**İSTİHBARAT**

**Ele Alınan Konular**

İstihbarat

İstihbaratın Amacı

İstihbaratın Kapsamı

Şahsi Durumla İlgili

Mali Durumla İlgili

Ekonomik Durumu İle İlgili

İstihbarat Konusunda Genel Bilgiler

İstihbarat Sürecinde Elde Edilmesi Gereken Bilgiler

Kredinin Miktarı Ve Amacı

Geri Ödeme Kaynakları

Firma Verileri

İstihbaratın Prensipleri

Gizlilik

Tarafsızlık

Süreklilik

İstihbarat Kaynakları

Resmi Kaynakları

Yarı Resmi Kaynaklar

Diğer Özel Kaynaklar

İstihbaratı Yapanların Dikkat Edeceği Hususlar

Ünite asıl olarak, İstihbarat ve aşamaları, uygulaması ve unsurlarını kavratmayı amaçlamaktadır.

Ayrıca, bu ünite, İstihbarat aşamasında yapılması gerekenlerin anlatımını içermektedir.

İstihbaratın nasıl ve ne şekilde yapılacağı nelere dikkat edileceği ve sadece rakamlarla işletmelerin değerlendirilmemesi gerektiğini kavramış olacaksınız.

Ayrıca, iş hayatında, çalışılan birim, kurum bazında, bu tür işlemler hakkında bilgi sahibi olunması nedeni ile çalışma hayatında donanımlı olmuş olacaksınız.

**İSTİHBARAT**

Kredi isteğinde bulunan veya müşteri olabilecek firmaların ticari, mali ve şahsi durumu ile borç ödeme gücünü belirlemek amacıyla çeşitli ve inanılır kaynaklardan bilgi toplama ve bu bilgileri belirli bir sistem dahilin de değerlendirme işlemidir.

**İSTİHBARATIN** **AMACI**

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

**İSTİHBARATIN KAPSAMI**

**ŞAHSİ DURUMLA İLGİLİ**

* Kredi isteyen gerçek ve tüzel kişilerin tanımı
* Firmanın tanıtımı özlük bilgiler, organizasyon
* Ortak ve yöneticilerin konumu, bilgi beceri ve çevre ilişkileri etkinlikleri
* Diğer kuruluşların tanıtımı

**MALİ DURUMLA İLGİLİ**

(Öz varlık Yeterliliği, gelir yaratma kapasitesi)

**Mali Bünye Yeterliliği**

* Çalışma sermayesi
* Likidite durumu
* Aktiflerin etkin kullanımı
* Borçluluğu aşırımı
* Öz varlık yeterlimi

**Faaliyetlerin Yeterliliği**

* Satış ile sermaye
* Stok dönme çabukluğu
* Alacaklıların yaşı ve ortalama tahsil süresi

**İşletmenin Karlılığı**

* Karın oluşumu
* Karın öz sermaye ve toplam sermaye ve ciro oranı
* Sektör ortalamasına göre durumu

**EKONOMİK DURUMU İLE İLGİLİ**

Firmanın dışında oluşan ancak onların gelir yaratma ve borç ödeme güçlerini etkileyen hususlar:

* Konjoktürel dalgalanmalar, (Büyüme, durgunluk)
* Endüstri kolundaki değişmeler
	1. Teknolojik
	2. Talep değişmesi
	3. Dağılım kanalları
	4. Piyasa rekabeti
	5. Yeni firmalar

**İstihbarat Konusunda Genel Bilgiler**

İstihbarat; kredi talebinde bulunan veya müşteri olabilecek firmaların ticari, mali ve şahsi durumu ile borç ödeme gücünü belirlemek amacıyla çeşitli ve inanılır kaynaklardan bilgi toplama ve bilgileri belirli bir sistem dahilin de değerleme ve sürekliliğini sağlama işlemidir.

Kredi = Risk olduğundan kredi verilecek müşteriyi ve sektörü yakından tanımak, ekonominin genel durumunu dikkate alarak, banka olanakları dahilin de risk unsurunun en düşük düzeye indirilmesi istihbaratın en önemli amacıdır.

**İstihbarat Sürecinde Elde Edilmesi Gereken Bilgiler**

1. Kredinin miktarı ve amacı
2. Geri ödeme kaynakları
3. Firma verileri
4. Finansal veriler
5. Güvenilirlik

**A- Kredinin Miktarı ve Amacı**

1. Müşterinin talep ettiği kredi miktarı nedir?
2. Müşteri krediyi ne süreyle talep etmektedir?
3. Krediyi ne amaçla istemektedir?
4. Finansman gereksinimini ortaya çıkaran neden nedir? (büyüme, yatırım, mevsimlik ihtiyaç, kontrolün kaybı v.b)
5. Kredi ortaya çıkan finansman ihtiyacının karşılanmasına uygun olarak talep edilmektedir.

**B- Geri Ödeme Kaynakları**

1. Müşteri geri ödeme kaynaklarını nasıl belirlemektedir? (Kar, nakit fazlası, cari varlıkların nakte dönüşmesi ve diğer.)
2. Müşteriye mevcut durumunda fon sağlayan kaynaklar nelerdir? (Bankalar, satıcılar, alıcılar, ortaklar v.b.)
3. Müşterinin başka ne tür geri ödeme kaynakları mevcuttur? (Dönen varlık satışı, iştirak ve bağlı ortaklık satışı veya diğer.)
4. Sermaye artımı veya uzun vadeli borçlanma imkanı var mıdır?
5. Firma ortakları firmaya fon sağlama imkanına sahip midir?
6. Müşteriye mal temin eden önemli satıcı kimlerdir? Veya neden?
7. Satıcılar ile ilişkiler nasıldır, iskonto söz konusu mudur, ödeme şekilleri nasıldır?

**C- Firma Verileri**

 **\*Pazara Yönelik**

1. Firma üretici, toptancı, perakendeci veya hizmet türü bir firmamıdır?
2. Firmanın ürünleri veya sattığı hizmetler nelerdir? Yangın markası var mıdır?
3. Firmanın müşterileri kimlerdir? İlişkiler nasıldır, iskonto ve ödeme şekilleri nasıldır? Ön finansman katkısı var mıdır?
4. Firmanın sektör içindeki durumu nedir?
5. Firmanın sattığı mal veya hizmet ne tür bir ihtiyacı karşılamaktadır? (Kullanım alanı, ikame mallarının olup olmadığı v.b)
6. Firmanın ürettiği veya sattığı mallara olan talep ne durumdadır, istikrarlımıdır?
7. Firmanın rakipleri kimlerdir, fiyat oluşumunda firmanın ve/veya rakiplerin fiyat belirleme gücü var mıdır?
8. Pazarın mevsimsel özelliği var mıdır? Pazar sürekli büyüme göstermekte midir?
9. Firmanın ürününün ve sektörün ömrü hangi aşamadadır?

**\*Pazarlama Stratejileri**

1. Firmanın pazarlama stratejisi nedir?
2. Satışı etkileyen ürün özellikleri nelerdir? Ürün tipi, teknoloji, ürünün kendine has özellikleri, gider tasarrufu sağlayan nitelikleri var mıdır?
3. Satılan malın fiyatının satın alma kararına etkisi nedir?
4. Üretilen mal kalitesinin satışlara etkisi nedir?
5. Dağıtım kanalları nedir? Özellikleri nelerdir?
6. Reklam yapmakta mıdır? Rekabet ve satış üzerindeki etkileri nedir?

**\*Üretimin Özellikleri**

1. En önemli girdiler nelerdir?
2. Hammadde güvenilir kaynaklardan mı sağlıyor?
3. Hammadde ve girdilerim temininde zorluk var mıdır? Ödeme şekli nasıldır? Kaç kuruluştan hangi sıklıkta sağlanıyor?
4. İş gücü, enerji kaynakları yeterlimidir?
5. Üretim olanakları yeterlimidir? Makine ve teçhizatın yapı kapasitesi nedir? Teknoloji değişimi hızlımıdır?
6. Mevcut kapasite yeterlimidir? Teorik kapasite, 2 veya 3 yıllık üretim ve satış miktar nedir?

**\*Finansal Veriler**

1. Geçmiş yıllara ait veriler kolaylıkla elde edilebiliyor mu?
2. Cari yıla ait ara tablolar elde edilebiliyor mu?
3. Finansal tablolar bağımız bir denetim kuruluşu tarafından denetleniyor mu?
4. Satışlarda müşterilere vade tanınıyor mu? Tahsilat politikası nedir?
5. Müşterilerde önemli yoğunlaşmalar var mıdır? Müşteri sayısı?
6. Şüpheli, takipte ve batak alacak var mıdır? Düzeyi nedir?
7. Stokların durumu nedir? Hangi stok değerleme yöntemi ne zamandır kullanılmaktadır?
8. Satışlardaki trend nedir? Gelecekteki pazarlama planları nedir?
9. Maliyet artışlarını satış fiyatlarına yansıtabiliyor mu? Hangi sıklıkta?
10. Elde edilen karlar ne ölçüde bünyede bırakılıyor?
11. Firma proforma tablolar ve nakit bütçeleri hazırlar mı?
12. Ortaklar firmadan maaş ve ikramiye adı altında para çekiyor mu?

**\*Güvenilirlik**

**-İşletmenin Geçmişi**

1. Firma kaç yıldır faaliyet göstermektedir?
2. Firmanın hukuki şekli, ünvanı ve adresi nedir?
3. Firmanın ortakları ve/veya sahipleri kimlerdir?
4. Yöneticiler ve ortaklar farklı kişiler midir?
5. Firmanın geçmişteki başarıları veya başarısızlıkları nedir?

**-Personel ve Yönetim**

1. Firma kaç personel istihdam etmektedir? (idari-işçi-teknik)
2. Firma ortakları yönetimle ne derece iç içedir?
3. Yöneticiler kimdir? Eğitimleri ve deneyimleri nedir?
4. Özel görev ve sorumlulukları nelerdir?
5. Yöneticilerin sektör hakkındaki bilgileri?

**-Banka İlişkileri**

1- Firma hangi bankalarla, hangi şartlarla çalışmaktadır?

2- Çalışılan bankaların değiştirilme nedenleri nedir?

3- Firmanın ve ortaklarının mevduat yapma kapasitesi nedir?

4- Firma halihazırda ne kadar borçludur? Kar riski var mıdır?

**-Organizasyondaki Özellikler**

1. İç denetim mekanizmalarının varlığı,
2. İyi tanımlanmış ve yapılandırılmış bir organizasyon varlığı,
3. Muhasebe sistemi, raporlama organizasyonunun varlığı,