurular, Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeler Raporu Aralık 2017, http://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/veri_0014_35.pdf (Erişim: 22.12.2018)

BDDK, (2018). Duyurular, Diğer Duyurular, Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeler Raporu Aralık 2018, http://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/veri_0014_39.pdf Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü (Erişim: 19.03.2019)

bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/veri_0014_38.pdf - Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü (Erişim: 16.12.2018).

dunya.com/kose-yazisi/1-paket-sigararin-ne-kadari-vergi-dumani/427654 (Erişim: 01.04.2019).

Eğilmez, M., (2016). Kendime Yazılar, Türkiye'nin Kredi Notu ve CDS Primi(2016), [http://www.mahfiegilmez.com / 2016/07/turkiyenin-kredi-notu-ve-cds-primi.html](http://www.mahfiegilmez.com/2016/07/turkiyenin-kredi-notu-ve-cds-primi.html), (Erişim: 18.11.2018).

ekonomi.isbank.com.tr/ContentManagement/Documents/sr201802_insaatsektoru.pdf
(Erişim: 07.04.2019)

Esen, (2011). web.bilecik.edu.tr/sinan-esen/files/2011/10/Finansal-Analiz-Form%C3%BClleri1.pdf (Erişim: 03.04.2019).

Finansal Kurumlar Birliği, Sektörler, Faktoring, <https://www.fkb.org.tr>, (Erişim: 11.12.2018).

fkb.org.tr/sektorler/faktoring (Erişim: 11.12.2018).

fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/Faktoring_Sektoru_Ozet_Finansal_Veriler_2018_09-1698.pdf (Erişim: 29.12.2018).

fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/fkb_bankadisi_finansal_kurumlar_muhasebe_uygulamalar_i_web_tekli-1642.pdf (Erişim: 25.12.2018).

hurriyet.com.tr/dunya/ufak-bir-hatayla-2-trilyon-euro-sahibi-oldu-40740052 (Erişim: 20.10.2018).

ieis.org.tr/ieis/tr/issues/9/fiyatlandirma (Erişim: 03.04.2019).

isbank.com.tr/TR/ticari/krediler/nakdi-krediler/iskonto-istira-kredisi/Sayfalar/iskonto-istira-kredisi.aspx (Erişim: 13.11.2018).

isbank.com.tr/TR/ticari/proje-finansmani-ve-yapilandirilmis-finansman/Sayfalar/proje-finansmani-ve-yapilandirilmis-finansman.aspx (Erişim: 22/10/2018).

İsmail Önder Ünal, Sektörel Bakış, İnşaat,
<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/tr/pdf/2018/01/sektorel-bakis-2018-insaat.pdf> (Erişim: 28.10.2018).

kredibulteni.com/kredi/kredi-nedir-turleri-nelerdir (Erişim: 15.01.2019).

milliyet.com.tr/turk-sigara-pazari-5-yabancinin-ekonomi-1119347/(Erişim: 01.04.2019).

Ömer Şener, ‘1 paket sigaranın ne kadarı vergi dumanı?’, <https://www.dunya.com/kose-yazisi/1-paket-sigaranin-ne-kadari-vergi-dumani/427654> (Erişim: 01.04.2018).

perakende.org/tekeli-satin-alan-dev-bir-markayi-daha-bunyesine-katti-1342805635h.html (Erişim: 01.04.2019).

selcuk.edu.tr/dosyalar/files/074/mali%20tablolar%20analizi.pdf (Erişim: 03.04.2019).

Sezgin, A. Ş. (2018). İnşaat Sektörü, İktisadi Araştırmalar Bölümü, İş Bankası Yayınları, ekonomi.isbank.com.tr/ContentManagement/Documents/sr201802_insaatsektoru.pdf (Erişim: 07.04.2019).

T. Garanti Bankası A.Ş., 2010. <https://www.garanti.com.tr/garantiyitaniyin> (Erişim: 09.01.2019).

T.C. Ekonomi Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, Deri ve Deri Mamülleri Sektörü, https://ticaret.gov.tr/data/5b87000813b8761450e18d7b/Deri_ve_Deri_Mamulleri_Sekt%C3%B6r%C3%BC.pdf (Erişim: 04.10.2018).

T.C. Ekonomi Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, Hazır Giyim Sektörü, https://ticaret.gov.tr/data/5b87000813b8761450e18d7b/Hazir_Giyim.pdf (Erişim: 04.10.2018).

T.C. Ekonomi Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, İlaç ve Eczacılık Ürünleri Sektörü, https://ticaret.gov.tr/data/5b87000813b8761450e18d7b/%C4%B0lac_ve_Eczacilik.pdf (Erişim: 28.10.2018).

T.C. Ticaret Bakanlığı, İç Ticaret Genel Müdürlüğü, Perakende Ticaret, <http://icticaret.ticaret.gov.tr/hizmetler/perakende-ticaret> (Erişim: 04.10.2018).

TBB (2016). Banka ve Grup Bilgileri (3 Aylık, Son Dönem Karşılaştırmalı Bilanço Bilgileri) - 2018 – Eylül (Erişim: 09.01.2019).

TBB (2016). Banka ve Sektörel Bilgiler, İstatistiki Raporlar, <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59> (Erişim: 09.01.2019).

TBB, 2016. Bankalarımız 2017, TBB – Mayıs 2018 Yayın No: 327 Link: https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7519/Bankalarimiz_2017.pdf (Erişim: 20.10.2018).

TCMB, 2017. www3.tcmb.gov.tr/sector/2017/Raporlar/oran.pdf (Erişim: 12.05.2019).

tcmb.gov.tr/kurlar/kurlar_tr.html (Erişim: 09.04.2019).

tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Enflasyon+Verileri/Tuketici+Fiyatlari (Erişim: 18.04.2019).

Türkiye İş Bankası A.Ş., (2016). www.isbank.com.tr/TR/hakkimizda/bizim-tarihinin/tarihimiz/o-gunlerden-bugunlere/Sayfalar/o-gunlerden-bugunlere.aspx (Erişim: 21.04.2019).

turkiyefinans.com.tr/tr-tr/kobi/kobi-kredileri/nakdi-krediler/sayfalar/doviz-kredileri.aspx
(Erişim: 15.11.2018).

tutuneksper.org.tr/files/sidebar/Tutun_Raporu__2018.pdf (Erişim: 01.04.2018).

yapikredi.com.tr/kobi/nakit-yonetimi-ve-dis-ticaretin-finansmani/harici-garantiler
(Erişim: 13.11.2018).

yapikredifaktoring.com.tr/faktoring-nedir/faktoring-sozlugu.aspx (Erişim: 25.12.2018).

ziraatkatilim.com.tr/kurumsal/gayri-nakdi-kredi-urunleri/Sayfalar/referans-mektuplari.aspx (Erişim: 24.11.2018).

Özgeçmiş

Yazar, 1995 yılında İstanbul'da doğmuştur. Üniversite döneminde Türkiye, İngiltere ve Amerika'da dönemsel/uzun dönem stajyer öğrenci olarak çalışmıştır. 2017 yılında Trakya Üniversitesi Bankacılık lisans programını bölüm birincisi olarak, Anadolu Üniversitesi İktisat lisans programını lisans derecesiyle tamamlamıştır. İş hayatına 2017 yılı Haziran ayında Yapı ve Kredi Bankası'nda Kurumsal ve Ticari Krediler Yönetimi'nde Finansal Analiz Uzmanı olarak başlayan yazar, aynı bankada Kasım 2018'den beri Genel Müdürlük Ticari Krediler Tahsis Uzmanı olarak çalışmaktadır.

Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 Lisansı, Türev Araçlar Lisansı, Kurumsal Yönetim Derecelendirme Lisansı ve Kredi Derecelendirme Lisansı bulunan yazar, evli ve çok iyi derecede İngilizce bilmektedir.

Not: Tez çalışmasında yer verilen görüş ve değerlendirmeler yazara ait olup, tez yazımı sırasında çalışmakta olduğu Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.'nin görüşü niteliğinde değildir.