



İÇİNDEKİLER

I) Mukaddime

II) Metodoloji

III) Anket İçeriği

IV) Genel Değerlendirme ve Teklifler

I) MUKADDİME

- Bu saha çalışması, Nisan-Mayıs 2019'da Mardin ilindeki/İlçelerindeki kamu ve özel nitelikli klasik ve katılım bankaları ile gerçekleştirilmiştir.
- Bu araştırma, Mardin İli/İlçeleri Odalarının/Borsalarının MAÜ ile ortak çalışması niteliğindedir.
- Çalışma, MAÜ İİBF İktisat Bölümü Öğretim Üyesi ve TOBB/TEPAV, Mardin İli/İlçeleri Oda/Borsa Akademik Danışmanı Doç. Dr. Mehmet Behzat Ekinci'nin koordinatörlüğünde İktisat Bölümü öğrencilerinin katkılarıyla yürütülmüştür.

II) METODOLOJİ

- Toplamda 10 banka şubesiyle görüşülmüştür.
- Saha çalışması, yüzyüze anket usulüyle gerçekleştirilmiştir.
- Ankette şu 4 (dört) ana soru klasik tarzda yöneltilmiştir:
 1. Mardin'de bankalar ile sanayiciler/iş insanları arasındaki ilişkiler hakkında neler düşünüyorsunuz, ilişkiler sağlam mıdır?
 2. Mardin'de bankalar ile sanayiciler/iş insanları arasında, varsa, ne tür sorunlar yaşanmaktadır?
 3. Kredi verirken ne tür bilgiler ve belgeler talep ediyorsunuz?
 4. Mardin'de en fazla kredi verdiğiniz sektörler/faaliyet alanları hangileridir?
- Verilen cevaplar harmanlanarak değerlendirmeye tâbi tutulmuştur. Dolayısıyla cevapların tamamı her banka için geçerli olmayabilir.
- Kapsamı sınırlı olduğundan, burada anketle ilgili çok derinliğine analizler yerine durum tespiti yapılarak genel değerlendirmelerde bulunulmuştur.

III) ANKET İÇERİĞİ

Söz konusu beş soruya verilen cevaplar harmanlanarak aşağıda sunulmaktadır:

1) Mardin'de bankalar ile sanayiciler/iş insanları arasındaki ilişkiler hakkında neler düşünüyorsunuz, ilişkiler sağlam mıdır?

- İlişkilerimiz genel olarak iyidir ve karşılıklı memnuniyet vardır.
- Müşterilerimizle karşılıklı güvene dayalı ticarî bir ilişkimiz vardır.
- Müşterilerimizle güzel ve sağlam bir ticarî ilişkimiz olup herhangi bir sıkıntımız yoktur.
- Müşterilerimiz ağırlıklı olarak Mardin Organize Sanayi Bölgesi'nde gıda (un, bulgur vs.) üreten ve karayolu taşımacılığı yapan firmalardan oluşmakta olup ilişkilerimiz sağlamdır.
- İlişkilerin sağlamlığı, müşterilerin bankaya bakış açısıyla ilgili olarak değişmektedir. Bazı müşterilerin bankaya bakışı, kredi almak ve krediyi aldıktan sonra şubeye uğramamak üzerine kurulmuştur. Bu da istikrarlı ilişkiyi engelleyen bir faktördür.
- Müşterilerimizle kredi ve mevduat ilişkimiz vardır. Kredi dönüşlerinde sorun yaşandığında ilişkilerde sarsılmalar meydana gelmektedir. Onun dışında herhangi bir sorunumuz yoktur.
- İlişkilerimiz genel olarak sağlamdır ama şu an içinde bulunduğumuz süreç dolayısıyla (vergiler/kısıtlamalar vs.) ülke genelinde yaşanan iktisadî durgunluk bizlere de yansımaktadır.



2) Mardin'de bankalar ile sanayiciler/iş insanları arasında, varsa, ne tür sorunlar yaşanmaktadır?

- Sanayicilerin/iş insanlarının bazen işlemlerinde profesyonel hareket etmeyişi dolayısıyla iş takiplerini zamanında yapamamaları, sorunlara yol açabilmektedir.
- Alınan bazı finansal kaynakların yatırım amacı dışında kullanılması (ahlakî tehlike durumu) söz konusu olabilmektedir.
- Bazı firmaların öz sermayeleri üstünde riske girme çabası, bilahare sıkıntılar yaşamalarına sebep olmaktadır.
- Alınan bazı krediler üretimden ziyade gayrimenkul vb. alımında kullanılabilir. Genelde kredi maliyeti/fiyatlaması hususunda sorunlar yaşanabilmekle beraber orta yol bulunabilmektedir. Dolayısıyla kökleşmiş bir sorunla karşılaşılmamaktadır.
- İhracatçı olup da mevcut iktisadî konjunktürde faaliyetlerini düzenli sürdürmeyen sanayicilerin/iş insanlarının kredi dönüşlerinde sorun yaşanabilmektedir.
- Ekonomide yaşanan genel durgunluktan kaynaklı olarak, firmalar zaman zaman kendi alacaklarını tahsil edememekte ve dolayısıyla kredi geri ödemelerini de geciktirebilmektedirler.
- Bazı firmaların yanlış yatırım kararları, kredi geri ödemelerinde sorun yaşamalarına yol açabilmektedir.
- Faiz oranlarının yüksekliği, bazen kredi geri ödemelerinde sıkıntılara sebep olabilmektedir.
- Özel ve kamu bankaları arasındaki faiz oranı farkı, bazen sorunlara yol açabilmektedir.

3) Kredi verirken ne tür bilgiler ve belgeler talep ediyorsunuz?

- Kişisel Öz Geçmiş,
- Gelir belgesi,
- Maaş bordrosu,
- Kimlik fotokopisi,
- SGK dökümü,
- İkametgâh Belgesi,
- Konut tapu fotokopisi,
- Firma ortaklarının gayri menkullerine ait tapu belgeleri,
- Kurumlar/Gelir Vergisi Beyannamesi,
- Geçici Vergi Beyannamesi,
- Firmanın son 3 yıla ait malî verileri,
- Detaylı Mizan,
- Bilanço,
- Faaliyet Belgesi,
- Araç listesi,
- Vergi Levhası,
- Ticaret Odası belgeleri,
- Ticaret Sicil Gazetesi,
- İhale kayıt belgeleri,
- İmza Sirküleri,
- Kapasite Raporu,
- C2 Belgesi,
- Çiftçiler için ÇKS (Çiftçi Kayıt Sistemi) kayıt bilgisi ve Çiftçilik Belgesi,
- Vergi ve SGK primi borç yazıları,
- Firma ve ortakları ile ilgili ekran istihbaratı,
- BDDK'dan kredi ve banka sicil bilgileri,
- Kredi talep amacı,
- Firma ziyareti ile elde edilen bilgiler/gözlemler.



4) Mardin'de en fazla kredi verdiğiniz sektörler/faaliyet alanları hangileridir?

- Gıda (un, bulgur vb.),
- Nakliye,
- Tarım (gübre, tohum, ekipman vs.),
- Hububat alımı-satımı,
- İnşaat,
- Akaryakıt,
- Otomotiv,
- Toptan gıda,
- Sağlık,
- Eğitim,
- Hırdavat,
- Hayvancılık,
- Bireysel (tüketici, taşıt, konut)

4) GENEL DEĞERLENDİRME

- Mardin bankalarının iş âlemi ile ilişkileri genel olarak sağlam bir temele ve güvene dayalı olarak yürütülmektedir.
- Mardin'de bankalar, birçok sektörle işbirliği gerçekleştirmektedir. Bununla beraber, Mardin Organize Sanayi Bölgesi, bankaların yoğun olarak faaliyet gerçekleştirdiği mekandır. Burada da ön plana çıkan sektörler gıda imalâtı ve nakliye hizmetleridir.
- Bankaların çoğunluğu, müşterilerle güzel ve sağlam bir ticarî ilişki olduğunu belirtmekle beraber bu ilişkilerin sağlamlığının, müşterilerinin bankaya bakış açısıyla ilgili olarak değişebildiğini dile getirmiştir. Nitekim, bazı müşterilerin bankaya bakışı, kredi almak ve krediyi aldıktan sonra şubeye uğramamak üzerine kurulduğundan, bu tarzın banka-müşteri arasında istikrarlı ilişkiyi engelleyen bir faktör olduğu ifade edilmektedir.
- Ankete katılan bankalardan bir kısmı, müşterilerle kredi geri dönüşlerinde sorun yaşadığında ilişkilerde sarsılmalar meydana gelebildiğini not etmiştir.
- Öte yandan, Türkiye ekonomisindeki mevcut iktisadî konjonktürün Mardin'de müşteri-iş âlemi ilişkilerine de negatif yansımaları olduğu belirtilmektedir. Bu kapsamda somut olarak belirtmek gerekirse, bankacılık sektöründe konan vergi, mevduat kısıtlamaları vb'nin söz konusu ilişkileri olumsuz etkilediği ifade edilmektedir.
- Mardin bankaları, sanayicilerin/iş insanlarının bazen işlemlerinde profesyonel hareket etmeyişi, karşılaşılan sorunların kaynaklarından biri olarak görmektedir.
- Bankalar, 'ahlakî tehlike' olgusuna da dikkat çekmekte ve alınan bazı finansal kaynakların yatırım amacı dışında kullanıldığını belirtmektedir. Dahası, bazı firmaların öz sermayelerinin üstünde riske girme çabasının, bilahare sıkıntılar yaşamalarına sebep olduğunu dile getirmektedirler. Ayrıca, alınan bazı kredilerin üretimden ziyade gayrimenkul vb. alımında kullanılabildiğine de değinmektedirler.
- Mardin'de bankalar ve iş âlemi arasında yaşanan sorunlardan biri kredilere ilişkin olup bunların bir kısmı şöyle sıralanabilir: 'Faiz oranlarının yüksekliği, Kredi maliyeti ve fiyatlaması hususunda anlaşmazlıklar, Kredi geri ödemelerinde gecikmeler, Yanlış yatırım kararları dolayısıyla ödeme sorunları, Genel ekonomideki durgunluktan kaynaklı alacak tahsillerinin zorluğu ve bunun kredi geri ödemelerine olumsuz yansımaları, Özel ve kamu bankaları arasındaki faiz oranı farkı.'