MARDİN İLİ VE İLÇELERİ BANKALARI PARA-KREDİ ARAŞTIRMA RAPORU

Doç. Dr. Mehmet Behzat Ekinci, MAÜ, İİBF, İktisat, Nisan-Mayıs 2018

İÇİNDEKİLER

I) Mukaddime
II) Metodoloji
III) Anket İçeriği
IV) Genel Değerlendirme ve Teklifler

I) MUKADDİME

- Bu saha çalışması, Nisan-Mayıs 2018'de Mardin İlindeki/İlçelerindeki klasik nitelikli kamu/özel bankalar ve katılım bankaları ile gerçekleştirilmiştir.
- Çalışma, Mardin Artuklu Üniversitesi (MAÜ) İİBF İktisat Bölümü Öğretim Üyesi ve TOBB/TEPAV, Mardin İli/İlçeleri Oda/Borsa Akademik Danışmanı Doç. Dr. Mehmet Behzat Ekinci'nin koordinasyonuyla İktisat Bölümü öğrencilerinin katkılarıyla yürütülmüştür.
- Bu araştırma, Mardin İli/İlçeleri Odalarının/Borsalarının MAÜ ile ortak çalışması niteliğindedir.

II) METODOLOJİ

- Toplamda 13 banka şubesiyle görüşülmüştür.
- Saha çalışması, yüzyüze anket usülüyle gerçekleştirilmiştir.
- Ankette şu 4 (dört) ana soru klasik tarzda yöneltilmiştir:
  1. Mardin'de bankalar ile sanayiciler/iş adamları arasındaki ilişkiler hakkında neler düşünüyorsunuz, ilişkiler sağlam mıdır?
  2. Mardin'de bankalar ile sanayiciler/iş adamları arasındaki, 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.
- Anket, kapsamı gereği sınırlı olduğundan 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 adamları arasındaki ilişkiler hakkında neler düşünüyorsunuz, ilişkiler sağlam mıdır?

- Mardin küçük bir şehir olması sebebiyle herkes birbirini tanıdığından ilişkiler iyidir. Sanayicilerin ağırlıklı olarak yerli olmasından dolayı ilişkiler güven içinde yürütülmektedir.
- Bankalar olarak her zaman sanayicilerin/iş adamlarının yanındayız ve elimizden geldiği kadar yardımcı olmaya çalışıyoruz.
- Müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutarak ilişkilerimizi karşılıklı güven içinde sürdürmekteyiz.
- Firmalar prosedürlerimizi bildiğinden, biz de onların taleplerini bildiğimizden, yani her iki taraf da net olduğundan sorun yaşanmamaktadır.
- İlişkilerin sağlam olduğu söylenebilir. Çünkü sanayicilerin/iş adamlarının işlerini büyütmesi, yeni yatırımlara girişebilmesi veya nakit döngüsünü sağlayabilmesi için bankalarla sağlam bir ilişki kurması gerekmektedir. Bankaların da müşterilerini ellerinde tutmaları icap etmektedir.
- Mardin, aktif bir sınaî yapıya sahip olmasına rağmen ilişkiler net bir sağlamlık içermemektedir. Bankalar, özellikle Organize Sanayi Bölgesi (OSB) firmaları ile iç-dış kaynaklı riskler dolayısıyla sağlam ilişkiler kurmakta zorlanmaktadır.
- Hâlihazırda kredi ve mevduat ağırlıklı ilişkiler kurulmaktadır. Fakat faaliyetlerde meydana gelen duraklamalar veya sonlandırmalar dolayısıyla ilişkilerde kopukluklar meydana gelebilmektedir.

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

- Sanayiciler/iş adamları ile yaşanan sorunlar, genel ekonomik konjonktürle yakın ilişkili olup burada meydana gelen gelişmelere göre şekillenmektedir.
- Ekonomik faaliyetlerde yaşanan duraklamalar/gerilemeler dolayısıyla kredilerin tahsil sorunu yaşanmaktadır.
- Nadiren sorun yaşanmakta olup bunlar da daha ziyade faiz oranları ve işlem masrafları ile ilgilidir. Zira, faizlerde meydana gelen artışlar, sağlanan hizmetlerin fiyatını da (maliyetini) artırmaktadır.
- İş âleminde genel olarak aile işletmeleri mevcut olduğundan, bankalarla ilişkilerde yönetime dair sorunlar yaşanabilmektedir.
- Suriye ve Irak ile ticarî ilişkide bulunan firmalar, meydana gelen ticarî/siyasî risk durumunda kredi ödemelerini geciktirebilmektedir.
- Son üç yıla dayanan en büyük sıkıntı, firmaların %90'ının benzer sektörde (gıda) olup ağırlıklı olarak aynı ülkeye (Irak) ihracat gerçekleştirmesiyle ilgilidir. Nitekim, ticaretin çeşitli faktörler dolayısıyla gerçekleşmemesi durumunda verilen kredilerin geri dönüşünde sıkıntılar oluşmaktadır.
- OSB firmaları teminat sorunu yaşamaktadır. Talep edilen kredi meblağı ile sunulan teminat (menkul-gayri menkul) miktarı arasındaki uyuşmazlık, bu sorunların temel sebebidir.
- Bankaların sorunlarından bir tanesi, rekabetçi piyasada kredi temininin, sanayicilerin piyasa hakkında yeterli bilgiye sahip olması dolayısıyla, ancak düşük kârlarla gerçekleştirilmesinden kaynaklanmaktadır. Sanayici/iş adamı açısından olumlu olan bu durum, krediyi veren kurum olarak bankalar açısından olumsuz bir nitelik arz etmektedir.
- Firmalar, sağlanan kamu teşviklerini yeterli bulmamakta ve gerekli prosedürlerin de zorlayıcı olduğunu dile getirmektedir.
- Kredi temini için gerekli belgelerin tam olarak sunulmasında sorunlar yaşanmaktadır.
- Sanayiciler/iş adamları, bazen işlemlerinin hızlı yapılması konusunda aceleci davranabilmekte bu da ilişkileri sekteye uğratabilmektedir.

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

- Kredinin kullanım amacı hakkında bilgi,
- Fizikî ziyaretlerle müşterinin durumu ile ilgili bilgiler,
- Piyasa istihbaratı ile kişisel/ticarî ahlâk, personelle ilişki tarzı vb. hususlarda bilgiler,
- Ekran istihbaratı yoluyla malî veriler (öz kaynak, ciro, sabit varlıklar, banka borçları vs.),
- Mal varlığına ilişkin bilgiler (ilaveten aile desteği sorgulaması),
- Hukukî durum bilgileri,
- Ticaret Odası belgeleri,
- Sanayi sicil belgesi,
- Gerekli izin ve ruhsat belgeleri,
- İşyeri sigorta poliçesi,
- SGK primi ve vergi borcu olmadığına dair belgeler,
- Ortaklara ve şirkete ait tapu fotokopileri,
- Yetki belgesi ve imza sirküleri,
- Kapasite kullanım raporu,
- Şirket ortaklarının kimlik fotokopileri,
- Kurumlar vergisi beyannamesi,
- Vergi levhası,
- Menkul-gayri menkul teminatlar,
- Kira kontratı,
- Bilanço,
- Mizan,
- Araç ruhsatı,
- Çiftçilik belgesi.

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

- İnşaat,
- Nakliye,
- Lojistik,
- Tarım (gübre, tohum, ekipman vs.),
- Gıda (un, bulgur, makarna, irmik vb.),
- Otomotiv,
- PVC,
- Toptan ticaret,
- Hububat ticareti,
- Petrol istasyonu.

4) GENEL DEĞERLENDİRME

- Mardin'de bankalar, sanayicilerin/iş adamlarının kıymetinin farkında olup imkânlar dahilinde onlara yardımcı olma hususunda iyi niyet sahibidir.
- Mardin, nispeten küçük olmasından dolayı, iş hayatında herkesin birbirini tanıdığı bir şehir olup bu da bankalarla ilişkiler açısından olumlu bir duruma işaret etmektedir. Nitekim iş hayatında yer alabilmek için gerekli olan güven şartı, bankalarla ilişkilerde de ön plana çıkmakta ve işlemlerin önemli ölçüde güven içinde gerçekleştirilmesine imkân sağlamaktadır.
- Bununla beraber, sanayiciler/iş adamları ile yaşanan sorunlar, genel ekonomik konjonktürle yakın ilişkili olduğundan, burada meydana gelen inişler/çıkışlar, ilişkilerin seyrinde de etkili olmaktadır. Nitekim, bazen iç kaynaklı riskler dolayısıyla sağlam ilişkiler kurmakta zorlanılabilmektedir. Bu çerçevede, ekonomik faaliyetlerde yaşanan duraklamalar/gerilemeler dolayısıyla kredilerin tahsil sorunu yaşanabilmektedir.
- Özel olarak incelendiğinde; faizlerde meydana gelen artışlar, sağlanan hizmetlerin fiyatını da (maliyetini) artırmaktadır.
- Öte yandan, firmaların bazen aceleci tavırları ve gerekli bilgilerin/belgelerin temininde gösterdikleri bazı reaksiyonlar, işlemlerde gecikmelere/kopukluklara yol açabilmektedir.
- Talep edilen kredi meblağı ile sunulan teminat (menkul-gayri menkul) miktarı arasındaki uyuşmazlık da yaşanan diğer bir sorundur.
- Sanayicilerin/iş adamlarının bankalarla yaşadıkları sorunların temel sebeplerinden biri de dış kaynaklıdır. Nitekim, Suriye ve Irak ile ticarî ilişkide bulunan firmalar, meydana gelen ticarî/siyasi risk durumunda kredi ödemelerini geciktirebilmektedir.
- Mardin'de iş âleminin hemen tamamı bankalar ile ilişkidedir. Nitekim; inşaat, nakliye, lojistik, tarım, gıda ve hububat ticareti başta olmak üzere bütün sektörler/faaliyet alanları bankaların sunduğu hizmetlerden istifade etmektedir.
- Genel olarak değerlendirildiğinde, birtakım kişisel, kurumsal ve teknik sorunlara rağmen, Mardin'de bankalarla sanayiciler/iş adamları arasındaki ilişkiler önemli ölçüde sürdürülmektedir.
- Dikkat çeken önemli hususlardan biri, firmaların kredi talep sürecinde bankalarca yapılan istihbarat faaliyetiyle ilgilidir. Bu çerçevede bankalar; kredi talep eden firmaların, birçok verisi yanında kişisel/ticarî ahlâkını, personelle ilişki tarzını vb. hususları göz önünde bulundurduğundan, sanayicilerin ve iş adamlarının bunlara dikkat etmesinde fayda vardır. Aslında, bankaların bu konuda gösterdiği/göstereceği hassasiyetin iş âleminin de sağlam temeller üzerine inşa edilmesine katkı sağladığı ortaya çıkmaktadır ki bu da bankaların piyasaya dolaylı bir katkısı olarak değerlendirilebilir.