

Dr. Uğur zarılan

FİRMALARDA KREDİ ANALİZİ



DESTEK YAYINLARI: 1450

İŞ YÖNETİMİ: 1

UĞUR ÖZARSLAN / FİRMALARDA KREDİ ANALİZİ

Her hakkı saklıdır. Bu eserin aynen ya da özet olarak hiçbir bölümü, yayınevinin yazılı izni alınmadan kullanılamaz.

İmtiyaz Sahibi: Yelda Cumaloğlu

Genel Yayın Yönetmeni: Ertürk Akşun

Yayın Koordinatörü: Özlem Esmergül

Editör: Devrim Yalkut

Kapak Tasarım: Işıl Ilgıt Şimşek

Sayfa Düzeni: Melike Doğan

Sosyal Medya-Grafik: Tuğçe Budak - Mesud Topal

Destek Yayınları: Haziran 2021

Yayıncı Sertifika No. 13226

ISBN 978-625-441-233-2

© Destek Yayınları

Abdi İpekçi Caddesi No. 31/5 Nişantaşı/İstanbul

Tel. (0) 212 252 22 42

Faks: (0) 212 252 22 43

www.destekdukkam.com

info@destekyayinlari.com

facebook.com/DestekYayinevi

twitter.com/destekyayinlari

instagram.com/destekyayinlari

www.destekmedyagrubu.com

Deniz Ofset – Çetin Koçak

Sertifika No. 48625

Maltepe Mahallesi

Hastane Yolu Sokak No. 1/6

Zeytinburnu / İstanbul



Destek Dukkan



Dr. Uğur Özarslan

FİRMALARDA KREDİ ANALİZİ

FİRMALARDA KREDİ DEĞERLİLİĞİNİN ÖLÇÜLMESİ
VE KREDİLENDİRME TEKNİKLERİ

Örnek Vaka Çözümleriyle Birlikte



İÇİNDEKİLER

YAZAR HAKKINDA / 7

ÖNSÖZ / 9

I. KREDİLENDİRMEİN TEMEL PRENSİPLERİ / 11

II. FİNANSMAN İHTİYACININ NEDENİ / 12

III. KREDİ ANALİZLERİNDE FİRMAYA İLİŞKİN GÖZ ÖNÜNDE
TUTULACAK ETMENLER / 15

IV. KREDİ RİSKİ / 28

V. EKONOMİK GÖRÜNÜMÜN ANALİZİ / 38

VI. SEKTÖR VE ENDÜSTRİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ / 41

VII. KREDİ KÜLTÜRÜ / 42

VIII. KREDİ SÜRECİ / 44

IX. KREDİ ANALİZİNDE FİRMANIN İŞ DÖNGÜSÜNÜN TESPİT
EDİLMESİ / 48

X. KREDİ ANALİZİNDE MALİ TABLOLARIN ÖNEMİ / 50

XI. MALİ TABLOLARIN ANALİZE UYGUN HALE GETİRİLMESİ
(AKTARMA VE ARINDIRMA) / 55

XII. MALİ TABLOLAR ANALİZİNDE KULLANILAN TEKNİKLER / 94

XIII. KREDİ İHTİYACININ TESPİT EDİLMESİ / 116

XIV. NAKİT AKIŞ ANALİZİ / 125

XV. BAŞABAŞ ANALİZİ / 137

XVI. FAALİYET KALDIRACI / 141

XVII. FİNANSAL KALDIRAÇ / 143

XVIII. SERMAYE MALİYETİ / 144

XIX. TEMİNATLAR /	146
XX. KREDİ LİMİTLERİNİN TAHSİSİ /	155
XXI. DEĞERLENDİRİLMESİ ÖZELLİK GÖSTEREN SEKTÖRLER /	165
XXII. KREDİ ANALİZ RAPORLARININ GÖZDEN GEÇİRİLMESİ /	178
XXIII. SORUNLU KREDİ VE ERKEN UYARI SİNYALLERİ /	179
XXIV. SORUNLU KREDİ SAPTAMADA KULLANILAN MODELLER /	199
XXV. KREDİLERDE İZLEME /	202
XXVI. KANUNİ TAKİP /	206
XXVII. ÖRNEK KREDİ DOSYALARI VE ÇÖZÜMLERİ /	208
SONUÇ /	295
KAYNAKÇA /	297
DİZİN /	300

YAZAR HAKKINDA

Kitabın yazarı lisans eğitimini iktisadi ve idari bilimler dalında tamamladıktan sonra, işletme finansı dalında yüksek lisans yapmış, doktorasını da bankacılık dalında tamamlamıştır.

İş hayatına bir kalkınma bankasında uzman yardımcısı olarak başlamış, daha sonra bir ticaret bankasına Müfettiş Yardımcısı olarak girmiştir. Beş yıllık müfettişlik görevinden sonra Genel Müdürlük Kredi Tahsis Departmanı'na Müdür Yardımcısı olarak geçiş yapmış, sonra sırasıyla Şube Müdürlükleri ve Direktörlük görevlerinde bulunmuştur. Daha sonra bir Eğitim ve Danışmanlık firması kurarak bundan sonraki iş hayatına eğitmen ve danışman olarak devam etmiştir.

Halen bankalara ve firmalara hem eğitmenlik hem de danışmanlık faaliyetlerini sürdürmesinin yanı sıra zaman zaman üniversitelerde ders de vermektedir.

ÖNSÖZ

Kredilendirme faaliyeti bankaların ve finans kuruluşlarının en önemli faaliyetlerinden biridir. Bankalar fon fazlası ve fon noksanı olan tarafları bir araya getirirler. Bankalar topladıkları mevduat ve diğer kaynakları kredi olarak verirler. Aksi halde para kazanamazlar. Verilen kredilerin ise batırılmadan verilmesi çok önemlidir. Zira batağın telafisi oldukça zordur. Bankalar kaynak maliyetlerinin 5 puan üzerinde kredi vermeleri halinde bir batak kredi için o kredinin 20 katı yeni kredi vermek zorunda kalırlar. Bu nedenle kredi verme faaliyetleri her zaman oldukça önemli olmuştur. Bankalar ve diğer kreditorler bu nedenle sürekli uzman kredi tahsis ve izleme elemanları istihdam etme yoluna gitmişlerdir. Bankaların, uzman kadroları istihdam etmelerine ve bilgisayar programlarını kullanmalarına rağmen, sorunlu kredi oranını istenen seviyelere indiremediği görülmektedir. Açıklanan donuk kredi oranlarının önemli ölçüde üzerinde de yüzdürülen kredilerin olduğu görülmektedir. Yani aslında problemlı kredilerin payının daha yukarılarda olduğu anlaşılmaktadır.

Buradaki en büyük payın hatalı ve eksik kredi analizinden kaynaklandığı görülmektedir. Kreditorler çoğu zaman şablon analiz yapmakta müşterilerinden almış oldukları ham bilançoları skoring sistemine sokarak çıkan sonuçlara göre analiz yapmakta ya da teminata dayalı kredilendirme yapmaktadırlar. Oysaki teminat başka bir şeydir. Firmanın kredibilitesinden bağımsızdır. Hatta çoğu zaman kredibilitesi yüksek firmalardan hiçbir teminat dahi alınmaz. Teminatın da nakde dönmesi çok kolay olmaz. Bu nedenle bankalar firmalarda önce kredibilite prensibinden hareket ederek kredilendirme yapmalıdır. Firmaların bilançolarındaki makyajlamaları tespit ederek arındırmalı, ondan sonra değerlendirmeye almalıdır.

Bu kitapta kredi verme faaliyetleri detaylı olarak incelenmiştir. İncelemede hem finansal hem de finansal olmayan kriterler dikkate alınmıştır. Firmaların kredi ihtiyaçları gerekçe ve tutar olarak hesaplanmış, firmaların iş döngüleri incelenmiş, sektörel özellikler dikkate alınmış, bilanço makyajlarının nasıl anlaşılacağı ve bunların analizde nasıl değerlendirilmesi gerektiği detaylı olarak açıklanmıştır.

Teori ve pratik birleştirilmiş ve kitap kredilendirme faaliyetinde bulunanların ihtiyacı doğrultusunda dizayn edilmiştir. Özellikle makyajlamaların daha doğru anla-

şılması için gerekli yerlerde muhasebe kayıtlarına da yer verilmiş, böylelikle analizde bir bütünlük sağlanması hedeflenmiştir.

Kredilendirmenin önemli kriterlerinden biri de firmaların kötüleşmeye başladığı anlarda gerekli tedbirleri alabilmektir. Bu nedenle erken uyarı sinyallerine de yer verilmiştir.

Kitap bu nedenlerle gerek bankalar gerekse diğer kredi kurumlarında çalışan kredi tahsis ve izleme uzmanı, müşteri temsilcisi ve şube yöneticilerine bir elkitabı olmayı hedeflemiştir.

Saygılarımla...
Dr. Uğur Özarlan
Mart 2021/İstanbul

I. KREDİLENDİRMEİN TEMEL PRENSİPLERİ

Kredi bankacılığın ana işlevidir. Bankalar topladıkları paraları kredi olarak satmak zorundadır. Tabii ki satarken de batırmamaları gerekmektedir. Bu nedenle kredi analizi bankacılık faaliyetleri arasında oldukça önemlidir. Kredi analizinin önündeki en büyük engel doğru bilgilere ulaşamamak, kredi ihtiyacının tespit edilememesi, hatalı analiz ve yanıltıcı kayıtların tespitindeki yanlışlıklardır.

Kredilendirmede 3 ana prensipten yola çıkılır.

a) Kredinin Emniyeti

Kredi geri dönmesinde bir problem olmayacağı düşünülen gerçek ya da tüzel kişilere verilmelidir.

b) Amaca Uygunluk

Kredi banka kredi politikası, yasal düzenlemeler ve etik çerçevede verilmelidir.

c) Verim

Bankalar kâr etmesi gereken ticari kurumlardır ve krediden elde edilecek verim banka ortaklarının beklentileri doğrultusunda olmalıdır.

II. FİNANSMAN İHTİYACININ NEDENİ

Bankaların ana işlevi fon fazlası ve fon noksanı olan tarafları bir araya getirmek olduğuna göre, firmaların finansman ihtiyaçlarını anlamak oldukça önemlidir.

Dolayısıyla ihtiyacın bankaca bilinmesi, ona göre kredilendirilmesi gerekir. Bankalar neyi finanse ettiklerini bilmeden kredi vermek istemezler. (Çok küçük muntanlı bireysel krediler ya da kredili mevduat hesaplarında bu ihtiyacın gerekçeleri bellidir fakat çoğu zaman sorgulanmaz.)

Firmaların başlıca finansman ihtiyaçları aşağıdaki gibidir.

(1) İşletme sermayesi finansmanı

İşletme sermayesi ihtiyacı firmanın faaliyetlerini sürdürebilmesi için gerekli olan para miktarıdır. Bankalar kısa vadede ticari nitelikli kredileri bu amaçla verirler. Firmanın faaliyetini sürdürebilmesi için ne kadar paraya ihtiyacının olduğu, firma yöneticilerince bilinmesi gerektiği gibi bunu finanse edecek bankaca da bilinmelidir. İşletme sermayesi ihtiyacının tespit edilmesi ve hesaplanması ilerideki konularda işlenecektir.

(2) Duran varlık finansmanı

Özellikle üretim yapan firmalar faaliyetlerini sürdürebilmek için yatırım yapmak zorunda kalırlar. Üretimde kullanılan makinelerini yenilemezlerse üretim kalitesi düşer. Bankalar yatırımın finansmanı için de kredi kullanırlar. Aynı zamanda firmalar fabrika binası, taşıt vb. için de duran varlık yatırımı yapabilirler.

(3) Firmanın zarar etmesi ve kârlılığının yetersiz oluşu

Firma faaliyetlerinden kâr edemiyorsa ödemelerini gerçekleştirmek için paraya ihtiyaç duyacaktır. Bankaların sevmediği bir finansmandır.

(4) Firmanın aşırı derecede kâr dağıtımını yapması ve firmadan büyük ölçüde para çekilmesi

Kârlılık farklı likidite farklı kavramdır. Firma kârlı olabilir ama alacaklarını henüz tahsil edememişse parasal gücü yoktur. Kâra yönelik olarak ortaklar kâr payı talebinde bulunmuşsa firmanın fona ihtiyacı vardır.

(5) Mevsimsel hareketler

Mevsimsel çalışma özelliklerine sahip firmaların mevsimsel kredi talepleri olur. Örneğin, inşaat, turizm, tarım sektörleri bunlara örneklerdir. Tahsilatların henüz yapılmadığı dönemlerde firmanın kredi ihtiyacı doğabilir, tahsilatların yapılmaya başlaması ile birlikte de kullanılan krediler kapanır.

(6) Spekülatif nedenler

Bankaların sevmediği kredi kullanımlarındandır. Bazı sektörlerde fiyat hareketleri çok inişli ve çıkışlı olur. Burada firmalar bu iniş ve çıkış hareketlerinden yararlanmak suretiyle para kazanmak isteyebilirler. Fiyatların yükseldiği beklentisinde olan bir firma kredi kullanarak hammadde alımında bulunur, fiyatlar yükseldiğinde de ürünlerini satarak kâr elde etmeyi hedefler. Bankaların sevmemesindeki en büyük neden ise beklenenin tersi bir hareket olduğunda firmanın zarar etmesi ve edimlerini yerine getirememesi ihtimalidir. Bankalar genelde firmanın faaliyetlerinden para kazanmasını isterler.

(7) Daha önce kullanılan bir kredinin kapatılması

Genelde bir problemin habercisidir. Ya firmanın alacaklarını zamanında tahsil edemediğini ya da kullanılan kredinin vade yapısının yanlış yapılandırıldığını gösterir. Burada firma ve/veya banka hatasından söz edebiliriz. Eğer kullanılan kredinin maliyeti yüksek ve düşürülmesi amacı ile yapılıyorsa makul karşılabilir ancak vadesi gelmiş ve firma faaliyetinden sağlanan fonlarla kapatılamamışsa tehlikelidir.

(8) Sermaye yükümlülüğünün yerine getirilmesi

Firmalar sermaye artışı yapmak zorunda kalmış olabilirler, bunun için ortakların yeterince kaynağı yoksa firmalar bunu kredi kullanarak yapabilirler. Ancak bu durum bilançoda görülür. Kredi kullanarak sermaye artışında bulunan firmaların bilançolarında ortaklardan alacak kalemi borç bakiye verir. Analistler de bunu genellikle özvarlıktan indirdikleri için analize uygun bilançoda özvarlık tekrar eski haline gelir.

(9) Firma satın almak için kredi isteme (Leverage buy out)

Firmalar bir başka firmayı satın almak istediklerinde ya kendi parasal imkânlarıyla ya da kredi kullanarak firmayı satın alırlar. Daha çok büyük ölçekli firmalarda rastlanan bir durumdur. Satın alınan firmanın yarattığı nakit akışları ile kredinin geri ödenmesi sağlanır.

(10) Finansman kaldıracından yararlanmak

Özvarlık kârlılığını artırmak için yapılan bir kredi kullanımudur. Firmanın finansmanda özvarlık yerine yabancı kaynak kullanarak daha az sermaye ile daha çok kâr elde etmesini ifade eder.

(11) Kâr planlaması

Firmanın kredi kullanarak ödeyeceği vergiyi düşürmesi operasyonudur.

Az görünen bir kredi kullanım türüdür. Burada firma ihtiyacı olmasa da kredi kullanır ve bu parayı ortaklardan alacaklar kaleminden dışarı çıkarır ve şahsi hesabında genellikle mevduat olarak değerlendirir. Özellikle de off shore hesaplar kullanılarak vergiden kaçınılır. Kullanılan kredinin faizi ise kurumlar vergisi matrahından indirildiği için daha az vergi ödenir, böylelikle firma sahibinin cebine giren para daha fazla olur. Tabii burada ortaklardan alacaklar kalemine Vergi Usul Kanunu (VUK) gereğince faiz tahakkuk ettirilmesi gerekir ve bu faiz tahakkuk ettirilirse kâr yaratılacağı için vergi çıkar. Ancak çoğu zaman firmalar krediyi ve ortaklardan alacaklar kalemini sene sonundan önce kapattıkları için sene sonu bilançolarında ortaklardan alacak kaleminde bakiye görünmesini önlerler. Bu durum ancak denetimlerde ortaya çıkabilir. İstatistiki olarak da denetimlerin oransal olarak oldukça düşük olduğu göz önüne alınırsa, bazı firmaların neden bu yönetime başvurduğu anlaşılabilir.

III. KREDİ ANALİZLERİNDE FİRMAYA İLİŞKİN GÖZ ÖNÜNDE TUTULACAK ETMENLER

1) Firmanın İş Hayatındaki Deneyimi

Firmanın ne kadar zamandır bu işi yaptığı kredi analizlerinde dikkate alınan bir konudur. Firmanın ne kadar eski olduğundan ziyade firma sahiplerinin ya da yöneticilerinin iş hayatındaki deneyimleri önemlidir. Ancak firmanın eskiliği işletme körlüklerine, ataletle yol açmaya başlamışsa o zaman da tersi bir durumla karşılaşabilir ve firmanın piyasadan pay kaybetmesi hatta batışına kadar geçen bir süreç de başlayabilir. Bu nedenle firmaları analiz ederken, piyasaları, rakiplerini ve ürünle ilgili gelişmeleri ne kadar iyi takip ettiklerini incelemek önemlidir.

2) Firmanın Boyutu ve Faaliyetinin Çeşitliliği

Firmanın boyutu ve büyüklüğü inceleme kriterleri açısından da önemlidir. Çok küçük firmalarda scoring yöntemleri ile analiz yapılırken firma büyüdükçe inceleme kriterleri farklılaşmaya başlar. Firmanın çalışma tarzı ve iş döngüsü daha fazla önem kazanır, daha kurumsal ve yüksek cirolu firmalarda mali tabloların Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) göre de incelenmesi gerekecektir.

Faaliyetlerindeki çeşitlilik firmanın aynı zamanda riskini de azaltan bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Tek bir faaliyet alanında çalışan firmalarda söz konusu faaliyete gelen yasal kısıtlamalar, rekabet gibi faktörler firmaların kâr marjlarının düşmesine neden olabilmektedir.

3) Rekabet Gücü Pazar Payı

Firmaların rekabet gücü oldukça önemlidir. Piyasada gerek ürün kalitesi gerekse de fiyat anlamında rekabet edemeyen firmaların ayakta kalması mümkün değildir. Bu nedenle firmalar kredi değerliliği açısından incelenirken rekabet güçlerinin ne olduğu ve piyasalardan nasıl etkilenebileceklerinin de analiz edilmesi gerekir.¹

¹Porter, E. Michael: (2015), *Rekabet Stratejisi*, s. 4.