

YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

87462

İŞLETMELERDE ALACAK YÖNETİMİ

81462

Metalurji Müh. Birol KAYNAR

S.B.E. İşletme Anabilim Dalında
Hazırlanan

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Salih DURER

İSTANBUL, 1999

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM BAKANLIĞI
DOKÜMANİSTASYON

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa No</u>
ŞEKİL LİSTESİ.....	vii
TABLO LİSTESİ.....	viii
ÖZET.....	x
SUMMARY.....	xi
GİRİŞ.....	1
1. İŞLETMELERDE ALACAK VE ALACAK YÖNETİMİ KAVRAMLARI.....	3
1.1 İşletmelerde Alacak Kavramı.....	3
1.1.1. Kısa Vadeli Alacaklar.....	5
1.1.1.1 Ticari Alacaklar.....	5
1.1.1.2 Diğer Alacaklar.....	6
1.1.2. Uzun Vadeli Alacaklar.....	7
1.1.2.1. Ticari Alacaklar.....	7
1.1.2.2. Diğer Alacaklar.....	8
1.1.3. Şüpheli ve Değersiz Alacaklar.....	8
1.2 Alacakların Çalışma Sermayesi İçindeki Önemi.....	9
1.3 İşletmelerde Alacak Yönetimi.....	10
1.3.1. Alacak Yönetiminin Amaçları.....	12
1.3.2. İşletmelerde Alacaklara Yapılan Yatırımı Etkileyen Faktörler.....	13
1.3.2.1. Satış Hacmi ve Mevsimlik Değişiklikler.....	13
1.3.2.2. Satılan Mal ve Hizmetin Özelliği.....	14
1.3.2.3. İşletmenin Büyüklüğü.....	14
1.3.2.4. Ekonomik Konjonktür.....	15
1.3.2.5 Kredili Satış Şartları ve Politikası.....	15
1.3.2.6 Alacak Tahsilinde Etkinlik ve Tahsilat Politikası.....	16
1.3.2.7. Alacak Senetlerinin Kullanılma Derecesi.....	16
1.3.2.8. Fabrika İşletmeciliği ve Büro Hizmetlerinde Sağlanan Etkinlik.....	17
2. ALACAKLARIN YÖNETİM SÜRECİ.....	18
2.1. Kredi Politikası.....	19
2.1.1. Ticari Kredilerin Maliyetleri.....	23
2.1.1.1. Ticari Krediyeye Ayrılan Sermayenin Maliyeti.....	23
2.1.1.2. Ödemelerin Gecikmesinden Doğan Maliyetler.....	24
2.1.1.3. Ödenmeyen Hesapların Maliyeti.....	24
2.1.1.4. Yönetim Maliyetleri.....	24
2.1.2. İşletmelerde Kredi Fonksiyonunun Yeri.....	25
2.1.2.1. Satış ve Pazarlama Bölümüne Bağlı Kredi Bölümü.....	25
2.1.2.2. Finans Bölümüne Bağlı Kredi Bölümü.....	26
2.1.2.3. Muhasebe Bölümüne Bağlı Kredi Bölümü.....	27
2.1.2.4. Bağımsız Bir Bölüm Olarak Kredi Bölümü.....	27
2.1.3 Kredi Standartları.....	28
2.1.4. Müşterilerin Kredi Değerliğinin Analizi.....	31
2.1.4.1. Müşteri Hakkındaki Bilgi Kaynakları.....	31
2.1.4.1.1. Firmayla Olan Geçmişteki İş İlişkileri.....	32
2.1.4.1.2. Müşterinin Mali Tabloları.....	33

2.1.4.1.3. Bankalardan Alınan Bilgiler	34
2.1.4.1.4. Ticari Referanslar	35
2.1.4.1.5. Satış Servisinin Müşteri Hakkındaki Bilgi ve Görüşü	35
2.1.4.1.6. Kredi Reyting Acentaları	35
2.1.4.1.7. Tapu ve Vergi Kayıtları	36
2.1.4.1.8. Müşterinin İşyerinde Yapılan İnceleme	37
2.1.4.1.9. Ticaret Sicili Kayıtları	37
2.1.4.1.10. Diğer Kaynaklar	38
2.1.4.2. Müşterilerin Kredi Riskinin Göstergeleri	38
2.1.4.2.1. Karakter	39
2.1.4.2.2. Kapasite	40
2.1.4.2.3. Kapital (Sermaye)	40
2.1.4.2.4. Koşullar	41
2.1.4.2.5. Karşılık	41
2.1.4.3. Kredi Açma Kararı Verilmesi	42
2.1.4.3.1. Aşamalı Kredi Analizi	42
2.1.4.3.2. Puanlama Yöntemi	44
2.1.4.3.3. Çoklu Diskriminant Analiz	46
2.1.4.3.4. Soldowski Modeli	48
2.1.4.4. Müşterilere Tanınacak Kredi Limitleri	49
2.1.5. Kredi Koşulları (Satış Şartları)	53
2.1.5.1. Kredi Koşullarını Etkileyen Faktörler	56
2.1.5.2. Kredi Vadesi (Süresi)	58
2.1.5.3. Nakit İskontosu	64
2.1.6. Kredili Satış Belgeleri	67
2.1.6.1. Kambiyo Senetleri	67
2.1.6.1.1. Poliçe	68
2.1.6.1.2. Bono	70
2.1.6.1.3. Çek	71
2.1.6.2. Kredili Satışta Kullanılan Teminatlar	72
2.1.6.2.1. Kefalet	73
2.1.6.2.2. İpotek	73
2.1.6.2.3. Teminat Mektupları	74
2.2. Alacak Tahsil Politikası	74
2.2.1. Kişisel Ziyaretler	79
2.2.2. Kredi Tahsilinde Telefon Görüşmesi	79
2.2.3. Kredi Tahsiline İlişkin Mektuplar	80
2.2.4. Yasal İşlem	80
2.3. Kredili İşlemlerle İlgili Politikaların Gözden Geçirilmesi	81
2.3.1. Değişim Analizi	84
2.3.1.1. Kredi Süresinin Uzatılması	87
2.3.1.2. Kredi Süresinin Kısaltılması	89
2.3.1.3. İskonto Politikasındaki Değişiklik	90
2.4. Alacak Hesaplarının Kontrolü	91
2.4.1. Ortalama Tahsil Süresi	92
2.4.2. Alacakların Yaşlandırılması	94
2.4.3. Mali Tablo Oranları Yardımıyla Alacakların İzlenmesi	97

2.4.4. Şüpheli Alacakların Ayıklanması (Belirlenmesi)	99
2.5. Enflasyon ve Alacak Yöntemi	101
2.5.1. Enflasyon Kavramı.....	101
2.5.2. Enflasyonun İşletmelerin Mali Tabloları Üzerindeki Etkileri.....	102
2.5.2.1. Enflasyonun İşletmelerin Bilançoları Üzerindeki Etkileri.....	103
2.5.2.2. Enflasyonun İşletmelerin Gelir Tablosu Üzerindeki Etkileri....	104
2.5.3. Enflasyonist Ortamda Alacak Yönetiminde Etkinlik Sağlamak.....	104
2.6. Markov Zincirlerinin Alacakların Yönetimindeki Rolü.....	105
3. ULUSLARARASI TİCARİ ALACAKLAR.....	107
3.1. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri	108
3.1.1. Peşin Ödeme.....	108
3.1.2. Açık Hesap	109
3.1.3. Konsinye Satış	110
3.1.4. Vesaik Mukabili Ödeme.....	111
3.1.5. Kabul Kredili Ödeme	112
3.1.6. Akreditif.....	113
3.1.6.1. Akreditif Çeşitleri.....	116
3.1.6.1.1. Kabilirücu (Dönülebilir) Akreditif (Revocable Letter of Credit).....	116
3.1.6.1.2. Gayrıkabilirücu (Dönülemez) Akreditif (Irrevocable L/C).....	117
3.1.6.1.3. Teyitli/Teyitsiz Akreditifler (Confirmed / Unconfirmed L/C).....	117
3.1.6.1.4. Döner Akreditifler (Revolving L/C).....	118
3.1.6.1.5. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)	119
3.1.6.1.6. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C)	119
3.1.6.1.7. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C).....	120
3.1.6.1.8. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)	120
3.1.6.1.9. Ödeme Şekillerine Göre Akreditifler.....	121
3.2. Dış Ticarete Kullanılan Başlıca Belgeler.....	122
3.2.1. Ticari Belgeler	122
3.2.2. Sevk Belgeleri	124
3.2.3. Sigorta Belgeleri.....	126
3.2.4. Diğer İhracat Belgeleri.....	127
3.3. İhracat Kredi Sigortası.....	129
3.3.1. İhracat Kredi Sigortasında Türkiye Uygulaması.....	132
3.3.1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı	133
3.3.1.1.1. Programın İşleyişi.....	133
3.3.1.1.2. Yıllar İtibariyle Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortasının Gelişimi.....	135
3.3.1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası.....	136
3.3.1.3. Türk Eximbank'ta Enformasyon Faaliyetleri.....	137
3.4. Uluslararası Ticarete Karşılaşılan Riskler	138
3.4.1. Döviz Kuru Riski.....	138
3.4.2. Transfer Riski	139
3.4.3. Uzaklık Faktörü.....	140

3.4.4. Kültürel ve İş Uygulama Farklılıkları.....	140
3.4.5. Ticari Risk.....	141
4. ALACAK YÖNTEMİNDE ETKİNLİK SAĞLAYICI YÖNTEMLER	142
4.1. Factoring.....	143
4.1.1. Factoring İşleminin Fonksiyonları.....	145
4.1.1.1. Finansman (Kredi) Fonksiyonu.....	146
4.1.1.2. Hizmet Fonksiyonu.....	146
4.1.1.3. Teminat Fonksiyonu.....	147
4.1.2. Factoring İşleminin Türleri.....	148
4.1.3. Factoring Tekniğinin İşleyişi.....	150
4.1.3.1. Yurt İçi Factoring'ın İşleyişi.....	150
4.1.3.2. Uluslararası Factoring İşleyişi.....	152
4.1.4. Türkiye'de Factoring Şirketleriyle İlgili Yasal Düzenlemeler ve Gelişimi.....	153
4.1.5. Factoring'ın İşletmelere Sağladığı Faydalar.....	153
4.1.6. Factoring İşlemlerinin Maliyetleri.....	155
4.2. Forfaiting.....	155
4.2.1. Forfaiting'ın İşleyişi.....	157
4.2.2. Forfaiting'te Kullanılan Değerli Kağıtlar.....	159
4.2.3. Forfaiting İşleminin Kapsamı İçindeki Riskler.....	160
4.2.4. Forfaiting'ın Yararları.....	161
4.2.5. Forfaiting İşleminde Maliyetler.....	161
4.2.5.1. Forfaiting İşleminin İthalatçıya Maliyeti.....	162
4.2.5.2. Forfaiting İşleminin İhracatçıya Maliyeti.....	162
4.2.6. Forfaiting İşleminde Faiz ve İskonto Hesaplamaları.....	163
4.2.6.1. Faiz Hesaplamaları.....	164
4.2.6.2. Forfaiting'te İskonto Hesaplamaları.....	166
4.2.7. Forfaiting Tekniğinin Alternatif Finansman Teknikleri ile Karşılaştırılması.....	168
4.2.7.1. Forfaiting ve Factoring.....	168
4.2.7.2. Forfaiting ve Senet Karşılığı Kredi.....	169
4.3 Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK).....	170
4.3.1. Varlığa Dayalı Menkul Kıymet Türleri.....	171
4.3.1.1. Ödeme Aktarmalı Menkul Kıymetler (Pass Through Securities).....	171
4.3.1.2. Varlığa Dayalı Tahviller (Asset Backed Bonds).....	171
4.3.1.3. Nakit Akımlı Tahviller (Pay Through).....	172
4.3.2. VDMK İhracının Yararları.....	172
4.3.3. Menkul Kıymetleştirme Süreci.....	173
4.3.4. Ülkemizde Varlığa Dayalı Menkul Kıymet Uygulaması.....	174
4.4. Finansman Şirketleri.....	177
4.4.1. Finansman Şirketlerinin Genel Esasları.....	177
4.4.2. Türkiye'deki İlk Finansman Şirketi : Koçfinans A.Ş.	179
4.5. Ticari Kredi Sigortası.....	183
4.5.1. Türk Ticaret Kanunu'nda Kredi Sigortasına İlişkin Hükümler.....	183

5. UYGULAMA.....	186
5.1. Araştırmanın Amacı.....	186
5.2. Araştırmanın Kapsamı ve Örnek Yapısı.....	186
5.3. Örneklenme Yöntemi ve Veri Toplama Yöntemi.....	186
5.4. Anket Verilerinin Değerlendirilmesi	187
5.4.1. Bazı Anket Sorularının Sektörel Bazda Değerlendirilmesi.....	202
SONUÇ.....	206
YARARLANILAN KAYNAKLAR.....	211
EK 1.....	219
ÖZGEÇMİŞ.....	223



ŞEKİL LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Şekil 1. Kredinin Çalışma Biçimi	21
Şekil 2. Kredi Politikası ve Maliyetler.....	22
Şekil 3. Reddedilen Hesap Kalitesinin, Satışlar, Ortalama Tahsil Süresi, Şüpheli Alacak Kayıpları Ve Kararla İlişkisi.....	30
Şekil 4. Aşamalı Kredi Analizi.....	43
Şekil 5. Poliçe Örneği	69
Şekil 6. Bono Örneği	70
Şekil 7. Çek Örneği.....	72
Şekil 8. Tahsilat Masrafları ve Şüpheli Alacak Kayıpları Arasındaki İlişki.	76
Şekil 9. Yurtiçi Tam Servis Factoring İşleyişi	151
Şekil 10. Forfaiting İşlemi	158
Şekil 11. Firmaların Kredili Satış Yapma Durumunun % Dağılımı.....	188
Şekil 12. Kredili Satışların Toplam Satışlar İçindeki Ağırlığının Dağılımı	191
Şekil 13. Kredili Satışlarda Alınan Peşinat Oranı ve Yüzde Dağılımı	192
Şekil 14. Kredili Satışlarda Ortalama Vade Yapısı ve Dağılımı.....	192
Şekil 15. Kredili Satış Yapan Firmalarda Şüpheli Alacakların Toplam Kredili Satışları İçindeki Düzeyi.....	199

TABLO LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo I.	Alacakların Tek Düzen Hesap Planına Göre Bölümlenmesi 4
Tablo II.	İkon Şirketi'nin Kredi Puanlama Tablosu..... 45
Tablo III.	Kredi Risk Sınıflaması 46
Tablo IV.	Kredi Vadesindeki Artışın Kâr Üzerinde Beklenen Etkileri 58
Tablo V.	Kredi Vadesi ve Kârlılık 61
Tablo VI.	Kredi Politikasındaki Değişiklik Önerileri 62
Tablo VII.	Kredi Vadesi - Şüpheli Alacaklar - Kârlılık..... 63
Tablo VIII.	Nakit iskontosunun Kâra Etkisi 65
Tablo IX.	Tahsil Politikası Analizi..... 77
Tablo X.	Ödemelerde Gecikme Olduğunda Takip Edilecek Faaliyetler (net 30 şartlarında)..... 78
Tablo XI.	Monro Şirketinin Kredi Politikasındaki Değişikliğin Analizi (Milyon TL)..... 83
Tablo XII.	Global Şirketi'nin Ortalama Tahsil Süresi..... 94
Tablo XIII.	Alacakların Yaşlandırılması..... 95
Tablo XIV.	Alacakların Yaş Çizelgesi 96
Tablo XV.	Yıllar İtibariyle Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı (Milyon ABD Doları) 135
Tablo XVI.	Taksitle Ödemede Azalan Bakiye Üzerinden Faiz Hesabı..... 166
Tablo XVII.	Forfaiting'te İskonto Örneği..... 168
Tablo XVIII.	Koçfinans A.Ş.'nin 1995 Yılı Sonu İtibariyle Açmış Olduğu Kredilerin Dağılımı..... 182
Tablo XIX.	Koçfinans A.Ş.'nin 1996 Yılı İtibariyle Açmış Olduğu Kredilerin Dağılımı..... 182
Tablo XX.	Ankete Katılan Firmaların Faaliyette Buldukları Sanayi Koluna Göre Dağılımları..... 188
Tablo XXI .	Kredili Satış Yapan Firmaların Müşteri Gruplarının Bu Firmaların Kredili Satışları İçindeki Paylarının % Dağılımı..... 189
Tablo XXII.	Firmalarda Kredili Satışlardan Sorumlu Yöneticiler ve Dağılımı..... 190
Tablo XXIII.	Kredili Satışlarda Tercih Edilen Teminat Türlerinin Önem Derecelerine Göre Dağılımı..... 193
Tablo XXIV.	Kredili Satışlarda Tercih Edilen Ödeme Araçlarının Önem Derecelerine Göre Dağılımı..... 194

Tablo XXV.	Alacakların Finansmanında Başvurulan Kaynakların Önem Derecelerine Göre Dağılımı	195
Tablo XXVI.	Müşterilerin Kredi Değerliliğinin Araştırılmasında Başvurulan Bilgi Kaynaklarının Önem Derecelerine Göre Dağılımı	196
Tablo XXVII.	Kredi Limitleri Oluşturulmasında Kullanılan Metodların Önem Derecelerine Göre Dağılımı.....	197
Tablo XXVIII.	Alacak Tahsilatını Artırıcı Önlemlerin Önem Derecelerine Göre Dağılımı	198
Tablo XXIX.	Yurt Dışı Satışlarda Kullanılan Satış Koşulların Önem Derecelerine Göre Dağılımı	200
Tablo XXX.	Kredili İhracatta Kullanılan Teknikler.....	201
Tablo XXXI.	Alacak Hesaplarının Kontrolünde Kullanılan Yöntemlerin Önem Derecelerine Göre Dağılımı.....	202
Tablo XXXII.	Ankete En Fazla Katkıda Bulunan İki Sektörde Faaliyette Bulunan Firmaların Kredili Satışlarının Toplam Satışları İçindeki Ağırlığının Dağılımı	203
Tablo XXXIII.	Ankete En Fazla Katkıda Bulunan İki Sektörde Faaliyette Bulunan Firmaların Kredili Satışlarının Ortalama Vade Yapısı ve % Dağılımı.....	203
Tablo XXXIV.	Ankete En Fazla Katkıda Bulunan İki Sektörde Faaliyette Bulunan Firmaların Şüpheli Alacak Oranı ve % Dağılımı	204
Tablo XXXV.	Ankete En Fazla Katkıda Bulunan İki Sektörde Faaliyette Bulunan Firmaların Kredili Satışlarda Tercih Ettikleri Teminat Türlerinin Önem Derecelerine Göre Dağılımı.....	205

ÖZET

Günümüzde firmaların büyük bir çoğunluğu piyasa koşulları nedeniyle satışların tamamını peşin olarak yapamamaktadırlar. Dolayısıyla firma kredili satışların artmasına paralel olarak firma varlıkları içinde alacaklar kaleminin ağırlığı da artmaktadır. Bu, işletmelerin alacak yönetimine daha fazla önem vermesine yol açmıştır.

Çalışmamızda amaçlanan, alacak yönetimini çeşitli yönleriyle ele alarak alacakların daha etkin bir şekilde nasıl yönetileceğinin tespit edilmesidir. Çalışmamızda firmalar tarafından özellikle son yıllarda daha fazla kullanılmaya başlanan factoring, forfaiting, ihracat kredi sigortası, tüketici finansmanı şirketleri gibi yeni tekniklerin alacakların yönetimindeki yeri de belirlenmeye çalışılmıştır.

Çalışmamızda öncelikle alacak ve alacak yönetimi kavramları genel hatlarıyla açıklanmış ardından da alacak yönetimi süreci üzerinde durulmuştur. İşletmelerin alacak yönetim süreci içinde; kredi politikasının tespiti, tahsilat politikasının oluşturulması, bu politikaların gözden geçirilmesi ve kredili satış sonucu oluşan alacak hesaplarının kontrol yöntemleri incelenmiştir. Çalışmamızda yurt içi alacakların yönetimi yanında yurt dışı (uluslararası) alacakların da yönetimine yer verilmiştir. İşletmelerin alacak yönetiminde etkinlik sağlamak amacıyla kullanabilecekleri factoring, forfaiting, varlığa dayalı menkul kıymet, finansman şirketleri, ticari kredi sigortası uygulamaları da incelenmiştir.

Çalışmamızın uygulama kısmında ise; Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu bağlamında, kredili satış yapan firmaların alacak yönetimi kararlarının tespitine yönelik olarak bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Çalışmamızda Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşundan merkezi İstanbul'da bulunan 53 tanesi ile anket yapılmış, buradan elde edilen verilerden bazı sonuçlar çıkarılmıştır.

Alacak yönetiminin bazı temel amaçları bulunmaktadır. Bu amaçlardan birisi alacaklardan elde edilecek nakit akışlarının kontrolünü sağlayarak işletmenin likit yapısının korunmasıdır. Diğer bir amaç ise alacaklara bağlı bulunan sermayeyi (yatırımı); müşteri seçimine dikkat ederek, tahsilat işlemlerini hızlandırarak, mümkünse müşterilerden teminat alarak emniyet altına almaktır. İşletmeler hissedarların kârlarını yükseltmek amacıyla alacaklara yatırım yapar. Bu nedenle alacakların yönetiminde firma kârlılığının artırılması da amaçlanmaktadır.

Sonuç olarak söz konusu bu amaçların gerçekleştirilebilmesi ancak alacakların etkin bir şekilde yönetilmesi ile sağlanabilir.

SUMMARY

Today a great majority of the firms are not able to make whole of their sales in cash because of market conditions. Therefore rate of receivables in the firm assets have increased in parallel with rise at the sale on credit. And this led to give more importance by the establishments for receivables management.

Aim of our thesis is to determine how to manage receivables more efficiently by examining receivable management from various aspects. Besides the place of some new technics introduced in recent years such as factoring, forfaiting , export credit insurance, consumer finance company at the receivable management has been, tried to ascertain.

Primarily the concepts of receivables and receivable management in our thesis have been explicated in general and the receivable management emphasized on further. Determination of credit policy, forming the collection policy, analyzing of these policies and auditing methods of receivable accounts deemed from sales on credit within the period of receivable management of establishments have been examined. Also foreign (international) receivables management as well as inland's has been depicted. In the mean time the application of factoring, forfaiting , asset backed securities , finance companies, commercial credit insurance have been looked through in order to provide efficiency at the receivable management of establishments.

An interview activity which tends to determine the receivable management decisions of firms making sales on credit in connection with 500 large scale industrial establishments of Turkey has been realized in the application part of the thesis. The interview has been with 53 of 500 large-scale industrial establishments, which the head office is in Istanbul and some conclusions derived from the data acquired thereof in our thesis.

There are some basic objects of receivable management. One of them these is to preserve the liquidity structure of the firm by having control over cash flow acquired out of the receivables. The other object is to secure the capital tied up to receivables. By paying attention for the customer selection, of collecting affairs and if possible by getting guarantees from the customers. Establishments make investment in the receivables in order to raise the profit of shareholders. Therefore an augmentation of firm profitability is aimed at receivables management also.

Consequently the implementation of these said can only be effected by the effected by the effective receivable management.

GİRİŞ

Alacaklar, bir firmanın mal veya hizmet satışları nedeniyle müşterilerine açtığı kredi tutarını gösterir. İşletmelerin müşterilerine yaptıkları kredili satışlar sonucu oluşan alacaklarının optimal seviyede kalmasını sağlamak çok önemlidir. Zira optimal seviyenin üstündeki alacaklar maliyetleri artırırken, alacakların bu seviyenin altına düşmesi satış hacminin dolayısıyla kârın azalmasına neden olmaktadır. Alacakların bu optimal seviyede tutulması ise ancak; alacakların etkin bir biçimde yönetilmesi ile mümkündür.

Etkin bir alacak yönetimi ile müşterilere daha az kaynak bağlanarak aynı iş hacmi gerçekleştirilebileceğinden bu sayede kârlılığın artması sağlanabilir.

Firmalar alacak yönetiminde etkinlik sağlayarak firmaya nakit girişlerini hızlandırmayı, iş hacmini artırmayı, şüpheli alacak kayıplarını dolayısıyla katlanılacak zararı en aza indirmeyi amaçlarlar. Firmaların bu amaçları gerçekleştirebilmesi ise ancak; doğru bir kredi ve tahsilat politikası ve alacaklara yapılan yatırımın kontrolü ile gerçekleşmektedir.

Yaptığımız bu çalışma ile işletmelerin hem yurt içi hem de yurt dışı alacaklarının yönetimine yardımcı olacak teknikler sunulmaya çalışılmıştır. Aynı zamanda çalışmamızda ülkemizdeki firmaların alacak yönetimi uygulamaları da belirlenmeye çalışılmıştır.

Çalışmamızın birinci bölümünde işletmelerde alacak kavramı tanıtılmış ardından da alacakların çalışma sermayesi içindeki önemine değinilmiş ve alacak yönetimi kavramı açıklanmıştır.

İkinci bölümde, işletmelerin alacak yönetim süreci kapsamlı olarak ele alınmıştır. Alacakların yönetim süreci içerisinde ise; işletmelerin kredi politikası, tahsilat politikası ve bu politikaların gözden geçirilmesi, alacak hesaplarının kontrolü, enflasyonun alacak yönetimine etkisi ve markov zincirlerinin alacak yönetimindeki rolü incelenmiştir.

Üçüncü bölümde, işletmelerin yurt dışı satışları sonucu ortaya çıkan alacakların hangi ödeme şekilleriyle tahsil edilebileceği belirlenmiş ve bu satış işlemlerinde kullanılan belgeler incelenmiştir. İlave olarak yurt dışı satışlarda karşılaşılan riskler belirtilmiş ve işletmelerin yurt dışı alacaklarının geri ödenmeme riskine karşı kullandıkları ihracat kredi sigortası uygulaması açıklanmıştır.

Dördüncü bölümde, işletmelerin alacak yönetiminde etkinlik sağlamak amacıyla kullandıkları; factoring, forfaiting, varlığa dayalı menkul kıymet (VDMK), finansman şirketleri ve ticari kredi sigortası uygulamaları incelenmiştir.

Çalışmamızın beşinci bölümünde ise; ülkemizdeki işletmelerin alacak yönetimi kararlarının belirlenmesine yönelik olarak yapılan anket çalışmasının değerlendirilmesi yapılmaktadır. Anket çalışmamızda Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşundan merkezi İstanbul'da bulunan 53 firmadan elde edilen veriler değerlendirilmiştir.

Yerli ve yabancı dilde yazılmış kitap, makale ve diğer bilimsel çalışmalardan yararlanılarak hazırlanan çalışmamızın son kısmında bunların bir listesi, anket çalışmamızda kullandığımız anket formu ve tez çalışmamızdan elde edilen sonuçlar bulunmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İŞLETMELERDE ALACAK VE ALACAK YÖNETİMİ KAVRAMLARI

Çalışmanın bu ilk bölümünde öncelikle işletmelerdeki alacak kavramı üzerinde durulacak sonra alacakların çalışma sermayesi içindeki önemi belirtilecek ve ardından da alacak yönetimi genel hatlarıyla açıklanacaktır.

1.1 İŞLETMELERDE ALACAK KAVRAMI

Alacaklar, bir malın teslimi, bir hizmetin görülmesi ya da bunların dışında kalan çeşitli nedenlerle ortaya çıkan ve üçüncü şahıslardan olan talep haklarını ifade eder. Diğer bir ifadeyle hak şeklinde ortaya çıkan değerlerdir.¹

Alacaklar, kurumun asıl çalışmalarıyla ilgili mal ya da hizmet satışından doğmuş olabileceği gibi başka nedenlerle de meydana gelmiş olabilir. Kurumun olağan dışı çalışmalarıyla ilgili satış ve hizmetlerinden, stok dışı varlıkların satışından doğan alacaklar, ödünç vermeden oluşan alacaklar, pay sahiplerinden, satın alma ve çalışanlara yapılan ödemelerden, kira ve akreditiflerden, katılımlardan ve katılımların kâr paylarından, şube ve temsilciliklerden olan alacaklar bunlar arasında belirtilebilir.²

Alacak hakkı çok çeşitli nedenlerle ortaya çıkmaktadır. Bu nedenlere bağlı olarak alacaklar sınıflandırılabilir. Ayrıca alacak hakkının özelliğine sahip olduğu niteliklere göre de sınıflandırma yapılmaktadır. Esas olarak alacaklar, işletmenin ana faaliyet konusunu teşkil eden mal ve hizmetlerin satışından doğan alacakları ifade eden ticari alacaklar ve işletmenin asıl faaliyeti dışındaki işlemlerden doğan diğer alacaklar olarak ikiye ayrılır.³

¹ KIZIL Ahmet, *Genel Muhasebe Dönem İçi ve Dönem Sonu İşlemleri*, Genişletilmiş 2.b., İstanbul: Der Yayınları, 1996, s.275

² GÜVEMLİ Oktay, *İşletmelerde Finans Yönetimi*, 1. Cilt, İstanbul, 1984, S.141

³ KIZIL Ahmet, "*Genel ...*", a.g.e., s.275

İşletme bilançolarında alacaklar, yukarıda belirtilen ticari ve ticari olmayan diğer alacaklar ayrımı şeklinde vadelerine göre kısa vadeli ve uzun vadeli aktifler başlıkları altında yer alırlar.⁴

Alacakların tek düzen hesap planına göre bölümlenmesi aşağıda Tablo I'de verilmiştir.

Tablo I. Alacakların Tek Düzen Hesap Planına Göre Bölümlenmesi

ALACAKLAR	KISA VADELİ ALACAKLAR (1. Dönen Varlık)	12. Ticari Alacaklar	120. Alıcılar 121. Alacak Senetleri 126. Verilen Depozito ve Teminatlar 127. Diğer Ticari Alacaklar 128. Şüpheli Ticari Alacaklar
		13. Diğer Alacaklar	131. Ortaklardan Alacaklar 132. İştiraklerden Alacaklar 133. Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar 135. Personelden Alacaklar 136. Diğer Çeşitli Alacaklar 138. Şüpheli Diğer Alacaklar
	UZUN VADELİ ALACAKLAR (2. Duran Varlık)	22. Ticari Alacaklar	220. Alıcılar 221. Alacak Senetleri 226. Verilen Depozito ve Teminatlar
		23. Diğer Alacaklar	231. Ortaklardan Alacaklar 232. İştiraklerden Alacaklar 233. Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar 235. Personelden Alacaklar 236. Diğer Çeşitli Alacaklar

Kaynak : SEVİLENGÜL Orhan, *Genel Muhasebe*, Genişletilmiş 2.b., Ankara: Savaş Yayınları, 1992, s.194

4 KIZIL Ahmet, "Genel ...", a.g.e., s.276

1.1.1. Kısa Vadeli Alacaklar

Kısa vadeli alacaklar, firmanın bilançonun düzenlendiği tarihten itibaren vadeleri bir yıldan daha kısa alacaklarını kapsar. Tek düzen hesap planına göre kısa vadeli alacaklar Ticari Alacaklar ve Diğer Alacaklar olarak iki bölüme ayrılır.

1.1.1.1 Ticari Alacaklar

Bir yıl içinde paraya dönüşmesi öngörülen ve işletmenin ticari ilişkisi nedeniyle ortaya çıkan senetli ve senetsiz alacaklar bu hesap grubunda gösterilir. Ticari ilişkilerden dolayı ana kuruluş, iştirak ve bağlı ortaklıklardan olan alacaklar varsa, bu gruptaki ilgili hesapların ayrıntılarında açıkça gösterilir. Bu grupta aşağıdaki hesaplar yer alır.⁵

120- Alıcılar : Bu hesap, işletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan senetsiz alacaklarının izlenmesi için kullanılır.

121- Alacak Senetleri : Bu hesap, işletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan senede bağlanmış alacaklarını kapsar.

126- Verilen Depozito ve Teminatlar : İşletmece üçüncü kişilere karşı bir işin yapılmasının üstlenilmesi veya bir sözleşmenin ya da diğer işlemlerin karşılığı olarak geri alınmak üzere verilen depozito ve teminat niteliğindeki değerlerin izlendiği hesaptır.

127- Diğer Ticari Alacaklar : Bu hesap kodu tek düzen hesap planına daha sonra ilave edilmiştir. Ticari işlemlerden doğup yukarıda belirtilen hesaplara dahil edilemeyen alacaklar bu hesapta izlenebilirler.⁶

⁵ Maliye ve Gümrük Bakanlığı, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği, 26.12.1992 Tarih 21447 Sayılı Resmi Gazete, Ankara: 1992, ss.58-59

⁶ KIZIL Ahmet, *Tek Düzen Muhasebe Sistemi*, Düzeltilmiş 2.b., İstanbul: Der Yayınları, 1994, s.46

128- Şüpheli Ticari Alacaklar : Ödeme süresi geçmiş bu nedenle vadesi bir kaç defa uzatılmış veya protesto edilmiş, yazı ile birden fazla istenmiş ya da dava veya icra safhasına aktarılmış senetli ve senetsiz alacakları kapsar.

1.1.1.2 Diğer Alacaklar

Bu hesap grubu; herhangi bir ticari nedene dayanmadan meydana gelmiş ve en çok bir yıl içinde tahsil edilmesi düşünülen senetli, senetsiz alacaklar ile bu gruba ait şüpheli alacak ve şüpheli alacak karşılığının izlenmesini sağlar.⁷

Bu grup aşağıdaki hesaplardan oluşur.⁸

131- Ortaklardan Alacaklar : İşletmenin esas faaliyet konusu dışındaki işlemlerden (ödünç verme ve benzeri) dolayı ortaklarından (ferdi işletmelerde işletme sahibinden) alacaklı bulunduğu tutarların izlendiği hesaptır.

132- İştiraklerden Alacaklar : İşletmenin esas faaliyet konusu dışındaki işlemlerden dolayı iştiraklerinden (en az %10 ve en fazla %50'ye kadar sermayesine iştirak edilmiş veya oy hakkı sağlanmış işletmelerden) alacaklı bulunduğu tutarların izlendiği hesaptır.

133- Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar : İşletmenin esas faaliyet konusu dışındaki işlemlerden dolayı iştiraklerinden (%50'den fazla sermayesine iştirak edilmiş veya oy hakkı sağlanmış işletmelerden) alacaklı bulunduğu tutarların izlendiği hesaptır.

135- Personelden Alacaklar : İşletmeye dahil personel ve işçinin işletmeye olan borçlarının takip edildiği hesaptır.

136- Diğer Çeşitli Alacaklar : Ticari olmayıp yukarıda sayılan hesaplardan herhangi birine dahil edilemeyen alacakların izlendiği hesaptır.

⁷ Maliye ve Gümrük Bakanlığı, a.g.e., s.60

⁸ KIZIL Ahmet, "Tek Düzen ...", a.g.e., ss.49-52

138- Şüpheli Diğer Alacaklar : Ödeme süresi geçmiş bu nedenle vadesi bir kaç defa uzatılmış veya protesto edilmiş, yazı ile birden fazla istenmiş ya da dava veya icra safhasına aktarılmış senetli ve senetsiz diğer alacakları kapsar.

1.1.2. Uzun Vadeli Alacaklar

Uzun vadeli alacaklar, firmanın bilançosunun düzenlendiği tarihten itibaren vadeleri bir yıldan daha uzun alacaklarını kapsar. Bu bölümde yer alan alacakların, nitelik ve doğuş nedenleri yönünden dönen varlıklar arasında yer alan alacaklardan farkları yoktur. Ayırıcı özellik, sadece vade açısındanadır.⁹

Uzun vadeli alacaklar da aynı şekilde Ticari Alacaklar ve Diğer Alacaklar olarak iki bölüme ayrılır.

1.1.2.1. Ticari Alacaklar

Bu hesap grubunda bir yıldan daha uzun vadeli senetli ve senetsiz alacaklar izlenir. Vadesi bir yılın altına düşenler dönen varlıklar içerisindeki ilgili hesaplara aktarılır. Ticari ilişkilerden dolayı ana kuruluş iştirak ve bağlı ortaklıklardan olan alacaklar varsa, bu gruptaki ilgili hesapların ayrıntılarında gösterilir.¹⁰

220- Alıcılar

221- Alacak Senetleri

226- Verilen Depozito ve Teminatlar

Uzun vadeli ticari alacakların, dönen varlık grubunda yer alan ticari alacaklardan farkı vadelerinin bir dönemden daha uzun oluşudur. Bu nedenle burada söz konusu alacak kalemleri tekrar açıklanmayacaktır.

⁹ AKGÜÇ Öztin, *Mali Tablolar Analizi*, Genişletilmiş 9.b., İstanbul: Avcıol Basım Yayın, 1995, s.92

¹⁰ Maliye ve Gümrük Bakanlığı, a.g.e., s.66

1.1.2.2. Diğer Alacaklar

Bu hesap grubu herhangi bir ticari nedene dayanmadan meydana gelmiş ve bir hesap döneminden daha uzun sürede tahsil edilebilecek alacakların takibi için kullanılır.¹¹

Bu grupta aşağıdaki hesaplar yer alır.

- 231- Ortaklardan Alacaklar
- 232- İştiraklerden Alacaklar
- 233- Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar
- 235- Personelden Alacaklar
- 236- Diğer Çeşitli Alacaklar

Bu grubun, dönen varlık grubunda yer alan diğer alacaklardan farkı; vadelerinin bir dönemden daha uzun olması ve vadeleri bir yılın altına düşenlerin bu gruptan çıkartılarak dönen varlık grubundaki ilgili hesaba aktarılmasıdır.

1.1.3. Şüpheli ve Değersiz Alacaklar

Vergi Usul Kanununa göre şüpheli alacak niteliği olan alacaklar şunlardır: Ticari ve zırai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ile ilgili olmak şartıyla;

i. Dava ve icra safhasında bulunan alacaklar,

ii. Yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan dava ve icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklardır.

Vergi Usul Kanununun 322. Maddesi Değersiz Alacakları şöyle tanımlamaktadır.

“Kazai bir hükme veya kanaat verici bir vesikaya göre tahsiline artık imkân olmayan alacaklar değersiz alacaklardır.”

¹¹ KIZIL Ahmet, “*Tek Düzen ...*”, a.g.e., s.78

Değersiz alacaklar, bu niteliği aldıkları tarihten itibaren tasarruf değerini kaybettiklerinden, mukayyet kıymetleriyle zarar kaydedilirler.

1.2 ALACAKLARIN ÇALIŞMA SERMAYESİ İÇİNDEKİ ÖNEMİ

Alacaklar işletme sermayesi unsurları içerisinde likite derecesi açısından nakitler ve nakit benzeri varlıklardan sonra yer alırlar. Son yıllarda stoklara yapılan yatırımın azaldığı görülmektedir. Stok yönetiminde etkinlik sağlamaya yardımcı çeşitli araçların geliştirilmesi sonucunda stoklara bağlanan sermayelerin azalma eğilimi devam etmektedir. Ancak bu durumun tersine alacaklar unsuru her geçen gün artma eğilimindedir. Alacakların toplam varlık içindeki payı firmanın faaliyette bulunduğu alana göre değişmekle birlikte, ABD’deki işletmelerin aktifinde, genel olarak %20’lik kısım alacaklarını temsil etmektedir. Türkiye’deki firmaların toplam varlıklarının %30’unu, işletme sermayesi tutarının da %40’ından fazlasını alacaklar meydana getirmektedir.¹²

Bazı endüstri kollarında firmaların esas faaliyetlerinden doğan alacaklar, aktif toplam içerisinde büyük yer tutmaktadır. Ülkemizde İstanbul Sanayi Odası üyesi 3476 firma üzerinde yapılan bir inceleme söz konusu firmalarda alacakların toplam aktife oranının 1989’da %31,3, 1990 yılında %31,2 oranında olduğunu göstermiştir. Alacakların dönen varlıklar içindeki payı ise 1989 ve 1990 yıllarında sırayla %47,4 ve %48,2’dir.¹³

Alacaklar miktarındaki artışın bir çalışma sermayesi unsuru olması nedeniyle çalışma sermayesi miktarını arttıracakları açıktır. Bir işletmenin kredili satış uygulamasına gitmesi, işletmede nakitten nakite olan devir işleminin uzamasına neden olacaktır. Kredili satış yapılmadığında nakit-stok-nakit şeklinde olacak olan işletmenin nakitten nakite dönüşü, kredili satış yapıldığında stoklar kasadan önce alacaklara dönüşeceği için nakit-stoklar-alacaklar-nakit şekline gelecektir. Son durumda ortaya çıkan alacaklar nedeniyle peşin satış yapılması haline nazaran toplam varlıklar daha büyüyecektir. Toplam varlıktaki

¹² AKSOY Ahmet, *İşletme Sermayesi Yönetimi*, Ankara: Gazi Büro Yayınevi, 1993, s.228

¹³ AKGÜÇ Öztin, *Finansal Yönetim*, Genişletilmiş 6.b., İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Yayınları, 1994, s.261

bu artış ve alacakların varlıklar içine dahil olması yeni yönetim sorunları ortaya çıkaracaktır. Bu konudaki sorunlar çalışma sermayesi içerisinde optimal alacak miktarına yer verilmesi ve alacakların yönetim amaçlarına ulaşması için alınacak kararlarla ilgilidir.¹⁴

1.3 İŞLETMELERDE ALACAK YÖNETİMİ

Firmanın bedelini hemen peşin olarak tahsil edemediği her satış bir alacak yaratmaktadır. Firmalar genel olarak hemen ödeme yapılmasını tercih ederler. Buna rağmen alacakların oluşmasını önlemek olanaklı değildir. Geleneksel uygulama firmanın malları göndermesini ve müşterinin daha sonra ödeme yapmasını gerektirir. Böylesi durumlarda firmalar hemen ödeme yapılmasını talep etmekte güçlüklerle karşılaşılırlar. Bazı hallerde müşterinin ödemesini bir süre geciktirmesine izin vermek zorunludur.¹⁵

Firmanın toplam satışları içerisindeki kredili satışların artışı (ya da kredili satışlar değişmediği halde alacakları tahsil etme süresinin uzaması) alacak hesaplarına daha fazla miktarlarda fonların bağlanmasını gerekli kılacaktır. Alacaklara bağlanan fonların artması finans yöneticinin alacak hesaplarını daha dikkatli incelemesini ve kontrol etmesini gerektirmektedir.¹⁶

Alacaklara yapılan yatırımların önemli tutarlara ulaşması, hatta çok sayıda firmada alacak tutarının stoklara yapılan yatırımı aşmasının yanı sıra birçok iş kolunda genellikle son yıllarda alacakların satışlara oranının yükselme eğilimi göstermesi de dikkatleri daha başarılı bir alacak yönetimi ihtiyacı üzerine çekmiştir. Alacakların yönetiminin firmanın nakit girişi, kârlılığı veya finansman gereksinimi üzerinde önemli etkileri vardır. Alacak yönetiminde etkinlik sağlamakla firma nakit girişlerini hızlandırabileceği gibi, kârlılığını arttırabilir ve aynı iş hacmini, müşterilerine daha az kaynak bağlamak yoluyla çevirebilir.

¹⁴ NALÇACI Münevver, *Alacakların Yönetiminde Muhasebe Politikasının Belirlenmesi ve Uygulama*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1986, s.16

¹⁵ KOLB Robert W., RODRÍGUEZ Ricardo J., *Finansal Yönetim*, çev. Ali İhsan Karacan, Ankara: SPK yayınları, 1996, s.151

¹⁶ BAKIR Pınar, *Finansal Yönetim*, İstanbul : Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları, 1985, S.123

Alacak yönetiminde özellikle şu üç değişkene ilişkin kararlar sorunun temel yönünü oluşturur.¹⁷

- i. Satış koşullarının saptanması; satış koşulları hem alacak tutarını hem de alacakların kalitesini, tahsil kabiliyetini etkiler.
- ii. Kredili satış önerisinin kabul veya geri çevrilmesi,
- iii. Tahsili gecikmiş alacaklara ilişkin tahsilat politikası.

Teorik olarak her işletme piyasa koşulları ve kendi durumuna göre satış şartlarını belirler.¹⁸ İsterse tamamen peşin satabileceği gibi, satışlarını arttırmak gayesiyle mal bedelini ödemedeki riski bulunan müşterilere de kredili satış yapabilir. Uygulamada ise her satışta en az rakipleri kadar ödeme kolaylığı göstermelidir. Ayrıca her ülkede her iş alanının kredili satış hususunda bir geleneği vardır; bunlara uymak gerekir.

Kredi açmakla bir firma risk alır. Çünkü müşterilerinin ödeme yapmama olasılığı vardır. Kredi standartlarını belirlemedeki sorun, hangi tip müşterilere kredili mal satılacağı kararını vermektir. Yüksek kredi standartlarını uygulamada başlangıçtaki eğilim çok özenli olmaktır. Eğer firma kesinlikle güvenli olduğunu düşündüğü müşterilere kredili mal satarsa birçok potansiyel değerli müşteriye vadeli mal vermeyecektir. Böylesi bir politika satış kaybına ve daha düşük kârlara yol açar. Diğer ekstrem uçta ise standartları çok gevşek belirlese, borcunu ödeyemeyecek birçok müşteriye kredili mal satar ve zarara neden olur.¹⁹

Buradaki sorun ilave satışlardan sağlanan kârların yararını, artan şüpheli alacak zararlarının dengelemesidir. İlke olarak firma farkı azamileştirecek standartları seçmelidir. İlke açık olmakla birlikte doğru kredi standartları kümesini bulmak güç bir iştir. Kuşkusuz firma müşterilerinin ödeme veya ödememe olasılığına dayanarak bazı müşterilerine kredi açarken bazılarında açmayı reddedecektir.²⁰

¹⁷ AKGÜÇ Öztin, "Finansal ...", a.g.e., s.262

¹⁸ HATİPOĞLU Zeyyat, *Ayrıntılı İşletme Finansı*, İstanbul: Sedok Yayınları, 1995, s.93

¹⁹ KOLB R. W., RODRIGUEZ R.J., a.g.e., s.153

²⁰ KOLB R. W., RODRIGUEZ R.J., a.g.e., s.153

Öte yandan tahsilat politikası da alacakların etkin yönetiminde çok önemli bir konudur. Tahsilat politikası vadesi geçmiş alacakların ödenmesini sağlamak için firmanın takip ettiği işlemleri ifade eder. Etkin bir tahsilat politikası için önce işletmede tahsilat işlerini yürüten bir bölümün veya bir elemanın bulunması ve bu bölümün satışı müteakip faturaların gönderilerek zamanında ödenmesini sağlaması, vadesi gelen alacakları takip ederek müşteriyi uyarması ve ödemeyi zamanında yapmayan müşteriyi yakından takip etmesi gerekir. Bu önlemlerle alacaklar seviyesi aşağıya çekilebilir. Tahsilat süreci, birçok gider ve kayıp yüzünden maliyetli olmakla birlikte en azından böyle bir kararlılık, ödemelerdeki usulsüz gecikmeleri önlemek ve doğrudan doğruya zarar kaydedilecek olan şüpheli alacakları minimize etmek bakımından gereklidir. Ancak değişik tahsilat politikalarının farklı maliyet ve faydaları arasında karşılaştırma yapılarak en iyisi seçilebilir.²¹

1.3.1. Alacak Yönetiminin Amaçları

Çalışma sermayesi kalemlerinin temel özelliği kısa bir hayat süresine sahip olmaları ve likit bir yapı oluşturmalarıdır.

Bu nedenle alacakların yönetimindeki temel amaçlardan biri alacaklardan elde edilecek nakit akışlarını kontrol altında tutmak ve işletmenin likit yapısının korunmasını sağlamaktır. Vade bitiminde çoğu alacakların tahsil edilememesi firmanın nakit durumunda hızlı bir bozulmaya neden olabilir. Çünkü işletmedeki nakit-stoklar-alacaklar-nakit şeklindeki akış alacaklar noktasında durmuş olacaktır. Akıştaki bu bozukluk alacaklardaki yatırım miktarının artmasına neden olacak dolayısıyla alacakların tahsil edilememesinden doğan bu nakit boşluğunu doldurmak için sağlanan ilave naktin finansman giderleri doğacaktır. Bu nedenle, kredi yöneticisi firmaya düzenli bir nakit akışının sürmesini sağlayacak dolayısıyla kısa dönemli borçlanma ihtiyacını aza indirecek kredili satışları gerçekleştirmeli ve tahsilatı yapabilmelidir.²²

²¹ ERDOĞAN Muammer, *İşletme Finansı*, Diyarbakır : Dicle Üniversitesi Yayınları, 1990, s.112

²² NALÇACI Münevver, a.g.e., s.20

Alacakların yönetim amaçlarından bir diğeri ise alacaklardaki yatırımları emniyet altında tutmaktır. Daha önce de söz edildiği gibi günümüz işletmelerinde alacaklara yapılan yatırım tutarı önemli miktarlara ulaşmaktadır. Eğer alacakların çoğu zayıf nitelikte hesaplar ise işletmenin alacaklara yaptığı yatırım riski yüksek olacaktır. Etkili kredi yönetimi, müşteri seçimine dikkat etmek ve tahsilat prosedürlerini iyileştirmek suretiyle yatırımın risklilik derecesini azaltabilir.²³

İşletme, diğer varlıklarda olduğu gibi ortaklarının kârlarını arttırmak amacıyla yani kâr beklentisi nedeniyle alacaklara yatırım yapar. Bu nedenle alacak yönetiminde, kredi genişletimiyle ortaya çıkan maliyetle satış artışından doğan kazançlar arasındaki kârı arttırmak suretiyle firmanın kârlılığının artırılması amaçlanır.

1.3.2. İşletmelerde Alacaklara Yapılan Yatırımı Etkileyen Faktörler

Firmalar alacaklara bağlayacağı parayı bir sermaye yatırımına benzer biçimde değerlendirerek karar verirler. Bu kararlarında etkili olacak alacak miktarını etkileyen faktörler aşağıda açıklanmaktadır.

1.3.2.1. Satış Hacmi ve Mevsimlik Değişiklikler

Alacak tutarını etkileyen en önemli etmen firmanın satış hacmidir. Diğer koşulların aynı kalması halinde alacak tutarı ile satış hacmi arasında yakın bir ilişki vardır. Firmanın iş hacmi genişledikçe, alacaklara bağlanan fon tutarının artması olağandır.²⁴

Kimi kez talep kimi kez de üretim koşulları açısından mevsimlik değişmelerin etkisi altında çalışmalarını sürdüren kuruluşların alacakları bu mevsimlik değişmelere göre aylar itibariyle farklılık gösterecektir. Arz açısından ise, üretimi mevsimlik hammaddelere bağlı olan mamüllerin satışı ve dolayısıyla alacakların oluşması da üretime bağlı olacaktır.²⁵

²³ NALÇACI Münevver, a.g.e., s.21

²⁴ AKGÜÇ Öztin, "Finansal ...", a.g.e., s.262

²⁵ GÜVEMLİ Oktay, a.g.e., s.148

1.3.2.2. Satılan Mal ve Hizmetin Özelliği

Alacak tutarını etkileyen önemli etmenlerden biri de işletmenin sattığı malın dayanıklı mal olup olmadığıdır. Ekmek, süt ve süttten yapılmış mallarda alıcılara tanınan vade süresi çok azdır. Öte yandan yapı malzemesi, endüstri makinası, ofis malzemesi, tarım makinaları gibi dayanıklı mal satışı yapan işletmelerde alıcılara tanınan vade süresi uzun buna bağlı olarak ta alacakların satışlara oranı yüksektir.²⁶

Ayrıca birim satış fiyatı yüksek olan mamullerin vadeli satışlarından doğan alacaklar daha düşük birim fiyatlı mamullerinden doğan alacaklara göre yüksek olabilecektir. Genellikle satış fiyatları yükseldikçe, alış gücü dolayısıyla o malı alacak alıcı kitlesinin azalması vadeli satışlara kayma eğilimini arttırmaktadır.²⁷

1.3.2.3. İşletmenin Büyüklüğü

Büyük işletmeler kaynak sağlama açısından oldukça rahattır. Gerek öz sermaye yoluyla gerekse borçlanma yoluyla kaynak bulma büyük firmalarda daha kolaydır. Büyük firmaların riski daha az olduğundan sağladıkları kaynakların maliyetleri de düşüktür.²⁸ Gerçekten bazı büyük firmalar finansman kurumlarından toptan kredi alan ve bu şekilde aldıkları kredileri vadeli satışlar yoluyla küçük firmalara ve tüketicilere perakende olarak aktaran kuruluş olarak düşünülebilir.²⁹

²⁶ BÜKER Semih, *Finansal Yönetim*, Eskişehir: Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayınları, 1988, s.146

²⁷ GÜVEMLİ Oktay, a.g.e., s.147

²⁸ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.232

²⁹ AKGÜÇ Öztin, "*Finansal ...*", a.g.e., s.263

1.3.2.4. Ekonomik Konjonktür

Konjonktürün gelişme ve durgunluk dönemleri içinde olması da alacaklara yapılan yatırımı etkilemektedir. Özellikle durgunluk dönemlerinde gelirlerdeki azalış müşterilerin borç ödeme alışkanlıkları üzerinde olumsuz etkiler yapmakta ve konjonktürün bu evresinde firmaların alacak devir hızları yavaşlayarak, alacak bakiyeleri görece olarak artmaktadır.³⁰

Ekonomik durgunluk dönemlerinde işletmeler satışlarını arttırmak için daha çok kredili satış yapma gereğini duyarlar. Ekonomik gelişme dönemlerinde ise işletmeler daha çok peşin satışlar yapabilirler veya kredili satış vadelerini kısaltabilirler.³¹

1.3.2.5 Kredili Satış Şartları ve Politikası

Fonlarını alacaklara bağlamak istemeyen, kredili satışların doğurduğu riskten kaçınan firmalar, ürettikleri mal ve hizmetleri peşin satmayı yeğleyebilir. Ancak uygulamada firmalar, rekabet durumu nedeniyle, satış şartlarını belirlerken, yerel gelenekleri, ait olduğu endüstri kolunun özelliklerini, içinde bulunulan ekonomik durumu ve rakip firmaların izledikleri satış politikalarını göz önünde bulundurmaya zorundadır. Özellikle her yeni firma, satış şartlarını belirlerken piyasadaki rakip firmaların satış şartlarını dikkate almak zorundadır.³²

Sonuçta kredi limitlerini çok yüksek ve kredi vadelerini uzun tutan işletmelerin alacak düzeyleri yükselecektir. Bu tip işletmelerde vadesinde ödenmeyip biriken alacak miktarı da artacaktır. Diğer taraftan kredi standartlarını yüksek tutan işletmelerde alacak düzeyi azalacaktır.³³

³⁰ AKGÜÇ Öztin, "Finansal ...", a.g.e., s.265

³¹ BÜKER Semih, a.g.e., s.147

³² AKGÜÇ Öztin, "Finansal ...", a.g.e., s.262

³³ NALÇACI Münevver, a.g.e., s.19

1.3.2.6 Alacak Tahsilinde Etkinlik ve Tahsilat Politikası

Firmaların tahsilat politikası ve tahsil servisinin etkin bir şekilde çalışması, alacak tutarını etkiler. Borçlarını süresinde ödemeyen müşterilerin yakından sıkı bir şekilde izlenmesi, alacak hesabının periyodik olarak gözden geçirilerek borçlarını ödemedede geciken veya borçlarını yavaş ödeyen müşterilere, daha çok peşin satış yapılması gibi gayretli bir tahsilat politikası, alacak devir hızını artırarak bakiyesini azaltabilir. Buna karşılık, kredili satış yönetiminde, alacakların tahsilatında gevşeklik, firmalarda alacaklara bağlanan fonların büyük ölçüde artmasına neden olacaktır.³⁴

1.3.2.7. Alacak Senetlerinin Kullanılma Derecesi

Senetli alacaklar, ya ödeme aracı olarak kullanılır ya da süresinden önce nakte çevirmek suretiyle işletmeye para girişi sağlarlar. Alacak senetlerinin ödeme aracı olarak elden çıkarılması, bu senetlerin ciro edilmesi suretiyle olur. Ciro işlemi, bu senetlerin ya bir borcun ödenmesinde kullanılması ya da satın almaya karşılık verilmesi biçiminde olacaktır. Alacak senetlerinin bir borcun ödenmesinde kullanılmasında alacakların finansmanında kullanılan kaynakların maloluşu ile borcun maloluşunun karşılaştırılması; alacak senetlerinin satın almada kullanılması durumunda ise alınacak mal bedelinin peşin ve vade farkının göz önünde tutulması gerekecektir.³⁵

Senetlerin iskonto edilmesi “vadesinden önce bir miktar iskonto bedeli ödemek suretiyle ele geçecek paranın, vade geldiğinde ele geçecek paradan daha değerli olduğu” düşüncesine dayanmaktadır. Bu nedenle firmalar iskonto masraflarına katlanmakta ve genellikle senetleri iskonto ettirmekte, vadelerini beklememektedirler.³⁶

³⁴ AKGÜÇ Öztin, “*Finansal ...*”, a.g.e., s.263

³⁵ GÜVEMLİ Oktay, a.g.e., s.41

³⁶ ÇEKİCİ Belma, *Ticari Muhasebe*, Cilt 1, Ankara: Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı Yayınları, 1990, s.153

İşletmenin alacak senetlerini iskonto ettirmesi alacakları vadeden önce paraya çevirme olanağı verdiğiinden bunlara bağlanan fonların azalması sonucunu ortaya çıkaracaktır.

1.3.2.8. Fabrika İşletmeciliği ve Büro Hizmetlerinde Sağlanan Etkinlik

Fabrika işletmeciliği ve büro hizmetlerinde sağlanan etkinlikte alacak tutarını etkilemektedir. Mal tesliminin zamanında istenilen ve hasarsız olarak yapılması, faturaların kısa sürede hazırlanarak gönderilmesi, müşteri hesaplarının iyi izlenmesi, takip usûlü, ödemede geciken müşterilerin derhal uyarılması gibi hususlar, firmanın alacak tutarını etkilemektedir.³⁷



³⁷ AKGÜÇ Öztin, "*Finansal ...*", a.g.e., s.264

İKİNCİ BÖLÜM

ALACAKLARIN YÖNETİM SÜRECİ

Bugünün dünyasında bir üretim firmasının bilançosunda kredili işlemlerden doğan alacakların oranı toplam varlıkların %30'undan fazlasını oluşturmaktadır. Bu miktar bir firma için oldukça önemlidir. Eğer bir finans yöneticisine kredili satışları mı yoksa nakit satışı mı tercih ettiği sorulursa, eğer satış seviyesi etkilenmeyecekse nakit satışları tercih edeceği açıktır. Çünkü ödeme kesin ve hemen olmakta ve kredilendirmenin maliyeti ortadan kalkmaktadır. Bu durumda firmalar nakit satışı tercih ederler. Ancak buna karşılık firmalar niçin kredili satış yapmaktadırlar? Bunun en önemli nedeni rakiplerinin müşterilerine kredili satış yapmasıdır.³⁸

Rekabet koşulları çoğu firmayı kredili satışa zorlar. Kredili satış sonucu, firma malları gönderir, stokları azalır ve alacakları oluşur. Sonunda da müşterilerin hesabı ödemesiyle alacaklar azalır firma nakit elde eder. Alacakları yüklenmenin hem doğrudan hem de dolaylı maliyetleri vardır. Ancak satışları arttırmak gibi önemli bir yararı da bulunmaktadır.³⁹ Örneğin; eğer bir firma hem nakit hem de kredili satış fiyatını aynı tutarsa o zaman kredili satış gerçekte bir fiyat indirimi demektir.⁴⁰ Bu indirim iki şekilde olur. Eğer firma müşterisine belli bir süreden önce borcunu ödediğinde nakit iskontosu önerirse bu doğrudan indirimi oluşturur. Eğer hiçbir finansal maliyet yüklenilmezse bu da dolaylı indirim olmaktadır. Gerçekte, örneğin bir aylık kredili satış yapan firma, müşterisine bir aylık faizsiz borç vermektedir. Çünkü müşteri bu paranın kullanım hakkına bir ay boyunca sahip olacak ve faiz geliri kazanabilecektir.

Alacaklar hem nakit hem de menkul kıymetlerden daha az likit olmasına rağmen çoğu firma için önemli bir yatırımdır. Önemli olan, hisse sahiplerinin gelirini maksimum yapmak için alacaklara ne kadar yatırım yapılacağıdır. Çok az yatırım firmayı daha yüksek

³⁸ WESTON J.F., BESLEY S., BRIGHAM E.F., *Essentials of Managerial Finance*, 7th Ed., The Dryden Press, 1996, s.398

³⁹ BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., *Financial Management*, 6th Ed., The Dryden Press, 1991, s.814

⁴⁰ RAO R.K., *Financial Management*, 3rd. Ed., South-Western College Publishing, 1995, s.688.

satışlardan gelecek marjinal yarardan mahrum bırakır. Bunun yanında çok fazla yatırım da kıymetli olan nakti alacaklara bağlamak suretiyle aşırı maliyetlerle firmayı yüz yüze getirebilir.⁴¹

Alacakların yönetimi üç aşamadan oluşmaktadır. Bunlar ;

- i. Kredi Politikası Oluşturmak,
- ii. Tahsilat Politikası Oluşturmak,
- iii. Alacaklara Yapılan Yatırımın Kontrolünü Gerçekleştirmektir.

Kredi politikaları, kredilendirme kararı verme, ödeme koşulları ve müşteriye açılacak kredinin miktarı ile ilgili ilkeleri sağlar. Tahsilat politikaları da müşterilerin hesaplarını kredi şartlarına göre ödenmesini sağlayan ilkeleri getirir. Alacakların kontrolünde de alacakların kalitesi ve değerlendirilmesi yapılarak problemlerin saptanması ve uygun önerilerin getirilmesi sağlanmış olur.

2.1. KREDİ POLİTİKASI

Bir firmanın başarısı veya başarısızlığı öncelikle onun ürününe olan talebe bağlıdır. Bir kural olarak firmanın satışları ne kadar çok olursa kârı da o kadar büyük olacaktır. Satışlar bazıları kontrol edilebilen bazıları da kontrol edilemeyen birkaç değişkene bağlıdır. Bunlardan kontrol edilebilen değişkenler satış fiyatı, ürün kalitesi, reklâm ve firmanın kredi politikası olarak sayılabilir. Buradaki kredi politikasıysa şu üç temel değişkeni içermektedir.⁴²

- i. Kredi Süresi : Malın veya hizmetin alıcısına bedeli ödenmesi için verilen süredir.
- ii. Kredi Standartları : Kredili satış için kabul edilecek müşterinin minimum finansal gücünü gösterir ve açılacak kredi miktarını belirler.
- iii. Nakit İskontosu : İskonto miktarını ve bundan yararlanma süresini içeren erken ödemeyi belirtir.

⁴¹ RAO R.K., a.g.e., s.689

⁴² BRİGHAM E.F., GAPENSKI L.C., "Financial ...", a.g.e., s.823

Kredi politikasında temel amaç, alacak yönetiminin kârda yaratacağı katkıyı maksimum yapmaktır. Bu nedenle alacak yönetimiyle ilgili olarak, belirlenecek kredi politikasının:⁴³

- i. Satışları en yüksek seviyeye çıkaracak,
- ii. Alacaklara yatırılacak tutarların maliyetini en alt seviyeye indirecek,
- iii. Şüpheli alacak zararlarını mümkün olduğunca ortadan kaldıracak biçimde oluşturulmasına gayret edilir.

Firmaların kendi politikalarını uygulama sorumluluğuna kredi yöneticisi sahiptir. Ancak kredinin önemi yüzünden kredi politikaları normalde genel müdür, finans müdürü, pazarlama ve üretiminde içinde bulunacağı bir komite tarafından oluşturulur.⁴⁴

Alacakları doğuran olay kredili satışlardır. Kredi terimi, gelecekteki bir ödeme için bugünkü bir hak olarak veya istendiği anda veya tespit edilen belli bir tarihte para veya mal ile ödemek suretiyle mal ve hizmet elde edebilme gücü olarak tanımlanabilir.⁴⁵ Kredi tanımı değişik açılardan çok değişik şekillerde yapmak mümkün ise de esas itibariyle kredi, sınırlı olarak kabul edilebilecek bir değişim aracıdır. Bu tanımı aşağıdaki gibi şematize edebiliriz.(Şekil 1)

Şekilden de görüldüğü gibi kredi uygulamasında alacaklı ve borçlu olmak üzere iki taraf söz konusudur. Alacaklı taraf her zaman bir işletmedir. Fakat borçlu taraf bazen bir işletme bazen de bir birey olabilir.⁴⁶

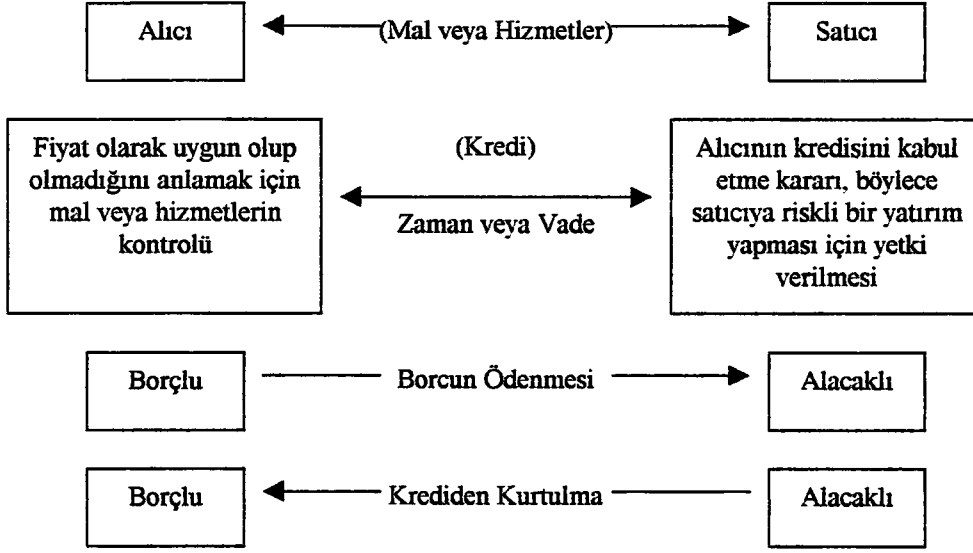
⁴³ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.235

⁴⁴ BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., "Financial ...", a.g.e., s.823

⁴⁵ NALÇACI Münevver, a.g.e., s.14

⁴⁶ NALÇACI Münevver, a.g.e., s.15

Şekil 1. Kredinin Çalışma Biçimi



Kaynak : NALÇACI Münevver, *Alacakların Yönetiminde Muhasebe Politikasının Belirlenmesi ve Uygulama*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları 1986, s.15

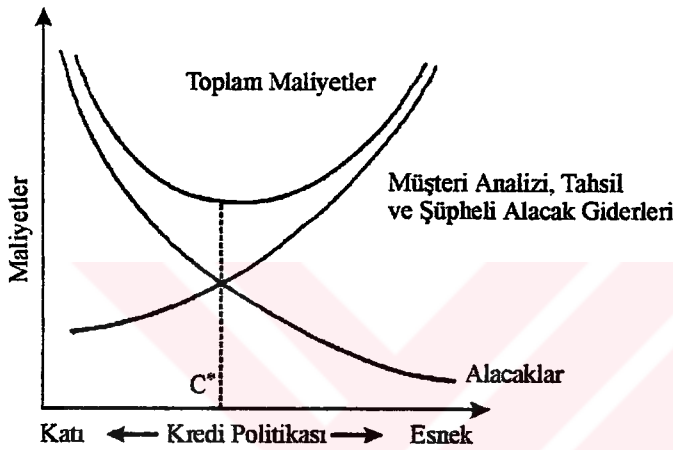
İşletmelerin şahıslara açtığı kredilere tüketici kredisi denilir. Diğer bir firmaya açılan krediye de ticari kredi denilmektedir.

Firma hedefleri açısından, kredi politikası, alacak düzeyi ve yatırım kârlılığının bir arada değerlendirilmesi gerekir. Bu ilişkiyi gösterebilmek için belirli bir politika ile (A politikası) alacakları tahsil eden bir firmanın müşterilerinin bir bölümü borçlarını zamanında ödediğini, bir bölümünün geç ödediğini, bazılarının da hiç ödemediğini düşünelim. Borcunu ödemeyen müşterilere ek bir ödeme süresi tanırsa en azından bu firmaların bir bölümü ödeme olanağını elde edecektir. İzlenen politika işletmenin tahsilat giderlerini arttırırken bir grup müşteriye bir sonraki dönemde satış yapmama sonucunu da ortaya koymaktadır.⁴⁷

⁴⁷ BERK Niyazi, *Finansal Yönetim*, İstanbul: Bilim Teknik Yayınları, 1990, s.108

Şimdi yürürlükteki satış politikasından vazgeçildiği, bunun yerine daha gevşek bir politika olarak adlandırılan (B politikası) bir politikanın tercih edildiğini düşünelim. A politikası ile tahsil edilemeyen alacakların bir bölümüne ek süre tanıyarak işletmeye kazandırılabilir. Sürelerin uzatılması müşterilerin daha dikkatle analizini ve izlenmesini gerektirir. Bu durumda alacakların ödenmeme riski artarken, zararın katkısı düşmektedir. Bu durum bir grafik üzerinde açıklanabilir. (Şekil 2)

Şekil 2. Kredi Politikası ve Maliyetler



Kaynak : BERK Niyazi, *Finansal Yönetim*, İstanbul: Bilim Teknik Yayınları, 1990, s.104

Şekilde görüldüğü gibi firmanın esnek bir satış politikası uygulaması ile alacaklarda artış görülmektedir. Her yeni alacakla birlikte iyi alacaklar daha az, kötü alacaklar ise daha çok artmaktadır. Müşteri analizi tahsil ve şüpheli alacak giderleri artmaktadır. Toplam faaliyet giderleri, U şeklindeki bir eğri ile gösterilmektedir. C noktasında toplam faaliyet giderleri minimum kılınmaktadır. Firma alacak politikasını C*nin ötesinde daha da esnekleştirdiğinde, yeni alacakların ek katkısı müşteri analizi, tahsil ve şüpheli alacak giderlerinden daha düşük kalmaktadır. Bu nedenle C* noktasında faaliyet kârı maksimum kılınmaktadır.⁴⁸

⁴⁸ BERK Niyazi, a.g.e., s.108

2.1.1. Ticari Kredilerin Maliyetleri

Ticari kredilerin maliyetleri Şu başlıklar altında toplanabilir:

- i. Ticari krediye ayrılan sermayenin maliyeti
- ii. Ödemelerin gecikmesinden doğan maliyetler
- iii. Ödenmeyen hesapların maliyetleri
- iv. Yönetim maliyetleri

2.1.1.1. Ticari Krediye Ayrılan Sermayenin Maliyeti

Alacak seviyesindeki bir artış işletmenin varlıklarına bir yatırım demektir. Alacakların finanse edilmesi gerekmektedir. Çünkü malın satışıyla müşterinin ödeme yapması arasında bir zaman farkı vardır. Bu esnada firma müşteriden gelecek ödemeyi beklerken kendi yükümlülüklerini karşılamak için ilave fona ihtiyaç duyar. Kredili satışları destekleyen bu ilave fonun maliyeti krediye ayrılan sermayenin maliyetini oluşturur.⁴⁹

Ödenmiş sermayesi büyük ve kaynakları elverişli olan işletmelerde ticari kredinin finansmanına ayrılacak olan kaynak fazla olacaktır. Bu işletmelerde ticari kredi dış kaynaklardan finanse edilmediği için maliyeti de düşük olacaktır. Ancak ödenmiş sermayenin ticari kredinin finansmanında kullanıldığında, fırsat maliyetini tam olarak hesaplamak çok zordur. Diğer taraftan ticari kredilerin finansmanında işletmelerin çoğunluğu kredi kaynaklarına başvurma durumunda kalmaktadır.⁵⁰

Birçok işletmede ticari borçların finanse edilmesinde öz sermaye kullanılmaktadır. Öz sermayenin yanı sıra farklı kaynaklar da kullanılmaktadır. Ticari kredi açılan işletmeler borçlarını zamanında geri ödemezlerse, kredi açan işletmeler zor durumda kalacaktır. Bu nedenle işletmeler müşterilerine ticari kredi açtıklarında faiz oranı olarak banka kredi

⁴⁹ KHAN M.Y., JAIN P.K., *Financial Management*, Mc Graw-Hill Publishing Company 6th Ed., 1986, s.694

⁵⁰ ERKAN Mehmet, *Enflasyonist Ortamda İşletmelerin Ticari Kredi Yönetimi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1990, s.47

oranını ya da bu oranın biraz daha fazlasını uygulamaktadırlar. Ticari kredilere banka faiz oranlarının uygulanması, maliyetlerin hesaplanmasında kolaylık sağlamaktadır.

2.1.1.2. Ödemelerin Gecikmesinden Doğan Maliyetler

Bu maliyetler müşterilerin kredi süresinin dolması ardından ödeme yükümlülüklerini karşılamada gecikmelerinden meydana gelir.

Bu maliyetin önemli bileşenleri:⁵¹

- i. İlave süre yüzünden bloke olan fonun maliyeti
- ii. Geciken ödemelerin tahsilatının yapılması için gereken ilave çabalarıdır. (Bunlar ödemenin geciktiğini bildiren, mektuplar, telefon fax görüşmeleri ve diğer tahsilat çabalarıdır. Gerekli yerde de yasal işlemlerin masrafları da bu gruba dahildir.)

2.1.1.3. Ödenmeyen Hesapların Maliyeti

Firmalar bazı durumlarda ödenmesi geciken hesapları tahsil edemezler. Böyle alacaklara şüpheli veya değersiz alacak denilmektedir. Böyle durumlarda hesap ödenmeden kapatılmak zorundadır.⁵²

2.1.1.4. Yönetim Maliyetleri

Yönetimin kredi işleviyle ilgili sorumlulukları şunları içermektedir:⁵³

- i. Her müşterinin borçlu olduğu miktarın hesabının tutulması
- ii. Ödemelerdeki gecikmelerin takibi
- iii. Nakit iskontosunun kontrolü
- iv. Kredi bilgilerini toplamak ve biriktirmek.
- v. Her kredi başvurusu için kredi kararı verme.

⁵¹ KHAN M.Y., JAIN P.K., a.g.e., s.695

⁵² KHAN M.Y., JAIN P.K., a.g.e., s.695

⁵³ HILL N.C., SARTORIS W.L., *Short Term Financial Management*, 3rd Ed., Printice Hall Publishing, 1995, s.419

vi. Kredi işlemleri ile ilgili rapor tutma.

Bu görevler çok sayıda personel ve bilgisayar gerektirebilir. Bunların sonucunda firma bir maliyet öder.

2.1.2. İşletmelerde Kredi Fonksiyonunun Yeri

İyi yönetilen organizasyonlar (işletmeler) kredi fonksiyonunun etkili bir performans göstermesi için yetki alanlarını ve sorumluluklarını açık bir şekilde belirlerler. Kredi bölümleri pek çok rutin faaliyeti, karar verme işlemlerini, tahsilat işlemlerini ve müşterilere sunacakları ilave hizmetleri gerçekleştirebilmeleri için iyi bir şekilde organize edilmelidirler.

Bir firma ticari kredi bölümünü kurduğunda, bu bölümün şirketin yönetim kademesinde nerede konumlanacağı sorusu ortaya çıkmaktadır. Bu sorunun çözümünde şirketin büyüklüğü, bölümün büyüklüğü ve şirketin ana faaliyet konusu önemli rol oynar. Hizmet şirketleri genellikle daha az kredi problemlerine sahiptirler. Özellikle büyük ölçekli üretim ve toptancılar etkili bir kredi bölümüne ihtiyaç duyarlar. Küçük firmalarda ise kredi ve tahsilat işlemleri işletme sahipleri, satış elemanları veya muhasebe personeli tarafından yapılır.⁵⁴

Kredi fonksiyonunun önemli bir rol oynadığı büyük ölçekli firmalarda kredi bölümü; satış, pazarlama, finans, muhasebeye bağlı veya bağımsız olabilir.

2.1.2.1. Satış ve Pazarlama Bölümüne Bağlı Kredi Bölümü

Eğer şirket rekabet yoğun bir endüstride bulunuyor, şirketin politikaları hemen hemen tamamen satış orjinli oluyorsa kredi bölümünün satış departmanının bir parçası

⁵⁴ COLE R.H., *Consumer and Commercial Credit Management*, 8th Ed., Irwin, Inc., 1988, s.297

olması oldukça yaygın görülmektedir. Bu çeşit organizasyonun bazı avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Avantajları şöyle sıralanabilir;⁵⁵

- i. Hem satış hem kredi bölümü satışları arttıracak aynı amaçlara sahiptir.
- ii. Satış elemanları kredi bilgilerinin toplanmasına yardımcı olur.
- iii. Satış ve kredi personeli arasında işbirliğine yol açar.
- iv. Satış sipariş işlemleri kolaylaştır.
- v. Satış/Pazarlama bölümünün yeni müşteriler ve durumu kötüleşen müşteriler hakkındaki raporları firmaya olumlu katkı yapar.

İşletmeler satışlarını arttırmak için, satış elemanlarını çeşitli şekillerde ödüllendirirler. Ödüllendirme, komisyon vermek veya satış üzerinden prim yoluyla değerlendirme şekillerinde olmaktadır. Bu durumda kredili satışlar peşin satışlarla aynı ödüllendirmeye tabi tutulursa kredili satışları teşvik etme durumu ortaya çıkar. Risk oranı ve ticari kredilerin şüpheli hale gelmesi büyür. Böyle durumlarda satış bölümü içinde bulunan bir kredi yöneticisi, olması gereken ayırımı sağlayabilir. Diğer taraftan ise tek başına bir kredi yöneticisi diğer satış elemanlarının bunaltması sonucunda yeterli araştırma yapmadan, çok fazla kredili satış yapılması durumu da ortaya çıkabilir. Bu olumsuz neticelerin de yönetim tarafından değerlendirilmesi gerekir.⁵⁶

2.1.2.2. Finans Bölümüne Bağlı Kredi Bölümü

Kredi yöneticisi, şirketin finans müdürünün gözetimi altında olabilir.⁵⁷ Böyle şirketler sermayenin etkin bir şekilde kullanılmasına büyük önem verirler. Bu tip organizasyonların yararları şöyle sıralanabilir.

- i. Alacaklara yatırılan fonların kontrolü artar,

⁵⁵ COLE R.H., a.g.e., s.297

⁵⁶ ERKAN Mehmet, a.g.e., s.41

⁵⁷ COLE R.H., a.g.e., s.298

ii. Finans müdürü ile kredi müdürü arasında daha iyi çalışma ilişkilerini teşvik eder.

Dezavantajları ise;

- i. Satışları maksimum yapmak finansal orijinli bir kredi departmanında oldukça zordur.
- ii. Kredi ve tahsilat politikaları daha sıkıya doğru kayar ve ardından müşteri ilişkileri zayıflayabilir.
- iii. Finans müdürü müşteri borçlarını düşünmek yerine önemli oranda şirket borçlarını idare etmekle ilgilenir.

2.1.2.3. Muhasebe Bölümüne Bağlı Kredi Bölümü

Kredi bölümleri finans ve satış departmanının altında örgütlenebileceği gibi, muhasebe bölümünde oluşturulmasının bazı yararları bulunmaktadır. Bu tip organizasyon kurmanın önemli bir yararı kayıt tutmanın kolaylaştırılmasıdır.⁵⁸

Bu tür yaklaşımın sakıncaları vardır. Birincisi muhasebeci bir dizi başka sorumlulukları olan görevli olması nedeniyle kredi yönetimi için yeterli dikkati toplayamaz. İkincisi kredili satışlar söz konusu olduğunda muhasebeci oldukça tutucu davranır. Bu durum satışlar üzerinde olumsuz etki yaratır. Aynı zamanda satış bölümüyle olan ilişki zayıftır. Etkili bir ticari kredi bölümünde olması gereken ilişki eksik kalabilir. Bu sorunlar gelişmiş büyük işletmelerde olmayabilir. Fakat yönetimin bu tür sorununun çıkabileceğini dikkate alması gerekir.⁵⁹

2.1.2.4. Bağımsız Bir Bölüm Olarak Kredi Bölümü

Organizasyon içinde bağımsız bir yere sahip olmak genellikle kredi yöneticilerinin tercih ettiği bir durumdur. Böyle bir organizasyon içinde kredi yöneticisine satış ve

⁵⁸ COLE R.H., a.g.e., s.298

⁵⁹ ERKAN Mehmet, a.g.e., s.40

muhasabe bölümlerindeki yetkiler verilerek diğer bölümlerden tamamen bağımsız hale getirilir.⁶⁰

Elbette bu yaklaşımda birçok problemler olacaktır. Başta bu pozisyonu dolduracak yeterli eğitim ve tecrübeye sahip eleman eksikliğidir. Bağımsız kredi bölümü oluşturulduğunda kredi yönetimi ve muhasabe personeli arasında bazı görevlerin sorumluluğunun kime ait olduğunun belirlenmesinde güçlüklerle karşılaşılır. Örneğin kim tam olarak borçlular hesabının kontrolünden sorumlu olacaktır? Sorunun çözümü için önceden bu bölümle ilgili yeterli ölçüde tartışma ve hazırlık yapılmalıdır. Kredi yöneticisi olarak kişinin yetenekleri ve eğitim durumu önceden gözden geçirilmelidir. Eğer kredi yöneticisi sürekli olarak muhasabe bölümünde istihdam edilmişse doğal olarak alacağı kararlarda muhasabe yaklaşımı daha ağırlık kazanacaktır.⁶¹

Kredi bölümü ayrı bir bölüm olursa, kredi yöneticisi diğer bölümlerden nispeten bağımsız olabilecek, satış, muhasabe, finans, bölümleriyle uyumlu çalışabilecektir. Çünkü ayrı bir bölümün kurulmasıyla satış, muhasabe, finans bölümleriyle doğabilecek engeller aşılmış olacaktır.

2.1.3 Kredi Standartları

Bir firmanın kredili satış politikasının iş hacmi üzerinde önemli etkisi vardır. Kredili satış bir firmanın ürettiği mal ve hizmetlere olan talebi belirleyen etmenlerden biridir. Firmaların müşterilerde aranılacak nitelikleri, standartları daha gevşek tutmak, yumuşatmak yoluyla satışlarını arttırma olanağı vardır. Burada, firmanın hangi düzeye kadar kredi standartlarında veya diğer bir deyişle müşterilerde aranılacak niteliklerde bir gevşeme, yumuşama yapılmalıdır, sorusu önem kazanmaktadır. Kuramın bu soruya yanıtı, kredi standartlarını düşürmenin firmaya sağladığı fayda, alacakların firmaya yüklediği ek

⁶⁰ ERKAN Mehmet, a.g.e., s.41

⁶¹ ERKAN Mehmet, a.g.e., s.42

külfet veya maliyeti aştığı sürece, firmanın söz konusu standartları, gevşek tutmasında yarar olduğudur.⁶²

Şayet firma kredili satışlarını yalnızca en güvenilir müşterilerine yapmış olsaydı belki şüpheli alacak kayıpları en az düzeye inecekti, fakat öte yandan satış kayıplarından dolayı şüpheli alacak zararlarını aşacak kâr etme fırsatını kaybedecekti.⁶³

Kredi standartlarının düşürülmesinin başka bir ifade ile gevşek tutulmasının firmaya sağlayacağı fayda ve külfetleri şöyle sıralayabiliriz:

Kredi standartlarının düşürülmesinin sağlayacağı yegane fayda, firmanın satış hacminin artmasıdır. Buna karşılık firmaya getireceği külfetler ise;⁶⁴

- i. Artan alacakların izlenmesi için firmanın katlanacağı ek masraflar,
- ii. Alacakların tahsil süresinin uzamasından dolayı firmanın doğacak finansman ihtiyacı,
- iii. Şüpheli alacak oranının artmasından dolayı firmanın karşılayacağı kayıplardır.

Firma kredi standardını tespit ederken kuşkusuz kredi riski en düşük müşterileri seçmeye, onlara kredili satış yapmaya çalışacaktır.

Şekil 3'te firmanın reddettiği hesapların kalitesi ile satışlar ortalama tahsil süresi, şüpheli alacak kayıpları ve kârlar arasındaki ilişki gösterilmiştir.⁶⁵

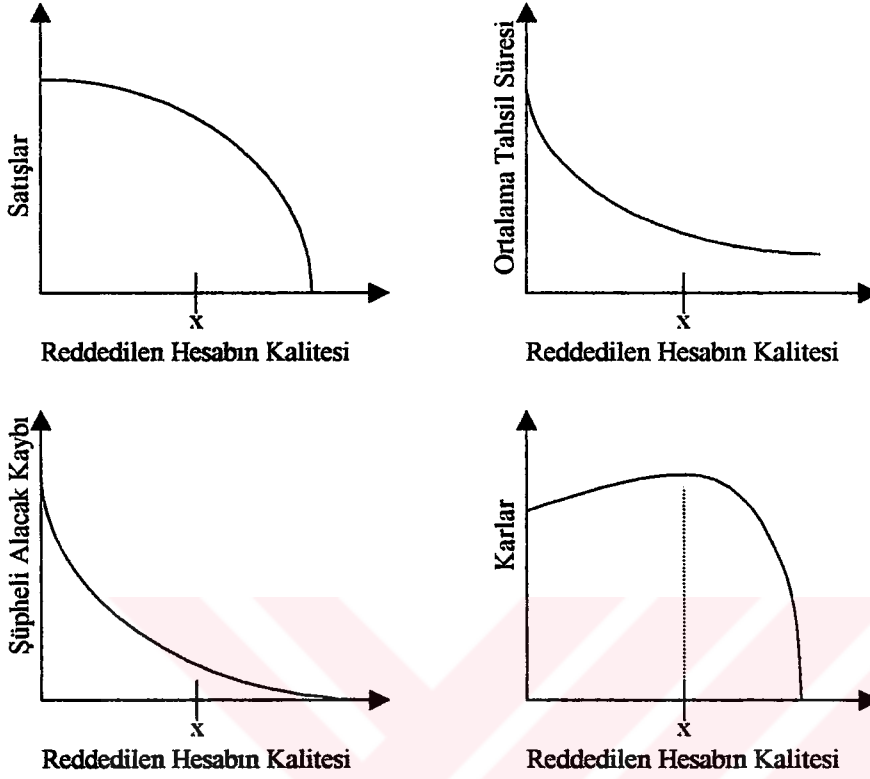
⁶² AKGÜÇ Öztin, "*Finansal...*", a.g.e., s.265

⁶³ DICKERSON B., CAMPSEY B.J., BRIGHAM E.F., *Introduction to Financial Management*, 4th Ed., The Dryden Press, 1995, s.347

⁶⁴ TÜRKO Metin, *Finansal Yönetim*, Cilt 1, Erzurum: Atatürk Üniversitesi Yayını, 1994, s.234

⁶⁵ HORNE James V., *Financial Management and Policy*, 10th Ed., Prentice Hall Publishing, 1995, s.411

Şekil 3. Reddedilen Hesap Kalitesinin, Satışlar, Ortalama Tahsil Süresi, Şüpheli Alacak Kayıpları Ve Kararla İlişkisi



Kaynak : HORNE James V., *Financial Management and Policy*, 10th Ed., Prentice Hall Publishing, 1995, s.411

Hiçbir kredi standardı olmadığında yani bütün kredili satış talepleri kabul edildiğinde satışlar maksimum olacak fakat bunu şüpheli alacak kayıpları dengeleyecektir. Kredi standardı uygulandığında ve müşterilerin bazıları reddedildiğinde satışlar azalacak ve ortalama tahsil süresi ve şüpheli alacak kaybı azalacaktır. Şüpheli alacak kaybı ve tahsilat süresindeki azalmadaki hız satışlarındaki azalmadan ve kârdaki artıştan daha fazla olacaktır. Kredi standartlarında artan oranda sıkılaştırma sonucunda satışlardaki düşüş hızlanacaktır. Bu esnada ortalama tahsil süresi ve şüpheli alacak kayıplarındaki azalma daha düşük hızda seyredecektir. Bu etkilerin bileşimi sonucunda kârda gittikçe azalan hızda artış gözlenir. Bir noktadan sonra kredi standartlarının daha çok arttırılması sonucu

düşme gözlenir. Bu azalmanın görüldüğü X noktası optimal kredi politikasını temsil etmektedir.

2.1.4. Müşterilerin Kredi Değerliğinin Analizi

Kredi politikası ile ilgili esaslar belirlendikten sonra müşterinin kredi taleplerinin değerlendirilmesine sıra gelmiş olacaktır. Çünkü satıcı firmanın kredi şartlarını uygun gören müşteriler talepte bulunacaktır. Müşterilerin kredi taleplerini değerlendirirken kredi verme ya da reddetmenin ötesinde ne kadarlık kredi verileceğinin belirlenmesine çalışılır.

Kredi değerliliğinin belirlenmesi talep eden kişi ve kuruluşlar hakkında sahip olunan bilgilerin miktarına bağlı olarak kolaylaşır. Bazı firmaların faaliyetleri gereği kredi değerliliğini bizzat kendilerinin yapmaları zorunlu olmaktadır.⁶⁶

Vadeli satış yoluyla kredi kullandıran işletmeler kredilerin verilmesinden dolayı üstlendikleri riskleri hesaplayabilmek için kredi değerliliğini ölçmeye çalışırlar. Kredi talebinde bulunan firmanın geçmişteki durumu ile gelecekte ulaşabileceği sonuçlar niteliksel ve niceliksel özellikleri ile analiz edilerek kredi kararı verilir. Bu nedenle kredili mal satın almayı arzu eden firmanın nitelik ve niceliği ile ilgili geçmiş ve geleceğe ait bilgilere sahip olunması gerekir.⁶⁷

2.1.4.1. Müşteri Hakkındaki Bilgi Kaynakları

Kredi bilgilerinin elde edilebileceği birkaç kaynak bulunmaktadır. Fakat bazı küçük hesaplar için bilgi toplamanın maliyeti alacaklardan elde edilebilecek kârdan daha fazlaya mal olabilir. Bunun yanında kredi açan firmanın karar oluşturabilecek kadar yeterli bilgiye sahip olması gerekir. Maliyete ilave olarak firma kredi için başvuran firmanın araştırılması için geçen zamanı da dikkate alması gerekir. Muhtemel müşterinin siparişi de gereksiz bir şekilde geciktirilmemelidir. Bunun için hızlı ve özenli bir kredi araştırması

⁶⁶ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.249

⁶⁷ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.250

yapılmalıdır. Böylece toplanacak bilginin miktarı hem masraflar hem de zaman dikkate alınarak ayarlanmalıdır.⁶⁸

Elde edilecek, müşteri hakkındaki kredi bilgileri dolaylı ve dolaysız bilgiler olarak iki gruba ayrılabilir.⁶⁹

i. Dolaysız bilgi kaynakları,

- Satış servisinin müşteri hakkındaki bilgi ve görüşü
- Firmada müşteriye ait özel bilgi dosyası
- Kişisel karşılıklı görüşme
- Müşterinin işyerinde yapılan inceleme
- Müşterinin mali tabloları

ii. Dolaylı bilgi kaynakları

- Bankalardan alınan bilgiler
- Ticari çevrelerden sağlanan bilgiler
- Ticaret sicil kayıtları
- Vergi beyannameleri, ilan edilen vergiler
- Meslek kuruluşlarından alınan bilgiler
- Gazete ve dergilerde firma hakkındaki yayınlar.

Bu bilgi kaynaklarının önemli olanları aşağıda açıklanacaktır.

2.1.4.1.1. Firmayla Olan Geçmişteki İş İlişkileri

Bu bilgiler firma için en uygun olan kredi bilgi kaynaklarından biridir. Eğer kredili satış için başvuran firma daha önce kredili mal almışsa, bu müşteriye yeniden kredi açma veya açmama kararının verilmesinde önemli rol oynayan verilerden biridir. Eğer karar olumlu ise ardından kredi limitleri belirlenecektir. Zaman geçtikçe koşullar değişmektedir ve tabii ki firmanın yeni ve ilave bilgilere ihtiyacı olacaktır. Bunun yanında kredi talep eden

⁶⁸ HORNE James V., a.g.e., s.413

⁶⁹ AKGÜÇ Öztin, "Finansal...", a.g.e., s.266

firmanın geçmiştekinden daha fazla miktarda kredi talebinde bulunması da yeni bilgilerin elde edilmesini gerektirmektedir.⁷⁰

Günümüzde şirketlerde alacakların kontrolünde bilgisayarlar kullanılmaktadır. Bilgisayarlara müşterinin kredi değerliliği ile ilgili son bilgiler kaydedilmekte ve müşterinin likit pozisyonunda bir tehlike görüldüğünde bu bilgiler rapor edilmektedir. Müşterilerle ilgili yeni satış şartları hakkında karar verilmesi gerektiğinde müşterinin ödemedeki gecikmelerini ve müsaade edilen limitler gibi bilgileri veren bu kayıtlar oldukça yararlıdır. Bu bilgiler şirketleri muhtemel şüpheli alacak kayıplarından korur.⁷¹

2.1.4.1.2. Müşterinin Mali Tabloları

Muhtemel bir satış öncesinde satıcı mali tablo talebinde bulunabilir. Bu kredi analizinde en çok arzu edilen bilgi kaynaklarından biridir. Mümkünse denetlenmiş mali tablolar tercih edilir. Özellikle sezonluk satış yapan firmalardan sene sonu mali tablolarının yanında geçici, dönem içi tabloların alınması oldukça yardımcı olur.⁷²

Mali tablolardan yararlanabilmek için bir kişinin çok iyi bir muhasebe geçmişinin olması gerekmez. Kişinin mali tablo oranlarını bilmesi ve bunları nasıl yorumlayıp kullanacağı daha önemlidir. Alacakları emniyet altına almak için analiz edenin cari oran, likit oran ve öz sermaye oranı gibi oranların anlamını bilmesi gerekir. Bu oranların anlamları aşağıda açıklanmaktadır.⁷³

Cari Oran : Toplam cari nakit, stok ve alacakların (döner varlıklar) bir yıla kadar olan borçlara (cari borç) oranıdır. Çoğu durumda 2/1 oldukça tatmin edici bir orandır.

⁷⁰ BOWLIN O.D., MARTIN J.D., SCOTT D.F., *Management of Company Finance*, 2nd Ed., 1990, s.273

⁷¹ SAMUELS J.M., WILKES F.M., BRAYSHAW R.E., *Management of Company Finance*, 6th Ed., Chapman Hall Inc, 1995, s.802

⁷² HORNE James V., a.g.e., s.413

⁷³ BOND Cecil J., *Credit Management Handbook*, Mc Graw-Hill Inc, 1993, s.84

Likidite Oranı : Nakit, menkul kıymet ve alacakların, cari borçlara (kısa vadeli borç) oranıdır. Eğer bu oran 1/1 den daha düşükse tatmin etmeyen bir sonuçtur.

Öz sermaye Oranı : Öz sermayenin borçlara oranıdır. Şirket sahiplerinin toplam yatırımının şirkete kredi sağlayan bankalar, tedarikçiler ve benzerinin sağladığı krediden daha az olması endişe verici bir durumdur.

Aşağıda kredi değerlemesiyle ilgili diğer oranlar bulunmaktadır.

Cari Borç/Öz sermaye Oranı : Cari borçlar öz sermayenin küçük bir yüzdesini teşkil etmelidir. Eğer bu oran fazlaysa toplam borçların öz sermayeyi geçeceği kuvvetli bir ihtimaldir.

Stoklar/Çalışma Sermayesi : Stok seviyesi hiçbir zaman gerekenden fazla olmamalıdır. Fazla stok seviyesi çalışma sermayesini stoklara bağlar ve likiditeyi azaltır.

Net Kâr/Öz sermaye : Öz sermaye yıldan yıla artmaktadır. Elde edilen kârların işletmeye dönüp dönmediğine veya kârların şirket sahiplerine, yöneticilere, ortaklara, dağıtılma durumuna dikkat edilmelidir.

2.1.4.1.3. Bankalardan Alınan Bilgiler

Firma için diğer bilgi kaynağı banka vasıtasıyla kredi kontrolüdür. Bankaların çoğu kendi müşterilerinin kredi kontrolü için büyük kredi departmanlarına sahiptirler. Telefon veya mektup vasıtasıyla kredili satış için başvuran firmanın bankasından, firmanın kredi durumu, nakit hesapları, bankayla ilişkileri hakkında bilgiler elde edilebilir.⁷⁴ Ancak bankalar genellikle doğrudan bilgi vermek yerine diğer bir bankayla bilgi alışverişinde bulunmayı tercih ederler. Bu yüzden kredili satış yapacak olan firma için en iyisi kendi bankası vasıtasıyla müşterisinin bankasından müşterisi hakkında bilgi edinmektir.

⁷⁴ HORNE James V., a.g.e., s.414

2.1.4.1.4. Ticari Referanslar

Ticari referansların değeri son derece tartışmalıdır. Ticari kredi isteyen kuruluşlar genellikle yalnız olumlu referans verecek kişi ve kuruluş ismi vereceklerdir. Şirket sektöründe ismi verilen kuruluşlar aynı grupta veya ilgili şirketler arasında olabilir. Aynı zamanda adı verilen şirketle, olumlu referans vermeleri için daha önceden anlaşmış da olabilir. Bu nedenlerden dolayı ticari referansın gerçek yararları tartışmalı bir konudur.⁷⁵

2.1.4.1.5. Satış Servisinin Müşteri Hakkındaki Bilgi ve Görüşü

Satış personeli diğer bir kredi bilgi kaynağıdır. Satış elemanı yeni müşteriyle şirketin ilk temasta bulunduğu kişidir. Müşteriye hesap açıldıktan sonra da müşteriyle en çok karşı karşıya olan kişidir. Satış elemanı müşteriyle müşterinin kendi işyerinde yüz yüze ilişki kurabildiği için, bilanço ve mali tablolarda görünmeyecek bilgileri toplamada önemli bir konumdadır. Satış elemanı müşteri hakkında işletmenin fiziksel durumu, işgörenlerin morali, şirket politika uygulamaları, yönetim sürecinin etkinliği, stok hareketleri ve benzeri bilgileri elde edebilir. Bu bilgiler kredi kararı verilmesinde oldukça yararlıdır.⁷⁶

Ancak az sayıda satış elemanı iyi denebilecek kredi raporları sunarlar. Çünkü elemanların ilgileri, tecrübeleri ve yaradılışları bu amaca uymayabilir. Diğer taraftan kredi bölümüne bilgi sağlamak suretiyle kredi değerlemesi ve kabulü daha kolay şekilde gerçekleştirilir.⁷⁷

2.1.4.1.6. Kredi Reyting Acentaları

Profesyonel kredi acentaları kredi yöneticilerinin başvurduğu diğer bir kaynaktır. Buradan elde edilen bilgiler işletmelerin performansının göstergesi olarak oldukça

⁷⁵ ERKAN Mehmet, a.g.e., s.68

⁷⁶ ANDOVER J.J., *Credit and Collections Problem Solver*, Alexandre Hamilton Institute, 1987, s.37

⁷⁷ COLE R.H., R.H., a.g.e., s.304

yararlıdır. Ancak bu kaynağın bir eksiği vardır. O da iş hayatına yeni başlamış firmalar için ya hiç ya da çok az bilgi sunmalarıdır.⁷⁸

Eğer yeni bir müşteriyle iş yapılacaksa kredi acentasına kredi kontrol işlemi için başvurabilir. Amerika'da bu acentaların en büyük ve geniş bilgiye sahip olanı Dun-Bradstreet'tir. Bu acentanın başvuru kitabında yaklaşık 3 milyon yurtiçi ve yurt dışı firmanın kredi reyting derecesi bulunur. Kredi reyting hizmetinin yanında Dun-Bradstreet istek üzerine potansiyel müşteri hakkında geniş bir kredi raporu sunabilir.⁷⁹

Tipik bir kredi raporu aşağıdaki bilgileri içerir.⁸⁰

- i. Özet olarak bilanço ve gelir tablosu
- ii. Trendleri gösteren birkaç temel oran (cari oran, öz sermaye oranı vb.)
- iii. Şirketin tedarikçilerinin bildirdiği bilgiler. (Bunlar şirketin ödemelerini zamanında mı yoksa gecikmeli mi yaptığını ve şimdiye kadar ödenmemiş bir hesabın olup olmadığını bildirir)
- iv. Şirketin fiziksel durumunun sözlü anlatımı
- v. Şirket sahiplerinin daha önce iflas edip etmediği, davası bulunup bulunmadığı gibi geçmiş bilgileri
- vi. En iyi kredi reytingi olan A'dan şirketin hesabını ödemedede güç durumda olduğunu gösteren F'ye kadar sıralanmış reyting derecesi.

2.1.4.1.7. Tapu ve Vergi Kayıtları

Firmanın hesap vaziyetinde açıklanan sabit varlıklarının Tapu Sicil Muhafazalarındaki kayıtlardan bakılmak suretiyle değerinin, varsa başkalarına ipotekli, hacizli, tedbirli veya sair hakların bulunup bulunmadığının anlaşılması gerekebilir. Medeni Kanununun 928. maddesi gereğince tapu sicilleri alenidir. Bu kayıtların incelenmesi ile

⁷⁸ ANDOVER J. J., a.g.e., s.20

⁷⁹ BREALEY R.A., MYERS S.C., MARCUS A.J., *Fundamentals of Corporate Finance*, Mc-Graw-Hill Inc, 1995, s.545

⁸⁰ BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., *“Financial...”*, a.g.e., s.826

istihbaratı yapılan (kurumun) varlığı tespit edilirken değerlemede gerçek daha iyi yansıtılmış olur.⁸¹

Kredili satış yapmak üzere istihbarat yapılırken firmanın kâr-zarar durumunu ve beyannamenin samimiliğini kontrol bakımından vergi kayıtlarından yararlanır. Ayrıca gelir vergisi miktarı da o firmanın imalât durumunun kısmen açıklanmasına yardımcı olabilir. Bu nedenlerle, istihbarat konusunda vergi kayıtları da küçümsenmeyecek bir kaynaktır.

2.1.4.1.8. Müşterinin İşyerinde Yapılan İnceleme

Eldeki bilgiler değerlendirilerek firma hakkında bir sonuca varılamıyorsa firmanın yerinde incelenmesine gereksinme duyulur. Firma ziyaretinde, firmanın teknik ve sosyal yapısı yönetimin kalitesi ve firma sahipleri ya da temsilcilerinin mesleki nitelikleri hakkında oldukça yararlı bilgi ve izlenimler edinilmektedir. Bununla ayrıca üretim birimlerinin müşterilerle ticari faaliyetlerinin, üretim organizasyon ve ürünlere ilişkin teknik ve ticari özelliklerin yerinde değerlendirilmesi olanağı vardır.⁸²

2.1.4.1.9. Ticaret Sicili Kayıtları

Ticaret sicili kayıtlarının incelenmesi firmanın ticaret ünvanı, hukuki şekli, işyeri, faaliyet konuları, esas sermayesi, kurucu veya kurucuları, ortaklık halinde ise başlıca ortakları, kanuni temsilcileri ve kuruluştan bu yana geçirmiş olduğu gelişmeler hakkında sağlıklı bilgiler sağlar.⁸³

⁸¹ SOYDAN Hakkı Y., "Kredi Analizlerinde İstihbarat ve Önemi", *Uludağ Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt VIII, Sayı:1-2, Kasım 1987, s.110

⁸² BERK Niyazi, *Bankalarda Pazara Yönelik Kredi Yönetimi*, Esbank Yayınları, 1987, s.57

⁸³ AKGÜÇ Öztin, *Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi*, Genişletilmiş 5.b., İstanbul: Avcıol Basım-Yayın, 1991, ss.23-24

2.1.4.1.10. Diğer Kaynaklar

Bir firma geçmişte potansiyel müşterisiyle iş yapmış olan diğer firmalardan kredi bilgileri elde edebilir. Çoğu toplantılarda kredi yöneticileri zamanla birbirleriyle tanışır ve birbirlerine kredi bilgileri aktarırlar. Bu çeşit bilgi akışı gayri resmi olmasına rağmen, firmalar böylece kredi değerlendirmesinde güvenilir bilgiler sağlarlar.⁸⁴

Eğer müşterinin şirketi halka açık bir şirketse, bu durumda şirketin hisse senedi fiyatına bakılabilir. Şirketin piyasa fiyatı ile diğer firmaların fiyatları karşılaştırılabilir. Tabii ki karşılaştırma benzer firmalar arasında yapılmalıdır. Müşterinin hisse senedinin son zamanlardaki fiyat hareketleri incelenmelidir. Fiyattaki keskin düşüş müşterinin kötü durumda olduğu anlamına gelmeyebilir, fakat görünümün eskisinden daha az iyi olduğu söylenebilir.⁸⁵

İşletmeler hakkında ayrıca günlük basın ve ekonomik yayınlardan da bilgi alınabilmektedir. Özellikle genel, konjoktürel ve iş koluna ilişkin bilgiler işletmenin rekabet durumunu aydınlatır. Bu tür faaliyetler iyi bir arşiv sistemini ve kredi bölümü arasında işbölümünü de gerektirebilir. Özellikle uluslararası pazarlar ve çok uluslu şirketlerin bağlı kuruluşları dış basın ve temsilcilikler de başvurulacak kaynaklar arasında yer alır.⁸⁶

Ülkemizde ödenmeyen senetler noterler tarafından protesto edilir. Bütün Türkiye’de noterler tarafından yapılan protestolar T.C. Merkez Bankası tarafından yayınlanmaktadır. Bu yayınlardan senetleri protesto olan şirketler izlenebilir.⁸⁷

2.1.4.2. Müşterilerin Kredi Riskinin Göstergeleri

Müşteriye kredili satışın yapılıp yapılmamasına veya yapılacak ise hangi tutarda yapılacağına karar vermede müşterinin kredi değerliliğini gösteren ve kredi yönetiminin

⁸⁴ BOWLIN O.D., MARTIN J.D., SCOTT D.F., a.g.e., s.273

⁸⁵ BREALEY R.A., MYERS S.C., MARCUS A.J., a.g.e., s.546

⁸⁶ BERK Niyazi, “Bankalarda ...” a.g.e., s.57

⁸⁷ SEVAL Belkıs, *Kredilendirme Süreci ve Kredi Yönetimi*, İstanbul: Avcıol Basım Yayın, 1990 s.127

5K'sı olarak ifade edilen faktörlerle ilgili göstergelerin analiz edilmesi gerekmektedir. Bu göstergeler aşağıda açıklanmaktadır.

2.1.4.2.1. Karakter

Karakter müşterinin taahhütlerini yerine getirme isteğini veya niyetini yansıtır. Karakter dürüstlüğü ve doğruluğun ifadesidir.⁸⁸

Bu faktör çok önemli bir öneme sahiptir, çünkü her kredili işlem bir ödeme sözüne dayanmaktadır. Önemli olan soru borçlunun borcunu ödemediği davranışta bulunup bulunmayacağı veya bundan kaçınmaya gayret edip etmeyeceğidir. Tecrübeli kredi yöneticileri borçlunun ahlaki karakterinin kredi değerlendirme işleminde en önemli mesele olduğunu bilirler.⁸⁹

Kredinin geri ödenmesi için diğer bütün faktörlere sahip olursa da gününde ödeme alışkanlığı yok ve sadakat gösterme bozukluğu var ise kredinin riski artmaktadır. Örneğin bir müşterinin krediyi ödeyecek nakdi olmasına rağmen hemen ödemeyip uyarılmayı bekleme alışkanlığı olması borç ödeme karakterinin zayıflığının göstergesidir. Bu nedenle karakter kredi riskinin başta gelen faktörüdür. Ancak ölçülmesi en zor göstergelerden biridir.⁹⁰

Özellikle firma ile daha önce bir iş yapılmamışsa, kredi bilgilerinin bulunması güç olabilir. Ayrıca kredi bilgi kaynakları mevcut olmasına rağmen, bu kaynaklar karakter muhakemesi yapmak için yeterli bilgi vermeyebilir. Son olarak müşterinin karakterini belirlemede kendisiyle karşılıklı görüşme yapılabilir. Karakteri düşük çıkan müşterilere daha düşük limitlerde ve daha kısa sürelerde ödemeli politikalar benimsenebilir.⁹¹

⁸⁸ ALTMAN E.I., *Handbook of Corporate Finance*, John Wiley-Sons Inc., 5th Ed., 1986, s.13

⁸⁹ WESTON J.F., BESLEY S., BRIGHAM E.F., a.g.e., s.400

⁹⁰ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.251

⁹¹ WINGER B.J., MOHAN N., *Principles of Financial Management*, Macmillan Publishing, 1991, s.377

2.1.4.2.2. Kapasite

Kapasite müşterinin borcunu ödeme yeteneğini gösterir.⁹² Kapasite müşterinin geçmişi ile ilgili bilgiler, geçmişte gösterdiği başarı derecesi, iş hayatında uyguladığı yöntemler ve bunlara ilave olarak müşterinin işyerinde yapılan çeşitli gözlemler ile ölçülebilir.

Firma kredileri geri ödemede dış kaynaklara başvurmaya zorlanmadan, gününde ve rahatlıkla ödeyebilecek bir faaliyete sahip ise borç ödeme kapasitesine sahip olduğu anlaşılır. Kapasitenin artırılması faaliyetlerin etkinliği ile doğrudan ilişkili olduğundan, müşterinin faaliyetlerindeki etkinliğin araştırılması gerekli olur.⁹³

2.1.4.2.3 Kapital (Sermaye)

Firmaların kredilerden yararlanmada kredi vereceklerin dikkate alacağı temel unsur sahip oldukları sermayedir. Sahip olunan kapital aynı zamanda firmanın büyüklüğünün ve kazanma güçlerinin göstergesidir. Ancak firmanın toplam kapitalinin içinde öz sermayenin büyüklüğü çok daha önemlidir.⁹⁴

Sermaye durumu firmanın finansal gücünün borç öz sermaye perspektifinden değerlendirilmesiyle ortaya çıkar. Müşterilerin mevcut durumda önemli oranda borcu varsa bu durum müşteriye kısa dönemle ilgili olan finansal değişikliklere karşı zor durumda bırakır. Firmanın bir zararı söz konusu olduğunda bunu karşılayacak yeterli öz sermayeye sahip olup olmadığı önemlidir.⁹⁵

Sermaye borç öz sermaye oranı ve faiz karşılama oranı gibi oranlarla değerlendirilebilir.⁹⁶

⁹² DICKERSON B., CAMSEY B.I., BRIGHAM E.F., a.g.e., s.347

⁹³ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.252

⁹⁴ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.252

⁹⁵ HILL N.C., SARTORIS W.L., a.g.e., s.427

⁹⁶ ALTMAN E.I., a.g.e., s.13

2.1.4.2.4. Koşullar

Hem genel ekonomik trendler hem de bazı coğrafik bölgeler veya sektörlerdeki özel değişiklikler koşulları oluşturmaktadır. Bu koşullar müşterinin ödeme yükümlülüklerini karşılamalarını etkileyebilmektedir.⁹⁷

Koşullar üzerinde müşteriler kontrol sahibi değildirler. İş çevresindeki değişiklikler, artan rekabet, felaketler, değişen faiz oranları, değişen piyasalar, endüstriye özel problemler ve benzerleri koşulları oluşturmaktadır. Dikkatli bir araştırma ile bu faktörlerin bir veya daha fazlası daha önceden tahmin edilebilir.⁹⁸

Bazı müşteriler ekonomik durgunluk dönemlerinde kötü bir performans gösterirler .Bu nedenle ekonominin durgun olduğu dönemlerde böyle müşterilere kredi açarken oldukça tedbirli davranmak gerekir.⁹⁹ Ekonominin durgun olduğu bir dönemde kredi müdürleri aynı zamanda bir ikilem içerisinde kalabilirler.¹⁰⁰ Bir taraftan durgun satışlar nedeniyle boş kapasiteyi doldurmak için yeni müşterilerden gelen siparişler arzu edilir, diğer yandan da kredi sağlamanın riski muhtemel tahsilattaki gecikmeler ve potansiyel şüpheli alacak kayıpları dolayısıyla artar.

2.1.4.2.5. Karşılık

Müşterilerin göstereceği güvencede (maddi teminat, kefalet, ticari senet, banka teminat mektubu vb) müşterinin kredi değerliliği saptanırken dikkate alınması gereken etmenlerden biridir.¹⁰¹

Yukarıdaki faktörler yetersiz olmasına ve kredi riski yüksek olmasına rağmen müşteriler riskliliği azaltıcı karşılık sunabilir. Kredi değerliliği yüksek başka bir kuruluşun,

⁹⁷ DICKERSON B., CAMPSEY B.J., BRIGHAM E.F., a.g.e., s.348

⁹⁸ ANDOVER J.J., a.g.e., s.50

⁹⁹ WESTON J.F., BESLEY S., BRIGHAM E.F., a.g.e., s.40

¹⁰⁰ ALTMAN E.I., a.g.e., s.13

¹⁰¹ AKGÜÇ Öztin, "Finansal ...", a.g.e., s.267

müşterilerin kredilerine vereceği güvence ya da kefalet kredi değerliliğini arttırıcı bir rol oynamaktadır. Örneğin bir bankanın teminat mektubunu karşılık gösteren bir firmanın kredi değerliliği diğer faktörlerden bağımsız olarak artıp, riski azaltabilir.¹⁰²

2.1.4.3. Kredi Açma Kararı Verilmesi

Firma kredili satış yapmak amacıyla kendisine uygun kredi politikasını, alacakların maliyetini oluşturan unsurları dikkate alarak tespit ettikten sonra bu politikaları uygun gören müşteriler kredili alışveriş için talepte bulunurlar. Müşterilerin kredi istekleri, yukarıda açıklanan kredi riskini etkileyen unsurların dikkate alınması ve kredi değerliliğinin analiz edilmesi ile kabul ya da reddedilecek aynı zamanda kredinin sınırı çizilecektir. Müşteriye kredi açma kararının verilmesi aşağıda belirtilen analizlerle yerine getirilmektedir.

2.1.4.3.1. Aşamalı Kredi Analizi

Bu tür analizde kredi kararı birbirini takip eden üç adımda tamamlanmaktadır. Aşamalı kredi analizinde ilave bilgilerin gerekli olup olmamasına göre aşamalar devam ettirilmekte ve her aşamada kredi analizinin gerektirdiği maliyetler de ele alınmaktadır.

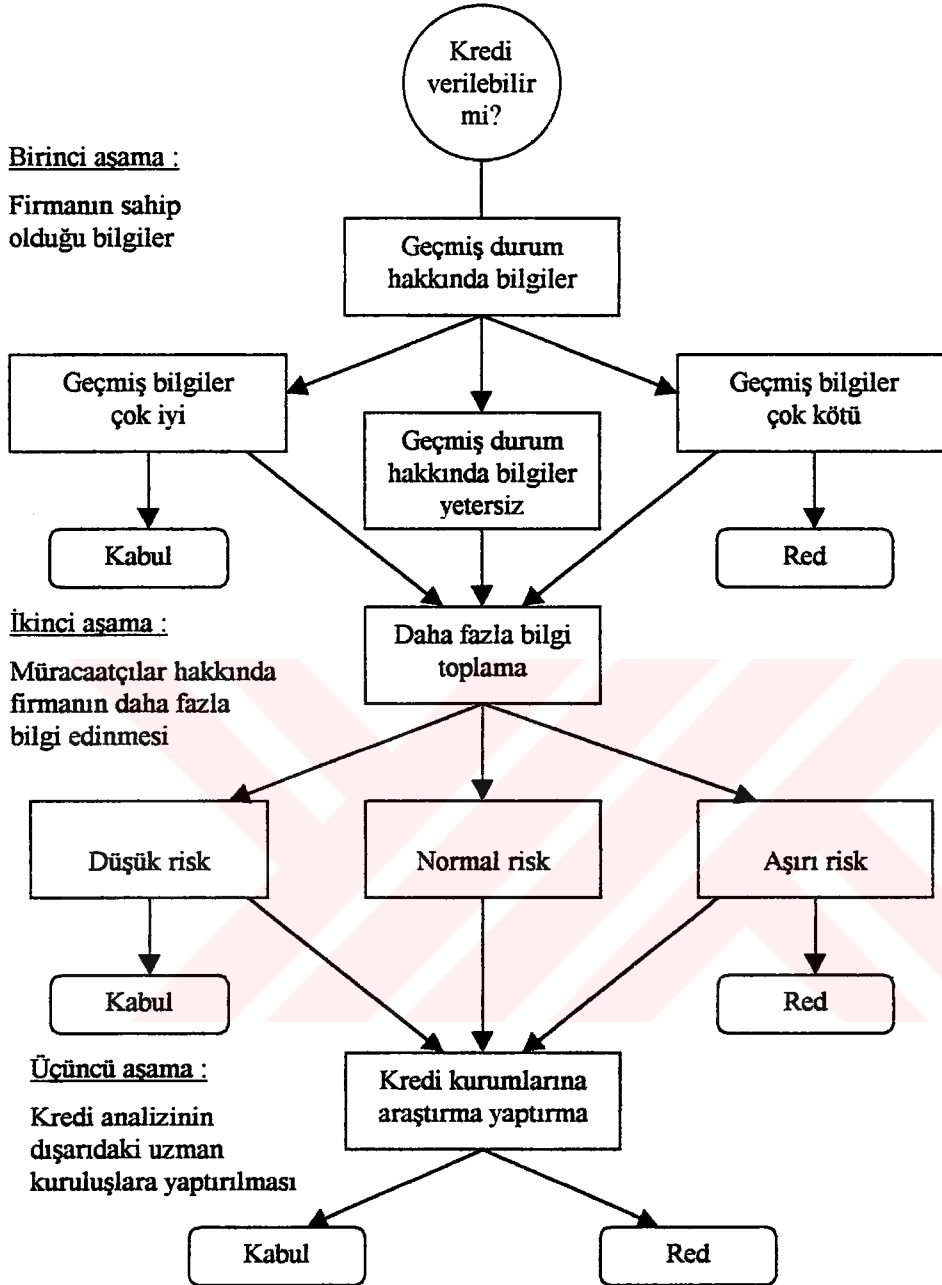
Şekil 4'te görüldüğü gibi bu tür analize geçmiş yıllara ait müşterinin ödeme durumundan başlanılmaktadır.¹⁰³

Geçmiş bilgilerle başlanılan analizde, geçmiş bilgilerin iyi olması halinde müşterinin kredi talebi hemen kabul edilebilmekte ya da gerekli görülürse analize devam edilmektedir. Geçmiş uygulamaların çok kötü olması halinde talep hemen reddedilmekte ya da müşterinin durumunda iyileşme olabileceği düşünülerek daha fazla incelemeye geçilmektedir. Geçmişe ait bilginin bulunmaması halinde daha fazla inceleme zaten zorunlu olmaktadır.

¹⁰² AKSOY Ahmet, a.g.e., s.253

¹⁰³ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.257

Şekil 4. Aşamalı Kredi Analizi



Kaynak : AKSOY Ahmet, *İşletme Sermayesi Yönetimi*, Ankara: Gazi Büro Yayınevi, 1993, s.256

İkinci aşamada yapılan incelemeler müşteriler hakkında daha fazla bilginin elde edilmesi ile yerine getirilmektedir. Bu aşamadaki bilgiler kredi değerliliğini analiz eden firmanın kendisi tarafından toplanılmaktadır. Genellikle müşterilerin kredi müracaatlarında çeşitli bilgileri kapsayan formlarla dolaysız olarak ya da çeşitli dolaylı bilgi kaynaklarından bilgiler elde edilir. Bu bilgilerin analiz edilmesi sonucunda riskin çok yüksek olması halinde talepler hemen reddedilmekte ya da daha fazla araştırma yapılmasına karar verilebilmektedir. Riskliliğin düşük bulunması halinde, kredi talebi hemen kabul edilebilmekte ya da yine daha fazla analize yönelinmektedir.

Üçüncü aşama kredi yönteminde uzmanlaşmış kuruluşlar tarafından kredi riskinin belirlenmesi aşamasıdır. Daha önceki aşamalardaki tereddütler bu aşamada ortadan kalkarak kesin olarak kabul ya da red kararı verilmektedir. Analiz kredi yönteminde uzmanlaşmış kurumlara yaptırıldığından, analizin maliyeti diğer aşamalardaki analizin maliyetinden yüksek olmaktadır.

2.1.4.3.2. Puanlama Yöntemi

Puanlama yönteminde müşterilerin durumlarına ilişkin çeşitli faktörler, değişkenler olarak kabul edilerek her değişkene ait puan belirlenmektedir. Aynı zamanda puanların genel durum içinde değişkenin etkisine göre ağırlığı tespit edilmektedir. Her değişkenin puan ağırlığı ele alınarak sonuçta toplanıp müşterinin puan derecesi ortaya çıkmaktadır.¹⁰⁴

Aşağıda çeşitli değişkenlerin ele alındığı bir kredi puanlama tablosu gösterilmektedir.(Tablo II)¹⁰⁵

Örnekte İkon şirketinin kredi değerlendirmede önemli olduğunu düşündüğü kriterler sıralanmıştır. İlave olarak her kriter derecesini yansıtacak şekilde ağırlıklandırılmıştır. Görüldüğü gibi sermaye en fazla ağırlık derecesine (4) sahiptir.

¹⁰⁴ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.258

¹⁰⁵ WINGER B.J., MOHAN N., a.g.e., s.378

Koşullar ise en az (1) ağırlık derecesine sahiptir. Karşılık (teminat) İkon şirketi tarafından kullanılmadığı için değerlendirilmemiştir. Her kategori için puanlama kredi yöneticisi tarafından yapılır. Eğer birden fazla kişinin değerlendirmesi kullanılıyorsa bunların ortalaması alınarak puan elde edilir. Ağırlıklı puan, her kategorinin puanının o kategoriye ait ağırlık ile çarpılması sonucu bulunur. Aşağıdaki örnekte elde edilecek maksimum toplam ağırlıklı puanın 100 olduğu görülür.

90 ve yukarısı İkon şirketinin maksimum limitlerde kredi açması için yeterlidir. 80-90 arası puana sahip müşteriler şirketin bütün kredi şartlarına uygun fakat açılacak kredilerde limit kısıtlamalıdır. 70-80 puana sahip müşteriler hem sınırlı kredi şartları hem de limitlere sahiptir. 70 puanın altındaki müşterilere hiçbir şartta kredi açılmaz. Bu yöntemde kredi açma kararı vermek için sayısal ağırlıklar ve değerler kullanılmasına rağmen, her kategorideki değerlendirme işleminde yine de subjektif değerler kullanılmaktadır.¹⁰⁶

Tablo II. İkon Şirketi'nin Kredi Puanlama Tablosu

Standart	Ölçüsü	Puan (0-10)	Ağırlık (1-4)	AğırlıklıPuan (3)x(4)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Karakter	Kredi raporları, kişisel değerlendirme, diğer firmalardan edinilen bilgiler.	7	3	21
Kapasite	Müşterilerin işyerine ziyaret, geçmiş yılların satış ve kâr durumu analizi, ilgili endüstrideki diğer müdürlerle, irtibat	8	2	16
Kapital	Müşterinin sağladığı mali tabloların analizi	9	4	36
Koşullar	Ekonomistler ve endüstrinin uzmanları tarafından hazırlanan araştırma ve raporlar	9	1	9
Karşılık	Bu puanlama modelinde başvurulmamıştır. Karşılık gösteren müşteriler ayrı değerlendirilmektedir.	-	-	-
Toplam Puan *				82

Kaynak: WINGER B.J., MOHAN N., *Principles of Financial Management*, Macmillan Publishing, 1991, s.378

* Toplam puan şu şekilde kullanılır.

90-100	Her şartta ve limitte kredi açılabilir.
80-90	Müşteri kredi limiti sınırlı fakat bütün kredi şartlarına uygun
70-80	Kredi ancak belirli şartlarda açılabilir.
70'ten aşağı	Hiçbir şartta kredi açılmaz.

¹⁰⁶ WINGER B.J., MOHAN N., a.g.e., s.378

Bu firma gerek kendi tecrübelerinden gerekse kredi puanlama ve diğer sayısal yaklaşımlarla müşterilerini risk sınıflarına ayırabilir. Örneğin Tablo III'deki gibi bir sınıflama yapılabilir.¹⁰⁷

Tablo III. Kredi Risk Sınıflaması

Risk Sınıfı	Kredili Satış Sonrası Tahsil Edilememe Olasılığı (%)	Bu Sınıfa Giren Müşteri % si
1	%0-1/2	% 60
2	1/2 - 2	20
3	2 - 5	10
4	5-10	5
5	10 ve üzeri	5

Kaynak : DICKERSON B., CAMPSEY B.J., BRIGHAM E.F., *Introduction to Financial Management*, 4th Ed., The Dryden Press, 1995, s.352

1. sınıfa giren müşterilere otomatik olarak kredi açılabilir ve bunların durumları senede bir defa gözden geçirilir. 2. sınıfa giren müşteriler belirli bir limite kadar otomatik olarak kredi açılabilir fakat bu sınıfın durumu 1. sınıfa göre daha sık mesela 3 ayda bir gözden geçirilir. Durumunda kötüleşme görülenler 3. sınıfa düşürülür. Sınıf 3 ve 4'e ise ancak belirli şartlarda kredi açılabilir. Son kategorideki 5. grup müşterilere ise ancak nakit satışlar yapılabilir.

2.1.4.3.3. Çoklu Diskriminant Analiz

Çoğu kredi kararı subjektif olmasına rağmen, çoklu diskriminant analiziyle kredi değerlendirmede karmaşık bir istatistik metod kullanılır. Burada değerlendirme müşterinin borcu ödeme istek ve kabiliyetini en iyi yansıtan karakteristikleri üzerine odaklanmıştır.¹⁰⁸

Çoklu diskriminant analizin mali başarısızlık tahmininde ilk kullanıldığı çalışma Altman'a aittir. Altman 1946-1965 yılları arasında iflas durumuna düşen 33 işletme ile 33 başarılı işletmeyi araştırma kapsamına almıştır. Eşlemeli örnekleme yönteminin kullanıldığı

¹⁰⁷ DICKERSON B., CAMPSEY B.J., BRIGHAM E.F., a.g.e., s.352

¹⁰⁸ WESTON J.F., BESLEY S., BRIGHAM E.F., a.g.e., s.402

bu araştırmada, eşleme kriterleri olarak endüstri ve işletme büyüklüğü kriterleri kullanılmıştır. 22 mali oranla analize başlayan Altman sonuçta 22 oranı 5'e indirgemeyi başarmıştır. Bulunan model ve modeldeki oranlar şunlardır:¹⁰⁹

- i. Net İşletme Sermayesi/Toplam Varlıklar (x_1)
 - ii. Dağıtılmamış Kârlar/Toplam Varlıklar (x_2)
 - iii. Faiz ve Vergi Öncesi Kâr/Toplam Varlıklar (x_3)
 - iv. İşletmenin Piyasa Değeri/Toplam Borcun Defter Değeri (x_4)
 - v. Satışlar/Toplam Varlıklar (x_5)
- $$Z = 0.012 x_1 + 0.014 x_2 + 0.033 x_3 + 0.999 x_5$$

Altmanın Z modeli dediği bu fonksiyon kullanıldığında, işletmeler iflastan bir yıl öncesi için %95, iki yıl öncesi için ise %72 oranında doğru gruplara ayrılabilmiştir. İflastan 3, 4 ve 5 yıl öncesi için bu oran sırasıyla %48, %29, %36 olarak bulunmuştur. Bu veriler modelin tahminleme gücünün iflasın 3 yıl öncesinden itibaren önemli oranda düştüğünü ortaya koymaktadır.¹¹⁰

Çoklu Diskriminant Analizi (DA) nin önemli avantajı müşterinin kredi kalitesinin, değişik faktörlerin subjektif değerlendirilmesinden ziyade, tek bir sayısal değerle ifade edilmesidir. Bu, değerlendirmesi gereken farklı bölgelerde çok müşterisi bulunan büyük bir firma için önemli bir avantajdır. Çünkü böyle firmalar her kredi başvurunu için eşit standartları tutturmakta oldukça güçlük ekerler.¹¹¹

DA kullanarak müşteriye kredi açılıp açılmayacağı kararını bir örnek üzerinde açıklayalım. Firmanın müşteriyle ilgili geçmiş bilgilere sahip olduğunu varsayalım. Buna göre müşterilerin %75'i ödemelerini zamanında yapsın, %25'i de ya geç ödesin veya değişik nedenlerle hiç ödeyememiş olsun. Bunlara ilave olarak firma müşterilerinin likit oranını, faiz karşılama oranını, borç oranını (borçların toplam sermayeye oranı),

¹⁰⁹ AKTAş Ramazan, *Endüstri İşletmeleri İçin Mali Başarısızlık Tahmini*, Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1993, s.38

¹¹⁰ AKTAş Ramazan, a.g.e., s.38

¹¹¹ WESTON J.F., BESLEY S., BRIGHAM E.F., a.g.e., s.403

işletmelerin faaliyette bulunduğu yıl gibi bilgilere sahip olsun. ÇDA tekniğinde bu bilgileri kullanarak kredi yöneticisi müşterilerin zamanında ödeme ve şüpheli alacak durumuna düşmesini en iyi şekilde belirleyebilecek finansal oranları seçer ve bu oranların ağırlıklarını belirler.

Örneğimizde kredi müdürü ÇDA tekniğinden şöyle bir eşitlik bulmuştur.

$$\text{Kredi puanı} = 3.0 \times (\text{faiz karşılama oranı}) + 5.2 \times (\text{likit oranı}) - 18 \times (\text{Borç oranı}) + 2.5 \times (\text{faaliyetteki yıl sayısı})$$

Bu eşitlikten bulunacak kredi puanı 30'dan aşağı ise müşteri yüksek riske sahip, 30-45 ise ortalama riske sahip ve 45'ten yukarı ise müşterinin kredi riski düşüktür.

Şimdi aşağıdaki oranlara sahip bir müşterinin kredi puanını hesaplayalım.

Faiz karşılama oranı : 4.2	Likide oranı	: 3.0
Borç oranı : 0.30	Faaliyette bulunduğu yıl	: 10

Eşitliğe göre bu müşterinin kredi puanı

$$3.0 (4.2) + 5.2 (3.0) - 18 (0.30) + 2.5 (10) = 47.8 \text{ 'dir.}$$

Bu müşteri düşük riskli bir müşteridir diye düşünülür ve ardından elverişli şartlarda kredi açılabilir.

2.1.4.3.4. Soldowski Modeli

Firmalar kredili satış politikalarında etkinliği arttırmak amacıyla Soldowski'nin geliştirdiği modelden de yararlanabilirler. Söz konusu model hangi koşullar altında kredili satış yapmanın uygun olacağını belirlemektedir. Kredili satış talebinde bulunan müşterinin isteğinin kabul edilmesi için onun girdiği risk grubunun saptanması gerekir.¹¹²

¹¹² BERK Niyazi, "Finansal...", a.g.e., s.115

Bu konuda karar vermede sipariş miktarı, vade, siparişi yerine getirmek için katlanılan satış giderleri ve alacaklara bağlanan sermayenin maliyetinin de bilinmesi gerekir. Bu verilerin bilinmesi halinde

$$K - (P - V.i - C/q) \geq 0$$

formülü ile kredili satış yapıp yapılmayacağına karar verilir.¹¹³

Formülde;

K : Kâr Marjı = Satış Kârı/Satışlar oranını, (bu oranın belli bir orana kadar sabit kalacağı varsayılmaktadır.)

P : Vadeli satış alacağının şüpheli alacağa dönme olasılığını,

V : Kredili satışın vadesini,

i : Kaynak maliyetini (firmanın sermaye maliyeti ya da kredili satışlar ek kaynaklardan finanse ediliyorsa, söz konusu kaynakların maliyeti)

C : Kredili satış siparişlerinin gerektirdiği giderleri

q : Kredili satış miktarını,

ifade etmektedir.

2.1.4.4. Müşterilere Tanınacak Kredi Limitleri

Ticari krediler bir işletmeden diğerine satılan mal veya hizmet karşılığı açılan kredilerdir. Ticari kredi limiti ise bir müşteriye tanınacak en yüksek borçlanabileceği tutarı veya en fazla sipariş miktarını gösteren bir kredi politika aracıdır. Bir satıcı böyle bir limiti her müşteriye veya herhangi bir müşteriye uygulayabilir. Alacaklar veya sipariş miktarı kredi limitlerini aştığında bu, satıcının tedbir alması için bir uyarıdır. Kredi politikası uygulamasında kredi limitinin bir avantajı basit olmasıdır. Bir kere kredi limiti belirlendiğinde gereken tek şey kredi limiti ile müşterinin mevcut borç düzeyinin karşılaştırılmasıdır. Kredi limiti alacak yönetimde kullanılan en yaygın araçtır. Büyük

¹¹³ BERK Niyazi, "Finansal...", a.g.e., s.116

firmaların %85'inden fazlası bunu kullanır ve müşterilerinin %80'inden fazlasına kredi limiti belirlerler.¹¹⁴

İşletmeler, ekonomik dalgalanmanın fazla olmadığı ortamda, ödeme alışkanlıklarında ve ödeme kabiliyetinde maddi bir değişiklik olması olanaksız olarak kabul ettiği müşterilerine kredi limiti saptamak istemeyebilir. Fakat kredi limiti, kredi konusunun özünde olup, kredi yönetimi ve kontrolü için zorunlu bir faktördür. Çünkü işletme dinamik bir unsurdur. Bugün kendisine yüksek bir kredi limiti tanınabilecek müşterinin durumu kısa bir süre sonra bugünkünün tam tersi olabilir.¹¹⁵

Bir müşteriye tanınacak kredi limiti iki grup faktörün etkisi altındadır.¹¹⁶

- i. Müşteriye ilgili olanlar
- ii. Kredili satış yapacak firma ile ilgili olanlardır.

i. Müşteriyle İlgili Olanlar

- Müşterinin faaliyette bulunduğu işkolundaki koşullar
- İşkolundaki risk
- İşkolundaki kâr yüzdesi
- Müşterinin sermaye durumu
- Müşterinin eski veya yeniliği
- Müşterinin borç ödeme performansı
- Yöneticilik durumu.

ii. Kredili Satış Yapan Firmayla İlgili Olanlar

- Firmanın büyüklüğü
- Firmanın pazarlama politikası
- Rakip firmaların uygulamaları
- Riski dağıtma politikası

¹¹⁴ SCHERR Frederick C., *“Optimal Trade Credit Limits”*, Financial Management, Vol.25, No:1, Spring 1996, s.71

¹¹⁵ ERKAN Mehmet, a.g.e., s.87

¹¹⁶ AKGÜÇ Öztin, *“Finansal...”*, a.g.e., s.272

- Firmanın mali olanakları ve kaynak maliyetinden, oluşmaktadır.

İşletmede kredi limitlerinin kullanılması kredi bölümünün etkinliğini artırır. Eğer gerektiği gibi uygulanırsa kredi limitleri kredi yöneticilerinin daha önemli kararları için zaman sağlar. Yetki devrine izin verir fakat aynı zamanda kredi yöneticisinin hesapları kontrolüne müsaade eder. Bunlara ilave olarak kredi limitleri hesapların sadece işlemde işleme değil bir bütün olarak ele alınmasını sağlar. Bunun sonucunda daha iyi kararlar verilmiş olur.¹¹⁷

Kredi limitleri kullanmanın bazı sınırlamaları vardır. Başlangıçta bir müşteri için bir kredi limiti oluşturulduğunda bu limit daha sonra zamana uygun olarak takip edilmeli ve gerekliyse bunlar değiştirilmelidir. Böyle işlemler hem zaman tüketici hem de masraflıdır. Ancak bunların yapılması da gereklidir. Eğer saptanan limitler çok sıkı bir şekilde uygulanırsa satışları azaltabilir.

Limitlerin oluşturulmasında birkaç metod kullanılabilir.

i. Müşterinin İsteği Kadar Kredi Açma

Müşteriler anlaşma şartlarına uydukları müddetçe, bazı firmalar müşterilerine istedikleri miktarda kredi olanağı sağlarlar. Ödemeler zamanında yapıldığı müddetçe bu metod oldukça arzulanan bir yöntemdir.¹¹⁸

ii. Diğer Rakipler Kadar Kredi Açma

Bu methodda firma rakiplerinin müşterilere açtığı kredi miktarını temel alır. Tam miktarı elde etmek zor olmasına rağmen firma yaklaşık değerleri elde edebilir.¹¹⁹

¹¹⁷ COLE R.H., a.g.e., s.390

¹¹⁸ COLE R.H., a.g.e., s.390

¹¹⁹ COLE R.H., a.g.e., s.391

iii. Düşük Limitle Başlayıp Tecrübeyle Arttırma

Çok yaygın ve pratik bir metottur. İlk önce düşük limitle başlanır, ardından müşterinin riskinin düşük olduğu anlaşıldığında kademeli olarak limit arttırılır. Eğer müşteri ödemelerinde güçlük içine düşerse, kredi bölümü müşterisinin limitini ya belli bir düzeyde sınırlar veya daha düşük değerlere kaydırır.¹²⁰

Örneğin firma müşterisi hakkında sınırlı bilgiye sahipse başlangıçta müşterisine 1.000.000.TL. kredi limiti belirler. 6 aylık tatmin edici ödeme geçmişinden sonra kredi limiti 2.000.000.TL.ye yükseltilir. 1 yıl sonra limit 5.000.000. TL'ye yükseltilebilir. Eğer kredi limitleri dikkatli şekilde inceleniyorsa ve müşterinin limiti aşması istenmiyorsa ilave siparişler için müşteriden nakit ödeme istenebilir.¹²¹

iv. Zaman Sınırlamalı Limit

Bazı kredi bölümleri müşteri hesaplarını bir aylık, bir haftalık veya başka muayyen zaman dilimleri gibi belirli periyotlarla sınırlandırır. Örneğin 5.000.000 TL aylık kredi limitinde bir aylık süre müddetince kredi bölümü elemanı kredi müdürüne başvurmaksızın 5.000.000 TL'lik kredili satışı kabul eder.¹²²

v. Mali Tablo Verilerine Göre Limitler

Firmaların müşterilerine tanıyacağı kredi limitleri için uygulamada kullandıkları bazı pratik ölçüler bulunmaktadır. Örneğin bazı firmalar müşterilerinin döner sermayesine göre ona tanıyacağı kredi limitini belirlerken, bazıları müşterinin borç tutarının alacaklarının belli bir yüzdesini aşmamasına özen göstermektedir.¹²³

Bazı kredi yöneticileri müşterilerin öz varlığının %10'unu kredi limiti olarak belirler. Ancak bu yöntemle kredi limitinin saptanması birçok faktörün görmezlikten gelinmesine yol açar.¹²⁴

¹²⁰ COLE R.H., a.g.e., s.391

¹²¹ HILL N.C., SARTORIS W.L., a.g.e., s.428

¹²² COLE R.H., a.g.e., s.391

¹²³ TÜRKO Metin, a.g.e., s.240

¹²⁴ BÜKER Semih, a.g.e., s.149

vi. Müşterilerin Teminatına Göre Limit

Firmalar alacaklarını güvence altına almak için müşterilerinden bazen teminat göstermesini isteyebilirler. Firmalar bu yöntemle müşterilerine, göstermiş oldukları teminatlar (Banka teminat mektubu, ipotek, kefalet vb.) oranında limitler belirlerler. Örneğin müşteri 5 milyar TL'lik banka teminat mektubunu teminat olarak göstermişse, o müşterinin kredi limiti 5 milyar TL olarak belirlenir.

2.1.5. Kredi Koşulları (Satış Şartları)

Bir firma kredi standartlarını belirledikten sonra kredi açma politikasının ikinci aşamasında açılacak kredinin şartlarını belirler. Rekabet koşulları, endüstri standartları vb. bu şartları belirlemede rol oynar. Aynı zamanda malın cinsi ve devir oranında kredi şartlarıyla ilgilidir. Kredi şartları kredi süresini ve erken ödeme için önerilecek iskonto oranını belirlemektedir.¹²⁵

Kredi şartları genellikle faturada veya satıcı ile alıcı arasındaki resmi bir sözleşmede belirtilir. Bazen şartlar olagelen teamüllere göredir ve resmi olarak bir yerde yazılı değildirler.¹²⁶

Aşağıda günümüzde yaygın olarak kullanılan bazı kredi şartları açıklanmaktadır.

i. Önceden Nakit Ödeme (Cash in Advance)

Bu en emniyetli ödeme şeklidir. Çünkü ödeme sipariş gönderilmeden önce alınmaktadır. Genellikle nakit veya çek şeklinde olmaktadır. Satıcı bu tarz ödeme şeklini alıcının ödememe riskini üzerine almayı istemediği durumlarda kullanır.¹²⁷ Bu kredi şartı satıcının kredi açmakta isteksiz olduğu yüksek riskli müşteriler olduğunda gerekmektedir.¹²⁸

¹²⁵ RAO R.K., a.g.e., s.690

¹²⁶ HILL N.C., SARTORIS W.L., a.g.e., s.421

¹²⁷ HILL N.C., SARTORIS W.L., a.g.e., 421

¹²⁸ ALTMAN E.I., a.g.e., s.6

Yalnızca bu tarz ödeme kabul eden firmalar hiçbir kredi yönetim masrafı yapmayacağı gibi, şüpheli alacaklara da sahip olmayacaklardır.

ii. Teslimatta Nakit Ödeme

Mallar alıcıya gönderildiğinde teslimatta nakit ödeme yapılmaktadır. Bu şekilde de satıcı yönetim masraflarından ve ödenmeme riskinden kaçınmaktadır. Eğer ödeme yapılmazsa satıcı sadece malının nakliye masraflarını yüklenmiş olmaktadır.¹²⁹

iii. Standart Şartlar

Bu en yaygın olarak başvuru olan kredi şartlarıdır. Buna göre eğer fatura belirli bir iskonto süresi içinde ödenirse nakit iskontosu uygulanır veya faturanın tamamı kredi süresi sonunda ödenir.¹³⁰

Örneğin bir imalatçı 30 gün içinde mal bedelinin ödenmesini istemekte fakat müşteri 10 gün içinde öderse %5'lik bir iskonto önermektedir. Bu şartlar 5/10, net 30 şeklinde gösterilir.¹³¹

5	10	net 30
erken ödeme için	iskontonun geçerli	ödemenin yapılması
iskonto oranı (%)	olduğu gün sayısı	gerektiği son gün

Benzer bir şekilde eğer bir firma mallarını 2/30, net 60 koşullarında satarsa, müşteri 30 gün içindeki ödemeleri için %2 iskontoya hak kazanır veya 30 günden sonra 60 gün içinde öderse toplam fatura bedelini öder. Eğer bir firma sadece net 30 şartını belirtmişse bu durumda müşteri fatura tarihinden sonra 30 gün içinde ödeme yapması gerekir ve bu şartlarda nakit iskontosu da erken ödeme için önerilmemektedir.

¹²⁹ HILL N.C., SARTORIS W.L., a.g.e., s.421

¹³⁰ ALTMAN E.I., a.g.e., s.7

¹³¹ BREALEY R.A., MYERS S.C., MARCUS A.J., a.g.e., s.543

iv. Aylık Ödemeli Kredi Şartı

Bazı endüstri kollarında satıcılar müşterilerinin ödemelerini kısa bir süre için biriktirmesine müsaade ederler. Bu düzenleme alıcıların alım işlemlerini sıklıkla yaptığı durumlarda kullanılır. Müşteriye siparişte fatura kesmek yerine, satıcı siparişleri bir ay boyunca biriktirir ve ay sonunda tek bir fatura keser.¹³²

Eğer ay sonu (AS) koşulları kullanılırsa mevcut ay içindeki bütün satışlar, bir sonraki ayın ilk gününün tarihiyle fatura edilir. Nakit iskonto periyodu ve kredi süresi bu tarihle başlar. Örneğin 8/10 AS, net 30 şartlarında Ekim ayındaki bütün teslimatlar Ekim ayının son işgününde toplanır. Eğer müşteri %8'lik nakit iskontosundan yararlanmak istiyorsa Kasım ayının 10'una kadar ödeme yapması gerekir. Aksi takdirde Kasım ayının sonunda toplam fatura bedelini ödemesi gerekir.

v. Sezonluk Ödeme Şartları

Satışlar mevsimlik dalgalanmalara bağlı olduğunda üreticiler müşterilerini, sezon gelene kadar ödemelerini ertelemek suretiyle erken alımlara özendirilmektedir. Örneğin yazlık ürünler satış Şubat'ta gerçekleşmesine rağmen 2/10 net 30 Mayıs 1 şartında satılabilir. Buna göre iskonto Mayısın 10'una kadar geçerlidir ve son ödeme tarihi de 30 Mayıs'tır.¹³³

Sezonluk ödeme şeklinin birkaç avantajı bulunmaktadır. Satıcı üretimini satışın dorukta olduğu dönem yerine bütün bir yıl üzerine yayabilir. Bu yöntem dışında üretimi yıl içine yaymak ancak malları stokta bekletmek suretiyle yapılabilir. Bu da stok masraflarını arttırır. Sezonluk kredili satış ile malların modasının geçmesi riski satıcıdan alıcıya transfer edilmiş olur. Diğer taraftan nakit akımında önemli gecikme olur ve bilançoda bazı sıkıntılara neden olur. Şüpheli alacaklar bu geç ödemelerden dolayı artabilir. Yönetim masrafları da ilave alacaklardan dolayı artar.¹³⁴

¹³² COLE R.H., a.g.e., s.268

¹³³ BREALEY R.A., MYERS S.C., MARCUS A.J., a.g.e., s.543

¹³⁴ HILL N.C., SARTORIS W.L., a.g.e., s.423

vi. Konsinye Satış

Malların mülkiyeti işletmeye ait olmakla birlikte satılmak üzere başka bir işletmeye gönderilmiş mallar konsinye mallar olarak tanımlanır. Malı gönderen işletme ile malı satmak üzere olan işletme malın satış şartları üzerinde anlaşmışlardır.¹³⁵

Satıcı malları alıcıya gönderir. Alıcının mallar satılana kadar hiç bir ödeme yükümlülüğü yoktur. Malların mülkiyeti mallar satılincaya kadar satıcıya aittir. Alıcıdan periyodik olarak mevcut stok hesabı istenir. Satışlardan gelen hasıla periyodik olarak bu stok raporları yardımıyla satıcıya gönderilir.¹³⁶

Yeni ürünlerin piyasaya sürülmesinde dağıtım organizasyonundaki firmalar riski üstlenmeyi istemeyebilir. Bu durumda bu ürünler konsinye olarak satılır. Birim fiyatı yüksek bazı mallarda konsinye olarak piyasaya sunulur. Satıcılar ayrıca alıcıların yeterli düzeyde kaynağa sahip olmadığı durumlarda konsinye satış yapabilmektedir.¹³⁷

2.1.5.1. Kredi Koşullarını Etkileyen Faktörler

Aşağıdaki faktörler kredi koşullarını etkileyen önemli faktörlerin başında gelmektedir.

i. Satış ve Kârların Etkisi : Hangi satış şartlarının uygulanacağı öncelikle şirketin bu satış şartlarından beklediği kâra ve satışa bağlıdır.¹³⁸

ii. Stok Devir Hızı : Malın nakite dönüşümü esnasında geçen zamanla, borçların ödenmesi için müsaade edilen zaman arasında bir ilişki vardır. Yüksek devir hızına sahip işletmeler kısa kredi sürelerine sahip, düşük devir hızına sahip olanlar ise genellikle uzun kredi sürelerine sahiptirler. Örneğin çoğu yiyecek maddeleri kısa kredi süreli satılmakta ancak giyim maddeleri nispeten daha uzun kredi süreleriyle satılmaktadır.¹³⁹

¹³⁵ KIZIL Ahmet, "Genel...", a.g.e., s.195

¹³⁶ HILL N.C., SARTORIS W.L., a.g.e., s.423

¹³⁷ COLE R.H., a.g.e., s.270

¹³⁸ COLE R.H., a.g.e., s. 264

¹³⁹ COLE R.H., a.g.e., s.264

iii. Bölgesel Farklılıklar : Ülkenin farklı kısımlarında satış yapan firmalar, o bölgenin şartlarına uyum sağlamak zorunda kalabilirler. Bu kriter artık eskiden olduğu kadar önemli olmasa da, halâ bazı bölgelerde etkili olmaktadır.¹⁴⁰

iv. Malların Niteliği : Eğer firma geniş çeşitlilikte ürün satıyorsa, tek bir satış koşulu hepsine aynı şekilde uygulanmayabilir. Aynı faturada bulunan farklı ürünlerin bir kısmına nakit iskontosu uygulanırken diğer kısmına uygulanmayabilir. Benzer şekilde kredi süresi aynı müşteriye satılmasına rağmen değişebilir. Kredi şartlarındaki bu değişiklikler kâr marjı, dayanıklılık, mevsimsellik gibi faktörlerin sonucudur. Satıcılar genellikle malları mevsimsel, yeni, kâr marjı yüksek olduğunda daha uzun kredi süreli ve daha fazla iskontolu satarlar.¹⁴¹

v. Kredi Riski : Alıcıların kredi riski de kredi şartlarını etkiler. Eğer firmanın müşterisi riskli gruba giriyorsa, buna önceden nakit ödeme veya teslimatta nakit ödeme önerebilir.¹⁴²

vi. Rekabet : Rekabet satış şartlarında güçlü bir etkiye sahiptir. Firmalar satış şartlarını belirlerken rakiplerinin hareketlerini de göz önünde bulundururlar.

vii. Satıcının Finansal Durumu : Satıcının alacakları yüklenme kapasitesi şartlarda değişikliklere neden olur. Az çalışma sermayesine sahip firmalar, daha kısa dönemli şartlarda mallarını satmak zorundadırlar. Eğer endüstrideki çoğu işletme zayıf finansal duruma sahipse bu politika bütün endüstri tarafından benimsenebilir. Örneğin otomobil endüstrisinin ilk dönemlerinde düşük işletme sermayesine sahip üreticiler nakit satış yapmışlardır.¹⁴³

viii. Ekonomik Şartlar : Firmalar kredi şartlarında ekonominin refah ve durgunluk dönemlerinde ayarlamalar yaparlar. Örneğin refah dönemlerinde kredi şartları sıkılaştırılırken, durgunluk dönemlerinde şartlarda yumuşama görülür.¹⁴⁴

¹⁴⁰ COLE R.H., a.g.e., s.264

¹⁴¹ COLE R.H., a.g.e., s.265

¹⁴² ALTMAN E.I., a.g.e., s.6

¹⁴³ COLE R.H., a.g.e., s.266

¹⁴⁴ ALTMAN E.I., a.g.e., s.6

2.1.5.2 Kredi Vadesi (Süresi)

Kredi vadesi daha önce bahsedildiği gibi bir şirketin müşterisine ödeme yapması için verdiği süredir. Kredi süresi endüstriden endüstriye oldukça değişir, fakat süre çoğunlukla 30 ile 120 gün arasında değişir.¹⁴⁵

Kredi vadesindeki değişiklikler şirketin kârlılığını etkilemektedir. Kredi vadesindeki artışın kâr üzerinde beklenen etkileri aşağıda Tablo IV'te gösterilmiştir.¹⁴⁶

Tablo IV. Kredi Vadesindeki Artışın Kâr Üzerinde Beklenen Etkileri

Değişkenler	Değişme Yönü	Kâra Etkisi
Satış Hacmi	Artış	Pozitif
Alacaklara yapılan yatırım	Artış	Negatif
Şüpheli alacak giderleri	Artış	Negatif

Kaynak : GITMAN L.J., *Principles of Managerial Finance*, 5th Ed., Harper Collins Publishers, 1988, s.551

Kredi vadesinin artması satışları arttırır; bunun yanında alacaklara yapılan yatırımda ve şüpheli alacak giderlerinde artma görülür. Satışlardaki artışın kâra olan etkisi pozitifdir. Ancak alacaklara yapılan yatırımdaki artış ve şüpheli alacak giderlerindeki artış kârı negatif yönde etkileyecektir. Kredi vadesindeki bir azalmanın da yukarıdakilerin ters etkisini yapması muhtemeldir.¹⁴⁷

Kredi süresini etkileyen pek çok faktör bulunmaktadır. Bunlardan önemli olanları şöyle sıralanabilir.¹⁴⁸

¹⁴⁵ ROSS S.A., WESTERFIELD R.W., JORDAN B.D., *Fundamentals of Corporate Finance*, Irwin Publishing, 1991, s.606

¹⁴⁶ GITMAN L.J., *Principles of Managerial Finance*, 5th Ed., Harper Collins Publishers, 1988, s.551

¹⁴⁷ GITMAN L.J., a.g.e., s.551

¹⁴⁸ ROSS S.A., WESTERFIELD R.W., JORDAN B.D., a.g.e., s.607

i. Ürün Niteliği : Kolay bozulabilir malların devir hızları yüksektir. Bu nedenle kredi süreleri de böyle mallar için daha kısa tutulur.

ii. Tüketici Talepleri : Yeni piyasaya çıkan veya satışı yavaş giden ürünlerde müşteriye alıma teşvik için uzun kredi süreleri önerilebilir. Ayrıca müşteri talebinin düşük olduğu mevsimlerde satıcılar daha uzun kredi süreleri seçebilirler.

iii. Maliyet, Kârlılık ve Standardizasyon : Nispeten pahalı olmayan ürünler daha kısa kredi sürelerine sahiptir. Aynı şey standartlaşmış ürünlerde geçerlidir. Bu tür malların kâr marjları düşük ve daha yüksek devir hızına sahiptir. Sonuçta kredi süreleri de kısadır.

iv. Kredi Riski : Alıcının kredi riski ne kadar yüksekse, kredi süresi o oranda kısadır.

v. Hesabın Büyüklüğü : Eğer müşterinin hesabı küçükse kredi süresi de kısa olabilir. Küçük hesapları yönetmek daha masraflı olmaktadır ve işletme için nispeten daha az önemlidir.

vi. Rekabet : Satıcının oldukça yüksek rekabetçi bir piyasada bulunması durumunda, müşterileri çekebilmenin bir yolu olarak daha uzun süreli krediler önerilebilir.

vii. Müşteri Tipi : Satıcı farklı alıcılara farklı kredi şartları önerebilir. Örneğin satıcılar hem toptancıya hem tüketiciye mal satıyorsa genellikle her iki tarafa da farklı şartlar önermektedirler.

Konuyu şimdi rakamsal bir örnekle açıklayalım.¹⁴⁹

Firma ile ilgili olarak verilen bilgiler şunlar olsun:

Firmanın Kapasitesi	200.000 ünite/yıl
Satışlar	120.000 ünite/yıl
Ünite Satış Fiyatı	1.000 TL
Ünite Maliyeti	900 TL

¹⁴⁹ TÜRKO Metin, a.g.e., s.236

Ünite Başına Değişken Masraflar	800 TL
Alacak Tahsil Süresi	30 gün

Örneğin, firma müşterilerine tanıdığı bir aylık kredi vadesini iki aya çıkarıyor ve böylece satışlarının %20 oranında artacağını tahmin ediyor. Kaynak maliyeti %25 olan bu firmanın kredi standardını liberalleştirmesinin kârlılığını nasıl ve ne ölçüde etkilediğini hesap edelim.

Her şeyden önce firmanın satışlarının artması ortalama ünite maliyetini düşürecektir.

Satışlar(ünite) x Ortalama Ünite Maliyeti	120.000 x 900 =	108.000.000.-
Artan Satış(ünite) x Ek Maliyet	<u>24.000</u> x 800 =	<u>19.200.000.-</u>
TOPLAM	144.000	127.200.000.-

144.000 ünitelik tahmin edilen yeni satış hacminde ortalama ünite maliyeti, $127.200.000/144.000=883$ TL'na düşecektir.

Satışların artması durumunda ünite satış fiyatı, ünite başına değişken masraflardan, başka bir ifadeyle ünite değişken maliyetinden yüksek olduğu sürece firmanın kendi standardını liberalleştirerek satışlarını artırması kârlıdır.

Vermiş olduğumuz bu rakamsal örnekte firmanın kaynak maliyetinin %25 olduğu dikkate alınarak firmanın yeni satış politikasının gerektireceği ek finansman yükünü karşılayıp karşılayamayacağını da belirtmek gerekir.

Ek satışların firmaya sağladığı kâr 4.800.000. TL, buna karşılık katılan kaynak maliyeti 3.048.000 TL.'dir (Tablo V). Bu durumda doğal olarak firmanın kredi standardını liberalleştirmesi lehinedir.¹⁵⁰ Bu sonuca bazı varsayımlar altında ulaştığımızda unutulmamalıdır. Örneğin vadenin uzatılmasıyla artan satışları karşılayacak ek stok

¹⁵⁰ TÜRKO Metin, a.g.e., S.237

yatırımının yapılmayacağı, yani stokların satışları karşılayacak düzeyde olduğu varsayılmıştır. Firmanın artan satışlarını karşılayacak düzeyde olduğu varsayılmıştır.

Tablo V. Kredi Vadesi ve Kârlılık

i. Artan Satışların Sağlayacağı Kâr 24.000(1000-800)=	4.800.000 TL.
ii. Firmanın Halen Alacak Yatırım Tutarı (Yıllık Satışlar/Alacak Devir Hızı)(Ünite Maliyeti / Ünite Satış Fiyatı) (120.000.000/12) (900/1000)=	9.000.000 TL
iii. Kredi Vadesi Uzdıktan Sonraki Alacaklara Yapılan Ortalama Yatırım (144.000.000/6) (883/1000)=	21.192.000 TL
iv. Alacaklara Tahsis Edilecek Ek Kaynak 21.192.000 - 9.000.000 =	12.192.000 TL.
v. Ek Kaynağın Maliyeti 12.192.000 x 0.25	3.048.000 TL.

Kaynak: TÜRKO Metin, *Finansal Yönetim*, Cilt 1, Erzurum: Atatürk Üniversitesi Yayınları, 1994, s.237

Kuşkusuz firmanın artan satışlarını karşılayacak stokların gerektireceği giderlerin ve finansman giderlerinin yukarıdaki ek kaynak maliyetine ilavesi gerekir. Vermiş olduğumuz bu örnekte firmanın ek 20.000.000. TL'lik stoğa ihtiyacı olacağını düşünürsek, bu durumda firmanın ihtiyaç duyacağı ek kaynak,

$$12.192.000 + 20.000.000 = 32.192.000 \text{ TL olacak ve ek kaynak maliyeti;}$$

$$32.192.000 \times 0.25 = 8.048.000 \text{ TL'na yükselecektir.}$$

Bu durumda vadenin uzatılmasının sağlayacağı kârlılık, katlanılan maliyetten daha düşük olacağından firma için yararı olmayacaktır.

Yaptığımız bu hesaplamalarda kredi standardının yumuşatılmasının müşterilerin kredi değerliliğini de düşüreceği göz ardı edilmiştir. Halbuki bu durumda firma yeni bir takım müşterilere de satış yapacağından şüpheli alacak oranı yükselecektir.

Yine aynı örnekten hareketle firmanın kredi standardını liberalleştirmesinden doğacak şüpheli alacak yüzdesinin %2 olduğunu varsayalım. Hatta ikinci bir öneri olarak, firmanın müşterilerine üç ay vade tanınmasının satışlarını %40 oranında artıracığını, fakat şüpheli alacak kayıtlarının %3'e ulaşacağını düşünelim.¹⁵¹

Tablo VI. Kredi Politikasındaki Değişiklik Önerileri

	İzlenen Politika	I. Öneri	II. Öneri
Satışlarda Artış	-	%20	%40
Ortalama Alacak Tahsil Süresi	1 Ay	2 Ay	3 Ay
Şüpheli Alacaklar	-	%2	%3

Kaynak: TÜRKO Metin, *Finansal Yönetim*, Cilt 1, Erzurum: Atatürk Üniversitesi Yayınları, 1994, s.237

Birinci önerinin kabulü halinde ünite maliyetinin 883 TL olacağını daha önce hesaplamıştık. İkinci önerinin kabulü halinde ise ünite maliyeti:

Satışlar(ünite) x Ortalama Ünite Maliyeti	120.000 x 900 =	108.000.000
Artan Satış(ünite) x Ek Maliyet	<u>48.000</u> x 800 =	<u>38.400.000</u>
TOPLAM	168.000	146.400.000

146.400.000/168.000 = 871 TL olacaktır.

¹⁵¹ TÜRKO Metin, a.g.e., s.238

Tablo VII'de kredi vadesinin uzatılmasının kârlılık üzerine etkileri, şüpheli alacak kayıpları da dikkate alınarak yeniden hesaplanmıştır.

Tablo VII. Kredi Vadesi - Şüpheli Alacaklar - Kârlılık

	I. Öneri	II. Öneri
Yıllık Satışlar	144.000.000	168.000.000
Alacakların Devir Hızı	6	4
Alacak Tutarı	24.000.000	42.000.000
Firmanın Alacaklara Yaptığı Yatırım Tutarı	21.000.000(*)	36.000.000(**)
Alacaklara Yapılan Ek Yatırım	12.192.000	27.582.000(***)
Alacak Yatırımına Tahsis Edilecek Ek Kaynağın Maliyeti (%25)	3.048.000	6.895.000
Ek Satışlar (ünite olarak)	24.000	48.000
Ek Satışların Sağlayacağı Kâr	4.800.000	9.600.000
Yıllık Satışların %si Olarak Şüpheli Alacak (%2 ve %3)	2.880.000	5.040.000
Halen Mevcut Şüpheli Alacak	Yok	Yok
Şüpheli Alacaklardaki Artış	2.880.000	5.040.000
Ek Şüpheli Alacakların Maliyeti (****)	2.304.000	4.032.000
Şüpheli Alacak Düşüldükten Sonra Ek Satışlardan Sağlanan Net Kâr	2.496.000	5.568.000
4.800.000 - 2.304.000 = 2.496.000		
9.600.000 - 4.032.000 = 5.568.000		

Kaynak : TÜRKÖ Metin, *Finansal Yönetim*, Cilt 1, Erzurum: Atatürk Üniversitesi Yayınları, 1994, s.239

$$(*) (144.000.000/6) (883/1000) = 21.192.000$$

$$(**) (168.000.000/4) (871/1000) = 36.582.000$$

$$(***) 36.582.000 - 9.000.000 = 27.582.000$$

$$(***) (Şüpheli Alacaklar) (Ünite Başına Değişken Maliyet/Ünite Satış Fiyatı)$$

$$2.880.000 \times 800/1000 = 2.304.000$$

$$5.040.000 \times 800/1000 = 4.032.000$$

Tablo VII'deki bilgilerden yararlanılarak çıkarılan sonuç şudur:

Şayet firma birinci öneriyi benimserse, yani müşterilerine iki ay vade tanırca mevcut alacaklarına ilaveten 12.192.000 TL'lık ek alacak yatırımı yapacak, bu yatırım için kullanacağı kaynağın maliyeti toplam 3.048.000 TL olacaktır. Müşterilerine iki ay vade tanımakla firmanın ek satışlarından şüpheli alacak kayıpları da düşüldükten sonra sağlayacağı net kâr ise 2.496.000 TL olacaktır.

Katlanılan maliyet ve sağlanacak net kârın karşılaştırılmasından firmanın her iki öneriyi de reddetmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır.

2.1.5.3. Nakit İskontosu

Kredi politikasının oluşturulmasında analiz edilecek konulardan birisi de iskonto uygulamasıdır. İskonto, müşterilerin erken ödemelerini teşvik etmek amacıyla alacakların bir kısmından vazgeçmektir.¹⁵²

Nakit iskontosu, bir tür fiyat indirimi olup, satılan mal veya hizmete karşı talebin fiyat esnekliğine ve yapılan iskonto oranının büyüklüğüne göre, firmanın satışlarını artırır. Belirli bir süre içinde ödeme yapıldığı takdirde nakit iskontosundan yararlandırma koşuluyla, satılan bir mal veya hizmette, gerçek fiyat aşağıdaki formül aracılığı ile hesaplanabilir.¹⁵³

$$P - P_d - P(1-d) \frac{k t}{365}$$

Formülde;

P: Fatura fiyatını,

d: Nakit iskonto oranını,

t: İskontodan yararlanma süresini,

k: Müşteri için kaynak maliyetini göstermektedir.

¹⁵² AKSOY Ahmet, a.g.e., s.243

¹⁵³ AKGÜÇ Öztin, "Finansal ...", a.g.e., s.275

Örneğin fatura fiyatının 1000 TL nakit iskonto oranının %2, iskontodan yararlanma süresinin 10 gün ve kaynak maliyetinin %50 olması halinde, satılan mal veya hizmetin gerçek (efektif) fiyatı 966.6 TL olmaktadır.

Firma müşterilerine nakit iskontosu tanımakla hem satışlarında artışı, hem de alacak tahsillerini hızlandırmayı amaçlamaktadır.¹⁵⁴ Müşteriye iskonto tanınması veya tanınan iskonto oranının yükseltilmesi kararı verilirken, hiç kuşkusuz, firmanın gelir kaybı ile alacak tahsillerindeki hızlanmanın sağlayacağı kazancı karşılaştırmak gerekir. Şayet tanınacak iskontonun sebep olacağı gelir kaybı, satışlardaki artış ve alacaklardaki hızlanmanın sağladığı kazançtan daha az ise, müşteriye iskonto tanınması kararı verilecektir. Aksi halde, yani iskontodan dolayı katlanılacak kayıp umulan kazançtan fazla ise, müşteriye nakit iskontosu tanınmayacaktır.

Bir firma nakit iskontosunu arttırdığında kâr üzerinde beklenen etkiler Tablo VIII'deki gibi olmaktadır.¹⁵⁵

Tablo VIII. Nakit iskontosunun Kâra Etkisi

Değişkenler	Değişim Yönü	Kâr Üzerine Etkisi
Satış Hacmi	Artış	Pozitif
Alacaklara Yapılan Yatırım	Azalma	Pozitif
Şüpheli Alacak Giderleri	Azalma	Pozitif
Birim Başına Kâr	Azalma	Negatif

Kaynak: GITMAN L.J., *Principles of Managerial Finance*, 5th Ed., Harper Collins Publishers, 1988, s.551

Tablo VIII'den de görüldüğü gibi nakit iskonto oranının artması sonucu satış hacmi artar. Çünkü birim fiyatlar düşecek bu da müşteriye cazip gelecektir. Önceden nakit iskontosunu kullanmayan bazı müşterilerin nakit iskontosundan yararlanması sonucu

¹⁵⁴ TÜRKO Metin, a.g.e., s.242

¹⁵⁵ GITMAN L.J., a.g.e., s.549

alacaklara yapılan yatırımda azalma görülecektir. Şüpheli alacak giderleri azalacaktır. Çünkü müşteriler daha önce ödeme yapacaklarından borçlarını ödememe olasılıkları azalacaktır. Hem alacaklara yapılan yatırımdaki azalma hem de şüpheli alacak giderlerindeki azalma kârda bir artışa neden olur. Nakit iskonto oranındaki artışın negatif etkisi ise birim başına düşen kârın azalmasıdır. Çünkü daha fazla müşteri nakit iskontosundan yararlanır ve daha düşük fiyat öderler.¹⁵⁶ Nakit iskonto oranının azalması da yukarıdakilerin tersi etki yapacaktır.

Müşteriler nakit iskontosundan yararlanmak istemeyebilir. Böyle bir durumda müşteri iskontonun son tarihi ile kredi vadesinin son günü arasındaki zaman diliminde paranın kullanım hakkına sahiptir. Ancak bu durumda müşteri iskontodan yararlanmamanın maliyetini yüklenir. Örneğin kredi şartlarının 2/10 net 30 olduğu durumda %2 iskontodan yararlanmamanın yıllık fırsat maliyeti %36.73'tür.¹⁵⁷ Bu sonuç aşağıdaki formül ile bulunmuştur.

$$\text{İskontodan Yararlanmanın Fırsat Maliyeti} = \frac{a}{1-a} \times \frac{360}{c-b}$$

Formülde;

a= İskonto oranı

b = İskonto süresini

c = Kredi vadesini

ifade etmektedir.

$$\text{Buna göre sonuç ; } \frac{0.02}{1-0.02} \times \frac{360}{30-10} = \%36.73$$

Eğer ülkedeki paranın maliyeti genel olarak %36.73'ün altında ise, %2'lik iskonto oranı erken ödeme için teşvik sağlar.

¹⁵⁶ GITMAN L.J., a.g.e., s.549

¹⁵⁷ PETTY J.W., KEOWN A.J., SCOTT D.F., MARTIN J.D., *Basic Financial Management*, 6th Ed. Printice-Hall Inc, 1993, s.621

2.1.6. Kredili Satış Belgeleri

İşletmeler arasındaki ticari ilişkiler sonucu ortaya çıkan borcun ödenmesi çeşitli belgeler vasıtasıyla gerçekleşir.

2.1.6.1. Kambiyo Senetleri

Kambiyo senetleri Ticaret Kanunumuzda bir kıymetli evrak grubu olarak düzenlenmiştir. Kıymetli evrak kanunumuzda “Kıymetli evrak öyle senetlerdir ki, bunlarda mündemiç olan (yer alan) hak, senetten ayrı olarak, dermeyan edilmediği (ileri sürülemediği) gibi, başkalarına da devredilemez.” (T.T.K.557) şeklinde tanımlanmıştır. İşte bu tanım çerçevesinde kambiyo senetleri muayyen bir meblağ parayı temsil etmek üzere düzenlenen senetlerdir.

Kambiyo senetleri “kayıtsız şartsız” muayyen bir meblağ temsil eder. Örneğin, bir bononun bu bononun karşılığını oluşturan malların teslimi şartına bağlı olarak düzenlenebilmesi, veya keşide edilen bir çeke malların teslim edildiğinin belgelenmesi koşulu ile bankaca ödenmesi kaydının konabilmesi mümkün değildir.

Kambiyo senetleri sıkı biçim koşullarına tabi tutulmuşlardır. Öngörülen sıkı şekilciliğin hizmet ettiği amaç, uygulamada bu senetleri (nakit yerine) kabul edecek kişilerin bu senetlerin geçerliliği hususunda tereddüde düşmemeleri, başka deyişle hukuki ve ekonomik emniyet mülhazalarıdır.¹⁵⁸

Kambiyo senetleri kısa vadeli ve tedavül kabiliyetleri çok olması dolayısıyla her zaman paraya çevrilebilirler. Bu nedenle kambiyo senetleri ticari hayatta aynen para gibi ehemmiyetli rol oynarlar. Kambiyo senetlerinden ödeme ve kredi aracı şeklinde yararlanılır. Ancak çeklerin kredi fonksiyonu yoktur.¹⁵⁹

¹⁵⁸ SİVRİHİSARLI Ömer, *Temel Hukuk Bilgileri*, İstanbul: Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi Yayınları, 1996, s.21

¹⁵⁹ KINACIOĞLU Naci, *Kıymetli Evrak Hukuku*, 4,b., Ankara: Gazi Büro Yayınevi, 1993, s.115

Emtia alım satımında kambiyo taahhüdünde bulunan borçlu senedin vadesinin bitimine kadar bir kredi temin etmiş sayılır. Böylece borçlu satın aldığı emtiayı satarak senedin vadesinde borcunu öder. Öte yandan alacaklı (Malı satan kimse) malın bedeli üzerinde tasarruf imkânına kavuşur.¹⁶⁰

Mesela A., toptancı B'den 2500 TL değerinde mal satın almış ve buna karşılık 3 ay vadeli bono tanzim ederek B.'ye vermiş olsun. A. vadede parayı ödeyeceğinden vadeye kadar kredi temin etmiş olur. B.'de bonoyu ya kendi borcunu ödemek maksadıyla imalatçı C.'ye devreder (ciro ve teslim) veya bankaya iskonto ettirir.¹⁶¹

Kambiyo senetlerinin ödeme ve kredi vasıtası olarak kullanılması dışında bunlar teminat gayesine de hizmet ederler. Bilhassa bankalar borçlu cari hesap kredisini teminat altında almak için kredi açtıkları şahıstan bono veya banka kabullü poliçe alırlar.¹⁶²

2.1.6.1.1. Poliçe

Türk Ticaret Kanunu poliçeyi tarif etmemekte, tanzim şeklini saptamak ve unsurlarını sağlamakla yetinmektedir.

TTK poliçenin şekil ve kapsamını, 583. maddesinde şöyle anlatmaktadır.

“Poliçe;

- i. Senet metninde poliçe kelimesini ve eğer senet Türkçe'den başka bir dille yazılmışsa o dilde poliçe karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,
- ii. Muayyen bir bedelin ödenmesi hususunda kayıtsız ve şartsız havaleyi,
- iii. Ödeyecek olan kimsenin (muhatabın) ad ve soyadını,
- iv. Vadeyi,
- v. Ödeme yerini,
- vi. Kime ve kimin emrine ödenecek ise onun ad ve soyadını,

¹⁶⁰ KINACIOĞLU Naci, a.g.e., s.117

¹⁶¹ KINACIOĞLU Naci, a.g.e., s.117

¹⁶² KINACIOĞLU Naci, a.g.e., s.122

- vii. Keşide tarihi ve yerini,
viii. Keşidecinin imzasını,
ihtiva eder.”

Madde hükmünden poliçenin; keşideci (senedi tanzim edip veren), lehdar (senetteki haktan yararlanacak olan) ve muhatap (ödeme ile yükümlü kılınan) diye adlandırılan 3 kişi arasında ilişki kuran ve ödeme ve kabız (teslim alma) yetkilerini veren bir tür havale, bir nevi kredi aracı olduğu anlaşılmaktadır.¹⁶³

Bu açıklamaya dayanarak ve kanun maddesinin saydığı unsur ve koşulları göz önünde tutarak poliçeyi; “bir kimsenin; belli bir paranın, saptanan gün ve yerde diğer bir şahsa veya emrine ödenmesi hususunu, kayıtsız ve şartsız olarak üçüncü bir kişiye havale etmek amacı ile, imzası altında ve poliçe deyimini veya karşılığı bir tabiri kullanmak, ve yer ve tarih göstermek suretiyle tanzim ettiği senet” diye tarif etmek mümkündür.

Bu tarifi, bir örnek vermek suretiyle daha kolay anlaşılır hale getirmek mümkündür. Genellikle bir poliçe Şekil 5’tekine benzer şekilde düzenlenir.

Şekil 5. Poliçe Örneği

İstanbul, 3 Nisan 1984	
İş bu poliçe karşılığında B. Ali Sağlam’a veya emrine (60.000) altmışbin Türk Lirası ödeyiniz.	
Mehmet Bayram (Muhatarap)	Nur Acar (Keşideci)
İstanbul, Bahçekapı, 4. Vakıf Han, Kat:3	(İmza)

Kaynak: TESAL Reşat D., *Ticaret Hukuku*, İstanbul: 1984, s.276

¹⁶³ TESAL Reşat D., *Ticaret Hukuku*, İstanbul: 1984, s.276

2.1.6.1.2. Bono

Bono (yasadaki diğer adı ile emre muharrer-yazılı-senet); bir borçlunun belirli bir miktar parayı belli vadede veya görüldüğünde alacaklısı veya emrine ödeyeceği hususunda kayıtsız şartsız imzaladığı bir kambiyo senedir. Bir borçlu alacaklıya olan borcunu bono ile senetlediği takdirde; alacaklısına (lehdar) onun sadece bir ispat aracı olarak kullanabileceği bir belge değil, aynı zamanda alacaklısının da (ciro sureti ile) başkalarına olan borcunu nakden ödeme yerine kullanabileceği bir ticari belge vermiş olmaktadır.¹⁶⁴

T.T.K bononun şekil ve kapsamını, 688.maddesinde şöyle anlatmaktadır.

“Bono veya emre muharrer senet;

i. Senet metninde bono veya emre muharrer senet kelimesini ve senet Türkçe’den başka bir dille yazılmışsa o dilde bono karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,

ii. Kayıtsız ve şartsız muayyen bir bedeli ödemek vaadini,

iii. Vadeyi,

iv. Ödeme yerini,

v. Kime ve kimin emrine ödenecekse ad ve soyadını,

vi. Senedin tanzim edildiği gün ve yeri,

vii. Senedi tanzim edenin imzasını,

ihativa eder.”

Bu maddeye göre bir bono örneği Şekil 6’daki gibi olabilir.

Şekil 6. Bono Örneği

İstanbul, 9 Nisan 1984		
İş bu bono (emre muharrer senet) karşılığında B.Mehmet Gürkazan’a veya emrine, 9 Temmuz 1984 tarihinde 40.000 (kırkbin) TL’si ödeyeceğim. Ödeme İstanbul’da, benim Sirkeci’deki iş yerimde yapılacaktır.		
Pul	Adres	Osman Akyüz (Keşideci) (İmzası)

Kaynak: TESAL Reşat D., *Ticaret Hukuku*, İstanbul: 1984, s.289

¹⁶⁴ SİVRİHİSARLI Ömer, a.g.e., s.22

2.1.6.1.3. Çek

Esas itibariyle çek, kıymetli evrak niteliğine haiz bir kambiyo senedir. Ancak çek, senetlerde olduğu gibi belli bir müddet sonunda senet bedelinin ödenmesi vaadi olmayıp, bir havalenin ödenmesi için teyid emridir. Çek hiçbir şekilde borç senedi niteliğini taşımaz. Çekler yalnız bankalar üzerinde keşide edilebilir ve bankalar tarafından basılmış veya bastırılmış çek karneleri kullanılabilir. Diğer bir kimse üzerine keşide edilen çek havale hükmündedir. Bu itibarla çeklerle ilgili hükümler uygulanmaz.¹⁶⁵

Türk Ticaret Kanunu ile 3167 sayılı Çek Yasası hükümlerine göre çekin,

- i. Bankalar tarafından basılması veya T.C. Merkez Bankasınca belirlenen baskı şekline uygunluğu
 - ii. Çek kelimesini veya yabancı dilde yazılı ise o dilde çek karşılığı kullanılan kelimeyi,
 - iii. Kayıtsız şartsız belirli bir tutarın ödenmesi emrini,
 - iv. Çekle işleyen hesabın bulunduğu muhatap banka şubesinin adını,
 - v. Keşidecinin hesap numarasını,
 - vi. Keşide gününü,
 - vii. Keşide yerini,
 - viii. Keşidecinin imzasını,
 - ix. Ödeme yerini,
- içermesi gerekir.

Bu şekil ve kapsam koşullarına dayanarak bir çek örneği Şekil 7'de gösterilmiştir.

¹⁶⁵ Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, *Temel Bankacılık Çekler Senet İşlemleri*, İstanbul: 1997, s.7

Şekil 7. Çek Örneği

Türkiye Garanti Bankası A.Ş. /..... /19
Bahçekapı Şubesi/İstanbul	Keşide yeri Tarihi
 TL
Bu çek karşılığında	emrine
yalnız	TL ödeyiniz.
Hesap No:	
Çek No :	M.P.S. Kent Hizmetleri Ltd. Şti.

Kaynak: Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, *Temel Bankacılık Çekler Senet İşlemleri*, İstanbul: 1977, s.7

Yukarıda değinildiği gibi çek, kredi fonksiyonuna haiz olmayıp, nakit ödemesi gibi değerlendirilen bir ödeme vasıtasıdır. Çeklerin ciro edilebilecek şekilde “emre” düzenlenebilmesi; alacaklının (lehdar) bizzat muhatap bankaya ibraz için gitmeksizin, dilediği kişiye ciro ederek tahsil işleminin başkası kanalı ile gerçekleştirebilmesine imkân vermek için öngörülmüştür. Bu olgu, ülkemiz uygulamasında ileri tarihli çek düzenlenerek bunların bu tarihe kadar yapılan cirolarla adeta bonolar gibi kredi fonksiyonunu gören bir senet haline dönüşmesine yol açmıştır. Çeklerin damga vergisine tabi olmaması, ibraz süresi içinde ibraz edilen bir çekin tamamen veya kısmen karşılıksız çıkması durumunda bunun bir suç oluşturması ve (düzeltme hakkının kullanılmaması halinde) keşidecinin hapse girme riskinin bulunması, diğer taraftan tahsilatın, muhatap bankanın herhangi bir şubesine gidilerek kolayca yapılabilmesi ticaret hayatında ileri tarihli çek kullanımı yaygınlaşmıştır.¹⁶⁶

2.1.6.2. Kredili Satışta Kullanılan Teminatlar

Teminat bir hakkı güvence (emniyet) altında bulundurmak demektir. Firmalar kredili satışları sonucu oluşan alacaklarını teminat altına alabilmek için müşterilerinden bazı teminatlar talep edebilirler.

¹⁶⁶ SİVRİHİSARLI Ömer, a.g.e., 25

2.1.6.2.1. Kefalet

Kefalet borçludan başka üçüncü bir şahsın borçlunun akdettiği borcu ödemeyi alacaklıya karşı taahhüt etmesidir.¹⁶⁷

Hukukumuzda kefalet; adi kefalet ve müteselsil kefalet olmak üzere iki şekilde düzenlenmiştir.¹⁶⁸

Adi kefalette, kefil olunan borcun yerine getirilmemesi halinde kefile başvurulabilmesi için; borçlunun iflâs etmiş olması, borçlu hakkında yürütülen icrai takibin semeresiz kalması yani hakkında aciz vesikası alınmış bulunması ya da borçlunun takibinin mümkün olmaması hallerinden herhangi birinin gerçekleşmesi şarttır. Diğer bir ifadeyle, adi kefalette kefile başvurulabilmesi ikinci derecededir.

Oysa, müşterek borçlu ve müteselsil kefalette ise asıl borçluya müracaat edilmeden, kefile başvurma imkânı mevcuttur. Yani, alacaklı aynı zamanda hem borçlu, hem de müteselsil kefil alacağın tamamı ya da bir kısmı için icrai takibat konusu yapabilir.

2.1.6.2.2. İpotek

Bir taşınmazın (gayrimenkulün) herhangi bir borca karşılık teminat taşıyabilmesi amacıyla o taşınmazın sahibinin mülkiyetinden çıkarılmadan rehnedilmesine ipotek denilmektedir.¹⁶⁹

Bir gayrimenkulün üzerine ipotek tesis edilebilmesi için gerekli bazı hukuki koşullar şunlardır:

- i. İpotek alınacak gayrimenkulün tapuda kayıtlı bulunması,

¹⁶⁷ SEVAL Belkıs, a.g.e., s.244

¹⁶⁸ ALPAY Sadık, *Krediler Uygulama Esasları*, İstanbul: Toprakbank Eğitim Yayınları, 1997,s.48

¹⁶⁹ SEVAL Belkıs, a.g.e., s.241

- ii. Var olan veya ileride doğacak olan bir alacağın bulunması
- iii. İştirak halindeki gayrimenkulde bütün ortakların onayının alınması.

İpotek sözleşmesi yapılırken henüz mevcut olmayan, ancak ileride doğması söz konusu olabilecek alacaklar için de ipotek tesisi mümkündür.¹⁷⁰ Ancak alacakta belirlilik ilkesi gereği mutlaka meblağ belirtilmesi zorunlu olduğundan, ileride doğacak alacağın üst sınırı (azami had) belirtilerek sözleşme yapılır.

2.1.6.2.3. Teminat Mektupları

Teminat mektupları bankaların verdiği bir tür güvencedir. Bankaların, yurt içinde ve yurt dışında bulunan gerçek ve tüzel kişiler lehine bir malın teslimi, bir işin yapılması veya bir borcun ödenmesi vb. çeşitli yasal konularda, işi yüklenenin yükümlülüğünü önceden kararlaştırılan şartlara uygun olarak yerine getirilmesini sağlamak için verdikleri garanti (güvence) belgelerine (mektuplarına) “teminat mektupları” denir.¹⁷¹

Bu mektuplarla bankalar, söz konusu yüklenimin yerine getirilmemesi (malın teslim edilmemesi, borcun ödenmemesi vb.) durumunda ödenmesi gereken tutarın kendisi tarafından kayıtsız şartsız ödeneceğine dair teminat vermekte ve kefil olmaktadır.

Teminat mektubu vermekle banka kendi saygınlığını ve güvenilirliğini müşterisinin kullanmasına izin vermektedir. Böylece ilgili işlemlerde hız ve güvenlik sağlanmış olur.

2.2. ALACAK TAHSİL POLİTİKASI

Her şirketin şüpheli alacaklar masrafı ile bazı güçlükleri olacaktır. Bir firma kredi değerliliğini ne kadar dikkatli incelerse incelesin şüpheli alacak masrafları ortaya çıkacaktır. Bundan başka, bir firma kredi standartlarını öylesine sıkı yapabilir ki şüpheli

¹⁷⁰ SİVRİHİSARLI Ömer, a.g.e., s.56

¹⁷¹ SEVAL Belkis, a.g.e., ss.90-91

alacak masrafı olmaz. Ancak bazı potansiyel iyi müşterileri geriye çevirmesi nedeniyle yanlış yapıyor da olabilir.¹⁷²

İşletmeler alacaklarının zamanında ödenebilmesi için tahsil konusunda izlenecek politikanın esaslarını saptamalıdır. Yöneticiler tahsil çabaları için ne kadar harcama yapılması gerektiğini, tahsilat politikasının katı veya yumuşak olup olmaması konusunda karara varmalıdır.¹⁷³

Bir işletmenin tahsil politikasının niteliğini uyguladığı tahsilat yöntemleri belirler. Bu yöntemler, hesap özeti gönderme, mektupla isteme, bono alma, telefon ile isteme, tahsildar gönderme ve dava takibi gibi çeşitli uygulamaları kapsar. Kuşkusuz alacağının ödenmesi geciktikçe işletmenin uygulayacağı yöntemler de sertleşir.

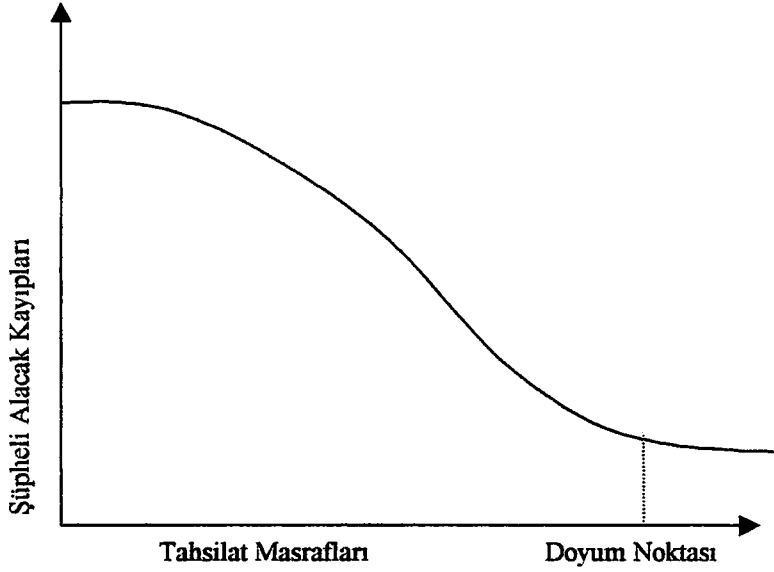
Alacak tahsilinde önemli bir konu da tahsilat prosedürleri için harcanan miktardır.¹⁷⁴ Ne kadar fazla miktar harcanırsa, şüpheli alacak oranı o kadar düşük olacak ve ortalama tahsil süresi kısılacaktır. Ancak bu ilişki lineer bir ilişki değildir. Başlangıçta tahsil masraflarının artması sonucu şüpheli alacak kayıplarındaki düşüş nispeten az olacaktır. İlave masraflar bir noktaya kadar oldukça önemli etkiye neden olurlar. Bu noktadan sonra masrafların artması şüpheli alacak kayıplarının azalmasındaki etkisini yitirir. Şüpheli alacak kayıpları ile tahsil masrafları arasındaki bu ilişki Şekil 8'de görülmektedir. Ortalama tahsil süresi ile tahsilat masrafları arasındaki ilişki de yine bu şekildekine benzer olacaktır.

¹⁷² KOLB R.W., RODRIGUEZ R.J., a.g.e., s.158

¹⁷³ BÜKER Semih, a.g.e., s.151

¹⁷⁴ HORNE James V., a.g.e., s.408

Şekil 8. Tahsilat Masrafları ve Şüpheli Alacak Kayıpları Arasındaki İlişki.



Kaynak : HORNE James V., *Financial Management and Policy*, 10th Ed., Prentice Hall, 1995, s.409.

Aşağıda, yöneticinin alacakların yönetimi çerçevesinde alacakların tahsilatına yaklaşımı sayısal bir örnekte gösterilmektedir.¹⁷⁵ (Tablo IX)

Alacaklarını 2 ayda bir tahsil eden bir işletme için 2 yeni tahsil seçeneği bulunmaktadır. A ve B seçeneklerinin süreleri sırayla 1,5 ay ve 1 aydır.

A alternatifi uygulamadaki programa ve B seçeneğine göre yüksek bir kâr sağladığından bu alternatife uygulanması işletme açısından daha uygundur. Zira satışlarda önemsiz bir azalışa karşın işletme yürürlükteki programa göre kârlılıkta hissedilir bir artış sağlamıştır.¹⁷⁶ Ancak, firma bunu satışlarındaki hissedilir bir azalış karşılığında gerçekleştirebilmiştir.

¹⁷⁵ BERK Niyazi, "*Finansal ...*", a.g.e., s.118

¹⁷⁶ BERK Niyazi, "*Finansal ...*", a.g.e., s.119

Tablo IX. Tahsil Politikası Analizi

	Mevcut Politika	A Seçeneği	B Seçeneği
1) Yıllık tahsil gideri	69.000	78.800	120.000
2) Ortalama tahsilat süresi	2 ay	1,5 ay	1 ay
3) Tahsil edilmeyen alacak	%3	%2	%1
4) Yıllık satışlar	1.560.000	1.500.000	1.440.000
5) Alacak devir hızı (12 ay /2)	6	8	12
6) Ortalama alacak tutarı (4/5)	260.000	187.500	120.000
7) Mevcut programa göre alacaklardaki azalış	-	72.500	140.000
8) Alacaklara bağlanan paranın alternatif maliyeti (getirisi) %25	-	18.125	35.000
9) Tahsil edilemeyen alacaklar	46.800	30.000	14.400
10) Mevcut programa göre tahsil edilmeyen alacaklardaki artış	-	16.800	32.400
11) Program değişikliğinin firmaya sağladığı fayda (8+10)	-	34.925	67.400
12) Program değişikliği sonucu tahsilat giderlerindeki artış	-	9.800	51.000
13) Yürürlükteki programa göre net kâr(+) şa ra zarar(-) (11-12)		<u>25.125</u>	<u>16.400</u>

Kaynak: Berk Niyazi, *Finansal Yönetim*, 2.b., İstanbul: Türkmen Kitabevi, 1995,
ss.118-119

Tahsilat prosedürlerinin oluşturulmasında yöneticilerin akılda bulundurması gereken bir konu da agresif yapıdaki bir tahsilat politikası şirketin gelecekteki satışlarında bir azalmaya neden olabilir. Örneğin bir müşterinin işyeri grev halinde ise bu durumda bu müşteriye agresif bir tahsilat politikası uygulamak gelecekteki ilişki için zararlı olabilir.¹⁷⁷

¹⁷⁷ PETERSON Pamela. *Financial Management and Analysis*, Mc Graw-Hill Inc., 1994, s.715

İşletmeler, metodları ne olursa olsun kredileri en az maliyetle ve kısa sürede toplama metodunu benimsemelidir. Çünkü kredi kullanan müşterilerin hepsi aynı düşünce ve yapıda değildirler. Borçlulardan bir kısmı borç konusunda titizdir ve zamanında ödemeyi tercih eder. Bir kısmı süre şartına uymaksızın geç ödeme şeklini benimser. Bir kısmı ise borcuna sadık ve ödeme çabasında olduğu halde finansal durumu bozuk ve borç ödeme yeteneğini kaybetmiş olabilir. Diğer bir kısım borçlu ise kötü niyetlidir ve borç ödemekten bilinçli olarak kaçınır. Bu nedenle müşterilerin hangi gruba girdiklerini anlayıp tahsilat politikasını ona göre saptamalıdır.¹⁷⁸

Yöneticiler ödemelerde gecikme olduğunda şirketin neler yapması gerektiğini belirlerler. Tablo X'da örnek olarak bir şirketin alacağının vadesi dolduktan sonra yapması gerekenlerin hangi düzende olması gerektiği gösterilmektedir.¹⁷⁹ Bu faaliyetler nispeten ucuz ve etkili yöntemlerdir.

Tablo X. Ödemelerde Gecikme Olduğunda Takip Edilecek Faaliyetler (net 30 şartlarında)

Ödenmeyen gün sayısı	Faaliyetler
40.gün	Müşteriyle bir telefon görüşmesi
50. gün	Müşteriyle ikinci telefon görüşmesi
60.gün	Yumuşak üslupla yazılmış uyarı mektubu
75.gün	Sert üslupla yazılmış uyarı mektubu
90.gün	Yönetici seviyesinde telefon görüşmesi (Bu görüşme esnasında ödeme yapılana kadar gelecekteki siparişlerin yalnızca nakit koşuluyla olacağı bildirilir.)
120.gün	Sevkiyat durdurulur. (Eğer hesap büyükse uygun yasal işlemler yapılır.)

Kaynak: HILL N.C., SARTORIS W.L., *Short Term Financial Management*, 3 rd. Ed.,
Printice Hall Publishing, 1995, s.437

¹⁷⁸ ERKAN Mehmet, a.g.e., s.96

¹⁷⁹ HILL N.C., SARTORIS W.L. a.g.e., s.437

Ödemelerde gecikme olduğunda firmaların takip ettikleri işlemler aşağıda açıklanmıştır.

2.2.1. Kişisel Ziyaretler

Borçların ödeme süresi önemli ölçüde aşılırsa satış veya kredi personeli tarafından ziyaretler yapılabilir. Çoğu kredi yöneticisine göre müşteriyle yüz yüze görüşme alacakların tahsilinde etkin bir araçtır. Ancak bunun yanında bu ziyaretler masraflıdır ve oldukça zaman gerektirirler.¹⁸⁰

Eğer bir kişisel ziyarete karar verilmişse bundan önce ziyaretin bir planı yapılmalıdır. Ziyaretten önce şirket hakkında mümkün olduğunca bilgi edinilmeli ayrıca ziyaret edilecek kişinin de iyi tanınması gerekir. Özellikle ziyaretin amacı tespit edilmelidir. Müşterinin borcunun tamamının mı tahsil edileceği veya müşteriye yeni bir ödeme planının yapılıp yapılmayacağını bilmesi gerekir. Bunlara ilave olarak bu yapılacak ziyaret esnasında müşterinin hakkında ilave kredi bilgileri de toplanabilir.

Ziyaret bittikten sonra da kredi yöneticisi müşteriye yapılan ziyarette tartışılan noktaları ve her ne anlaşma yapılmışsa bunları şirketin dosyalarına kaydetmelidir.

Eğer müşteri belli bir tarihte ödemeyi göndereceğini belirtip te bunu uygulamamışsa, bu olay müşteriye hatırlatılmalıdır. Hesabın takibi tahsilat çabalarında zorunluluktur. Aksi takdirde müşteriler ödeme yapmama durumlarının ciddiye alınmadığı izlenimini edinirler. Bu da işletmenin tahsilat çabalarına zarar verir.

2.2.2. Kredi Tahsilinde Telefon Görüşmesi

Kredi yöneticileri alacak ödemeleri geciktiğinde telefon sistemini geniş şekilde kullanmaktadırlar. Kredi yöneticileri bu görüşme için karşı taraftan kendisi ile ilişki

¹⁸⁰ ANDOVER J.J., a.g.e., s.122

kuracak yetkili bir kişi ararlar. Bu kişi satınalmanın sorumlusu veya muhasebe yöneticisi olabilir. İdeal olan ilişki kurulan kişinin yapılacak ödemeyi düzenleyebilen veya ödemedenden sorumlu olaylara etki edebilen bir kişi olmasıdır.¹⁸¹

Gerekli ilişkiler kurulduğunda telefon görüşmeleri tahsilatta etkin rol oynar. Telefon görüşmeleri bir ivedilik duygusu getirir ve önceden bilinmeyen örneğin, malların henüz gelmemiş olması gibi bilgilerin de elde edilmesini sağlar. Telefon görüşmesi yapan kişinin de anlayışlı ve karşısındakini kırmayacak bir şahıs olması önemlidir.

2.2.3. Kredi Tahsiline İlişkin Mektuplar

Tahsilata ilişkin gönderilen mektuplar yüz yüze görüşmeler veya telefon görüşmeleri kadar etkili değildir. Çünkü bu esnada müşteriden hemen o anda feedback (geri besleme) elde edilemez. Bu mektupların önceden hazırlanması ve gerektiğinde çoğaltılarak müşteriye gönderilmesi işleri kolaylaştırır.¹⁸²

Genellikle ilk mektup son derece kibardır ve müşteriye ödemenin geciktiğini söyler. Bu ilk aşamada başarısız olunursa daha ılımlı bir mektup gönderilir. Eğer bu da arzulanamı ödemeyi sağlamazsa daha sonraki artan tonda sertleşir ve hatta müşterinin bir tahsilat kurumu veya yasal işlemle karşılaşma olasılığı belirtilir. Bu noktada birçok müşteri ödemeyi yapmayı seçecektir.¹⁸³

2.2.4. Yasal İşlem

Nihai bir adım olarak, firma gecikmiş hesapları tahsil etmek için yasal yolları kullanabilir veya kullanmakla tehdit edebilir. Bu yol, ödeme yapmayan çoğu borçlunun ödeme yapmasını sağlayabilir. Yasal işlem esas itibarıyla firma için en son başvurulması

¹⁸¹ ERKAN Mehmet, a.g.e., s.101

¹⁸² ANDOVER J.J., a.g.e., s.125

¹⁸³ KOLB R.W., RODRIGUEZ R.J., a.g.e., s.83

gereken ve en pahalı tahsilat tekniğidir. Masraflı olduğu için çoğunluk firmalar ancak büyük borçlar için yasal işlemleri kullanmaktadır.¹⁸⁴

Yasalara göre iki temel yasal takip yolu bulunmaktadır. Bunlar icra takibi ve iflas yolu ile takiptir. İflas takibi, sadece tacirler ve tacir gibi sorumlu olan borçlular için başvurulabilen ve Ticaret Mahkemelerince verilen iflas kararının ilân edilmesi ile kendisini iflas masasına kaydettiren tüm alacaklıların, müflisin (iflas etmiş borçlu) haczi kabil tüm mallarının satışı sonucu alacaklarını tahsiline imkân veren bir “toplu tasfiye” yoludur.¹⁸⁵ Buna karşılık icra yolu ile takip bir alacaklı ile borçlu arasında cereyan eden (ve diğer alacaklılarının bu takipten yararlanma imkanlarının istisnai ve sınırlı olduğu) bireysel bir takip yoludur.

2.3. KREDİLİ İŞLEMLERLE İLGİLİ POLİTİKALARIN GÖZDEN GEÇİRİLMESİ

Eğer firmalar kredi süresini uzatarak, kredi standartlarını gevşeterek, daha az sıkı tahsilat politikası takip ederek veya nakit iskontosu önererek kredi politikalarında bir gevşeme sağarlarsa sonuçta satışlarının artması beklenir. Kredi politikasında bir esneklik satışları arttırır. Eğer kredi politikasında gevşeme olur ve satışlar artarsa o zaman maliyetler de artacaktır. Çünkü ilave olarak alacaklar artacak ve şüpheli alacaklar ve/veya iskonto masrafları yükselecektir. Sonuçta kredi politikasında değişikliğe karar vermedeki anahtar soru artan satışların maliyetlerden daha fazla olup olmayacağı veya yükselen masrafları karşılayıp karşılamayacağıdır.

Tablo XI kredi politikasındaki değişikliğin analizini göstermektedir. Birinci sütun mevcut politikanın 1991 yılında da devam ettirildiği durumda Monro Şirketi'nin gelir tablosunu göstermektedir. İkinci sütun ise şirketin politikasındaki kredi süresi uzatma, daha fazla iskonto, kredi standardında gevşeme ve tahsilat politikasındaki gevşeme gibi değişikliklerin etkilerini göstermektedir. Monro Şirketi kredi şartlarını 1/10, net 30 iken

¹⁸⁴ KOLB R.W., RODRIGUEZ R.J., a.g.e., s.84

¹⁸⁵ SİVRİHİSARLI Ömer, a.g.e., s.59

2/10 net 40 olacak şekilde değiştirmiş, kredi standartlarını gevşetmiş ve yavaş ödeme yapan müşterilerine daha az baskı yapmıştır. 3.sütunda ise Monro Şirketi'nin yeni politika ile beklenen 1991 yılı gelir tablosu görölmektedir.¹⁸⁶

Monro'nun yıllık satış tutarı 400 milyon TL'dir. Mevcut kredi politikasının devam ettirilmesi sonucunda müşterilerin %50'si iskontodan yararlanarak 10 gün içinde ödeme yapıyor, %40'ı 30 gün içinde ödeme yapıyor ve %10'u da 10 gün geç ödeme yaparak 40 gün içinde ödeme yapıyor. Böylece Monro'nun ortalama tahsil süresi:

$$0.5 (10) + (0.4) (30) + (0.1) (40) = 21 \text{ gün}$$

ve toplam iskonto;

$$(0.01) (400.000.000) (0.5) = 2.000.000.- \text{ TL bulunur.}$$

Alacaklara yapılan yatırımın maliyeti, ortalama alacak miktarı, değişken maliyet yüzdesi ve alacakları finanse için kullanılan paranın maliyetinin çarpımına eşittir. Firmanın değişken maliyeti %70 ve sermayenin maliyeti %20'dir. Bunlara göre alacaklara yapılan yatırımın maliyeti 3 milyon TL bulunur.

$$\left(\begin{array}{c} \text{Ortalama} \\ \text{alacak süresi} \end{array} \right) \left(\begin{array}{c} \text{Günlük} \\ \text{satış tutarı} \end{array} \right) \left(\begin{array}{c} \text{Değişken maliyet} \\ \text{oranı} \end{array} \right) \left(\begin{array}{c} \text{Sermaye} \\ \text{maliyeti} \end{array} \right) = \begin{array}{c} \text{Alacaklara yapılan} \\ \text{yatırım maliyeti} \end{array}$$

$$(21) (4.000.000/360) (0.7) (0.2) = 3.266.667 \cong 3 \text{ milyon TL.}$$

Monro şirketi yıllık olarak hesapların analizi için ve şüpheli alacak tahsilatı için 5 milyon TL harcamaktadır. Satışların %2.5'i hiç tahsil edilememektedir. Bu yüzden şirketin şüpheli alacak kaybı;

$$(0.025) (400.000.000) = 10.000.000. \text{ TL.dir.}$$

Monro'nun yeni kredi politikası 2/10 net 40 şeklindedir. Bu politika diğerine göre daha fazla iskonto miktarı ve süresi önermekte daha gevşek tahsilat politikası ve daha

¹⁸⁶ BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., "Financial ...", a.g.e., s.830

düşük kredi standardı içermektedir.¹⁸⁷ Şirket bu değişikliğin satışta 130 milyon TL artışa yani 530 milyon TL yıllık satışa yol açacağına inanmaktadır. Yeni şartlarda yönetim müşterilerin %60'ının %2'lik iskontolu ödeme yapacağına inanmaktadır. Buna göre iskonto miktarı;

$$(0.02) (530.000.000) (0.60) = 6.360.000 \text{ TL} \cong 6.000.000 \text{ TL olacaktır.}$$

Tablo XI. Monro Şirketinin Kredi Politikasındaki Değişikliğin Analizi (Milyon TL)

	1991 Yılı Gelir Tablosu (Mevcut Politika ile) (1)	Kredi Politikasındaki Değişikliğin Etkisi (2)	1991 Yılı Gelir Tablosu (Yeni Politika ile) (3)
Brüt Satışlar	400	+130	530
İskonto	<u>2</u>	<u>+ 4</u>	<u>6</u>
Net Satışlar	398	+126	524
Üretim Maliyetleri (Sabit maliyetler dahil)	280	+ 91	371
Kredi masrafları ve vergiden önceki kâr	118	+ 35	153
Krediyle İlgili Maliyetler:			
Alacaklara Yapılan Yatırım Maliyeti	3	+2	5
Kredi Analiz ve Tahsilat Maliyeti	5	-3	2
Şüpheli Alacak Kayıpları	<u>10</u>	<u>+22</u>	<u>32</u>
Vergi Öncesi Kâr	100	+14	114
Vergi (%50)	<u>50</u>	<u>+ 7</u>	<u>57</u>
Net Kâr	50	+ 7	57

Kaynak : BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., *Financial Management*, 6th. Ed., The Dryden Press, 1991, s.831

İskontodan yararlanmayan müşterilerin yarısı ödemelerini 40 günde yapacak ve geri kalanlar da 50 günde ödeyecektir. Sonuçta tahmin edilen ortalama alacak süresi 24 gün olacaktır.

$$(0.6) (10) + (0.2) (40) + (0.2) (50) = 24 \text{ gün}$$

¹⁸⁷ BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., "*Financial ...*", a.g.e., S.831

Ayrıca alacaklara yapılan yatırımın maliyeti 5 milyon TL'ye yükselecektir.

$$24(530.000.000/360) (0.70) (0.2) = 4.946.667 \cong 5 \text{ milyon TL.}$$

Şirket yıllık kredi analiz ve tahsilat masraflarını 2 milyon TL'sına indirmeyi planlamaktadır. Düşürülen kredi standartlarının ve gevşek tahsilat faaliyetlerinin şüpheli alacak kayıplarını satışların %6'sına arttıracacağı umulmaktadır.¹⁸⁸

Buna göre şüpheli alacak kayıpları:

$(0.06) (530.000.000) = 31.800.000 \cong 32$ milyon TL olacak ve burada önceki duruma göre 22 milyon TL'lik artış görülmektedir.

Kredi politikasındaki bütün değişikliklerin net gelire bileşik etkisinin 7 milyon TL olduğu görülmektedir. Net kârdaki 7 milyonluk artış sonuçta bir tahmindir ve değişikliklerin gerçek etkisi oldukça farklı olabilir. Eğer firmanın rakipleri yapılan bu değişiklikleri karşıarlarsa satışlar artmayacaktır.

2.3.1. Değişim Analizi

Kredi politikasındaki değişiklikleri değerlendirmek için Tablo XI'de yapılan gibi alternatif gelir tabloları karşılaştırılabilir. Bunun yanında değişim analizi denilen sayısal bir analizde kullanılabilir. Bu analizde kullanılan sembolleri şöyle sıralayabiliriz.¹⁸⁹

S_0 = Mevcut brüt satış tutarı

S_N = Yeni brüt satış tutarı (S_N , S_0 'dan daha büyük veya küçük olabilir.)

$S_N - S_0$ = Brüt satıştaki değişiklik

¹⁸⁸ BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., "Financial ...", a.g.e., s.832

¹⁸⁹ BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., *Intermediate Financial Management*, 2nd.Ed., The Dryden Press, 1987, s.636

V= Brüt satışın bir yüzdesi olarak değişken maliyetler. (Değişken maliyetler şüpheli alacak kayıpları, alacakların finansman maliyeti ve iskonto maliyetleri dışındaki, üretim maliyetlerini, stok maliyetlerini, kredi departmanının yönetim maliyetlerini ve diğer bütün değişken maliyetleri içerir.)

1-V = Katkı oranı; satış geliri ile değişken giderler arasında kalan ve sabit giderler ile kara katkısı gösteren kısım.

k = Alacakların finansmanının maliyeti

ACP_O = Kredi politikası değişikliğinden önceki ortalama alacak süresi

ACP_N = Kredi politikası değiştikten sonraki yeni ortalama alacak süresi

B_O = Mevcut brüt satışın yüzdesi olarak ortalama şüpheli alacak kaybı

B_N = Yeni brüt satışların yüzdesi olarak ortalama şüpheli alacak kaybı

P_O = Mevcut kredi politikasında iskontodan yararlanan toplam müşterinin yüzdesi

P_N = Yeni kredi politikasında iskontodan yararlanacak toplam müşterinin yüzdesi

D_O = Mevcut durumdaki iskonto yüzdesi

D_N = Yeni kredi politikasında iskonto yüzdesidir.

Bu tanımlardan sonra şirketin alacaklara yaptığı yatırım seviyesindeki değişiklik ΔI ve vergi öncesi kardaki değişiklik ΔP hesaplanabilir.¹⁹⁰

ΔI 'yı hesaplamak için kullanılan formül yeni kredi politikası nedeniyle satışlarda artış veya azalış olmasına göre farklı olmaktadır.

Satışların artmasının beklendiği durumda ΔI ;

$$\Delta I = \left[\begin{array}{l} \text{Eski satışlara göre alacak} \\ \text{yatırımındaki artış} \end{array} \right] + \left[\begin{array}{l} \text{Ar tan satışlara göre alacak} \\ \text{yatırımındaki artış} \end{array} \right]$$

¹⁹⁰ BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., "Intermediate ...", a.g.e., s.637

$$\Delta I = \left[\begin{array}{l} \text{Tahsilat süresindeki} \\ \text{değişiklik} \end{array} \right] \left[\begin{array}{l} \text{Eski günlük} \\ \text{satış tutarı} \end{array} \right] + V \left[\begin{array}{l} (\text{ACP}_N) \text{ (Günlük satışlardaki)} \\ \text{artış tutarı} \end{array} \right]$$

$$= \left[(\text{ACP}_N - \text{ACP}_O) (S_O / 360) \right] + V \left[(\text{ACP}_N) (S_N - S_O) / 360 \right]$$

Eğer kredi politikasındaki değişiklik sonucu satışlarda düşüş bekleniyorsa bu durumda ΔI ;

$$\Delta I = \left[\begin{array}{l} \text{Geri kalan müşterilere} \\ \text{göre alacak yatırımındaki} \\ \text{azalma} \end{array} \right] + \left[\begin{array}{l} \text{Kaybedilen müşterilere} \\ \text{göre alacak yatırımındaki} \\ \text{azalma} \end{array} \right]$$

$$= \left[\begin{array}{l} \text{Tahsilat süresindeki} \\ \text{değişim} \end{array} \right] \left[\begin{array}{l} \text{Yeni günlük} \\ \text{satışlar tutarı} \end{array} \right] + V \left[\begin{array}{l} (\text{ACP}_O) \text{ (Günlük satışlardaki)} \\ \text{değişim} \end{array} \right]$$

$$= \left[(\text{ACP}_N - \text{ACP}_O) (S_N / 360) \right] + V \left[(\text{ACP}_O) (S_N - S_O) / 360 \right]$$

Alacak yatırımındaki değişiklik hesaplandıktan sonra önerilen değişiklik sonucundaki vergiden önceki kârdaki değişim ΔP ;

$$\Delta P = \left[\begin{array}{l} \text{Brüt kardaki} \\ \text{değişim} \end{array} \right] - \left[\begin{array}{l} \text{Alacaklara yapılan} \\ \text{yatırımın maliyetindeki} \\ \text{değişim} \end{array} \right] - \left[\begin{array}{l} \text{Şüpheli alacak} \\ \text{kayıplarındaki} \\ \text{değişim} \end{array} \right]$$

$$- \left[\begin{array}{l} \text{İskonto maliyetlerindeki} \\ \text{değişim} \end{array} \right]$$

$$\Delta P = (S_N - S_O) (1 - V) - k(\Delta I) - (B_N S_N - B_O S_O) - (D_N S_N P_N - D_O S_O P_O)$$

2.3.1.1. Kredi Süresinin Uzatılması

A şirketi halen yalnızca nakit satış yapmaktadır. Şirket kredi açmadığı için alacaklara bağlı fonu, şüpheli alacak kaybı, kredi masrafları yoktur. A şirketi net 30 şeklinde kredi önermeyi düşünmektedir. Şimdiki yıllık satış tutarı 100.000 TL ve değişken maliyeti satışın %60'ıdır. Şirketin fazla üretim kapasitesi mevcuttur. Bu nedenle artan satışlar nedeniyle yeni sabit masraflara gerek duymamaktadır. Alacaklara yatırılan sermayenin maliyeti %10'dur. A şirketi eğer kredi politikasını değiştirirse yıllık satış tutarının 150.000.- TL olacağını ve şüpheli alacak kayıplarının da toplam satışların %2'si olacağını tahmin etmektedir. Bu duruma göre;

$$S_O = 100.000. \text{ TL}$$

$$S_N = 150.000. \text{ TL}$$

$$V = \%60 = 0.6$$

$$1-V = 1 - 0.6 = 0.40$$

$$k = \%10 = 0.10$$

$$ACP_o = 0 \text{ gün}$$

$ACP_N = 30 \text{ gün}$ (Burada bütün müşterilerin 30 günde ödeme yapacağı farzedilmiştir.)

$$B_O = \%0 = 0.00$$

$$B_N = \%2 = 0.02$$

$$D_O = D_N = \%0$$

şeklindedir.

Satışlarda artış beklendiğinden birinci formül kullanılır.

$$\begin{aligned} \Delta I &= [(ACP_N - ACP_O)(S_O / 360)] + V[ACP_N(S_N - S_O) / 360] \\ &= [(30 - 0)(100.000 / 360)] + 0.6[30(150.000 - 100.000) / 360] \\ &= 8.333 + 2500 \\ &= 10.833 \text{ TL} \end{aligned}$$

Şimdi bu bulduğumuz ΔI 'yı ΔP formülünde kullanarak kârdaki değişimi saptayabiliriz.¹⁹¹

$$\begin{aligned}\Delta P &= (S_N - S_O) (1 - V) - k(\Delta I) - (B_N S_N - B_O S_O) - (D_N S_N P_N - D_O S_O P_O) \\ &= (50.000) (0.4) - 0.10 (10.833) - [0.02 (150.000) - 0.0 (100.000)] - 0 \\ &= 20.000 - 1.083 - 3000 \\ &= 15.917 \text{ TL}\end{aligned}$$

Vergi öncesi kârda 15.917 TL'lık bir artış meydana geleceğinden kredi politikasında değişiklik yerinde bir karar olacaktır.

Bu örneğimizde iki varsayımdan hareketle analiz yapılmıştır.

- i. Bütün müşteriler zamanında ödeme yapacaktır.
- ii. Mevcut durumda şüpheli alacak kaybı yoktur.

Müşterilerin hepsinin zamanında ödemesi mümkün olmadığından ortalama tahsil süresini 40 gün olarak alırsak bu durumda

$ACP_N = 40$ gün olur. Buna göre

$$\begin{aligned}\Delta I &= [(40 - 0) (100.000 / 360)] + 0.6 [40(50.000 / 360)] \\ &= 11.111 + 3.333 \\ &= 14.444 \text{ TL bulunur.}\end{aligned}$$

Kârdaki değişim ise;

$$\begin{aligned}\Delta P &= 50.000 (0.4) - 0.10 (14.444) - 0.02 (150.000) \\ &= 20.000 - 1.444 - 3.000 \\ &= 15.556 \text{ TL bulunur.}\end{aligned}$$

Daha uzun kredi süresi kârda ufak bir düşüş meydana getirdi, ancak ΔP halâ pozitif olduğundan yeni kredi politikası uygulanabilir.

¹⁹¹ BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., "Intermediate ...", a.g.e., s.640

2.3.1.2. Kredi Süresinin Kısaltılması

Önceki örneğimizdeki A şirketinin bir yıl sonra kredi süresini 30 günden 20 güne indirmeye karar verdiğini düşünelim.¹⁹² Bu durumda satışların 20.000 TL kadar düşeceği ve 150.000'den

$S_N = 130.000$ TL olacağı beklenmektedir. Şüpheli alacak kaybının 150.000 TL'lık satış durumundaki gibi %2 olacağına inanılmaktadır. Diğer bütün değerler önceki örnekte olduğu gibidir.

Kredi politikasındaki değişikliğin satışlarda azalmaya neden olacağı beklendiğinden ikinci eşitlik kullanılır.

$$\begin{aligned}\Delta I &= [(ACP_N - ACP_O) (S_N/360)] + V [(ACP_O) (S_N - S_O)/360] \\ &= [(20-30) (130.000/360)] + 0.6 [30(130.000 - 150.000)/360] \\ &= -3611 - 1000 \\ &= -4.611 \text{ TL}\end{aligned}$$

Bu sonuca göre ΔP 'yi hesaplırsak;

$$\begin{aligned}\Delta P &= (S_N - S_O) (1 - V) - k (\Delta I) - (B_N S_N - B_O S_O) - (D_N S_N P_N - D_O S_O P_O) \\ \Delta P &= (130.000 - 150.000) (0.4) - (0.10) (-4.611) \\ &\quad - [(0.02) (130.000) - (0.02) (150.000)] - 0 \\ &= 8000 + 461 + 400 \\ &= -7.139 \text{ TL bulunur}\end{aligned}$$

Beklenen kâr değişimi negatif bulunduğu için, şirket kredi süresini 30 günden 20 güne indirmemelidir.

¹⁹² BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., "Intermediate ...", a.g.e., s.641

2.3.1.3. İskonto Politikasındaki Değişiklik

İskonto politikasındaki değişikliğin analizinde yine A şirketinin politika değişikliklerini kullanalım. A şirketi net 30 kredi şartını kullanmaya başladıktan bir süre sonra 2/10 net 30 şeklinde kredi şartlarını değiştirmek istemektedir.¹⁹³ Aşağıdaki değerlere göre analiz yapılacaktır.

S_O	= Mevcut brüt satışlar = 150.000 TL
S_N	= İskonto önerildiği durumda yeni brüt satışlar = 160.000 TL
D_O	= Mevcut durumdaki iskonto yüzdesi = % 0
D_N	= Yeni durumdaki iskonto yüzdesi = %2
ACP_O	= Eski ortalama tahsil süresi = 30 gün
ACP_N	=Yeni ortalama tahsil süresi = 20 gün (Müşterilerin %49'unun iskontodan yararlanması, %49'unun 30. günde ödemesi ve geri kalanın şüpheli alacak olması durumunda)
P_O	= Önceki durumda iskontodan yararlanan müşteri yüzdesi = 0.0
P_N	= Yeni durumda iskontodan yararlanan müşteri yüzdesi = 0.49
$B_O=B_N$	= Brüt satışın bir yüzdesi olarak şüpheli alacak kaybı = 0.02
V	= %60 = 0.60
k	= %10 = 0.10

Satışların artacağı umulduğundan, alacaklara yapılan yatırımdaki değişim;

$$\begin{aligned} \Delta I &= [(ACP_N - ACP_O) (S_O/360)] + V [(ACP_N) (S_N-S_O)/360] \\ &= (20-30) (150.000/360) + 0.6 [20(160.000 - 150.000)/360] \\ &= -4.167 + 333 \\ &= -3.834 \text{ TL bulunur.} \end{aligned}$$

Bu sonuca göre, iskonto önermek tahsilatı hızlandıracak ve alacaklara yapılan yatırımı 3.834TL düşürecektir.

¹⁹³ BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., "Intermediate ...", a.g.e., s.642

Kârda beklenen değişikliği analiz edersek;

$$\begin{aligned}
 \Delta P &= (S_N - S_O) (1 - V) - k (\Delta I) - (B_N S_N - B_O S_O) - (D_N S_N P_N - D_O S_O P_O) \\
 &= (160.000 - 150.000) (0.4) - (0.1) (- 3.834) \\
 &\quad - [0.02 (160.000) - 0.02 (150.000)] \\
 &\quad - [(0.02) (160.000) (0.49) - (0.0) (150.000) (0.0)] \\
 &= 4.000 + 383 - 200 - 1.568 \\
 &= 2.615 \text{ TL bulunur.}
 \end{aligned}$$

Beklenen kâr değişimi pozitif çıktığından A şirketi iskonto uygulamasını düşünmelidir.

2.4. ALACAK HESAPLARININ KONTROLÜ

Alacakların yönetimi, kredili satış politikasını tespit edip müşterilere kredinin açılması ile bitmemektedir. Tahsilatla ilgili politikaları belirleyerek tahsilatın hızlandırılması, alacakların izlenmesini gerektirir. Tahsilatın tamamlanıp alacakların son bulmasına kadar olan dönemde alacakların durumunun yakından bilinmesi çeşitli faydalar sağlar.¹⁹⁴

Alacakların tutarının artıp azalmasının çeşitli etkileri vardır. En azından artan alacakların bir maliyeti olacaktır. Alacakların azalması satışların düşmesinin sonucunda olduğunda, firmanın kârlılığı düşecektir. Alacakların belirlenen politikalara uygun yönetilmesi istenir.

Çeşitli nedenlerle kredi ve tahsilat politikalarında sapmalar olması durumunda giderici önlemlerin alınması alacakların izlenmesi ile mümkün olur.

Bir kısım alacakların tahsil edilmesi şüpheli hale gelebilir ya da tümüyle imkansız olabilir. Firmanın normal alacaklarından tahsili şüpheli ya da imkansız hale gelen alacaklarının ayırt edilmesi çeşitli yararları yanında gerçek durumu göstermek açısından gerekli olacaktır. Alacak hesaplarının kontrolü aşağıdaki başlıklar altında açıklanacaktır.

¹⁹⁴ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.260

2.4.1. Ortalama Tahsil Süresi

Alacakların tahsilinde ne ölçüde çabuk hareket edildiği hakkında bir fikir elde edilmesi için ortalama tahsil süresi hesaplanabilir. Ortalama tahsil süresi belirli bir zamandaki örneğin yıl sonundaki alacak toplamının ortalama günlük kredili satış miktarına bölünmesiyle bulunur.¹⁹⁵

$$\text{Ortalama Tahsil Süresi} = \frac{\text{Alacak Toplamı}}{\text{Günlük Kredili Satışlar}}$$

Bu formüldeki günlük kredili satışlar belli bir periyot içindeki toplam kredili satışların o periyot içindeki toplam gün sayısına bölünmesiyle bulunur. Örneğin bu oran bir yıllık bir periyot için;

$$\text{Günlük Kredili Satışlar} = \frac{\text{Kredili Satışlar}}{365 \text{ gün}}$$

Örneğin yıllık 1 milyon TL'lik kredili satışa ve mevcut durumda 80.000 TL alacağa sahipsek bu durumda;

$$\text{Günlük Kredili Satışlar} = \frac{1.000.000 \text{ TL}}{365 \text{ gün}} = 2.740 \text{ TL / gün}$$

$$\text{Ortalama Tahsil Süresi} = \frac{80.000 \text{ TL}}{2.740 \text{ TL / gün}} = 29 \text{ gün bulunur.}$$

Bunun anlamı firma ortalama olarak 29 günlük henüz ödenmemiş satış değerine sahiptir.

Bu oranı firmanın tahsil politikasının etkinliğini değerlendirmede kullanabiliriz. Ortalama tahsil süresi ile kredi süresinin karşılaştırılması sonucu bir değerlendirme yapılabilir. Bu bilgi ayrıca şirketin nakit tahminlerinde kullanılır. Çünkü bu bilgi bize her kredili satışın nakide dönüşmeden önceki ortalama süresini bildirir.

¹⁹⁵ PETERSON Pamela, a.g.e., s.715

Ortalama tahsil süresinin hesaplanmasında değişik periyotlar kullanılabilir.¹⁹⁶ Örneğin Global Şirketi'nin Ocak, Şubat, Mart aylarındaki kredili satış tutarları Tablo 10'da gösterildiği gibi sırasıyla 26.400 TL, 48.000 TL, 24.600 TL olsun. Bununla beraber 31 Mart'a kadar Ocak ayının kredili satışlarının %10'u, Şubat ayının kredili satışlarının %30'u ve Mart ayının kredili satışlarının %90'ı ödenmemiş olsun. Burada 31 Mart tarihinde Ocaktan önceki kredili satışların tahsil edildiği varsayılmıştır. Bu durumda 31 Mart tarihinde toplam alacaklar;

$$(0.10). 26.400 + (0.30). 48.000 + (0.9). 24.600 = 39.180 \text{ TL'dir.}$$

Mart ayındaki satışlar 24.600 TL'dir. Bunu 30 güne bölersek 820 TL günlük satış değeri bulunur. Buradan;

$$\text{Ortalama Tahsil Süresi} = \frac{39.180}{820} = 48 \text{ gün bulunur.}$$

Bunun anlamı 1 TL'lik kredili satışın tahsili için 48 gün geçeceğidir. Ortalama tahsil süresi kaba bir ölçüdür. Günlük satış rakamını bulurken kullanılan periyoda duyarlıdır. Bunu örnekle göstermek mümkündür. Yukarıda günlük satışları Mart ayı için hesapladık. Hesaplama farklı periyotlar için yapılabilir. Şubat ve Mart ayındaki satışlar birleştirildiğinde

$$48.000 + 24.600 = 72.600 \text{ TL bulunur.}$$

$72.600/60 = 1.210 \text{ TL/gün}$ günlük satış rakamı bulunur. Bu rakamlara göre ortalama tahsil süresini hesaplırsak

$$\text{Ortalama Tahsil Süresi} = \frac{39.180}{1.210} = 32 \text{ gün bulunur.}$$

Yine aynı şekilde Ocak'tan Mart'a kadar olan satışlar toplamı 99.000 TL bulunur.

$$\text{Günlük Satışlar} = \frac{99.000 \text{ TL}}{90 \text{ gün}} = 1.100 \text{ TL / gün olur.}$$

Buna göre;

¹⁹⁶ HORIM Moshe B., *Essential of Corporate Finance*, Allyn and Bacon Inc. 1987, s.462

$$\text{Ortalama Tahsil Süresi} = \frac{39.180}{1.100} = 36 \text{ gün olur.}$$

Bu hesaplamalar Tablo XII'de özetlenmiştir.

Tablo XII. Global Şirketi'nin Ortalama Tahsil Süresi

Ay	Aylık Kredili Satışlar	31 Mart'ta hâlâ tahsil edilmeyen alacaklar		Günlük Satışlar			Ortalama tahsil süresi		
		%	TL	30 gün	60 gün	90 gün	30 gün	60 gün	90 gün
Ocak	26.400 TL	10	2.640						
Şubat	48.000 TL	30	14.400						
Mart	24.600 TL	90	22.140						
Toplam			39.180	820	1210	1100	48 gün	32 gün	36 gün
			$\frac{24.600}{30}$	$\frac{48.000+24.600}{60}$	$\frac{26.400+48.000+24.600}{90}$	$\frac{39.180}{820}$		$\frac{39.180}{1.210}$	$\frac{39.180}{1.100}$

Kaynak: HORIM Moshe B., *Essential of Corporate Finance*, Allyn and Bacon Inc, 1987,s.463

2.4.2. Alacakların Yaşlandırılması

Alacakların yönetiminde etkin olunup olunmadığının belirlenmesinde diğer bir yol da hesapların yaşlandırılarak izlenmesidir. Örneğin bir firmanın alacaklarının yaşlarına ilişkin bilgiler aşağıdaki tabloda (Tablo XIII) olduğu gibidir.

Firmanın alacak tutarı dönemler itibariyle artış göstermektedir. Satışlardaki artış nedeniyle ya da alacak politikasındaki değişme nedeniyle alacakların tutarı artarken alacakların yapısının değiştiği de görülmektedir.¹⁹⁷ Alacaklardaki artış oranı vadesi uzun olanlarda daha çoktur. Hesap sayısındaki artış ile alacaklardaki artış oranı birlikte ele

¹⁹⁷ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.262

alındığında da uzun vadeli alacaklardaki hesap sayısında artma daha hızlıdır. Uzun vadeli alacaklardaki hesapların sayısındaki artışın hızlı olması alacakların gittikçe yaşlandığını ve tahsilatın gerilediğini göstermektedir.

Tablo XIII. Alacakların Yaşlandırılması

Alacakların Bağlı Kaldığı Gün	1. Dönem		2. Dönem		3. Dönem		4. Dönem	
	Alacak Tutarı*	Hesap Sayısı**	Alacak Tutarı	Hesap Sayısı	Alacak Tutarı	Hesap Sayısı	Alacak Tutarı	Hesap Sayısı
0-30	31.000	1.000	45.000	1.200	55.000	1.400	75.000	1.500
31-60	20.000	500	40.000	800	65.000	1.600	100.000	2.000
61-90	10.000	300	15.000	400	25.000	1.000	50.000	1.500
91-120	5.000	100	7.000	150	10.000	200	15.000	250
120+	0	0	1.000	50	1.500	100	2.000	100
Toplam	66.000	1.900	108.000	2.600	156.500	4.300	242.000	5.350

Kaynak : AKSOY Ahmet, *İşletme Sermayesi Yönetimi*, Ankara: Gazi Büro Yayınevi, 1993, s.263

* (Milyon TL)

** (Bin adet)

Alacakların yaşlandırılması tahsilatın hangi vadedeki alacaklarda gerilediğini göstermekte ve gecikmiş alacakların tutarlarının belirlenmesine yardımcı olarak bu konuda yapılabilecek düzenlemelere gösterge olmaktadır.

Kredi yöneticileri aynı zamanda her müşterinin ödeme kayıtlarını da tutarlar.¹⁹⁸ Bu hesaplarda alacak yaş çizelgesi ile izlenebilir. Bu çizelge Tablo XIV'te kabataslak gösterilmiştir. Tabloya göre A müşterisinin mevcut durumda 1 ayı geçen bir borcu yoktur. Ancak Z müşterisinin bazı problemleri vardır. Z müşterisinin üç aydan fazla süredir ödenmemiş 15.000 TL'lik faturası durmaktadır.

¹⁹⁸ BREALEY R.A., MYERS S.C., MARCUS A.J., a.g.e., s.553

Tablo XIV. Alacakların Yaş Çizelgesi

Müşteri İsmi	Borç Süresi				Toplam Borç
	1 aydan az	1-2 ay	2-3 ay	3 aydan fazla	
A	10.000	0	0	0	10.000
B	8.000	3.000	0	0	11.000
*					
*					
Z	<u>5.000</u>	<u>4.000</u>	<u>6.000</u>	<u>15.000</u>	<u>30.000</u>
Toplam	200.000	40.000	15.000	43.000	298.000

Kaynak: BREALEY R.A., MYERS S.C., MARCUS A.J., *Fundamentals of Corporate Finance*, Mc Grow-Hill Inc, 1995, s.552

Yöneticiler sık sık ortalama tahsil sürelerini ve yaşlandırma tablolarını trendleri saptamak, firmanın kredi şartlarıyla tahsilat durumunun karşılaştırmasını görmek ve kredi servisinin sektördeki diğer firmalara kıyasla ne kadar etkin çalıştığını görmek için gözden geçirirler. Eğer ortalama tahsilat süresi uzamaya başlıyor veya yaşlandırma tablosunda artan oranda yaşlı hesaplar görünüyorsa bu durumda firmanın kredi politikasında sıkılaştırmaya ihtiyaç duyulabilir.¹⁹⁹ Ortalama tahsil süresi ve yaşlandırma tablosunda bir değişiklik bir firma için kredi politikasının incelemede bir sinyal olmasına rağmen bulunan sonuçlar her zaman firmanın kredi politikasının zayıf olduğu anlamına gelmez. Gerçekte eğer bir firma keskin sezonluk değişikliklere sahip veya satışları hızlı bir şekilde artıyor veya azalıyorsa o zaman yaşlandırma tablosu ve ortalama tahsil süresi yanıltıcı sonuçlar verebilmektedir.

Satışların hızlı artış gösterdiği aylarda, firmanın tahsilat kalıbında bir değişiklik olmasa dahi, bir iyileşme; buna karşılık satışların düştüğü dönemlerde ise alacakların tahsilatında kötüleşme izlenimi vermektedir.²⁰⁰ Kredili satış yapıldığı zaman, ödemede gecikme veya yavaş ödeme olup olmadığı uzunca bir zaman anlaşılmamaktadır.

¹⁹⁹ DICKERSON B., CAMPSEY B.J., BRIGHAM E.F., a.g.e., s.355

²⁰⁰ AKGÜÇ Öztin, "*Finansal ...*", a.g.e., s.285

2.4.3. Mali Tablo Oranları Yardımıyla Alacakların İzlenmesi

Alacaklara yatırılan tutarların çoğalması etkinliğin kaybolmasına yol açabilir. Tek tek müşteri hesaplarının incelenmesinden önce tahsilat politikasının işleyişini izleyebilmek için alacakların tümü ele alınıp tahsilatlarda gecikme nedeniyle alacakların yığılıp yığılmadığı incelenir. Bu tür incelemelerde çeşitli oranları kullanmak mümkündür.²⁰¹

Belirtilen durumları inceleyen oranlardan birisi;

$$\frac{\text{Ortalama Alacaklar}}{\text{Toplam Aktifler}}, \text{ oranıdır.}$$

Toplam aktifler içerisinde alacakların oranının çoğalması, tahsilatın gerilediğini ya da firmanın alacak politikasını oldukça esneklettiğini gösterir. Bu oranın diğer faktörler dışında dalgalanma göstermesi alacak yönetiminde etkinliğin sağlanamadığını ifade eder.

Alacakların izlendiği diğer bir oran;

$$\frac{\text{Ortalama Alacaklar}}{\text{Satışlar}} \text{ oranıdır.}$$

Bu oran ile firmanın aylık satışları ile alacaklara yatırımlarının oranı belirlenir. Bu oran satışların kredili yapılan kısmının göstergesidir. Geçmiş yıllardaki satışlar ile alacakların oranları ele alınıp karşılaştırılır. Geçmiş yılların aynı dönemleri karşılaştırıldığında ortaya çıkan farklılıkların alacak yönetiminde politika değişmelerinden kaynaklanıp kaynaklanmadığına bakılarak, geliştirici ya da düzeltici tedbirlerin alınmasına çalışılır.

Diğer bir yararlı oran ise Alacak Devir Hızıdır.

$$\text{Alacak Devir Hızı} = \frac{\text{Kredili Satışlar Tutarı}}{\text{Ticari Alacaklar}}$$

²⁰¹ AKSOY Ahmet, a.g.e., s.261

Alacak devir hızı bir hesap dönemi içindeki kredili satışlar tutarının senetli ve senetsiz ticari alacaklar toplamına bölünmesi suretiyle hesaplanmaktadır.²⁰²

Bir işletmenin alacak devir hızı değerlendirilirken, firmanın geçmiş yılları ile, benzer işletmelerin alacak devir hızları ile veya ilgili endüstri kolu için hesaplanmışsa tipik alacak devir hızıyla karşılaştırmalar yapılarak bir sonuca varılır.²⁰³

Alacak devir hızındaki artış işletmenin aynı düzeydeki iş hacmi için daha az finansmana gereksinme duyduğunu; başka bir deyişle görece olarak daha az işletme sermayesini alacaklara bağladığını gösterdiğinden, genellikle işletme lehine olumlu bir gelişme olarak yorumlanır.

Bir işletmenin alacak devir hızının yavaş olması ise; işletmenin alacaklarını tahsilde güçlüklerle karşılaşmasının, rekabet gücünün zayıflığının, etkili bir tahsilat politikasından yoksun oluşun, kredili satışlar konusunda çok geniş davranılmasının bir sonucu olabilir.

Ayrıca alacak devir hızının yavaş olması, işletmenin finansman gereksinmesini arttırdığı gibi, daha yüksek bir cari ve likidite oranı ile çalışması gerektiğini de doğurur.

Şüpheli Alacak Kaybı
Toplam Kredili Satışlar oranı da alacakların izlenmesinde önemli bir orandır.²⁰⁴ Şüpheli alacak kayıp yüzdesi farklı işlerde, farklı rekabet ortamında, farklı aylarda ve yılın belli sezonlarında değişebilmektedir. Şüpheli alacak kayıp oranının iyi şekilde analiz edilmesi için mevcut yıl ve bir önceki yılın aynı dönemi ve benzer koşullardaki firmaların oranının karşılaştırılması gerekir.

²⁰² AKGÜÇ, Öztin, "Mali ...", a.g.e., s.380

²⁰³ AKGÜÇ, Öztin, "Mali ...", a.g.e., s.382

²⁰⁴ COLE R.H., a.g.e., s.450

2.4.4. Şüpheli Alacakların Ayıklanması (Belirlenmesi)

Firmalar kredi analizi yaparken tüm alacaklarının tahsil edilmesini sağlamaya çaba gösterirler. Ancak uygulamada, kredili satış yapan firmalar müşteri seçiminde titizlik göstermelerine ve iyi bir tahsilat politikası oluşturmalarına rağmen çoğunlukla alacaklarının %100'ünü tahsil edemezler. Alacakların tahsil edilmesi şüpheli olanların ayrılması, alacakların firma değerine gerçek katkısının ortaya konulmasına yardımcı olur. gelecekteki dönemlere ilişkin alacaklara ait kararların alınmasında da önemli katkı sağlar. Bu nedenle şüpheli alacakların tahmini için çeşitli yöntemler geliştirilmiştir. Bu yöntemlerin bazıları aşağıdaki başlıklar altında toplanabilir.²⁰⁵

i. Net Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi : Bu yöntem uygulamadaki basitliği nedeniyle yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu yöntemde geçmiş yıllara ilişkin gerçekleşmiş şüpheli alacak tutarı ortalaması, aynı yıllara ait net satış tutarı ortalamasına bölünmesiyle elde edilen oran karşılık ayırmada esas alınmaktadır. Burada ,

$$\text{Şüpheli Alacak Oranı} = \frac{\text{Geçmiş Yıllar Şüpheli Alacak Ortalaması}}{\text{Aynı Yıllara Ait Net Satışların Ortalaması}}$$

formülü ile hesaplanabilir.

ii. Net Kredili Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi : Bu yöntemde net satışların yerine net kredili satışlar esas alınmaktadır. Buna göre,

$$\text{Şüpheli Alacak Oranı} = \frac{\text{Geçmiş Yıllar Şüpheli Alacak Ortalaması}}{\text{Aynı Yıllara Ait Net Kredili Satışların Ortalaması}}$$

eşitliği ile bulunur. Şüpheli alacakların doğmasına kredili satışlar neden olur. Bu formül ile şüpheli alacak zararları menşei ile ilgilendirilmiş olur.

iii. Alacakların Bir Yüzdesi Yöntemi : Bu yöntemde geçmiş dönemlere ait gerçekleşmiş şüpheli alacak zararları ortalaması, aynı dönemlerin alacak hesabı bakiyeleri ortalamasına oranlanarak şüpheli alacak oranı tespit edilir. Burada hesaplama,

²⁰⁵ NALÇACI Münevver, a.g.e., ss.97-104

$$\text{Şüpheli Alacak Oranı} = \frac{\text{Geçmiş Yıllar Şüpheli Alacak Ortalaması}}{\text{Aynı Yıllara Ait Alacaklar Bakiyesi Ortalaması}}$$

formülü ile yapılmaktadır.

iv. Alacakların Teker Teker Değerlendirilmesi Yöntemi : Hesap dönemi sonunda işletmenin bütün alacakları teker teker incelenerek bunların değerlendirilmesi yapılır.

Yapılan inceleme ve değerlemeden sonra, tahsil edilemeyeceği tahmin edilen alacaklar toplanarak, o hesap döneminin şüpheli alacakları için ayrılması gereken karşılık tutarı tespit edilmiş olur. Ancak bu usulün uygulanabilmesi için alacak hesapları sayısının az ve hesap bakiyelerinin yüksek olması gerekir. Çok sayıda alıcı ile ticari ilişkisi bulunan işletmeler için bu yöntem pratik değildir.²⁰⁶

v. Alacakların Yaş Çizelgesi Yardımı İle Şüpheli Alacak Tutarının Tahmini : Bu yönetimin dayandığı temel varsayım, hesabın yürürlükte bulunduğu sürenin uzunluğu ile, alacağın şüpheli hale gelmesi arasında yakın bir ilişkinin olduğudur. Hesabın yürürlükte bulunduğu süre uzadıkça, ayrılması gereken şüpheli alacak karşılığı oranı da yükselir. Söz konusu yöntemin uygulanabilmesi için ilk adım, alacak hesaplarının yürürlükte buldukları sürelerle göre gruplandırılması, ikinci adım ise, geçmiş yıllar deneyiminden yararlanarak her yaş grubu için şüpheli alacak yüzdesinin saptanmasıdır.²⁰⁷

vi. Markov Zincirleri Tekniği : Şüpheli alacakların tespitinde “Markov Zincirleri” gibi daha karmaşık tekniklerde kullanılabilir.

Markov zincirleri “bilinen mevcut olasılıkların analizini yaparak, gelecekte oluşacak olasılıkları belirleme işine yarayan bir teknik olarak tanımlanabilir.

²⁰⁶ AKGÜÇ, Öztin, “Mali ...”, a.g.e., s.48.

²⁰⁷ AKGÜÇ, Öztin, “Mali ...”, a.g.e., s.49.

2.5. ENFLASYON ve ALACAK YÖNTEMİ

Enflasyon ekonomiyi etkilediği gibi ekonominin mikro düzeyde unsuru olan işletmeleri ve bunların varlıklarını da etkilemektedir. Etkileşimdeki farklılık işletmelerin sahip oldukları varlıkların çeşitlerine göre değişim göstermektedir.

Konuyu daha iyi anlayabilmek için öncelikle enflasyon kavramının açıklanmasında yarar vardır.

2.5.1. Enflasyon Kavramı

Enflasyon, Latince'den gelmekte olup, kelime manası itibariyle şişirme, şişkinlik, kabarıklık, fazla artış, ihtiyaç fazlası, yahut beklenenin üzerinde fazlalık anlamına gelir. İktisatta ise, fiyatlar genel düzeyindeki artışı ifade eder.²⁰⁸

Paranın satın alma gücünü düşüren ve aynı şekilde fiyatlar genel seviyesini yükselten enflasyonun ekonomik hayatı her yönüyle etkilediği, makro düzeyde olduğu kadar mikro düzeyde de olumsuz sonuçlar ortaya çıkardığı görülmektedir.²⁰⁹

Enflasyonun egemen olduğu ülkelerde gelir dağılımı, sabit gelirliler aleyhine bozulmakta, enflasyon nispi fiyatları değiştirdiğinden kaynakların yanlış dağılımına ve kullanımına neden olmaktadır.

Mikro düzeyde ise enflasyon, işletmelerin finansman yapısını ve politikalarını etkilemektedir. Bu etkileme derecesi; para değerindeki düşme hızına, işletme varlıklarının parasal ya da parasal olmamalarına, varlıkların devir hızına, nispi fiyatlardaki değişmeye, üretilen mal ve hizmetlerin talep elastikiyetine, teknolojik gelişmelere ve bu gelişmelerin

²⁰⁸ TÜRKBAL Aydın, *İktisada Giriş*, Diyarbakır: Dicle Üniversitesi Yayını, 1993, s.434

²⁰⁹ DALGEÇ Ayşen, "Enflasyonun Finansal Tablolar Üzerindeki Etkilerini Gidermek İçin Geliştirilen Yöntemlere Toplu Bakış", *Dokuz Eylül Ü.İ.İ.B.F.Dergisi*, Cilt 6, Sayı:1, Yıl:1991, s.39

ekonomiye uygulanma hızına, işletmelerin borçtan yararlanma derecesine ve katlanılan faiz yüküne bağlı olmaktadır.

Enflasyonun temel yapısını oluşturan nedenler ve bunların sonuçları açısından gruplandırma yapıldığında;²¹⁰

i. Talep Eflasyonu : Ekonomide parasal satın alma gücünün reel mal ve hizmet artışından daha hızlı yükselmesi sonucunda ortaya çıkan genel fiyatların yükselmesi olayıdır.

ii. Maliyet Enflasyonu : Üretim unsurlarının fiyatlarında gerçekleşen yükselmelerin baskısı ile ortaya çıkan genel fiyatların yükselmesi olayıdır.

iii. Durgunluk İçinde Enflasyon: Bir tarafta maliyet ve fiyat artışları olduğu halde, fiyat artışlarının reel satın alma gücünün üzerinde seyretmesi nedeniyle piyasada talep eksikliğinin görülmesi şeklinde ortaya çıkan bir olaydır.

İşletmelerin, tahrip edici bu üç ana unsurla mücadele edebilmeleri için bazı önlemler almaları işletme hayatiyetini uzatabileceği gibi sağlıklı karar vermelerini de sağlayacaktır.

2.5.2. Enflasyonun İşletmelerin Mali Tabloları Üzerindeki Etkileri

İşletmelerin ekonomik ve finansal yapıları ile faaliyet sonuçları hakkında gerekli olan bilgileri verebilen finansal tablolardan işletmenin kârlılığın, kâr dağıtım gücüne, finansal yapılarına ve büyüme potansiyellerine ilişkin gerekli tüm bilgiler sağlanabilmektedir. Bilindiği gibi işletmelerde mali tabloları, paranın satın alma gücünün değişmeyeceği, sürekli sabit kalacağı varsayımına dayanarak hazırlanmaktadır. Oysa, fiyat hareketlerinin istikrarlı olmadığı dönemlerde paranın satın alma gücünde meydana gelen önemli değişiklikler, mali tabloların etkinliklerini azaltmaktadır.²¹¹

²¹⁰ ERTÜR Halis, "Enflasyonist Ortamda Fiyat Hareketlerinin Maliyetlere Etkisi", *Uludağ Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt VII, Sayı :2, Kasım 1986, s.67

²¹¹ DALGEÇ Ayşen, a.g.e., s.40

Enflasyonun finansal tablolar üzerinde yaptığı etkileri iki temel finansal tablo olan “Bilanço” ve “Gelir Tablosu” açısından incelemek konuya daha fazla açıklık getirecektir.

2.5.2.1. Enflasyonun İşletmelerin Bilançoları Üzerindeki Etkileri

İşletmenin varlık ve kaynak yapısını gösteren bilanço, fiyat hareketlerinden büyük ölçüde etkilenmekte enflasyon dönemlerinde gerçeği yansıtamamaktadır. Bilançonun gerek işletme içi gerekse işletme dışı çevrede bulunan kişilere uyumlu, anlaşılabilir, güvenilir, tamam, tarafsız ve karşılaştırılabilir bilgileri her zaman için vermesi gerekir. Ancak fiyatların yükseldiği dönemlerde bilançonun gerek varlık gerekse kaynak yapısı enflasyondan değişik biçimlerde etkilenmekte ve bilanço bilgi verme görevini tam olarak yerine getirememektedir.²¹²

Enflasyonun işletmelerin bilançoları üzerindeki etkisi, aktif ve pasif kalemleri üzerindeki etkileri olarak iki şekilde incelenmesi mümkündür.²¹³

Kasa, banka ve alacaklar ile benzeri iktisadi kıymetlerin reel değerleri, fiyatların yükseldiği dönemlerde düşer. Bu tür iktisadi kıymetleri ellerinde bulunduranlar, fiyatların arttığı dönemde fiyat artışlarından dolayı zarara uğrarlar. Bu kalemlerin satınalma güçleri fiyatların sürekli olarak yükseldiği dönemlerde azalmaktadır. Kısaca, nakit mevcudu, alacaklar, senetler, iştirak portföyü ve stoklardan oluşan değişken değerler enflasyona karşı daha duyarlı fakat zayıf bilanço kalemleri olmaktadır.

Fiyatlar genel düzeyindeki yükselişler en çok sabit varlıkları etkiler. Muhasebede maliyetle değerlendirme ilkesi kullanılmakta olduğundan, sabit varlıklar edinildikleri yıldaki maliyet değerleri üzerinden bilançoda görünürler.

²¹² DALGEÇ Aysen, a.g.e., s.40

²¹³ DOĞAN Zeki, “Enflasyon Ortamında İşletmenin Gerçek Kâr veya Zararının Saptanması”, *Verimlilik Dergisi*, Cilt 24, Sayı 2, 1995 ss.8-9

İşletmenin pasif kalemlerini incelediğimizde; borçlar, fiyatların yükseldiği dönemlerde muhasebe kayıtlarında yer alan değerler üzerinden geri ödeneceğinden işletmenin reel olarak borç yükü hafifler. Şirketin kayıtlı sermayesi, enflasyon dolayısıyla erimekte ve sürekli değer kaybetmektedir.

2.5.2.2 Enflasyonun İşletmelerin Gelir Tablosu Üzerindeki Etkileri

Gelir tablosu belli bir hesap dönemindeki satış faaliyetlerinden elde edilen net geliri ve firmaların ticari faaliyetlerinin etkisini veya neticesini gösterir.

Fiyat yükselişi dönemlerinde işletmenin sattığı mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları da artış göstereceği için, gelir tablosundaki satış hasılatı tutar olarak artacaktır. Bu artış enflasyon oranının üzerinde ise gerçek, altında ise görünüşte bir artıştır.²¹⁴

Fiyatlar genel seviyesindeki artışlar satılan malın maliyetini de etkilemektedir. Satılan malın maliyetinin unsurlarını oluşturan, hammadde, mamul stok ve yarı mamul stokları maliyet değeriyle muhasebe kayıtlarında yer aldığından kârın olduğundan fazla çıkmasına, yani fiktif kâra neden olacaktır.

2.5.3. Enflasyonist Ortamda Alacak Yönetiminde Etkinlik Sağlamak

Alacak yönetiminde etkinlik sağlamak için alınabilecek önlemler aşağıdaki gibi sıralanabilir.²¹⁵

i. Kredili satışları işletme lehine olduğu takdirde kabul ederek, piyasa koşulları uygun olduğunda işletmenin satışları içinde peşin satışları artırarak, kredili satışların vadelerini kısaltarak, kredi limitlerini daraltarak ve alacakların devir hızını artırarak işletme sermayesi ihtiyacını azaltmak.

²¹⁴ DOĞAN Zeki, a.g.e., s.9

²¹⁵ İBİŞ Cemal, "Enflasyon Ortamında İşletme Sermayesi Yönetimi", *Muhasebe Finansman Dergisi*, Yıl:4, Sayı:3, Nisan 1995, s.50

ii. Borçlarını vadesinde ödemeyen müşterileri takibe alarak, periyodik olarak alacakları yaşlandırarak borçlarını zamanında ödemeyen müşterilerin kredi limitlerini daraltarak, bu müşterilere daha çok peşin satış yapılması gibi gayretli bir tahsilat politikası izleyerek alacak devir hızını artırmak.

iii. Kredili satış standartlarını yükselterek hem alacak devir hızını artırmak hem de şüpheli veya değersiz alacak tutarını azaltmak. Ayrıca kredili satış yapılacak her bir müşteri için belirlenen kredi standartlarına uygunluğu görülmeden satış yapmamak.

iv. Mal teslimlerini en kısa zamanda siparişlere uygun ve hatasız şekilde yerine getirerek, faturaları hemen hazırlayıp göndererek, ödemede geciken müşterileri derhal uyararak, ödemeleri vadeden önce müşterilere hatırlatarak, büro hizmetlerinde etkinlik sağlamak ve böylece alacak tutarını azaltmak.

v. Müşteri cari hesaplarını poliçe veya emre muharrer senede dönüştürerek, bunları ödemelerde teminat göstermek veya nakde çevirmede kullanmak

vi. Satış elemanlarını tahsilat işlemlerinde kullanarak ve aşırılığa gidilmemek koşuluyla alacakların tahsil edilmelerinde sorumlu tutarak, kredili satışlarda dikkatli olmalarını sağlamak.

vii. Nakit iskontosu gibi müşterileri erken ödemeye teşvik edici önlemler alarak, alacaklara bağlanan fonları dolayısıyla nakit ihtiyacını azaltmak.

2.6. MARKOV ZİNCİRLERİNİN ALACAKLARIN YÖNETİMİNDEKİ ROLÜ

İşletme yöneticileri, çeşitli seçenekler arasından bir tanesinin seçimi gibi problemlerle sıkça karşılaşabilirler. Bu gibi durumlarda karar verme süreci başlamıştır ve mümkün olan en kısa zamanda da sonuçlandırılmalıdır. Kantitatif Karar Verme Teknikleri işte bu sebeple ortaya çıkmıştır. Markov analizleri de Karar Verme Tekniklerinden bir tanesidir.²¹⁶

²¹⁶ DÜZAKIN Erkut, "Markov Zincirleri ve İşletme Alacaklarının Yönetimdeki Rolü", *Çukurova Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 5, Sayı: 1, 1995, ss.115-124

Markov zincirleri, bir Rus matematikçisi olan Andrei A. Markov tarafından yüzyılımızın başlarında geliştirilmiştir.

Markov zincirleri “bilinen mevcut olasılıkların analizini yaparak, gelecekte oluşacak olasılıkları belirleme işine yarayan bir teknik” olarak ifade edilebilir.

Günümüzde, yönetim kararları alınırken Markov analizine başvuru alanlar, eğitim, pazarlama stratejileri, sağlık hizmetleri, finans, muhasebe ve üretim olarak sıralanabilir.

Alacak yönetimine katkısı açısından Markov analizinden yararlanma imkânı mevcuttur. Öncelikle alacakların süreleri tespit edilir ve bunlar hakkında çeşitli olasılık hesapları yapılır. Olasılıklar bir matriste toplanarak Markov zincirleri ile belirsiz bazı sorulara yanıtlar aranmaya çalışılır. Elbette ki, çözüm için gerekli verilerin güvenilirliği önem taşımaktadır. Aynı zamanda, sonuçlar ise kesinlik arz etmemekte, sadece alınacak kararlara yardımcı olması açısından dikkat çekici özellik taşımaktadır.

Şirketler genellikle alacaklarını, belirli süreler içerisinde tahsil edileceğini bildiklerinden sınıflandırır. Ama süreler itibarıyla sınıflandırılan alacakların, belirlenen süreler içerisinde tahsil edilecekleri kesin değildir. Bu nedenle analize geçilmeden, ilgili sürelerde alacakların tahsil edilebilme olasılıklarının da hesaplanması gerekmektedir. Gerçeğe yakın olarak tespit edilen yüzdeler ile örneğin bir alacağın ödenmiş olma olasılığı ve kötü alacak haline gelmesi olasılığı Markov analizi yardımıyla tespit edilebilir.

Görülüyor ki, Markov analizi, işletmelerin birçok konuda olduğu gibi, alacaklarını takip etme konusunda da kullanabilecekleri bir analiz türüdür. İşletmeler bu sayede hiç olmazsa mevcut durumdan hareket ederek, alacaklarının yönetimi hususunda belli bazı fikirleri Markov analizi yardımıyla edinip, politikalarını belirleme şansına sahiptirler.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARİ ALACAKLAR

Bir dış ticaret işleminde en önemli sorunlardan birisi ihracatçı ile ithalatçı arasındaki güven konusudur. Birbirinden mal alıp satmak isteyen ihracatçı ve ithalatçı farklı ülkelerde yerleşik bulunmaktadır. Birbirlerini belki de hiç tanımazlar, farklı dilleri konuşur, farklı paraları kullanırlar. Birbirlerinin ticari ve mali güvenilirliği konusunda da yeterli bilgi sahibi olmayabilirler. Bir taraf sorumluluğu yerine getirmede diğerinin onu zorlamasının güç olacağını da bilmektedir. Kısacası tarafların birbirlerine güvenemediklerini söylemek doğru olmasa da ihtiyatlı davranmalarını gerektirecek bir çok neden vardır.

İşlemler uzak mesafeler arasında yapıldığından iç ticaretteki gibi aynı anda bir taraf malı teslim ederken diğer tarafın ödemedede bulunmasına olanak yoktur. Kendisini güvenceye almak için ithalatçı önce malı devralmayı sonra ödemeyi yapmayı arzularken, ihracatçı bunun tersini düşünür. Yani ihracatçı açısından en güvenilir olan yol, önce ödemenin yapılması, sonra da malın gönderilmesidir.

Yabancı ülkedeki karşı tarafa güvenememe sorunu, dış ticarete bir bankanın aracılık etmesi ile çözümlenir. Normal olarak bankanın güvenilirliği bireysel ithalatçı ve ihracatçıya göre daha yüksektir. Banka ihracatçıya, ithalatçı adına ödemeyi yapacağı güvencesini verir; ithalatçıya da ihracatçının istenen nitelikte malı kendisine göndereceğini garanti eder. Böylece ihracatçının malı güven içinde göndermesi, ithalatçının da kuşku duymadan ödemedede bulunması sağlanmış olur.²¹⁷ O bakımdan bankalar adeta dış ticaretin ayrılmaz bir parçası durumundadır. Şimdi önce dış ticarete farklı ödeme yöntemleri üzerinde duralım.

²¹⁷ SEYİDOĞLU Halil, *Uluslararası Finans*, Geliştirilmiş 2.Baskı, İstanbul: Güzem Yayınları, 1997, s.344

3.1. DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

Bir dış ticaret işlemi işin dŐzenlenen satış sözleşmesinde alıcı ile satıcı arasındaki anlaşmazlığı önlemek amacıyla uluslararası kabul görmüş ödeme Şekillerinden birisini de karara bağlamak gerekir. Bu ödeme Şekli, alıcının mal bedelini ne zaman ve ne Şekilde ödeyeceğini olduğu kadar satıcının malı sevkettikten sonra gerekli belgeleri ne zaman ve ne Şekilde ibraz edeceği hususlarına göre de değişiklik arz eder.²¹⁸ Bu hususlar çerçevesinde ödeme Şekilleri Şu Şekilde sıralanabilir:

3.1.1. Peşin Ödeme

Yurt iÇinde gerçekteŐtirilen herhangi bir ticari işlemde olduğu gibi bir dış ticaret işleminde de alıcı yani ithalatçı, satıcıya yani ihracatçıya malların sevkinden önce ödeme yapabilir. Buna peşin ödeme denir.

İhracatçı aÇısından peşin ödeme en ideal ödeme Şeklidir, çünkü malların hazırlanması ve sevk edilmesi işin gerekli fonları peŐinen almakta ve malların sevkinden sonra ödemenin yapılmaması diye bir risk taşımamaktadır. Öte yandan peşin ödeme ithalatçıya büyük riskler yüklemektedir. İhracatçı mal bedelini aldıktan sonra çeşitli nedenlerle malların sevkiyatını yapamayabilir. Örneğin, ülkesindeki bir mevzuat değişikliği ile söz konusu malların ihracatı engellenebilir. Bu durumda peşin ödeme yapmış bulunan ithalatçının hiçbir güvencesi bulunmamaktadır.²¹⁹

Peşin ödeme ithalatçının ülkesinde politik belirsizlik varsa veya alıcının kredi riski düşükse kullanılabilir. Alıcının ülkesindeki politik krizler veya kambiyo değişiklikleri ödemelerde gecikmeye neden olabilir veya fon transferini önleyebilir. Bu durumlar peşin ödeme isteklerine yol aÇar. İlave olarak malların sipariş üzerine yapıldığı durumlarda peşin

²¹⁸ DÖLEK Ali, *İthalatın Püf Noktaları*, 1.b., İstanbul: Beta Basım Yayın, 1997, s.35

²¹⁹ SEVAL Belkıs, a.g.e., s.106

ödeme hem üretimi finanse etmek hem de pazarlama riskini azaltmak için genellikle talep edilir.²²⁰

3.1.2. Açık Hesap

Peşin hesap ihracatçı için ne kadar avantajlı ise açık hesap ta alıcı için o kadar çekicidir. Çünkü açık hesap yoluyla gerçekleştirilen ihracatın finansmanını ihracatçı öz kaynaklarından veya kendi hesabına bulacağı kaynaklardan yapar.

Bu ödeme şeklinde, ihracatçı sevk ettiği malın faturasını ve belirli zamanlarda toplam alacağını gösteren hesap hülasasını müşterisine yollar. Alıcı da banka veya posta havalesi ile borcuna mahsuben ödemeler yapar.

Alıcı mal bedelini ödemediği takdirde ihracatçının elinde, alacağını kanıtlayan bir poliçe olmadığından, açık hesap çalışmak satıcı için çok rizikoludur.²²¹

İhracatçı ithalatçının dürüstlüğüne ve kredi itibarına güvenmektedir. Alıcı ve satıcının uzun zamandan beri birbiriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir. Belirli bir ödeme tarihi taşımaması yönünden esnek bir uygulamadır. Sürekli iş yapan firmalar arasında her defasında akreditif açtırmak gibi pahalı ve uzun işlemler yapılmasına gerek kalmaz.²²²

Bu ödeme şekli çerçevesinde yapılan ihracatlar ülkemiz açısından bakıldığında da bir tür yabancı ülkelere ticari kredi açılması anlamına geldiği için bu tür ihracatlarda kambiyo mevzuatı oldukça hassas davranmaktadır. Mal gönderildikten sonra ihracat bedelinin zamanı içinde (yani en geç 180 gün içinde) yurda getirilmesini şart koşturmaktadır.

²²⁰ SHAPIRO Alan C, *Foundations of Multinational Financial Management*, 2 nd Ed. Paramount Publishing, 1994, s.297

²²¹ KOZLU Cem, *Uluslararası Pazarlama*, Genişletilmiş 5.b., Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1995, s.201

²²² SEYİDOĞLU Halil, a.g.e., s.356

Ancak zorlayıcı şartlar, yani mücbir sebep halleri geçerli ise bu şartı iptal edebilmektedir.²²³ Mücbir sebepler olarak da ancak şunlar kabul edilmektedir.

- i. İthalatçı veya ihracatçı firmanın iflası,
- ii. İthalatçı ülkenin resmi makamlarından kaynaklanan sebeplerle ihracat bedelinin getirilememesi,
- iii. Alıcı ile satıcı arasında ortaya çıkan herhangi bir anlaşmazlık nedeniyle yurt dışında dava açılmış veya tahkime gidilmiş olması,
- iv. Grev, lokavt veya avarya halinin gerçekleşmiş olması,
- v. Doğal afet, savaş benzeri olağanüstü durumların ortaya çıkması
- vi. Malların kaybedilmesi, hasar görmesi veya imha olması.

Bu gibi hallerde düzenlenecek olan belgelerin mutlaka ilgili ülkenin yetkili makamlarınca onaylanması ve ayrıca yurt dışındaki konuyla alakalı temsilciliklerimizce de tasdik edilmesi şartı aranmaktadır.

3.1.3. Konsinye Satış

Konsinye satışta ihracatçı mallarını, ithalatçıya yollar aynı zamanda bu malların mülkiyet hakkı hala kendisi üzerindedir. İthalatçı malları üçüncü şahısa satana kadar malların bedelini ödemekle yükümlü değildir. İhracatçı, ithalatçının malı sattığında bedelini ödeyeceğine güvenmektedir. İhracatçı eğer para gönderilmezse, alabileceği önlemlerin çok sınırlı olduğunu bilmektedir. Çünkü elde bir poliçe yoktur ve mallar satılıp gitmiştir. Taşıdığı yüksek risk nedeniyle konsinye satış yöntemi nadiren kullanılır.²²⁴

Mülkiyeti malın satışına kadar saklı tutmak suretiyle ihracatçı rizikosunu açık hesaba oranla azaltmaktadır. Ancak, alıcı malı, giderleri satıcıya ait olmak üzere her an geri gönderebilir. Mal, alıcının ihmalinden veya hava koşulları gibi diğer nedenlerden

²²³ DÖLEK Ali, "İthalatın ...", a.g.e., s.105

²²⁴ MADURA Jeff, *International Financial Management*, 4th Ed., West Publishing Company, 1995, s.376

yitirilebilir veya hasar görebilir.²²⁵ Ayrıca alıcının ülkesinde meydana gelebilecek politik olaylar veya dış ticaret ve kambiyo mevzuatındaki değişiklikler, ihracatçının satılmayan konsinye mallarını geri almasını engelleyebilir.

Bütün bu sakıncalar nedeniyle konsinyasyon yoluyla ihracat ancak ihracatçı tüm mal ve kredi rizikolarının farkında; alıcı firma ve ülkeye tamamen güvenecek durumda ise yapılmalıdır. İhracat rejimine göre konsinyasyon yoluyla yapılan ihracat özelliği olan ihracat sayılmakta ve Ticaret Bakanlığı'nın iznini gerektirmektedir.

3.1.4. Vesaik Mukabili Ödeme

Vesaik mukabili ödeme, ithalatçının ilgili belgeleri mal bedelini ödediği zaman kendi bankasından alması durumunu ifade eden bir ödeme şeklidir.

Akreditiften farkı banka sorumluluğunun olmaması ve olayı ihracatçının başlatıyor olmasıdır.

Vesaik mukabili ödemede dört taraf mevcuttur.

- i. İhracatçı (Amir)
- ii. İhracatın Bankası (Tahsile Gönderen Banka)
- iii. İthalatçı (Muhatap)
- iv. İthalatçının Bankası (Tahsil/İbraz Bankası)

Bu ödeme şekli, şu aşamalarla gerçekleştirilir:²²⁶

- i. İhracatçı, satış sözleşmesinde belirtildiği üzere malları gönderir.
- ii. Malın sevkiyatına ilişkin olan belgeler ile diğer belgeleri kendi ülkesindeki bir bankaya teslim eder.
- iii. Bankalar belgeleri ithalatçının bankasına mal bedelinin tahsili için gönderir.

²²⁵ KOZLU Cem, a.g.e., s.202

²²⁶ DÖLEK Ali, "İthalatın ...", a.g.e., s.95

- iv. İthalatçının bankası (veya tahsil bankası) belgeleri mal bedelini kendisine ödeyen ithalatçıya teslim eder.
- v. İthalatçı aldığı belgeler ile malı gümrükten çeker.
- vi. Bankalar aracılığıyla mal bedeli ihracatçıya ulaştırılır.

Görüldüğü gibi vesaik mukabili ödeme işlemini başlatan taraf, ihracatçıdır. İhracatçı bu ödeme şeklinde malları, mal bedelini tahsil etmeden ithalatçının ülkesine göndermekte ve hiçbir banka güvencesi de almamaktadır. Bu açıdan, bu ödeme şekli ihracatçının ithalatçıya güvenmesi sonucunda başvuru bir yoldur. Her ne kadar, ithalatçının mal bedelini ödememesi durumunda, ihracatçı malını geriye çekme ve ülkesine getirme hakkına sahipse de pratikte bu işlem, masraflı olduğu kadar çeşitli riskleri de taşımaktadır. Ancak malların bir an önce ülkesine ulaşması gereken durumlarda, ithalatçı da güvenli bir müşteri ise bu ödeme şekli akreditife tercih edilmektedir.

3.1.5. Kabul Kredili Ödeme

Vadeli mal alım-satımlarında söz konusu olan kabul kredili ödeme şeklinde, ihracatçı düzenlediği evraklarla birlikte ithalatçı tarafından imza edilmek üzere bir adet de poliçe düzenleyip gönderir. İthalatçı bankasından evrakları alırken vade sonunda mal bedelini ödeyeceğine ilişkin düzenlenmiş olan bu poliçeyi imzalayarak bankaya teslim eder. Banka da ihracatçının talebi ve aradaki satış sözleşmesinin şartları gereğince şayet kendi avalini vermek zorunda ise poliçeyi avalize ederek ihracatçıya verilmek üzere gönderir. Bir nevi çek veya bono niteliğindeki bu poliçe ile ihracatçı isterse vade sonunu bekleyerek parayı tahsil eder, isterse poliçeyi bankasına kırdırmak suretiyle parasını temin eder.²²⁷

Görüldüğü gibi, satıcı bu yolla alıcısına bir kredi tanımış olmaktadır. Bu kredinin teminatı ise, alıcı tarafından kabul edilen poliçedir. Bu nedenle poliçe bedelinin vadesinde ödenmemesi riski satıcının üzerinde kalır.²²⁸

²²⁷ DÖLEK Ali, "İthalatın ...", a.g.e., s.109

²²⁸ PEKCAN Erdoğan, *Dış Ticarete Uluslararası Kurallar ve Banka Uygulamaları*, İstanbul: C Yayınları, 1991, s.11

Satıcı böyle bir riskten kurtulmak amacıyla poliçenin sadece alıcı tarafından kabulü ile yetinmeyip buna bir banka tarafından da aval verilmesini isteyebilir.

Aval, poliçe bedelinin vadesinde ödeneceğinin temin edilmesi demektir. Birinci sınıf bir bankadan sağlanan böyle bir teminatla poliçenin dolaşım yeteneği artırılmış olur. Böylece satıcı poliçesini herhangi bir bankada iskonto ettirmek suretiyle bedelini vadesinden erken alma kolaylığını elde eder

3.1.6. Akreditif

Akreditif gerekli şartların yerine getirilmesi durumunda ihracatçıya mal bedelinin ödeneceğinin bir banka tarafından yazılı olarak garanti edilmesi şeklinde tanımlanabilir.

İhracatçı açısından bu tür bir güvence taşıyan akreditifi ödeme şekli ithalatçı açısından da malların ve gerekli belgelerin eline geçmesini, aksi takdirde mal bedelinin ödenmeyeceğini garanti altına alan bir ödeme şekli olarak karşımıza çıkar. Bu güvenceyi de ihracatçıya yine bir banka vermektedir. Bu durumda anlaşılacağı gibi bankalar arası bir işlem geçerli olmaktadır. Buna göre akreditife taraf olanlar şu şekilde sıralanabilir.²²⁹

i. Amir (Applicant: İthalatçı)

Akreditifin açılması için kendi bankasına emir veren kişidir. Bu kişi de satış sözleşmesi kapsamında, ithalatçıdır. İthalatçı, akreditifin açılmasıyla birlikte, ilk istek üzerine bankasına mal bedelini ödemeyi kabul etmiş olur.

ii. Amir Banka (Opening or Issuing Bank)

İthalatçının bankasıdır. Diğer bir deyişle ithalatçının emri ile akreditifi açan bankadır. Amir banka, ihracatçının(lehdarın) ülkesindeki bir banka (muhabir banka) aracılığıyla ihracatçıya akreditifin açıldığını haber verir.

²²⁹ DÖLEK Ali, *İhracat Bilgileri*, 1.b., İstanbul: Beta Basım Yayın, 1996, s.23

iii. Lehdar (Beneficiary): İhracatçı

Lehine akreditif açılan şahıs yani ihracatçıdır. Akreditif sözleşmesine göre lehdar malları satış sözleşmesinde belirtilen zamanda sevk etmek ve gerekli belgeleri vaktinde bankaya (muhabir bankaya) ibraz etmek zorundadır.

iv. Aracı Banka (Intermediary Bank)

Lehdarın (İhracatçının) ülkesinde bulunan ve akreditifin açıldığını bildiren, ödemeyi lehdara yapan bankadır. Bu banka, ihracatçının kendi bankası olabileceği gibi, amir bankanın muhabiri de olabilir.

Aracı bankanın lehdara karşı sorumluluğu açısından iki çeşidi mevcuttur.²³⁰

- İhbar Bankası (Advising Bank)
- Teyit Bankası (Confirming Bank)

İhbar bankası, sadece akreditifin açıldığını lehdara haber veren bankadır. Ödeme sorumluluğu yoktur. Belgelerin amir bankaya sevkini gerçekleştirir.

Teyit bankası ise lehdara mal bedelini ödeme sorumluluğunu üstlenmiş olan bankadır. İhracatçı mala ilişkin bütün belgeleri doğru ve eksiksiz biçimde, zamanında ibraz ettiği takdirde bedeli kendisine ödemekle mükelleftir.

Bankalar genelde kendi adlarını ve üstlendikleri yükümlülükleri açıkça belirtilen basılı akreditif formları ile akreditif açarlar. Genelde akreditiflerde aşağıda belirtilen bilgiler yer alır.²³¹

- Satıcının adı (lehdar)
- Alıcının adı (akreditifi açtıran)
- Akreditif tutarı (mal bedeli artı akreditifin gerektirdiği masraflar)
- Ticari koşullar (örneğin FOB gemi, CIF Antwerp gibi)

²³⁰ DÖLEK Ali, "İhracat ...", a.g.e., s.24

²³¹ PARASIZ İlker, YILDIRIM Kemal, *Uluslararası Finansman*. İstanbul: Ezgi Kitabevi Yayınları, 1994,s.393

- Akreditifin süresi (normalde satış koşullarına dayanarak belirlenir)
- Akreditifin sona erme süresi (son sevkiyat tarihini ve en son sevkiyat belgeleri sunma tarihini gösterir, böylece, en son sevkiyat tarihini göstererek, akreditifi açtıran, malların belirli bir sürede eline geçmesini sağlayabilir.)
- Gereken belgeler (normalde faturalar, gümrük makbuzları, sigorta poliçeleri veya sigortayı lehdar yaptırmışsa sigorta sertifikası ve orjinal konşimentolardır.)
- Malların tanımı (akreditif kapsamına giren malların neler olduğuna dair açıklama)

Özetlersek akreditif bankaların uluslararası ticareti kolaylaştırmak için verdikleri bir hizmettir.²³² Amaç alıcı ve satıcıya güvence vermek ve akreditif koşullarına uyulduğu zaman ödemeyi gerçekleştirmek ve malın mülkiyetini devretmektir.

Karışık gibi görünen, oysa aslında oldukça basit bir işleyişe sahip olan akreditif işleminin aşamaları şu şekilde sıralanabilir.²³³

1. **Aşama :** Alıcı ve satıcı, satış koşulları üzerinde anlaşılır. Satış sözleşmesinde satış için akreditif kullanılacağı belirtilir.
2. **Aşama:** Alıcı akreditif açtırmak için bir başvuru formu doldurur ve bunu akreditifi açacak bankaya verir.
3. **Aşama :** Akreditif açacak banka, akreditif mektubunu satıcının ülkesindeki muhabir bankaya gönderir.
4. **Aşama:** Muhabir banka, akreditif mektubunun bir kopyasını satıcıya gönderir.
5. **Aşama :** Ödeme yapılacağı talimatını alan satıcı, gereken sevkiyat hazırlıklarını yapar ve malı gönderir.
6. **Aşama:** Satıcı akreditif koşulları uyarınca gereken belgeleri hazırlar ve bunları muhabir bankaya verir.

²³² KOZLU Cem, a.g.e., s.205

²³³ PARASIZ İlker, YILDIRIM Kemal, a.g.e., ss.393-394

7. **Aşama** : Muhabir banka belgeleri inceler, uygun olduklarına karar verirse bunları akreditifi açan bankaya gönderir ve ödemeyi yapacak banka kendisi ise, akreditif koşullarına uygun olarak satıcıya akreditif tutarını öder.

8. **Aşama** : Akreditifi açan banka, belgeleri alır ve inceler. Uygun olduklarına karar verirse alıcının hesabından akreditif tutarını tahsil eder ve belgeleri alıcıya gönderir. Ayrıca muhabir bankaya da ödeme yapar.

9. **Aşama** : Alıcı belgeleri alır ve malları nakliyeciden teslim alır.

3.1.6.1. Akreditif Çeşitleri

Kambiyo mevzuatımıza göre uygulama olanağı bulunan başlıca akreditif çeşitleri aşağıdaki başlıklar altında toplanmaktadır.

3.1.6.1.1. Kabilirücu (Dönülebilir) Akreditif (Revocable Letter of Credit)

Kabilirücu akreditif ilgili banka veya bankalar ile lehdar arasında hukuken bağlayıcı bir taahhüt teşkil etmez. Bu akreditif çeşidi lehdara ihbarda dahi bulunmadan akreditifi açan banka tarafından iptal edilebilir.

Kabilirücu akreditifte lehdar güvence altında değildir. Malların temin ve sevk belgelerinin bankaya ibraz edilmesine kadar geçen süre içinde akreditif iptal olunabilir. Ancak iptal mektubunun satıcı eline geçmesinden önce, satıcı firma akreditif koşullarına uygun olarak yükleme yapar ve belgeleri bankaya ibraz ederse banka akreditif bedelini ihracatçıya ödemekle yükümlüdür.²³⁴

Bankaların garantisinden yoksun olması nedeniyle bu tür akreditif lehdara güven vermediği için tatbikatta çok ender kullanılır.²³⁵

²³⁴ SEVAL Belkıs, a.g.e., s.107

²³⁵ PEKCAN Erdoğdu, "Dış Ticarete ...", a.g.e., s.32

3.1.6.1.2. Gayrıkabilirücu (Dönülemez) Akreditif (Irrevocable L/C)

Dönülemeyen akreditifler ihracatçı ile birlikte ilgili tarafların tümünün onayı olmadan ne değiştirilebilir, ne de iptal edilebilir. Dolayısıyla akreditifi açan banka tüm geçerli ödeme taleplerini yerine getirmek zorundadır. Uluslararası ticari işlemlerde akreditifler normal olarak dönülemez nitelikte olur.²³⁶

Bu tip akreditiflerde alıcı bir önceki dönülebilir akreditiflere göre daha bağımlıdır; satıcı için ise daha güvenli ve garantili bir ödeme yöntemidir. Bir akreditifin üzerinde dönülebilir veya dönülemez olduğu belirtilmemişse bu akreditif dönülemez kabul edilir.

3.1.6.1.3. Teyitli/Teyitsiz Akreditifler (Confirmed / Unconfirmed L/C)

Akreditif işleminde ihracatçıya ödemeyi yapmakla mükellef olan asıl banka amir bankadır. Ancak bankalar arası işlemler neticesinde ihracatçının ülkesindeki aracı banka da ödemeyi teyit edebilir. Bu durumdaki akreditiflere teyitli akreditif, aksi durumdakilere teyitsiz akreditif adı verilir.²³⁷

İhracatçı, belgeleri ülkesindeki bankaya ibraz ettiği takdirde mal bedelini bankadan alma hakkına sahip olmak isteyeceği için genellikle teyitli akreditifleri tercih etmelidir.

Teyitli-dönülemez akreditifler ihracatçı lehine en kârlı ve güvenceli ödeme şekli olarak karşımıza çıkar.

Teyitsiz akreditiflerde ihracatçının bankası, hiçbir ödeme yükümlülüğü üstlenmez. Sadece ihracatçının kendine ibraz edeceği evrakları, ithalatçının bankasına göndermekle mükelleftir. Bu işlemlerde fonksiyonu sadece, evrakların ulaştırılması noktasında bir aracılıktır. Teyitli akreditifte ise ihracatçı belgeleri bankasına ibraz ettiği anda ihracat

²³⁶ SEYİDOĞLU Halil, a.g.e., s.348

²³⁷ DÖLEK Ali, "İhracat ...", a.g.e., s.26

bedelini kendi bankasından almaya hak kazanmış olur ve bankası da zaten bu bedelin ödenmesi noktasında kendisine garanti, yani teyit vermiştir. Teyitli akreditifte ihracatçı şayet akreditif görüldüğünde ödemeli ise belgeleri verir vermez, vadeli ise vade bitiminde parasını bankasından alabilmektedir. Bu nedenle ihracatçıların karşı taraftan, yani ithalatçı tarafından açılan akreditiflere kendi bankasından teyit istemesi yerinde olur.

3.1.6.1.4. Döner Akreditifler (Revolving L/C)

Taşıdığı şartlara göre kullanıldıkça otomatikman yenilenerek tekrar kullanılabilir hale dönen ve bunun için özel değişiklik yapılması gerekmeyen bir akreditiftir.

Bu şartın meblağa ilişkin olması halinde akreditif, örneğin 50.000\$ tutarında açılmış ve şarta göre 250.000\$ limit tespit edilmiş ise lehdar satıcı 50.000\$ lık değer limiti içerisinde kalarak malı sevk eder ve ihbar/teyit bankasından mal bedelini tahsil eder etmez ikinci bir 50.000\$ lık sevkiyat yapma ve akreditiften para çekme hakkına sahip olur. Böylece beş sevkiyat yapabilir, yani akreditif bedelini beş kez döndürebilir. Özel bir şart gereği ilk kullanımdan sonraki sevkiyat alıcının onayına tabii olabilir.

Revolving kullanım şartının süreye ilişkin olması halinde ise, örneğin 10.000\$ lık bir akreditif meblağının 15 günde bir kullanılabileceği ve toplam sürenin üç ay olduğu şarta bağlanabilir. Bu durumda her 15 günde beheri 10.000\$'ı geçmeyen bir sevkiyat yapılabilir ve bu iş altı kez tekrarlanabilir. Şarta göre kullanım birikimli (cumulative) ise 15 günde kullanılmayan 10.000\$ müteakip veya daha sonraki 15 güne kaydırılarak ve bir sonraki kullanıma eklenerek kullanma hakkı yitirilmemiş olur. Kullanım birikimsiz (non-cumulative) ise bir 15 günde kullanım yapılmadığı takdirde o hak yitirilmiş sayılır ve akreditif kullanılmayan partiler kadar eksik gerçekleşmiş olur.²³⁸

Belirtmek gerekir ki dönülmez bir dönen akreditif (irrevocable revolving L/C) durumunda, ticari işlemdeki bir olumsuzluktan alıcının uğrayacağı zararlar daha büyük

²³⁸ PEKCAN Erdoğan, "Dış Ticarete ...", a.g.e., s.34

olur. Çünkü alıcı, maldan memnun kalmasa bile gelecekteki partiler için de taahhüdüne bağlı kalmak zorundadır.²³⁹

3.1.6.1.5. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)

Normal olarak bir akreditif sadece adı belirlenmiş olan lehdar yani malları satan tarafından kullanılabilir.²⁴⁰ Devredilebilir akreditifler akreditif lehdarı olan ihracatçı tarafından aynı ülkedeki üçüncü kişilere devredilebilen akreditiflerdir.²⁴¹ Dış piyasalarda temsilcileri aracılığı ile mal satın alan ithalatçılar bu tür akreditifleri kullanırlar. Genellikle ithalatçının dışarıdaki temsilcisi lehine bir devredilebilir akreditif açılır. Temsilci de malı satın aldığı ihracatçıya akreditifi devreder. Devredilebilir akreditif ancak bir kere devrolunabilir. Devir sırasında esas akreditif şartları sabit kalmakta, ancak miktar, fiyat ve vade gibi hususlar taraflar arasında anlaşma ile değiştirilebilmektedir.

3.1.6.1.6. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C)

Transit ticareti ile uğraşan, diğer bir deyişle para bağlamaksızın bir ülkedeki malı, diğer bir ülkeye doğrudan ihraç eden firmalar bu tür bir akreditife müracaat ederler.²⁴²

Birbirinden bağımsız iki ayrı akreditif işleminden oluşan, ilk akreditifin lehdarının ikinci akreditifin amiri olduğu ve ilk akreditifin tutarından ikincisinin tutarının ödendiği işlemdir.²⁴³

İlk akreditifin lehdarı olan aracı-satıcı bu akreditifi ihbarı yapan bankaya teminat olarak gösterip onun üreticiye yeni bir akreditif açmasını isteyecektir.²⁴⁴ Banka bu akreditifi açıp açmamakta serbesttir. İkinci akreditifin amiri olarak aracı-satıcı kendisi birinci akreditif bedelini tahsil etsin veya etmesin, ikinci akreditif için yaptığı ödemeler dolayısı ile bankayı ramburse etmek zorundadır. Açılan ikinci akreditifin şartları

²³⁹ SEYİDOĞLU Halil, a.g.e., s.349

²⁴⁰ SEVAL Belkıs, a.g.e., s.108

²⁴¹ ERSUN Cengiz, *İhracat Sistemi ve Prensipleri*, 1990, s.65

²⁴² DÖLEK Ali, "*İhracat ...*", a.g.e., s.28

²⁴³ PEKCAN Erdoğan, "*Dış Ticarete ...*", a.g.e., s.34

²⁴⁴ KOZLU Cem, a.g.e., s.212

kapsamında lehdarın ibraz etmek zorunda olduğu belgeler, fatura hariç, ilk akreditifin şart koştuğu belgeler olmalıdır. Ayrıca sevkiyat ve belgelerin ibrazı birinci akreditifin sınırları içinde son bulmalıdır. Bu suretle, aracı-satıcı ilk akreditifin tahsilini öngören koşullar içinde yapılır.

3.1.6.1.7. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)

Kırmızı şartlı akreditif, içinde lehdara vesaik ibrazından önce ödeme yapılması için, bankaya verilen bir talimat maddesinin bulunduğu akreditiftir. Bu madde dikkati çekmek için geleneksel olarak kırmızı mürekkeple yazıldığından “kırmızı madde” anlamına gelen bu deyim kullanılır olmuştur.²⁴⁵

Bu akreditif türünün amacı ihracatçıyı malın sevk veya üretiminden önce finanse etmektir. Alıcı yapmış olduğu ön ödemenin teminatı olarak genellikle satıcıdan bir banka garantisi ister. Bu garantide banka kullanmış olduğu paranın alıcıya (genellikle belli bir faiz eklenerek) geri ödeneceğini taahhüt eder.

Bu akreditif gereği satıcıya ödenecek tutar akreditifin tam değeri veya belli oranı olabilir. Genellikle, alıcı kırmızı şartlı akreditifi ancak bir garanti karşılığı veya çok yakın tanıyıp güvendiği firmalara açar. Çoğu zamanda sağladığı ön finansman karşılığı satıcıdan bir fiyat indirimi ister.

3.1.6.1.8. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)

Akreditifi açan banka lehine, akreditifin kullanıcısı tarafından bir teminat mektubu verilmemişse, kırmızı şartlı akreditifleri açtıran firmalar büyük risklere girerler. Bu riskler yeşil şartlı akreditifler ile en aza indirilebilir. Yeşil şartlı akreditifle, ihracatçının malları sevk etmesinden önce akreditiften tahsilat yapmasına olanak tanınmaktadır, ancak bu peşin ödemeler, malların mülkiyetini bankaya devreden ambar teslim makbuzları ile garanti altına

²⁴⁵ KOZLU Cem, a.g.e., s.212

alınmaktadır. Ambar teslim makbuzları ambar firması tarafından düzenlenir ve depolanan malların değerini belirtir.²⁴⁶

Bu işlemin yürüyüş şekli şöyledir: İthalatçıya sevkiyatın yapılmasından önce, ihracatçı hazırlamış olduğu bir bölüm malları bir üçüncü şahıs ambarına depolayarak, malların mülkiyetini bankaya devredebileceği ambar teslim makbuzunu alır. Sonra ihracatçı bu ambar teslim makbuzunu bankaya iletir ve toplam depoladığı mal bedelinin belirlenmiş bir yüzdesi oranında lehine açılmış olan yeşil şartlı akreditiften tahsilat yapar. İhracatçı her depoladığı ve mülkiyetini bankaya devrettiği mal bedelinin bir oranı kadar peşin tahsilat yapabilir. Banka malların mülkiyetini uhdesinde tutarak, yeşil şartlı akreditif altında ihracatçıyı finanse eden ithalatçıyı güvence altına almış olur.

3.1.6.1.9. Ödeme Şekillerine Göre Akreditifler

Akreditif işleminde ihracatçı bankaya ihracat belgelerini teslim ettiğinde, prosedür gereği mal bedelini tahsile hak kazanmaktadır. Ancak satış sözleşmesindeki şartlar çerçevesinde bu ödeme biçimi değişiklik arz edebilir. Bu nedenle akreditifler ödeme şekline göre kabaca ikiye ayrılır.²⁴⁷

i. İbrazda Ödemeli veya Görüldüğünde Ödemeli Akreditifler

İhracatçı belgeleri bankaya teslim eder etmez mal bedelini şayet söz konusu işlemi yapan teyit bankası ise bankadan tahsil eder. Eğer banka ihbar bankası ise belgeler amir bankaya gider, amir bankanın ihbar bankasını ramburse etmesinden sonra ödeme yapılır. Bu nedenle ihracatçı açısından akreditif işlemlerinin yürütüldüğü bankanın teyit bankası olması büyük önem ifade etmektedir.

²⁴⁶ SEVAL Belkıs, a.g.e., s.109

²⁴⁷ DÖLEK Ali, "İthalatın ...", a.g.e., s.42

ii. Vadeli Akreditifler

Şayet satış veya akreditif sözleşmesinde ihraç bedelinin, belgelerin bankaya ibraz edildiği anda değil de, bu tarihten itibaren belli bir süre sonra ödenmesi kararlaştırılmış ise bu tür akreditiflere vadeli akreditif veya ertelenmiş ödemeli akreditif adı verilir.

Vadeli akreditif işleminde banka, ihracatçıya belgelerin tesliminden sonra bedelin belli bir vadede ödeneceğini gösteren bir taahhütname verir. Bu taahhütname üçüncü kişilere devredilemez ciro edilemez.

Vadeli akreditiflerin bir diğer çeşidi de poliçe yoluyla ödemedir. Buradaki tek fark, satıcının bankaya belgeler ile birlikte poliçeyi de ibraz etmesi ve bankanın taahhütname yerine poliçeyi onaylıyor olmasıdır. Vadeli poliçenin bir diğer önemli farkı da iskonto amaçlı kullanılmasıdır.

3.2. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN BAŞLICA BELGELER

Gerçekleştirilen herhangi bir ihracat işleminde yurt dışına gönderilen malın gümrük, banka vb. işlemleri esnasında kullanılan bazı belgeler mevcuttur.

Bunları genelde dört grupta incelemek mümkündür.

- i. Ticari Belgeler
- ii. Sevk Belgeleri
- iii. Sigorta Belgeleri
- iv. İhracat İçin Gerekli Diğer Belgeler.

3.2.1. Ticari Belgeler

Bu belgelerden anlaşılan genellikle malın normal alım-satım işleminde de kullanılan faturalardır. İhracat işlemlerinde de normal ticari faturaların yanında bazı isimler altında başka türden isimlendirilmiş faturalar da kullanılmaktadır.

i. Proforma Fatura

Proforma fatura; satıştan önce, satıcı tarafından hazırlanan, malın cinsini ve miktarını, birim fiyatını, ödeme şeklini, meblağını gösteren ve bazı hallerde opsiyon taşıyan teklif niteliğinde bir belgedir.²⁴⁸ Eğer alıcı bu teklifi kabul ederse, proforma fatura içeriği olduğu gibi ticari faturaya aktarılır. Bu anlamda proforma faturalar ticari faturaların düzenlenmesine esas teşkil eder.

Bir opsiyon taşıyan proforma faturaların, sözleşmeye dönüşebilmesi için alıcının, proforma fatura üzerindeki şartları kabul ettiğini gösterilen süre içinde beyan etmesi gerekir.

ii. Ticari Fatura

Satıcılar tarafından alıcı adına düzenlenen, malın cinsini, miktarını, niteliğini, fiyatını ve meblağını içeren ve satışın yapılmış olduğunu gösteren belgeye ticari fatura denir.²⁴⁹

Faturaların ticari ilişkilerin ve fiyat belirlenmesinin tespitinde ana belge niteliğinde olmasından dolayı, gerek vesaik mukabili ve gerekse akreditifli işlemlerde malların cins, miktar ve fiyatlarının bilinmesi ve diğer belgelerdeki bilgilerle karşılaştırılmasını temin maksadıyla bankaya diğer belgelerle birlikte ibraz edilmesi gerekmektedir.²⁵⁰

iii. Konsolosluk Faturası

Bazı ülkelerin ithalat mevzuatında bu belgenin giriş gümrüklerince aranması şartı yer alabilir. İhracatçı, malını ihraç edeceği ülkenin konsolosluğundan temin ettiği, boş fatura formunu doldurarak konsolosa tasdik ettirir. Böylece bir yandan malın ihraç fiyatının cari piyasa şartlarına uygunluğu, ithal ülkesinin konsolosu tarafından kontrol

²⁴⁸ Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, *Uluslararası Ticarete Bankalar Arası Ödeme Yöntemleri*, İstanbul, 1996, s.4

²⁴⁹ Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, *“Uluslararası...”*, a.g.e., s.4

²⁵⁰ DÖLEK Ali, *“İthalatın ...”*, a.g.e., s.14

edilirken öte yandan dumping yapılmaması ve ithalatçının ihracatçı ile anlaşarak ülkesi dışına döviz kaçırmaması sağlanır.²⁵¹

iv. Navlun Faturası

Satış sözleşmesinde navlun ücretinin ihracatçı tarafından ödenmesi şartı yer alıyor ise konşimentoya “Navlun Ödenmiştir” ibaresini eklemek gerekir.

İşlemlerin aksamadan yürüyebilmesi için bu hususa dikkat etmek şarttır. Aksi takdirde bankalar aracılığıyla yürütülecek ödeme işlemlerinde banka işlemi yürütmek istemeyebilir. Fakat bu ibareyi taşımayan konşimentoya, navlunun ödendiğini gösteren bir navlun faturasını eklemekle de bu engel aşılabılır. Dış ticaret işlemlerinde bu tür bir ek faturaya genellikle navlun faturası adı verilmektedir.²⁵²

3.2.2. Sevk Belgeleri

Sevk belgeleri, genel anlamıyla, ihracat veya ithalata konu olan malların varış yerine gönderildiğini ve bu amaçla ilgili nakliye şirketine malların teslim edilip yola çıkarıldığını gösteren belgelerdir. Şimdi sırasıyla dış ticaret alanında kullanılan sevk belgelerini inceleyelim.

i. Deniz Konşimentosu

Bu belge bir gemi şirketinin veya onun yetkili acentasının veya yükleme limanında acentası yoksa gemi kaptanının malı yükletene verdiği emre ve nama düzenlenebilen ve belge konusu malların taşınmak üzere kabul edildiğini gösteren bir makbuz ve aynı zamanda yükleme kaydı bulunduğu bir taşıma sözleşmesidir.

Belirtilen malın mülkiyetini de temsil eder ve belgenin ciro edilmesiyle mal el değiştirir.²⁵³

²⁵¹ PEKCAN Erdoğan, “Dış Ticarete ...”, a.g.e., s.45

²⁵² DÖLEK Ali, “İthalatın ...”, a.g.e., s.97

²⁵³ PEKCAN Erdoğan, “Dış Ticarete ...”, a.g.e., s.47

ii. Taşıma Senetleri

Denizyolu taşımacılığında kullanılan konşimentolar yanında ihracat işlemlerinde, havayolu, demiryolu ve karayolu taşımacılığında kullanılan bazı taşıma senetleri de söz konusu olabilmektedir. Bunların konşimentodan farkı, malın mülkiyetini temsil etmemesi ve ciro ile devrinin mümkün olmamasıdır. Dolayısıyla taşıyıcı bu belgelere dayalı olarak malı rehin tutma hakkına sahip değildir.²⁵⁴

İhracat işleminde başlıca taşıma senetleri şunlardır:

a) Hava Nakliye Makbuzu (Air Way Bill)

Malların uçakla sevkedilmek üzere teslim alındığını gösteren bir belgedir. Nama düzenlenir, ciro edilemez.²⁵⁵

b) Demiryolu Hamule Senedi (Rail Consignment Note)

Hamule senedi, demiryolu idaresinin malları teslim alıp trenle varış yerine naklinin gerçekleştirileceğini gösterir bir taşıma belgesidir. Kıymetli evrak olmadığı için ciro ile devri mümkün değildir.²⁵⁶

c) CMR Belgesi

Uluslararası nitelikteki CMR (Convention Merchandise Routiers/Karayolu Mal Dolaşım Birliği) anlaşmasının hükümlerini kabul eden ülkelerce kullanılan bir karayolu taşıma belgesidir ve taşımanın CMR hükümlerine göre yapıldığını gösterir. Navlun komisyoncusu veya taşımacılık şirketi tarafından alıcının adına düzenlenir. Malların belirtilen şartlarla taşınmak üzere iyi durumda teslim alındığını ve taşıma sözleşmesinin yapıldığını gösteren hukuki bir delildir. Malların mülkiyetini temsil etmediğinden ciro edilemez.²⁵⁷

²⁵⁴ DÖLEK Ali, "İthalatın ...", a.g.e., s.124

²⁵⁵ ERSUN Cengiz, a.g.e., s.71

²⁵⁶ DÖLEK Ali, "İhracat ...", a.g.e., s.104

²⁵⁷ PEKCAN Erdoğan, "Dış Ticarete ...", a.g.e., s.52

d) FIATA Taşıma Belgeleri

Uluslararası Nakliye Acentaları Birliği Federasyonu (FIATA) tarafından standart şekle sokularak kullanılan ve taşınmak üzere teslim alınan mallar karşılığında verilen makbuzlardır. Dolayısıyla içeriklerinde bir taşıma sözleşmesi yer almaz. Varış mahallinde bu belgelerin ibrazı üzerine mallar belgede adı yazılı alıcıya teslim edilir.²⁵⁸

e) Posta Makbuzu

İhracat işlemine konu olan malların bazı durumlarda posta ile de sevki söz konusu olabilmektedir. Posta idaresinin sevk edilecek mal için verdiği bir makbuzdur. Sadece malların sevk edildiğini gösterir.²⁵⁹

3.2.3 Sigorta Belgeleri

İhracata konu olan malların alıcının ülkesine sevki gerçekleştirilirken taşıma sırasında karşılaşılabilecek olan risklere karşı sigortalanması gerekmektedir. Satış sözleşmesinde belirlenen teslim şekline göre ihracatçı veya ithalatçının ya da belli bölümler halinde her ikisinin birden üstleneceği bu sigorta işlemleri sırasında da bazı belgeler düzenlenmekte ve bunların bankalara ibrazı gerekmektedir.

Sigorta belgeleri, sigortayı yapan şirket, simsar, acenta veya sigorta komisyoncusu tarafından düzenlenip sigortayı yaptıran kişiye verilen belgelerdir. İhracat işlemine gerçek anlamda konu olan ve bu işlemlerde kabul gören başlıca belge ise sigorta poliçesidir. Çünkü ihraç mallarının gerçek anlamda sigortalanmış olduğunu gösteren belge poliçedir.

Sigorta poliçesini elinde bulunduran kişi, söz konusu sigorta işlemine konu olan ihraç malının uğrayabileceği herhangi bir zarar-ziyanı sigorta şirketinden tazmin etmesini isteyebilir. Bu ifadeden de anlaşılacağı üzere, sigorta poliçesi ada, emre ve hamiline

²⁵⁸ PEKCAN Erdoğan, "Dış Ticarete ...", a.g.e., s.51

²⁵⁹ ERSUN Cengiz, a.g.e., s.71

düzenlenebilen bir tür kıymetli evrak niteliğinde hüküm görür. Gerektiği zaman ciro ile devir yoluna gidilebilir.²⁶⁰

3.2.4. Diğer İhracat Belgeleri

Bu belgelerin başlıcaları şunlardır:

i. Menşe Şahadetnamesi

Bu belge malların hangi ülke kaynaklı olduğunu göstermektedir. Bu belge, alıcının isteği üzerine satıcı tarafından düzenlenerek satıcının ülkesindeki yetkili merciler tarafından onaylanır.

Menşe şahadetnamesi, malın üretildiği veya imal edildiği ülkenin saptanması ve gümrük vergilerinde indirim veya muafiyet uygulaması amacıyla düzenlenir.²⁶¹

ii. Çeki Listesi

Bu belgeyi de satıcı firma ya da üçüncü bir şahıs düzenler ve bu belgeyle sevk edilen malların ağırlığını beyan eder.²⁶² Bu belgenin bir başka özelliği de diğer sevk belgelerine ağırlık konusunda kaynak teşkil etmesidir.

iii. Koli Listesi

Alıcının isteği üzerine satıcı tarafından düzenlenen bir belgedir. Satıcı bu belgeyle malların ne şekilde ambalajlandığını belirtir. Belge malların konulduğu kapların içinde hangi maldan, tür ve tutar olarak ne kadar bulunduğunu gösterir.²⁶³

iv. Gözetim Belgesi

Malın incelenmesi ve kalite kontrolünün bağımsız ve tanınmış bir kontrol, gözetim şirketince yapılarak belgelenmesidir. Alıcı firma sipariş ettiğinden daha düşük kaliteli malların yüklenme ihtimaline veya mal sahtekârlığına karşı kendini korumak için

²⁶⁰ DÖLEK Ali, "İhracat ...", a.g.e., s.107

²⁶¹ Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, "Uluslararası...", a.g.e., s.17

²⁶² Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, "Uluslararası...", a.g.e., s.17

²⁶³ Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, "Uluslararası...", a.g.e., s.18

bağımsız bir gözetme şirketinin belgesini isteyebilir. Bu şirketin ismini akreditif şartları arasına koyar.²⁶⁴

v. Sağlık Raporu

İhracata konu olan mallar, şayet bitkisel ve hayvansal ürünler ise bu malların ihraç ve ithal işlemlerinin gerçekleştirilmesi için sağlık kontrolünden geçirilmesi gerekmektedir.²⁶⁵

vi. Dolaşım Belgeleri

Avrupa Topluluğu (AT), üye ülkeler arasında ortak pazar kurmak amacıyla “gümrük birliği” temeli üzerine kurulu bir birleşme hareketidir. Gümrük birliği çerçevesinde, üye ülkeler arasında uygulanan gümrük vergileri, miktar kısıtlamaları ve benzer ikili tedbirlerin kaldırılması yanında, üye ülkelerin diğer ülkelerle olan ticaretinde bir “Ortak Gümrük Tarifesi” uygulaması kabul edilmiştir. Bu amaçla bir malın hangi ülkeden geldiğinin ve ne gibi bir gümrük tarifesinin uygulanması gerektiğinin kolaylıkla saptanması amacıyla çeşitli Dolaşım Belgeleri düzenlenmektedir.²⁶⁶

Dolaşım Belgeleri ATR.1 ve ATR.3 olmak üzere iki türdür.

ATR.1 Dolaşım Belgesi; İhraç edilen malın Türkiye’den Topluluğa veya Topluluktan Türkiye’ye doğrudan doğruya taşınması halinde düzenlenir. Belgeler ihracatçılar tarafından düzenlenerek Ticaret Odaları tarafından onaylanır.

ATR.3 Dolaşım Belgesi; Malın ihracatçı ülkeden ithalatçı ülkeye doğrudan doğruya taşınmaması halinde düzenlenir. Malın Türkiye ya da AT ülkelerinden ortaklık dışı bir ülkeye ihraç edilip, daha sonra Türkiye’ye ya da AT ülkelerine gönderilmesi söz konusu olduğunda, ithalatçı ülkede gümrük indiriminden yararlanılmak üzere ATR.3 Dolaşım Belgesi düzenlenir.²⁶⁷

²⁶⁴ PEKCAN Erdoğan, “Dış Ticarete ...”, a.g.e., s.44

²⁶⁵ DÖLEK Ali, “İthalatın ...”, a.g.e., s.132

²⁶⁶ Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, “Uluslararası...”, a.g.e., s.19

²⁶⁷ Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, “Uluslararası...”, a.g.e., s.20

3.3. İHRACAT KREDİ SİGORTASI

Uluslararası ticarete son zamanlarda artan rekabet nedeniyle birçok satıcı, alıcının kredili satış talepleriyle karşı karşıya kalmaktadır. Kredili ihracatın ise, daha uzun bir vadeyi gerektirmesi nedeniyle daha fazla risk taşıdığı bilinir. Bu tür satışlarda satıcı, iyi tanımadığı alıcılara teslim ettiği mallar dolayısıyla bazı ticari rizikolar ve ayrıca alıcı ülkede mevcut ekonomik veya politik şartların doğuracağı bir takım siyasal rizikolar ile karşı karşıya kalabilir.

Bütün bunlar ihracatın finansmanı maksadıyla bankalardan yeterli kredi sağlamlarını da engelleyen faktörlerdir. Bu nedenle, birçok ülkede ihracatın teşviki maksadıyla ihracatta karşılaşılabilecek ticari ve politik risklerin ortadan kaldırılmasını sağlayacak bir sigorta sisteminin kurulmasına ihtiyaç duyulmuştur.²⁶⁸

İhracat Kredi Sigortasını yakın ilgisi nedeniyle öncelikle ihracat sigortasından sonra da kredi sigortasından ayırmakta yarar vardır.²⁶⁹

Bilindiği gibi kredi sigortaları tüccar ve imalatçıları müşterilerin iflası veya borçlarını ödeyememeleri halinde maruz kalacakları mali kayıplara karşı korur.

İhracat sigortaları ise, ihraç edilen malın nakliyesi sırasında meydana gelecek risklerin teminat altına alınmasıdır. Örneğin malın batması, yanması, kırılması, çalınması veya akması gibi fiziki tehlikelerin tahakkukuna karşı güvence verilmektedir.²⁷⁰

İhracat kredi sigortası, ihraç olunan malların sigorta tarihinden alıcısına teslimi ile bedellerin ödenmesine kadar geçecek süre içinde uğrayabileceği mali ve politik rizikoları karşılar.²⁷¹ Sigortanın kapsamına özetle alıcının iflası, temerrüdü, sözleşme hükümlerini

²⁶⁸ PEKCAN Erdoğan, "Dış Ticarete ...", a.g.e., s.80

²⁶⁹ ACINAN Hilmi, SAĞ Yıldız, "İhracat Kredi Sigortaları ve Türkiye", İhracat Kredi Sigortası Semineri, 14-15 Nisan 1981, s.238

²⁷⁰ ACINAN Hilmi, SAĞ Yıldız, a.g.e., s.238

²⁷¹ PEKCAN Erdoğan, "Dış Ticarete ...", a.g.e., s.81

yerine getirmemesi, resmi makamların uygulamaları ve kararları, moratoryum ilanı, savaş ve ihtilaller ile doğal afetler sonucu mal bedellerinin transferinin mümkün olmaması ya da gecikmesi gibi ticari ve politik riskler girmektedir.

İhracat kredi sigortasının iki temel yararı vardır. Bunlardan birincisi ihracatçıyı yurt dışına sattığı ürün ve hizmetlerin tutarlarının ödenmemesi riskinin ortaya çıkması durumunda karşılaşılabileceği zarara karşı koruması, ikincisi sigorta poliçesini finansal aracı kuruluşlara devretmek suretiyle ihracatçıya finansman olanakları sağlamasıdır. İhracat kredi sigortası poliçeleri, ihracatçının finansal kurumlardan kaynak bulmasında ek bir karşılık niteliği taşır ve ona yardımcı olur. Bu iki yararın yanında ihracatçı, ihracat kredi sigortası kurumu aracılığıyla, ithalatçıların finansal ve ekonomik durumu, ithalatçı ülke pazarlarının siyasal, yasal ve ekonomik yapısı konusunda daha düşük maliyetle, daha güvenilir bilgiler elde edebilir.²⁷²

İhracat Kredi Sigortası poliçe kapsamında yüklenilen riskler, ticari ve politik olarak iki başlık altında toplanmaktadır.

Ticari Riskler;²⁷³

- İflas,
- Konkordato,
- Tasfiye,
- Mal Bedelinin Ödenmemesi (Alıcının aşırı seviyedeki borçluluk durumu nedeniyle oluşan ödeyememe hali; ihracatçının kusuruna dayalı olmaksızın alıcının keyfi nedenlerle mal bedelini ödememesi.)
- Malların ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul edilmemesidir.

Politik Riskler;

- İthalatçının ülkesinde veya ödemenin yapılmasına aracılık edecek olan üçüncü bir ülkede kabul edilen kambiyo sınırlamaları.

²⁷² PEKCAN Erdoğan, *Dış Satım Kredi Sigortası ve Türkiye*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 1989, s.42

²⁷³ BAYBARS Sema, "Risklerden Arındırılmış Ortamda İhracat : İhracat Kredi Sigortası", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Yıl:12, Kasım 1997, s.49

- İç savaş,
- İsyan,
- Ayaklanma,
- Alıcının ülkesinin ithal yasağı,
- Alıcının ithal izninin iptali,
- Alıcı bir devlet veya devlet garantisine haiz bir kuruluş ise ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi,
- Transfer güçlüğüdür.

Diğer taraftan ne tür rizikolardan doğan alacakların ihracat kredi sigortasıyla güvence altına alınamayacağı hususu ihracat kredi sigortası kurumunun izleyeceği politikaya ve sigorta ettiren ile yapacağı sigorta sözleşmesinin içeriğine göre değişir.²⁷⁴ Bununla beraber genellikle, sigorta ettirenin yabancı ülkede geçerli mevzuatın hükümlerine uymaması veya borçlunun borcunu ödememesi keyfiyetinin, sigorta ettirenin, onun istihdam ettiği kişilerin, vekillerin veya taşeronların kusuru sonucu olması gibi haller ihracat kredi sigortası ile güvence altına alınmamaktadır.

Gelişmiş ülkelerde uzun yıllardan beri uygulanmakta olan ihracat kredi sigortaları; risklerin ve karşıladığı teminatların önemi dolayısıyla, genellikle bir kamu görevi sayılarak²⁷⁵

- Ya bir devlet kuruluşu tarafından,
- Veya devlet adına ve hesabına hareket eden bir sigorta şirketi tarafından
- Ya da devlete ait özerk bir şirket, kamu kuruluşu tarafından, yürütülmektedir.

İngiltere’de ihracat kredi sigortası “Export Credits Guarantee Department - ECGD” tarafından yapılmaktadır.

²⁷⁴ BOZER Ali, “Genel Açından İhracat Kredi Sigortası”, İhracat Kredi Sigortası Semineri, 14-15 Nisan 1981, s.26

²⁷⁵ ÜNAY Vecdi, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, İstanbul: Es Yayınları, 1989, s.301

Amerika Birleşik Devletlerinde Eximbank, Almanya'da Hermes Kredit Versicherungs AG., Fransa'da COFACE (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur), İtalya'da Istituto Nazionale Delle Assicurazioni ihracat kredi sigortası yapan kuruluşlar arasında sayılabilir.

Bazı özel sigorta şirketlerinin de ihracat kredi sigortası yaptıkları görülmekte ise de bu şirketlerin ihracat kredi sigortası ile teminat altına aldıkları riskler sadece ticari risklerdir ve bu alandaki faaliyetleri oldukça sınırlıdır.

3.3.1. İhracat Kredi Sigortasında Türkiye Uygulaması

Ülkemizde ihracat kredi sigortası Türk Eximbank tarafından yapılmaktadır. Türkiye İhracat Kredi Bankası veya dünyadaki benzerlerine göre adlandırıldığı üzere Türk Eximbank 1987 yılında kurulmuştur. Ana amacı, Türk ihracatçılara ve yurt dışında faaliyet gösteren Türk müteahhitlerine finansal destek sağlayarak ülkenin döviz gelirlerinin artmasına katkıda bulunmaktır.²⁷⁶

Türk Eximbank'ın kuruluş amacına yönelik faaliyetlerinden bir diğeri de ihracatın sigortalanmasıdır. İhracatçıların sevkiyat bedeli alacaklarını belirli sınırlar içinde teminat altına alan ihracat kredi sigortası, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkeler tarafından yaygın olarak kullanılan önemli bir ihracatı teşvik mekanizması olarak kabul edilmektedir.²⁷⁷

Türk Eximbank tarafından yürütülen ihracat kredi sigortası faaliyetleri 1989 yılında uygulamaya konulan "Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı" ile başlamıştır.

²⁷⁶ SEYİDOĞLU Halil, a.g.e., s.365

²⁷⁷ BAYBARS Sema, a.g.e., s.48

3.3.1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'nın amacı; ihracatçılarımızın kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini ticari ve politik risklere karşı teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek ve poliçenin teminat olarak gösterilmesi suretiyle ticari bankalardan finansman teminini kolaylaştırmaktır.²⁷⁸

Program çerçevesinde, ihracatçıların, bir yıl içinde yaptıkları 360 güne kadar vadeli tüm sevkiyatları sigorta teminatı altına alınmaktadır. Türk Eximbank, 153 ülkeye yapılan ihracatı sigorta teminatı altına almaktadır. Bu çerçevede, 86 ülkeye yapılacak sevkiyatlar banka garantisi ya da gayrikabulü rücu akreditif koşulu ile kapsanırken, 67 ülkeye yapılacak sevkiyatlar herhangi bir şarta bağlı olmaksızın (mal mukabili, vesaik mukabili, gayrikabili rücu akreditifli işlemler) kapsam altına alınmaktadır.

Ticari ve politik riskler nedeniyle zarar ortaya çıkması halinde, alıcı limiti onay tutarı da dikkate alınarak zararın azami %90'ı ihracatçıya ödenmektedir.

3.3.1.1.1. Programın İşleyişi

İhracatçı firma ilk olarak kısa vadeli ihracat kredi sigortası teklifnamesi ile Türk Eximbank'a müracaat eder. Teklifname ve ekleri Türk Eximbank yetkililerince incelenerek sigorta sözleşmesinin özel şartları saptanır.²⁷⁹ Sigorta sözleşmesine ilişkin söz konusu özel şartları içeren kabul formu iki nüsha olarak ekinde ülke şartları ve prim oranları listesi ile birlikte ihracatçıya gönderilir. Kabul formunun bir nüshasının ihracatçı tarafından imzalanarak Türk Eximbank'a geri gönderilmesiyle sigorta sözleşmesi yürürlüğe girer. Bunu takiben genel poliçe Türk Eximbank tarafından imzalanarak ihracatçıya gönderilir.

Sigorta sözleşmesinin süresi 1 yıl olup, sigortalı firmanın talebi üzerine yenilenmektedir.

²⁷⁸ BAYBARS Sema, a.g.e., s.49

²⁷⁹ BAYBARS Sema, a.g.e., s.50

Kapsama alınan ülkelerdeki alıcılara yapılacak olan sevkiyatlara ilişkin zararların karşılanabilmesi, bu alıcılar için Türk Eximbank'tan alıcı limiti talebinde bulunulmasına ve bu talebin tespit edilen bir limit çerçevesinde onaylanması koşuluna bağlıdır. Gerek yeni sevkiyat yapılacak alıcılara yönelik başvurularda, gerekse alıcı limiti yenileme taleplerinde yurt dışında faaliyet gösteren enformasyon ve araştırma kuruluşlarından idari ve finansal bilgilere haiz enformasyon raporları temin edilerek değerlendirme yapılmaktadır. Bu değerlendirme neticesinde, Türk Eximbank'ın söz konusu alıcıya ilişkin olarak zarar vukuunda ödemeyi taahhüt ettiği azami bedeli gösteren alıcı limiti onay tutarı tespit edilmektedir.

Türk Eximbank'ın alıcı limiti onaylarını karara bağlarken kullandığı enformasyon kaynakları;

- i. Yurt dışındaki bankalar,
- ii. Dünyanın önde gelen enformasyon kuruluşları,
- iii. Diğer ihracat kredi sigortası kurumları,
- iv. Uluslararası Kredi Sigortası Kurumları Birliği (Bern Union)'dir.

Sigorta sözleşmesinin yürürlüğe girmesi ile birlikte ihracatçı her ay yapmış olduğu tüm sevkiyatları takip eden ayın 10'una kadar Türk Eximbanka bildirmekle yükümlüdür. İhracatçının söz konusu beyanı esas alınarak hesaplanan prim tutarı, aylık olarak sigortalıya bildirilir.²⁸⁰

Prim tutarı; alıcının özel ya da kamu alıcısı olması, alıcının ülkesinin risk grubu, sevkiyatın ödeme şekli ve vadesine göre farklı oranlarda aylık olarak hesaplanmaktadır. Ülkenin ve ödeme şeklinin riskliliği arttıkça ya da sevkiyatın vadesi uzadıkça prim oranları yükselmektedir.

Sigortalı, vadesinde tahsil edemediği sevkiyat bedellerini genel poliçede belirlenen süreler içerisinde Türk Eximbank'a bildirmekle yükümlüdür. Türk Eximbank, sevkiyat

²⁸⁰ BAYBARS Sema, a.g.e., s.51

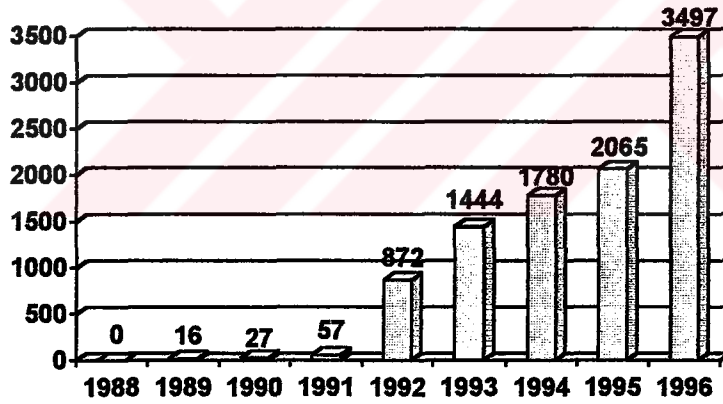
bedelinin ödenmeme nedenini, alıcı, alıcının bankası, ihracatçının bankası ve diğer ilgili kuruluşlar nezdinde yaptığı girişimlerle tespit etmeye çalışır.

Ortaya çıkan zararın, genel poliçede belirlenen koşullara uygunluğu tespit edildiği takdirde sigortalıya “zarar tazmin oranı” esas alınmak suretiyle tazminat ödemesi yapılmaktadır.

3.3.1.1.2. Yıllar İtibariyle Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortasının Gelişimi

Programın uygulamaya konduğu 1989 yılında 15.5 milyon ABD doları tutarında ihracat işlemi sigortalanmış, bu tutar 1991 yılında 57,4 milyon ABD dolarına ulaşmıştır. Yıllar itibariyle sigortalanan sevkiyat tutarı Tablo XV’te gösterildiği şekildedir.

Tablo XV. Yıllar İtibariyle Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı (Milyon ABD Doları)



Kaynak: BAYBARS Sema, “Risklerden Arındırılmış Ortamda İhracat: İhracat Kredi Sigortası” *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Yıl:12, Kasım 1997, s.57

Dünyadaki teammüllere paralel olarak gerek kredi alan ihracatçıların mal bedellerini tahsil edememeleri nedeniyle nakit akışlarında ortaya çıkacak sorunların asgari düzeye indirilmesi, gerek ihracat kredi sigortasının benimsetilmesi amacıyla 1992 yılında Türk Eximbank kaynaklı Türk Lirası kredi kullanan tüm firmalar için sigorta yaptırma

zorunluluğu uygulamasına başlanmıştır.²⁸¹ Söz konusu düzenleme sonucunda 1992 yılında sigortalanan ihracat işlemlerinde büyük bir artış sağlanmış ve 870 milyon ABD doları tutarında sevkiyat sigortalanmıştır.

Yıllar itibariyle sigorta kapsamına alınan işlemler artmış, sigorta programlarına ağırlık verilmesi ve buna paralel olarak hizmet kalitesinin yükselmesi neticesinde 1996 yılında sigortalanan sevkiyat tutarı 3.5 milyar ABD Dolarına ulaşmıştır.

İhracat kredi sigortası bilincinin ülkemizde de yerleştiği inancı ile 1997 yılında “zorunlu sigorta” uygulamasına son verilerek gönüllü sigorta ilkesi benimsenmiştir. 1997 yılının ilk dokuz aylık döneminde de sigorta kapsamına alınan sevkiyat tutarı 2,1 milyar ABD doları düzeyindedir.

Hali hazırda; Türk Eximbank sigorta hizmetinden yararlanan firma sayısı 1300’dür. Türk Eximbank kayıtlarında idari ve mali analizi yapılan alıcı firma sayısı ise 35.000’e ulaşmıştır.

3.3.1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Uygulanmasına 1990 yılında başlanan Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı ile ihracatçılarımızın tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşulu ile yapacakları sermaye ve yarı sermaye niteliğindeki malların ihracatından doğacak alacakları sevk öncesi ve sonrası dönemde ortaya çıkacak ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmaktadır.²⁸²

Bu program çerçevesinde genellikle orta vadeli ödeme koşulu ile satılan yerli katkı oranının en az %60 olduğu hususu Sanayi ve/veya Ticaret Odası tarafından hazırlanıp onaylanan ekspertiz raporu ile belgelenmiş olan motorlu taşıt araçları, tarım ve

²⁸¹ BAYBARS Sema, a.g.e., s.52

²⁸² BAYBARS Sema, a.g.e., s.53

madencilik araç ve gereçleri, haberleşme araçları ve dayanıklı tüketim malları gibi sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracatı sigorta kapsamında yer almaktadır.

Spesifik İhracat Kredi Sigortası ile teminat altına alınan riskler nedeniyle ortaya çıkan zararlara ilişkin zarar tazmin oranı %90'dır. Prim tutarları sigortalanan ihracat işleminin vadesine ve alıcının ülkesine risk durumuna bakılarak işlem bazında belirlenmek üzere ödenmektedir.

1990-1997 döneminde Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı çerçevesinde 118,7 milyon ABD Doları ihracat sigortalanmış, 7,4 ABD doları prim tahsil edilmiş ve 26,4 milyon ABD doları tazminat ödemesi yapılmıştır. Türk Eximbank şu ana kadar 0,9 milyon ABD doları geri tahsil etmiştir.

3.3.1.3. Türk Eximbank'ta Enformasyon Faaliyetleri

Firma enformasyonu, dış ticaretle iştigal eden şirketlerin yanı sıra özellikle ihracat kredi sigortası kuruluşları için de büyük önem taşımaktadır. Söz konusu kuruluşlar, ihracatçıları ticari ve politik risklere karşı sigorta kapsamına alırken, alıcı firmanın riskini üstlenmekte, dolayısıyla alıcı firmalar hakkında enformasyona ihtiyaç duymaktadır. Bu nedenle, ihracat kredi sigortası kuruluşları için yeterli kapsamda, güvenilir ve hızlı enformasyon temini büyük önem taşımaktadır.²⁸³

Türk Eximbank'ta 1989 yılında uygulamaya başlanan İhracat Kredi Sigortası işlemleri için gerekli olan alıcı firma enformasyonu, Enformasyon Müdürlüğü tarafından yurt dışındaki güvenilir enformasyon kuruluşları ile ihracat kredi sigortası kuruluşlarından ücret karşılığı temin edilmektedir.²⁸⁴

Alıcı enformasyonu temininde; diğer ihracat kredi sigortası kuruluşlarında benimsediği biçimde yerel enformasyon kuruluşları tercih edilerek maliyetlerde tasarruf,

²⁸³ BAYBARS Sema, a.g.e., s.66

²⁸⁴ BAYBARS Sema, a.g.e., s.67

rapor kalitesi açısından güvenilirlik ve süratlilik ilkeleri gözetilmektedir. Halen 35 dolayında enformasyon kuruluşu ile işbirliği yapılmaktadır.

Alıcı enformasyonu teminine hız kazandırılması amacıyla 1995 yılı sonundan itibaren taleplerin yoğunlaştığı ülkelerdeki enformasyon kuruluşları ile on-line bağlantıya geçilmiştir.

3.4. ULUSLARARASI TİCARETTE KARŞILAŞILAN RİSKLER

İç ticaretle olduğu gibi uluslararası ticari işlemlerde de karşılıklı borç ve alacak konularını içeren bir sözleşmenin, sağlıklı bir alışverişe esas olduğu bilinmektedir. Zira bu sözleşmeyle satıcı teslim borcunu, alıcı da ödeme yükümlülüğünü karşılıklı olarak kabullenmiş ve müşterek kurallar içinde yerine getirilmesini taahhüt etmiş bulunmaktadır.²⁸⁵

Hal böyle iken zaman zaman bu taahhütlerin, ülkelerin coğrafi ve siyasi durumlarından kaynaklanan sebeplerle söz verilen günde ve yeterince yerine getirilmediği görülmekte, bunun yanında tarafların niyet ve beceri sorunu da, kararları etkileyen önemli faktörler arasında bulunmaktadır. Neticede aksaklıklar ve rahatsızlıklar beraberinde riski oluşturmaktadır.

3.4.1. Döviz Kuru Riski

Uluslararası ticari ve mali işlemlerle uğraşan firmalar daima kur değişmelerinin etkisi altında bulunurlar. O yüzden de bir kur riski ile karşı karşıyadırlar.

Kur riski, döviz kurlarında beklenmedik bir değişimin işletmenin gelir ve giderlerinde ya da genel olarak nakit akımlarında yol açtığı değişiklikler olarak tanımlanır. Diğer bir deyişle, risk kur etkisine açık olan mali değerlerdeki değişimleri ifade eder.²⁸⁶

²⁸⁵ PEKCAN Erdoğan, "Dış Ticarete ...", a.g.e., s.1

²⁸⁶ SEYİDOĞLU Halil, a.g.e., s.136

Döviz cinsinden ticari faaliyette bulunan firmalar birinci derecede kur etkisine açıktırlar. Bununla birlikte, tüm faaliyetleri iç piyasaya yönelik olsa bile ithal mallarının rekabeti ile karşılaşan firmalar da kur etkisinin dışında kalamazlar.

Döviz kurlarındaki her değişme de bir kur riskine yol açmaz. Kur riski ancak döviz kurlarında öngörülmeven değişmeler karşısında söz konusudur. Çünkü eğer kur değişimleri önceden tam olarak tahmin edilebiliyorsa piyasa kendiliğinden gerekli uyumları sağlayacak, dolayısıyla bunun nakit akımlarında doğuracağı etkiler sürpriz olmayacaktır.²⁸⁷

Döviz kuru riski, bir satışın yabancı bir para birimi üzerinden yapılması durumunda ve ödeme vadesinin ileri bir tarihte olması halinde ortaya çıkar. Döviz kuru riski, uluslararası ticarete en çok görülen risklerden biridir.²⁸⁸

Döviz kuru değiştiğinde, yurt dışındaki alacakların değeri, firmanın kendi ulusal parasına çevrildiğinde değişecektir. Böylece duruma göre döviz kazançları ve kayıpları doğacaktır. Döviz kazanç ya da kayıplarının tutarı, döviz risklerinin türüne göre değişik olacaktır.²⁸⁹

3.4.2. Transfer Riski

Transfer riski, ihracatçının ithalatçıya gönderdiği mal ve hizmetlerin tutarının, ithalatçı ülkenin istememesi ya da Merkez Bankası'nda bulunmaması nedeniyle sözleşmede belirlenen döviz üzerinden ödenmemesi sonucu transfer edilememesidir. Anlaşma dışındaki bir para ile ödemenin yapılması ihracatçı ile hükümet Merkez Bankası, finansman kurumu arasında sorunlar yaratabilecektir.²⁹⁰

²⁸⁷ SEYİDOĞLU Halil, a.g.e., s.137

²⁸⁸ PARASIZ İlker, YILDIRIM Kemal, a.g.e., s.406

²⁸⁹ PEKCAN Erdoğan, "Dış Satım ...", a.g.e, s.57

²⁹⁰ PEKCAN Erdoğan, "Dış Satım ...", a.g.e, s.57

3.4.3. Uzaklık Faktörü

İhracatçı ve ithalatçı arasındaki uzaklık müşterinin riskini değerlendirmede problem oluşturmaktadır. Yurt içi müşteriler hakkında bilgiler eğer yeterli değilse, kredi yöneticisinin müşterisinin işyerini ziyaret etme ve bir karara varma şansı vardır. Oysa kişisel kontak fırsatı yurt dışı müşteriler için kısıtlıdır. Bu özellikle küçük hesaplara sahip müşteriler için geçerlidir. Sonuçta kredi kararı, çoğunlukla kredi araştırma acentalarının verdiği bilgiler ve diğer kaynaklar sayesinde oluşturulmaktadır. Buna ilave olarak diğer ülkelerdeki müşteriler hakkında iyi bir kredi bilgisi her zaman elde edilemez.

Uzaklık faktörü satış şartlarını da etkilemektedir. Genellikle malın satın alınması veya malların gemiye yüklenmesiyle ithalatçı tarafından teslim alınması arasında nispeten uzun bir zaman geçer. Bu yüzden dış ticarete satış şartları yurt içi satışlara göre daha uzun sürelidir ve alacak hesapları da bu esnada açık kalmaktadır. Son yıllarda yurt dışı piyasalarda rekabetin arttığı görülmekte ve bu yurt dışındaki müşterilerin daha uzun süreli kredi taleplerini artırmaktadır. Sonuçta firmalar yurt dışında yurt içine göre daha fazla finansmana ihtiyaç duymaktadır.²⁹¹

3.4.4. Kültürel ve İş Uygulama Farklılıkları

Farklı kültür, din, kanun, dil ve iş anlayışına sahip ülkelerle iş yapıldığında, bazen müşteriyle etkin bir iletişim kurmak ve başarılı bir iş yapmak güçtür. Bu tür problemlerin üstesinden bir ön araştırma yapmak suretiyle gelinebilir.²⁹²

Özellikle yabancı dil farkı olduğu zamanlarda yanlış anlamaların, anlaşmazlıkların olması hatta sevkiyatın reddedilmesi muhtemeldir.

²⁹¹ COLE R.H., a.g.e., ss.431-432

²⁹² DEMIRAG Istemi, GODDARD Scott, *“Financial Management For International Business*, Mc Graw-Hill Book Co., 1994, s.213

Ayrıca ticaret uygulamaları, yabancı ülkenin ticari kanunlarının farklılığı dolayısıyla farklılık gösterebilir. Çoğunlukla görülen farklılıklar, ithalat sınırlamaları ve lisansları, sözleşme kanunları, iflas, ticari hakemlik ve patentler gibi oldukça teknik ve karışık konular hakkındadır. Bu tür çeşitlilik gösteren yurt dışı uygulamalar için kredi yöneticileri uluslararası kanunları iyi bilen danışmanlardan yararlanabilirler.²⁹³

3.4.5. Ticari Risk

Ticari risk alıcının sipariş ettiği malların ücretini ödememesi veya satış şartlarında kararlaştırılan tarihten çok daha sonra ödemesi riskidir. Bu bir ihracatçı için en önemli olan risktir.

Bazı durumlarda yabancı şirketler sipariş verdiği malın fiyatını ödeyemez, bazen de teslim yerinden malı teslim alamazlar. Mallar ithalatçı tarafından teslim alınmadığında, ihracatçı malları geri getirmek için ya bürokratik veya lojistik sebeplerden güçlük çeker.

Sonuçta malların o ülkede daha ucuza satılması yoluna gidilebilir. Eğer mallar teslim alındıktan sonra ithalatçı ödeme gücüne düşerse, yabancı ülke mahkemelerinde alacakların tahsili için işlemler yapılırsa bu da pahalı ve çoğunlukla da uzun zaman almaktadır. Eğer ödemelerde önemli gecikmeler oluyorsa alacakların daha uzun süreli finansmanı daha fazla maliyet getirecektir. Yukarıdaki sebeplerden dolayı potansiyel yurt dışı müşterilerin kredi risk değerlendirmesi uluslararası ticarete önemli ve gereklidir.²⁹⁴

²⁹³ COLE R.H., a.g.e., s.431

²⁹⁴ DEMIRAG Istemi, GODDARD Scott, a.g.e., s.212

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ALACAK YÖNTEMİNDE ETKİNLİK SAĞLAYICI YÖNTEMLER

Firmalar, alacakların yönetiminde etkinlik sağlamak yoluyla, ticari alacaklarındaki artışı, satışlardaki gelişme hızına kıyasla daha ölçülü sınırlar içerisinde tutarak, finansman gereksinimlerini azaltabilirler. Alacakların yönetiminde etkinlik amacıyla firmalarca alınabilecek başlıca önlemler şöyle sıralanabilir.²⁹⁵

i. Kredili Satış Koşullarının, Firma Açısından Daha Elverişli Hale Getirilmesi: Firmalar piyasa koşulları elverişli olduğu takdirde, satış hacimleri içinde peşin satışların oranını yükselterek, kredili satışlarda süreleri kısaltarak, kredi limitlerini daraltarak, alacak devir hızlarını artırabilirler. Alacakların devir hızının artırılması hiç kuşkusuz firmanın işletme sermayesi ihtiyacı üzerinde de olumlu etkisi olan bir etmendir.

ii. Alacakların Tahsilinin Hızlandırılması: Firmaların tahsilat politikası, varsa alacakları tahsil servisinin etkin bir biçimde çalışması, ticari alacak tutarını azaltıcı yönde etkiler. Borçlarını süresinde ödemeyen müşterilerin yakından izlenmesi, alacakların periyodik olarak gözden geçirilerek borçlarını ödemedede geciken veya borçlarını yavaş ödeyen müşterilerin kredi limitlerinin daraltılması, bu kategori müşterilere daha çok peşin satış yapılması gibi gayretli bir para alım politikası alacak devir hızını arttırarak, satışlara kıyasla alacak tutarını görece olarak azaltabilir.

iii. Kredili satış yapılacak müşterilerde aranılacak nitelikler konusunda daha kısıtlayıcı davranılması, kredi standartlarının yükseltilmesi.

iv. Büro Hizmetlerinde Etkinliğin Sağlanması : Mal teslimlerinin, müşterilere kısa zaman aralığı ile müşterilerin siparişlerine uygun biçimde hasarsız şekilde yapılması, faturaların derhal hazırlanarak en seri şekilde gönderilmesi, müşteri hesaplarının izlenmesi,

²⁹⁵ AKGÜÇ Öztin, "Finansal ...", a.g.e., ss.286-288

ödemede geciken müşterilerin derhal uyarılması, yapılması gerekli ödemelerin süresinden önce kendilerine hatırlatılması gibi büro hizmetlerinin görülmesinde etkinlik sağlanması, firmaların alacak tutarının azaltıcı yönde etkilemektedir.

v. Alacakların Tahsilatını Hızlandıracak, Müşterileri Erken Ödemeye Özendirecek Önlemler Uygulanması : Firmalar, nakit iskontosu gibi müşterileri erken ödemeye teşvik edici tedbirler uygulayarak, alacaklara ayıracakları kaynakları dolayısıyla kaynak ihtiyacını azaltabilirler.

vi. Müşteri Açık Cari Hesaplarının Ticari Senetlere Dönüştürülmesi: Firmalar, söz konusu ticari senetleri (bono-emre muharrer senet-veya poliçe) bankalara iskonto ettirerek sürelerinden önce paraya çevirebilecekleri gibi, teminat olarak göstererek finansman kurumlarından avans alabilir veya ciro etmek suretiyle mal alımlarında veya satıcılara olan mevcut borçların ödenmesinde kullanabilirler. Ayrıca ticari senetlerin takip yolu daha hızlı olup, uyuşmazlık halinde alacağın varlığının kanıtlanmasını da kolaylaştırmaktadır.

vii. Satış elemanlarının da tahsilat sürecine katılmalarını sağlamak : Satış personelinin kısa aralıklarla müşterileri ziyaretleri, tahsilat ve izlenecek satış politikası konusunda, yararlı bilgiler sağlayabilir.

Alacak yönetiminde etkinlik sağlamak için yukarıda anlatılan önlemler haricinde factoring, forfaiting, VDMK ihracı ve kredi sigortası gibi yöntemlerden de yararlanılabilir.

4.1. FACTORING

Bir işletmenin faaliyetlerinin sağlıklı bir şekilde devamını sağlayan temel unsurlardan biri kesintisiz nakit akışıdır. Üretim-satış-tahsilat-alım çevrimine bağlı olan nakit akışı içerisindeki tahsilat etkeni, işletmelerin tam anlamıyla kontrol altına alamadıkları tek bölümdür. Üretimdeki kalite, satışlardaki verimlilik ve hammadde alımlarındaki maliyetlere, işletmeler direkt olarak müdahale edip gerektiğinde şirket içi önlemler

alabilirken tamamen dış etkenlerin kontrolü altında olan tahsilat kısmında meydana gelen bir sorun, işletmenin geleceğe yönelik planlarını bozabilmekte ve akışın aksamasına hatta durmasına neden olabilmektedir. Nakit akışının kesintisiz olarak devam etmesi bir işletmenin geleceğe yönelik planlar yapma konusundaki en önemli dayanağıdır. Kısa vadeli ticari alacakların devri esasına dayanan factoring, bu devir çerçevesinde işletmelere finansman, alacak garantisi ve tahsilat hizmetlerini sunmaktadır.²⁹⁶

Factoring işleminin tarihçesi çok eskilere dayanmaktadır. Ancak modern factorinin tarihçesinin Amerika'da (ABD) 1890 yılında başlamış olduğu kabul edilmektedir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Amerikan factoring şirketleri deneyimlerini Avrupa ülkelerine de taşımaya başladılar. Amerikan factoring şirketlerinin katkısıyla, özellikle 60'lı yıllarda modern factoring Avrupa'da da uygulanmaya başlandı.²⁹⁷

Türkiye'de 1986 yılından itibaren bankaların bünyelerinde kurduğu bir birimle factoring'e el atılmıştır. Daha sonra İktisat Bankası, banka içinde faaliyetlerini yürütmekte olan factoring birimini bankadan ayırarak 1990 Haziran'ında Facto Finans adı ile ilk Factoring şirketini kurmuştur.²⁹⁸

İlkel yöntemlerden geçilerek günümüze kadar gelip Factoring adını alan bu finansman tekniğinin tanımlaması şöyle yapılabilir.²⁹⁹

Factoring, adına factor denilen gerçek veya tüzel kişi ile, müşterisine vade tanıyarak satış yapan bir mal veya hizmet satıcısı arasında yapılan ve satışı yapılmış mal veya hizmetlerden doğan kısa vadeli alacaklarla ilgili olarak factor'un aşağıdaki hizmetleri verdiği bir anlaşma veya sürekli düzenlemedir:

Factor,

i. Anında peşin ödeyerek bütün alacakları satın alır,

²⁹⁶ Toprak Factoring A.Ş., *Factoring Bilgi Kitabı*, s.2

²⁹⁷ KOCAMAN Arif B., *Factoring*, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, 1994, s.6

²⁹⁸ KIRLIOĞLU Hilmi, İSKENDER Hüseyin, "Modern Finansal Tekniklerden Factoring İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi", *Uzman Gözüyle Bankacılık Dergisi*, Yıl:5, Sayı: 19, 1996, s.41

²⁹⁹ ERDEMOL Haluk, *Factoring ve Forfaiting*, İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları, 1992, s.1

- ii. Alacakları tahsil eder,
- iii. Bu alacaklara ilişkin muhasebe ve defter kayıtlarını tutar,
- iv. Kendi çıkarı gereği mal veya hizmeti satın alanın (borçlunun) istihbaratını yapar ve elde ettiği bilgileri güncel tutar,
- v. Borçlunun mali sıkıntıya düşerek ödeme kabiliyetini kaybetmesi halinde oluşan zararları üstlenir, yani satıcıyı kötü borçlara karşı korur.

Ödünç Para Verme İşleri Hakkında 545 Sayılı Kanun Hükmünde kararnamede ise factoring şirketlerinin tanımlanması suretiyle factoring işlemi de tanımlanmıştır. Buna göre;³⁰⁰ Factoring Şirketi, mal ve hizmet satışlarından doğmuş ve doğacak alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketlerdir. Böylece factoring işlemi de tanımlanmaktadır.

Model olarak factoring küçük ve orta ölçekli firmaların kısa vadeli işletme sermayesi ihtiyacını karşıladığı bir finansman modelidir. Genelde banka sistemi içerisinde bu hacimdeki kuruluşların kredi sağlama imkanları sınırlıdır. Bankalar genelde kredi çıkarmada titiz davrandıkları gibi karşılanması bazen mümkün olmayan teminatları talep etmektedirler. Aynı zamanda bu işletmeler, yoğun rekabet içinde iş hacimlerini genişletmek amacıyla, mutlaka artan bir düzeyde işletme sermayesine ihtiyaç duyarlar. Özellikle vadeli satış yapmanın zorunluluk olduğu günümüz piyasa şartlarında bu ihtiyaç daha da ön plana çıkmaktadır. İşte bu şartlar çerçevesinde factoring'in esnek bir finansman tekniği olarak, bu tür kuruluşları yurt içi ve yurt dışı faaliyetlerinde gerek tahsil ve risk üstlenerek gerekse finansman imkanı sağlayarak büyük bir imkan sağlaması söz konusu olmaktadır.³⁰¹

4.1.1. Factoring İşleminin Fonksiyonları

Kısa vadeli ticari alacakların devri esasına dayanan factoring bu devir çerçevesinde işletmelere finansman, alacak garantisi ve tahsilat hizmetlerini sunmaktadır.

³⁰⁰ ÇAKIROĞLU Peyami Sefa, "Factoring, Türkiye Uygulamasındaki Son Yasal Düzenlemeler ve Sorunları", *İstanbul Üniversitesi İşletme İktisat Enstitüsü Dergisi*, Yıl:6 Sayı:20 Ocak 1995, s.17

³⁰¹ SAKARYA Şakir, "Bir Finansman Tekniği Olarak Factoring'in İşletme Sermayesi Üzerine Etkisi", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Yıl:12 Sayı:132, Mart 1997, s.65

Factoring'ın fonksiyonlarını finansman (kredi) fonksiyonu, hizmet fonksiyonu ve teminat fonksiyonu olmak üzere üç ana grupta toplayabiliriz.

4.1.1.1. Finansman (Kredi) Fonksiyonu

Factoring işlemi her şeyden önce müşterilerinin nakit sorununu çözerek ona finansman sağlar. Genellikle 30-120 gün ve bazen de 180 gün vadeli alacaklarını factoring şirketine devreden müşteri, vadeden önce bu alacakların karşılığını nakit olarak elde etmek suretiyle, firmanın nakit sorununun çözümünde önemli rol oynar.³⁰²

Satış için düzenlenen fatura bedeli alıcı için önceden onaylanmış kredi sınırları içinde ise, factoring şirketi fatura bedelinin %80'ine kadar olan kısmını satıcı firmaya peşin olarak ödeyebilir. Geri kalan %20 ise borç tahsil edildiği zaman ödenecektir. Bu şekilde firmanın alacaklarının nakde dönüştürülmesi işlemi hızlanmakta ve firmaya olan nakit akışında kesinti ortadan kalkmaktadır.³⁰³

4.1.1.2. Hizmet Fonksiyonu

Satıcı firma açısından factoring hizmetinin en önemli yararlarından biri, yaptığı kredili satışların muhasebeleştirilmesi işinin factoring şirketi tarafından üstlenilmesidir. Böylece satıcı, kendisinden kredili mal alan her müşterisi için ayrı hesap açma ve bu şekilde açılmış çok sayıda hesabın yükünden kurtulmaktadır. Factoring tekniğinin kullanılmasıyla ayrı ayrı kişilere yapılan bütün kredili satışlar sanki tek bir kimseye yapılmış gibi, factoring şirketinin hesabına kaydedilir ve tek tek kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kaydı factoring şirketi tarafından tutulur.³⁰⁴

Alacağı devreden müşterilerin bu alacaklarının müşteri adına tahsil ve ihtar işlemlerinin üstlenilmesi ve gerektiğinde alacağın cebri icra yolu ile elde edilmesi,

³⁰² KIRLIOĞLU Hilmi, İSKENDER Hüseyin, a.g.e., s.42

³⁰³ ATAÇ Kuter, "Bir Finansman Yönetimi: Factoring", *Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 9, 1991, s.60

³⁰⁴ "Factoring, Türkiye ve Dünya uygulaması", *Uzman Gözüyle Bankacılık*, Aralık 1993, s.10

müşterinin kredili satış yaptıkları alıcılara ilişkin bilgilerin toplanılarak müşterilere sunulması işlemleri hizmet fonksiyonu içerisindedir.³⁰⁵

Factoring şirketi bunlardan başka müşteriye işletmesinin pazar, üretim ve reklam politikaları hakkında danışmanlık yapar. Özellikle bu danışmanlık hizmeti, küçük ve orta ölçekli işletmeler için önem taşımaktadır.³⁰⁶

Factoring şirketi bazı branşlarda malın ambarlanması, elleçlenmesi, sigorta ve gümrük işlemlerinin yapılması gibi nakliyecilikte ilgili faaliyetleri üstlenebilir.

Bu suretle müşteri bir taraftan büro ve personel giderlerinde önemli bir tasarruf sağlarken, diğer taraftan da kredi ve tahsil problemleri gibi çok zaman kaybına yol açan işlemlerle uğraşmaktan kurtulacak, tüm faaliyetlerini malın tedariki, üretimi ve satışı gibi gerçek ve verimli çalışmalar üzerinde yoğunlaştırabilecektir.

4.1.1.3. Teminat Fonksiyonu

Teminat fonksiyonu, factoring şirketinin kendisine devir olunan alacağın tahsil edilememesinin riskini üstlenmesidir.³⁰⁷

Factoring şirketi bu riski üstlenmeden önce, müşterinin borçlularının ödeme gücünü araştırır ve münferit araştırmalarının sonucunun olumsuz çıkması halinde alacağı satın almayı reddetmek hakkını saklı tutar. Böylece factoring şirketi sadece borçlusunun ödeme gücünü araştırdığı ve onayladığı alacakları ödeme riskini üstlenerek satın almaktadır.³⁰⁸

³⁰⁵ DALGIÇ Özgür, "Türkiye'de Factoring Sektörünün Gelişimi", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Yıl:11, Sayı:128, Kasım 1996, s.39

³⁰⁶ KOCAMAN Arif B., a.g.e., s.13

³⁰⁷ SUBAŞI Birgül, *Sorularla Factoring (Türkiye Uygulaması)*, İstanbul: İTO Yayınları, 1997, s.17

³⁰⁸ SUBAŞI Birgül, a.g.e., s.18

Borçlunun ödememe riskinin üstlenilmesi durumunda factoring şirketi alacağın sağlamlığından sorumlu olmaktadır. Borçluların ödeme güçlüğüne düşmesi veya ödemelerini yapmaktan kaçınması halinde vadesinden itibaren 90'ıncı gün alacak işletmeye eksiksiz olarak ödenir. Factor bu fonksiyonu ile işletmenin alacak riskini sıfırlar.

Sağlıklı finansal bilgilere ulaşamaması ve kredi sigortası sisteminin ülkemizde uygulanmaması nedeniyle factoring şirketleri iç piyasada çok ender haller dışında garanti hizmeti verememektedir.³⁰⁹

4.1.2. Factoring İşleminin Türleri

Factoring işlemleri, firmaların kredi riskinin belirli bir düzeyde tutulması, alacak hesaplarının izlenmesi, işletme sermayesi finansmanı imkanı vermesi vb. gibi nedenlerle oldukça başvurulan bir finansal tekniktir.³¹⁰ Ancak, factoring uygulamaları incelendiğinde her sözleşmenin bu konuların tümünü birden kapsamadığı görülür. Sözleşmelerde gerek satıcı işletmeler ve gerekse factoring şirketlerinin farklı beklenti ve ihtiyaçları söz konusudur. Factoring işlemlerini sözleşmelerdeki bu beklenti ve ihtiyaçlara göre aşağıdaki şekilde gruplandırmamız mümkündür.

i. Tam Servis Factoring : Bu uygulamada, işletmeler factoring'in üç ana hizmetinden de yararlanabilirler. Alıcı riskinin factor tarafından üstlenildiği bu modelde factor, satıcısının başvurusu ile birlikte bir ön çalışma yaparak alıcıların kredibilitesi doğrultusunda her biri için ayrı limitler belirler. Belirlenen limitler çerçevesinde, alıcıların ödememe riskini factor'a devreden satıcı, ticari riskini en aza indirirken talep ettiği anda alacaklarının belli bir yüzdesini hemen nakit olarak alabilir. Tahsilatı takip sorumluluğunun factor'a ait olduğu bu uygulamada, alacaklar vade tarihinde factor tarafından tahsil edilir.³¹¹

³⁰⁹ UYANIK Yüce, "Factoring Tefecilik mi?", *30.09.1996 Tarihli Dünya Gazetesi Factoring Dosyası*, s.10

³¹⁰ KIRLIOĞLU Hilmi, İSKENDER Hüseyin, a.g.e., s.42

³¹¹ Toprak Factoring A.Ş., a.g.e., s.5

ii. Rücülü Factoring : Factoring şirketi hiçbir ticari riski üzerine almamakta, sadece finansman ve tahsilat işlemlerini yapmaktadır.³¹² Eğer vadesinde borçlu alacağı ödemezse factoring şirketi bu alacağı kendisine devreden satıcıya rücu edebilmektedir.

iii. İskontolu Factoring: Tahsilat hizmetine ve riskten korunmaya ihtiyacı bulunmayan işletmelere sadece finansman kolaylığının sağlandığı çalışma biçimidir.³¹³

iv. Vade Factoring’i : Factor, satıcıya bir ön ödeme yapmamakta; diğer bir ifade ile satıcı factor’dan bir kredi almamaktadır. Yapılan anlaşmanın koşullarına göre factor satıcıya, müşteri hakkında bilgi sağlamakta, alacağın tahsili konusunda garantörlük yapmakta, alacağı vadesinde müşteriden tahsil etmektedir.³¹⁴

v. Toptan Factoring: Çok miktarda küçük çaplı müşterisi bulunan bir satıcının bütün satışlardan oluşan cirosunun tümünü toptan esas ile factor’e devretmesi esasına dayanır. Sadece finansman sağlanması söz konusudur. İdari hizmet ve riskten koruma yoktur. Borçlulara factor’e ödeme yapmaları için bildirimde bulunulur.³¹⁵

vi. Acenta Factoring: Bu şekil anlaşmalarda factoring şirketi alacakları satın alır ve satıcı firmanın alacakların tahsili için acentası gibi çalışmasını kabul eder. Yeterince gelişmiş alacak yönetim bölümü olması nedeniyle alacakların tahsilatında güçlükle karşılaşmayan ancak, kredi riskine karşı korunmak isteyen firmalar, factoring şirketinin alacakları devir alıp firmaya finansman sağlamasını isterken müşterilerle ilişkisine bir başka kurumun karışmasını uygun bulmayabilirler. Bu durumda acenta factoring yöntemi alternatif bir yöntem olabilmektedir.³¹⁶

vii. Gizli Factoring: Satıcının bir factoring anlaşması yaptığının müşteri tarafından bilinmesi istenmediği durumlarda kendisine factoringle ilgili hiçbir bilgi

³¹² ATAÇ Kuter, a.g.e., s.61

³¹³ Toprak Factoring A.Ş., a.g.e., s.6

³¹⁴ SELEK Seher, “Factoring ve Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmeleri”, *Dokuz Eylül Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 7, Sayı:2, 1992, s.38

³¹⁵ SUBAŞI Birgül, a.g.e., s.22

³¹⁶ KIRLIOĞLU Hilmi, İSKENDER Hüseyin, a.g.e., s.43

verilmemekte ve tüm ilişkiler satıcı tarafından yürütülmektedir.³¹⁷ Bu uygulamada satıcı, vadeli satışını nakte çevirmekte, alıcı riskini factor'a devretmekte ancak vade tarihinde tahsilat takibini kendisi yapmaktadır.³¹⁸

4.1.3. Factoring Tekniğinin İşleyişi

Factoring tekniğinin işleyişi ikiye ayrılarak incelenebilir. Bunlar; yurt içi factoring'in işleyişi ve uluslararası factoring'in işleyiştir.

4.1.3.1. Yurt İçi Factoring'in İşleyişi

Yurtiçi factoring ülkedeki alıcı, satıcı ve factoring şirketi arasında yapılan factoring işlemidir.

Yurtiçinde büyük ölçüde kredili satış yapan bir satıcının factoring işleminden yararlanmak istediğini düşünerek ne yapması gerektiğini aşama aşama belirtelim.³¹⁹

i. Satıcı ilk önce, factoring işleminden yararlanmak için, factoring şirketine istenen bilgi ve belgelerle başvurur. Bu başvuruda işletmenin hesaplarının durumu, borçlularla ilgili bilgileri ihtiva eden liste vb. bilgiler factoring şirketine sunulur.

ii. Factoring şirketi gerekli araştırmaları yaptıktan sonra satıcıya kendisinden talep ettiği hizmetleri için teklifini sunar. Bu teklifle satıcıya sunacağı hizmetlerin türü ve alacağı komisyon yer alır.

iii. Factoring şirketi ile müşterisi (satıcı) arasında factoring işleminin, komisyon oranı, ön ödeme oranı ve iskonto oranı karşılıklı olarak kararlaştırıldıktan sonra factoring sözleşmesi imzalanır.

iv. Satıcı malları müşterilerine (borçlulara) gönderir.

³¹⁷ SELEK Seher, a.g.e., s.38

³¹⁸ Toprak Factoring A.Ş., a.g.e., s.6

³¹⁹ TARAKÇI Hızır, "Factoring", *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:156, Ağustos 1994, s.50

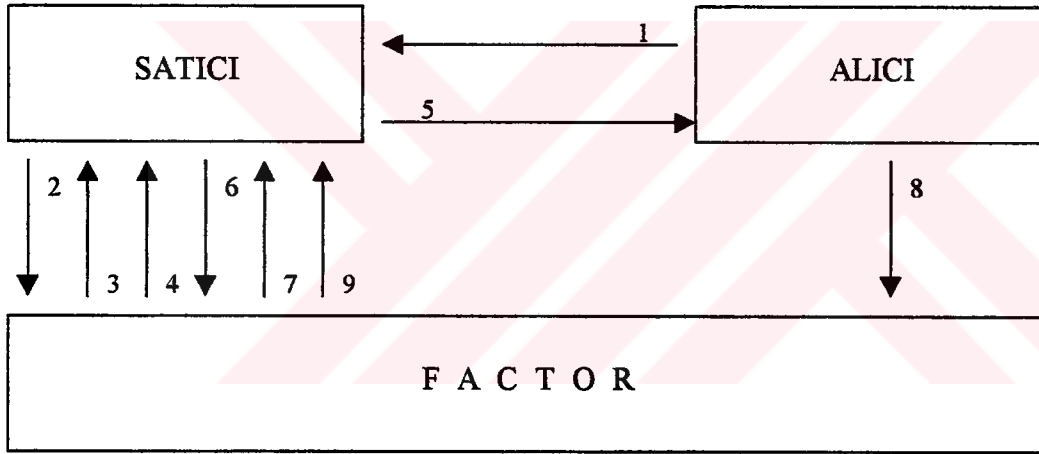
v. Satıcı sattığı mallar için düzenlenen faturaların üstüne “Faturalar factoring şirketine temlik edilmiştir. Ödemeyi onlara yapınız” şeklinde bir ibare düşer.

vi. Satıcı finansman ihtiyacına göre factoring şirketine temlik ettiği fatura bedelinin %80'ine kadar bir ön ödeme talebinde bulunabilir.

vii. Factoring şirketi, fatura bedelini vadesinde tahsil ettiğinde bunu satıcının nezdindeki cari hesabına alacak kaydeder. Eğer önceden bir ödeme yaptı ise bunu tahsil ettiği tutardan düşerek kalan kısmı satıcının cari hesabına alacak olarak kaydeder.

Yurtiçi Tam Servis Factoring'in işleyişi aşağıda şekil 9'da gösterildiği gibi olmaktadır.

Şekil 9. Yurtiçi Tam Servis Factoring İşleyişi



Kaynak: Toprak Factoring A.Ş., *Factoring Bilgi Kitabı*, ss.8-9

Yurtiçi Tam Servis Factorin'in işleyişi sırasıyla şu şekildedir.³²⁰

- i. Satıcı, alıcıdan siparişini alır.
- ii. Satıcı, factor'a başvurarak alıcısı ile ilgili bilgileri verir.
- iii. Factor gerekli incelemeleri yaptıktan sonra alıcının kredibilitesi doğrultusunda ön limit ve çalışma şartlarını satıcıya bildirir.

³²⁰ Toprak Factoring A.Ş., a.g.e., ss. 8-9

- iv. Factoring sözleşmesinin imzalanması ile beraber factor belirlediği ön limiti kesinleştirir.
- v. Satıcı, malları ve üzerinde devir bildirimini bulunan ilgili faturayı alıcıya gönderir.
- vi. Satıcı, aynı anda faturanın bir kopyasını factor'a gönderir.
- vii. Factor, daha önce anlaşılan şartlar çerçevesinde satıcıya ön ödemeyi yapar.
- viii. Vade tarihinde fatura meblağı alıcıdan tahsil edilir.
- iv. Factor, fatura bakiyesini satıcıya öder.

4.1.3.2. Uluslararası Factoring İşleyişi

Uluslararası factoring işleminin işleyişi de prensip olarak yurtiçi factoring işlemine benzemekle birlikte, uluslararası factoring işleminde ithalatçının ülkesindeki factoring şirketi de işleyişe dahil olmaktadır. Uluslararası factoring işlemleri genellikle uluslararası factoring zincirlerine üye olan şirketlerce yapılmaktadır.³²¹

Uluslararası factoring'de dört ilgili kişi vardır.³²²

- Müşteri (ihracatçı)
- İhracatçı factor
- İthalatçı factor
- Borçlu (ithalatçı)

İhracatçı bir firmanın factoring'den yararlanmak istediğini varsaydığımızda yapılması gerekenler aşağıdaki gibidir.³²³

- i. İhracatçı, ülkesindeki factoring şirketiyle bir sözleşme imzalar.
- ii. İthalatçı tarafından ihracatçıya sipariş verilir.
- iii. İthalatçının ismi, adresi, ödeme koşulları ve ödeme vadesi Türkiye'deki factoring kuruluşuna bildirilir.

³²¹ DALGIÇ Özgür, a.g.e., s.40

³²² KOCAMAN Arif B., a.g.e., s.17

³²³ TARAĞCI Hızır, a.g.e., s.51

iv. Türkiye'deki factoring kuruluşu ithalatçının ülkesindeki factoring kuruluşuna alıcı hakkında bilgi sahibi olmak için başvurur. Bu yolla alıcının kredi değerliliğini öğrenerek ihracatçıya bildirir.

v. İhracatçı malları ve faturanın aslını ithalatçıya gönderir. Faturanın temlik edilmiş bir örneğini ise Türkiye'deki factoring kuruluşuna gönderir. İhtiyacına göre fatura bedelinin %80'ine kadar bir ön ödeme talep edebilir.

vi. Alacağın vadesi geldiğinde yurt dışındaki muhabir factor bedeli tahsil ederek Türkiye'deki factoring kuruluşuna gönderir. O da ihracatçının cari hesabına alacak kaydeder.

4.1.4. Türkiye'de Factoring Şirketleriyle İlgili Yasal Düzenlemeler ve Gelişimi

İlk kez 1988 yılında uygulamaya giren factoring şirketleri, 1994 Haziran ayına kadar mevcut yasal çerçevede işlem görmüşlerdir. Bunlar; Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu ve 90 sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamedir.³²⁴

27 Haziran 1994 tarih ve 21793 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararname büyük ölçüde değiştirilmiş factoring şirketlerine ilişkin hukuki çerçeve çizilmiştir. Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan ve 21.12.1994 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esaslarına İlişkin Yönetmelik" ile konuya ilişkin ayrıntılı düzenleme yapılmıştır.³²⁵

4.1.5. Factoring'in İşletmelere Sağladığı Faydalar

Factoring işletmelere temel olarak hizmet, teminat ve kredi imkanlarıyla birlikte birçok faydalar sağlamaktadır. Bu faydaları genel olarak aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

³²⁴ ÇAKIROĞLU Peyami Sefa, a.g.e., s.19

³²⁵ DALGIÇ Özgür, a.g.e., s.42

- Vadeli satışlardaki artışların getireceği ek finansman yükünü düşünmeden, satışlarını rahatlıkla arttırabilirler ve satışlardaki mevsimlik dalgalanmaların getirdiği ek finansman ihtiyaçlarını kolaylıkla giderebilirler.

- Nakit girişlerini arttırabilecekleri için, hammaddelerini peşin ödeme yaparak alabilirler ve nakit ödeme indirimlerinden faydalanarak, nihai maliyetlerini aşağıya çekebilirler.

- Kredi kurumlarına olan yükümlülüklerini, sağlamış oldukları nakit gücüyle daha kolay ve düzenli olarak yerine getirebilecekleri için, bu kurumlar nezdindeki kredi değerliliklerini arttırabilirler.

- Yapacakları vadeli satışların bedellerinin önemli bir kısmını anında factoring kurumundan alacakları için, nakit planlarını gerçekçi ve kolayca hazırlayabilirler.

- Ticari alacakların azalması ve sahip olunan nakit ile borçların ödenmesi nedeniyle, bilançolarını daha likit hale getirebilirler ve finansal durumlarını iyileştirerek kredi değerliliklerini arttırabilirler.

- Satış ve müşteri cari hesap muhasebesi tutmanın, alacak takip ve tahsil külfetinden kurtulurlar.

- Alacak tahsil ve takip işleriyle uğraşmaları gerekmeyeceği için, satış artırma ve iş geliştirme faaliyetlerine daha fazla vakit ayırabilirler.

- Kendi bünyelerindeki kredi kontrol bölümünün işlerini factoring kurumu yapacağı için, bu bölümün maliyetlerinden tasarruf sağlayacaklardır.

- Factoring kurumu tarafından borçlularının kredi değerlilikleri konusunda bilgilendirilecekleri için, riskli firmalardan kaçınma imkanı bulacaklardır.

- Factoring işlemleri daha az bürokrasi gerektirdiği için, akreditif gibi maliyetli ancak alışılmış ödeme yöntemlerinden kaçınabileceklerdir.

- Geri dönülemez factoring sayesinde borçlunun ödememe riski factoring kurumu tarafından üstlenileceği için, riske karşı tam koruma imkânı elde edebileceklerdir.³²⁶

³²⁶ SAKARYA Şakir, a.g.e., s.66

4.1.6. Factoring İşlemlerinin Maliyetleri

Factoring sözleşmesi ile ticari işletmelere sunulan hizmetler karşılığında işletmeler 2 tip maliyetle karşılaşır:³²⁷

i. Factoring Komisyonu

Factor, kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması ve tahsilatı gibi hizmetleri karşılığında, factoring hizmetinin tipine bağlı olarak satıcının temlik etmiş olduğu alacaklar üzerinden bir komisyon alır. Bu komisyon oranı, alıcıların durumu, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, factoring yapılan ülkeler, alacakların para cinsi gibi kıstaslar göz önünde bulundurularak belirlenir.

ii. Finansman Maliyeti

Satıcı onaylı faturaların karşılığında istendiği anda kullanabileceği ön ödemeler için factor'a oranı önceden belirlenmiş bir iskonto bedeli öder. Bu ihracat satışlarında düzenlenen faturadaki para biriminin liboruna bağlı; yurtiçi satışlarda ise güncel TL faiz oranlarına bağlı olarak belirlenir.

4.2. FORFAITING

İkinci Dünya Savaşı'nı takip eden yıllarda sanayileşmiş ülkelerde kullanılmaya başlayan yeni üretim metodları önemli bir üretim fazlalığına yol açmış, özellikle yatırım mallarında ortaya çıkan arz fazlalığının satışı için yeni pazarlara açılmak zorunluluğu doğmuştur. Ancak bu tür mallarda ortaya çıkan çok büyük bir arza karşılık, oldukça sınırlı bir talebin bulunması dolayısıyla kredili mal satışı uluslararası rekabet için tek ve yegâne unsur olma özelliğini kazanmıştır.³²⁸

³²⁷ Aktif Finans Factoring, *Factoring El Kitabı*, s.96

³²⁸ KILIÇKAYA Hüsamettin, "İhracatın Finansmanında Güncel Bir Yöntem: Forfaiting", *Hazine ve Dış Ticaret Dergisi*, Sayı:8, Nisan 1991, s.59

Bu gelişmelere paralel olarak ithalatçıların geleneksel kısa vadeli (90-180 gün) kredilerden başka, uzun vadeli kredi sağlama gereksinimleri de yaygınlık kazanmaya başlamıştır. Özellikle batılı firmalar gelişmekte olan ülkelere büyük tutarlarda yatırım malları satışını, bu pazarların içinde bulunduğu finansal sorunları da göz önünde bulundurarak, kendi kaynaklarından uzun vadeli kredilerle finanse etmekten kaçınmışlardır. Mevcut bankalar ve uyguladıkları geleneksel finansman yöntemleri de ihracatçıların bu konudaki gereksinimlerini karşılamada yetersiz kalmıştır. Bu ortamda forfaiting işlemi uluslararası finans piyasasındaki gereksinimlerin bir sonucu olarak doğmuş ve kabul görerek geliştirilmiştir.³²⁹

Forfaiting işlemi ilk olarak, ABD'den SSCB'ye yapılan tahıl ihracatında kullanılmış, Amerikalı ihracatçının peşin satış istemine karşılık Sovyet ithalatçısının borç senedinde direnmeleri sonucu İsviçre borç senedi karşılığı ihracatçının alacağını satın almıştır. Bu işlem İsviçre'den sonra diğer Avrupa ülkelerinde, özellikle İngiltere'de, İtalya'da ve Avusturya'da gelişmeye başlamış; ABD, Kanada, Güney Kore ve bazı Latin Amerika ülkelerinde de yayılmaya başlamıştır.³³⁰

Fransızca'da hakların devri anlamına gelen forfait sözcüğünden türetilen ve İngilizce'de forfaiting olarak kullanılan sözcük, karşılığında Türkçe bir terim geliştirilmemiş olması nedeniyle dilimizde de forfaiting olarak geçmiştir.³³¹

Forfaiting, “mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilebilecek olan alacakların, forfaiter olarak nitelendirilen bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış bir finansal kuruluş tarafından, daha önce bu hakkı elinde bulunduranlara başvurma hakkı bulunmaksızın satın alınmasıdır” şeklinde tanımlanabilir.³³²

³²⁹ ERDOĞAN Engin, “Dış Ticaretin Forfaiting’le Finansmanında Maliyet Ögesi Olarak İskonto Oranı, Hesaplama Yöntemleri ve Uygulaması” *Dokuz Eylül Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt:5, Sayı:1-2, 1990, s.294

³³⁰ GÜZEL H. Tülay, *Sorularla Forfaiting (Türkiye Uygulaması)*, İstanbul: İTO Yayınları, 1997, s.3

³³¹ ÖĞÜLMÜŞ Levent, *Forfaiting*, Türkiye İş Bankası Yayınları, 1991, s.2

³³² ERDOĞAN Engin, a.g.e., s.293

4.2.1. Forfaiting'in İşleyişi

Forfaiting işleminde başlıca dört taraf bulunmaktadır.³³³

- i. İthalatçı,
- ii. İhracatçı,
- iii. Aval veren ticari senedin ödeneceğini garanti eden banka,
- iv. Ticari senedi (alacağı) satın alan banka veya finans kuruluşu (forfaiter)

Forfaiting, ihracatçı tarafından ihracat teklifi verilmeden önce veya ihracat işlemi gerçekleştirildikten sonra olmak üzere gerçekleştirilebilir.

İlkinde, forfaiting süreci ihracatçının, ithalatçı firmaya kredili satış teklifini vermeden önce forfaiter'a başvurarak gerçekleştirmeyi planladığı ihracata ilişkin bilgi vermesiyle başlamaktadır. Forfaiter ihracatın yapılacağı ülkenin riskini de göz önüne alarak ihracatçıya forfaiting maliyetini bildirmektedir. Eğer ihracatçı bu maliyetin sabit kalmasını istiyorsa, o tarihten forfaiting'in gerçekleşeceği-senetlerin kesin satışının yapılacağı- tarihe kadar bir taahhüt komisyonu ödemeyi kabul ederek, forfaiter'dan kesin teklif istemektedir. Bu aşamadan sonra verilen teklifin ihracatçı tarafından kabul edilmesiyle anlaşma sağlanmış olmaktadır. Daha sonra ihracatçı bu forfaiting maliyetini satış fiyatına ekleyerek, ithalatçı firmaya kredili teklifini vermektedir. Teklif kabul edilip, ihracat gerçekleştirildikten sonra ihracatçı, ithalatçıdan aldığı, ithalatçının bankasının avalini taşıyan poliçeleri forfaiter'a getirerek kendisine rücu edilmemek kaydıyla satmaktadır.³³⁴

İkinci durumda ihracatçı ile ithalatçı arasındaki satış sözleşmesi uyarınca ihracatçı tarafından mal gönderilmekte, ihracatçı kredili mal satışı karşılığında bir banka tarafından aval verilmiş veya vadesinde ödeneceği garanti edilmiş olan ve borçlusu ithalatçı olan ticari senetleri almaktadır. Daha sonra ithalatçıdan aldığı bu ticari senetleri forfaiter'a getirerek rücu hakkı olmaksızın iskonto ettirmektedir. İthalatçı ise aval veren banka ile yaptığı

³³³ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.5

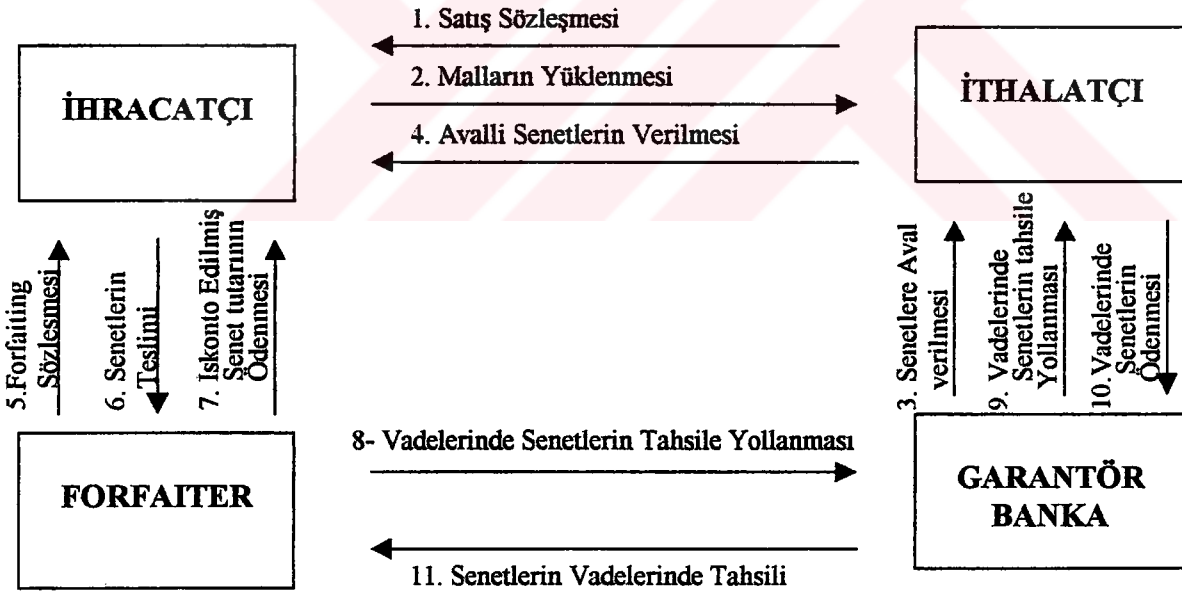
³³⁴ ÖĞÜLMÜŞ Levent, a.g.e., s.6

anlaşma uyarınca mal bedelini aval veya garanti veren bankaya ödemekte ve bedeli ödenmiş senedi geri almaktadır.³³⁵

İhracatçıdan aldığı poliçe ve bonoyu elinde bulunduran forfajter, likidite durumuna göre, ya senetleri vadelerine kadar elinde tutarak vadesi geldiğinde ithalatçıdan tahsil eder, ya da kendisine rücu edilmeksizin para piyasalarındaki ikinci bir forfajter'e satar. Bu durumda, vadesi gelen senetleri ithalatçıdan veya onun ödememesi durumunda aval veya garanti veren bankadan tahsil edecek olan söz konusu senetleri elinde bulunduran 2. forfajter'dir.³³⁶

Bir ihracat alacağının forfaiting işleminin safhalar halinde izahından sonra, yöntemin işleyişini görselleştiren çizelge süreci anlamamıza yardımcı olacaktır. Şekil 10'da görüldüğü gibi, bir ihracat alacağının forfaiting işleminde konuya esas olarak tarafı aralarında mal, senet ve para akışı ilişkisi bulunan dört ayrı kuruluş bulunmaktadır.³³⁷

Şekil 10. Forfaiting İşlemi



Kaynak: GÜZEL H. Tülay, *Sorularla Forfaiting (Türkiye Uygulaması)* İstanbul: İTO Yayınları, 1997, s.7

³³⁵ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.6

³³⁶ KILIÇKAYA Hüsamettin, a.g.e., s.64

³³⁷ KILIÇKAYA Hüsamettin, a.g.e., s.65

4.2.2. Forfaiting'te Kullanılan Değerli Kağıtlar

Prensip olarak “senetli ve senetsiz her çeşit alacak forfaiting konusu olabilirse de, bu işlem genellikle uluslararası ticarete basit ve alışılmış bir finansman aracı olarak eski tarihlerden beri kullanılan poliçe ve bono (emre muharrer senet) ile temsil edilen alacaklar üzerinde yapılmaktadır.³³⁸ Bono ve poliçeye kıyasla daha az tercih edilen diğer ödeme araçları içerisinde ise vadeli akreditifler ve banka teminat mektupları yer almaktadır.³³⁹

Dış ticarete bono, poliçe kadar yaygın değildir. Ancak forfaiting işleminde forfaiteer bonoyu tercih etmektedir. Bunun nedeni ise “rücu etme” (without recourse) kaydı açısından bono ile poliçe arasında hukuken bir fark bulunmasıdır.³⁴⁰ Ticari ve senetlere ilişkin Cenevre Toplantısı'nda belirlenen kurallara göre poliçe keşidecisinin, poliçenin ödenmemesi sorumluluğundan kendisini serbest kılması yolunda poliçeye koyacağı herhangi bir not yazılmamış olarak kabul edilmektedir.³⁴¹ Yani poliçeyi düzenleyip imzalayan alacaklı poliçeye ne kayıt koyarsa koysun her zaman sorumlu kalmaktadır. Öte yandan bonoyu without recourse kaydıyla ciro eden lehdar herhangi bir sorumluluktan kesinlikle kurtulmaktadır. Bu durumda bononun without recourse ciro ile forfaiteer'a satılması riskten kurtulma konusunda daha kesin ve sorunsuz olmaktadır.

Senetlerin uygulamada “efektif ödeme/effective payment” diye adlandırılan bir konvertibl döviz üzerinden düzenlenmesi gerekmektedir. “Effective” ibaresi, ödemenin mutlak surette senette yazılı para cinsi üzerinden yapılması gerektiğini belirtmektedir. Genellikle forfaiting işlemlerinde kullanılan para cinsleri ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frangı'dır. Senetlerin diğer para cinsleri üzerinden düzenlenmesi de mümkün olmakla beraber, bunların tekrar satışı halinde karşılaşılabilecek güçlükler dolayısıyla forfaiting işlemleri, para piyasalarında gördükleri geniş kabul nedeniyle, yukarıda saydığımız paralarla sınırlanmaktadır. Ayrıca zayıf ve istikrarsız paraların iskontosunda daha yüksek

³³⁸ KILIÇKAYA Hüsamettin, a.g.e., s.60

³³⁹ GÜZEL H.Tülay, a.g.e., s.16

³⁴⁰ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.16

³⁴¹ ERDEMOL Haluk, a.g.e., s.78

iskonto oranı uygulandığından bu gibi paraların kullanılması forfaiting finansmanı önemli derecede pahalaştırmaktadır.³⁴²

4.2.3. Forfaiting İşleminin Kapsamı İçindeki Riskler

Forfaiting işleminde ihracatçı anında nakit elde etmenin yanı sıra, dış ticaretin finansmanında mevcut olan tüm risklere karşı da korunmaktadır.

Dış ticaretin finansmanında ihracatçının karşılaşılabileceği başlıca riskler şunlardır:³⁴³

i. Politik Risk: İthalatçı ülkede savaş, devrim, sosyal karışıklık gibi nedenlerle siyasal istikrarsızlığın mevcut olması halinde söz konusudur.

ii. Transfer Riski: Borçlu ülkenin saptanmış döviz cinsi üzerinden ödeme güçlüğüne düşerek moratoryum ilan etmesi ve ödemedi kaçınması riskidir.

iii. Kur Riski: İhracat işleminin ihracatçının kendi ülkesindeki para biriminden farklı bir para birimi ile gerçekleştirilmesi halinde, ödeme sırasında kurlardaki ani değişim sonucu ihracatçının zarara uğraması riskidir.

iv. Ticari Risk: Bizzat alıcıdan kaynaklanan risktir. Her türlü kredide söz konusu olan, borçlunun veya aval verenin ödeme sıkıntısına düşerek borcunu ödememesi riskidir.

v. Faiz Riski: Sabit faizli kredinin söz konusu olduğu durumda kredili satış vadesine kadar olan sürede faizler artarsa, ihracatçı faiz riski ile karşı karşıya kalacaktır.

Forfaiting işlemi ile forfaiter, ihracatçıya rücu edilmeksizin yukarıda belirtilen tüm riskleri üstlenmektedir.

³⁴² PEKCAN Erdoğan, "Dış Ticarete ...", a.g.e., s.74

³⁴³ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.11

4.2.4. Forfaiting'in Yararları

İhracatçı açısından yararlar şöyle sıralanabilir.³⁴⁴

i. Kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riski söz konusu değildir. Ticari risk, senedi satın alan banka (forfaiter) tarafından üstlenilmektedir. Senedin tahsil edilememe durumunda forfaiter'in ihracatçıya başvurma hakkı yoktur.

ii. Forfaiting işlemi ihracattan doğan alacak haklarının forfaiter'a belli bir iskonto oranı üzerinden devrine dayandığından, ihracatçı açısından maliyeti önceden belli olmaktadır. Bu durum ihracatçının uzun vadeli bir faaliyet planı yapmasına olanak sağlamaktadır.

iii. Forfaiting işleminde ihracatçı döviz kurunun aleyhine değişmesinden doğacak kur riskinden kurtulmakta, iskonto işlemi sabit faiz üzerinden yapıldığından faiz riski de ortadan kalkmaktadır.

iv. İhracatçı vadeli satışlarını forfaiting'le anında paraya çevirebildiği için yeni finansman kaynağına gereksinim duymamaktadır.

v. Alacak hakkının satışı ile ihracatçının likiditesi artmakta, kredi kapasitesi genişlemekte ve yeni girişimlere kolayca açılabilir.

vi. Kredili satış işleminden doğan risk forfaiter tarafından üstlenildiğinden, ihracat kredi sigortasına gerek duyulmamakta, ithalatçının kredibilite durumunun saptanması ve alacağın tahsili ile ilgili giderlerden kurtulmaktadır.

4.2.5. Forfaiting İşleminde Maliyetler

Forfaiting işlemi hem ithalatçı hem de ihracatçı bakımından bazı maliyetleri içermektedir.

³⁴⁴ KABAKÇI Ali, E. Yasemin Yeğinboş, "İhracatın Finansmanında Forfaiting", *Dokuz Eylül Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt:7, Sayı:2, 1992, s.85

4.2.5.1. Forfaiting İşleminin İthalatçıya Maliyeti

Forfaiting işleminin ithalatçıya maliyeti sadece kendi bankasına ödeyeceği garanti veya aval komisyonundan oluşur. Bu komisyon, ithalatçı ve garantör arasında yapılan pazarlık sonucu belirlenir ve bono veya poliçenin nominal değerinin belirli bir yüzdesi üzerinden hesaplanır. Komisyon bedeli ise anlaşmaya veya bankanın prensibine göre üç aylık, altı aylık dönemlerin başında veya yıllık peşin olarak ithalatçı tarafından bankasına ödenir.³⁴⁵

4.2.5.2. Forfaiting İşleminin İhracatçıya Maliyeti

Forfaiting'te ihracatçının karşılaşacağı maliyet öğeleri, iskonto oranı (veya faiz oranı); opsiyon, taahhüt ve gecikme ücretleridir. Bunlar aşağıda ele alınacaktır.

İskonto Oranı: İskonto oranı, forfaiter'in işleme tabi tuttuğu senedin yapıldığı para birimine uygulanan faiz oranının bir fonksiyonudur. Forfaiter, iskonto oranını belirlerken piyasa faiz oranını göz önünde bulundurur. Daha sonra bu temel oran üzerine ne miktar prim ekleyeceğine karar verir. Bu oranın belirlenmesinde temel faktör risktir. Bu nedenle forfaiting işleminin ihracatçıya maliyeti kuşkusuz piyasa faiz oranının üstünde olacaktır.

Yani burada ülke riski önemli bir faktördür. Değişik ülkeler ve dönemler için %1/2 ile %5 arasında değişen risk primleri uygulanabilmektedir.³⁴⁶

Forfaiter'in iskonto oranı belirlerken göz önünde bulundurması gereken diğer bir faktör de kendi idari giderleri ile elde etmeyi umduğu kârdır. Bu da genellikle belirlenen oranlara %1/2'lik bir ilaveyi gerektirir.³⁴⁷

³⁴⁵ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.25

³⁴⁶ ERDOĞAN Engin, a.g.e.e, s.296

³⁴⁷ ERDOĞAN Engin, a.g.e., s.297

Opsiyon Ücreti: Bankanın veya finans kuruluşunun forfaiting için ileri sürdüğü koşulların ihracatçı tarafından kabul edilmesine kadar geçen süre opsiyon süresi olarak adlandırılmaktadır. Opsiyon süresi 3 gün veya daha kısa ise bankalar bu süre için bir komisyon tahsil etmemektedirler. Kaç günlük bir süreden sonra opsiyon ücreti alınacağı ise forfaiter tarafından kararlaştırılır ve bu bedel anlaşmanın başlangıcında ödenir. Senet bedeli üzerinden bir defaya mahsus olarak alınan bu komisyon oranı genellikle %1/18'dir.³⁴⁸

Taahhüt Ücreti : Satıcının teklifi kabul etmesini müteakip oluşan Forfaiting sözleşmesinden iskonto edilecek senetlerin forfaiter'a ibrazına kadar geçen süre taahhüt süresidir. Bu süre boyunca forfaiter verdiği teklifini açık tutmakta, yani mutabık kalınan şartlarla senetleri iskonto edeceği taahhüdünü sürdürmektedir.

Söz konusu süre taahhüt ücretine tabi olup genellikle aylık baz üzerinden ve riskin kalitesine ve piyasa şartlarına göre satıcı tarafından forfaiter'a ödenir.³⁴⁹

Gecikme Ücreti : Forfaiter'ca satın alınan senetlerin vadelerini takiben birkaç gün içinde ödenebilmesi olasılığı göz önünde bulundurularak alınan bir ücrettir. Burada söz konusu olan 2 veya 3 gündür. Forfaiter iskonto oranını belirlerken gecikme ücretini de hesaplarına ekler.³⁵⁰

4.2.6. Forfaiting İşleminde Faiz ve İskonto Hesaplamaları

Önce satıcının bizzat kendisinin vadeli satıştan doğan faiz hakkını mal bedeline yansıtmasına ilişkin faiz hesaplaması, daha sonra forfaiter'ın kendi açısından uyguladığı iskonto hesapları incelenecektir.

³⁴⁸ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.27

³⁴⁹ ERDEMOL Haluk, a.g.e., s.82

³⁵⁰ ERDOĞAN Engin, a.g.e., s.297

4.2.6.1. Faiz Hesaplamaları

Satıcı alıcısına vadeli satış kredisi tanıdığından malın fiyatına faiz ilave etmek hakkına sahiptir. Öte yandan satıcı vadeli satış yaptığı halde mal bedelini forfaiting yoluyla peşin alacağı için iskonto maliyetini kendi kâr marjına eklemenin bilinci içindedir.³⁵¹

Satıcı faiz hesaplamasında şu metodları uygulayabilir:

i. Basit Faiz: Mal bedeli kısa vadeli bir borca aitse ve borcun tamamı bir defada ödenecekse basit faiz yöntemi uygulanmaktadır.³⁵²

Örnek:

Tutar (ND) = 100.000 DM

V (Vade, Gün Sayısı) = 8ay, 240gün

f (Faiz Oranı) = %8

$$\dot{I} = \frac{ND \cdot V \cdot f}{100 \cdot 360} = \frac{100.000 \cdot 240 \cdot 8}{100 \cdot 360} = 5.333 \text{ DM}$$

Ana paraya faiz tutarı da eklenerek borç bedeli bulunur.

$$\text{Borç Bedeli} = 100.000 \text{ DM} + 5.333 \text{ DM} = 105.333 \text{ DM}$$

ii.) Birikmeli (Mürekkep) Faiz : Bir yıldan uzun vadeli satış kredilerine uygulanır.³⁵³

Mürekkep Faiz Formülü şu şekildedir:

$$GD = \text{ŞD} \cdot \left(1 + \frac{p}{100}\right)^n$$

GD : Gelecek Değer

ŞD : Şimdiki Değer

p : Faiz oranı

n : Vade (yıl sayısı)

³⁵¹ ERDEMOL Haluk, a.g.e., s.92

³⁵² GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.33

³⁵³ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.34

Örnek :

Anapara (ŞD) = 100.000 DM

Faiz Oranı (p) = %8 yıllık, birikmeli

Kredi Vadesi = 2 yıl sonra bir defada

$$GD = 100.000 \text{ DM} \cdot (1+0.08)^2$$

$$= 116.640 \text{ DM}$$

iii. Taksitle Ödeme: Fabrika için gerekli teçhizat ve iş makineleri gibi yatırım malları orta ve uzun vadeli krediler kapsamında satılmaktadır ve bunlara ilişkin kredilerin ödenmesi 6 aylık dilimler halinde gerçekleştirilmektedir. Taksit ödemeleri ise bono veya poliçelere bağlanmaktadır.³⁵⁴

Örnek :

Meblağ = 2.000.000 DM

Vade = 5 yıl

Faiz Oranı = %8

Toplam Poliçe Sayısı = 10 adet

Azalan bakiye üzerinden faiz hesaplanmasında ilk sırada 2.000.000 DM'in altı aylık faizi hesaplanır. İkinci sırada 1.800.000 DM'in altı aylık faizi hesaplanır. Üçüncü sırada ise 1.600.000 DM'in altı aylık faizi hesaplanır ve işlem azalarak devam eder. Hesaplama sonuçları Tablo XVI'da gösterilmiştir.

³⁵⁴ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.35

Tablo XVI. Taksitle Ödemede Azalan Bakiye Üzerinden Faiz Hesabı

Police	Gün Sayısı (Senet Vadesi)	Ana Para	Azalan Bakiye Üzerinden Faiz	Senet Tutarı
1	180	200.000	80.000	280.000
2	360	200.000	72.000	272.000
3	540	200.000	64.000	264.000
4	720	200.000	56.000	256.000
5	900	200.000	48.000	248.000
6	1080	200.000	40.000	240.000
7	1260	200.000	32.000	232.000
8	1440	200.000	24.000	224.000
9	1620	200.000	16.000	216.000
10	1800	200.000	8.000	208.000
		2.000.000	440.000	2.440.000

Kaynak: GÜZEL H. Tülay *Sorularla Forfaiting (Türkiye Uygulaması)*, İstanbul: İTO yayınları, 1997, s.36

4.2.6.2. Forfaiting'te İskonto Hesaplamaları

Forfaiting işleminde faiz iskonto şeklinde olmakta ve poliçenin nominal değeri üzerinden hesaplanan bu iskonto tutarı düşülerek kalan miktar forfaiter tarafından ihracatçıya verilmektedir. İskonto tutarının bulunmasında kolaylığı açısından düz iskonto (straight discount) yöntemi kullanılmaktadır. Bu yöntemde iskonto maliyeti iki şekilde hesaplanmaktadır:³⁵⁵

i. Seri halindeki bono/poliçelerin her birinin tek tek iskonto tutarlarının hesaplanması sonucu bulunan tutarların toplanması ile toplam iskonto tutarına ulaşılmaktadır. Uygulanan formül aşağıdaki şekildedir:

³⁵⁵ Aktif Finans Factoring, a.g.e., s.8

$$i = \frac{ND \cdot v \cdot f}{100 \cdot 360}$$

ND = Poliçenin nominal değeri

v = Vade

f = İskonto oranı

Bundan yola çıkılarak ihracatçıya ödenecek meblağ

ND - i formülüyle bulunmaktadır.

ii. İkinci bir hesaplama şekli de, anında toplam iskonto hesabını elde etmek için tüm poliçelerin tek tek hesabı yerine “ortalama ömür” kullanmaktır.³⁵⁶ Bu durumda tüm bono/poliçeler tek bir bono/poliçe gibi dikkate alınır ve ilk poliçe ile son poliçenin vadesinin ortalamasından elde edilen “ortalama ömür” hesaplamalara katılır. Bu metoda göre iskonto miktarı aşağıdaki şekilde bulunmaktadır.

$$\bar{ö} = \frac{v1+v2}{2} \quad i = \frac{ND \cdot \bar{ö} \cdot f}{100 \cdot 360}$$

$\bar{ö}$ = Ortalama ömür

v1 = İlk poliçenin vadesi

v2 = Son poliçenin vadesi

Örnek:

Meblağ : 2.000.000 USD

Vade : 5 yıl / 6'şar aylık ödeme

Poliçe Adedi : 10

Tahsilat Süresi : 10 gün

Forfaiting İskonto Oranı : %9 (yıllık)

Forfaiting İşleminin Gerçekleştiği Tarih : 1 Ocak 1992

Çözüm : Bu örneğin iskonto maliyetinin hesabı Tablo XVII'de olduğu gibidir.

³⁵⁶ Aktif Finans Factoring, a.g.e., s.10

Tablo XVII. Forfaiting'te İskonto Örneği

Police	Gün Sayısı	Vade Sonu	Ana Para	İskonto	Net Meblağ
1	186	1.7.1992	200.000	9.300	190.700
2	372	1.1.1993	200.000	18.600	181.400
3	558	1.7.1993	200.000	27.900	172.100
4	744	1.1.1994	200.000	37.200	162.800
5	930	1.7.1994	200.000	46.500	153.500
6	1116	1.1.1995	200.000	55.800	144.200
7	1302	1.7.1995	200.000	65.100	134.900
8	1488	1.1.1996	200.000	74.400	125.600
9	1674	1.7.1996	200.000	83.700	116.300
10	1860	1.1.1997	200.000	93.000	107.000
TOPLAM			2.000.000	511.500	1.488.500

Kaynak: Aktif Finans Factoring, *Forfaiting El Kitabı*, s.10

4.2.7. Forfaiting Tekniğinin Alternatif Finansman Teknikleri ile Karşılaştırılması

Burada forfaiting tekniği ile, factoring, vesaik karşılığı kredi tekniklerinin değişik yönleri ile karşılaştırmalarına yer verilecektir.

4.2.7.1. Forfaiting ve Factoring

Factoring ve forfaiting birbirine benzer iki finansman yöntemidir. Her ikisi de alacak senetlerinin iskonto edilerek satın alınması ve borcun ödenmemesine karşı risk üstlenilmesi esasına dayanır. Her iki yöntemde de forfaiter factor tarafından yerine getirilen ve kredili mal satın alanın kredi itibarının değerlendirilmesi, kaynak sağlanması ve risk

üstlenilmesi gibi bir takım ortak işlevler mevcuttur. Fakat ortak noktaların varlığına rağmen iki yöntem arasında oldukça belirgin farklılıklarda mevcuttur.³⁵⁷

Forfaiting'i factoring'den ayıran belli başlı özellikler şunlardır:³⁵⁸

- Forfaiter (alacağı satın alan) iktisadi risk (alacağın tahsil edilememesi) yanında politik riskleri de (konvertibiteye ve transferlere ilişkin risk, moratoryum, ödeme yasakları gibi) üstlenir. Buna karşılık factor sadece iktisadi riski yani borcun ödenmemesi riskini üstlenmektedir.

- Forfaiting'in konusunu orta vadeli (6ay - 5yıl arası) alacaklar, factoring'in konusunu ise (30-120 gün veya en fazla 180 gün) arasındaki alacaklar oluşturur.

- Factoring'de kaide olarak alacağın %90'ı finanse edilirken, forfaiting'de iskonto miktarı çıkarıldıktan sonra alacağın nominal değeri finanse edilir.

- Forfaiting işleminin konusu yatırım mallarıdır. Halbuki factoring'in konusunu, tüketim malları, kısa vadeli yatırım malları ve hizmet edimleri oluşturmaktadır.

- Factoring her türlü para birimi cinsinden gerçekleştirilirken, forfaiting ABD Doları, Alman Markı, İsviçre Frangı gibi güçlü ve istikrarlı para birimleri üzerinden gerçekleştirilmektedir.³⁵⁹

- Factoring gerek ulusal gerekse uluslararası piyasalarda kullanılırken, forfaiting sadece uluslararası piyasalarda uygulanır.

- Factoring'de fatura karşılığında işlem yapılırken, forfaiting'de bono, poliçe veya vadeli akreditif üzerinden işlem yapılır.

4.2.7.2. Forfaiting ve Senet Karşılığı Kredi

Forfaiting işlemi ile senet karşılığı kredili işlem arasındaki farklılıklar şunlardır.³⁶⁰

- Forfaiting'de alacaklar rücu edilmeksizin satın alınırken, senet karşılığı kredili işlemde alacaklar teminat olarak gösterilir.

³⁵⁷ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.48

³⁵⁸ SUBAŞI Birgül, a.g.e., s.25

³⁵⁹ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.49

³⁶⁰ GÜZEL H. Tülay, a.g.e., s.51

-Forfaiting işleminde banka avali istenirken, senet karşılığı kredili işlemde banka avali gerekmemektedir.

- Forfaiting işleminde %100 risk forfaiter tarafından üstlenilirken, senet karşılığı kredili işlemde herhangi bir risk üstlenilmemektedir; ticari risk, transfer riski ve kur riski satıcının üzerindedir.

- Forfaiting işleminde ihracat bedelinin tamamı finanse edilirken, senet karşılığı kredili işlemde fatura bedelinin en fazla %75'i önceden ödenmektedir ve müşteri borçlarının tahsilini kendi takip etmektedir.

- Forfaiting, ağırlıklı olarak yatırım malları ve bazen tüketim malları finansmanında kullanılırken, senet karşılığı kredili işlem bütün mal cinsleri için uygulanır.

4.3 VARLIĞA DAYALI MENKUL KIYMETLER (VDMK)

Firmaların kaynak gereksinimi sürekli olarak yeni finansal araçların geliştirilmesini zorunlu kılmaktadır. Alacakların menkul değer şekline dönüştürülmesi veya alacaklar karşılık gösterilerek varlığa dayalı menkul kıymet çıkarılması, dünya finans sistemine özellikle 1980'li yıllarda girmiş yeni bir uygulamadır.³⁶¹

Geniş tanımıyla menkul kıymetleştirme; kredi yerine menkul kıymet ihracı yoluyla yapılan mali aracılık faaliyetidir. Dar tanımı ise; bir işletme bilançosunun aktifinde bulunan gayri likit varlıklarının (alacakların) gelecekte sağlayacağı nakit akımlarını teminat göstererek alım satıma konu olabilecek menkul kıymetlere dönüştürülüp sermaye piyasasından borçlanılmasıdır. İhraç edilen menkul kıymetlerin dayanağı, bilanço aktifindeki varlıklar olduğu için bu tür kıymetlere "Varlığa Dayalı Menkul Kıymet (VDMK)" denilmektedir.³⁶²

Menkul kıymetleştirme terimi, yukarıdaki tanımlarında ortaya koyduğu gibi alacakların toplanıp alacak portföyü oluşturup menkul değere dönüştürülmesi ve

³⁶¹ AKGÜÇ Öztin., "Finansal ...", a.g.e., s.556

³⁶² BELET Nuran, "Yeni Bir Finansal Araç: Varlığa Dayalı Menkul Kıymet" *Maliye Yazıları*, Ekim-Aralık 1993, s.106

yatırımcıya satışını içerir. Başka bir deyişle bir firmanın (veya kredi kurumunun) alacak portföyünün sağlayacağı nakit akışına dayanarak menkul değerlerle kaynak yaratmasıdır.³⁶³

4.3.1. Varlığa Dayalı Menkul Kıymet Türleri

Varlığa dayalı menkul kıymetler farklı niteliklerine göre üçe ayrılmaktadır:

- i. Ödeme Aktarmalı Menkul Kıymetler (Pass Through Securities)
- ii. Varlığa Dayalı Tahviller (Asset Backed Bonds)
- iii. Nakit Akımlı Tahviller (Pay Through)

4.3.1.1. Ödeme Aktarmalı Menkul Kıymetler (Pass Through Securities)

İhraç edene herhangi bir borç yükümlülüğü doğurmayan ödeme aktarmalı menkul kıymetler, vade, faiz oranı ve kalite bakımından birbirine benzer özellikler gösteren varlıklardan oluşmuş bir portföye ya da başka bir deyişle alacak havuzuna dayanılarak çıkarılmış menkul kıymetlerdir. Portföy yatırım fonu biçiminde oluşturularak katılma belgeleri yatırımcılara satılmaktadır. İhraççı portföyü yatırımcılar adına yönetmekte, bütün anapara ve faiz ödemelerini borçludan toplayıp kendi ücretini düşükten sonra yatırımcılara aktarmaktadır. Portföydeki varlıkların mülkiyeti yatırımcıya aittir. Menkul kıymetler ihraççıya borç yükümlülüğü doğurmadığı gibi varlıklar da ihraççının bilançosunda yer almaz.³⁶⁴

4.3.1.2. Varlığa Dayalı Tahviller (Asset Backed Bonds)

Ödeme Aktarmalı menkul kıymetlerde olduğu gibi Varlığa Dayalı Tahvil (VDT)'ler de bir alacak havuzuna dayalı olarak çıkarılmaktadır. Ancak, bunlar ödeme aktarmalı menkul kıymetlerden farklı olarak ihraççının borcudur ve bilançosunun pasifinde

³⁶³ AKGÜÇ Öztin, "Finansal ...", a.g.e., s.566

³⁶⁴ ÖCAL Nurcan, *Türkiye'de Menkul Kıymetleştirme Uygulaması, Etkileri, Sorunlar ve Çözüm Önerileri*, Ankara: SPK Yayınları, 1997, s.17

yer alır. VDT'lerin dayanağını oluşturan portföyün mülkiyeti de ödeme aktarmalı menkul kıymetlerden farklı olarak ihraççıya aittir ve ihraççının bilançosunun aktifinde görünmeye devam eder.³⁶⁵

VDT'lerin normal tahvillerde olduğu gibi belirli bir faiz oranı ve vadesi vardır. Teminat olarak gösterilen havuzdan elde edilen nakit akımları, VDT'lere yapılacak ödemelerde kullanılmaktadır. VDT'lere yapılacak ödemelerde kullanılmaktadır. VDT'ler ile normal tahviller arasındaki fark, anapara ve faiz ödemelerinin bir alacak havuzu ile temin edilmiş olmasıdır.

4.3.1.3. Nakit Akımlı Tahviller (Pay Through)

Bu türün bünyesinde, aktarmalı varlığa dayalı menkul kıymet değerlerin bazı özellikleri ile varlığa dayalı tahvillerin bazı özellikleri birleştirilmiştir. Alacak portföyü veya havuzu ile güvence altına alınmış olan söz konusu varlığa dayalı menkul kıymetler çıkaran kurumun bilançosunun pasifinde yer alır. Öte yandan alacakların tahsili ile sağlanan nakit ise, aktarmalı sertifikalarda (pass throughs) olduğu gibi, yatırımcılara aktarılmaktadır.³⁶⁶

4.3.2. VDMK İhracının Yararları

Genel olarak VDMK ihracının yararları aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- Menkul kıymetleştirme bankalara, faiz veya onlara aktarma imkânı sağlar.
- Bankaların aynı veya ortak risk karakterine sahip kredilere bağımlılığını azaltır.
- İşletmelerin aktif-pasif yönetimini kolaylaştırır ve işletmelerin bunlar üzerindeki kontrol gücünü artırır.
- Sermaye piyasalarına ulaşamayan küçük ve riskli firmalara sermaye piyasalarından yararlanma imkanı sağlar.
- Öz kaynak kârlılığı, borç/öz kaynak oranı gibi finansal performans oranları iyileşir. İşletmenin borçlanma kapasitesini artırır.

³⁶⁵ ÖCAL Nurcan, a.g.e., s.20

³⁶⁶ AKGÜÇ Öztin, "Finansal ...", a.g.e., s.568

- İşletmelerin finansman geleneklerini değiştirir ve mevcut sistemi kredi ağırlıklı finansman sisteminin hakimiyetinden kurtarır.
- Sermaye yeterliliği ve karşılık ayırma gibi kısıtları ortadan kaldırır.
- İşletmelere ilave öz kaynak maliyetine katlanmaksızın fon yaratma imkanı verir.
- İşletme yöneticilerinin finansal hareket kabiliyetini güçlendirir.
- İşletmelerin likiditesini olumsuz etkilemeksizin, daha uzun vadeli satış yapmalarına ortam hazırlar ve satış hacmini arttırarak piyasa payının genişlemesini sağlar.
- İşletmelerin aktiflerindeki likit olmayan varlıkları likit hale dönüştürerek daha ucuz finansman alternatifi sunar.³⁶⁷

4.3.3. Menkul Kıymetleştirme Süreci

Bir menkul kıymetleştirme süreci öncelikle menkul kıymetleştirmeye dayanak teşkil edecek belli bir varlık portföyünün oluşturulmasına bağlıdır. Başka bir deyişle, binlerce alacak veya kredinin havuzda toplanmasını gerektirir.³⁶⁸

Söz konusu havuz, vade ve faiz oranı bakımından homojen bir yapıda olmak, nakit akımları kolaylıkla tahmin edilebilir, şüpheli hale gelme veya ödenmeme olasılığı zayıf, vadeden önce ödenme olasılığı (prepayment) olasılığı düşük, borçlular coğrafik ve demografik açılardan dağınık, teminatların likiditesi yüksek ve borçlu için belli bir öneme sahip olmak zorunluluğundadır.

Menkul kıymetleştirilen alacaklar, borçlanan firmanın bilançosundan tamamen çıkarılmalıdır. (Off balance sheet item). Bu sayede, firmanın riskliliği ile portföyün riskliliği ayrıştırılabilir. Bununla birlikte, menkul kıymetleştirme ile sermaye yeterliliği gibi yasal kısıtlar aşılp, performans oranları iyileştirilebilir.

³⁶⁷ ÖZMEN Tahsin, "Menkul Kıymetleştirmenin Avantaj ve Dezavantajları", *Dünya Gazetesi*, 14.1.1993, s.15

³⁶⁸ ÖZMEN Tahsin, a.g.e., s.15

Alacaklar portföyünün kredi riskinin yani geri ödenme riskinin belli bir kurum tarafından üstlenilmesi gerekmektedir. Tabi bu güvence havuzun tamamından ziyade belli bir oranında olmak durumundadır. İkinci bir güvence de, menkul kıymetleştirme sonucu ihraç edilen VDMK'ların anapara ve faiz ödemelerinin zamanında yapılacağına ilişkin güvence olmalıdır. Bu güvenceler teminat mektubu veya ihraççının garantörlüğü şeklinde olabilir.

Menkul kıymetleştirmede diğer bir adım da, havuzun rating firmalarınca derecelendirilmiş olmasıdır.

Diğer bir aşama ise, alacaklar veya krediler portföyünü devralıp, bunlar karşılığında menkul kıymet ihraç edecek özel amaçlı bir şirket veya tüzel kişiliği olmayan bir fon kuruludur. Bu özel amaçlı kuruluşun iflası istenemez.

Menkul kıymetleştirme sonucunda ihraç edilecek kağıtlar, tahvil şeklinde olabileceği gibi hazine bonusu veya finansman bonusu benzeri veya katılma belgesi şeklinde olabilir.

4.3.4. Ülkemizde Varlığa Dayalı Menkul Kıymet Uygulaması

Türkiye'de varlığa dayalı menkul kıymetler ile ilgili ilk düzenleme Sermaye Piyasası Kanunu'nda 1992 yılında yapılmıştır. Sermaye Piyasası Kanunu'nda yapılan değişiklik ile (SPK 13/A) "alacaklar ve duran varlıklar karşılık gösterilerek varlığa dayalı menkul kıymetler ihraç edilebilir." ibaresi getirilmiş ve ilgili tebliğlerin bunları düzenleyeceği belirtilmiştir.

Bu hükme dayanarak Sermaye Piyasası Kurulu, Varlığa Dayalı Menkul Kıymetlerin Kurul Kaydına Alınmasına ve Genel Finans Ortaklarının Kuruluş ve Faaliyet İlkelerine Dair Esaslar başlıklı Seri: III. No:14 tebliğini çıkarmıştır. Bu finansal amaç, 27.12.1994 tarih ve 22154 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Seri III. No:17 tebliği ile son şeklini almıştır.

VDMK ihraç edebilecek kurumlar;

i. Tüketici kredileri, konut kredileri ve ihracat işlemlerinden doğacak alacaklar karşılığında bankalar.

ii. Finansal kiralama sözleşmelerinden doğan alacaklar karşılığında finansal kiralamaya yetkili kuruluşlar,

iii. Finansman şirketlerinin kendi mevzuatları çerçevesinde gerçek ve tüzel kişilere açmış oldukları krediler karşılığında finansman şirketleri ve

iv. Genel finans ortaklıklarıdır. Bunlara ilaveten bankalar ile genel finans ortaklıkları, VDMK'ya konu olabilecek tüm alacakları temellük ederek, bu alacaklar karşılığında VDMK ihraç edebilirler.

İhraç edilebilecek VDMK'ya konu olabilecek alacak türleri (Madde 4) :

i. Tüketici Kredileri : Bankaların gerçek kişilere, ticari amaçla kullanılmamak kaydıyla, mal ve hizmet alımları dolayısıyla, açmış oldukları bireysel krediler ile finansman şirketlerinin kendi mevzuatları çerçevesinde gerçek ve tüzel kişilere açmış oldukları krediler,

ii. Konut Kredileri : Bankaların Toplu Konut İdaresi Başkanlığı ile yapılan anlaşma hükümlerine göre kendi kaynaklarından hazır konut alan kişilere açtıkları bireysel krediler, bankaların verdiği ipoteğe dayalı bireysel konut kredileri ile konut sektörünü kredilendirmeye yetkili KİT statüsündeki bankaların kendi mevzuatları çerçevesinde açtıkları krediler,

iii. Finansal Kiralama Sözleşmelerinden Doğan Alacaklar: Finansal kiralamaya yetkili kuruluşların yaptıkları finansal kiralama sözleşmelerinden doğan alacakları,

iv. İhracat İşlemlerinden Doğan Alacaklar : Factoring işlemleri yapan anonim ortaklıklarca temellük edilen, ihracat karşılığındaki belgeye dayalı alacaklar,

v. Diğer Alacaklar : Bankalar dışındaki, mal ve hizmet üretimi faaliyetlerinde bulunan anonim ortaklıklar ile KİT'lerin müşterilerine yaptıkları taksitli satışlardan doğan, senede bağlanmış alacaklar,

vi. Tarım Kredi Kooperatifleri aracılığıyla verilen bireysel kredilere ilişkin olarak T.C. Ziraat Bankası'nın senede bağlanmış alacakları,

vii. Halk Bankası'nca esnaf ve sanatkarlara küçük işletmelere açılan ihtisas kredileridir.

İhraç edilecek VDMK'lerin nominal değerleri toplamı, her bir tertip için, bu tertibin dayalı olduğu alacaklar portföyünde yer alan alacakların ihraç tarihindeki toplam tutarının %10'unu aşmamaktadır.

VDMK'ler iskonto esasına göre satılabileceği gibi, dönemsel ve değişken faiz ödemeli olarak da ihraç edilebilmektedir. VDMK'lerde iskonto veya faiz oranı ve ödeme planı, ihraca dayanak teşkil eden alacakların vade yapısı ve getirileri dikkate alınmak ve vade uyumunu sağlamak kaydıyla, ihraççı tarafından serbestçe belirlenebilir.

Bankalar haricindeki ihraçlarda SPK tarafından gerekli görülmesi durumunda banka garantisi zorunludur. Ayrıca, VMDK ihraç edenler ihraç ettikleri VDMK'lere dayanak teşkil eden alacaklar portföyünü kendi mal varlıklarından ayrı ve özel hesaplarda izlemek ve bunlar için ayrı muhasebe kaydı tutmakla yükümlüdürler.

Dünyanın diğer ülkelerindeki uygulamasında güçlü sanayi kuruluşlarının satış ve ihracı finansmanına kaynak yaratmak amacıyla yapılırken, ülkemizde bankaların bu yönetime sahip çıktıkları görülmektedir. Bunun nedeni olarak ülkemizde bankaların mevduat munzam ve disponibilitate gibi yükümlülüklerinin batı ülkelerinin tersine yüksek olması ve bunun da fon maliyetini yükseltmesi gösterilmektedir. VDMK'ler bu yükümlülüklerle tabi değildir.

Her ne kadar tüketici finansmanı şirketi kuruluşu ile bu alanda yeni bir gelişim süreci başlamış ise de, bu alanda uygulanan sistem aracı ve kurum eksikliği açık olarak görülmektedir.

4.4. FİNANSMAN ŞİRKETLERİ

Batıda bu yüzyılın başından beri başarı ile uygulanan ve taksitli satışları kredilendiren finansman şirketleri, Türkiye'ye 70-80 yıllık bir gecikme ile gelebilmiştir. 26 Temmuz 1994 tarih ve 22002 sayılı Resmi Gazete'de Hazine Müsteşarlığı tarafından yayımlanan bir yönetmelik ile finansman şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları belirlenmiş ve hayata geçirilmiştir.³⁶⁹

Batıdaki örneklerinde finansman şirketlerinin amacı, taksitli satışların finansmanını sağlamaktır.

Gerek KHK (Kanun Hükmünde Kararname)/545 ve gerekse yukarıda sözünü ettiğimiz yönetmelikte finansman şirketi "Devamlı ve mutad iştigal konusu olarak her türlü mal ve hizmet alımını kredilendirmek üzere ödünç para veren tüketici kredi şirketi" olarak tanımlanmıştır.

4.4.1. Finansman Şirketlerinin Genel Esasları

Türk modeli finansman şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları ile ilgili olmak üzere yönetmelik içinde yer alan hükümleri sistematik olarak şöyle sıralayabiliriz.³⁷⁰

i. Konu ve Kapsam

Finansman şirketleri, devamlı ve mutad iştigal konusu olarak her türlü mal ve hizmet alımını kredilendirmek üzere, ödünç para veren kuruluşlardır. Burada amaç, otomotiv, beyaz ve kahverengi eşya üreten şirketlerin kendi finansman şirketlerini kurarak satışlarını kolaylaştırmaktır. Bugüne kadar bu hizmet, bankaların açmış oldukları tüketici kredisi ile yürütülmekte idi. Şimdi araya girecek finansman şirketleri ile hem üretici hem de tüketici kredilendirmek suretiyle bankaların aracılık hizmeti ortadan kalkacak ve finansman maliyetleri düşecektir.

³⁶⁹ TUNCER Selahattin, "Finansman Şirketleri", *İSO Dergisi*, Sayı: 348, Mart 1995, s.64

³⁷⁰ TUNCER Selahattin, a.g.e., ss.65-66

ii. Kuruluş ve Sermaye

Yönetmeliğin 4.maddesinde de belirlendiği üzere, finansman şirketleri anonim şirket statüsünde kurulabilirler. Ödenmiş asgari sermayelerinin 200 milyar TL olması zorunludur. Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı olması ve nakit karşılığı çıkarılması gerekmektedir. Ayrıca bu şirketlerin %10 veya daha fazla payına sahip ortaklarında, bankerlerle ilgili yasal düzenleme gereğince tasfiye edilmemiş olma, müflis veya konkordato talep etmemiş olma, bir kısım haysiyet kırıcı suçlarla mahkum olmama koşulları aranmaktadır.

Yönetmeliğin 3.maddesine göre, finansman şirketlerinin kuruluşunda, banka kuruluşlarında olduğu üzere, Hazine Müsteşarlığı'ndan izin almak gerekmektedir.

iii. Çalışma Konusu

Finansman şirketlerinin faaliyetleri ve çalışma alanları yönetmeliğin 12.maddesinde düzenlenmiştir. Buna göre bu tür kuruluşların başlıca işlevi, devamlı ve mutad meslek halinde her türlü tüketim malı ve hizmet alımını kredilendirmek suretiyle, tüketicinin finansmanını sağlamaktır.

iv. Açılacak Krediler ve Yapılacak Sözleşmeler

Finansman şirketleri satıcı ile alıcı arasında aracılık yapan bir finansman kuruluşudur. Amaç tüketicinin alımlarını kredilendirmektir. Ancak uygulamada bu, üreticiyi kredilendirmek suretiyle gerçekleşmektedir. Kredilendirme işlemleri imzalanan sözleşmeler ile yapılmaktadır.

Finansman şirketlerinin iki tür genel sözleşme kullanmaları gerekmektedir. Birincisi satıcı (üretici) firma ile yapacakları genel anlaşmadır. Bu tür anlaşmada, finansman şirketleri, kredilendirecekleri mal ve hizmetleri temin eden satıcılarla önceden genel bir sözleşme yaparlar.

Genel sözleşmede mal ve hizmetin teminine ilişkin genel şartların yanında tüketicieye uygulanacak faiz ve diğer masraflar serbestçe belirlenir. Genel sözleşmenin bir örneği imza tarihinden itibaren 30 gün içinde müsteşarlığa gönderilecektir.

İkincisi, tüketicilerle kredi işlemleri için yazılı sözleşme imzalamak zorundadırlar. Bu sözleşmede tüketicinin kredi sözleşmesinden doğan yükümlülüğü belirlenecektir.

Yönetmeliğin 12.maddesi gereğince, finansman şirketlerince açılan krediler genel sözleşmedeki esaslara göre tüketicinin nam ve hesabına mal ve hizmetin teslim ve temini ile birlikte, doğrudan satıcıya ödenir. Ancak kredi geri ödemeleri, adına kredi açılanlar tarafından finansman şirketine yapılır.

Dikkat edilecek olursa, bankalar tarafından açılan tüketici kredilerinde ödeme doğrudan doğruya tüketiciye yapıldığı halde finansman şirketlerince açılan kredi mal üreten veya hizmet arz eden satıcıya yapılır. Bu şekilde açılan kredinin amaç dışında kullanılması olanağı ortadan kalkmaktadır.

v. Finansman Şirketlerinin Yapamayacakları İş ve İşlemler

Bankalarca yapılması gerekli iş ve işlemlerin finansman şirketlerince yapılması yasaklanmıştır. Buna göre:

- i. Ana faaliyetleri dışında başka işlerle iştigal edemezler.
- ii. Teminat mektubu veremezler.
- iii. Mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplayamazlar. Sermaye kanununa göre menkul kıymet ihracı ile mali piyasalardan ödünç para alınması bu hükmün dışındadır.

4.4.2. Türkiye'deki İlk Finansman Şirketi : Koçfinans A.Ş.

22.1.1994 tarihinde kuruluş ön izni alınarak, kuruluşu 03.01.1995 tarihinde Ticaret Siciline tescil edilen şirket, T.C. Hazine Müsteşarlığı'ndan 30.03.1995 tarihinde "Finansman Şirketi Faaliyet İzin Belgesi'ni" alarak faaliyetlerine fiilen başlamıştır.³⁷¹

³⁷¹ KARADAĞ Nihat, *Tüketici Finansmanı Şirketlerinin Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracı*, Ankara: SPK yayını, 1997, s.25

Her türlü mal ve hizmet alımını kredilendirme amacıyla kurulan şirket, Türkiye'deki ilk finansman şirketi tüketici kredisini 14.04.1995 tarihinde kullanmış, tüketicilere yaygın kredi kullanıdırılması faaliyetlerine ise 01.08.1995 tarihinde başlamıştır.

Sermaye Yapısı :

Kuruluş sermayesi 1 trilyon TL olan şirket, 30.03.1996 tarihi itibariyle sermayesini 6 Trilyon TL nominal değere yükseltmiş ve 30.06.1996 tarihi itibariyle 4 Trilyon TL'si ödenmiştir. Şirket sermayesinin %50'si Koç Holding'e, kalan %50'si ise grup içi üretim ve dağıtım şirketlerine aittir.

Amacı :

Türkiye'de kurulan ilk tüketici finansmanı şirketi olarak, mali sektörümüzün dünya ile bütünleşmesi sürecine yönelik çalışmalar çerçevesinde ekonomik hayatın gerektiği gibi işlemesine katkı sağlamak şirketin kuruluş misyonudur. Koç Grubu'nun geniş bir ürün yelpazesi vardır. Ayrıca bu ürünlerin satışına yönelik 7000 bayiden oluşan dağıtım ve pazarlama teşkilatı bulunmaktadır. Bu geniş ürün potansiyelini kredi ile destekleyerek satışları arttırmak ve topluluk sinerjisinden kârlılık yaratmak amacındadır. Koçfinans tüketiciye doğrudan finansman sağlayarak üretici şirketler üzerindeki finansman yükünü kaldırmaktadır.³⁷²

Kredi Özellikleri:

Ürünün satış noktasında / satışla eş zamanlı

Yeterli miktarda

Kolay

Nispeten Ucuz

Kredi Sistemi :

Kredi Koçfinas'tan tüketiciye veriliyor.

³⁷² KARADAĞ Nihat, a.g.e., s.26

Kredi, tüketici nam ve hesabına, Koçfinans tarafından bayinin işyerinde bayiye ödeniyor.

Ürüne bağlı olarak çeşitli güvenceler istenmekle beraber, bayi nihai garantör/ kefil konumundadır.

Geri ödemeler,

- Bayinin kendisine veya
 - Belirlenen banka şubelerine
- yapılıyor.

Kredi değerlendirmeleri bayide bayinin risk takdiri ile merkezde scoring ve bayi risk analizi sistemleri ile yapılıyor.

1995 ve 1996 Yılı Faaliyetleri

1995 yılı Nisan ayında ilk tüketici kredisini veren Koçfinans, test çalışmalarını ve pilot uygulama hazırlıklarını Mayıs ve Haziran aylarında sürdürmüş, Temmuz ayında yapılanmasına son şeklini vererek 31 Temmuzda Koç Topluluğu'nun üretmiş olduğu dayanıklı tüketim ürünleri ve otomotiv ürünleri için tüketici kredisi pilot uygulaması başlamıştır.³⁷³

Yaygın kredi kullandırma faaliyetlerine Ağustos 1995'te başlayan şirketin, 1995 yıl sonu itibariyle açmış olduğu kredilerle ilgili tablolar aşağıda sunulmaktadır.

Kredilerin finansmanı amacıyla, Aralık 1995'te 1trilyon nominal değerde tahvil, Ocak 1996'da 900 milyar nominal değerde 1.tertip, Mart 1996'da 1 trilyon nominal değerde 2.tertip, Ekim 1996'da 1,5 trilyon nominal değerde 3.tertip ve Aralık 1996'da 2 trilyon nominal değerde 4.tertip olmak üzere 1996 yılında toplam 5.4 trilyon nominal değerde VDMK ihraç edilmiştir.

Koçfinans A.Ş.'nin 1996 yılı açılan kredi tutarı, adedi ve bayi sayıları ile ilgili performans rakamları Tablo XVIII'de sunulmaktadır.

³⁷³ KARADAĞ Nihat, a.g.e., s.27

Tablo XVIII. Koçfinans A.Ş.'nin 1995 Yılı Sonu İtibariyle Açmış Olduğu Kredilerin Dağılımı

	Kredi Sayısı	Toplam Kredi (Milyon)	Toplam Faizli Bakiye(Milyon TL)	Bayi Sayısı (Adet)
DTÜ(Dayanıklı Tüketim Ürünü)	25.147	915.180	1.142.485	291
LASTİK	11.977	456.920	565.104	198
OTOMOTİV	2.447	1.624.742	2.601.947	311
TOPLAM	39.571	2.996.842	4.309.536	800

Kaynak: KARADAĞ Nihat, *Tüketici Finansmanı Şirketlerin Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracı*, Ankara: SPK yayını, 1997, s.27

Tablo XIX. Koçfinans A.Ş.'nin 1996 Yılı İtibariyle Açmış Olduğu Kredilerin Dağılımı

	Kredi Sayısı	Toplam Kredi (Milyon)	Toplam Faizli Bakiye (Milyon TL)	Bayi Sayısı (Adet)
DTÜ (Dayanıklı Tüketim Ürünü)	194.534	8.698.903	10.646.581	1.331
LASTİK	26.374	1.164.448	1.515.146	183
OTOMOTİV	23.895	20.273.122	28.466.973	619
TOPLAM	244.803	30.236.473	40.628.700	2.133

Kaynak: KARADAĞ Nihat, *Tüketici Finansmanı Şirketlerinin Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracı*, Ankara: SPK Yayını, 1997, s.28

Türkiye’de üç yıllık bir geçmişi bulunan tüketici finansman şirketlerinin sayısında giderek artış olduğu görülmektedir. Koçfinans ile başlayan bu süreç, son iki yıldır Escort Bilgisayar, Anadolu Grubu, Uzel Makine ve Kibar Holding’in katılımıyla hızlanmış bulunmaktadır.³⁷⁴ Bunlara Benkar, Cankart ve Koç-Fiat’da katıldı ve bu şirketler kısa bir süre önce bir birlik oluşturarak, sistemi yaygınlaştırmak için harekete geçti.

³⁷⁴ YİĞİT Selçuk, “Azalan Satışları Artırmanın Yeni Yolu”, *Ekonomist*, Yıl:8, Sayı:47, 22 Kasım 1998, s.15

4.5. TİCARİ KREDİ SİGORTASI

Ülkemizde uygulanmayan bir yöntemdir. Sigortalıya kredili satışların ödenme garantisini veren bir tür sigortadır. Borçlunun konkordato ilan etmesi, iflas etmesi gibi durumlarda, sigorta devreye girerek poliçede belirtilen şartlar çerçevesinde alacaklıya ödeme yapar.

Sigorta şartı tüm kredili satışların sigortalanmasıdır. (Bütünlük prensibi). Kredili satış yapılan müşteri sayısının belli bir seviyenin üstünde olması sigorta kabul için aranan ilk özelliktir. Aranan özellikteki ve asgari şartlara sahip firmalar sigorta kapsamına alınır.

Sigorta alacakların tümünü değil, sadece belli bir yüzdesini karşılar, bakiyesinin riski sigortalı üzerindedir. Bu oranlar işletmenin hacmi ve itibarı çevresinde pazarlık sonucu belirlenir.³⁷⁵

Kredi sigortasının özellikle kredili satış yapan küçük işletmelere sağladığı bazı yararlar vardır. Bunlar.³⁷⁶

- Küçük işletmeler olağanüstü alacak kayıplarını telafi edecek finansal istikrara sahip değildirler. Kredi sigortasının doğası gereği, küçük işletmeler tarafından telafi edilmeyen bu olağandışı kayıpları karşılar.

- Kredi sigortası uygulaması küçük işletmelerin kredi değerliliğini artırır ve küçük işletmelerin kredi kurumlarından daha kolay kredi almalarını sağlar.

4.5.1. Türk Ticaret Kanunu'nda Kredi Sigortasına İlişkin Hükümler

Günümüzde gelişen ticari hayatın getirdiği risklerin önlenmesi için oluşturulan bu nevi sigortada "alacaklının menfaati" TTK'nunda 1272, 1273 ve 1274'üncü maddelerinde özel düzenleme yapılmak suretiyle korunma imkanı sağlanmış

³⁷⁵ ÖNCEL Aykut, "Çağdaş Dış Ticari Finansman Yöntemleri İçinde Factoring'in Yeri ve Önemi", *İSO Dergisi*, Yıl: 26, Sayı: 304, 22 Haziran 1991, s.53

³⁷⁶ DOĞUKANLI Hatice, a.g.e., s.93

bulunmaktadır. Bu tür sigortada, sigorta ettirenin alacak menfaati, TTK'nun 1272'nci maddesi hükmü uyarınca borçlunun içine düşebileceği borçlarını ödemediği rizikosuna karşı sigorta güvencesi altına alınma imkânı sağlanmaktadır.³⁷⁷

Türk Ticaret Kanunu'nun 1272.maddesine göre, borçlunun aciz haline düşmesi sonunda alacaklı, alacağını alamadığı takdirde, kredi sigortası hükümlerinden yararlanabilir.³⁷⁸ Bu itibarla borçlunun, aciz halinden başka bir sebeple borcunu ödeyememesi halinde sigortacı mesul olmamaktadır. Borçlunun aciz haline düşmüş sayılacağı haller çeşitlidir. Borçlu hakkında iflasın açılması veya varlığı olmaması dolayısıyla iflasın açılmaması, borçlunun konkordato ilan etmesi, ödemelerini durdurması, firarı, ölümü ve mirasçılarının mirası reddetmesi veya resmi tasfiye yoluna gidilmesi hallerinde borçlunun acizden söz edilir. Ancak riziko, kural olarak borçlunun acze düşmesiyle değil, alacaklının, borçlunun mallarına başvurarak, alacağını onun mallarından tahsil edememesi halinde gerçekleşmektedir. “... aksine mukavele yoksa, sigortacı, ilk önce borçlunun mallarına müracaatla bunları sattırarak alacağını tahsil etmesini, sigorta ettiren alacaklıdan isteyebilir (TTK. Md.1272)”. Taraflar borçlunun aciz haline düşmesiyle rizikonun gerçekleşeceğini aralarında kararlaştırabilirler. Bu takdirde, alacaklı borçlunun mallarına müracaat mecburiyetinde kalmadan sigortacıdan sigorta tazminatını isteyebilir.

Kredi sigortasında esas itibariyle alacaklı, borçlunun aczine karşı korunur. Buna karşılık bazı yabancı mevzuatta, borcun zamanında ödenmesine karşı kredi sigortası da yapılmaktadır.

Bizim hukukumuzda alacaklı kredi sigortasıyla, borçlunun zamanında borcunu ödememesine karşı değil, aczine karşı korunmaktadır.³⁷⁹

TTK'nun 1284.maddesinde “bir maldan elde edilmesi umulan kârın makul haddi aşan kısmı, sigorta edilemez” denilerek alacaklıların tamamının sigorta edilemeyeceği

³⁷⁷ ULAŞ Işıl, *Sigorta Hukuku*, Ankara: Turhan Kitabevi Yayını, 1992, s.81

³⁷⁸ BOZER Ali, *Sigorta Hukuku*, 2.b., Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, 1986, s.49

³⁷⁹ BOZER Ali, a.g.e., s.50

belirtilmiştir. Alacağın bir kısmı sigorta kapsamı dışında bırakılır ve böylece sigorta yaptıran kurum ya da kişi, riskin bir kısmını kendisi üstlenir.³⁸⁰ Böylelikle riskin bir kısmını kendisi taşıyan sigorta yaptıran kurum, kredili satış yaparken maceraperest davranmaktan kaçınır. Diğer bir ifadeyle, kredi açtığı müşterisinin krediyle yaraşırılığını ciddi bir biçimde değerlendirir ve yüksek risk grubuna giren müşteriye kredili satış yapmakta çekingen davranır. Eğer bu sigorta türü ile alacakların tamamı sigorta kapsamına alınsaydı, satıcı firma satışlarını arttırmak kaygısıyla müşterilerine çok esnek davranabilecekti.



³⁸⁰ DOĞUKANLI Hatice, a.g.e., s.97

5. BÖLÜM

UYGULAMA

Çalışmanın bu bölümünde, ülkemizdeki alacak yönetimi uygulamalarının mevcut durumunu ortaya koyabilmek ve buna bağlı olarak bazı tespitler yapabilmek amacıyla hazırlanan anket çalışmasından elde edilen veriler değerlendirilmektedir.

5.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Araştırmanın temel amacı, Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu bağlamında, kredili satış yapan firmaların alacak yönetimi kararlarını tespit etmek ve elde edilecek veriler doğrultusunda bazı sonuçlar çıkarmaktır.

5.2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE ÖRNEK YAPISI

Araştırmada ana kütle 1997 yılı verileri dikkate alınarak İstanbul Sanayi Odası (İSO) Dergisinin Eylül 1998 tarihli özel sayısında yayınlanan Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu içinden merkezi İstanbul'da bulunan 200 tanesi seçilmiştir. Örnek kütle olarak ta 200 firma içinden 50 tanesi seçilmiştir.

Araştırmada Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşunun seçiminin nedenleri ise; bu firmaların diğer firmalara oranla daha profesyonel bir yönetime sahip olmaları, alacak yönetimi uygulamalarına yönelik sorulara diğer firmalara göre daha doğru ve doyurucu yanıtlar vereceği beklentisidir.

5.3 ÖRNEKLEME YÖNTEMİ VE VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ

Araştırmada örnekleme yöntemi olarak basit tesadüfi örnekleme kullanılmıştır. Bu yöntemde 20 firma numaralanmış ve rastgele örnekleme ile 50 firma seçilmiştir.

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak ta yüz yüze anket yöntemi seçilmiştir.

5.4 ANKET VERİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Ankette firmalara alacak yönetimi konusunda 17 soru yöneltilmiştir (Ek 1). Anket çalışmasının yüz yüze yapılması dolayısıyla bu soruları cevaplama oranı da yüksek olarak gerçekleşmiştir.

Toplam 53 firma ile gerçekleştirilen ankete verilen cevaplardan oluşturulan tablo ve şekiller aşağıda sunulmuştur. Çalışmanın bu aşamasında aşağıdaki tablo ve şekillerdeki bilgiler yorumlanmaktadır.

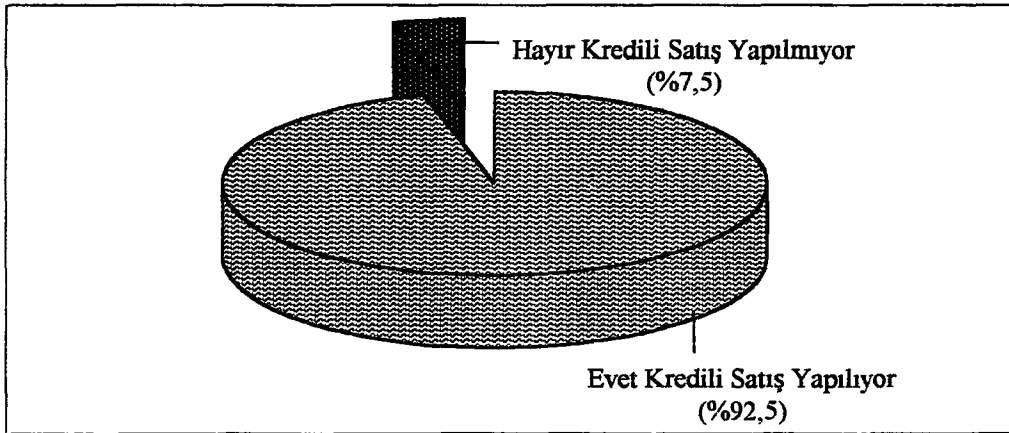
Araştırmada önce ankete katılan firmaların hangi sanayi koluna girdikleri belirlenmiştir. Tablo XX'ye bakıldığında birinci sırada %26.4 ile tekstil sanayi kolunda faaliyet gösteren firmaların olduğu görülmektedir. İkinci sırayı da %20.9 oranı ile kimya, petrol ürünleri, lastik ve plastik sanayi kolunda faaliyet gösteren firmalar almıştır. Bunları metal ana sanayi %17.0 ile takip etmektedir. Burada en düşük orandaki katılım kağıt, kağıt ürünleri ve basım sanayi ile otomotiv endüstrisinde faaliyet gösteren firmalardan olmuştur. Çalışmaya orman ürünleri ve mobilya sanayi kolundaki firmalardan katılım gerçekleşmemiştir.

Bu çalışmadaki amaç kredili satış yapan firmaların alacak yöntemi kararlarının tespiti olduğundan öncelikle firmaların kredili satış yapıp yapmadıkları sorulmuştur. Bu soruya verilen cevaplar incelendiğinde Şekil 11'de görüldüğü gibi, firmaların %92,5'inin kredili satış yaptığı, %7.5'inin kredili satış yapmadığı ortaya çıkmaktadır.

Tablo XX. Ankete Katılan Firmaların Faaliyette Buldukları Sanayi Koluna Göre Dağılımları

Sanayi Kolları	Firma Sayısı	Yüzde Dağılımı
Madencilik ve Taşocakçılığı	2	3.7
Gıda	5	9.5
Tekstil	14	26.4
Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi	-	-
Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	1	1.8
Kimya, Petrol Ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayi	11	20.9
İnşaat ve Yapı Gereçleri Sanayi	5	9.5
Metal Ana Sanayi	9	17.0
Makina ve Techizat, Madeni Eşya, İlimi ve Mesleki Aletler Sanayi	3	5.7
Otomotiv Endüstrisi	1	1.8
Elektrik Sektörü	2	3.7
TOPLAM	53	100

Şekil 11 : Firmaların Kredili Satış Yapma Durumunun % Dağılımı



Ankette kredili satış yapmadığını belirten 4 firma belirlenmiştir. Bu firmaların faaliyette bulunduğu sanayi kolları;

- i. Tekstil,
- ii. Madencilik ve Taşocakçılığı,
- iii. Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi,
- iv. Makina ve Teçizat, Madeni Eşya, İlmi ve Mesleki Aletler Sanayidir.

Kredili satış yapan firmaların müşteri guruplarının, bu firmaların kredili satışları içindeki payları % olarak Tablo XXI’de verilmiştir.

Tablo XXI. Kredili Satış Yapan Firmaların Müşteri Guruplarının Bu Firmaların Kredili Satışları İçindeki Paylarının % Dağılımı

Müşteri Gurupları	Müşteri Guruplarının Firmaların Kredili Satışları İçindeki Paylarının % Dağılımı		
	% 1 - % 25	%26 - % 50	%51 - %100
Tüketici	6.5	2.1	6.5
Toptancı	8.7	4.3	26.1*
Perakendeci	4.3	2.1	-
İmalatçı	10.8*	6.5	17.4
Acenta - Bayi	4.3	13.1*	21.7
Distribütör	6.5	2.1	8.7
Bağlı Pazarlama Kuruluşu	-	2.1	8.7
Diğer	6.5	4.3	-

(*) İşareti ile söz konusu yüzdeler içindeki en yüksek değer belirtilmektedir.

Tablo XXI incelendiğinde, kredili satış yapan firmaların %26.1’inin toptancıya, %21.7’sinin acenta-bayiye, %17.4’ünde imalatçıya kredili satışlarının yarısından fazlasını yaptığı görülmektedir. Firmaların kredili satışlarının %26-%50 arasındaki kısmını hangi müşteri guruplarına yaptığı incelendiğinde, bu kısım için firmaların %13.1’inin acenta-bayiye, %6.5’inin imalatçıya, %4.3’ünün toptancıya tercih ettiği görülmektedir.

Firmaların kredili satışlarının %1-%25 arasındaki kısmını hangi müşteri gruplarına yaptığı incelendiğinde ise, bu kısım için firmaların %10.8'inin imalatçısı, %8.7'sinin toptancıyı tercih ettiği görülmektedir.

Tablo XXII firmalarda kredili satışlardan sorumlu yöneticiler ve dağılımını göstermektedir. Kredili satış işlemlerinden hangi yöneticilerin sorumlu olduğuna bakıldığında %79.6 oranı ile pazarlama yöneticisinin birinci sırada, finansman yöneticisinin ise %26.5 ile ikinci sırada ve muhasebe yöneticisinin de %20 ile üçüncü sırada olduğu görülmektedir. Böylece ülkemizde kredili satış işlemlerinde en yetkili yöneticinin pazarlama yöneticisi olduğu sonucuna varılabilir.

Pazarlama yöneticisinin kredili satış işlemlerinde en yetkili yönetici olmasının sebebi olarak; pazarlama yöneticilerinin müşteriyle doğrudan temasta bulunması, gerektiğinde müşteri ziyaretleriyle müşteriyi daha yakından tanıması dolayısıyla müşteriler hakkında diğer bölümlerden daha fazla bilgiye sahip olması gösterilebilir.

Tablo XXII. Firmalarda Kredili Satışlardan Sorumlu Yöneticiler ve Dağılımı

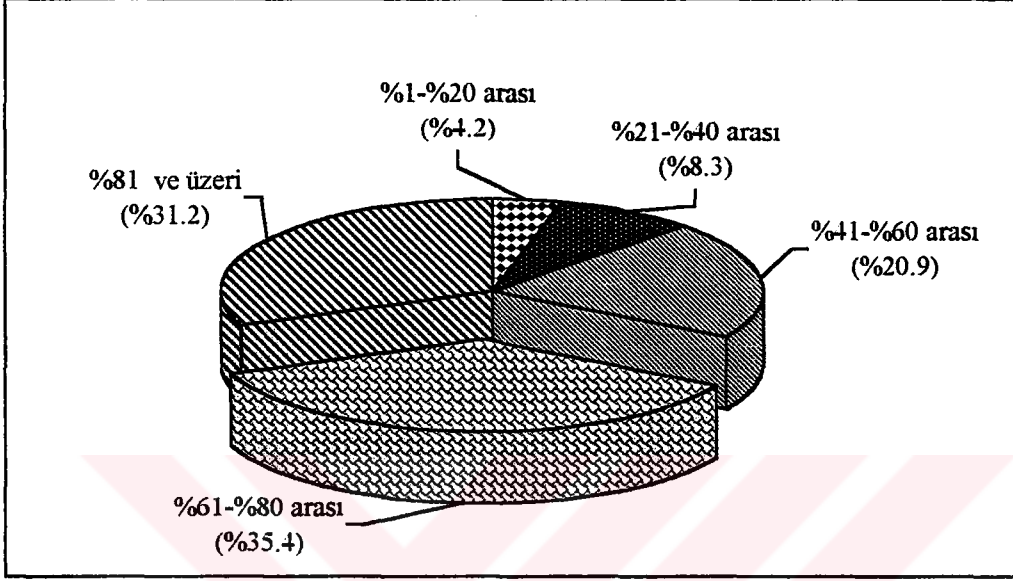
Sorumlu Yöneticiler	Firma Sayısı	Yüzde Dağılımı
Ayrı Bir Kredi Yöneticisi Vardır	5	10.2
Finansman Yöneticisi	13	26.5
Pazarlama Yöneticisi	39	79.6*
Muhasebe Yöneticisi	10	20.4
Diğer	2	4.1

Not: Burada bir firma birden fazla şıkkı işaretleyebileceğinden toplam %100'ü aşmaktadır.

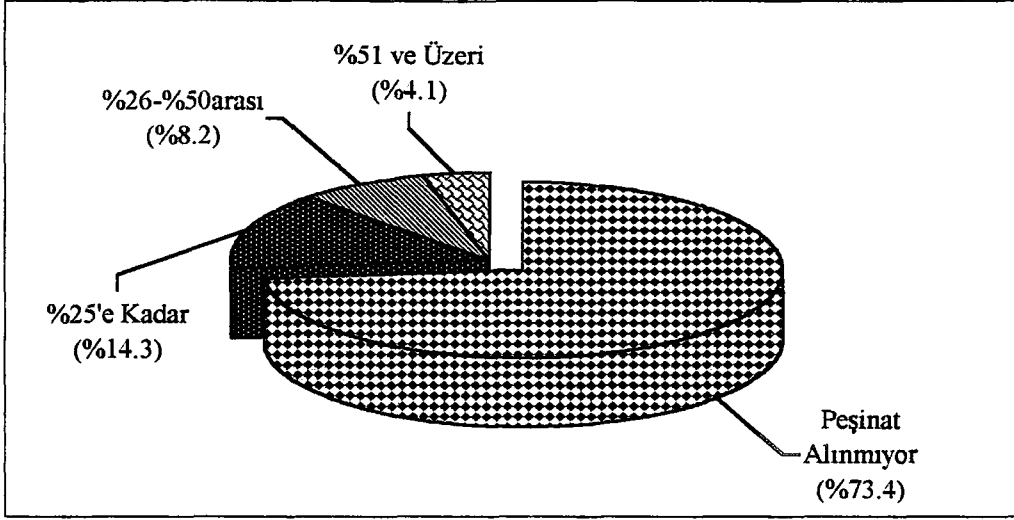
Şekil 12 firmaların kredili satışlarının toplam satışları içindeki ağırlığının dağılımını göstermektedir. Bu şekil incelendiğinde firmaların %66.6 (35.4+31.2)'sinin yani üçte ikisinin satışlarının %61'inden fazlasını kredili olarak yaptığı görülmektedir.

Firmaların çoğunluğunun satışlarının büyük bir oranını kredili yapmasının nedeni; piyasa şartlarına uyum sağlamak olabileceği gibi, kredili satış sonucu satışların artması dolayısıyla da firma kârında bir artış beklentisi olabilir.

Şekil 12. Kredili Satışların Toplam Satışlar İçindeki Ağırlığının Dağılımı

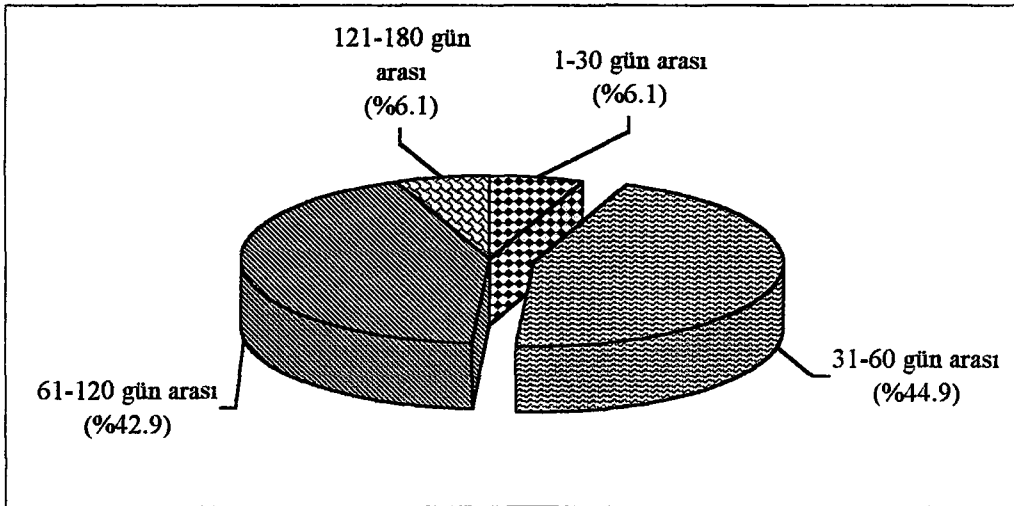


Şekil 13'e bakıldığında kredili satış yapan firmaların %73.4'ünün peşinat almadığı ortaya çıkmaktadır. Kredili satış yapan firmaların %14.3'ü %25 oranına kadar peşinat aldığını belirtirken, %8,2'si de %26-%50 arasındaki bir oranda peşinat aldığını belirtmiştir. Sonuç olarak müşteri finansmanı gereksinimini azaltan diğer bir ifadeyle alacaklara bağlanan sermaye miktarını azaltan bu uygulamadan kredili satış yapan firmaların fazla yararlanmadıkları görülmektedir.

Şekil 13. Kredili Satışlarda Alınan Peşinat Oranı ve Yüzde Dağılımı

Kredili satış yapan firmaların ortalama vade yapısı incelendiğinde, firmaların %44.9'u 31-60 gün arası ortalama vade ile kredili satış yaparken, %42.9'u da 61-120 gün arası ortalama vade ile kredili satış yapmaktadır.(Şekil 14)

181 gün ve üzerindeki vadelerde ise satış yapılmadığı görülmüştür. Sonuç olarak firmaların %87.8'inin (44.9+42.9) 31-120 gün arası ortalama vadelerde satış yaptığı görülmektedir. Firmaların uzun vadeyi tercih etmemelerinin nedeni ise, vade uzadıkça riskin artması alacaklara bağlanan sermaye miktarının artması dolayısıyla finansman maliyetlerinin artması ve enflasyonun olumsuz etkilerinden kaçınma çabası olarak yorumlanabilir.

Şekil 14. Kredili Satışlarda Ortalama Vade Yapısı ve Dağılımı

Tablo XXIII'te kredili satışlarda tercih edilen teminat türlerinin önem derecelerine göre dağılımları görülmektedir. Bu tablo incelendiğinde firmaların %69.3'ünün banka teminat mektubunu birinci derecede önemli bulduğu görülmektedir. Bu tabloda ipoteğin ikinci derecede, senet veya çekin üçüncü derecede, şahsi kefaletin ise dördüncü derecede önemli olduğu görülmektedir.

Burada firmaların banka teminat mektubunu birinci derecede önemli bulmasının nedeni olarak, borcun ödenemediği durumlarda banka teminat mektubunun diğer teminatlara göre daha kolay nakite çevrilebilir olması gösterilebilir. Bilindiği gibi banka teminat mektubuyla bankalar, borcun ödenmemesi durumunda ödenmesi gereken tutarın kendisi tarafından kayıtsız şartsız ödeneceğine dair teminat vermekte ve kefil olmaktadır.

Tablo XXIII. Kredili Satışlarda Tercih Edilen Teminat Türlerinin Önem Derecelerine Göre Dağılımı

Teminat Türleri	1. Derece Ön. (%)	2. Derece Ön. (%)	3. Derece Ön. (%)	4. Derece Ön. (%)	5. Derece Ön. (%)
Teminat Alınmıyor	2.1	-	4.1	-	2.1*
Şahsi Kefalet	2.1	4.1	2.1	10.2*	-
Senet veya Çek	18.3	24.5	28.5*	-	-
Banka Teminat Mektubu	69.3*	10.2	-	-	-
İpotek	6.1	34.7*	12.2	-	-
Diğer	2.1	-	2.1	-	-

(*) İşareti ile söz konusu önem derecesi açısından en önemli teminat türü belirtilmektedir.

Tablo XXIV'te kredili satışlarda müşterilerden talep edilen ödeme araçlarının önem derecelerine göre dağılımı yer almaktadır. Bu tablo incelendiğinde firmaların %57.1'inin müşterisinin çekini ödeme aracı olarak birinci derecede önemli bulduğu görülmektedir. Bunu ikinci derecede önemli bulunan cirolu çek (%34.7) izlemektedir. Cirolu çek ve vadesinde nakit üçüncü derecede önemli bulunmuştur. Tabloda çeklerin toplam değerine bakıldığında ise, firmaların %75.5 (%57.1+%18.4)'ünün çeki birinci derecede, %63.3 (%28.6+%34.7)'ünün çeki ikinci derecede önemli bulduğu

görülmektedir. Buradan da anlaşılacağı gibi kredili satış işlemlerinde en çok tercih edilen ödeme aracı çekdir.

Çeklerin damga vergisine tabi olmaması, ibraz süresi içinde ibraz edilen bir çekin tamamen ya da kısmen karşılıksız çıkması durumunda bunun bir suç oluşturması ve keşidecinin hapse girme riskinin bulunması çekin kredili satışlarda en çok tercih edilmesinin sebepleri olarak gösterilebilir. Tablo XXIV'ten de görüldüğü gibi ödeme aracı olarak senet en son tercih edilmektedir. Ülkemizde protesto edilen senet miktarı oldukça fazladır. Bunun da senedin az tercih edilmesine etkisi olduğu söylenebilir.

T.C. Merkez Bankası verilerine göre;

1996 yılında 67 trilyon TL değerinde 344 bin senet,

1997 yılında 136 trilyon TL değerinde 310 bin senet,

1998 yılının ilk sekiz aylık döneminde ise 200 trilyon TL değerinde 224 bin senet protesto olmuştur.³⁸¹

Tablo XXIV. Kredili Satışlarda Tercih Edilen Ödeme Araçlarının Önem Derecelerine Göre Dağılımı

Ödeme Araçları	1. Derece Ön. (%)	2. Derece Ön. (%)	3. Derece Ön. (%)	4. Derece Ön (%)	5. Derece Ön. (%)
Müşteri Senedi	-	8.1	10.2	6.1	6.1
Cirolu Senet	-	-	2.1	10.2*	8.1*
Müşteri Çeki	57.1*	28.6	6.1	2.1	-
Cirolu Çek	18.4	34.7*	18.4*	2.1	-
Vadesinde Nakit	22.4	14.3	18.4*	-	2.1
Diğer	2.1	2.1	-	-	-

(*) İşareti ile söz konusu önem derecesi açısından en önemli ödeme aracı belirtilmektedir.

Kredili satış yapan firmalarda alacakların finansmanında başvurulan kaynakların önem derecelerine göre dağılımı Tablo XXV'te görülmektedir. Buna göre öz kaynak

³⁸¹ T.C. Merkez Bankası *Aylık İstatistik Bülteni*, Ekim 1998, s. 54.

firmaların %42.6'sı tarafından alacakların finansmanında birinci derecede önemli bulunmuştur. Bunu ikinci derecede önemli bulunan banka kredisi izlemektedir. Üçüncü derecede önemli olarak ise factoring/farfaiting tekniği ve dördüncü derecede önemli olarak ta alacak senetlerinin iskonto edilmesi kabul edilmiştir.

Tablo XXV. Alacakların Finansmanında Başvurulan Kaynakların Önem Derecelerine Göre Dağılımı.

Finansman Kaynakları	1. Derece Ön. (%)	2. Derece Ön. (%)	3. Derece Ön. (%)	4. Derece Ön. (%)	5. Derece Ön. (%)
Ticari Kredi (Vadeli mal alımı)	31.9	8.5	8.5	4.2	2.1
Banka Kredisi	21.3	38.3*	8.5	-	-
Öz Kaynak	42.6*	19.1	6.3	2.1	2.1
Alacak Senetlerinin İskontosu	-	-	-	8.5*	2.1
Factoring/Forfaiting	4.2	2.1	14.9*	-	2.1
VDMK (Varlığa Dayalı Menkul Kıymet)	-	-	-	-	-

(*) İşareti ile söz konusu önem derecesi açısından en önemli finansman kaynağı belirtilmektedir

Kredili satış yapan firmaların müşterilerinin kredi değerliliğini araştırırken başvurdukları bilgi kaynaklarının önem derecelerine göre dağılımı Tablo XXVI'da verilmiştir. Firmaların %44.8'i müşteri teminatını kredi değerliliğini araştırmada birinci derecede önemli bulmaktadır. Burada müşteri ile olan geçmişteki iş ilişkileri ikinci derecede önemli bulunurken, bankalar üçüncü derecede önemli ve ticari çevreler de dördüncü derecede önemli bulunmuştur.

Müşteri teminatı aslında doğrudan bir bilgi kaynağı olarak tanımlanmamaktadır. Ancak ülkemizde firmalar kredili satışları sonucunda büyük çoğunlukla teminat almaktadırlar. Borcun ödenememesi durumunda da bu teminatlar nakite çevirmektedir. Bilgi kaynaklarının kullanılmasındaki temel amaç ta borcun geri ödenip ödenemeyeceğinin saptanması olduğundan firmalar teminatı bir bilgi kaynağı olarak görmektedirler.

Genel olarak baktığımızda firmaların bilgi kaynağı olarak müşteri teminatından sonra öncelikle müşteriyile olan geçmiş iş ilişkilerinden yararlandıkları söylenebilir. Firma dışındaki bilgi kaynaklarına bakıldığında da firmaların öncelikle bankaları ardından da ticari çevreleri tercih ettiği görülmektedir.

Tablo XXVI. Müşterilerin Kredi Değerliliğinin Araştırılmasında Başvurulan Bilgi Kaynaklarının Önem Derecelerine Göre Dağılımı

Bilgi Kaynakları	1. Derece Ön. (%)	2. Derece Ön. (%)	3. Derece Ön. (%)	4. Derece Ön. (%)	5. Derece Ön. (%)
Müşteri Teminatı	44.8*	22.4	6.1	6.1	2.1
Müşteriyile Olan Geçmişteki İş İlişkileri	40.8	28.6*	10.0	6.1	4.1
Müşteri Ziyareti	2.1	8.1	18.4	8.1	14.3
Müşteri Mali Tabloları	4.1	14.3	14.3	12.2	18.4*
Bankalar	6.1	16.3	24.5*	10.2	8.1
Ticari Çevreler	-	6.1	22.4	20.4*	10.2
Meslek Kuruluşları ve Resmi Kaynaklar	2.1	-	-	10.2	2.1
Medya	-	-	-	2.1	4.1
Diğer	-	-	-	-	2.1

(*) İşareti ile söz konusu önem derecesi açısından en önemli bilgi kaynağı belirtilmektedir.

Kredili satış yapan firmaların kredi limitlerini oluştururken kullandıkları metodların önem derecelerine göre dağılımı Tablo XXVII'de yer almaktadır. Bu firmaların %62'si müşteri teminatına göre limit metodunu birinci derecede önemli bulmuştur. Düşük limitle başlayıp tecrübeyle artırma metodu da ikinci derecede önemli bulunmuştur. Bunları üçüncü derecede önemli bulunan zaman sınırlamalı limit ve müşterinin mali tablo verilerine göre limit metodları izlemektedir.

Müşterinin teminatına göre limit oluşturmanın oldukça basit ve borcun ödenmediği durumda da teminatın bir güvence oluşturması bu yöntemin birinci derecede tercih edilmesini sağlamaktadır.

Firmaların ikinci derecede tercih ettikleri düşük limitle başlayıp tecrübeyle artırma metodu da çok yaygın kullanılan pratik bir metottur.

Tablo XXVII. Kredi Limitleri Oluşturulmasında Kullanılan Metodların Önem Derecelerine Göre Dağılımı

Kullanılan Metodlar	1.Derece Ön (%)	2.Derece Ön (%)	3.Derece Ön (%)	4.Derece Ön (%)	5.Derece Ön (%)	6.Derece Ön (%)
Müşterinin İsteddiği Kadar Kredi Açma	2.1	-	-	2.1	2.1	-
Diğer Rakipler Kadar Kredi Açma	2.1	4.1	8.3	2.1	4.1*	2.1
Düşük Limitle Başlayıp Tecrübeyle Artırma	25	31.2*	8.3	6.2	-	-
Müşteri Teminatına Göre Limit	62.6*	18.7	2.1	6.2	-	-
Zaman Sınırlamalı Limit	4.1	16.6	16.6*	2.1	2.1	-
Müşterinin Mali Tablo Verilerine Göre Limit	4.1	8.3	16.6*	8.3 *	-	2.1
Diğer	-	2.1	-	-	-	-

(*) İşareti ile söz konusu önem derecesi açısından hangi metodun en önemli olduğu belirtilmektedir.

Tablo XXVIII'de kredili satışlar sonucu oluşan alacakların tahsilatını artırıcı önlemlerin önem derecelerine göre dağılımı verilmektedir. Alacak tahsilatını artırıcı önlemlerden etkin ve sistematik çalışan bir kredi bölümü oluşturulması birinci derecede önemli, nakit iskontosu uygulamasıyla erken ödemenin özendirilmesi ikinci derecede önemli, zamanında ödeme yapmayan müşterinin mal talebinin dondurulması üçüncü derecede önemli, müşteriye mektup ve telefonla hatırlatma yapılması dördüncü derecede önemli olarak bulunmuştur.

Tablo XXVIII. Alacak Tahsilatını Artırıcı Önlemlerin Önem Derecelerine Göre Dağılımı

Alacak Tahsilatını Artırıcı Önlemler	1.Derece Ön (%)	2.Derece Ön (%)	3.Derece Ön (%)	4.Derece Ön (%)	5.Derece Ön (%)	6.Derece Ön (%)
Factoring/Forfaiting Tekniğinin Kullanılması	2.1	6.2	8.3	6.2	4.1	-
Etkin ve Sistematik Çalışan Bir Kredi Bölümü Oluşturulması	29.2*	6.2	4.1	6.2	-	-
Müşteriye Mektup ve Telefonla Hatırlatma Yapılması	14.6	25.0	14.6	18.7*	6.2	-
Nakit İskontosu Uygulanmasıyla Erken Ödemenin Özendirilmesi	22.9	29.2*	4.1	10.4	2.1	2.1
Zamanında Ödeme Yapmayan Müşterinin Mal Talebinin Dondurulması	25.0	20.8	25.0*	6.2	6.2	-
Çek veya Senet Protestosu	6.2	8.3	16.6	4.1	14.6*	2.1
Diğer	-	-	-	-	-	-

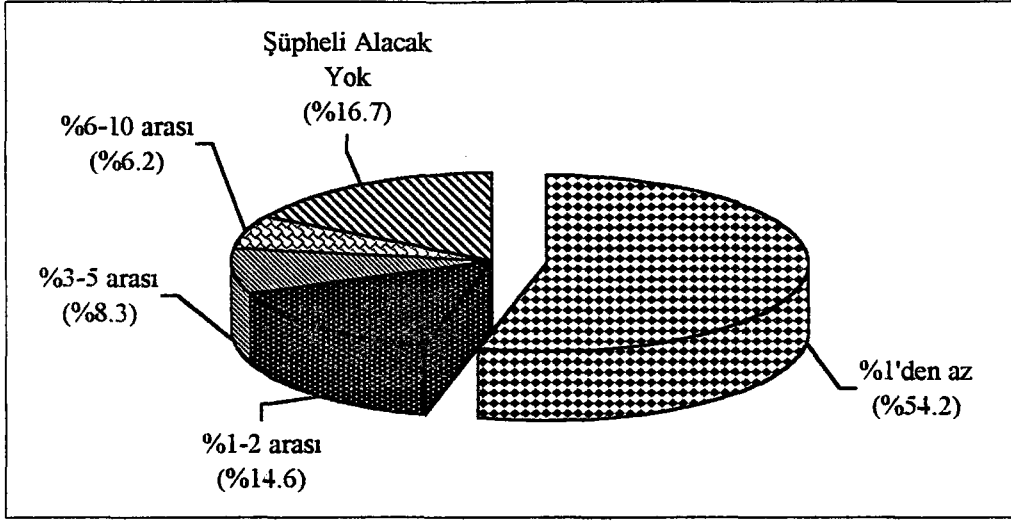
(*) İşareti ile söz konusu önem derecesi için en önemli tahsilatı artırıcı önlem belirtilmektedir.

Kredili satışlar sırasında karşılaşılan sorunlardan birisi de şüpheli alacak zararlarıdır. Şekil 15 incelendiğinde kredili satış yapan firmaların %54.2'sinin şüpheli alacak oranının %1'in altında olduğu görülmektedir. Şüpheli alacak problemi olmadığını yani şüpheli alacağı olmadığını belirten firmaların oranı ise %16.7'dir. Firmaların 14.6'sı ise şüpheli alacak oranının %1-%2 arasında olduğunu belirtmiştir. T.C. Merkez Bankasının imalat sanayinde faaliyet gösteren 4543 firmayı kapsayan araştırmasına göre şüpheli alacak oranı 1996'da ortalama %1.09 olarak gerçekleşmiştir.³⁸²

Buna göre anketimize katılan firmalara bakıldığında büyük çoğunluğunun şüpheli alacak oranının normal seviyede olduğu görülmektedir. Böylece incelenen firmalara bakıldığında çoğunluğunun şüpheli alacaklarla ilgili bir sorun yaşadıkları söylenemez. Ancak %3-%10 arasında şüpheli alacak oranına sahip olan %14.5 (%8.3 + %6.3)'lük kısım için aynı şeyleri söylemek mümkün değildir.

³⁸² *Sektör bilançoları*, T.C. Merkez Bankası Yayınları, Cilt: 1, 1997

Şekil 15. Kredili Satış Yapan Firmalarda Şüpheli Alacakların Toplam Kredili Satışları İçindeki Düzeyi



1997 yılı verilerine göre 500 büyük sanayi kuruluşunun toplam ihracatı 11.6 milyar ABD Doları düzeyindedir. Bu da toplam Türkiye ihracatının %45'inin 500 büyük sanayi kuruluşu tarafından yapıldığını ortaya koymaktadır.

500 büyük sanayi kuruluşunun ihracatı incelendiğinde, İstanbul Sanayi Odası üyelerinin bu 500 kuruluşun ihracatının yaklaşık yarısını gerçekleştirdiği anlaşılmaktadır ve bu ihracatın da hemen hemen tamamı yine İSO üyesi özel büyük sanayi kuruluşları tarafından gerçekleştirilmiş bulunmaktadır. Buradan çıkan sonuç İSO üyesi büyük sanayi kuruluşlarının Türkiye ihracatının $\frac{1}{4}$ 'ünü gerçekleştirdiğidir.³⁸³

Ortaya çıkan bu sonuç anketimize katılan firmalardan elde edilen ihracatla ilgili verilerin önemini artırmaktadır.

Tablo XXIX'da firmaların yurt dışı satışlarında kullandıkları satış koşullarının önem derecesine göre dağılımı görülmektedir. Buna göre firmaların %41.9'u peşin satışı birinci derecede önemli olarak belirtmiştir. İbrahimde ödemeli akreditif ikinci derecede önemli, vadeli akreditif üçüncü derecede önemli ve kabul kredili ödeme de dördüncü

³⁸³ TUNCA Zafer, "500 Büyük Sanayi Kuruluşunun İhracatı", *İSO Dergisi*, Eylül 1998, s.202

derecede önemli bulunmuştur. Buna göre firmaların yurt dışı satışlarında öncelikle peşin satış yapmayı tercih ettiği, ikinci ve üçüncü olarak ta akreditifi seçtikleri sonucuna varılabilir.

İhracatçı açısından peşin ödeme en ideal ödeme şeklidir; çünkü malların bedeli peşin alınmakta ve malların sevkinden sonra ödemenin yapılmaması diye bir risk taşımamaktadır. Dolayısıyla yurt dışına satışta en emniyetli ödeme şeklidir. Bu nedenden dolayı firmaların peşin satışı birinci derecede önemli buldukları söylenebilir.

Yurt dışı satışlarda akreditif kullanıldığında ihracatçıya mal bedelinin ödeneceği bir banka tarafından yazılı olarak garanti edilmektedir. Bu, yurt dışı satış işlemlerinde riski azaltmaktadır. Ödemede böyle bir banka garantisinin olması firmaların akreditifi peşin satıştan sonra tercih etmelerinin nedeni olarak görülebilir.

Tablo XXIX. Yurt Dışı Satışlarda Kullanılan Satış Koşullarının Önem Derecelerine Göre Dağılımı

Yurt Dışı Satış Koşulları	1.Derece Ön (%)	2.Derece Ön (%)	3.Derece Ön (%)	4.Derece Ön (%)	5.Derece Ön (%)	6.Derece Ön (%)
Peşin Satış	41.9*	6.9	11.6	2.3	-	-
Açık Hesap	9.3	-	-	-	6.9*	4.6
Konsinye	-	2.3	-	-	-	-
İbrazda Ödemeli Akreditif	11.6	23.2*	-	-	-	-
Vadeli Akreditif	11.6	18.6	16.2*	6.9	-	-
Vesaik Mukabili Ödeme	25.6	13.9	11.6	2.3	4.6	-
Kabul Kredili Ödeme	-	6.9	2.3	9.3*	-	-

(*) İşareti ile söz konusu önem derecesi açısından en önemli yurt dışı satış koşulunun hangisi olduğu belirtilmektedir.

Kredili ihracatta firmalar tarafından kullanılan teknikler Tablo XXX'de görülmektedir. Tabloda anketi cevaplayan 49 firmadan ihracat yaptığını belirten 45 firma değerlendirilmiştir. 4 firmanın ihracat yapmadığı saptanmıştır.

Tablo XXX. Kredili İhracatta Kullanılan Teknikler

Kullanılan Teknikler	Firma Sayısı	% Dağılımı
Kredili İhracat Yapılmıyor	16	35.5
Factoring	8	17.7
Forfaiting	3	6.6
Vadeli Akreditif İskontosu	6	13.3
İhracat Kredi Sigortası	9	20.0
Eximbank İskonto Programı	6	13.3
Diğer	4	8.8
Cevaplamayan	9	20.0

Tablo XXX incelendiğinde firmaların %35.5'inin kredili ihracat yapmadığı görülmektedir. Bununla beraber firmaların %20'sinin kredili satışları sonucu oluşan alacaklarını ihracat kredi sigortası yaptırdıkları, %17.7'sinin factoring, %6.6'sının da forfaiting tekniğini kullandığı belirlenmiştir.

Sonuç olarak ihracat yapan firmaların yaklaşık üçte birinin yurt dışına vadeli satış yapmadığı görülmektedir. Bunun yanında 1980'li yılların sonlarında uygulanmaya başlanan factoring, forfaiting, ihracat kredi sigortası gibi firmalara yurt dışı satışlarda alacakların ödenmesinde güvence sağlayan tekniklerin firmalar tarafından kullanımının oldukça iyi seviyelere geldiği söylenebilir.

1 Ocak 1997 – 31 Aralık 1997 tarihleri arasında ülkemizdeki factoring işlem hacmine bakıldığında; 42 trilyon TL gayrikabili rücu, 13 trilyon TL'de kabili rücu factoring yapıldığı görülmektedir.³⁸⁴ Buna göre yurt dışı factoring işlemlerinde firmaların alacaklarını daha çok rücusuz olarak devretmeyi tercih ettikleri görülmektedir. Bilindiği gibi forfaiting işlemlerinde de alacaklar rücusuz devredilmektedir. İhracat kredi sigortası yönteminde de alacaklar ödenmeme riskine karşı sigortalanmaktadır. Sonuç olarak firmalar bu yöntemleri kullanarak alacakların ödenmeme riskini devretmektedirler.

³⁸⁴ *Türk Mali Sisteminin Temel Göstergeleri*, Hazine Müsteşarlığı Yayını, Cilt: 5, Sayı: 26, 1997, s.182

Kredili satış yapan firmaların alacak hesaplarını kontrol ederken kullandıkları yöntemlerin önem derecesine göre dağılımı Tablo XXXI'de görülmektedir. Buna göre firmaların %75.5'i alacakların yaşlandırılması yöntemini birinci derecede önemli olarak belirtmiştir. Verilere göre ikinci derecede önemli bulunan yöntem de mali tablo oranları yardımıyla alacakların izlenmesidir. Firmaların üçüncü derecede önemli gördükleri yöntem ise şüpheli alacakların ayıklanmasıdır (belirlenmesidir).

Tablo XXXI. Alacak Hesaplarının Kontrolünde Kullanılan Yöntemlerin Önem Derecelerine Göre Dağılımı

Alacak Hesaplarının Kontrolünde Kullanılan Yöntemler	1. Derece Önemli (%)	2. Derece Önemli (%)	3. Derece Önemli (%)
Mali Tablo Oranları Yardımıyla Alacakların İzlenmesi	16.3	34.7*	14.3
Alacakların Vadelerine Göre Sınıflandırılması (Alacakların Yaşlandırılması)	75.5*	14.3	2.1
Şüpheli Alacakların Ayıklanması (Belirlenmesi)	2.1	24.5	20.4*
Diğer	6.1	-	2.1

(*) İşareti ile söz konusu önem derecesi açısından hangi yöntemin en önemli olduğu belirtilmektedir.

5.4.1. Bazı Anket Sorularının Sektörel Bazda Değerlendirilmesi

Çalışmanın bu bölümünde ankete yüzde olarak en fazla katkıda bulunan iki sektör incelenecektir. Bunlar Tablo XX'de görüldüğü gibi %26.4 ile tekstil sektörü ve %20.9 ile kimya, petrol ürünleri ve plastik sektörüdür. Bu aşamada firmaların anket sorularının bazalarına verdikleri yanıtlar sektörel bazda ayırım dikkate alınarak yeniden değerlendirildiğinde aşağıda oluşturulan tablolardaki bilgiler elde edilmiştir. Aşağıda bu tablolarda sunulan bilgiler yorumlanmaktadır.

Tablo XXXII. Ankete En Fazla Katkıda Bulunan İki Sektörde Faaliyette Bulunan Firmaların Kredili Satışlarının Toplam Satışları İçindeki Ağırlığının Dağılımı

Kredili Satışların Toplam Satışlar İçindeki Ağırlığı	Tekstil Sanayi (Sektör 1)	Kimya, Petrol Ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayi (Sektör 2)
	Yüzde (%) Dağılım	Yüzde (%) Dağılım
%1 - %20 arası	-	-
%21 - %40 arası	7.7	-
%41 - %60 arası	23.1	27.3
%61 - %80 arası	38.4	63.6
%81 ve üzeri	30.8	9.1

Tablo XXXII’de ankete en fazla katkıda bulunan iki sektörde faaliyet gösteren firmaların kredili satışlarının toplam satışları içindeki ağırlığının dağılımı görülmektedir. Bu tablodaki değerler incelendiğinde sektör 1’de firmaların %69.2 (%38.4 + %30.8)’si toplam satışlarının %61’inden fazlasını kredili olarak yaparken, sektör 2’de firmaların %63.6’sı toplam satışlarının %61 ile %80 arasındaki bir oranını kredili olarak yapmaktadır.

Tablo XXXIII’te ankete en fazla katkıda bulunan iki sektörde faaliyet gösteren firmaların kredili satışlarının ortalama vade yapısı ve % dağılımı görülmektedir.

Tablo XXXIII. Ankete En Fazla Katkıda Bulunan İki Sektörde Faaliyet Gösteren Firmaların Kredili Satışlarının Ortalama Vade Yapısı ve % Dağılımı

Ortalama Vade Süresi	Tekstil Sanayi (Sektör 1)	Kimya, Petrol Ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayi (Sektör 2)
	% Dağılım	% Dağılım
1-30 gün arası	-	-
31-60 gün arası	30.8	36.4
61-120 gün arası	46.1	63.6
121-180 gün arası	23.1	-

Firmaların ortalama vade süresi incelendiğinde, sektör 1’de 1-30 gün arası ortalama vadeli mal satılmadığı, firmaların %46.1’inin 61-120 gün arası ortalama vadeli, %30.8’inin de 31-60 gün arası ortalama vadeli mal sattığı belirlenmiştir.

Sektör 2’de ise 1-30 gün ile 121-180 gün arası ortalama vadelerde satış yapılmadığı ve ağırlıklı olarak 61-120 gün arası ortalama vade olmak üzere 31-120 gün arası ortalama vadelerde mal satıldığı belirlenmiştir.

Tablo XXXIV. Ankete En Fazla Katkıda Bulunan İki Sektörde Faaliyet Gösteren Firmaların Şüpheli Alacak Oranı ve % Dağılımı

Şüpheli Alacak Oranı	Tekstil Sanayi (Sektör 1)	Kimya, Petrol Ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayi (Sektör 2)
	% Dağılım	% Dağılım
Şüpheli Alacağı Bulunmayan	7.7	18.2
% 1’den Az	38.4	63.6
% 1 - % 2 Arası	15.4	18.2
% 3 - % 5 Arası	15.4	-
% 6 - % 10 Arası	15.4	-
Cevaplamayan	7.7	-

Tablo XXXIV incelendiğinde sektör 1’deki firmaların %38.4’ünün şüpheli alacak oranının % 1’den az olduğu, %7.7’sinin de şüpheli alacağının olmadığı görülmektedir. Bunun yanında firmaların % 30.8 (%15.4 + %15.4)’inin şüpheli alacak oranı %3 - %10 arasındadır.

Sektör 2’deki firmaların %63.6’sının şüpheli alacak oranı %1’den az, %18.2’sinin şüpheli alacağı yok, geriye kalan %18.2’sinin de şüpheli alacak oranı %1 - %2 arasındadır.

T.C. Merkez Bankasının tekstil sanayinde faaliyet gösteren 649 firmayı incelediği araştırmasına göre, bu sektördeki şüpheli alacak oranı 1996 yılında ortalama %0.71 olarak gerçekleşmiştir. Yine aynı araştırmaya göre 1996 yılında kimya sanayinde faaliyet gösteren

311 firmanın incelenmesi sonucu şüpheli alacak oranının bu sektörde ortalama %0.63 olduğu görülmüştür.³⁸⁵ Buna göre tekstil sanayinin şüpheli alacak oranının kimya sanayindekinden daha fazla olduğu görülmektedir.

Yaptığımız araştırmaya baktığımızda da benzer durum görülmektedir.

Tablo XXXV. Ankete En Fazla Katkıda Bulunan İki Sektörde Faaliyette Bulunan Firmaların Kredili Satışlarda Tercih Ettikleri Teminat Türlerinin Önem Derecelerine Göre Dağılımı

Teminat Türleri	Tekstil Sanayi (Sektör 1)			Kimya,Petrol Ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayi (Sektör 2)		
	1. Der. Ön. (%)	2. Der. Ön. (%)	3. Der. Ön. (%)	1. Der. Ön. (%)	2. Der. Ön. (%)	3. Der. Ön. (%)
Teminat Alınmıyor	-	-	7.7	-	-	-
Şahsi Kefalet	7.7	7.7	-	-	9.0	9.0
Senet veya Çek	15.4	30.8	46.1*	9.0	18.0	27.0*
Banka Teminat Mektubu	69.2*	7.7	-	91.0*	-	-
İpotek	7.7	46.1*	7.7	-	45.0*	9.0
Diğer	-	-	-	-	9.0	-

1. Der Ön: 1. Derece Önemli 2. Der. Ön: 2. Derece Önemli 3. Der.Ön: 3.Derece Önemli
(*) İşareti ile söz konusu önem derecesi açısından en önemli teminat türü belirtilmektedir.

Tablo XXXV’te iki sektör için firmaların kredili satışlarda tercih ettikleri teminat türlerinin önem derecelerine göre dağılımı verilmektedir. Tablodaki verilere göre her iki sektörde tercih edilen teminat türlerinde benzerlik görülmektedir. Veriler 1. derecede önemlilik açısından değerlendirildiğinde banka teminat mektubu, 2.derece önemlilik açısından değerlendirildiğinde ipotek, 3.derece önemlilik açısından değerlendirildiğinde ise senet veya çek her iki sektörde de diğer teminatlara göre daha çok tercih edilmektedir.

³⁸⁵ *Sektör Bilançoları*, T.C. Merkez Bankası Yayınları, Cilt: 1, 1997

SONUÇ

Firmaların faaliyetleri sonucunda yarattıkları alacakları dönen varlıklar içinde önemli bir yere sahiptir ve son yıllarda da bu önemin giderek arttığı görülmektedir. Bu nedenle firmaların ihtiyaçlarına daha iyi karşılık verebilecek uygun alacak yönetimi politikalarının oluşturulmasının önemi daha belirgin olarak ortaya çıkmaktadır.

Kredili satış yapan her işletmenin genel hedef ve amaçları doğrultusunda öncelikle iyi şekilde saptanmış bir kredi politikasına sahip olması gerekir. Kredi politikasında öncelikle kredi standartları belirlenir. Ardından en uygun kredi süresi, nakit iskontosu ve kredi limitlerinin belirlenmesi gerekir. İşletmeler kredi politikasını saptarken, kredi politikasının yürütülmesine ait sorumluluğun hangi bölüme verilmesinin daha uygun olacağını da belirlemelidir.

Kredili satışlarla birlikte geç tahsilat ve geri ödenemeyen alacaklarda oluşmaktadır. Bu nedenle müşterilerde aranacak nitelikler belirlenmeli, müşterilerin kredi değerliliği araştırmaları titiz bir şekilde yapılmalıdır. Geç tahsilat ve geri ödenemeyen alacaklar işletmelere bazı maliyetler yükler. Bu maliyetleri minimuma indirmek için ise etkin bir tahsilat politikasının izlenmesi gerekir. Etkin bir tahsilat politikasıyla müşterilerin hesaplarını kredili satış şartlarına göre ödemesi sağlanır.

İşletmelerin kredi ve tahsilat politikaları müşterilerin istekleri, ödeme alışkanlıkları, ekonomik şartlara göre düzenli olarak gözden geçirilmelidir.

Çeşitli nedenlerle kredi ve tahsilat politikasında sapmalar olması durumunda giderici önlemlerin alınması alacak hesaplarının kontrolü ile mümkündür.

İşletmelerin yurt içi kredili satışları yanında yurt dışı kredili satışları da bulunabilir. Yurt dışında kredili satış işlemleri bazı riskler taşır. Bu nedenle işletmelerin yurt dışında yaptıkları kredili satışlarda dikkatli davranmaları gerekir. Yurt dışı satış işlemlerinde anlaşmazlıkları önlemek amacıyla uluslararası kabul

görmüş ödeme şekillerinden birisini karara bağlamak gerekir. Bu ödeme şekilleri peşin ödeme, açık hesap, konsinye satış, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme ve akreditiftir. İşletmeler bu ödeme şekillerinden kendisi için en uygun gördüğü birini seçmelidir.

Yurt dışında satışlarda ortaya çıkan politik ve ticari risklere karşı alacaklar Eximbank tarafından ihracat kredi sigortası programı çerçevesinde sigortalanabilmektedir. İşletmeler gerek gördükleri durumlarda bu sigorta işleminden yararlanabilirler.

İşletmeler alacaklarının yönetiminde etkinlik sağlamak amacıyla bazı yöntemleri de kullanabilirler. Factoring, forfaiting, varlığa dayalı menkul kıymetler (VDMK), finansman şirketi ve ticari kredi sigortası uygulamaları kullanılmak suretiyle daha etkin bir alacak yönetimi sağlanabilir.

Çalışmamızda kredili satış yapan firmaların alacak yönetimi kararlarını tespit etmek amacıyla Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşuna yönelik olarak bir anket çalışması yapılmıştır. Bu anket çalışması verilerinin değerlendirmeleri aşağıdaki gibi özetlenebilir.

- Ankete katılan firmaların %92,5'inin kredili satış yapmakta olduğu, %7,5'inin kredili satış yapmadığı belirlenmiştir.

- Firmaların büyük çoğunluğunda (%79.6) kredili satış işlemlerinden pazarlama yöneticilerinin sorumlu olduğu belirlenmiştir.

- Firmaların kredili satışlarının toplam satışları içindeki payına bakıldığında, firmaların üçte ikisinin satışlarının %61'inden fazlasını kredili sattığı belirlenmiştir.

- Kredili satış yapan firmaların %73'ünün peşinat almadığı geriye kalan firmaların da en fazla %50 oranına kadar peşinat aldıkları belirlenmiştir.

- Kredili satışlarda firmaların %87.8'inin 31-120 gün ortalama vade ile mal sattığı belirlenmiştir. İlave olarak 181 gün ve yukarıdaki vadelerde ise satış yapılmadığı tespit edilmiştir.

- Firmaların alacaklarının tahsilinde güvence sağlamak amacıyla aldıkları teminatlara bakıldığında, firmaların %69.3'lük çoğunluğunun birinci derecede banka teminat mektubunu tercih ettiği belirlenmiştir. Banka teminat mektubunun ardından ikinci derecede tercih edilen teminat türünün ise ipotek olduğu belirlenmiştir.

- Firmaların kredili satışlarda müşterilerinden talep ettiği ödeme araçlarından biri olan çek; firmaların %75.5'i tarafından birinci derecede, %63.3'ü tarafından da ikinci derecede önemli bulunmuştur. Görüldüğü gibi çek ödeme aracı olarak senet ve vadesinde nakit karşısında firmaların çoğunluğu tarafından öncelikle tercih edilmektedir.

- Kredili satış yapan firmaların alacaklarının finansmanında kullandıkları kaynaklardan öz kaynak birinci derecede, banka kredisi ikinci derecede, factoring/forfaiting tekniği ise üçüncü derecede önemli bulunmuştur.

- Kredili satış yapan firmaların müşterilerinin kredi değerliliğini araştırırken başvurdukları bilgi kaynaklarından müşteri teminatı birinci derecede, müşteri ile olan geçmişteki iş ilişkileri ikinci derecede, bankalar da üçüncü derecede önemli bulunmuştur.

- Kredili satış yapan firmaların kredi limitlerini belirlerken kullandıkları metodlardan müşteri teminatına göre limit metodu birinci derecede, düşük limitle başlayıp tecrübeyle artırma metodu da ikinci derecede önemli bulunmuştur.

- Firmaların alacaklarının tahsilatını artırıcı önlemlerden etkin ve sistematik çalışan bir kredi bölümü oluşturulması birinci derecede, nakit iskontosu uygulamasıyla erken ödemenin özendirilmesi ikinci derecede, zamanında ödeme yapmayan müşterinin mal talebini dondurmak üçüncü derecede önemli bulunmuştur.

- Firmaların kredili satışları sonucu ortaya çıkan şüpheli alacakların toplam kredili satışlar içindeki oranına bakıldığında; firmaların %54.2'sinin şüpheli alacak oranının %1'den az, %14,6'sının şüpheli alacak oranının %1-%2 arası olduğu ve %16.7'sinin de şüpheli alacağı bulunmadığı tespit edilmiştir.

- Firmaların yurt dışı satışlarında kullandıkları satış koşullarından peşin satış birinci derecede, ibrazda ödemeli akreditif ikinci derecede, vadeli akreditif'te üçüncü derecede önemli bulunmuştur.

- Firmaların yaklaşık üçte birinin kredili ihracat yapmadığı, %20'sinin ihracat kredi sigortası yaptırdıkları, %17,7'sinin ihracat factoring tekniğini kullandığı, %13.3'ünün de vadeli akreditif iskontosu yaptırdığı tespit edilmiştir.

- Firmaların alacak hesaplarının kontrolünde kullandıkları yöntemlerden alacakların yaşlandırılması yöntemi firmaların %75.5'i tarafından birinci derecede önemli bulunmuştur. Mali tablo oranları yardımıyla alacaklar kontrolü ise ikinci derecede önemli görülmüştür.

Kredili satış yapan firmaların sektörel dağılımlarına göre ayırım yapıldığında şu sonuçlar elde edilmiştir.

- Sektör 1'de (Tekstil Sanayi) ortalama vade süresinin 31-180 gün arasında, sektör 2'de (Kimya, Petrol Ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayi) ise 61-180 gün arasında olduğu belirlenmiştir.

- Sektör 1'de kredili satışların toplam satışlar içindeki ağırlığının %41-%100 arasında yoğunlaştığı görülürken, sektör 2'de ise %41-%80 arasında yoğunlaştığı görülmektedir.

- Sektör 1'de firmaların %38.4'ünün şüpheli alacak oranı %1'den az, %46.2'sinin %1-10 arasında, %7.7'sinin şüpheli alacağı yoktur. Sektör 2'de ise

firmaların %63.6'sının şüpheli alacak oranı %1'den az ve %18.2'sinin şüpheli alacağı yoktur. %3'ün üzerinde şüpheli alacak oranına sahip firma bulunmamaktadır.

Firmaların kredili satışlarda tercih ettikleri teminat türlerinde her iki sektörde de benzerlik görülmektedir. Firmalar birinci derecede banka teminat mektubunu, ikinci derecede ipotegi, üçüncü derecede senet veya çeki önemli bulmaktadırlar.



YARARLANILAN KAYNAKLAR

A- KİTAPLAR

AKGÜÇ Öztin; *Finansal Yönetim*, Genişletilmiş 6.b., İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Yayınları, 1994

AKGÜÇ Öztin; *Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi*, Genişletilmiş 5.b., İstanbul: Avcıol Basım-Yayın, 1991

AKGÜÇ Öztin; *Mali Tablolar Analizi*, Genişletilmiş 9.b., İstanbul: Avcıol Basım Yayın, 1995

AKSOY Ahmet; *İşletme Sermayesi Yönetimi*, Ankara: Gazi Büro Yayınevi, 1993

AKTAŞ Ramazan; *Endüstri İşletmeleri İçin Mali Başarısızlık Tahmini*, Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1993

ALTMAN E.I.; *Handbook of Corporate Finance*, John Wiley-Sons Inc., 5th Ed., 1986

ANDOVER J.J.; *Credit and Collections Problem Solver*, Alexandre Hamilton Institute, 1987

BAKIR Pınar; *Finansal Yönetim*, İstanbul : Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları, 1985

BERK Niyazi; *Bankalarda Pazara Yönelik Kredi Yönetimi*, Esbank Yayınları, 1987

BERK Niyazi; *Finansal Yönetim*, İstanbul: Bilim Teknik Yayınları, 1990

BOND Cecil J.; *Credit Management Handbook*, Mc Graw-Hill Inc, 1993

BOWLIN O.D., MARTIN J.D. SCOTT D.F.; *Management of Company Finance*, 2nd Ed., 1990

BOZER Ali; *Sigorta Hukuku*, 2.b., Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, 1986

- BREALEY R.A., MYERS S.C., MARCUS A.J.; *Fundamentals of Corporate Finance*, Mc-Graw-Hill Inc, 1995
- BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C.; *Intermediate Financial Management*, 2nd.Ed., The Dryden Press, 1987
- BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C.; *Financial Management*, 6th Ed., The Dryden Press, 1991
- BÜKER Semih; *Finansal Yönetim*, Eskişehir: Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayınları, 1988
- COLE R.H.; *Consumer and Commercial Credit Management*, 8th Ed., Irwin, Inc., 1988
- ÇEKİCİ Belma; *Ticari Muhasebe*, Cilt 1, Ankara: Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı Yayınları, 1990
- DEMIRAG Istemi, GODDARD Scott; *Financial Management For International Business*, Mc Graw-Hill Book Co., 1994
- DICKERSON B., CAMPSEY B.J., RIGHAM E.F.; *Introduction to Financial Management*, 4th Ed., The Dryden Press, 1995
- DÖLEK Ali; *İhracat Bilgileri*, 1.b., İstanbul: Beta Basım Yayın, 1996
- DÖLEK Ali; *İthalatın Püf Noktaları*, 1.b., İstanbul: Beta Basım Yayın, 1997
- ERDEMOL Haluk; *Factoring ve Forfaiting*, İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları, 1992
- ERDOĞAN Muammer; *İşletme Finansı*, Diyarbakır : Dicle Üniversitesi Yayınları, 1990
- ERKAN Mehmet; *Enflasyonist Ortamda İşletmelerin Ticari Kredi Yönetimi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1990
- ERSUN Cengiz; *İhracat Sistemi ve Prensipleri*, 1990

GITMAN L.J.; *Principles of Managerial Finance*, 5th Ed., Harper Collins Publishers, 1988

GÜVEMLİ Oktay; *İşletmelerde Finans Yönetimi*, 1. Cilt, İstanbul, 1984

GÜZEL H. Tülay; *Sorularla Forfaiting (Türkiye Uygulaması)*, İstanbul: İTO Yayınları, 1997

HATIPOĞLU Zeyyat; *Ayrıntılı İşletme Finansı*, İstanbul: Sedok Yayınları, 1995

HILL N.C., SARTORIS W.L.; *Short Term Financial Management*, 3rd Ed., Printice Hall Publishing, 1995

HORIM Moshe B.; *Essential of Corporate Finance*, Allyn and Bacon Inc. 1987

HORNE James V.; *Financial Manegement and Policy*, 10th Ed., Prentice Hall Publishing, 1995

KARADAĞ Nihat; *Tüketici Finansmanı Şirketlerinin Varlığa Dayalı Menkul Kıymet İhracı*, Ankara: SPK yayını, 1997

KHAN M.Y., JAIN P.K.; *Financial Management*, Mc Graw-Hill Publishing Company 6th Ed., 1986

KINACIOĞLU Naci; *Kıymetli Evrak Hukuku*, 4.b., Ankara: Gazi Büro Yayınevi, 1993

KIZIL Ahmet; *Genel Muhasebe Dönem İçi ve Dönem Sonu İşlemleri*, Genişletilmiş 2.b., İstanbul: Der Yayınları, 1996

KIZIL Ahmet; *Tek Düzen Muhasebe Sistemi*, Düzeltilmiş 2.b., İstanbul: Der Yayınları, 1994

KOCAMAN Arif B.; *Factoring*, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, 1994

KOLB Robert W., RODRÍGUEZ Ricardo J.; *Finansal Yönetim*, çev. Ali İhsan Karacan, Ankara: SPK yayınları, 1996

- KOZLU Cem; *Uluslararası Pazarlama*, Genişletilmiş 5.b., Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1995
- MADURA Jeff; *International Financial Management*, 4th Ed., West Publishing Company, 1995
- NALÇALI Münevver; *Alacakların Yönetiminde Muhasebe Politikasının Belirlenmesi ve Uygulama*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1986
- ÖCAL Nurcan; *Türkiye’de Menkul Kıymetleştirme Uygulaması, Etkileri, Sorunlar ve Çözüm Önerileri*, Ankara: SPK Yayınları, 1997
- ÖĞÜLMÜŞ Levent; *Forfaiting*, Türkiye İş Bankası Yayınları, 1991
- PARASIZ İlker, YILDIRIM Kemal; *Uluslararası Finansman*, İstanbul: Ezgi Kitabevi Yayınları, 1994
- PEKCAN Erdoğan; *Dış Satım Kredi Sigortası ve Türkiye*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 1989
- PEKCAN Erdoğan; *Dış Ticarete Uluslararası Kurallar ve Banka Uygulamaları*, İstanbul: C Yayınları, 1991
- PETERSON Pamela; *Financial Management and Analysis*, Mc Graw-Hill Inc., 1994
- PETTY J.W., KEOWN A.J., SCOTT D.F., MARTIN J.D.; *Basic Financial Management*, 6th Ed. Printice-Hall Inc, 1993
- RAO R.K.; *Financial Management*, 3rd. Ed., South-Western College Publishing, 1995
- ROSS S.A., WESTERFIELD R.W., JORDAN B.D.; *Fundamentals of Corporate Finance*, Irwin Publishing, 1991
- SAMUELS J.M., WILKES F.M., BRAYSHAW R.E.; *Management of Company Finance*, 6th Ed., Chapman Hall Inc, 1995

- SEVAL Belkıs; *Kredilendirme Süreci ve Kredi Yönetimi*, İstanbul: Avcıol Basım Yayın, 1990
- SEYİDOĞLU Halil; *Uluslararası Finans*, Geliştirilmiş 2.Baskı, İstanbul: Güzem Yayınları, 1997
- SHAPIRO Alan C; *Foundations of Multinational Financial Management*, 2 nd Ed. Paramount Publishing, 1994
- SUBAŞI Birgül; *Sorularla Factoring (Türkiye Uygulaması)*, İstanbul: İTO Yayınları, 1997
- TESAL Reşat D.; *Ticaret Hukuku*, İstanbul: 1984
- TÜRKBAL Aydın; *İktisada Giriş*, Diyarbakır: Dicle Üniversitesi Yayını, 1993
- TÜRKO Metin; *Finansal Yönetim*, Cilt 1, Erzurum: Atatürk Üniversitesi Yayını, 1994
- ULAŞ Işıl; *Sigorta Hukuku*, Ankara: Turhan Kitabevi Yayını, 1992
- ÜNAY Vecdi; *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, İstanbul: Es Yayınları, 1989
- WESTON J.F., BESLEY S., BRIGHAM E.F.; *Essentials of Managerial Finance*, 7th Ed., The Dryden Press, 1996
- WINGER B.J., MOHAN N.; *Principles of Financial Management*, Macmillan Publishing, 1991

B- MAKALELER

ATAÇ Kuter; “Bir Finansman Yönetimi: Factoring”, *Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 9, 1991

BAYBARS Sema; “Risklerden Arındırılmış Ortamda İhracat : İhracat Kredi Sigortası”, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Yıl:12, Kasım 1997

BELET Nuran; “Yeni Bir Finansal Araç: Varlığa Dayalı Menkul Kıymet” *Maliye Yazıları*, Ekim-Aralık 1993

ÇAKIROĞLU Peyami Sefa; “Factoring, Türkiye Uygulamasındaki Son Yasal Düzenlemeler ve Sorunları”, *İstanbul Üniversitesi İşletme İktisat Enstitüsü Dergisi*, Yıl:6 Sayı:20 Ocak 1995

DALGEÇ Ayşen; “Enflasyonun Finansal Tablolar Üzerindeki Etkilerini Gidermek İçin Geliştirilen Yöntemlere Toplu Bakış”, *Dokuz Eylül Ü.İ.İ.B.F.Dergisi*, Cilt 6, Sayı:1, Yıl:1991

DALGIÇ Özgür; “Türkiye’de Factoring Sektörünün Gelişimi”, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Yıl:11, Sayı:128, Kasım 1996

DOĞAN Zeki; “Enflasyon Ortamında İşletmenin Gerçek Kâr veya Zararının Saptanması”, *Verimlilik Dergisi*, Cilt 24, Sayı: 2, 1995

DÜZAKIN Erkut; “Markov Zincirleri ve İşletme Alacaklarının Yönetimdeki Rolü”, *Çukurova Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 5, Sayı: 1, 1995

ERDOĞAN Engin; “Dış Ticaretin Forfaiting’le Finansmanında Maliyet Ögesi Olarak İskonto Oranı, Hesaplama Yöntemleri ve Uygulaması” *Dokuz Eylül Ü.İ.İ.B.F. Dergisi* , Cilt:5, Sayı:1-2, 1990

ERTÜR Halis; “Enflasyonist Ortamda Fiyat Hareketlerinin Maliyetlere Etkisi”, *Uludağ Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt VII, Sayı :2, Kasım 1986

İBİŞ Cemal; “Enflasyon Ortamında İşletme Sermayesi Yönetimi”, *Muhasebe Finansman Dergisi*, Yıl:4, Sayı:3, Nisan 1995

- KABAKÇI Ali, E. Yasemin Yeğınboy; “İhracatın Finansmanında Forfaiting”, *Dokuz Eylül Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt:7, Sayı:2, 1992
- KILIÇKAYA Hüsamettin; “İhracatın Finansmanında Güncel Bir Yöntem: Forfaiting”, *Hazine ve Dış Ticaret Dergisi*, Sayı:8, Nisan 1991
- KIRLIOĞLU Hilmi, İSKENDER Hüseyin; “Modern Finansal Tekniklerden Factoring İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi”, *Uzman Gözüyle Bankacılık Dergisi*, Yıl:5, Sayı: 19, 1996
- ÖNCEL Aykut; “Çağdaş Dış Ticari Finansman Yöntemleri İçinde Factoring’in Yeri ve Önemi”, *İSO Dergisi*, Yıl: 26, Sayı: 304, 22 Haziran 1991
- ÖZMEN Tahsin; “Menkul Kıymetleştirmenin Avantaj ve Dezavantajları”, *Dünya Gazetesi*, 14.1.1993
- SAKARYA Şakir; “Bir Finansman Tekniğı Olarak Factoring’in İşletme Sermayesi Üzerine Etkisi”, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Yıl:12 Sayı:132, Mart 1997
- SCHERR Frederick C.; “*Optimal Trade Credit Limits*”, Financial Management, Vol.25, No:1, Spring 1996
- SELEK Seher; “Factoring ve Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmeleri”, *Dokuz Eylül Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 7, Sayı:2, 1992
- SOYDAN Hakkı Y.; “Kredi Analizlerinde İstihbarat ve Önemi”, *Uludağ Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt VIII, Sayı: 1-2, Kasım 1987
- TARAKÇI Hızır; “Factoring”, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:156, Ağustos 1994
- TUNCA Zafer; “500 Büyük Sanayi Kuruluşunun İhracatı”, *İSO Dergisi*, Eylül 1998
- TUNCER Selahattin; “Finansman Şirketleri”, *İSO Dergisi*, Sayı: 348, Mart 1995
- YİĞİT Selçuk; “Azalan Satışları Artırmanın Yeni Yolu”, *Ekonomist*, Yıl:8, Sayı:47, 22 Kasım 1998

C- DİĞER

ACINAN Hilmi, SAĞ Yıldız; “*İhracat Kredi Sigortaları ve Türkiye*”, İhracat Kredi Sigortası Semineri, 14-15 Nisan 1981

Aktif Finans Factoring, *Factoring El Kitabı*

ALPAY Sadık; *Krediler Uygulama Esasları*, İstanbul: Toprakbank Eğitim Yayınları, 1997

BOZER Ali; “*Genel Açından İhracat Kredi Sigortası*”, İhracat Kredi Sigortası Semineri, 14-15 Nisan 1981

Maliye ve Gümrük Bakanlığı, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği, 26.12.1992 Tarih 21447 Sayılı Resmi Gazete, Ankara: 1992

Sektör Bilançoları, T.C. Merkez Bankası Yayınları, Cilt: 1, 1997

SİVRİHİSARLI Ömer; *Temel Hukuk Bilgileri*, İstanbul: Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi Yayınları, 1996

T.C. Merkez Bankası *Aylık İstatistik Bülteni*, Ekim 1998

Toprak Factoring A.Ş., *Factoring Bilgi Kitabı*

Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, *Temel Bankacılık Çekler Senet İşlemleri*, İstanbul: 1997

Türkiye Garanti Bankası A.Ş. Eğitim Merkezi, *Uluslararası Ticarete Bankalar Arası Ödeme Yöntemleri*, İstanbul, 1996

Türk Mali Sisteminin Temel Göstergeleri, Hazine Müsteşarlığı Yayını, Cilt: 5, Sayı: 26, 1997

UYANIK Yüce; “Factoring Tefecilik mi?”, *30.09.1996 Tarihli Dünya Gazetesi Factoring Dosyası*

EK 1

Sayın Yetkili,

Üniversitemiz (Yıldız Teknik Üniversitesi) yüksek lisans öğrencilerinden Birol Kaynar “*İşletmelerde Alacak Yönetimi*” konusundaki tez çalışması ile ilgili bir araştırma yapmaktadır. Bu araştırmanın amacı kredili satış yapan firmaların alacak yönetimi kararlarını tespit etmek ve elde edilecek veriler doğrultusunda bazı sonuçlar çıkarmaktır. İşletmenize ait bilgiler kesinlikle gizli tutulacak ve toplanan veriler toplu halde analiz edildikten sonra yüksek lisans tezinde kullanılacaktır.

Değerli zamanınızı ayırarak anketi yanıtlayacağınızı ümit eder, çalışmalarınızda başarılar dileriz.

Saygılarımızla,

Prof. Dr. Salih DURER

Birol KAYNAR

İŞLETMELERDE ALACAK YÖNETİMİ ANKET FORMU

1. İşletmeniz aşağıdaki sanayi kollarından hangisinde faaliyet göstermektedir?

- Madencilik ve Taşocakçılığı
- Gıda
- Tekstil
- Orman ürünleri ve Mobilya Sanayii
- Kağıt, Kağıt ürünleri ve Basım Sanayii
- Kimya, Petrol ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayii
- İnşaat ve Yapı Gereçleri Sanayii
- Metal Ana Sanayii
- Makine ve Teçhizat, Madeni Eşya, İlmi ve Mesleki Aletler Sanayii
- Otomotiv Endüstrisi
- Elektrik Sektörü
- Diğer (Lütfen belirtiniz)

2. Kredili satış yapıyor musunuz?

() Evet () Hayır

(Yanıtınız hayır ise lütfen anketi burada bitiriniz)

3. Aşağıdaki müşteri gruplarının kredili satışlarınızdaki paylarını %(yüzde) olarak belirtiniz.

() Tüketici () İmalatçı () Bağlı pazarlama kuruluşu
 () Toptancı () Acenta-bayii () Diğer (Lütfen belirtiniz).....
 () Perakendeci () Distribütör

4. İşletmenizde kredili satış işlemlerinden aşağıdaki yöneticilerden hangisi/hangileri sorumludur?

() Ayrı bir kredi yöneticisi vardır () Pazarlama yöneticisi
 () Finansman yöneticisi () Muhasebe yöneticisi
 () Diğer (lütfen belirtiniz)

5. Kredili satışlarınız toplam satışlarınızın %(yüzde) kaçını oluşturmaktadır?

() %1-%20 arası () %41-%60 arası () %81 ve üzeri
 () %21-%40 arası () %61-%80 arası

6. Kredili satışlarınızda ortalama yüzde kaç oranında peşinat alıyorsunuz?

() Peşinat almıyoruz () %26-%50 arası
 () %25'ine kadar () %51 ve üzeri

7. Kredili satışlarınızda kredi süresi (vade) ortalama kaç gündür?

() 1-30 gün arası () 61-120 gün arası () 181-240 gün arası
 () 31-60 gün arası () 121-180 gün arası () 240 günden fazla

8. Kredili satışlarınızda en çok tercih ettiğiniz teminat türünü önem derecesine göre sıralayınız. (Lütfen birinci derecede önemli olana 1, sonrakine 2 ve benzeri olacak şekilde sıralayınız.)

() Teminat almıyoruz () İpotek
 () Şahsi kefalet () Banka teminat mektubu
 () Senet veya çek () Diğer (Lütfen belirtiniz)

9. Kredili satışlarınızda, müşterinizden talep ettiğiniz ödeme araçlarını önem derecelerine göre sıralayınız. (Lütfen birinci derecede önemli olana 1, sonrakine 2 ve benzeri olacak şekilde sıralayınız.)

- () Müşterinizin senedi () Cirolu çek
 () Cirolu senet () Vadesinde nakit veya günlük çek olarak
 () Müşterinizin çeki () Diğer (Lütfen belirtiniz)

10. Kredili satışlarınız sonucu oluşan alacaklarınızın finansmanı için başvurduğunuz kaynakları önem derecelerine göre sıralayınız. (Lütfen birinci derecede önemli olana 1, sonrakine 2 ve benzeri olacak şekilde sıralayınız.)

- () Ticari kredi (Vadeli mal alımı) () Factoring / Forfaiting
 () Banka kredisi () VDMK (Varlığa Dayalı Menkul Kıymet)
 () Öz kaynak () Diğer (Lütfen belirtiniz)

11. Müşterilerinizin kredi değerliliğini araştırırken başvurduğunuz bilgi kaynakları nelerdir? Önem derecesine göre 5 tane sıralayınız. (Lütfen birinci derecede önemli olana 1, sonrakine 2 ve benzeri olacak şekilde sıralayınız.)

- () Müşterinizin teminatı
 () Müşterilerinizle olan geçmişteki iş ilişkileri
 () Müşteri ziyareti
 () Müşteri mali tabloları
 () Bankalar
 () Ticari çevreler
 () Meslek kuruluşları ve Resmi Kaynaklar
 () Medya
 () Diğer (Lütfen belirtiniz)

12. Kredi limitleri oluşturulmasında hangi metod/metodları kullanıyorsunuz? Önem derecesine göre sıralayınız. (Lütfen birinci derecede önemli olana 1, sonrakine 2 ve benzeri olacak şekilde sıralayınız.)

- () Müşterinin istediği kadar kredi açma () Zaman sınırlamalı limit
 () Diğer rakipler kadar kredi açma () Müşteri mali tablo verilerine göre limit
 () Düşük limitle başlayıp tecrübeyle artırma () Diğer (Lütfen belirtiniz)

- () Müşterinizin teminatına göre limit

13. İşletmenizde kullandığınız alacak tahsilatını artırıcı önlemleri önem derecelerine göre sıralayınız. (Lütfen birinci derecede önemli olana 1, sonrakine 2 ve benzeri olacak şekilde sıralayınız.)

- () Factoring / Forfaiting tekniğinin kullanılması
 () Etkin ve sistematik çalışan bir kredi departmanı oluşturulması
 () Müşteriye mektup veya telefonla hatırlatma yapılması
 () Nakit iskontosu uygulamasıyla erken ödemenin özendirilmesi
 () Zamanında ödeme yapmayan müşterinin mal talebinin dondurulması.
 () Çek veya senet protestosu.
 () Diğer (Lütfen belirtiniz)

14. Şüpheli alacaklarınızın toplam kredili satışlarınız içindeki ağırlığını belirtiniz

- () %1'den az () %3-%5 arası () %10'un üzeri
 () %1-%2 arası () %6-%10 arası () Şüpheli alacağımız yok

15. Yurt dışı satışlarınızda kullandığınız satış koşullarını önem derecesine göre sıralayınız. (Lütfen birinci derecede önemli olana 1, sonrakine 2 ve benzeri olacak şekilde sıralayınız.)

- () Peşin satış () İbrazda Ödemeli Akreditif () Kabul Kredili Ödeme
 () Açık Hesap () Vadeli Akreditif
 () Konsinye () Vesaik Mukabili Ödeme

16. Kredili ihracatta hangi tekniklerden yararlanıyorsunuz?

- () Kredili (vadeli) ihracat yapılmıyor () İhracat Kredi Sigortası
 () Factoring () Eximbank İskonto Programı
 () Forfaiting () Diğer (Lütfen belirtiniz
 () Vadeli Akreditif İskontosu

17. Alacak hesaplarının kontrolünde kullandığınız yöntemleri önem derecesine göre sıralayınız. (Lütfen birinci derecede önemli olana 1, sonrakine 2 ve benzeri olacak şekilde sıralayınız.)

- () Mali tablo oranları yardımıyla alacakların izlenmesi
 () Alacakların vadelerine göre sınıflandırılması (Alacakların yaşlandırılması)
 () Şüpheli alacakların ayıklanması (belirlenmesi)
 () Diğer (Lütfen belirtiniz)

ANKETİMİZE KATILDIĞINIZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİZ.

ÖZGEÇMİŞ

Doğum Tarihi	28.07.1972
Doğum Yeri	Kocaeli
Lise	1986-1990 İstanbul Maçka Teknik Lisesi
Lisans	1990-1994 Yıldız Teknik Üniversitesi Kimya Metalurji Fakültesi Metalurji Mühendisliği Bölümü

