

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**NAKİT YÖNETİMİNDE YENİ OLUŞUMLAR
DOĞRUDAN BORÇLANDIRMA SİSTEMİ VE TOPLU
ÖDEME SİSTEMİ ÜZERİNDE BİR UYGULAMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Nihal KİREÇTEPE

**Enstitü Anabilim Dalı: İşletme
Enstitü Bilim Dalı: Muhasebe-Finansman**

Tez Danışmanı: Yrd.Doç.Dr. Mehmet SARAÇ

Şubat 2010

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

NAKİT YÖNETİMİNDE YENİ OLUŞUMLAR
DOĞRUDAN BORÇLANDIRMA SİSTEMİ VE TOPLU
ÖDEME SİSTEMİ ÜZERİNDE BİR UYGULAMA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Nihal KİREÇTEPE

Enstitü Anabilim Dalı: İşletme
Enstitü Bilim Dalı: Muhasebe-Finansman

Bu tez 10/02/2010 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir.

Doç.Dr.Selahattin KARABINAR

Jüri Başkanı

- Kabul
 Red
 Düzeltme

Yrd.Doç.Dr.Mehmet SARAÇ

Jüri Üyesi

- Kabul
 Red
 Düzeltme

Yrd.Doç.Dr.Mustafa ÇALIŞIR

Jüri Üyesi

- Kabul
 Red
 Düzeltme

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Nihal KİREÇTEPE

25.12.2009

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	iii
TABLO LİSTESİ	iv
ŞEKİL LİSTESİ	v
GRAFİK LİSTESİ	vi
ÖZET	vii
SUMMARY	viii
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: NAKİT YÖNETİMİ	4
1.1. Nakit Yönetimi	4
1.2. Nakit Yönetiminin Amacı ve Önemi	5
1.3. Enflasyonist Koşullarda Nakit Yönetimi	10
1.4. Nakit Yönetiminin İşleyişi	11
1.4.1. Optimal Nakit Tutarının Belirlenmesi	13
1.4.2. Optimal Nakit Tutarını Belirlemede Kullanılan Modeller	13
1.5. Etkin Nakit Akış Yönetimi	15
1.6. Nakit Bütçesi Oluşturma Gerekliliği	17
1.7. Doğru Nakit Yönetimi Stratejisi Seçimi.....	19
1.8. Türkiye’de Nakit Yönetimi ve İşleyişi	20
BÖLÜM 2: NAKİT YÖNETİMİNDE YENİ OLUŞUMLAR	25
2.1. Tahsilat Yönetimi	25
2.1.1. Alacak Kavramı	25
2.1.2. Alacaklara Bağlanan Kaynakların Tutarını Etkileyen Faktörler	26
2.1.3. Kredili Satış Politikası	27
2.1.3.1. Kredi Satışlarda Vade ve Nakit İskontosu	27
2.1.3.2. Müşterilerin Kredi Değerliğinin Belirlenmesi	28
2.1.3.3. Müşterilere Tanınacak Kredi Limitlerinin Belirlenmesi	30
2.1.4. Tahsilat Politikası	31
2.1.4.1. Tahsilat Politikasının Belirlenmesi	31
2.1.4.2. Tahsil Kabiliyetinin Değerlendirilmesi	32
2.1.5. Tahsilat Yönetiminde Etkinlik Sağlanması	32
2.1.6. Tahsilat Yönetimi Çözümleri	33

2.1.6.1. Çek/Senet Tahsilat Sistemi	33
2.1.6.2. Doğrudan Borçlandırma Sistemi	36
2.1.6.3. DBS – Çek/Senet Takas Sistemi Karşılaştırılması	43
2.1.6.4. Özel Havale Sistemi	45
2.1.6.5. Aboneli Tahsilat Sistemi	46
2.1.6.6. Nakit Tahsilat Hizmeti	46
2.1.6.7. Üye İşyeri Hizmetleri	47
2.2. Ödemeler Yönetimi	50
2.2.1. Borç Kavramı	50
2.2.2. Ticari Borçlar	51
2.2.3. Ödeme Yönetimi Çözümleri	54
2.2.3.1. Toplu Ödeme Sistemi	54
2.2.3.2. Taşıt Tanıma Sistemi	56
2.2.3.3. Vergi ve SSK Prim Ödeme Sistemi	57
2.2.3.4. Maaş Ödeme Sistemi	58
2.2.3.5. Fatura ve Düzenli Ödeme Sistemi	59
2.2.3.6. Sürekli Çek Basım Programı	60
2.2.3.7. Ek Hesap Limiti	61
2.3. Muhasebe Yönetimi	61
2.3.1. Elektronik Ekstre ve Hesap Mutabakatı Sistemi	61
2.3.2. Online Dekont	62
BÖLÜM 3: DBS VE TOPLU ÖDEME SİSTEMİ ÜZERİNE BİR	
UYGULAMA.....	63
3.1. Firma Tanıtımı	63
3.2. Alacaklarda En İyi Uygulama – Doğrudan Borçlandırma Sistemi	64
3.3. Ödemeler İçin En İyi Uygulama – Toplu Ödeme Sistemi	77
SONUÇ	83
KAYNAKLAR	86
EKLER.....	89
ÖZGEÇMİŞ	109

KISALTMALAR

İ.M.K.B.	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
VDMK	: Varlığa Dayalı Menkul Kıymet
T.C.M.B.	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
T.T.K.	: Türk Ticaret Kanunu
EFT	: Elektronik Fon Transferi
FTP	: File Transfer Protocol
POS	: Point of Sale
DBS	: Doğrudan Borçlandırma Sistemi

TABLO LİSTESİ

Tablo 1: Şirketin 1999-2002 Dönemi Mali Verileri.....	69
Tablo 2: Şirketin 2003-2006 Dönemi Mali Verileri.....	70
Tablo 3: Şirketin 1999-2006 Dönemi Finansal Yapı Oranları.....	70
Tablo 4: 1999-2008 Dönemi Alacak Tahsil Süresi ve Ortalama Vadeler.....	74
Tablo 5: 1999-2006 Dönemi Alacaklar ve Şüpheli Alacak Karşılıkları Karşılaştırılması.....	76

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: Örnek Bir Nakit Bütçesi Formu.....	18
Şekil 2: Türkiye’de Nakit Yönetimi İşleyişi.....	23
Şekil 3: Doğrudan Borçlandırma Sistemi’nin İşleyişi.....	37
Şekil 4: Doğrudan Borçlandırma Kullanım Alanları.....	39
Şekil 5: Doğrudan Borçlandırma Sistem İşleyişi.....	41
Şekil 6: Doğrudan Borçlandırma ve Çek Sistemi Karşılaştırılması.....	44
Şekil 7: Toplu Ödeme Sistemi İşleyişi.....	55
Şekil 8: Temel Uygulama Konfigürasyonu.....	80

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1: 1999-2006 Dönemi Likidite Oranları.....	71
Grafik 2: 1999-2006 Dönemi Karlılık Oranları.....	72
Grafik 3: 1999-2006 Dönemi Alacak Devir Hızı.....	73
Grafik 4: 1999-2006 Dönemi Alacak Tahsil Süresi.....	73
Grafik 5: 1999-2008 Dönemi Ortalama Vade ve Alacak Tahsil Süresi Karşılaştırılması.....	75

Tezin Başlığı: Nakit Yönetiminde Yeni Oluşumlar / Doğrudan Borçlandırma Sistemi ve Toplu Ödeme Sistemi Üzerinde Bir Uygulama

Tezin Yazarı: Nihal Kireçtepe

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Mehmet SARAÇ

Kabul Tarihi: 10.02.2010

Sayfa Sayısı: VIII(ön kısım)+88 (tez)+21 (ekler)

Anabilimdalı: İşletme

Bilimdalı: Muhasebe – Finansman

Bu çalışmanın araştırma problemi, işletmelerde nakit yönetiminin önemi ve işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilen nakit yönetimi ürünlerinin şirketlere olan etkisini incelemek olarak ifade edilebilir. Bir şirketin uyguladığı yanlış tahsilat politikası şirketin alacaklarını göreceli olarak yüksek gösterirken şirketin mali yapısı hakkında da yanıltıcı bilgi verebilir. Diğer taraftan, şirketler tarafından kullanılan geleneksel ödeme sistemleri hem gereksiz iş yükü hemde yüksek maliyet sonuçlarını doğurabilir. Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı şu sorulara bir cevap bulmak olarak ifade edilebilir:

- Şirketlerin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilen ve etkin nakit yönetimi için kullanılabileceği nakit yönetimi çözümleri nelerdir?
- Nakit yönetimi çözümlerinden Doğrudan Borçlandırma Sistemi ve Toplu Ödeme Sistemi'ni kullanmak şirketlerin lehine bir durum mudur?

Bu sorulara cevap ararken literatür taramasına ek olarak otomotiv sektöründe yer alan yabancı ortaklı bir üretim firması “örnek olay” olarak incelenmiştir. Veri edinmede örnek olay yönteminin tercih edilmesinin temel gerekçesi şudur; Türkiye’de nakit yönetimi ürünlerini kullanan kurumsal şirket sayısının fazla olması sebebiyle tek firmaya odaklanarak elde edilecek karşılaştırmalı sonuçlar ile genelleme yapmak metodolojik olarak mümkün gözükmemektedir. Bu kapsamda, tahsilat tarafında Doğrudan Borçlandırma Sistemi seçilmiş, Şirket’in tahsilat yönetimi ile ilgili mali verilerinden yola çıkılarak yeni sistemin alacak devir hızına ve tahsil süresine etkisi incelenmiştir. Ödeme tarafında ise Toplu Ödeme sistemi seçilmiş ve operasyonel iş yükü ve maliyet açısından geleneksel sistem ile karşılaştırılmıştır.

Bu çerçevede yapılan çalışma sonucunda, şirketlerin hem tahsilat hem de ödeme tarafında kullanmış oldukları yeni sistemlerin, şirketlerin finansal yapıları da dahil olmak üzere her süreçte olumlu etkileri olduğu gözlemlenmiştir. Geleneksel yöntemler ile kıyaslandığında, kullanılan yeni sistemler özellikle operasyonel iş yükü ve maliyetlerde azalış, tahsilat garantisini, tahsil süresinde düşme, hatalı işlem sayısında azalma gibi olumlu etkileri ile dikkat çekmektedir. Bu yönüyle bakıldığında çalışmanın bulgularının şirketler için oldukça önemli olduğu söylenebilir ve deneyimler neticesinde oluşan geribildirim olarak düşünülebilir.

Anahtar kelimeler: Nakit Yönetimi, Doğrudan Borçlandırma Sistemi, Toplu Ödeme Sistemi

Title of the Thesis: New Solutions on Cash Management / An Application on Direct Debiting System and Collective Payment System.

Author: Nihal Kireçtepe

Supervisor: Assis.Prof. Dr. Mehmet SARAÇ

Date: 10.02.2010

Nu.of Pages: VIII (pre text) + 88 (main body)
+ 21(appendices)

Department: Business

Subfield: Accounting – Finance

The research problem of this study considers analysing the importance of the cash management and effects of the new solutions on cash management which are developed in accordance with the demands of the companies. A wrong collection policy applied by the companies could indicate the trade receivables relatively high; also it could give misleading information about the financial structure of the companies. On the other hand, traditional payment systems used by the companies could cause both unnecessary work load and cost increase. In this respect, the objective of this study can be stated as to come up with an answer to these questions;

- a) What are the new cash management solutions which are developed in accordance with the companies' demand in order to apply effective cash management?
- b) Is it beneficial for the companies to use these new solutions such as Direct Debiting System and Collective Payment System?

In order to answer these questions, in addition to literature review of a joint venture firm manufacturing in automotive sector is researched as a case study. The basic reason to prefer case study as the data collection method is as follows;

Since there are too many corporate companies using these solutions of cash management in Turkey, it seems methodologically possible to make generalization by focusing on one firm and get comparative results. In this respect, on the receivables side Direct Debiting System is selected, and the effects of the system on the receivables turnover and the days account receivables are analysed by using the financial datas related with the receivables management. On the payment side, Collective Payment System is selected and is compared with the traditional payment system in terms of operational work load and cost.

As a result of this study, it is observed that these new systems, used both on collection and payment side, have positive effects on all work processes including financial structures of companies. Compared with the traditional systems, these positive effects can be summarized as decrease in operational work load and costs, collection guarantee, decrease in days account receivables and decrease in number of transaction errors. In this respect, it can be said that the finding of the study have quite important for the companies and can be considered as a feedback arised from experiences.

Key Words: Cash Management, Direct Debiting System, Collective Payment System

GİRİŞ

Türkiye gibi kurların ve faiz oranlarının günlük olarak piyasada serbestçe belirlendiği dışa açık ekonomiye sahip ülkelerde gerek şirketler gerekse finansal kuruluşlar açısından finansal planlama ve nakit yönetimi önem kazanmakta ve finans yönetiminin en önemli unsuru olarak öne çıkmaktadır.

Nakit yönetimi, şirketlerin karlılığını ve borç ödeme gücünü etkiler. Bu nedenle yöneticiler nakit düzeyini planlamaya, nakit girişlerini hızlandıran ve nakit çıkışlarını yavaşlatan politikaları izlemeye, nakit fazlasını en verimli yatırım alanlarında değerlendirmeye çalışırlar.

Etkin bir nakit yönetiminde ilk adım, belirli dönemler itibariyle fon fazla ve eksikliğini gösteren nakit bütçesinin hazırlanmasıdır. Tahsilatı hızlandırma, ödemeleri yavaşlatma, gerçekçi bir alacak ve ödeme politikası nakit yönetiminde etkinliği artırıcı önlemlerdir.

Şirketlerin rekabet güçlerini uzun süreli koruyabilmesi ve hatta içinde bulunduğumuz ekonomik şartlarda ayakta kalabilmesi sağlıklı nakit akışına bağlıdır. Normal iş koşullarında şirketler, öncelikle kar ve zarar üzerine odaklanır. Faturaları ödeme ve alacakları nakde dönüştürme gibi rutin arka ofis etkinliklerinin genellikle garantide olduğu düşünülür.

Firmanın karlılığı, nakit akışı veya finansman gereksinimi üzerinde alacak yönetiminin önemli etkileri vardır. Alacağı tahsil yeteneği azaldıkça bu etkiler artar. Diğer taraftan, ödeme sistemleri altyapısının düzgün bir şekilde oluşturulmasının da, şirketlerin dolayısıyla ülke ekonomilerinin gelişimi üzerinde olumlu etkileri bulunmaktadır. Özellikle sağlıklı, güvenli, risksiz ve süratli çalışan bir ödeme sistemi yalnızca ülke ekonomisi, mali sistem ve para politikası yönünden değil, aynı zamanda ekonomik dünyanın içinde yer alan kuruluşlar ve bireyler için de çok önemlidir.

Günümüzde teknolojik gelişmeler ve rekabet koşullarının etkisiyle iş dünyasında öngörülebilirlik ve istikrar eski dönemlerle karşılaştırıldığında azalmıştır. Bu nedenlerle alternatif senaryoların yer aldığı planlara duyulan ihtiyaç artmış ve nakit yönetimi çözümleri önem kazanmaya başlamıştır.

Bu çalışmada, nakit yönetiminin öneminin artması ile birlikte şirketlerin ihtiyaçları doğrultusunda bankacılık sektörü tarafından geliştirilen ve şirketlere kolaylık sağlayan tahsilat ve ödeme sistemi çözümleri üzerinde durulmuştur.

Çalışmamızın asıl amacı; nakit yönetimi hakkında detaylı ve teorik bilgi vermek değil, nakit yönetimi kapsamında geliştirilen bankacılık ürünlerinin tanıtılması ve seçilen iki nakit yönetimi ürününün gerçekten şirketler açısından faydalı olup olmadığının araştırılmasıdır.

Birinci bölümde nakit yönetimine ilişkin açıklamalarda bulunulmuştur. Nakit tanımı yapılmış, nakit tutma nedenleri, nakit bulundurma ihtiyacını etkileyen faktörler, nakit bütçesini hazırlama süreci, optimum nakit düzeyinin belirlenmesinde yararlanılan modeller üzerinde durulmuştur. Nakit yönetiminin tahsilat ve ödeme süreçlerinin yönetimi olduğu anlatılmaya çalışılmıştır.

İkinci bölümde, nakit yönetiminin tahsilat ve ödemeler yönetimi olduğu olgusundan yola çıkılarak tahsilat ve ödemeler yönetimi hakkında bilgi verilmiştir. Tahsilat ve ödemeler yönetimi anlatılmaya çalışılırken bankacılık sektörü tarafından geliştirilen nakit yönetimi ürünleri tanıtılmıştır.

Çalışmamızın üçüncü bölümü, uygulama bölümüdür. Uygulama bölümünde, Türkiye’de bulunan ve otomotiv sektöründe üretim yapan yabancı ortaklı bir firma örnek olay olarak ele alınmış ve seçilen iki nakit yönetimi uygulamasının bu firmaya olan etkileri araştırılmıştır. Bu bölümde, ayrıca incelenen firmanın kısa bir tanıtımı da bulunmaktadır.

Uygulama bölümünde; tahsilat yönetimi çözümlerinden Doğrudan Borçlandırma Sistemi seçilerek firmanın iş akışında meydana gelen değişiklikler anlatılmıştır. Öncelikle firmanın Doğrudan Borçlandırma Sistemi öncesinde kullandığı geleneksel yöntemlerden bahsedilmiş, sisteme geçilmeye karar verilmesiyle banka ile birlikte atılan adımlar anlatılmış ve firmanın 1999-2006 dönemleri arasında alacak yönetimini ilgilendiren mali oranları karşılaştırılmaya çalışılmıştır. 1999-2006 yılları arasının seçilme sebebi şudur; Şirket Doğrudan Borçlandırma Sistemi’ni kullanmaya 2002 yılında başlamıştır, analizin sağlıklı olabilmesi için -3/+3 yıl arası incelenmiştir. 1999-2006 dönemlerini kapsayan mali veriler ışığında likidite oranları, karlılık oranları ve

alacak tahsil süresi ve alacak devir hızı gibi faaliyet oranları Doğrudan Borçlandırma Sistemi öncesi ve sonrası olarak incelenmiş ve sistemin firmaya olan getirilerine değinilmiştir. Ayrıca alacak devir hızı ile ortalama vade arasındaki ilişki de grafikler yardımıyla yorumlanmaya çalışılmıştır.

Diğer bir uygulama olarak; ödemeler yönetimi çözümlerinden Toplu Ödeme Sistemi seçilerek firmaya etkileri incelenmeye çalışılmıştır. Bunun için de; firmada Toplu Ödeme Sistemi'nden önce kullanılan geleneksel ödeme sistemi anlatılmış, zorluklarından bahsedilmiş, Toplu Ödeme Sistemi'ne geçilmesi ile birlikte ödeme sürecinin ne yönde değiştiği anlatılmaya çalışılmıştır. Borç hızı ve borç ödeme süresi gibi faaliyet oranları ile sistemin getirileri arasında anlamlı ilişki tespit edilemediğinden bu oranlara çalışmamızda yer verilmemiştir.

Çalışmamız için literatür taraması yapılırken; nakit yönetimi, tahsilat yönetimi ve tahsilat yöntemleri hakkında yeterli kaynak bulunmasına rağmen ödemeler yönetimi, şirketlerdeki ödeme süreçleri ve şirketler tarafından kullanılan ödeme yöntemleri hakkında yeterli kaynağa ulaşamamıştır. Yine de ulaşılan bilgiler ışığında şirketlerdeki ödeme süreci hakkında bilgi verilmeye çalışılmıştır.

Bugün her türlü şirket için nakit yönetiminin ne derece önemli olduğu tartışılmaz bir gerçektir. Nakit yönetimi alanında yeni çözümler üretilmesi de bu gerçeğin getirdiği bir gerekliliktir. Çalışmamızda, işletmeler için oluşturulan nakit yönetimi ürünleri, sistemin işleyişi ve avantajları hakkında okuyucuya bilgi verilmeye çalışılmıştır. Bu açıdan bakılırsa; alternatif nakit yönetimi çözümlerinin kıyaslanması açısından okuyucunun faydalanacağı düşünülmektedir.

BÖLÜM 1. NAKİT YÖNETİMİ

1.1. Nakit Yönetimi

Nakit, bir işletmenin en likit varlığıdır. Nakit, işletme için likidite sağlar, ancak gelir getirmez. Dolayısıyla, yöneticiler tarafından nakit yönetimine gereken önem verilmelidir. Nakit yönetimi özellikle enflasyonist koşullarda işletmeler için büyük önem arz etmektedir (Yılmaz, 2004).

İşletme sermayesi kalemleri içerisinde, bulundurulmuş nakit tutarı, önemli unsurlardan biri olarak kabul edilir. Çünkü, sabit varlık alımı ile yatırım yapılmasından, işçi ücretlerinin ödenmesine ve üretimde kullanılmak üzere hammadde alımına kadar olan işlemleri yapabilmek için işletmenin nakit varlığına ihtiyacı vardır. Dolayısıyla, işletmeler faaliyetlerini aksatmadan sürdürebilmek için yeterli düzeyde nakit varlığına sahip olmak durumundadırlar (Önal,1996).

Çağdaş nakit yönetimi sırasında değişik nitelikte çalışmaların yürütülmesi gerekmektedir. Nakit planlaması, nakit kontrolü, optimal nakit düzeyinin saptanması gibi geleneksel nakit yönetimi faaliyetlerine ilaveten çağdaş faaliyetlerde yürütülür. Çağdaş faaliyetler; nakit akış rasyo analizi, nakit geliştirme çabaları, nakit fazlasının serbest nakit ve bağlı nakit olarak gruplandırılarak yönetimi ve nakit açığının finansmanıdır. Nakit akış rasyo analizi, nakit akış rasyolarının hesaplanmasını ve analizini gerektirir. Nakit mevcudu hesaplandıktan sonra serbest ve bağlı nakit farklı yatırım alanlarına yatırım yapılarak değerlendirilir. Nakit açığı farklı kaynaklarla finanse edilebilir (Yılmaz, 2004).

Nakit yönetiminde, işletme değerini maksimum kılmak yönünde hareket edilirken, işletmeye olan nakit girişlerinin bir an önce işletme hesaplarına ulaşması, nakit çıkışlarının da mümkün olduğunca ertelenmesinin sağlanması gerekmektedir. İşletmeler, uygun nakit yönetimi tekniklerini kullanarak ek tasarruf sağlayabilmektedirler. Bunların yanında yatırımcılar, yatırıma yönelirken, elde edebilecekleri getirinin yanında katlanacakları riski de göz ardı etmemelidirler (Apak, 2007).

Nakit yönetimi, firmalarda ödeme ve tahsilat süreçlerinin yani gelir ve gider hesaplarının yönetimidir. Bu tanımdan yola çıkarak nakit yönetimi sürecini gelir tablosunun yönetimi olarak da tanımlayabiliriz.

Firmaların gelir ve gider hesapları, bilançolarındaki varlıkların toplam artış ve azalışlarını gösterir. Diğer bir ifadeyle, gelir tablosunun temel unsurları olan gelir ve giderler gerçekleştiğinde net varlıklar artar ya da azalır. Geniş anlamda nakit yönetimi, bilanço yönetimi yada işletme sermayesi yönetimi olarak da tanımlanabilir.

1.2. Nakit Yönetiminin Amacı ve Önemi

Nakit yönetiminin önemi, dünyada, 1970'li yıllarda kısa vadeli faiz oranlarının yükselmesi sonucu, elde nakit bulundurmanın fırsat maliyetinin artması ile kendini hissettirmiştir (Weston ve Copeland, 1992, sf.762).

Nakit Yönetimi ile işletme; bir yandan işletmenin finansal yükümlülüklerini karşılamak için yeterli nakit sağlanması, büyüme ve yatırım fırsatlarından yararlanmak için yeterli nakit bulundurulmasını hedefler, öte yandan belirli maliyet ve sakıncalarını göz önünde tutarak söz konusu nakit tutarının gereğinden fazla olmasından kaçınmaya çalışır (www.aku.edu.tr, 11.03.2009).

Nakit yönetimin etkinliği, işletmenin faaliyetlerini genişletmek için gerekli ek fonları üretmesine imkan sağlayabileceği gibi, önemli ölçüde faiz tasarrufu da sağlayabilir (www.aku.edu.tr, 11.03.2009).

Nakit yönetimde hedef, işletmenin optimum nakit düzeyi ile çalışmasıdır. Nakit düzeyinin optimum olmasında ölçü, nakdin o düzeyde olmasının sağladığı faydanın, yüklediği külfetten fazla olmasıdır (www.aku.edu.tr, 11.03.2009).

Nakit yönetimi, özellikle finans işletmelerinde işletme yönetimi ile büyük bir özdeşlik göstermektedir. Firmaların bulunduracağı nakit tutarının fazla olması ya da az olması çeşitli sakıncalar yaratmaktadır. Bu sakıncaları ortadan kaldıracak biçimde, nakit yönetiminin amacı; işletmenin finansal yükümlülüklerinde sıkıntıya girmeden ve faaliyetlerin etkinliğini düşürmeden karlılığı mümkün olduğunca arttıracak biçimde bulundurulacak nakit tutarını ayarlamaktır (Önal, 1996).

İşletmelerin elinde nakit bulundurma gerekçelerini şöyle sıralayabiliriz;

- İşlem Güdüsü: İşletmenin günlük faaliyetlerinin gerektirdiği hammadde ve malzeme alımı, işçilik ücretleri, vadesi gelmiş ödemeleri ve vergi, temettü ve benzeri ödemeleri yapabilmek için kullanılan nakittir (Weston ve Brigham, 1987, sf.365-366).
- İhtiyat Güdüsü: İşletmenin nakit girişlerinin tam olarak bilinmemesi ve tahsilatların zamanında yapılamaması, dönemsel ve mevsimlik dalgalanmalara, olağan üstü olaylar ve beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı olmak amacıyla nakit bulundurulmasıdır. Gelecekle ilgili belirsizlikler arttığında bu amaçla tutulan nakit tutarı artar (Weston ve Copeland, 1992, sf.768-769).
- Spekülasyon Güdüsü: Avantajlı yatırım fırsatlarından yararlanabilmek, elverişli koşullarla alım yapabilmek, ani fiyat değişimlerinden yararlanarak kazanç elde etmek amacıyla nakit bulundurulmasıdır. Faiz oranlarının yükselmesi, menkul kıymetlerin fiyatlarının düşmesi beklendiğinde bu değişimlerden yararlanabilmek için nakit bulundurulabilir (Van Horne, 1989, sf.209).

Günümüzde işletmeler daha çok işlem ve ihtiyaç güdüsüne bağlı olarak nakit tutarını ayarlamaktadır.

Nakit bulundurmanın yararlarını inceleyecek olursak, bu faydalar;

- Günlük faaliyetlerin gerektirdiği ödemeleri aksatmadan yapabilmek,
- Vadesi gelen ödemeleri zamanında yapabilmek,
- Olağanüstü (beklenmeyen) olaylar karşısında güç duruma düşmeyecek biçimde hazırlıklı olmak,
- Peşin alımlarda nakit iskontosundan yararlanmak,
- Bankalarla iyi ilişkiler kurmak ve sürdürmek,

- Karlı yatırım, alım ve iş fırsatlarından yararlanmak olarak düşünülebilir (www.aku.edu.tr, 11.03.2009).

İşletmenin günlük faaliyetlerinin yürütülmesinde hemen her adımda nakit unsuru kullanılmaktadır. Ancak nakit, gelir getirmeyen bir varlık olarak kabul edilir. Aynı zamanda enflasyonist dönemlerde fazla nakit bulundurulması durumunda mevcut nakit varlık enflasyondan olumsuz yönde etkilenecektir. Yani fazla nakit varlık enflasyondan dolayı değer kaybedecektir. İşletmeler fazla nakit bulduklarında ayrıca, buldurulan nakit varlığın çeşitli etmenlerden oluşan maliyetine de katlanmak zorundadırlar (Önal, 1996).

Nakit buldurmanın maliyeti üç şekilde işletmelerin karşısına çıkabilir (www.aku.edu.tr, 11.03.2009).

- Aşırı nakdin alternatif maliyeti: Aşırı nakdi belirli bir karlılıkla kullanma imkanından yoksun kalmak olarak açıklanabilir. Bu maliyet serbest menkul kıymet biçiminde bir yatırımla bir ölçüde aşılabılır.
- Fazla nakdi kısa vadeli borçların ödenmesinde kullanmadığımız için faiz maliyetinin artması ve finansal riskin yükselmesi.
- Genel olarak kaynak maliyetinin yükselmesi.

Diğer taraftan nakit yetersizliğinin de işletmeler açısından bazı sakıncaları bulunmaktadır. Bu sakıncalar şu şekilde sıralanabilir (www.aku.edu.tr, 11.03.2009);

- Kredi sağlama imkanı zorlaşır. Kredi koşulları kötüleşebilir. Faiz oranları yükselebilir.
- Kredili mal alımı zorlaşabilir. Vade farkları yükselebilir. Satıcılar işletmeye ikinci sınıf müşteri muamelesi yapabilir. Hammadde alım düzeni aksayabilir.
- Vadesi gelen borçların zamanında ödenmemesi dolayısıyla kayıp oluşur. (Kredi değerliliğinin düşmesi, temerrüt faizi vb, tasfiye tehlikesi.)
- Alımlarda nakit iskontosundan yararlanamama, elverişli koşullarda alım yapamama durumu ortaya çıkabilir.

- Günlük giderlerin yaplamamas çalışanların maaşlarının ödenememesi,
- eklerin karşılıksız çıkması, senetlerin protesto edilmesi,
- Elektrik, su, telefon faturaları gibi genel yönetim giderlerinin ödenememesi gibi sıkıntılar yaşanabilir.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, nakit yönetiminde ana hedef, işletmenin optimum nakit düzeyi ile çalışmasıdır. Bunu sağlarken dikkat edilmesi gereken alt hedefler şu Şekilde detaylandırlabilir;

- **Likidite Sorumluluğu:** İşletmenin parasal yükümlülüklerini karşılayacak ve günlük faaliyetlerini aksatmayacak düzeyde nakit bulundurması olarak ifade edilebilir. Söz konusu düzeyi doğru belirleyebilmek için bulundurulacak nakit tutarını etkileyen faktörleri bilmek gerekir. Bu faktörleri aşağıdaki başlıklar çerçevesinde kısaca özetleyebiliriz (www.aku.edu.tr, 11.03.2009);
 - a) Gelecekteki Para Akış Tahmini: Bu tahmin ne kadar sağlıklı olursa ihtiyat güdüsüyle tutulacak nakit tutarı o kadar azalır. Tahminin sağlıklı olması için nakit bütçesi düzenlenir.
 - b) Alış- Satış Koşulları: Hammadde , malzeme ve mal alımları ne derecede elverişli koşullarla ve ne ölçüde kredili (zellikle vadenin uzunluğu) ise bulundurulması gereken nakit o ölçüde azalacaktır. Çünkü söz konusu işletme büyük ölçüde satıcılar tarafından finanse ediliyor demektir.İşletmenin satışları ne derecede elverişli koşullarla ve ne ölçüde peşin olarak yapılıyorsa, işletmenin nakit tutma ihtiyacı o ölçüde azalacaktır.
 - c) Alacakların ve Stokların Devir Hızı: Söz konusu devir hızları ne ölçüde yükselirse işletmenin bulunduracağı nakit tutarı o ölçüde azalacak, aksi durumda o ölçüde artacaktır.
 - d) Kredi Sağlama Kapasitesi: Herhangi bir sıkışıklık durumunda işletmenin bankalardan kısa vadeli kredi alabilecek ölçüde kredi değerliliği yüksekte, söz konusu işletmenin bulundurması gereken nakit tutarı azalacaktır.

- e) Endüstri Kolundaki Rekabet Durumu:_____ Rekabetin yüksek olduğu sektörlerdeki işletmelerin, beklenmedik olumsuzluklarla karşılaşma olasılıkları ve bu durumdan görecekları zarar daha yüksektir. Bu nedenle söz konusu işletmeler daha fazla nakit bulundurma ihtiyacı duyarlar.
- f) Fiyat Değişikliklerin Öngörülebilmesi: Yakın gelecekteki fiyat değişiklikleri öngörülebildiği ölçüde işletmenin bulundurma gereği duyacağı nakit tutarı azalacaktır.

- **Nakit Karlılığı:** Finans yöneticisi, elindeki kaynakları en verimli biçimde kullanmalıdır. Bunu sağlamak için iki hususa dikkat etmek gerekir (www.aku.edu.tr, 11.03.2009):

Öncelikle, elinde bulundurduğu nakit, büyüme, iş ve yatırım fırsatlarından yararlanmayı mümkün kılacak düzeyde olmalıdır. Yetersiz nakit, belirtilen nedenlerle karlılığı sınırlandıracak kararlar verilmesine yol açabilir. Sınırlı karlılık ise daha sonra yetersiz nakit sorununu büyütebilir (www.aku.edu.tr, 11.03.2009).

İkinci olarak bulundurulan nakit, kaynak maliyetini yükseltecek veya karlılığı düşürecek biçimde gereğinden fazla olmamalıdır (www.aku.edu.tr, 11.03.2009).

- **Nakit Denetimi:** İşletmenin yükümlülüklerini yerine getirmesi hem ahlaki hem yasal hem de ekonomik açıdan gereklidir. Bunun için nakit denetimi mutlaka ciddiye alınmalıdır. Ekonomik açıdan yükümlülükler yerine getirilmez ise, işletme iflasa kadar gidebilir. En azından itibar kaybedeceği için daha sonraki alımlarda koşullar ağırlaşabilir, maliyetler artabilir, alımlar aksayabilir (www.aku.edu.tr, 11.03.2009).

Firmalar, alacaklarını kısa vadede tahsil etmeyi, ödemelerini mümkün olan en uzun vadede gerçekleştirmeyi ve stoklarını kontrol altında tutarak işletme sermayesi ihtiyacını azaltmayı hedefler. İşletme sermayesi ihtiyaçlarını düşük tuttukları içinde, dış kaynak ya da kredi kullanma ihtiyaçları olmaz ya da çok az kullanırlar, atıl fonlarını değerlendirirler ve sonucunda da karlarını artırır.

Firmalar sürekli büyüme hedefler. Ciro artışı, işletme sermayesi ihtiyacını doğrudan artırır. Sermaye artışı her zaman mümkün olan ya da sınırsız olan bir durum değildir. Bu nedenle nakit akışını iyi yöneten bir firmanın işletme sermayesi ihtiyacı daha az olacaktır. Büyüme, dolayısıyla işletme sermayesi ihtiyacı, nakit akış yönetiminin etkinliği ile de finanse edilebilir.

Nakit giriş ve çıkışları eş zamanlı ve kesin doğrulukla tahmin edilebilseydi, firmaların nakit mevcudu bulundurmalarına gerek kalmaz, nakit yönetimi gibi sorunları da olmayabilirdi. Ancak gerçek hayatta çoğu zaman nakit yönetimi ile ilgili çeşitli kararların alınması zorunlu olabilmektedir. Enflasyon belirsizliği artırdığı için nakit yönetimini daha da zorlaştırmaktadır (Önal, 1996).

1.3. Enflasyonist Koşullarda Nakit Yönetimi

İşletmeler, sahip oldukları nakitleri diğer işletme varlıkları gibi en verimli şekilde kullanmak zorundadırlar. Başarılı bir nakit yönetimi için, işletmenin nakit gereksiniminin, kullanılabilir nakit miktarının, nakdin elde edildiği kaynakların ve elde tutuluş maliyetinin bilinmesi gerekir. Bu nedenle enflasyonist koşullarda, çalışma sermayesi gereksinimi, uzun dönemli finansman gereksiniminden çok daha önemli hale gelmektedir. Bu bağlamda, fazla nakitlerin bu gibi dönemlerde gelir getiren ve kolayca nakit varlığa çevrilebilen finansal araçlara yatırılarak değerlendirilmesi en uygun hareketlerden birisi olmaktadır (Önal, 1996).

Enflasyon dönemlerinde işletmelerin faaliyetlerini yürütebilmek ve olağan ödemelerini zamanında yapabilmek için, gereksinim duydukları nakit tutarı artmaktadır. Başka bir ifadeyle, enflasyon, işletmelerin işlem güdüsü ile bulundurma durumunda oldukları para tutarını yükseltmektedir (Önal, 1996).

Enflasyon dönemlerinde bir çok aksaklıklar ortaya çıkabilir. Bu nedenle çalışma sermayesindeki aşınmayı azaltabilmek için sıkı bir denetim gerekir. İşletmenin diğer hesaplarıyla birlikte kredili satış nedeniyle oluşan ticari kredi alacaklarının tahsili ve borçların ödenmesi düzenli bir şekilde olmalıdır (Erkan, 1990, sf.29-30).

Ancak enflasyonist koşullarda kişilerin borç ödeme alışkanlıklarının olumsuz yönde değişmesi ve sürekli fiyat artışları, işletmelerin finansal kararlarını olumsuz yönde

etkileyebilmektedir. İşletmelerdeki nakit yetersizliği genellikle aşağıdaki faktörlerin bir veya birkaçı sonrasında ortaya çıkabilmektedir (Erkan, 1990, sf.30-34).

- İşletmelerin sermaye artırımında karşılaştığı güçlükler,
- Alınacak kredilerin maliyetlerinin yüksek olması,
- Enflasyonun karın belirlenmesine etkisi,
- Temel girdilerin maliyetlerindeki artışlar,
- Ticari kredilerin tahsilindeki gecikmeler,

Dolayısıyla Türkiye gibi enflasyonist bir ortamın bulunduğu ülkelerde, faaliyette bulunan işletmeler açısından nakit yönetimine gereken önemin verilmesi kaçınılmazdır (Önal, 1996).

1.4. Nakit Yönetiminin İşleyişi

Nakit yönetiminde ilk basamak nakit giriş ve çıkışlarının tahmini ile başlar.

Satış hacminde dalgalanmalar, kuşkusuz nakit girişlerini de etkiler. Ancak satış tahminlerinde sapmaların nakit gereksinimi üzerindeki etkisi aynı roanda olmaz. Satışlardan bağımsız bu ödemelerin varlığı da satışlardaki dalgalanmaların nakit gereksinimi üzerine etkisini büyütür. Satışlardaki değişimin, nakit ihtiyacını hangi oranda etkileyeceği aşağıdaki formül aracılığı ile hesaplanabilir (Akgüç, 1989, sf.217);

$$C = S \left(\frac{V}{V + F} \right)$$

C: Nakit gereksiniminde yüzde olarak değişim

S: Satışlarda yüzde olarak değişim

V: Değişken net nakit girişi (nakit girişi-değişken nakit çıkışları)

F: Sabit net nakit (sabit nakit giriş-sabit nakit çıkışları)(genelde – işaretlidir)

İşletmelerin nakit akışlarını tam ve doğru olarak tespit etmek, bazı tekniklerin kullanılması durumunda bile oldukça zordur. Bu nedenle işletmeler bir takım

ihtiyaçları karşılamak üzere ellerinde belli bir tutarda nakit bulundururlar. Buna emniyet nakit (minimum nakit) tutarı denir. İşletme, emniyet nakit tutarını, kabul edebileceği, nakitsiz kalma riski ile geçmiş nakit akışlarını dikkate alarak belirleyebilir (Erol, 1991, sf.90-91).

Nakit yönetiminde nakit dönüşüm süresinin bilinmesi karar almada büyük yararlar sağlayacaktır. Nakit dönüşüm süresi, kısa vadeli borçlar ve dönen varlıklar üzerine odaklanarak, işletme likiditesinin önemine işaret eder (Erol, 1991, sf.83).

Nakit dönüşüm süresinin hesaplanması 5 aşamada gerçekleşmektedir (Erol, 1991, sf.84-85);

1.Aşama: Alacak dönüşüm hızının hesaplanması

$$\text{Alacak Devir Hızı(ADH)} = \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Ort. Kısa Vadeli Alacaklar}}$$

2.Aşama: Stok dönüşüm hızının hesaplanması

$$\text{Stok Dönüşüm Hızı(SDH)} = \frac{\text{Satılan Mal Maliyeti}}{\text{Ortalama Stoklar}}$$

3.Aşama: Ticari borçlar dönüşüm hızının hesaplanması...

$$\text{Ticari Borçlar Dönüşüm Hızı(BDH)} = \frac{\text{SMM} + \text{Genel Giderler} + \text{Yönetim Giderleri}}{\text{Kısa Vadeli Borçlar} + \text{Ücret ve Vergi Borçları}}$$

4.Aşama: Bir yıl 365 gün alındığında alacak tahsil süresi, stokların bekleme süresi ve ticari borçlanma süresinin hesaplanması

$$\text{Alacak Tahsil Süresi(ATS)} = \frac{365}{\text{Alacak Devir Hızı}}$$

$$\text{Stokların Bekleme Süresi(SBS)} = \frac{365}{\text{Stok Devir Hızı}}$$

$$\text{Ticari Borçlanma Süresi(TBS)} = \frac{365}{\text{Ticari Borçlar Dönüşüm Hızı}}$$

5.Aşama: İşletme faaliyet dönemi ve nakit dönüşüm süresinin hesaplanması

$$\text{İşletme Faaliyet Dönemi} = \text{Alacak Tahsil Süresi} + \text{Stok Bekleme Süresi}$$

Nakit Dönüşüm Süresi = İşletme Faaliyet Dönemi – Ticari Borçlanma Süresi

1.4.1. Optimal Nakit Tutarının Belirlenmesi:

Finans yöneticisi bir yandan fazla nakit bulundurmanın sağlayacağı yararlarla, nakit yetersizliğinin direkt ve alternatif maliyetlerini; öte yandan aşırı nakit tutmanın sakıncalarını dikkate alarak optimal nakit tutarını saptayacaktır. Bu kararı verirken, nakit bulundurmanın yararları ve maliyetleri ile nakit yetersizliğinin sakıncaları dikkate alınması gerekmektedir. Anlaşılacağı gibi optimum nakit tutarının belirlenmesi, birçok faktörün dikkate alınmasının gerektiren oldukça karmaşık bir konudur (www.aku.edu.tr, 11.03.2009).

Bu konuda başvurulabilecek bazı pratik yöntemleri şöyle sıralayabiliriz (www.aku.edu.tr, 11.03.2009);

- Belirli bir süredeki satış tutarı kadar nakit bulundurulması. Örneğin en az 15 günlük satış tutarı düzeyinde nakit bulundurulması düşünülebilir.
- Kısa vadeli borçların belirli bir yüzdesi kadar nakit bulundurulması.
- Belirli bir süredeki nakit çıkışını gerektiren giderler tutarı kadar nakit bulundurulması.

1.4.2. Optimal Nakit Tutarını Belirlemede Kullanılan Modeller

Bu çalışmada, optimum nakit tutarını belirlemede kullanılan modeller detayına girilmeden kısaca anlatılacaktır. Kullanılan modelleri inceleyecek olursak;

W.Baumol Modeli: Envanter(stok) modeli olarak da bilinen Baumol modelinde nakit maliyetleri, nakit bulundurma maliyetleri ve tedarik maliyetleri olarak ele alınmaktadır (Brigham, 1989, sf.798-799). Nakit bulundurma maliyetleri, nakdin maliyetine bağlı olarak bulundurulacak tutarlarla doğru orantılıdır.

Bulundurma giderinin artması ve tedarik giderinin azalması sonucunda bu iki gider belli bir seviyede birbirine eşit olacaktır. Bu seviye toplam nakit maliyetinin minimum olduğu noktadır. Buradaki nakit seviyesi de ekonomik nakit tedarik tutarını göstermektedir (Ross ve Westerfield ve Jaffe, 1990, sf.721-725)

Beranek Modeli: William Beranek tarafından geliştirilen bu model Baumol modelinin işleyiş olarak tersidir (Scherr, 1989, sf.130-131). Bu modelle, mevcut fonların ne kadarının pazarlanabilir senetlere yatırılması sorununa optimal bir çözüm getirilmeye çalışılmıştır.

Beranek modelinde, Baumol'un tersine işletmeye nakit girişlerinin devamlı olduğunu, nakit çıkışlarının ise yöneticilerin kontrolünde olduğu belirli zamanlarda ve büyük tutarlarda gerçekleştiğini varsaymıştır (Önal,1996).

Miller-Orr Modeli: Merton Miller ve Daniel Orr modellerini, işletmelerin net nakit akışının tesadüfi olarak iki yönlü; diğer bir deyişle negatif veya pozitif olacağı ve gözlem sayısı arttıkça, net nakit akışının normal dağılım göstereceği varsayımı altında geliştirmişlerdir (Brigham ve Gapenski, 1985, sf.809).

Modele göre; işletmenin para mevcudu bir alt ve üst düzey arasında serbestçe dalgalanma gösterdiği sürece işletmenin bu konuda birşey yapmasına gerek yoktur (Brealey ve Myers, 1989, sf.755-756).

Stone Modeli: Bu modelde, nakit yönetiminde günlük nakit hareketlerinin yanısıra gelecek günlerin nakit akımının da ele alınması sonucu menkul değerlere yatırım ve borçlanma işlemleri arasında gereksiz olanlar ayıklanır.

Stone modelinde kontrol sınırları iki aşamalıdır. Alt ve üst kontrol sınırlarının yanısıra bunların iç kontrol sınırları da tanımlanır. Ayrıca hedef nakit düzeyi de modelin önemli bir unsurudur (Scherr, 1989, sf.141-142).

Ayrıca Stone modelinde gerek hedef nakit düzeyi gerekse kontrol sınırları yönetimin tercihi ekonominin durumuna bağlı olarak her zaman yeniden düzenlenebilir (Pamukçu, 1989, sf.159-161)

Etkin bir nakit yönetimi, iyi bir planlama, nakit tahsilatı ve ödemeler arasında zaman uyumu sağlamayı gerekli kılar. Nakit yönetiminde işletme açısından önemli bir konu da atıl fonların, para ve serbest menkul değerler arasında hangi oranlarda dağılacığını belirlemektir (Önal, 1996).

Para piyasasının gelişmiş olduğu ekonomilerde işletmenin atıl kaynaklarını değerlendirebileceği çeşitli yatırım seçenekleri mevcuttur. Finans yöneticisi, bu yatırım alternatifleri arasında, sağlanacak net gelir, risk derecelerini, ve anında kayıpsız ve/veya en az kayıpla nakte çevrilebilmesini göz önünde tutarak seçim yapmalıdır. Son zamanlarda nakit yönetiminde bankalar, nispeten büyük olan firmalara bilgisayar destekli nakit yönetimi hizmetleri sunmaktadır (Arend, 1993, sf.70)

1.5. Etkin Nakit Akış Yönetimi

En başarılı ve hızlı büyüyen şirketler bile zaman zaman nakit problemleri yaşamaktadırlar. Hızlı büyüme temposu bile nakit sıkıntısının doğmasını engelleyemez. Başarılı bir nakit akış yönetimi için dikkat edilmesi gereken hususlar şu şekilde ifade edilebilir (www.kobinet.org.tr, 22.07.2009);

- 1- *Mali tahminler yapın:* Gelir ve giderlere ilişkin olarak yapılacak tahminler nakit fazlasının veya nakit sıkıntısının önceden saptanmasını sağlar. Mali tahminlere dayanılarak nakit tercihleri doğru şekilde yapılabilir. Müşterilerin borç ödeme alışkanlıkları analiz edilerek, şirketin nakit girişlerine ilişkin tahminler yapılabilir.
- 2- *Senaryolar oluşturun:* En iyi ve en kötü durumlara ilişkin oluşturulacak bir kaç farklı bütçe senaryoları ile nakit akışının nasıl yönlendirileceği önceden planlanabilir. Böylelikle, önceden kestirilemeyen sorunlara ilişkin önlemler önceden alınmış olur.
- 3- *Harcamalarınızı sınırlandırın:* Harcama yaratan her karar, giderleri minimuma indirgeyecek önlemleri de düşünerek alınmalıdır.
- 4- *Stoklarınızı minimum seviyede tutun:* Stok yönetimine ilişkin kararlar alınırken, gelecekteki altı ay içinde “ne satmak istiyoruz” değil “ne satabiliriz” düşüncesi dikkate alınmalıdır.
- 5- *Satın almayın, Lease edin:* Leasing yada finansal kiralama kısa vadede nakit yaratılmasına yardımcı olur. Leasing her ne kadar uzun dönemde maliyetli olsa da, kısa dönemde yüksek miktarda nakdin bir anda harcanmasını engeller.

- 6- *Yeni istihdamı geciktirin:* Yeni istihdam yaratmak yerine, mevcut çalışanların verimliliğini artırmak personel giderlerinin artmasını engeller. Mevcut çalışanların yeterli olmadığı işlerde dış kaynak(out source) kullanımına başvurulabilir.
- 7- *Müşterilerin ödemelerini hızlandırın:* Alacak tahsilatlarının zamanında veya vadesinden önce yapılması sağlanarak nakit yaratılabilir. Zamanında ya da zamanından önce yapılan ödemeler için indirim ya da promosyon uygulaması yapılabilir.
- 8- *Giderleri izleyin, gereksiz masraftan kaçınin:* Her ay sonunda gerçekleşen giderlerin öngörülen giderlerle karşılaştırılması ve giderlerin aylık bazda kontrolü, sorunlu noktalara zamanında müdahale edilmesini sağlar. Küçük masraflar bir araya geldiğinde, şirket giderlerinin büyük bir bölümünü oluşturur. Tasarrufa dosya, cd, kırtasiye, gazete, ulaşım giderleri gibi görünmeyen masraflardan başlamak yararlı olabilir.
- 9- *Satışlara ilişkin projeksiyonlar yapın, satışları izleyin:* Satışların yüksek seyredeceğine ilişkin tahminler, nakit akışının başarılı bir şekilde yönetilmesine hiç fayda sağlamaz. Gerçekçi tahminlerde bulunmak için, geçmiş tahminler baz alınabilir yada müşterilerle görüşme yoluyla küçük bir pazar araştırması yapılabilir. Geleceğe yönelik gerçekçi satış tahminleri yapıldığında, harcamalar da ona göre belirlenebilir. Satışlara ilişkin tahminler yapıldıktan sonra, gerçekleşen rakamlar tahmin edilen rakamlarla karşılaştırılarak sapmalar düzenli olarak izlenebilir. Satışlar beklentilerin altında kaldığında, giderleri azaltıcı önlemler alınabilir.

İşletmelerde alınacak bazı önlemler nakit yönetiminin etkinliği artırabilir. Bu önlemleri şu şekilde sıralayabiliriz (www.btso.org.tr, 13.08.2009);

- Satışlar peşin yapılmalıdır.
- Müşterilerin taksitlerini rahatlıkla ödemelerini sağlamak için kolaylaştırıcı önlemler alınmalıdır.

- Çok sayıda banka şubesiyle çalışmak yerine hesaplar belirli bankalarda toplanmalıdır.
- Müşterilerden alınan çekler hızlı bir biçimde tahsil edilmelidir.
- Alacakların gecikmesini önlemek için gecikme faizi uygulanmalıdır.
- Alacaklar çek ve senede bağlanmalıdır.
- Son kullanım tarihi yaklaşmış, mevsimi ya da modası geçmiş mallar indirimli fiyatlarla ya da promosyon olarak verilmelidir.
- Nakit girişlerinin yavaşladığı dönemlerde kampanyalı satışlar düzenlenmelidir.
- Faturaların ayın ilk günü düzenlenmesine özen gösterilmelidir.
- Tahsilatların, ödemelerden birkaç gün öncesine gelmesi sağlanmalıdır.

Nakit çıkışlarının kontrol altına alınması da nakit yönetiminin etkinliğini artırmada önemli rol oynar. Nakit çıkışlarını kontrol almak için işletmelerde uygulanabilecek tedbirleri şu şekilde sıralayabiliriz (www.kobinet.org.tr, 22.07.2009);

- Ödemeler belirli günlerde toplanmalıdır.
- Ödeme yetkisi belirli kişilerde olmalıdır.
- Masrafları arttıracak gereksiz harcamalardan kaçınılmalıdır.
- Personelin eğitime önem verilmelidir.
- Zorunlu olmayan yatırımlar ertelenmeli ya da iptal edilmelidir.
- Aylık, haftalık ya da günlük bütçeler hazırlanarak nakit hareketleri kontrol altında tutulmalıdır.

1.6. Nakit Bütçesi Oluşturma Gerekliliği

Firma cephesinde, nakit yönetiminin etkinliğinde temel adım nakit bütçesinin hazırlanmasıdır. Nakit bütçesi, işletmelerin nakit giriş ve çıkışlarının miktar ve zaman

bakımından uyumlaştırılmasını sağlayan kısa vadeli bir planlama aracıdır (www.btso.org.tr, 13.08.2009)

Nakit bütçesi, belirli bir dönem için işletmenin nakit giriş ve çıkışlarıyla ilgili tespitlerini ve öngörülerini ayrıntılı bir şekilde göstererek firmaların ek nakit gereksinimini veya nakit fazlasını ortaya koyar. Bu temel sistematığın, her firmanın kendi gereksinimlerine uygun düşecek formda uygulanması Nakit yönetimi etkinliği için önemli ve zorunludur.

Şekil 1. Örnek Bir Nakit Bütçesi Formu

NAKİT BÜTÇESİ FORMU

	Oca	Şub	Mar	Nis	May	Haz	...	Ara
I. Satış Tahmini								
II. Nakit Girişleri								
A) Cari Faaliyetler								
1. Peşin Mal Satışı								
2. Senetsiz Alacak Tahsilatı								
3. Senet Tahsilatı								
4. Nakdi Gelirler								
5. Diğer Nakit Girişleri								
B) Duran Varlık Satışı								
C) Sermaye Artışı								
Toplam Nakit Girişi								
III. NAKİT ÇIKIŞLARI								
A) Cari Faaliyetler								
1. Peşin Mal Alışları								
2. İşçilik Ödemeleri								
3. Genel Üretim Giderleri								
4. Satış Giderleri								
5. Finansman Giderleri								
6. Peşin Ödemeler ve Verilen Avanslar								
B) Yatırım Harcamaları								
C) Borç Ödemeleri								
D) Kar Payı Ödemeleri ve İşletmeden Çekişler								
Toplam Nakit Çıkışı								
IV. Aylık Nakit Giriş ve Çıkış Farkı								
Dönem Başı Nakit Mevcudu (+)								
Asgari Olarak Bulundurulması Gereken Nakit (-)								
V. Aylık Nakit Açığı veya Fazlası								
VI. Açığı Giderici Kaynaklar								
1. Borçlanma								
a) Banka Kredileri								
b) Diğer								
2. Borçlardan Ödemeler								
3. Kümülatif Borçlanma								
VII. Dönem Sonu Nakit Mevcudu								

Kaynak: Teb Sunum Notları (2003)

Nakit yönetiminin etkinliği, firma yönetiminin doğru ticari ve mali kararları kadar, operasyonel süreçlerin eksiksiz ve hatasız işleyişine de bağlıdır.

Tahsilat ve ödeme süreçleri, bankaların nakit yönetimi uzmanları tarafından analiz edilerek uygun çözüm ve hizmetler geliştirilir. Elektronik bankacılık sistemleri ve organizasyona dayalı hizmetler ile işlemler hızlı ve hatasız olarak gerçekleştirilir. Bilgilendirme ve raporlama fonksiyonları ile süreçler güncel ve doğru olarak takip edilebilir.

Etkin bir nakit yönetimi için; temel bir sistematik olan nakit bütçesi mutlaka oluşturulmalı ve uygulanmalıdır. Ayrıca anlayışı, uygulama düzeyi ve nakit yönetimi altyapısı gelişmiş bir banka ile işbirliğine gidilmelidir.

1.7. Doğru Nakit Yönetimi Stratejisi Seçimi

Firmaların nakit yönetimi ürünlerine ihtiyaç duymasının sebebi; yoğun çek ve nakit operasyonları, operasyonel ve finansal kayıplar, satış risk takibinin yapılabilmesi, tahsilat garantisinin sağlanabilmesi ve nakit akış planı yapılabilmesidir.

Etkin bir nakit yönetimi için banka seçerken bankanın tecrübesi, hizmet kalitesi, geniş şube ağı, bankanın yaygın kullanılıp kullanılmadığı ve en önemlisi güven verip vermediği dikkate alınmalıdır.

Doğru nakit yönetimi stratejisi seçilirken beklentiler şu şekilde oluşabilir;

- Banka tarafından otomatik fatura oluşturulabilmesi ve otomatik tahsilat yapılabilmesi,
- İşgücü tasarrufu sağlanabilmesi,
- Eğer gerekliyse elektronik takip sisteminin kurulabilmesi
- Bankanın tahsis ettiği limit kapsamında garanti verilebilmesi
- Çek ve/veya senedin aksine hesaba geçecek tutarın vadesinden önce bilinmesi ve dolayısıyla nakit akış planının yapılabilmesi.

Doğru nakit yönetimi stratejisinin firmaya sağladığı faydalar; bankanın tahsis ettiği limit içerisinde tahsilat garantisi, nakit akış planının yapılıp takip edilebilmesi, operasyonel verimlilik, hesap hareketlerinin etkin olarak on-line takip edilebilmesi, likidite sağlaması ve kara olumlu yönde etki etmesi olarak sayılabilir.

Doğru nakit yönetimi stratejisinin firma müşterilerine sağladığı kolaylıklar ise; bankanın tahsis ettiği limit sayesinde mali sıkışıklıkların atlatılması, çek/senet takibinin ortadan kalkması, operasyonel verimlilik sağlaması ve hesap hareketlerinin etkin olarak on-line takip edilebilmesidir.

1.8. Türkiye’de Nakit Yönetimi ve İşleyişi

Günümüzde oldukça sık değişen para politikaları, yüksek enflasyon ve kredi faiz oranları, firmaların nakit varlıklarının, en verimli biçimde kullanılmasını zorunlu hale getirmektedir (nal, 1996)

Herhangi bir işletmede nakit yönetimi uygulamasının boyutları, gündelik nakit akışı miktarı, maliyetler, gelecekteki birçok faktöre bağlıdır. Dolayısıyla nakit yönetimi uygulamasının, günün değişen şartlarına göre sürekli gözden geçirilmesi ve gerektiğinde düzeltmelerin yapılması işlemler açısından büyük önem arz etmektedir (Tzn, 1987, sf.5).

Ülkemizde 80’li yılların başında, mali sektördeki duruma bakıldığında; faiz oranlarının serbest bırakıldığı ve reel faiz uygulamasına geçildiği ancak para ve sermaye piyasasının gerekli alt yapısının henüz oluşturulmamış olduğu ve bunun yanısıra finansal araç çeşitlendirmesinin de sağlanmadığı görülmektedir (nal, 1996).

1980’li yılların sonlarından itibaren Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yapılan bazı yeni düzenlemelerle finansal araçlar çeşitlendirilmeye çalışılmıştır. Bununla birlikte aynı dönemlerde İstanbul Menkul Kıymetler Borsası canlandırılmaya çalışılmıştır. Bu çalışmalar sonucunda İMKB nispeten gelişmiş, yabancı yatırımcılara bile hizmet verir hale gelmiştir. Para ve Sermaye piyasasına yönelik olarak yapılan bu çalışmaların olumlu sonuçlanması ile işletmeler açısından nakit yönetiminde kullanılabilir alternatif araçlar(Repo, VDMK, yatırım fonu katılma belgesi vb...) ortaya çıkmıştır. Alternatif finansal araçların artması, nakit yönetiminde hangi finansal aracın kullanılmasının en uygun olacağı kararının alınmasını zorunlu kılmaktadır. Bu karar alınırken daha çok, finansal aracın vadesi, riski ve getirisi gibi değişkenler ön plana çıkmaktadır (nal, 1996)

Türkiye’de özellikle 2000’li yılların başından beri büyük işletmelerdeki nakit yönetimi çalışmalarında ilerlemeler kaydedildiği görülmektedir. Bu alanda genel eğilimin, işletmelerin nakit varlıklarını olanakları ölçüsünde asgari düzeye indirmeleri ve bu politika sonucu serbest kalan nakit varlığını gelir sağlayan aktif değerlere yatırmak yoluyla karlılıklarını artırma şeklinde olduğu söylenebilir. Bu gözlenen eğilim;

- Menkul kıymetlerin sağladıkları getirilerin yükselmesi nedeniyle atıl para tutmanın alternatif(fırsat) maliyetinin artması,
- Ekonomilerde genellikle faiz haddinin yükselmesi,
- Para yönetiminde kullanılabilir yeni tekniklerin gündeme gelmesi,
- Firmaların büyüme sonucu büyüklüğün sağladığı tasarrufların nakit yönetimi içinde geçerli olmasıyla açıklanabilir (Önal, 1996).

Ülkemizde uzun zamandan beri enflasyonist bir ortamın hüküm sürmesi nakit yönetimini daha da önemli bir hale getirmektedir. Buna rağmen, 1990’lı yıllara kadar Türkiye’de nakit yönetimine gereken önemin verildiğini söylemek oldukça güçtür. Nakit giriş ve çıkışları arasındaki zaman uyumunun sağlanamaması ve nakit fazlalarının değerlendirilememesi işletmeler için önemli kayıplara neden olabilmektedir bunun bilincinde olan işletmeler artık nakit yönetimine gereken önemi vermektedirler. Öncelikle gelirler ve giderler tahmin edilip bir nakit bütçesi oluşturulmalıdır. Bununla birlikte ödemelere de bir düzen getirilip belirli günler ödeme günü olarak tespit edilmektedir. Ülkemiz işletmeleri finansal araçların çeşitliliği ve faiz oranlarının yüksek olmasından yararlanarak, nakit yönetimini geliştirmek suretiyle oldukça karlı bir hale getirmişlerdir. Ayrıca, ülkemiz firmaları nakit yönetimi sırasında daha çok ticari bankaların sundukları hizmetlerden yararlanmaktadırlar (Önal, 1996).

Gelişmiş ülkelerdeki uygulamaların aksine, Türkiye’de nakit yönetimi daha çok finansal yöneticinin bilgi ve tecrübesine dayanılarak yapılmaktadır. Burada, bir yandan işletmeyi zor durumda bırakmayacak ve günlük işlemlerini rahatlıkla yürütebilecek kadar minimum nakit düzeyi, öte yandan da, optimum nakit düzeyinin saptanmasına çalışılmaktadır. Bu saptama yapılırken bir teknik kullanılmadan çok geçmiş dönem verileri ile bilgili ve deneyimli yöneticinin kişisel tecrübelerinden yararlanılmaktadır.

Burada bir teknik kullanılmamasının nedenleri; tesbit için gerekli bilgilerin doğru, yerinde ve zamanında sağlanamaması olarak sıralanabilir. Ayrıca, içinde bulunulan ekonomik ortamın çok değişken olmasının da bunda etkili olduğu söylenebilir (Önal, 1996).

Ülkemizde nakit fazlalarının değerlendirilmesinde en çok kullanılan finansal araçlar arasında repo, menkul kıymet yatırım fonu belgesi, hazine bonusu, devlet tahvili, VDMK sayılabilir.

Ülkemizde nakit yönetiminde kullanılan bu araçlardan en çok ilgiyi reponun çektiği görülmektedir. Ülkemizde repoya gösterilen bu ilginin nedenleri şöyle sıralanabilir (Dünya gazetesi, 29 Kasım 1993, sf.1);

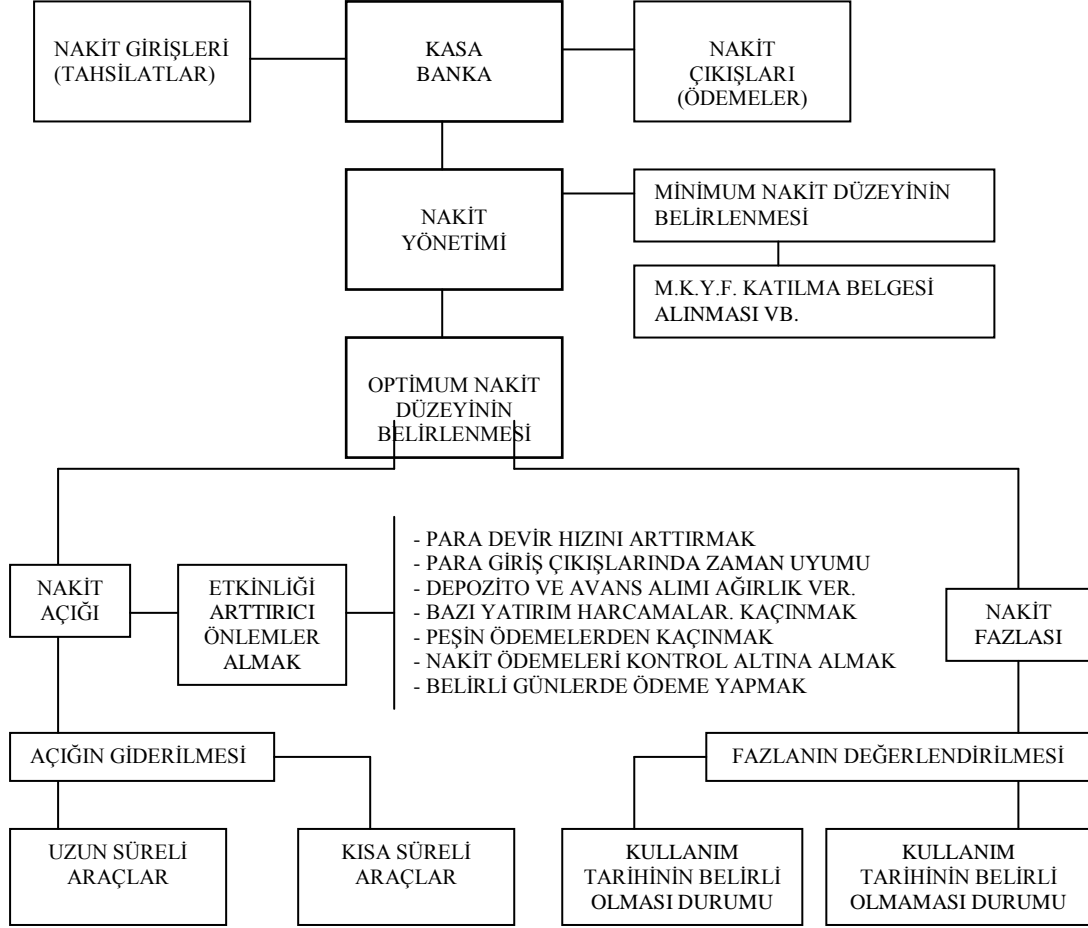
- Reponun diğer araçlara göre daha kısa vadeli olması,
- Repoda tutulan fonların büyük kısmının risksiz olması,
- Enflasyonun üzerinde pozitif getiri sağlaması,

Firmalar, repo işlemini her zaman karşılıklı pazarlığa bağlı olarak gerçekleştirebilirler. Ancak firmaların her zaman ve istenilen vadede hazine bonusu bulması mümkün olmayabilir. Yine de, reponun yanısıra hazine bonusu da riskinin olmaması, yüksek faiz vermesi ve bazı ihalelerde(devlet ihaleleri) teminat olarak kabul edilmesi gibi nedenlere bağlı olarak nakit yönetiminde ilgi gören bir diğer finansal araç olarak kabul edilmektedir (Önal, 1996).

Ekonomik belirsizlik ortamında sanayiciler ve ticaret kesimi için repo yapmak yatırımdan daha karlı bir faaliyet olarak görülebilir.Devletin borçlanma ihtiyacının azalmadığı ve enflasyon oranının yüksek olduğu durumlarda reponun çekiciliği artacaktır (Önal, 1996).

Türkiye’de nakit yönetiminin işleyişini Şekil 2.de özet olarak şu şekilde görebiliriz;

Şekil 2. Türkiye’de Nakit Yönetiminin İşleyişi



ÖZ KAYNAK

-HİSSE SENEDİ
-OYDAN YOKSUN
H.S.
-İMTİYAZLI H.S.
-K.İ.S. v.b.

YABANCI KAYNAK

-TAHVİL
-ORTA VE UZUN
VADELİ BANKA

-FİNANSMAN
BONOSU
-KISA VADELİ
BANKA KRED.
-TİCARİ KREDİ
-PAZARLANABİLİR
MENKUL
KIYMETLERİN
NAKİTE
DÖNÜŞTÜRÜLMESİ
(SATILMASI) v.b.

-HAZİNE BONOSU
-DEVLET TAHVİLİ
-MENKUL KIYMET
YATIRIM FONU
KATILMA BELGESİ
-REPO
-VDMK
-HAFTALIK
İHBARLI MEVDUAT
-DÖVİZ ALIMI v.b.

-OVERNIGHT
-MENKUL KIYMET
YATIRIM FONU
KATILMA BELGESİ
-HAFTALIK
İHBARLI MEVDUAT
-DÖVİZ ALIMI v.b.

Kaynak: Önal, 1996

Şekilde görüldüğü gibi, nakit yönetim sürecinde nakit giriş ve çıkışları belirlendikten sonra minimum(emniyet) nakit düzeyi belirlenir ve bu nakit bile anında paraya çevrilebilecek bir finansal araca yatırılabilir. Daha sonra optimum nakit düzeyi finansal yöneticinin tecrübelerinden ve geçmiş yıl rakamlarından yararlanılarak tespit edilir.

Nakit açığı ya da fazlası olup olmadığı tespit edilir. Eğer nakit açığı söz konusu ise nakit devir hızını artırmak ve nakit giriş ve çıkışlarında zaman uyumu sağlamak ve peşin ödemelerden kaçınmak gibi etkinliği artırıcı önlemlere başvurulabilir. Bununla birlikte işletmeler nakit açıklarını, uzun ve kısa vadeli oluşlarına göre Şekil 2.de yer alan araçları kullanarak giderebilir. İşletmelerin, nakit fazlalarının olması durumunda ise, bankalarda normal mevduat olarak tutmak veya kasada tutmak yerine kullanım tarihlerinin belirli olup olmaması durumuna göre farklı finansal araçlara yatırarak değerlendirmekte ve gelir elde etmektedirler. Bunda son yıllarda sermaye piyasasındaki özellikle finansal araçların çeşitlendirilmesine yönelik olumlu gelişmelerin de katkısı oldukça büyüktür. Nakit fazlalarının değerlendirilmesi sırasında eğer bir iki gün içinde getirinin artacağı beklentisi varsa nakit fazlası bir gecelik yatırım yapılarak değerlendirilir. Sonra da nakit fazlasının süresinin belirli olması durumunda, daha çok hazine bonosu, repo, haftalık ihbarlı mevduat veya devlet tahvili yada menkul kıymet yatırım fonu katılma belgesine veya finansal araçlara yatırım yapılarak fazla nakit değerlendirilebilmektedir (Önal, 1996).

BÖLÜM 2. NAKİT YÖNETİMİNDE YENİ OLUŞUMLAR

2.1. Tahsilat Yönetimi

2.1.1. Alacak Kavramı

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 (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

İşletmelerin alacaklarının toplam varlıklar içindeki payı her geçen gün artmaktadır. Bu nedenle alacaklara yapılacak yatırımın ve alacakların yönetiminin önemi de sürekli artmaktadır (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

Hemen hemen tüm iş kollarında peşin satış dışında da satış, yani vadeli satış yapılır. Bu bedellerin etkin bir biçimde tahsil edilmesi bir firmanın işletme sermayesi için önem arzeder. Aksi takdirde firma nakit döngüsünü sağlayamama gibi bir risk içine girebilir. Bundan kaçınılması için bir firmanın alacak yönetimi kavramı ve bu kavram çerçevesinde pozisyonunu belirlemesi faydalı olacaktır. Alacak yönetiminde akla gelen temel konular şu şekilde özetlenebilir (www.kobiline.com, 12.04.2009);

- Toplam satış rakamlarına oranlandığında alacakların seviyesi makul düzeyde midir?
- Alacakların tahsilinde ortalama hız ne kadardır?
- Hangi müşteriler daha yavaş ödeme yapmaktadır?
- İhtiyaç duyulduğunda alacakların daha hızlı tahsil edilebilmesi için alınabilecek tedbirler nelerdir?

Alacakların yönetimi, alacaklarda önemli boyutlara varan fonların birikmesini önlemeyi amaçlar. Alacak yönetiminde; bir yandan alacaklara bağlanan fonların maliyeti, öte yandan kredili satışlar yoluyla satışların artması sonucu doğan karlılık göz önünde tutulur (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

Kredili satışlar işletmenin satışlarını artırabilir. Çünkü; müşteriler alış sırasında nakit yetersizliği içinde olabilirler. Ancak vade içerisinde ödemeye imkan verecek gelir elde etme ihtimali mevcuttur. Bu nedenle işletmeler kredili satışlarını elverişli hale getirdikleri oranda iş hacimlerini artırma imkanına kavuşabilirler (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

Buna karşılık kredili satışların şu dezavantajları vardır (www.aku.edu.tr, 25.07.2009);

- Alacaklara bağlanan fonların maliyeti,
- Alacakların izlenmesinin gerektirdiği idari giderler,
- Alacakların tahsil edilememesi ihtimali

Yapılacak şey, bu avantaj ve dezavantajların dengelenmesidir.

2.1.2. Alacaklara Bağlanan Kaynakların Tutarını Etkileyen Faktörler

İşletmelerde alacakların tutarını etkileyen bazı faktörler vardır. Bu faktörleri şöyle özetleyebiliriz (www.aku.edu.tr, 25.07.2009);

a) Satış Hacmi: Doğru yönlü ilişki söz konusudur. Satışlar artınca alacaklar da artar, satışlar azalınca doğru nakit yönetimi stratejisi varsa alacaklar da azalır.

b) Kredili Satış Koşulları ve Politikası: Fonlarını alacaklara bağlamak istemeyen, kredili satışların riskinden kaçan işletmeler mal ve hizmetlerini peşin olarak satmayı tercih edebilirler. Fakat uygulamada işletmeler, içinde faaliyette buldukları endüstri dalındaki diğer işletmelerin satışlarında uyguladıkları koşullara büyük ölçüde tabi olmayı yeğlerler. Bununla birlikte yeni kurulmuş ve sektöre yeni girmiş olan işletmeler, pazarda tutunabilmek ve pazar payını genişletebilmek için, endüstrideki köklü kuruluşlara göre kredili satış şartlarını daha elverişli hale getirmek gereğini hissedebilir.

c) Satışların Mevsimlik Oluşu: Satışların arttığı mevsimlerde alacaklar da artar, azaldığı mevsimlerde ise alacaklar da azalır.

d) Üretilen Malların Niteliği: Malın dayanıklılığı kredili satışlarda vadeyi etkiler. Dayanıklı olan mallarda vade daha uzun, dayanıksız mallarda ise daha kısa olacaktır.

e) İşletmenin Büyüklüğü: Büyük işletmeler genellikle daha büyük öz sermayeye sahiptir. Ayrıca yabancı sermayeyi de genellikle daha kolay ve düşük maliyetle temin edebilirler. Bu imkanlar büyük işletmeleri, daha fazla kredili satış yapmaya, müşterilere daha uzun vade tanımaya sevk edebilir. Bu ise alacaklara daha fazla fon bağlamalarına sebep olur.

f) Alacakları Tahsil Politikası: İşletmeler, alacakları tahsil politikasını değiştirerek ve alacak tahsil servisini daha etkin hale getirerek alacaklara bağladıkları fon tutarını etkileyebilirler. Alacakların tahsilatında gevşek davranılması alacak tutarını artırırken, tahsilatta titizlik alacaklara bağlanan fon tutarını azaltacaktır.

g) Ekonomik Konjonktür: Ekonominin genişleme veya durgunluk dönemlerinde oluşu da kredili satış politikası yoluyla alacak tutarını etkileyecektir. Durgunluk dönemlerinde işletmeler, satışlarını artırabilmek için daha çok kredili satış yapma ve kredili satışlarda vadeyi uzatma gereği duyabilirler. Böylece alacaklara bağlanan fon miktarı artacaktır. Genişleme dönemlerinde ise peşin satışlar artabilir ve kredili satışlarda vadeler kısaltılabilir. Bunların etkisi ise, alacak tutarının azalışı olacaktır.

2.1.3. Kredili Satış Politikası

2.1.3.1. Kredili Satışlarda Vade ve Nakit İskontosu

Bilindiği gibi kredili satışlarda vadenin uzatılması, satış hacmini artırabilir. Kredili satışlarda vade belirlenirken, bankalardan alınabilecek kredilerin vadesi, ürünün özelliği, alınan siparişin miktarı ve müşterinin kredi değerliliği gibi faktörlere dikkat edilir. Bunlara ilave olarak uygulamada işletmeler kredili satış politikalarını belirlerken, içinde faaliyette buldukları iş kolu, sektörde yerleşmiş adetler, rakip işletmelerin politikaları ve genel ekonomik durumu da göz önünde tutmak zorundadırlar (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

Kredili satış vadesinin uzatılması bir yandan satışları ve alacakları artırır. Ama öte yandan alacakların artışı dolayısıyla, onlara bağlanan fonların maliyeti de artmış olur.

Bu durumda, eğer fonların alacaklara bağlanması dolayısıyla ortaya çıkan maliyet, satış artışından doğan kardan küçükse uygulanan politika tutarlı demektir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

Öte yandan, nakit iskontosu uygulaması alacakların nakde dönüşümünü hızlandırır, dolayısıyla ortalama tahsil süresini kısaltır. Nakit iskontosu ayrıca şüpheli ve değersiz alacaklar tutarını da düşürebilir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

Bu noktadan hareketle işletmeler, nakit iskontosunu artırarak uğrayacakları gelir kaybı ile alacaklarını çabuk tahsil etmenin ortaya çıkaracağı kazanç artışını karşılaştırmak ve buna dayalı olarak nakit iskontosu konusunda karar vermek durumundadırlar (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

2.1.3.2. Müşterilerin Kredi Değerliğinin Belirlenmesi

Hemen her işletmenin kredili satış yapacak olduğu müşterilerde arayacağı nitelikleri, standartları yumuşatarak satışlarını artırabileceği söylenebilir. Bu yumuşatmanın hangi ölçüde olacağı önemli bir husustur. Bu ölçü şöyle ifade edilebilir; Kredi standartlarında yumuşamanın işletmeye sağladığı fayda, alacakların artışının yüklediği ilave maliyeti aştığı sürece standartların gevşetilmesi yararlıdır. Fayda, satışlardaki ve kardaki artıştır. Maliyet ise; (i)artan alacakları izlemek için kredili satış servisinin genişlemesinin yol açtığı ilave maliyet, (ii)alacakları tahsil süresinin uzaması ve (iii)şüpheli veya değersiz alacakların yükselmesi olasılığıdır (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

Kredili satış politikası uygulanırken, kredi riskini olabildiğince azaltmak için muhtemel müşterilerin kredi değerliliğinin belirlenmesi gerekir. Bunun için de öncelikle müşteri hakkında çeşitli kaynaklardan bilgi toplamak gerekir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

Müşteri hakkındaki bilgi kaynakları iki grupta incelenebilir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009);

i)Dolaysız bilgi kaynakları: Satış servisinin müşteri hakkındaki bilgi ve görüşü, müşteriye ait özel bilgi dosyası, kişisel karşılıklı görüşme, müşterinin işyerinde yapılan inceleme, müşterinin mali tabloları olarak sıralanabilir.

ii)Dolaylı bilgi kaynakları: Bankalardan alınan bilgiler, ticari çevreden sağlanan bilgiler, ticari sicil kayıtları, vergi beyannameleri, ilan edilen vergiler, meslek kuruluşlarından alınan bilgiler, gazete ve dergilerde işletme hakkında yayınlanan yazılar olarak sıralanabilir.

Müşterilerin kredi değerliliğini (kredi riskini) belirlerken beş faktör üzerinde inceleme yapılabilir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009);

i)Karakter: Müşterinin taahhütlerine bağlılığı, yükümlülüklerini yerine getirmekte gösterdiği titizlik. Buna göre, müşterinin sadece ödeme gücüne sahip olması yeterli değildir, ödeme arzusu da olmalıdır.

ii)Kapasite: Müşterinin işi planlama ve uygulama yeteneğinin değerlendirilmesidir. Müşterinin iş hayatında uyguladığı yöntemler ve geçmişteki başarı derecesi incelenerek “iş başarma yeteneği” hakkında bir değerlendirme yapılabilir.

iii)Kapital (Sermaye) Durumu : Müşterinin mali gücünün yeterliliğinin değerlendirilmesidir. Bunun için çeşitli oranların analizinden yararlanılır. İlgilenilen başlıca oranlar arasında cari oran, sok devir hızı, alacak devir hızı, net işletme sermayesi devir hızı, borçlar/özsermaye, net sabit varlıklar/özsermaye, net kar/özsermaye, özsermaye/toplam varlıklar, özsermaye/toplam varlıklar sayılabilir.

iv)Karşılık (Gösterilecek Güvence) : Müşterinin işletmeye borçlanırken gösterebileceği maddi teminat, kefalet ve ticari senet gibi güvencelerin değerlendirilmesi de kredi riskinin belirlenmesinde göz önünde tutulur.

v)Koşullar (Ekonomi ve işkolunun içinde bulunduğu ortamın özellikleri): Çeşitli endüstrilerin konjonktürel hareketlerden etkilenme derecesi farklıdır. Bu hareketlerin düzenli aralıklarla oluşması veya rasgele iniş çıkışlar şeklinde ortaya çıkmasının da etkileri farklıdır.

Bu hareketlerin müşterilerin gelir elde etme kapasitelerini ve dolayısıyla borç ödeme güçlerini etkileme biçimi ve şiddetinin belirlenmesi, kredi koşullarının tespiti açısından önemlidir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

2.1.3.3. Müşterilere Tanınacak Kredi Limitlerinin Belirlenmesi

Her bir müşteriye tanınabilecek azami kredi limiti iki grup faktörün etkisi altındadır (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

Birinci grup, müşteri ile ilgili faktörlerdir ve şu şekilde açıklanabilir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009);

i) Müşterinin Faaliyette Bulunduğu İşkolundaki Koşullar:

- Rekabet: Şiddetli rekabet ortamında çalışan müşterilere açılacak kredi limitleri daha sınırlı olacaktır.
- Risk: İşkolunda belirsizlik fazla ise, bu durum riskin fazlalığı demektir. Riskin fazlalığı limitlerin kısılmasına yol açar.
- Kar marjı: Kar marjı düşükse, daha sınırlı kredili satış yapılır.

ii) Müşterinin Sermaye Durumu ve Borç Ödeme Gücü: Sermaye yeterli, borç ödeme gücü yüksek ise kredi limitleri genişletilebilir.

iii) Müşterinin Yeni veya Eski Oluşu: Yeni müşteri daha riskli kabul edildiğinden kredi limiti sınırlanır.

iv) Müşterinin Borç Ödeme Başarımı (Performansı): Borç ödeme başarısı düşük olan müşterinin kredi limiti daraltılır.

v) Müşteri İşletme Yöneticilerinin Durumu: Yöneticiler tecrübeli, başarılı ve dürüst iseler limitleri genişletilir.

İkinci grupta yer alan faktörler daha çok kredili satış yapan işletme ile ilgili faktörlerdir ve şu şekilde sıralanabilir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009);

i) İşletmenin Büyüklüğü: Büyük işletmeler, müşterilerine daha geniş limitler tanıyabilir.

ii) İşletmenin Pazarlama Politikası: Satışları artırmak, yaymak, yeni pazarlara girmek için atılan bir pazarlama politikası izleyen işletme, kredi standartlarını gevşeterek limitleri genişletebilir.

iii) Rakip İşletmelerin Uygulamaları: İşletme rakiplerin politikalarını genellikle takip etme eğilimindedir.

iv) İşletmenin Mali İmkanları ve Kaynak Maliyeti: İşletmenin kaynakları yetersizse kredi limitleri sınırlı olacaktır. Ayrıca kaynak maliyetleri de yükseldikçe kredi limitleri sınırlanır.

2.1.4. Tahsilat Politikası

2.1.4.1. Tahsilat Politikasının Belirlenmesi

Tahsilat politikası katı ve yumuşak olarak ikiye ayrılabilir. Politikayı belirlerken şu iki noktaya dikkat etmek gerekir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009);

- Katı politika müşteri kaybına sebep olabilir.
- Katı politika dolayısıyla ortaya çıkacak tahsil giderleri, alınacak sonuca değer olmalıdır.

a) Katı Tahsil Politikası: Etkili bir tahsilat düzenlemesiyle müşteriler hesap kapatılıncaya kadar takip edilir. Bu bağlamda uygulama şu şekilde olabilir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009);

- Alacakların toplanma süresini uzatmamak için fatura ve fişlerin hemen gönderilmesi,
- Hesap özeti gönderme,
- Mektup, telefon, telgraf ile alacağın önce hatırlatılması, sonra istenmesi,
- Tahsildar göndererek isteme,
- Bono alma, poliçe çekme,
- Belli bir noktadan sonra dava ve takip yoluna başvurma.

b) Yumuşak Tahsil Politikası: Katı tahsil politikasında açıklanan tedbirleri tam uygulamama veya gevşek uygulama olarak ifade edilir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009).

2.1.4.2. Tahsil Kabiliyetinin Değerlendirilmesi:

Bunun için yöneticilerin elinde 3 tür araç vardır (www.aku.edu.tr, 25.07.2009);

a) Alacakların Devir Hızı ve Alacakların Ortalama Tahsil Süresi:

$$\text{Alacak Devir Hızı(ADH)} = \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Ort. Kısa Vadeli Alacaklar}}$$

$$\text{Alacak Tahsil Süresi(ATS)} = \frac{365}{\text{Alacak Devir Hızı}}$$

Alacak devir hızının yüksekliği ve alacak tahsil süresinin kısalığı alacakların tahsil kabiliyetinin yüksek olduğu anlamına gelir.

Bu oranlar geçmiş dönemlerle, bütçe hedefleriyle ve diğer işletmelerin aynı oranlarıyla karşılaştırılarak işletmenin alacakları hakkında değerlendirme yapılır.

b) Şüpheli Alacaklar / Kredili Satışlar Oranı: Bu oranın yüksek olması alacak tahsil kabiliyetinin düşüklüğü anlamına gelir.

c) Alacakların Yaş Çizelgesi: Çeşitli vadelerdeki alacakların toplam alacaklar içindeki oranı ortaya konur.

İşletmenin alacakları arasında kısa sürede tahsil edilecek alacakların yüzdesinin fazla olması işletme açısından olumludur. Bunun tersine uzun süre sonra tahsil edilecek alacakların yüzdesi fazla ise işletme açısından olumsuz bir durum söz konusudur (www.aku.edu.tr, 25.07.2009) .

2.1.5. Tahsilat Yönetiminde Etkinlik Sağlanması

Alacakların yönetiminde etkinlik sağlanması amacıyla alınabilecek başlıca tedbirler şöyle sıralanabilir (www.aku.edu.tr, 25.07.2009) .

- Kredili satış koşullarının değiştirilerek işletme açısından daha elverişli hale getirilmesi,
- Alacakları tahsil servisinin daha etkin biçimde çalışması,
- Müşterilerin iyi izlenmesi,

- Ödemesi gecikenlerin uyarılması,
- Borçlulara vadeden önce hatırlatma yapılması,
- Performansı düşük müşterilerin kredi limitlerinin daraltılması,
- Kredili satış yapılacak müşterilerde aranılacak nitelikler konusunda daha kısıtlayıcı davranılması, geçerli kredi satış politikası neticesinde alacak tutarları çok yüksek hale gelmişse, bu durum kredili satış yapılacak müşterilerde daha yüksek standartlar aranması gerekli olabilir.
- Müşterileri erken ödemeye özendirecek tedbirler uygulanması,
- Nakit iskontosu uygulanması ya da iskonto tutarının artırılması. Bunun için kazanç / kayıp dengesinin iyi hesaplanması gerekir.
- Açık müşteri cari hesaplarının ticari senetlere dönüştürülmesi. Bu işlemin avantajları arasında; ödeme yapılmadığında kanuni işlem imkanı, bankalara iskonto ettirebilme, teminat olarak göstererek kredi alma ve ciro ederek mal alımı yapılabilmesi sayılabilir.
- Alacakların değerlendirilmesine gereken önem verilerek, gerçek olmayan karlar üzerinden vergi ödenmesinin önlenmesi,
- Alacaklar vade ve faizleri dikkate alınarak bilanço günündeki değerine indirgenmeli,
- Tahsil kabiliyeti şüpheli alacaklar için karşılık ayrılması.

2.1.6. Tahsilat Yönetimi Çözümleri

2.1.6.1. Çek / Senet Tahsilat Sistemi

Firmaların, bankalara tahsile vereceği kendi bankası yada diğer bankalara ait çek ve senetlerin bilgilerini bilgisayarlara girmesinin ardından, çek / senet bilgilerinin banka ana bilgisayarına aktarılmasını ve provizyonun otomatik olarak alınarak, ilgili tutarların firma hesabına alacak kaydedilmesini ve çek / senet takiplerini kolaylaştıran nakit yönetimi sistemidir (www.akbank.com, 31.05.2009).

Eğer firmalar tahsilatlarını yoğun olarak çek ve senet ile yapıyorsa bu sistemin kullanılması uygundur.

Sistemin işleyişi şu şekildedir;

Firmalar kendi işyerlerinde bankanın kurumsal internet şubesi üzerinden tahsile verecekleri çek ve senet bilgilerinin girişlerini yaparlar. Girişi yapılan bilgileri modem aracılığı ile elektronik ortamda bankanın ana bilgisayarına aktarılır. Gerekli provizyon ve takas işlemleri yapılarak tahsil edilen çek ve senet bedelleri firmanın Banka nezdinde bulunan hesabına aktarılır. Sistemin işleyişinin düzgün olabilmesi için en geç bir iş günü önce çek ve senetlerin Banka şubesine teslim edilmesi gerekmektedir.

Sistemin avantajları şu şekildedir;

- Kendi banka veya diğer bankalara ait çek ve senet bilgilerinin bilgisayara girilmesinden sonra, firma ile banka sisteminin entegre çalışması sağlanır. Böylece operasyonel yük azalmış olur.
- Sisteme girilen aynı banka çekleri birkaç saniye içinde tahsil edilerek firmanın kullanımına sunulur. Çek ve senetleri muhafaza etme ve taşıma riski olmaz. Böylece çek-senet işlemleri daha hızlı ve güvenilir hale gelir.
- Otomatik çek ve senet tahsilatı ile yapılan işlemlerde herhangi bir provizyon masrafı ödenmez.
- Sisteme girilen çek ve senetler vade tarihinde tahsil edilerek firma kullanımına sunulur.
- Altı aya kadar ileri vadeli çek ve senet bilgileri sisteme girilebilir, nakit akışı ve ileriye dönük çek bilgilerine ulaşılabilir.
- Firma, çek ve senetlerin akıbetini bankanın kurumsal internet şubesi üzerinden takip edebilir. Tahsil edilemeyen çek ve senetler anında görülerek gerekli önlemleri almak için zaman kazanılır.
- Tahsilat işlemlerinin sonuçları, firma muhasebe kayıtlarına aktarılabilmesi için sistemden alınabilir.

- Muhasebe entegrasyonu sağlanması ile işlem maliyeti düşürülür.
- Operasyonel hata payı azaltılır.
- Scanner(tarayıcı)'dan geçirilmiş çekler imaj ve text olarak arşivlenebilir.

Eğer çek girişleri firma tarafından gerçekleştiriliyor ise iş akışı şu şekilde olur (www.hsbc.com.tr, 31.05.2009);

- Müşterinin tahsil çeki bilgileri elektronik ortamda alınır.
- Çek akıbeti bilgileri aynı bağlantı kanalıyla müşteriye ulaşır.
- Akıbet bilgileri müşterinin sisteminde otomatik olarak güncellenir ve muhasebe kayıtları oluşturulur.
- Standart veya firmaya özel veri deseni düzenlenebilir.
- Standart veya firmaya özel veri aktarım modeli uygulanabilir.
- Müşteriden gelen veri kontrol edilir, eksik MICR (Çekin manyetik şeridinde yer alan banka kodu, şube kodu, çek numarası ve hesap numarası) bilgileri tamamlanarak çekler takasa gönderilir.
- Çok adette çek tahsili yapan firmalara çek tarayıcıları –scanner- verilip bu tarayıcılar aracılığı ile çeklerin daha hızlı bir şekilde kendi sistemlerine yüklenmesi ve gene aynı sistem aracılığı ile bankaya tahsile gönderilmesi sağlanır.

Diğer yandan, eğer çek girişleri banka tarafından gerçekleştiriliyor ise iş akışı şu şekilde olmaktadır (www.hsbc.com.tr, 31.05.2009);

- Müşterinin tercihe göre çek bordrosu eşliğinde teslim alınan çeklerin girişleri bankanın takas merkezi tarafından gerçekleştirilir.
- Bu girişlere ait bilgiler firmanın çek deposuna işlenmesi için istenilen dosya deseninde firmaya aktarılır ve gereken muhasebe kayıtlarının yaratılması sağlanır.

- Çeklerin akibetlerinin belli olmasını takip eden ilk iş günü (vade günü ertesi sabahı) akibet dosyası yine istenilen formatta firmaya ulaştırılır.

2.1.6.2. Doğrudan Borçlandırma Sistemi

Nisan 2000 tarihinde günün şartlarına uygun olarak geliştirilen EFT2 sisteminin devreye girmesiyle birlikte Doğrudan Borçlandırma uygulamasının bankalar arasında EFT sistemi üzerinden kullanılabilmesi olanağı da getirilmiştir. Doğrudan Borçlandırma (DB) sistemi ile ilgili olarak 2002 yılının ilk çeyreğinden itibaren oluşan ilgi ve gelişmeler sonucunda Türkiye Bankalar Birliği Akmerkez ofisinde 8 Ağustos 2002 tarihinde Yönetim Kurulu Üyesi 14 bankadan ve TC Merkez Bankası'ndan toplam 40 katılımcı ile bir değerlendirme toplantısı yapılmıştır (www.tbb.org.tr, 31.03.2009).

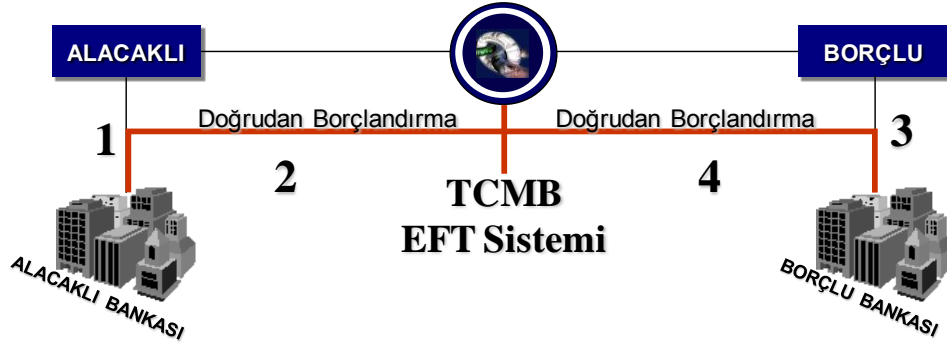
Toplantıda TC Merkez Bankası tarafından DB sisteminin genel bir tanımı ve EFT sistemi içerisinde Doğrudan Borçlandırma uygulamasının nasıl kullanılabileceğine ilişkin bilgiler verilmiştir (www.tbb.org.tr, 31.03.2009).

Doğrudan Borçlandırma Sistemi, düzenli olarak ticari ilişkisi bulunan işletmelerin ve/veya kişilerin (alacaklı/borçlu) , farklı bankalarda bulunan hesapları arasında, alacaklının talimatına ve borçlu tarafından verilen yetki belgesine istinaden, borçlu hesabından alacaklı hesabına para transferi yapılmasını sağlayan bir ödeme sistemidir.

- Alacaklı firma doğrudan borçlandırma talimatını çalıştığı alacaklı bankasına gönderir.
- Alacaklı bankası alacaklı firma tarafından iletilen Doğrudan Borçlandırma talimatını TCMB EFT sistemi üzerinden borçlu firmanın çalıştığı borçlu bankasına elektronik ortamda iletir.
- Borçlu bankası, borçlu firma tarafından kendisine verilen “Yetkilendirme Belgesi”ne istinaden , borçlu firma hesabını kontrol eder, bakiye uygunsa ilgili tutarı TCMB EFT sistemi üzerinden alacaklı bankasında bulunan alacaklı firma hesabına aktarır.

- Bakiye uygun değilse, borçlu bankası mutabakat bilgisini TCMB EFT sistemi üzerinden elektronik ortamda alacaklı bankasına iletir.

Şekil 3. Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin İşleyişi



Kaynak: Teb Sunum Notları (2003)

Değerlendirme toplantısı sonucunda;

- Doğrudan Borçlandırma uygulamasının kredi kartı ve çek uygulamalarına benzediği, bu açıdan daha önce örnekleri var olan bir uygulama olarak değerlendirilmesinin doğru olacağı,
- Uygulamanın bankalara sağlayacağı yararların da belirtilmesinin gerekli olduğu,
- Büyük hacimli işlemlerde raporlamaya özel bir önem verilmesinin gerekli olduğu,
- Bazı işlemlerin, özellikle bireysel bazı işlemlerin kısa sürede uygulamaya konulabileceği, ticari/kurumsal işlemlerde daha uzun süreli hazırlık gerektiği,
- Uygulamaya tüm bankaların katılmasının daha iyi sonuç alabilmek açısından yararlı olacağı,
- İşlem güvenliğinin çok önemli olduğu,
- Uygulamada “Yetki Belgesi”(Ek 3) kullanılacağı için, ilk değerlendirme olarak hukuksal bir eksiklik olmayacağını düşünüldüğü,

- İşlemlerin aynı gün içerisinde sonuçlandırılması gerekeceği için bankaların eğitim ve hazırlık çalışmalarının önemli olduğu,
- İleride işlem hacminin çok artması durumunda mevcut EFT sisteminin kapasite olarak yetersiz olabileceği, bu nedenle ayrı bir sistem ihtiyacı doğabileceği,
- Çek ve senetin teminat olarak kullanıldığı, Doğrudan Borçlandırma uygulamasının yaygınlaşması durumunda müşteri işlemlerinde teminat eksikliği oluşma ihtimalinin de değerlendirilmesinde fayda olduğu belirtilmiştir.

Daha sonra yapılan görüşmeler sonucunda Akbank, İş Bankası, Citibank, Dış Ticaret Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Finans Bank ve Garanti Bankası 'ndan oluşan bir çalışma grubu kurularak konunun tüm ayrıntıları ile incelenerek uygulamanın başlatılması için gerekli hazırlıkların yapılmasına karar verilmiştir (www.tbb.org.tr, 31.03.2009).

2002 yılı itibariyle uygulanmaya başlanan Doğrudan Borçlandırma Sistemi ile getirilecek tek hesap sayesinde 'ödeme yapmayı unutmak' tarihe karışmış ve bankalararası tahsilat sisteminde yeni bir dönem başlamıştır. Bu sistem, alacaklının talimatına ve borçlu tarafından verilen yetki belgesine istinaden borçlu hesabından alacaklı hesabına para transferi yapılmasına olanak sağlanmaktadır ve operasyonel maliyetleri düşürmektedir (www.tbb.org.tr, 31.03.2009).

Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin kullanım alanları şu şekildedir;

1- Tedarikçi firmalar ile üreticiler arasında

- Petrol ürünleri sektörü
- Demir Çelik sektörü

2- Pazarlama/servis firmaları ile bireysel müşteriler arasında

- Sigorta sektörü
- Elektrik, su, doğalgaz sektörü

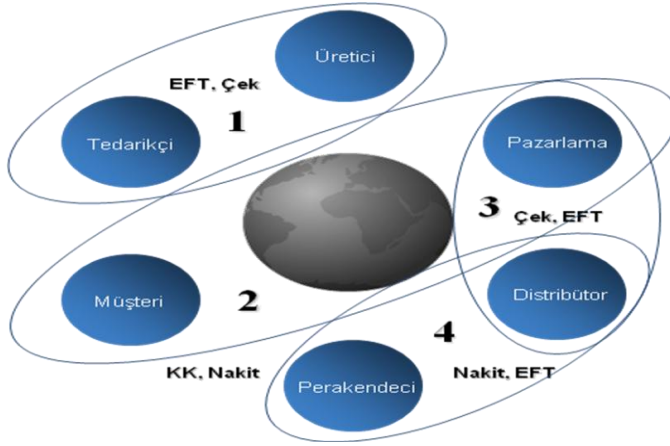
3- Pazarlama/üretici firmaları ile bayi ve distribütörler arasında

- Gıda sektörü
- Petrol ürünleri sektörü

4- Distribütör ile perakendeciler arasında

- Gıda sektörü
- İlaç sektörü
- Boya sektörü

Şekil 4. Doğrudan Borçlandırma Kullanım Alanları



Kaynak: Citibank Sunum Notları (2004)

Yeni ödeme sistemi olarak Doğrudan Borçlandırma Sisteminin ülkeye ve bankalara sağlayacağı yararları kısaca bakarsak;

1. Doğrudan Tahsilat Sistemi Türkiye’de kullanılmakta olan ödeme sistemlerine alternatif, maliyetleri düşürücü bir ödeme sistemidir.
2. Tahsilatlar güvenli, güvenilir, hızlı ve risksiz bir şekilde otomatik olarak gerçekleştirilir.
3. Özellikle belirli sektörlerde nakit dolaşımını ortadan kaldıracak ve çek kullanımını düşürecektir.

4. Çek/Senet ile yapılan tahsilatların zaman içinde azalmasını sağlayacak, operasyonel verimliliği arttıracaktır.
5. Bankalar büyük adet ve hacim içeren tahsilat projeleri gerçekleştirebilecektir.
6. E-Ticaret gibi internet tabanlı uygulamalar için ödeme altyapısı olarak ön plana çıkacaktır.
7. Satıcı firmanın nakit akışı düzenli bir hale gelecek, mutabakat sorunu ortadan kalkacaktır.
8. Çek kullanılması ile ortaya çıkan valör kayıpları ortadan kalkacaktır.
9. Satış ağı yaygın firmalara daha iyi ve etkin hizmet verilecektir.
10. Müşterilerin bankaya olan bağımlılığı artacaktır.

Bankalar bugüne kadar özellikle tedarik zinciri üzerinde banka içi tahsilat projeleri geliştirmeye çalıştılar. Kanal Yönetimi açısından organizasyonlarını farklı müşteri gruplarına hitap edecek şube ve ürünler ile desteklediler. Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin uygulanmaya başlaması ile beraber tahsilat projelerinde bankaların tedarik zinciri üzerinde yeralan firma ve bireylere hesap açma zorunluluğu ortadan kalkmaktadır. Bunun en büyük yararlarından biri, bireyler açısından elektrik, su gibi ödemelerin tek bir banka üzerinden gerçekleşebilmesi, bankalar açısından firmaların farklı bankalardaki hesaplarından tahsilat yapılabilmesi, firmalar açısından farklı bankalarla çalışan müşterileri hesaplarından faturaya ilişkilendirilmiş bir şekilde tahsilat yapılabilmesinin sağlanmasıdır.

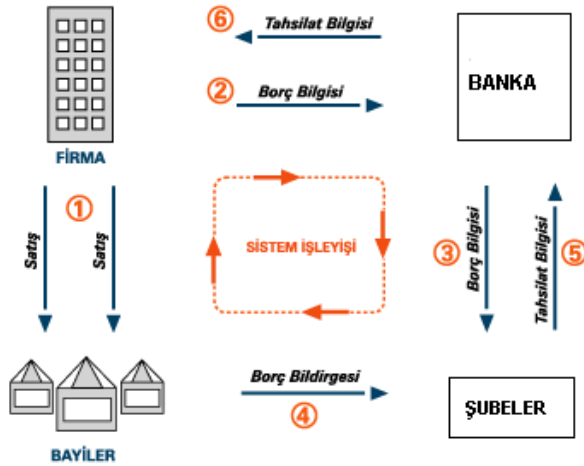
Dünya üzerinde çeşitli ülkelerde uygulanmakta olan Doğrudan Borçlandırma Sistemlerini detayları ile incelediğimiz zaman İngiltere'nin bu ödeme sisteminin kullanımını açısından gelişmiş bir pazar olduğunu görüyoruz. Otuziki milyon kişi ve kuruluşun Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ni kullandığı İngiltere'de günümüzde bir kişi ayda ortalama altı faturasını bu sistem üzerinden ödemektedir. 2000 yılında ülkede iki milyar adet Doğrudan Borçlandırma Sistemi işlemi gerçekleştirmiştir (www.tbb.org.tr, 31.03.2009).

Özellikle ekonomik açıdan bize daha yakın olan Polonya'yı incelediğimiz zaman bu ülkenin 1997 yılından bu yana Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ni kullandığını görüyoruz. İki banka ile başlayan Doğrudan Borçlandırma Sistemi hızla yayılarak günümüzde tüm bankaların üzerinde anlaştığı ortak bir ödeme sistemi haline gelmiştir. Polonya'da uygulama alanı olarak baktığımız zaman Doğrudan Borçlandırma Sisteminin bireylerin aylık fatura ödemeleri ile firmaların birbirleri arasında yaptıkları ticari işlemlere ait fatura ödemelerinde kullanıldığını görmekteyiz (www.tbb.org.tr, 31.03.2009).

Sistemin işleyişi şu şekildedir;

Doğrudan Borçlandırma Sistemi, özellikle bayi ve distribütör aracılığıyla satış yapan firmaların tahsilatlarını elektronik ortamda, bayilerin ve distribütörlerin banka nezdindeki hesaplarından tesis edilmiş kredi limitleri dahilinde, zamanında gerçekleştirmesini sağlayan bir tahsilat sistemidir. Bu sistem ile tahsilatlar, ana firmanın bankaya iletildiği tutarların, vade tarihinde, bayi ve distribütör hesaplarından otomatik olarak alınması ve ana firma hesaplarına transfer edilmesi ile gerçekleştirilir (www.tbb.org.tr, 31.03.2009).

Şekil 5. Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin İşleyişi



Kaynak : HSBC Sunum Notları (2004)

Sistemin özelliklerini ve sağladığı kolaylıkları inceleyecek olursak (www.hsbc.com.tr, 04.06.2009);

- İşlemler bayi-ana firma arasında kurulmuş fatura ilişkileri üzerinden yürür.
- Ana firma, bayi veya müşterilerinden olan vadeli alacaklarını, kredili ve/veya kredisiz DBS ile fatura bilgileri doğrultusunda tahsil eder.
- Bayilere tanınacak kredi limitleri çerçevesinde ana bayi tahsilat riskini sıfırlamış olur.
- Tüm tahsilat akışı sistemsal olarak yönetildiğinden hem bayi hem ana firma için büyük kolaylıklar sağlanır.

Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nde sisteme dahil olan üç oyuncu vardır; Banka, ana firma ve müşteri yada bayi.

Sistemin ana firma ve bayi açısından avantajları şu şekilde oluşur (www.hsbc.com.tr, 04.06.2009);

- Tek bir transfer işlemiyle istenilen sayıda tahsilat bilgisi sisteme kaydedileceğinden zaman ve operasyonel işgücü maliyetinden tasarruf edilecektir.
- Doğrudan Borçlandırma Sistemi kredi limiti temina tolarak kabul edileceği için, bayilerden ilave teminat alınmayacak, dolayısıyla bayi teminat takibi ve maliyeti azalacaktır.
- Firma alacaklarına tahsilat garantisi sağlanacak olması sebebiyle, mal ve hizmetlerdeki risk primini fiyatlarına yansıtarak rekabet avantajı sağlamış olacaktır.
- Çek ve senedin ortadan kalkacak olması nedeniyle çeklere ilişkin takas komisyon ücreti ile senetlere ilişkin tahsilat ücreti, teminat mektubu komisyonu ödenmeyecektir.

- Firmanın alacaklarına tahsilat garantisi sağlayacak olması, alacaklarının ödenmeme riskini ortadan kaldıracaktır. Dolayısıyla, firmanın nakit akışı daha hızlı ve güvenli gerçekleşecektir.
- Otomatik muhasebe kayıtları ile operasyonel iş yükü azalacaktır.
- Müşterinin banka tarafından kredilendirilecek olması ve kredili mevduat hesabının alacaklı firma tarafından izlenecek olması nedeniyle firma, bayilerinin mali yapısında meydana gelecek olumsuzluklarla ilgili önceden önlem alabilme olanağına sahip olacaktır.
- Bayi açısından, ödemelerin kredili olması ile ödeme kolaylığı sağlanır, kısa süreli nakit ihtiyacı kolayca karşılanacaktır.
- Nakit veya çek ile yapılan ödemeler sonucu oluşan taşıma riski, masrafı, zaman kaybı ve operasyonel maliyetler engellenmiş olacaktır.
- Havale ve EFT işlemlerine gerek kalmayacağından işlemsel bürokrasi ortadan kalkmış olacaktır.

2.1.6.3. Doğrudan Borçlandırma Sistemi - Çek/Senet Takas Sistemi Karşılaştırılması

Çek takas sistemi, ülke ticaretinde önemli bir hacime sahiptir. Dünya üzerinde yalnızca Türkiye, Mısır ve Hindistan’da vadeli olarak kullanılmakta olan çek, ülkemizde ticari faaliyeti yürüten en önemli araçlardan biri haline gelmiştir. “3167 Sayılı Çekle Ödemelerin Düzenlenmesi ve Çek Hamillerinin Korunması” Kanun tasarısı ile;

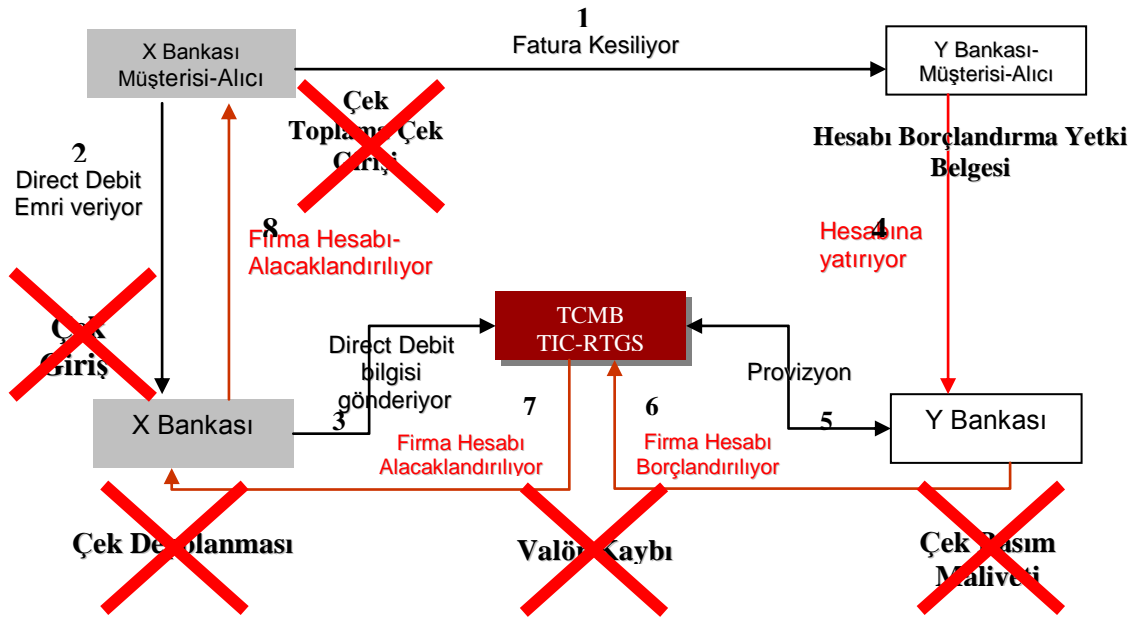
- Çek keşidecisine, çekin karşılıksız çıkması halinde hapis cezası verilmesi uygulamasının ortadan kaldırılması,
- Keşide tarihinden önce tahsil edilmek istenen çek ile ilgili hukuki yaptırımın başlatılamaması (karşılıksız çıkması durumunda),
- Bankalara çek yaprağı başına yasal olarak belirlenen tutarda ödeme garantisi yükümlülüğü getirilmesi

uygulamaları, çekin hesabı borçlandırmaya yarayan bir yetki belgesine dönüşmesine neden olmaktadır. Nisan 2000 tarihinde, TCMB tarafından EFT2 sistemi dahilinde altyapısı oluşturulan Doğrudan Borçlandırma Sistemi, çek kanununun yasallaşması durumunda uygulanabilecek alternatif ve yeni bir ödeme sistemi olarak ortaya çıkmaktadır (www.tbb.org.tr, 31.03.2009).

Doğrudan Borçlandırma Sistemi, düzenli olarak ticari ilişkisi bulunan işletmelerin veya kişilerin (satıcı ve alıcı), farklı bankalarda bulunan hesapları arasında, onaya bağlı para transferi yapılmasını sağlayan bir ödeme sistemidir. Satıcı, alıcının Y bankasında bulunan hesabını, yapılan ticari işleme göre (fatura) kendi çalıştığı X bankası aracılığıyla “Doğrudan Tahsilat İstemi” mesajı göndererek, onay verilmesine istinaden Y bankasındaki alıcı hesabını borçlandırmakta ve X bankasında bulunan alacaklı hesabını alacaklandırmaktadır (Citibank Sunum Notları, 2004).

Çek Takas Sistemi'nin ülke içinde yoğun olarak kullanılması firmalara ve bankalara operasyonel açıdan büyük yük getirmektedir. Doğrudan Borçlandırma Sistemi ile Çek Takas Sistemini karşılaştırdığımız zaman, Doğrudan Borçlandırma Sistemi uygulamasının ülke içinde operasyonel açıdan inanılmaz bir verimlilik artışı sağlayacağı ortadadır (Citibank Sunum Notları, 2004).

Şekil 6. Doğrudan Borçlandırma ve Çek Sistemi Karşılaştırılması



Kaynak: Citibank Sunum Notları, 2004

Doğrudan Borçlandırma Sistemi altında alıcı firma tarafından imzalanacak ve Bankaya sunulacak Hesabı Borçlandırma Yetki Belgesi, çekin hesabı borçlandırma işlevi ile aynı amaca hizmet edecektir.

Yukarıdaki grafikte görüldüğü üzere; Doğrudan Borçlandırma Sistemi ile çek kullanımının firma ve bankalara getirdiği yüksek maliyet ve operasyonel yük ortadan kaldırılmaktadır. Çek kullanılması ile ortaya çıkan valör kayıpları ortadan kalkacaktır. Tahsilatlar güvenli, güvenilir, hızlı ve risksiz bir şekilde otomatik olarak gerçekleştirilecektir

2.1.6.4. Özel Havale Sistemi

Firma müşterilerinin yapacakları ödemelerinin (taksit bedeli, aidat bedeli, sigorta primi gibi) banka sistemi içinde, hatasız, hızlı ve pratik bir şekilde yapılmasını sağlayan bir nakit yönetimi tahsilat sistemidir. Yaygın bir müşteri ağına veya abone sayısına sahip, bayilik sistemi içinde çalışan, düzenli dönemlerde tahsilat yapan tüm firmalar bu sistemden yararlanabilir.

Sistemin işleyişi şu şekildedir;

- Firma müşterileri bankanın tüm şubelerinden ödemelerini yapabilirler.
- Firmaların özel havale işlemini yapabilmesi için, müşteri borç bilgisini göndermesine gerek yoktur. Müşteri istediği zaman istediği tutarı yatırabilir.
- Firma müşterilerinin, firmaya olan ödemelerini bankanın özel havale sistemi aracılığı ile yapabilmesi için banka müşterisi olması zorunluluğu yoktur.
- Özel havale tahsilat detaylarının firmaya bildirim şekli ve periyotları, firmanın talebi doğrultusunda gerçekleşir.
- Firmalar, tahsilatlarını bankanın kurumsal internet şubesi üzerinden online olarak takip edebilirler.

Sistemin avantajları şu şekildedir;

- Firma müşterisine bankanın yaygın şube ağından yararlanarak ödeme yapma olanağı ve kolaylığı sağlar.

- Yapılacak tahsilatlar, toplu olarak banka aracılığıyla firma hesabına aktarılacağından, firma açısından kolaylık sağlayarak iş yükünü hafifletir.

2.1.6.5. Aboneli Tahsilat Sistemi

Firma müşterilerinin yapacakları ödemelerin (abonelik bedeli, üniversite harçları gibi), firma tarafından gönderilen ödeme bilgilerinin daha önce sisteme kaydedilmesi ve banka tarafından tahsil edilmesini, bunların toplanarak ilgili firma hesaplarına alacak kaydedilmesini ve alınan ödemelerin ilgili firmalara bildirilmesini sağlayan nakit yönetimi sistemidir. Müşterilerinden ödeme alan tüm firmalar, bankanın aboneli tahsilat sisteminden yararlanabilir.

Sistemin işleyişi şu şekildedir;

- Firma, banka tarafından verilen formatta bir data dosyası hazırlayarak müşterilerinin ödeme bilgilerini banka ana bilgisayarına gönderir.
- Firmanın gönderdiği bilgiler bankanın sistemine kaydedilir.
- Kaydedilen bilgiler doğrultusunda tahsilatlar müşteri talebine göre hesaptan veya şubeden yapılır.

Avantajları;

- Firma, müşterisine bankaların yaygın şube ağından yararlanarak ödeme yapma olanağı ve kolaylığı sağlar.
- Yapılacak tahsilatlar, toplu olarak banka aracılığıyla firma hesabına aktarılacağından, firma açısından kolaylık sağlayarak iş yükünü hafifletir.
- Ödemeler ancak firmanın gönderdiği bilgiler (tarih, tutar) doğrultusunda yapılacağı için tamamen firmanın kontrolünde olacaktır.

2.1.6.6. Nakit Tahsilat Hizmeti

Bankanın zırlı araçları ve görevlileri aracılığıyla, firmaların nakitlerinin yerinden teslim alınarak, firmanın hesaplarına aktarılmasını sağlayan bir nakit yönetimi hizmetidir. Satışlar, peşin ve nakit yapılıyorsa ve çok sayıda mağaza ve şubeye sahip

olan firmalar mağaza , bölge ve şubelerde biriken günlük nakit ciroları için nakit toplama hizmetinden yararlanabilirler.

Sistemin avantajlarını şu şekilde özetleyebiliriz;

- Firmanızın kasalarında, nakit saklama riskini azaltır.
- Firmanızın, bankalara nakit taşımak için kullandığı kurye maliyetini ve riskini ortadan kaldırır.
- Bankanın zırhlı araçları ile alınan nakitler, merkezi vezne tarafından sayılarak, en kısa sürede firmanızın hesaplarına alacak kaydedilir ve valör kayıpları asgari düzeye indirilir .

2.1.6.7. Üye İşyeri Hizmetleri

Üye işyerlerinde kredi kartı ve banka kartı ile alışveriş yapılmasını sağlayan hizmettir. Nakit alışveriş alışkanlığını neredeyse ortadan kaldıran kredi kartları ve bu ödeme sistemini kolaylaştıran teknoloji desteği, satış ve tahsilatların verimini ve güvenliğini artıran iki önemli unsurdur.

Kartların POS cihazından geçirilmesiyle tüm provizyon ve diğer işlemler otomatik olarak gerçekleşir. POS cihazı kart üzerindeki bilgileri alıp satış /alacak belgesi üretir. Müşterinin kredi kartı hesabı borçlandırılırken üye işyeri hesabı otomatik olarak alacaklandırılır. POS kullanımı için firmalara "POS Kullanım Kılavuzu" verilir.

Üye işyeri fiyatlaması POS tiplerine göre (standart POS, Sanal POS ya da Ortak POS) farklılaştırılmış olup, fiyatlamalar üye işyerinin aylık POS hacmine göre de değişmektedir.

Sistemin avantajları şu şekildedir;

- İşyerinde nakit bulundurma riski azalır.
- Müşteri sayısına ve ciroya katkıda bulunur.
- Nakit akışının bankadaki hesaplarla takip edilebilmesini ve planlama yapılabilmesini sağlar.

- Satış işlemlerinin hızlı ve doğru bir şekilde gerçekleşmesini sağlayarak ödemelerde zaman kaybını azaltır.
- Vadeli satışların tahsil edilememe riskini ortadan kaldırır.
- 7/24 destek hizmetinden faydalanılır.
- Çalışma alanına uygun çözümler ile iş yükü azalır.
- Kredi kart sahiplerine taksit seçenekleri , indirim ve ödül olanakları sunar.

Sistemin çalışma koşullarını inceleyecek olursak, üç farklı yöntem karşımıza çıkar;

- Tamamı Komisyonlu: Yapılan alışverişlerin bedeli ertesi iş günü belli bir komisyon oranı düşüldükten sonra hesaba geçer.
- Tamamı Blokeli: Yapılan alışverişlerin bedeli anlaşılan gün sayısı kadar blokede bekletildikten sonra hesaba geçer.
- Hem Komisyonlu Hem Blokeli: Yapılan alışverişlerin bedeli, belli bir komisyon düşüldükten ve anlaşılan gün sayısı kadar blokede bekletildikten sonra hesabınıza geçer.

İşletmeler altı farklı Pos türü ile çalışabilir.

- **Dial – Up POS / Standart POS:** En yaygın olarak kullanılan POS cihazıdır ve sabit telefon hattı ile bağlantı kurarak çalışır. Elektrik ve telefon hattına bağlı olarak çalışabilen, kart üzerindeki bilgileri okuyarak üye işyeri ile banka arasındaki bilgi alışverişini elektronik ortamda gerçekleştirebilen özel işlem terminalidir.
- **Mobil POS:** GSM ve/veya GPRS teknolojisi ile çalışır. Adrese ürün teslim eden dolayısıyla kapıda ödeme gerektiren firmalar ile restoran, cafe gibi masada ödeme uygulaması bulunan firmalar için oldukça pratik bir çözüm sunar.
- **ADSL POS(IP POS):** ADSL POS cihazları daha hızlı ve ucuz iletişim kurma özelliğine sahiptir. ADSL bağlantısı ile çalışan IP POS cihazları, ADSL bağlantısı bulunan tek veya az sayıda kasalı işyerlerince ilave bir iletişim maliyeti yaratmamaları nedeniyle tercih edilir. IP POS cihazlarının bağlantısı ADSL veya

yerel ağ bağlantısı üzerinden olur. Kredi kartı işlemlerinin daha hızlı ve daha az maliyetli yapılmasına olanak sağlayan IP POS cihazları çok kasalı ve yaygın mağaza zincirine sahip üye işyerlerince de tercih edilir. ADSL hattı üzerinden çalışan; hızlı, kesintisiz ve daha ucuza işlem yapma imkanı tanıyan POS uygulamasıdır. İşlem adedi çok olan işyerlerinde ve hızın önem taşıdığı sektörlerde tercih edilir. Üye işyerlerine ADSL faturasından başka bir hat maliyeti yoktur.

- **Mail Order:** Müşterilerin 'Sipariş Formu' doldurmaları veya telefon ile mal/hizmet alımı talebinde bulunmaları suretiyle ödeme alınmasını sağlayan bu sistemde fiziki POS kullanılmasına gerek yoktur. Müşterilerin mal/hizmet aldığı mağazada fiziken bulunmasının mümkün olmadığı durumlarda, seminer ve kongre gibi rezervasyon gerektiren organizasyonlarda veya periyodik olarak tahsilat yapılmasını gerektirecek sektörlerde (sigorta, aidat, abonelik ödemeleri) yaygın olarak kullanılır. Kart sahibinin alınan bir mal ya da hizmet bedelini, ödeme noktalarına gitmeden, kredi kartları ile ilgili bilgileri doldurup imzaladıkları başvuru formu, broşür, katalog, internet v.b. aracılığı ile ödeme şeklidir.
- **Sanal POS:** İnternet üzerinden satış yapılmasını ve kredi kartlı işlemlerin güvenli bir şekilde banka sistemine gönderilmesini sağlayan yazılımsal POS hizmetidir. İnternet üzerinden mal ve hizmet satışı yapan üye işyerleri için POS cihazının sahip olduğu tüm özellikleri internet sitesine yüklenmesi ile işlemler için bankadan online onay ve rapor alınmaktadır. Sanal POS, internet'te alışveriş yaptıran işyerlerinin kredi kartından tahsilat yapabilmelerini sağlayan bir POS yazılımıdır. Bir siteden alışveriş yapan müşteri, kredi kartı bilgisini sitenin formuna girdikten sonra, bu bilgiler internet üzerinden güvenli bir şekilde bankaya ulaşır ve provizyon alınır. Bu yazılım provizyonun güvenli bir şekilde alınmasını sağlar, yani internet üzerinden transfer edilen bilgilerin 3. şahısların ellerine geçmesini önlemek için kullanılan SSL şifreleme tekniğine uyumlu çalışmaktadır. Banka siteden alışveriş yapan kişilerin yaptığı, daha önce provizyonu alınmış işlemlerin alışveriş tutarlarını kredi kartı limitlerinden düşerek üye işyerinin banka hesabına geçirilmesini sağlar.
- **Dövizli POS(Multicurrency):** Üye işyerlerine, yurtdışı kart sahiplerinin yaptığı alışverişlerde TL'nin yanısıra USD, EUR, GBP ve JPY ile ödeme yapma seçeneği

sunulmasını sağlamaktadır. İşyerine dövizli işlemlerine karşılık TL, USD, EUR, GBP ve JPY olarak ödeme yapılabilir. Satış belgeleri yine aynı döviz cinsinden düzenlenebilir. Kur farkı oluşması engellenir. Fiyat açıklığı ile güvenli alışveriş imkanı sağlanır.

2.2. Ödemeler Yönetimi

2.2.1. Borç Kavramı

Borç, bir kişi veya kuruluşun, bir diğerine karşı, genellikle daha önce alınmış belirli bir paranın, ana para, faiz ve öteki ödentilerle beraber geri verilmesi şeklinde yerine getirmek zorunda olduğu yükümlülüktür. Tarafların anlaşma şekline göre, bu yükümlülüğün yerine getirilmesi veya karşılığında bir hizmetin görülmesi şeklinde olabilir (www.muhasebeturk.org, 11.03.2009).

Borç yükü, kamusal nitelik taşıyan hizmetlerin finansmanında borçlanma yoluna başvurulması nedeniyle katlanılan yüküdür.

Borç Yönetimi, borcun sağlanmasından geri ödemenin yapılmasına kadar geçen süredeki ödeme ve buna ilişkin faaliyetlerin tümüne verilen addır. Borç yönetimi, ekonominin genel özellikleri ve yapısına uygun biçimde, alınacak borcun miktarının, ödeme şartlarının, ekonomiye getireceği yükün, borç servis yükünün ağırlaşması durumunda alınabilecek önlemlerin hesaplanmasını kapsar (www.muhasebeturk.org, 11.03.2009).

Borçlanma Oranı, işletmenin borçlanarak sağladığı yabancı kaynaklar ile, ortakların sağladığı ve faaliyet sonucu yaratılan özsermaye arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Borçlar Toplamı / Özsermaye formülü ile hesaplanır.

Borç / Özsermaye oranı, şirket, işletme sermayesi ve yatırımlarının finansman ihtiyacını dış kaynaklardan mı (borç) yoksa iç kaynaklardan mı (özsermaye) karşıladığını gösterir. Ülkemizde dış kaynak finansmanı genelde içsel kaynaklardan daha yüksek maliyetli olduğu düşünülürse bu oranın düşük olması tercih edilir (www.muhasebeturk.org, 11.03.2009).

Borç Devir Hızı, şirketin borçlarını ne hızda ödediğini gösterir. Bu oranın düşük olması şirket için o kadar iyidir.

$$\text{Borç Devir Hızı} = \frac{\text{Ticari Borçlar}}{\text{Satılan Mallar Maliyeti}}$$

$$\text{Ticari Borç Ödeme Süresi} = \frac{365}{\text{Borç Devir Hızı}}$$

Ticari Borç Ödeme Süresi, firmanın ticari borçlarını ne kadar sürede ödediğini göstermektedir. Ticari borç ödeme süresinin uzun olması firmanın piyasadan borçlanabildiğini yani firmanın piyasaya olan güvenini göstermesi açısından önemlidir (www.temelanaliz.com, 11.03.2009).

2.2.2. Ticari Borçlar

İşletme, yabancı kaynakları içinde yer alan ve ticari borçlar olarak nitelendirilen borçlar, işletmelerin ticari işlemleri çerçevesinde doğan borçlardır. Ticari faaliyetle ilgili olmakla birlikte bir ticari işlem sonucu oluşmayan borçlar işletme bilançosunun bu kalemi içinde gösterilmez. Bu tür borçlar diğer borçlar içinde gösterilir (www.yaklasim.com, 24.05.2009).

İşletmenin faaliyeti neticesi işletme dışındaki şahıs ve işletmelerin işletmeden talep ettikleri haklar şeklinde ortaya çıkan borçlar "Ticari Borçlar" ve "Ticari Olmayan Borçlar" olarak iki grubu ayrılırlar. Ticari borçlar, işletmenin esas faaliyeti neticesi ortaya çıkan borçlardır. Ticari olmayan borçlar ise işletmenin esas faaliyeti dışındaki işlemlerinden kaynaklanır.

Ticari borçlar, mal alınan işletmelere olan borçları veya hizmet arzının yerine getirilmesi için yapılan harcamalarla ilgili borçları ifade eder. Ticari olmayan borçlara ise, işletmenin esas faaliyeti dışında ortaya çıkan, örnek olarak borçlanarak bir sabit varlık alımı, personele borçlanması veya ortaklardan borç alınması işlemlerini örnek gösterebiliriz.

Satıcılara olan borçlar, ticari işlem yapılan yani mal alınan kişi ve kurumlara olan borçları ifade eder. TTK uyarınca düzenlenmiş poliçe ve bono ile temsil edilmeyen tüm ticari borçlar, arada sözleşme dahi olsa bu grupta değerlendirilir. Cari hesap usulü ile

çalışılan satıcıların dönem sonu itibariyle alacakları da bilançonun bu kalemi içinde gösterilir. Vadesi bir yıla kadar olan borçlar kısa vadeli borçlardır. Vadeleri bir yıldan fazla olan borçlar uzun vadeli borçlar grubuna girerler (yaklasim.com, 24.05.2009).

Borçlarla ilgili hesaplar ana hesap olarak kullanılır. Bu hesapların alt hesabı olarak borçlu olunan gerçek ve tüzel kişilerdir. Alt veya yardımcı hesaplar "Cari Hesap Kartları" veya "Borçlar Yardımcı Defteri"nin sayfaları olarak takip edilir. Borçlar Yardımcı Defteri açıklanırken hangi bilgilerin yardımcı hesaplarda yer aldığı açıklandığından burada tekrar edilmemiştir. Günümüzde bilgisayar paket programlarını kullanan işletmeler borçları cari hesap programı ile takip etmektedirler.

Bir borcun temel özelliği mevcut bir yükümlülük içermesidir. Yükümlülük belli bir şekilde hareket etmeyi veya davranmayı gerektiren bir görev veya sorumluluktur. Bağlayıcı bir yasal anlaşmadan veya yasal bir mecburiyetten doğan yükümlülüklerin, normal olarak rastlandığı üzere, örneğın mal ve hizmet alımları karşılığında yüklenilen borçlar da olduğu gibi yasal yaptırımları olabilir. Diğer yandan yükümlülükler, iş yapma ilkelerinden, örf ve adetlerden ve iyi iş ilişkilerini korumak veya hakkaniyete uygun davranmak arzusunun da kaynaklanabilir. Örneğın, eğer bir işletme, garanti süreleri geçmiş olmasına rağmen ürünleri ile ilgili hatalardan doğan sorumlulukları yerine getirmeyi bir şirket politikası haline getirmişse, satılan mallarla ilgili olarak ortaya çıkması beklenen bu giderler şirket için borç olarak dikkate alınırlar (www.tmud.org.tr, 07.09.2009).

Mevcut bir yükümlülükle ileriye dönük bir taahhüt arasında bir ayırım yapılması gerekir. İşletme yönetiminin ileriki bir zamanda varlık edinimine ilişkin kararı mevcut bir yükümlülüğün ortaya çıkmasına neden olmaz. Bir yükümlülüğün doğması için varlıkların işletmeye teslim edilmiş olması ya da işletmenin varlıkların edinimi için geri dönülemez bir sözleşmenin yapmış olması gerekir. Bir sözleşmenin geri dönülemez olma özelliği, sözleşmedeki yükümlülüğe uymama halinde, işletmenin önemli ceza ödemek zorunda kalması gibi nedenlerle işletmenin bozmak istemeyeceği sözleşmeler olmasıdır.

Mevcut bir yükümlülüğün yerine getirilmesi genellikle, ekonomik yarar sağlaması beklenen bir varlığın alacaklı olan tarafa verilmesi şeklinde olur. Mevcut borçlar birkaç şekilde sona erebilir. Örneğin;

- a) Nakit ödemesi,
- b) Diğer varlıkların verilmesi,
- c) Hizmet sağlanması,
- d) Bir yükümlülüğün bir başka yükümlülükle değiştirilmesi,
- e) Yükümlülüğün özkaynaklara dönüştürülmesi.

Bir yükümlülük, alacaklının alacağından vazgeçmesi ya da alacak hakkını yitirmesi gibi durumlarda da sona erer.

Borçlar, geçmişte olan işlemlerin veya gerçekleşen diğer olayların sonucunda oluşur. Örneğin, malların alımı veya hizmetlerin kullanımı, alım veya kullanım sırasında ya da önceden ödeme yapılmamışsa, ticari borç yaratır ya da bir bankadan kredi alınması halinde geri ödenmesi gereken bir borç doğar. Müşterilerinin yıllık alımları üzerinden daha sonra satış indirimleri uygulayan bir işletme de ileride yapacağı indirimleri borç olarak tahakkuk ettirmelidir. Bu durumda, işletmenin yapmış olduğu mal satışları aynı zamanda borç doğuran işlemler olmaktadır.

Bazı borçların tutarları sadece önemli ölçülerde tahminlerde bulunarak belirlenebilir. Bu tür borçlar işletmelerce karşılık olarak tanımlanmaktadır. Bazı işletmelerde borç tanımının çok dar bir şekilde, sadece tutarının tahmin yapılmadan belli olması gereken borçları içerecek şekilde, yapılmış olması nedeniyle bu tür karşılıklar borç olarak kabul edilmemektedir. Bu nedenle, bir karşılık mevcut bir yükümlülükle ilgili ise ve borç tanımının diğer özelliklerini de taşıyorsa, tutarının belirlenmesi için bir tahmin yapılması gerekse bile borç olarak tanınmalıdır. Bu konudaki örnekler mevcut garanti koşullarına göre yapılması gereken ödemeler ile emeklilikle ilgili ödemeler için ayrılan karşılıkları içerir (tmud.org.tr, 07.09.2009).

2.2.3. Ödeme Yönetimi Çözümleri

2.2.3.1. Toplu Ödeme Sistemi

Sürekli olarak mal ve hizmet alımında bulunan firmaların, çeşitli kurum ve kuruluşlara yapmakta olduğu dönemsel ödemelerinin, her iki tarafın bankadaki hesapları arasında transfer yapılarak otomatik olarak gerçekleştirilmesidir. Sistemin amacı, belirli dönemlerde yoğunlaşan (aylık,haftalık) birden fazla EFT - Havale ödeme işlemlerinin elektronik ortamda yapılmasını sağlamaktır. Nakit sirkülasyonu yüksek ve sürekli olarak çalıştığı çok sayıdaki kişi ve kuruluşlara ödemeler yapan firmalar bu sistemden yararlanabilir. Ödeme yapılacak firma listesi, kurumsal internet şubesi üzerinden bankanın ana bilgisayarına gönderilebilmektedir. Ana firma tarafından bankaya gönderilecek liste dosyasında belirtilen ödeme tarih ve tutarları doğrultusunda Firma hesabından gerekli ödeme yapılır. Firma, ödemelerinin sonucunu kurumsal internet şubesinden takip edebilir. Toplu Ödeme Sistemi, ödeme akıbet bilgilerini firmanın sistemine taşır ve raporlar.

Toplu Yabancı Para Ödemeler ürünü ile ise; firmanın, peşin ithalat, mal mukabili ithalat, tahsil vesaiki ithalat(muhabir bankalar tarafından Bankaya tahsil edilmek üzere vesaik gönderilmiş işlemler), DTH transferi ve görünmeyen kalem transferi gibi işlemlerinin toplu olarak elektronik dosya transferi ile otomatik olarak gerçekleştirilmesi ve işlem sonuçlarının firmaya bildirilmesi sağlanmaktadır (Akbank Sunum Notları, 2008).

Sistemin işleyişini tablo halinde özetlemek gerekirse şöyle gösterilebilir;

Şekil 7. Toplu Ödeme Sistemi İşleyişi



Kaynak: Akbank Sunum Notları (2008)

Sistemin avantajlarını şu şekilde açıklayabiliriz;

- Firma tarafından havale işlemi yapılmasına gerek kalmamaktadır.
- Tek bir transfer işlemiyle istenilen sayıda ödeme sisteme kaydedilmiş olur.
- Firma, şubeye gitmeye gerek olmaksızın ödemelerini gerçekleştirerek, ödemelerini kurumsal internet şubesinden takip edebilir.
- Banka tarafından tanımlanabilecek ek hesap sayesinde, Firmanın hesabında yeterli bakiye olmaması durumunda tanımlanan limit dahilinde bu hesap devreye girerek ödeme gerçekleşir.
- Ödemenin havale-EFT yoluyla gelmesi sonucu oluşabilecekler aksaklıklar ortadan kalkar.
- Firmanın nakit akışı daha hızlı ve güvenli gerçekleşir.
- Faksın teyidi, faksta yazılı bilgilerin okunamaması gibi problemler ortadan kalkar.

- Havale/EFT bilgilerinin sisteme girişi sırasında yapılacak hatalar önlenerek, zaman tasarrufu sağlanır.
- İşlemler belirlenen bir saatte gerçekleştirileceğinden olası gecikmeler yaşanmaz.
- Her işlem için ayrı talimat gönderilmez ve iş gücü kaybı en aza indirilir.

Toplu Ödeme Sistemi ile dosya bazında veya işlem bazında veya hem dosya hem işlem bazında onay, gün içi akıbet gönderimi, sadece tanımlı hesaplardan ödeme yapabilme imkanı, dosya veya işlem bazında üst limit kontrolü ve günlük işlem limiti belirleme imkanı vardır.

2.2.3.2. Taşıt Tanıma Sistemi

Bankanın, herhangi bir petrol şirketi ile yaptığı işbirliği neticesinde; firmaların sisteme tanımlı araçlarının o petrol şirketine ait akaryakıt istasyonlarından ödeme (nakit veya kredi kartı) yapmaksızın yakıt almalarını sağlayan nakit yönetimi sistemidir. Toplam araç sayısı en az beş olan firmalar, sistemden yararlanabilir.

Firmalar, akaryakıt istasyonu ile taşıt tanıma sözleşmesi imzaladıktan sonra bankanın taşıt tanıma sistemine dahil olup, istedikleri araçları sisteme tanımlarlar. Tanımlanan araçlar ilgili akaryakıt istasyonlarından, herhangi bir ödeme yapmaksızın yakıt alır. Firma, akaryakıt alım bedellerini bankaya daha sonra ödemekte olup, banka kredili ödemek isteyen firmalar için iki seçenek sunmuştur. Bunlardan birincisi, taşıt tanıma sistemi kredisi olarak adlandırılır ve firmanın akaryakıt alım bedellerinin Taşıt Tanıma Sistemi adı altında tanınan kredi limiti dahilinde banka tarafından finanse edilmesidir.

İkinci seçenek ise; taşıt tanıma sistemi kapsamında ek hesap tanımlanması yani isteyen müşterilerin talepleri değerlendirilip hesaplarına ek hesap adı altında kredi limiti tanımlanması işlemidir.

Taşıt tanıma sisteminin avantajları şunlardır;

- Para, fiş, kart ve kimlik kullanımına son verir.

- Akaryakıt harcamaları, taşıt ve departmanlar bazında raporlanarak kontrol altına alınır.
- Firmalar araç başına limit tanımlayarak gereksiz akaryakıt alımlarını ortadan kaldırır.
- Firmalar tüm detayları bankanın kurumsal internet şubesinde takip edebilir.

2.2.3.3. Vergi ve SSK Prim Ödeme Sistemi

T.C. Maliye Bakanlığı ile bankalar arasında yapılan protokol gereği, firmaların çeşitli vergi ödemelerini bankalar üzerinden yapmalarına olanak sağlayan bir nakit yönetimi sistemidir. Türkiye sınırları içerisinde ticari faaliyet gösteren vergi mükellefi tüm firmalar bu hizmetlerden faydalanabilir.

Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) ile Bankalar arasında yapılan protokol gereği, firmalar SSK primi ödemelerini banka ve şubeleri aracılığıyla yapabilmektedirler. SSK primi ödemekle yükümlü tüm firmalar bu hizmetten yararlanabilir.

SSK ödemelerinde yedi farklı türde ödeme yapılabilir; Prim, Eğitime Katkı Payı, Özel İşlem Vergisi, İşsizlik Sigortası Primi, İdari Para Cezası, Prim Gecikme Zammı ve İşsizlik Sigortası Primi Gecikme Zammı.

SSK ve vergi ödemeleri, banka şubelerinden, firmalar tarafından şubelerine verilecek bir talimatla hesaptan veya şubeye gitmeden kurumsal internet şubesinde yapılabilir.

Sistemin avantajları şu şekildedir;

- Bankaların geniş şube ağı firmaların vergi ödemeleri için bir ödeme noktası gibi çalışır.
- Firmalar şubeye gitmeden bankanın kurumsal internet şubesinde ödemelerini yapabilirler .
- Tahakkuk fişi ve yazılı talimata istinaden firmalar ödemelerini pratik bir şekilde gerçekleştirirler.

- Firmaların hesabına ek hesap limiti tanımlandığında hesabında yeterli bakiye olmasa dahi vergi ödemelerinin zamanında yapılması sağlanır

2.2.3.4. Maaş Ödeme Sistemi

Kamu kurum ve kuruluşları ile özel firmaların personel maaş bilgilerini bankaya transfer etmeleriyle, ödeme tarihlerinde, maaş tutarlarının otomatik olarak firma hesabından personel hesaplarına transfer edilmesini sağlayan bir nakit yönetimi ödeme sistemidir. Maaş Ödeme Programı personel ödemelerini tek operasyona sığdıran bir nakit yönetimi ürünüdür. Elli kişiden fazla personeli bulunan ve aynı gün içinde onlarca çalışan ödemesini havale yolu ile yapan tüm kamu kurum ve kuruluşları ile firmalar bu sistemden faydalanabilir.

Kurum veya firmalar aşağıda belirtilen ödeme kanallarıyla personel maaşlarını bankalara gönderebilirler.

- Banka Kurumsal İnternet Şubesi : Banka tarafından verilen formatta hazırlanan maaş ödeme dosyasının, kurumsal internet şubesi aracılığı ile Bankanın ana bilgisayarına gönderilmesi işlemidir,
- E-mail ile gönderim : Banka tarafından verilen formatta hazırlanan maaş ödeme dosyasının banka tarafından firmaya bildirilen e-mail adresine gönderilmesi işlemidir.
- FTP, dosya transferi yöntemi : Banka tarafından verilen formatta hazırlanan maaş ödeme dosyasının FTP üzerinden bankanın ana bilgisayarına gönderilmesi işlemidir.
- Disket ile gönderim : Firmaya verilen maaş disketinin içerisindeki bilgi alanlarının doldurularak şubeye teslim edilmesi ile maaş ödemeleri yapılabilmektedir işlemidir.

Avantajları;

- Firmanın nakit taşıma ve saklama riskleri ortadan kalkar.

- Maaş ödemelerinin elden ödenmesinden ve muhasebe işlemlerinden kaynaklanan zaman ve işgücü kaybı önlenir.
- Elden maaş ödemelerinde karşılaşılan hatalı ödeme gibi sorunların önüne geçilmiş olur.
- Ödemenin hızlı ve doğru bir şekilde yapılması sağlanır.
- Çok sayıda işlemi elektronik ortamda hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleştirir.
- Çoklu kullanıcı, yetkilendirme ve onay yapısına sahiptir. Bu sayede firma onay sistemine uyum sağlayabilir.
- Çoklu anafirma yapısını destekler. Birden fazla şirket tek bir önyüz üzerinden yönetilebilir.
- Firmanın hesabına “Ek Hesap” limiti tanımlandığında hesapta yeterli bakiye olmasa dahi ödemelerin otomatik olarak zamanında yapılmasını sağlar.

2.2.3.5. Fatura ve Düzenli Ödeme Sistemi

Fatura Ödeme Sistemi, elektrik, telefon, su ve doğalgaz hizmeti veren kurumların faturalarının, banka üzerinden ödenmesine imkan veren nakit yönetimi sistemidir. İllere göre farklılık göstermek kaydıyla elektrik, telefon, su ve doğalgaz fatura bedellerini ödemek isteyen tüm firmalar bu hizmetten faydalanabilir.

Düzenli Ödeme Sistemi ile, firmalar, tarih ve miktarı önceden belli olmak suretiyle; kira, dernek / birlik aidatları gibi ödemelerini ve müşterilerinden yapacakları okul taksiti, apartman gideri gibi tahsilatlarını banka hesaplarından otomatik olarak gerçekleştirebilirler. Bu sistemi kullanmak isteyen firmalar düzenli ödeme formu doldurarak bu hizmetten yararlanabilir.

Firmalar tarafından otomatik ödeme talimatı verilen faturalar ve düzenli ödemeler son ödeme tarihinde hesaptan otomatik olarak tahsil edilir. Otomatik ödeme talimatı şubelerce girilebildiği gibi, firmalar tarafından bankanın kurumsal internet şubesi

üzerinden de girilebilir. Ek kredi limiti tanımlanan müşterilerin hesaplarında yeterli bakiye olmaması durumunda ek hesap devreye girer ve ödeme gerçekleşir

Avantajları;

- Kurumlara ödeme yapmak yerine tüm banka şubelerinden ödeme yapılacağı için iş gücü ve zaman tasarrufu sağlar.
- Firmaların dikkat etmeleri gereken tek husus ödeme günü hesaplarında yeterli bakiyeyi bulundurmaktır.
- Firma hesabına ek hesap limiti tanımlandığında, hesabında yeterli bakiye olmasa dahi, ödemelerin otomatik olarak zamanında yapılması sağlanır.
- Firmalar bankanın kurumsal internet şubelerinden tüm ödemelere ait detayları görüntüleyip raporlayabilir.
- Otomatik muhasebe kaydı yaratılması ile iş yükü azalır, süreç kısalmıştır.
- Tahsilat yapan firmaların nakit akışı daha hızlı ve güvenli gerçekleşecektir.
- Sistem kapsamında yapılan ödemeler masrafsız olarak gerçekleştiğinden işlem maliyeti düşer.
- Ödemeler çok kanaldan yapılabildiğinden ödeme zamanında yapılarak nakit akış programına uyulur.

2.2.3.6. Sürekli Çek Basım Programı

Çek ile ödemeleri yoğun olan firmaların, çek bilgi girişlerini bilgisayarlarından yaparak, banka tarafından sağlanan sürekli form şeklinde logolu ya da logosuz çeklere bir yazıcı vasıtası ile basımını sağlayan, girilen çek bilgilerini muhafaza ederek vade ve işlem tarihi veya firma kodu ve referans numarası aralığında raporlar üretebilen, gerektiğinde çek bilgilerinin firma muhasebesi ile de entegrasyonunda kullanılacak olan bilgisayar programıdır.

Programın kullanılabilmesi için; Windows 95 ve üstü işletim sistemleri (98, 2000, NT 4.0, ME, XP), 50 MB disk alanı ve nokta vuruşlu veya laser yazıcıya gereksinim duyulmaktadır.

Programın kullanılabilmesi ve detaylı bilgi için çalışılmakta olan banka şubesine başvurulması gerekmektedir. Şubenin nakit yönetimi operasyon grubu şifre ve kurulum desteği gibi konularda firmaya gerekli desteği sağlamalıdır.

Avantajları;

- Elle yazılan çeklerde yapılması muhtemel hatalar program yardımı ile minimuma indirilir.
- İşlem süresi kısaltılarak, operasyonel iş gücü tasarrufu sağlanır.
- Program vasıtasıyla hazırlanan çeklerin düzgün ve profesyonel görünümü, firmaya prestij sağlar.
- Çeklerin vade/işlem tarihleri ve müşteri/referans numaraları bazında raporlanabilmeleri sayesinde çeklerin takibinde kolaylık sağlar.

2.2.3.7. Ek Hesap Limiti

Bankanın ticari hesap sahibi müşterilerine belirli limitler dahilinde kullanılabilen, açık kredi niteliğinde bir kredidir. Ek hesap tanımlandığı takdirde, firma hesabında yeterli miktarda para olmasa bile, limit dahilinde para çekme, havale, virman, EFT yapma, çek ödemeleri, fatura ödemeleri, düzenli ödeme gibi işlemler yapılabilir.

Ek hesap faizi günlük olarak hesaplanıp, aynı gün içerisinde yatırıldığı takdirde hesaba işlemez.

2.3. Muhasebe Yönetimi

2.3.1. Elektronik Ekstre ve Hesap Mutabakatı Sistemi

Elektronik Ekstre Servisi ile, firmanın Banka nezdindeki istedikleri hesaplarına ait tüm hareketler elektronik ortamda, mutabakat ve/veya firma muhasebe sisteminde kayıtların otomatik olarak yaratılması amacı ile elektronik ortamında gönderilmektedir.

Sistemin özellikleri ve avantajları şu şekildedir;

- Elektronik Ekstre ve Hesap Mutabakatı Servisi, muhasebe programları MT940 ve MT942 Swift formatında ekstre almaya müsait tüm firmalar tarafından kullanılabilir.
- Firmanın talebine istinaden hesap hareketleri MT940 / MT942 SWIFT veya Excel CSV formatlarında üretilir.
- MT940 swift formatında hareketler günlük, haftalık veya aylık olarak alınabilir.
- Firmanın talepleri doğrultusunda firmaya özel formatta ekstre gönderimi de mümkündür.
- Bunlara ek olarak mail ile standard ekstre de firmaya iletilebilir.
- Elektronik Ekstre ile muhasebe kayıtlarını otomatik olarak giren firmaların kayıtları günlük olarak tutulur, böylelikle operasyonel hata payı minimuma iner.
- Birden çok bankanın elektronik bankacılık hizmetinden kaynaklanan şifre sorunu yaşanmaz.

2.3.2. Online Dekont

İşlem dekontlarının elektronik ortamda mail yöntemiyle müşteriye iletilmesi hizmetidir.

Sistemin özellikleri ve avantajları şu şekildedir;

- Dekontlar günlük olarak basılabilir formatta üretilebilir.
- Raporlama ve istatistiki amaçlı olarak da kullanılabilir.
- Telefon trafiği azalarak işlem maliyeti düşürülür.
- Bilgilerin arşivlenmesi kolaylaşır.
- Muhasebe kayıtlarının kontrolü ve kapatılması kolaylaşır.

BÖLÜM 3. DBS VE TOPLU ÖDEME SİSTEMİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

3.1. Firma Tanıtımı

Şirket, bir holding grubu ve ortakları tarafından 1974 yılında %100 Türk sermayeli olarak kuruldu. Aynı yıl fabrika yapımına başlandı ve 1977 yılında ilk üretim gerçekleştirildi. Şirket'in ana faaliyet alanı otomotiv yan sanayi endüstriyel ürün üretimi, pazarlama ve satışlarıdır. 1988 yılına kadar %100 Türk sermayeli olarak üretim yapan şirket 1988 yılında bir yurtdışı firması ile eşit hisseli bir ortaklık gerçekleştirdi. Ortaklık sonucu yeni teknoloji ile üretim yapılmaya başlandı ve yeni fabrikanın temelleri atıldı. 1990 yılında yeni fabrikada yeni teknoloji ile seri üretime başlandı ve bugün itibarıyla Şirket 300.000m² kapalı alana ulaştı. Günümüzde Şirket, Türkiye'nin lider, Avrupa'nın ise altıncı büyük üreticisidir.

Şirket, hisselerinin bir kısmı halka açık olmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu'na kayıtlıdır. Şirketin %90' ı eşit hisseli olarak Türk ve yabancı şirkete ait, %10 ise küçük yatırımcıya aittir. 31 Aralık 2008 itibarıyla Şirket'te çalışan personel sayısı yaklaşık 1,500 kişidir. 2008 yılı itibarıyla Şirket'in yaklaşık cirosu 780milyonTL'dir. Satışların üçte biri yurtdışı müşterilere, kalan üçte ikisi ise yurtiçi müşterilere yapılmaktadır. Şirket yurtiçinde bayi, yurtdışında ise distribütör aracılığı ile satış ve dağıtım yapmaktadır.

Şirket'in yurtiçinde çalıştığı bayi sayısı yaklaşık altıyüz adettir ve tüm Türkiye'ye yayılmıştır. Şirket'in ağırlıklı olarak kullandığı tahsilat yöntemleri; nakit tahsilatlar, POS ve/veya elektronik tahsilatlar, çek tahsilatları ve açık hesap olarak sınıflandırılabilir. Şirket, tedarikçi ödemelerini haftanın belirli bir günü haftalık ödeme adı altında gerçekleştirmektedir.

Şirket, aşağıda yer alan sebeplerden dolayı hem tahsilat tarafında hem de ödemeler tarafında nakit yönetimi ürünlerine ihtiyaç duymaktadır;

- Yoğun çek operasyonu,
- Operasyonel ve finansal kayıplar,
- Satış risk takibinin etkin yapılamaması,

- Nakit yönetimi ürünlerinin tahsilat garantisi sağlaması,
- Nakit akış planının daha etkin yapılabilmesi,
- Mutabakat problemleri,
- Çok sayıda piyasa ödemesi sebebiyle ilave maliyete sebep olan hatalar,

3.2. Alacaklarda En İyi Uygulama - Doğrudan Borçlandırma Sistemi

Şirket, daha önce açıklanan sebepler neticesinde tahsilat yönetimi adına daha iyi çözümler üretebilmek için bir banka arayışına girmiştir. Banka seçiminde Şirket'in dikkate aldığı konular öncelikle bankanın önereceği nakit yönetimi ürünlerinde tecrübeli olmasıdır. Bayi ağının büyük ve yayılmış olması sebebiyle bankanın geniş şube ağına sahip olması ve hizmet kalitesinin yüksek olması diğer bir aranan niteliktir. Ayrıca bankanın müşterilere güven vermesi ve yaygın olarak kullanılıyor olması yine aranan diğer niteliklerdir.

Bankanın Şirket'e sunmuş olduğu alternatif tahsilat çözümleri şu şekildedir;

Nakit Toplama: Bayi, mağaza veya bölge müdürlükleri'nden zıhlı araçlarla mühürlü torbalarla nakit ve çeklerin toplanma hizmetidir. Hafta içi ya da hafta sonu esnek saatlerde, Türkiye'nin tamamına yakınında zıhlı araçlarla hizmet verilir. Her noktanın tahsilat detayları incelenecek ve şirketin muhasebeleştirmede kullanacağı format ile elektronik ortamda iletim sağlanacaktır. Bayi bazında farklı hesaplar kullanılması ve veya manuel olarak tutarların ayrıştırılması gibi operasyonel yükleri ortadan kaldıracaktır. Hem vadeli hesap tahsilatı hem de peşin satışlarda kullanılmaktadır. Çekler gibi tahsil edilen nakit bankadan gelen zıhlı araçlar ateslim edilmektedir. Türkiye çapındaki tüm satış depolarında bu uygulama istisnasız olarak yapılabilmektedir.

Nakit Plasiyer Tahsilatları: Eğer Şirket plasiyer sistemi ile çalışıyorsa, şirkete özel ekranlar yardımıyla plasiyer bazında tahsilat yapılması hizmetidir. Banka sisteminde her plasiyer için bir kod oluşturularak, plasiyerlerin hesaptan veya veznedenden yaptığı ödemelerin , plasiyer bazında ve muhasebeleştirilir formatta firmaya iletilmesi işlemidir. Bu şekilde Şirket'in hesabına yatan tutarların yetersiz açıklama bilgilerinden doğan mutabakat sorunları ve operasyonel yüklerin ortadan kalkması amaçlanmaktadır. İncelemekte olduğumuz Şirket'te plasiyer sistemi yoktur.

POS: Bankanın POS'ları aracılığı ile gerçekleştirilen tahsilatlar, günlük olarak elektronik ortamda mutabık kalınan farklı formatlar ile firmalar ile paylaşılarak, satışların otomatik olarak muhasebeleşmesi sağlanmaktadır. Günlük işlem listesi, özet rapor, detay rapor, ileriye dönük alacaklar, kesinti listesi, iade/iptal işlemler listesi, bayi bazında alacaklar, günsonu raporu, banka ekstre detay raporu gibi nakit akışına ve muhasebeleştirmeye yönelik tahsialt raporlamaları kurumsal internet bankacılığı aracılığı ile tüm üye işyerlerine verilmektedir. Tüm satış kanallarında kullanılan tahsilat yöntemlerinden biri olup Şirket zaten POS sistemi ile tahsilat yapmaktadır.

EFT/Havale Sistemi: Müşterilerin tercih ettiği durumlarda ve kanunun nakit olarak kabul etmediği yüksek tutardaki tahsilatlarda kullanılmaktadır. Firma zaten açık hesap çalıştığı bayilerle EFT/Havale sistemi ile çalışmaktadır. Bu sistemde etkin likidite planlaması ve yönetimi için ihtiyaç duyulan hesap bakiyesi ve gelen EFT/Havale işlem detayı bilgileri ihtiyaç duyulan anda sunulabilmektedir. İlgili bilgiler SWIFT MT940 formatında SWIFT, internet, e-mail ya da FTP aracılığıyla günlük alınabilmekte ve MT940 detsteği olan muhasebe sistemlerinde cari hesap mutabakatı ve gelen EFT/Havale işlemlerinin otomatik muhasebeleşmesi sağlanabilmektedir.

Cek Tahsilatları: Bölge müdürlükleri, şube veya müşterilerden gelen çeklerin toplanması, çeklerin Şirket adına kaşelenmesi, Şirket tarafından düzenlenen çek tevdi bordrolarının kullanılması, girişi yapılan çek datalarının ve tahsil akıbetlerinin firmaya elektronik ortamda ve muhasebeleştirilir formatta gönderimi ve iade çeklerin firmaya gün kaybetmeden iadesi işlemidir. Şirket'in Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ne geçmeden önce tüm satış kanallarında uyguladığı en yaygın tahsilat sistemidir.

Şirkette işleyişi şu şekilde olmaktadır;

Doğrudan Borçlandırma Sistemi kapsamına alınmayan bayilerden boş çek karneleri alınmaktadır. Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ne geçilmeden önce çekle çalışan tüm bayilerden boş çek karnesi alınmaktaydı. Bayiye yapılan satışlara istinaden bu boş çek karneleri bayi ile anlaşılan vadelerde doldurulmakta ve bayiye doldurulan çekler hakkında bilgi verilmektedir. Yazılan bu çekler daha sonra tahsil edilmek üzere bankadan gelen zırlı araçlara teslim edilmektedir. Ve vadesi geldiğinde banka tarafından tahsil edilerek ilgili tutarlar şirketin hesaplarına geçilmektedir. Aynı banka çekleri aynı gün, diğer banka çekleri ise ertesi gün sorgulanarak tahsilatı yapılmaktadır. Şirket, çek tahsilatları için bankaya herhangi bir masraf ödememektedir.

Doğrudan Borçlandırma Sistemi: Firmanın bayi/müşterilerden yapacakları tahsilatların bayi/müşterilerine banka tarafından tahsis edilen kredi limitleri çerçevesinde elektronik ortamda ve banka ödeme garantisıyla yapılması işlemidir.

Doğrudan Borçlandırma Sistemi şu şekilde çalışmaktadır;

Bayi/müşteriler ilgili şubelere yönlendirilir, limit çalışması yapılır. Sisteme dahil olan bayi/müşteriler için, ana firma, fatura bilgilerini elektronik ortamda bankaya ileterek borç bilgilerini oluşturur. Tahsilat günü geldiğinde bayi/müşteri hesapları sorgulanır, hesap bakiyesi müsait değilse kredi limitleri çerçevesinde bayiye kredi kullanarak faturalar ödenir. Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin firmaya sağladığı avantajlar; ödeme/tahsilat kolaylığı, operasyonel verimlilik, tahsilat riskinin ortadan kalkması, mutabakat problemlerinin yok edilmesi ve hata payının azalması olarak sıralanabilir. Bankanın önermiş olduğu Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin özelliklerine bakacak olursak;

- KOBİ kategorisindeki bayilere limit tesisinde skorlama sistemi,
- Kısmi tahsilat, iskontolu erken ödeme, gecikme faizli ödeme, mahsup, iade, iptal işlemleri,
- Bayilere ait limit-risk ve tahsilat bildirimlerinin firmaların muhasebe sistemlerine uygun formatta iletimi,
- Bankanın kurumsal internet bankacılığı aracılığı ile bayilere ait limit-risk bilgilerinin anlık olarak izlenebilmesi,
- Bildirimlerin FTP, kurumsal internet bankacılığı veya E-mail aracılığı ile bankaya iletilebilmesi olarak sıralanabilir.

Bu kriterler ışığında; Şirket ile Banka çözüm olarak Doğrudan Borçlandırma Sistemi üzerinde anlaşmış ve pilot uygulamaya başlamıştır.

Firmanın kendi açısından Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ni tercih etmesinin sebepleri;

- Tahsilat süreçlerinin daha verimli hale getirilmesi ihtiyacı,
- Etkin tahsilat çözümlerinin nakit akışı üzerindeki etkisi,
- Tahsilat riskini minimum düzeye indirmek,

- Ana Firma-Bayi tedarik zinciri arasındaki nakit akışlarının düzenlenmesi,
- Tahsilat süreçlerini iyileştirmede otomatik muhasebeleştirme ve likidite yönetimi konusunda etkin stratejiler olarak sıralanabilir.

Proje kapsamında alınan kararlar ve atılan adımlar şu şekilde özetlenebilir;

- İlk adım olarak hem Şirket tarafında hem de Bankanın nakit yönetimi grubu tarafında projeyi takip edecek proje ekipleri oluşturuldu.
- Doğrudan Borçlandırma Sistemi ile ilgili teknik altyapı, Şirket ve Bankanın ilgili birimlerinin işbirliği ve koordinasyonu ile oluşturuldu. Bu kapsamda borç bilgisi transferi ve tahsilat bilgilerinin aktarımı ile ilgili ortak bir dosya deseni oluşturuldu (Ek 4).
- Sistemin hukuki altyapısının oluşturulması aşamasından hukuk birimlerince mutabakatlar sağlandı ve sözleşmeler imzalandı (Ek 1).
- Teknik ve hukuki süreçle aynı zamanda kredilendirme çalışmaları başlatıldı. Bu kapsamda ilk olarak satış hacminde ilk 100'e giren bayiler için kredi çalışmasına başlandı.
- Bankalara bu çalışmaya dayanak teşkil edecek gerekli bilgiler ve Şirket'in talep ettiği kredi limiti bilgileri aktarıldı.
- Bayilere ve satış ekibine Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ne ilişkin tüm detaylar anlatıldı. Uzun süren ve tekrar eden görüşmeler neticesinde sistemle ilgili tüm endişeler giderildi. Satış ekibinin projeyi sahiplenmesi en kritik adımlardan biri oldu.
- Yapılan kredi çalışması neticesinde banka tarafında ilgili bayilere tanımlanabilecek kredi limiti şirkete tebliğ edildi.
- Banka limiti ile talep edilen limitin arasında Şirket aleyhine fark olmayan bayiler bu sisteme dahil edildi.
- Banka tarafından tesis edilen limit için bazı bayilerde Şirket nezdinde bulunan teminatların devri söz konusu oldu. Bu devir işlemine ilişkin bankalardan

teminat devri işlemleri sonrasında ilgili limitin tanımlanacağı garantisiz alındıktan sonra teminatların devri gerçekleştirildi.

- Sisteme girecek bayilerin cari kartlarında Doğrudan Borçlandırma Sistemi ile ilgili tanımlar yapıldı. Borç-Ödeme bilgilerinin muhasebe kayıtları ile bire bir eşleştirilmesi için sistem desteği sağlandı.
- Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ne geçen bayilerden çekli çalışma sona ermiş olmasına rağmen istenmeyen durumlarda kullanılmak üzere beş adet boş çek alındı.
- Doğrudan Borçlandırma Sistemi iş akışını belirten ve kurallarını belirleyen bir prosedür oluşturuldu.(Ek 5)

Şirket, tahsilat yönetimi ile ilgili görüşmelere 2000 yılında başlamış ve 2002 yılında seçilen Banka ile pilot uygulamaya geçmiştir.

2002 yılından önce bayi satışlarının tahsilatı çoğunlukla çek ile yapılmaktaydı. Bayilerden garanti kapsamında boş çek karnesi alınmakta, kesilen faturalara göre vade ve tutar kısmı doldurulmaktaydı. Ayrıca boş çek karnelerine ilave olarak bayilerden tekrar bir teminat istenmekteydi. Teminatlar teminat mektubu, ipotek, nakit blokaj olarak sınıflandırılabilir. Bu dönemde günlük kesilen çek sayısı yaklaşık sekizyüz adetti ve cironun yaklaşık %78'ini oluşturmaktaydı. Kesilen çek sayısının fazla olması hem operasyonel yükün fazla olması hemde iş takibinin zor olması sonuçlarını doğurmaktaydı. Çek tahsilatına ilave, açık hesap olarak çalışan bayilerin miktarı da azımsanmayacak kadar büyüktü. Açık hesap çalışılması durumundan kaynaklanan bir dezavantaj, alacağın genelde vadesinden sonra tahsil edilmesiydi.

Firma 2002 yılından itibaren pilot uygulama olarak Doğrudan Borçlandırma ile ilgili projeye başladı. Sistem öncelikle tek banka üzerinden yüksek ciroya sahip bayiler ile yürütülecek, tek banka tarafından sistemin doğru ve güvenli işleyişi kontrol edildikten sonra 2003 yılından itibaren diğer bankalar da sisteme dahil edilecekti. Öngörüler doğrultusunda test aşaması başarılı bir şekilde geçilmiş ve 2003 yılından itibaren kademeli olarak diğer bankalar da sisteme dahil edilmiştir. Bugün itibarıyla Şirket'in Doğrudan Borçlandırma Sistemi ile çalıştığı bankalara bakılacak olursak Akbank, İş

bankası, Garanti, Yapı ve Kredi Bankası, Halkbank ve Finansbank sayılabilir. Firmanın bayi ağı hem çok geniş hem de tüm Türkiye'ye yayılmış şekildedir. Bu nedenle Türkiye'nin her tarafında yaygın şube ağı olan bankalar tercih edilmiştir. 2009 itibarıyla yaklaşık altıyüz adet bayiye sahip olan Firmada bayilerin %90'ı ile DBS kapsamında çalışılmaktadır. Doğrudan Borçlandırma Sistemi ile çalışılmaya başlandıktan sonra, Bankanın firmaya tahsis etmiş olduğu kredi limiti Şirket tarafından teminat kabul edilmiş, böylece teminat mektubu, ipotek yada benzeri teminat alma ve takip etme yükümlülüğü ortadan kalkmıştır. Bununla birlikte Doğrudan Borçlandırma Sistemi ile çalışmayan bayilerden hala teminat alınmaktadır.

Firmanın mali yapısını DBS öncesi ve sonrası olarak ikiye ayırıp inceleyecek olursak, Şirketin 1999-2006 dönemi alacak yönetimini ilgilendiren bilanço ve gelir tablosu kalemleri şu şekildedir;

Tablo 1. Şirketin 1999-2002 Dönemi Mali Verileri

(milyonTL)	1999	2000	2001	2002
Dönen Varlıklar	60.120.402	80.714.990	120.729.302	174.836.837
Stoklar	16.124.194	23.651.356	33.869.576	46.125.463
Aktif Toplamı	96.893.214	138.086.478	196.237.543	276.073.317
K.V.Yabancı Kaynaklar	27.426.152	34.557.931	52.581.453	63.906.231
Alacaklar	12.158.748	22.558.277	36.718.808	40.826.148
Ortalama Ticari Alacaklar	10.890.112	17.358.013	29.638.543	38.772.478
Net Satışlar	90.555.580	149.842.038	202.288.011	350.698.206
Brüt Kar	35.784.438	47.610.803	77.518.041	127.158.734
Net Kar	13.137.330	17.943.310	25.934.319	47.905.317

Tablo 2. Şirketin 2003-2006 Dönemi Mali Verileri

(milyonTL)	2003	2004	2005	2006
Dönen Varlıklar	193.254.551	263.401.165	211.020.052	249.724.988
Stoklar	57.384.437	70.772.848	85.235.526	110.978.804
Aktif Toplamı	387.663.968	480.343.843	492.508.452	541.433.524
K.V.Yabancı Kaynaklar	46.097.370	48.142.870	51.768.960	112.109.895
Alacaklar	40.563.245	53.881.897	65.505.028	110.283.411
Ortalama Ticari Alacaklar	40.694.697	47.222.571	59.693.463	87.894.220
Net Satışlar	456.755.967	544.238.856	582.334.134	698.487.046
Brüt Kar	136.018.188	150.798.864	142.052.359	153.347.226
Net Kar	55.690.621	48.235.248	53.535.179	41.874.759

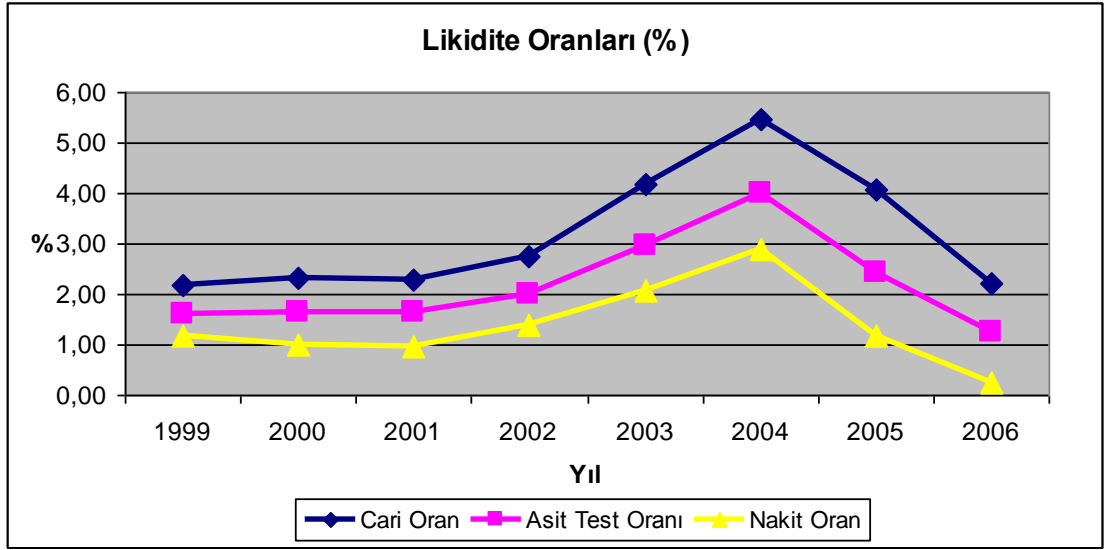
Yukarıda yer alan bilgilere göre Şirket'in finansal yapısını gösteren likidite, karlılık ve faaliyet oranları yıllara göre şu şekilde oluşmuştur;

Tablo 3. Şirketin 1999-2006 Dönemi Finansal Yapı Oranları

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cari Oran	2,19	2,34	2,30	2,74	4,19	5,47	4,08	2,23
Asit Test Oranı	1,60	1,65	1,65	2,01	2,95	4,00	2,43	1,24
Nakit Oran	1,16	1,00	0,95	1,38	2,07	2,88	1,16	0,25
Alacak Devir Hızı	8,32	8,63	6,83	9,05	11,22	11,52	9,76	7,95
Alacak Tahsil Süresi	44	42	53	40	33	32	37	46
Brüt Kar Marjı	0,40	0,32	0,38	0,36	0,30	0,28	0,24	0,22
Net Kar Marjı	0,15	0,12	0,13	0,14	0,12	0,09	0,09	0,06

Bu bilgiler kapsamında, Şirket'in finansal yapı oranlarını grafiklerle yorumlayacak olursak şu sonuçlara ulaşabiliriz;

Grafik 1. 1999-2006 Dönemi Likidite Oranları



$$\text{Cari Oran} = \frac{\text{Dönen Varlıklar}}{\text{Kısa Vadeli Borçlar}}$$

$$\text{Asit Test Oranı} = \frac{\text{Dönen Varlıklar} - \text{Stoklar}}{\text{Kısa Vadeli Borçlar}}$$

$$\text{Nakit Oran} = \frac{\text{Dönen Varlıklar} - \text{Stoklar} - \text{Alacaklar}}{\text{Kısa Vadeli Borçlar}}$$

Şirketin likidite oranlarını inceleyecek olursak; Şirket'in likiditesini gösteren üç oranın da aynı trendi gösterdiğini görmekteyiz.

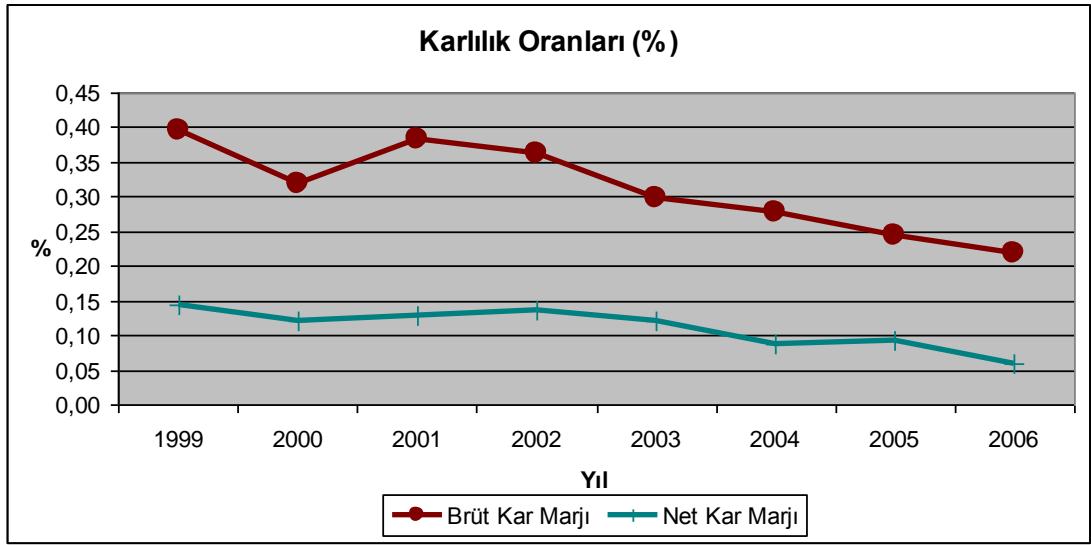
Cari oran, kısa vadeli borçları ödeyebilme gücünü gösterir ve 2'den büyük olması yeterli olarak kabul edilir. Şirket'in cari oran değerleri, incelenen altı yıl içinde 2'den büyüktür, bu nedenle Şirket'in borçlarını ödeyebilme açısından bir darboğazı yoktur. Fakat 2003 yılına kadar artış gösteren oran 2003 yılından sonra düşüş eğilimi göstermektedir. Bunun en önemli sebebi olarak yatırım sebebiyle duran varlık satın alınması ve yatırım harcamalarındaki artış olarak ifade edilebilir.

Asit test oranı, Şirket'in kısa vadeli borçlarını karşılamada stoklarına bağımlı olup olmadığını gösterir ve 1'den büyük olması yeterli olarak kabul edilir. Şirketin altı yıllık asit test oran değerleri 1'den büyüktür ve stok satmadan borçlarını ödeyebilme gücüne sahiptir. 2003 yılından sonra meydana gelen düşüş eğiliminin stoklarda meydana gelen artıştan kaynaklandığı söylenebilir.

Nakit oran, Şirket'in elinde mevcut hazır değerler ile kısa vadeli borçlarını ne ölçüde karşıladığını gösterir ve 0,20'den büyük olması yeterli olarak kabul edilir. Şirket'in nakit oran değerleri 0,20'den büyüktür, elinde bulundurduğu nakit durumuna göre yıllar içerisinde dalgalanma göstermektedir.

Her üç oranın da 2003 yılından itibaren düşüş eğilimi göstermesine rağmen, Şirket'in kısa vadeli borçlarını ödeyebilme açısından bir sorunu yoktur.

Grafik 2. 1999-2006 Dönemi Karlılık Oranları

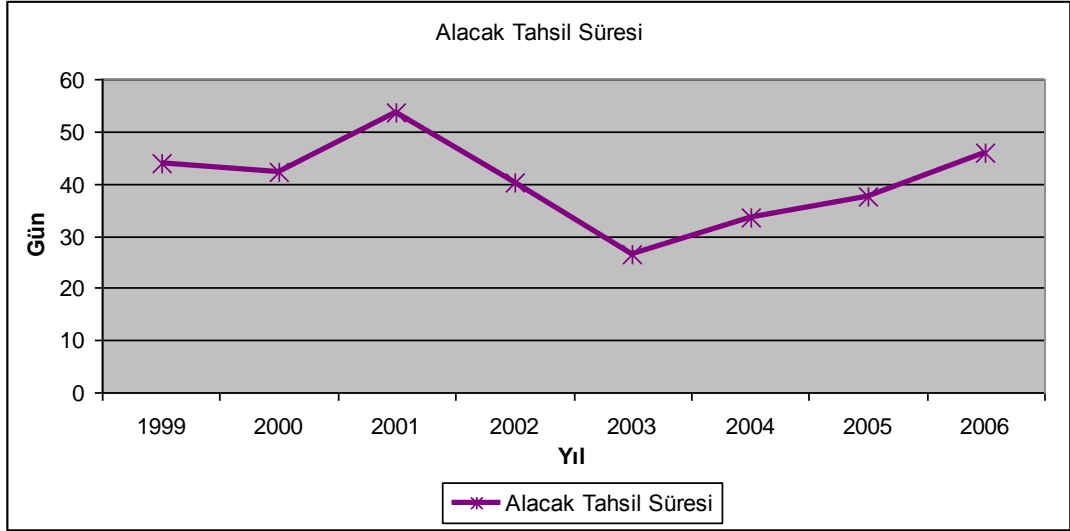
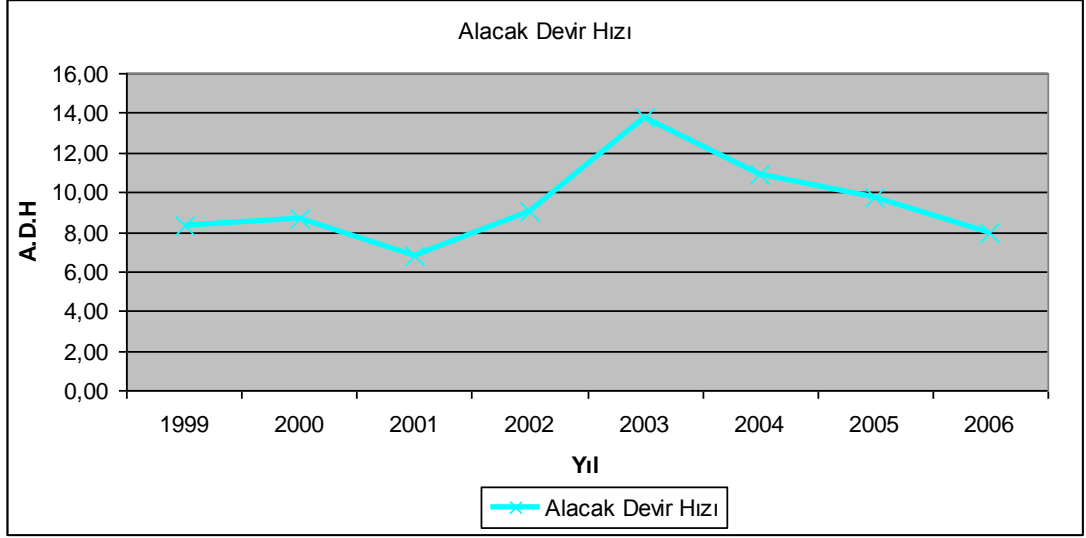


$$\text{Brüt Kar Marjı} = \frac{\text{Brüt Kar}}{\text{Net Satışlar}}$$

$$\text{Net Kar Marjı} = \frac{\text{Net Kar}}{\text{Net Satışlar}}$$

Karlılık oranları, Şirket'in faaliyetleri sonucunda elde ettikleri başarıyı ölçmeye yarayan oranlardır. Şirket'in net kar marjı daha istikrarlı bir grafik çizmesi rağmen, brüt kar marjı daha dalgalı hareket etmiştir. Ama her iki oran için de geçerli olan, kar marjlarının sürekli bir düşme eğilimi gösterdiğiidir. Bu düşüş trendinin sebepleri arasında, ekonomik şartlarda meydana gelen değişiklikler, sektörde meydana gelen dalgalanmalar, artan rekabet şartları gibi tezimizde incelemediğimiz bir çok sebep sayılabilir.

Grafik 3 – 4. 1999-2006 Dönemi Alacak Devir Hızı ve Alacak Tahsil Süresi



$$\text{Alacak Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Ort. Ticari Alacaklar}}$$

$$\text{Alacak Tahsil Süresi} = \frac{365}{\text{Alacak Devir Hızı}}$$

Alacak devir hızı ve buna bağlı olarak alacak tahsil süresi, şirketin alacaklarını tahsil etme kabiliyetini ölçen ve şirketin önceki yıl performanslarıyla karşılaştırılmak suretiyle yorumlanması gereken oranlardır. 1999-2006 yılları arasında Şirket'in alacak devir hızı ortalamaları incelendiğinde;

Alacak devir hızı 1999 ve 2000 yılları arasında aynı seviyede gitmiştir, bu da bize şirketin alacak tahsilat politikasında önemli bir değişiklik yapmadığını gösteriyor. 2001

yılında incelenen altı yıl için en dip noktaya düşmüştür. 2001 yılında olan düşüşün sebebi, 2001 krizinden kaynaklanan ekonomik koşullarda yaşanan değişiklik ve alacağı tahsilat sorunlarıdır. 2001 yılından 2003 yılına kadar artmış ve 2003 yılında en yüksek seviyesine ulaşmıştır. 2001-2003 yılları arasındaki yükselişin en önemli sebebi; yeni başlatılan ve etkin olarak uygulanmaya başlanan Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin sağlamış olduğu tahsilat garantisidir. 2003-2006 yılları arasında keskin olmayan bir düşüş trendine girmiştir. Bu düşüşün iki sebebi bulunmaktadır. Bunlardan ilki ve en önemlisi sektörde satışları artırmak amacıyla alıcılara tanınan vadelerin uzatılması, diğeri ise daha az etkili olan ekonomik koşullardan kaynaklanan alacak tahsilat sorunları sayılabilir.

Alacakların tahsil süresinin, işletmenin geçmiş yıl oranları ve Şirket'in kredili satışlarda uyguladığı vade politikasıyla karşılaştırma yapmak suretiyle yorumlanması gerekmektedir.

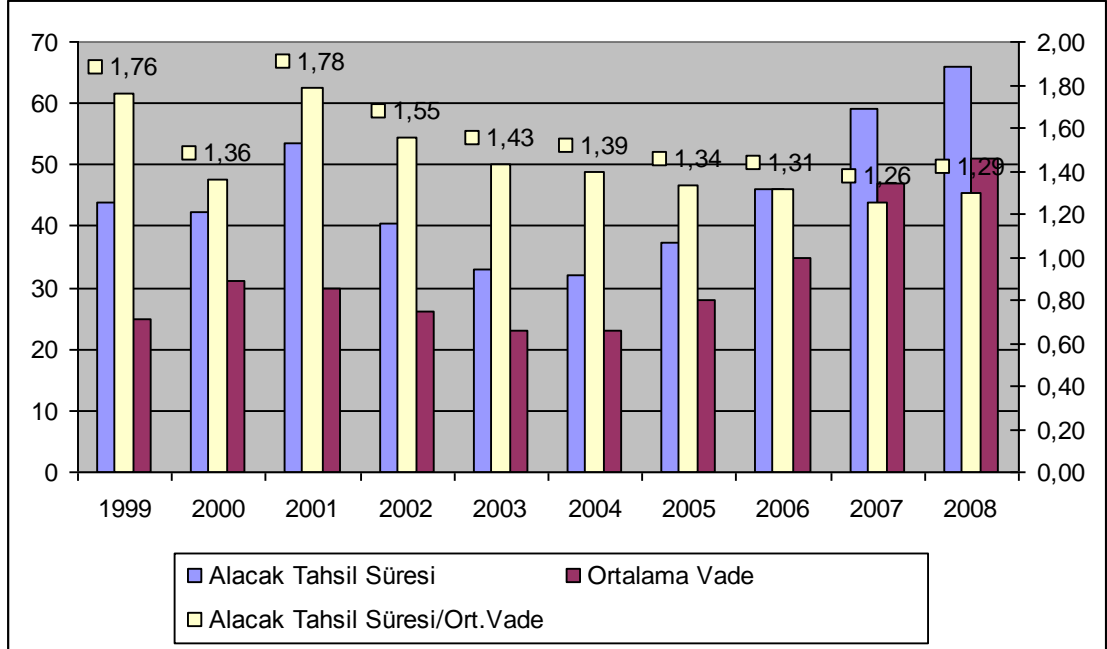
Alacak tahsil süresi ile Şirket'in ortalama vadesi arasındaki ilişki aşağıda yer alan tablo ve grafikte gösterilmektedir.

Tablo 4. 1999-2008 Dönemi Alacak Tahsil Süresi ve Ortalama Vadeler

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Alacak Tahsil Süresi	44	42	53	40	33	32	37	46	59	66
Ortalama Vade	25	31	30	26	23	23	28	35	47	51
Al.Tahsil Sür./Ort.Vade	1,76	1,36	1,78	1,55	1,43	1,39	1,34	1,31	1,26	1,29

Alacak tahsil süresi ve ortalama vadeler arasındaki ilişkiyi grafik ile gösterecek olursak şu sonuca ulaşırız;

Grafik 5. 1999-2008 Dönemi Ortalama Vade ve Alacak Tahsil Süresi Karşılaştırılması



1999 yılında Şirket'in alacaklarını neredeyse vadenin iki katına denk gelen sürede tahsil ettiği görülmektedir. 2000 yılının otomotiv sektörü açısından çok başarılı ve verimli yıl olması sebebiyle alacak tahsilat sorunları çok fazla yaşanmamış ve alacak tahsil süresi ortalama vadeye yaklaşmıştır. 2001 yılında yaşanan ekonomik kriz sebebiyle alacağı tahsilat sorunları yaşanmış ve alacak tahsil süresi yine vadenin neredeyse iki katına ulaşmıştır. 2002 ve 2003 yılında hem Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ne geçilmeye başlanması hem de ekonomik koşulların biraz daha iyileşmesi sebebiyle alacak tahsil süresi düşüş eğilimi göstermiştir. 2003-2006 yılları arasında tahsil süresi tekrar yukarı yönlü hareket etmeye başlamıştır. Ama tabloda da görüldüğü gibi bunun en önemli sebebi satışları artırmak amacıyla alıcılara tanınan vadelerin uzatılmasıdır. Tabloda ve grafikte de ayrıntılı olarak görüleceği gibi, 2003-2006 yıllarında alacak tahsil süresi artış gösterirken vadede de artış söz konusudur. Buna rağmen, tahsil süresi ile vade arasındaki oran düşüş eğilimindedir. Diğer bir ifadeyle; vade ve tahsil süresi artıyor olmasına rağmen tahsil süresi git gide vadeye yaklaşmaktadır. Bu da bize tahsil süresindeki artışın vadedeki artıştan daha az olduğunu göstermektedir. Grafikte de

görülebileceği gibi, bu durum 2007 yılı için de devam etmiş, 2008 yılında yaşanan global kriz sebebiyle bir miktar yükseliş göstermiştir.

Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin tahsilat garantisi üzerindeki etkisini daha iyi anlayabilmek için Şirket'in ayırmış olduğu şüpheli alacak karşılıklarını ve alacaklar içindeki payını incelemek gerekir.

Tablo 5: 1999-2006 Dönemi Alacaklar ve Şüpheli Alacak Karşılıkları Karşılaştırılması

(Milyon TL)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Alacaklar	12.158.748	22.558.277	36.718.808	40.826.148	40.563.245	53.881.897	65.505.028	110.283.411
Şüp.Al.Karş.	212.303	430.632	603.093	821.362	819.739	814.878	781.272	760.210
Şüp.Al.Karş./ Alacak.	1,75%	1,91%	1,64%	2,01%	2,02%	1,51%	1,19%	0,69%

Şirket, bir yıldan uzun süredir tahsil edemediği ve artık hukuki işlem başlattığı alacaklar için şüpheli alacak karşılığı ayırmakta olup bunlar çekle yada açık hesap şeklinde çalıştığı bayi, yurtdışı distribütör yada otomotiv ana sanayi firmalarından olan alacaklardan oluşmaktadır.

1999-2006 dönemi için Şirket'in şüpheli alacaklar karşılık hesabı incelendiğinde şu sonuca ulaşılmaktadır;

Şirket'in ayırdığı şüpheli alacak karşılığı 1999-2000 yılı arasında artış göstermiş, 2001 yılında şüpheli alacak karşılık rakamı yükselmiş olmasına rağmen alacaklardaki artış dolayısıyla toplam ticari alacaklar içindeki payı gerilemiştir. 2002-2003 yılları arasında ticari alacaklar rakamında ciddi bir artış yaşanmadığı halde şüpheli alacak karşılık rakamı artmıştır ve alacaklardaki artıştan daha fazla yükselmiştir. Bu durum da şüpheli alacakların ticari alacaklar içindeki payını artırmıştır. 2003 yılından sonra hem ticari alacaklardaki artıştan hem de şüpheli alacak karşılığı ayrılan tutarlar da tahsilat yapıldığından şüpheli alacak rakamı azalmış ve ticari alacaklar içindeki payı düşmüştür.

2002-2003 yıllarında Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin uygulanmaya başlamasıyla şüpheli alacak karşılıklarının ticari alacaklar içinde payı düşmeye başlamıştır. Şirket, Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin devreye girmesiyle birlikte sisteme dahil olan ve

DBS limiti olan bayilerle tahsilat sorunu yaşamamış ve şüpheli alacak karşılığı ayrılmamıştır.

Sonuç olarak, Doğrudan Borçlandırma Sistemi' nin Şirket'e getirilerini özetlersek;

- En önemli getirisi, vadedeki artışlara rağmen alacak tahsil süresinin git gide vadeye yaklaşması dolayısıyla kısalmasıdır.
- Firma içinde nakit ve çek tahsilinden kaynaklanan riskler ortadan kalkmıştır.
- Tahsilatlar on-line olarak muhasebe sistemine akmaya başlamıştır.
- Mutabakat sorunları sona ermiştir.
- Sistemden tahsilatlarla ilgili güncel ve sağlıklı bilgi alınmaya başlanmıştır.
- Müşteri memnuniyeti yükselmiştir.
- Operasyonel maliyetler düşürülmüştür.
- Operasyonel verimlilik ve etkin online takip sağlanmıştır.
- Yoğun şekilde uygulanan çek/senet takibi ortadan kalkmıştır.

3.3. Ödemeler İçin En İyi Uygulama – Toplu Ödeme Sistemi

Türkiye'de ticari piyasalarda en yoğun kullanılan ödeme araçları olarak;

- Para transferi; TCMB Eft Sistemi ve Banka Şubeleri arası havale
- Çek keşidesi; TCMB Takas Sistemi ve Banka Şubeleri arası provizyon sayılabilir.

2006 yılının Nisan ayına bakarsak, ticari piyasaların yukarıda saydığımız iki temel ödeme aracı için piyasa büyüklüklerinin şu şekilde olduğunu görebiliriz (www.tcmb.gov.tr).

- Para Transferi – TCMB EFT Sistemi

İşlem Adedi

İşlem Tutarı

7.125.000.-

488.562.000.000.-TL

- Çek Keşidesi – TCMB Takas Sistemi

<u>İşlem Adedi</u>	<u>İşlem Tutarı</u>
1.339.000.-	12.337.000.000.-

Aylık bazda bankalara yaklaşık 1,5milyon adet işlem yaratan ödeme işlemlerinin hatasız, hızlı ve etkin bir şekilde yapılabilmesi için bankaların nakit yönetimi bölümler müşterileri için alternatif ödeme kanalları geliştirmektedir.

Cari işlem sayısı az ve operasyonel mutabakat beklentileri yüksek olmayan bireysel, perakende ve kısmen KOBİ segmentlerinde internet bankacılığı maliyet avantajı ve hız faktörleri sebebiyle çok etkin kullanılmaktadır.

Bunun yanında, cari işlem sayısı yüksek, muhasebe entegrasyonu ve mutabakat ihtiyacı olan, iş akışı, sistem güvenliği beklentileri yüksek olan kurumsal ve ticari firmalara yönelik “entegre ödeme uygulamaları” kapsamında alternatif çözümler geliştirilmeye başlanmıştır.

Bankacıların kurumsal ve büyük ölçekli ticari firma müşterilerine yönelik geliştirdiği ve toplu işlem platformları olarak adlandırdığı bu uygulamaların temel özellikleri şu şekilde sıralanabilir;

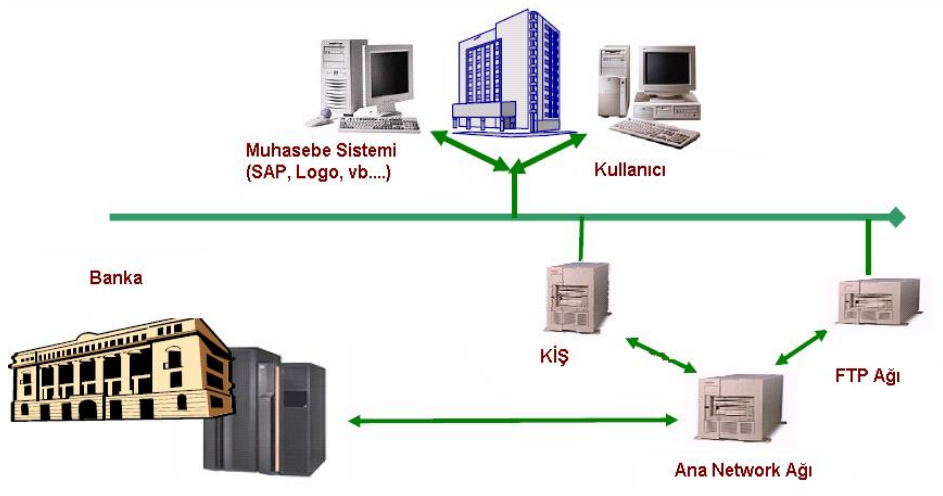
- Esnek yapısı ile firmanın muhasebe programı ile entegrasyonu,
- Yazılı talimat ya da internet üzerinden onay verilebilmesi,
- Hatasız ve hızlı işlem imkanı,
- Alıcı hesap doğruluğunun kontrolü (havale işlemlerinde),
- Güvenli elektronik bilgi (talimat ve mutabakat) aktarımı,

Toplu Ödeme Sistemi’nde iş akışı şu şekilde olmaktadır;

- Firma ile Banka arasında protokol imzalanır.
- Ürünün tercih edilen özellikleri banka tarafından tanımlanır.

- “.txt” formatındaki ödeme dosyası kullanıcı tarafından ya doğrudan ERP içinden ya da kurulacak ağ üzerinden oluşturulabilir. Oluşturulan dosyaların arşivlenme imkanı vardır.
- Ödeme bilgileri, S(FTP) veya kurumsal internet şube kanalından dosya ile Bankaya gönderilir. Hem ödeme hem de akıbet dosyaları için bu protokoller geçerlidir.
- Ödeme dosyası doğrudan gönderilebileceği gibi kullanıcı tarafından şifrelenerek de gönderilebilir.
- Ödeme dosyası firma tarafından dosya bazında, işlem bazında veya hem dosya hem de işlem bazında kurumsal internet şube üzerinden onaylanır ya da iptal edilir.
- Veri dosyası bankaya ulaştıktan sonra ön akıbet dosyası hazırlanarak firmaya gönderilir.
- İnternet üzerinden kademeli yetkilendirme altyapısı ile dosya genel olarak onay, münferit işlem bazında onay ya da iptal imkanı vardır.
- Ayrıca yazılı talimat eşleştirmesi ile onay verilebilir.
- Onaylanan işlemler banka tarafından gerçekleştirilir veya eksiklik olması durumunda banka tarafından iptal edilir.
- İşlemler sonrasında ödeme bilgileri akıbet dosyası hazırlanarak, işlemlerin son durumu firmaya bildirilir.
- İşlemler kurumsal internet şubesi üzerinden de izlenebilir.

Şekil 8. Temel Uygulama Konfigürasyonu



Kaynak: Yapı Kredi Bankası Sunum Notları (2005)

Şirket, haftanın belirli bir günü haftalık ödeme adı altında vadesi gelen tedarikçi ödemelerini, haftanın her günü ise günlük gider listeleri , acil ödemeler olmak üzere adet ve tutar olarak daha az olan günlük ödemeleri gerçekleştirmektedir. Haftalık ödemelerde işlem hacmi, tutar olarak 1,5milyonTL-3milyonTL arasında, ödeme yapılacak firma adedi ise 100-150 arasında değişmektedir. Yine aynı şekilde günlük ödemelerde işlem hacmi, tutar olarak 500,000TL-1milyonTL arasında değişmekte ve personele yapılan küçük tutarlı genel gider ödemeleri sebebiyle ödeme yapılan kişi ve/veya firma toplamı elli adedi bulmaktadır. Şirket, 2006 yılından beri manuel ödeme yapmayı bırakmış ve Toplu Ödeme Sistemi ile çalışmaya başlamıştır. Toplu Ödeme Sistemi'ne geçmeden önce Şirket, günlük ödemelerden daha ziyade haftalık ödemelerin hazırlanmasında zorlanmaktaydı. Bunun en önemli sebebi, ödemelerin akıbetinin öğrenilmesi dair herşeyin manuel takip edilmesi olarak görülebilir.

Toplu Ödeme Sistemi'ne geçilmeden önce Şirket'teki iş akışı şu şekilde olmaktadır;

Haftalık ödeme yapılacak günün iki gün öncesinde kullanılan muhasebe sisteminde tedarikçilerin cari hesapları fatura ve vade bazında kontrol edilerek vadesi gelen borçlar belirlenir. Daha sonra bu tutarlarda ödeme yapılacağı varsayılarak tedarikçi adı, ödeme yapılacak banka adı ve hesap numarası, tutar gibi bilgileri içeren liste excel ortamında hazırlanır. Excel formatında hazırlanan listeye ön kapak olarak banka talimatı yazılır. Ödeme talimatı ve ödeme listesi üst yönetime imzaya sunulur. Yetkili

kişilerden imza alınması sonrasında talimat ve listeler bankaya önce fakslanır, daha sonra ise asıl talimat bankaya gönderilir. Ödemelerin takibi için banka telefonla aranarak talimatın bankaya ulaşmış olup olmadığını teyidi alınır. Talimatın bankaya ulaşmasından sonra banka personeli tek tek listede yer alan tedarikçilere ödeme girişi bankanın sisteminden manuel olarak gerçekleştirir. Ödemelerin akıbeti ya internet şubelerinden alınan ekstre kontrolü ile ya da banka personeli ile telefonla görüşülerek yapılır. Ödemelerin yapılmasının ertesi gününde ekstre üzerinden ya da dekont üzerinden yapılan ödemeler tek tek tedarikçinin hesabına işlenir. Tedarikçinin cari hesabına işlenmesi kullanıcı tarafından tek tek ve manuel olarak yapılmaktadır. Bu işlemler sırasında ödeme bilgisi öğrenmek isteyen tedarikçilere telefon ya da mail ile bilgi verilmekteydi.

Toplu Ödeme Sistemi'ne geçilmeden önce yapılan manuel tedarikçi ödemeleri hem çok fazla iş yükü getirmekteydi hem de hata yapılmasına çok müsait bir sistemdi. Bu nedenle Şirket, ödemeler tarafında hem iş yükünü hem de hata payını azaltacak bir sistem arayışına girmişti. 2004 yılında Şirket'in ana banka olarak çalıştığı banka ile birlikte Toplu Ödeme Sistemi üzerine çalışmalar başlatılmıştır.

Toplu Ödeme Sistemi, daha önce tezimizin teori kısmında da detaylı olarak bahsedildiği gibi tedarikçi / satıcı ödemelerinin otomatik yapılmasını sağlayan bir nakit yönetimi ürünüdür. Aynı gün içinde onlarca tedarikçi ödemesini havale ve EFT yolu ile yapan tüm firmalar bu hizmetten faydalanabildiğinden dolayı Şirket bu sisteme geçmeyi uygun bulmuştur. Ödeme günü veya öncesinde ister firma sisteminde ister Toplu Ödeme Sistemi içerisinde ödeme paketi hazırlanır. Toplu Ödeme Sistemi, hazırlanan ödeme paketini e-mail, FTP ve kurumsal internet şubesi aracılığı ile güvenli bir şekilde banka sistemine iletir. Gelen ödeme paketindeki bilgiler banka sisteminde işlenerek ödemeler otomatik olarak gerçekleştirilir. Toplu Ödeme Sistemi, tedarikçilere gerçekleşen ödemeler ile ilgili tutar, banka, şube vb... bilgileri e-mail ve/veya sms yolu ile iletir. Toplu Ödeme Sistemi, ödeme akıbet bilgilerini sisteme taşır ve raporlar.

Firmanın Toplu Ödeme Sistemi'ni kullanmaya başlaması ile birlikte sistem öncesi ve sonrası şu şekilde kıyaslanabilir;

- SAP sisteminden alınan ödeme datasının doğrudan işlenmesi neticesinde ödeme listesinin hem hızlı hem de hatasız oluşturulması sağlanmıştır.
- Çok sayıda işlem elektronik ortamda hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleştirildiğinden zaman kaybı ve ilave maliyete sebep olan personel kaynaklı hatalar ortadan kalkmıştır.
- Sistem, çoklu kullanıcı, yetkilendirme ve onay yapısına sahip olduğundan dolayı firma kullanıcı ve onay sistemine uyum sağlayabildi. Farklı kişilere farklı yetki seviyeleri ve farklı erişim şifreleri verilebildi.
- Manuel talimat hazırlama, yetkili kişilerden imza alınması, asıl talimatların bankaya gönderilmesi ve/veya fakslanması gibi işlemler ortadan kalktı. Ödemelerin SAP üzerinden online gönderilerek, imza sirkülerindeki yetkili kişiler tarafından onaylanmasına başlanmıştır.
- Ödeme dosyası sisteme yüklendiğinde ve ödemeler gerçekleştiğinde kullanıcıya akıbet mailleri gelmeye başlamıştır.
- Ödemelerin takibi, bankanın kurumsal internet şubesinden online olarak takip edilmeye başlandı. Böylece ödemelerin akıbetinin takibi için bankanın telefonla aranmasına gerek kalmamıştır.
- Tedarikçilere yapılan ödemeler hakkında sms ve/veya maille bilgi gönderilmesi neticesinde, ödeme günlerinde ödemelerini sorgulayan tedarikçilerden kaynaklanan ve mesai kaybına sebep olan telefon trafiği sona ermiştir.
- Faturaların SAP sisteminden kurumsal internet şubeye aktarımı sırasında otomatik muhasebeleştirilmesi ve denkleştirilmesi sağlandı. Dolayısıyla hatalı muhasebe giriş işlemler ortadan kalktı, ödemelerin kontrolü açısından muhasebe departmanının iş yükü azalmıştır.
- Ödemeler hatasız ve zamanında gerçekleştiğinden vade farkı, cezai faiz vb.maliyetler ortadan kalkmıştır.

SONUÇ

Ülkemizde 1990'lı yılların başına kadar pek önemi anlaşılamayan nakit yönetimi, son zamanlarda özellikle sermaye piyasasındaki gelişmelerden sonra büyük önem kazanmaya başlamıştır.

Günümüzde, artan rekabet şartları ve ekonomik gelişmeler sonucu kar marjlarının düşmesi, şirketlerde finansman yönetiminde operasyonel maliyetlerin ve nakit akışını planlamanın önemini artırmaktadır. Nakit yönetiminde tahsilatların hızlandırılması anahtar rol oynar. Bunun içinde, alacakların vadesinde tahsil edilmesine ve alacağı tahsil sorunları yaşamamaya dikkat edilmesi gerekmektedir.

Nakit yönetiminde diğer bir önemli nokta ise maliyetlerdir. Yüksek maliyetler, rekabet koşullarını engelleyen en önemli problemlerden biridir. Günümüzde maliyetleri düşürmenin, basit anlamda tasarruf tedbirleri uygulamaktan daha ziyade daha zekice, yaratıcılığı ve ürün çeşitliliğini beraberinde getiren çözümlere dayanması gerekiyor. Bu nedenle, yüksek maliyet sorunu yaşayan şirketler, tahsiat ve ödeme süreçlerine yoğunlaşarak maliyeti azaltma arayışı içine girmişlerdir.

Küresel ekonomideki gelişmelere paralel olarak gelişen risk olgusunun da etkisiyle gerçekleşen finansal çözümler şirketleri birçok açıdan daha etkin kılmaktadır. Yeni ortaya çıkan finansal ürünler, finansal işlemlerin maliyetlerini düşürmekte, daha fazla kar imkanı yaratmakta ve hizmet kalitesini artırmaktadır. Ayrıca işlem bazında etkinliğin artışında da önemli rol oynamaktadır.

Teknolojik gelişmeler ve ekonomik gelişmeler sonucu şekillenen ve şirketlerin ihtiyaçları doğrultusunda bankacılık sektörü tarafından geliştirilen, bu çalışmada da detaylı olarak anlatmaya çalıştığımız nakit yönetimi ürünlerinin temel hedefi; tahsilat ve ödeme işlemlerinde şirketlerin operasyonel yükünü ve maliyetlerini azaltmak, verimliliği artırmak, işlem hatası olasılığı en aza indirmek ve işlem güvenliğini artırmaktır.

Bu hedefler paralelinde, alternatif nakit yönetimi çözümlerinden ikisi olan Doğrudan Borçlandırma Sistemi ve Toplu Ödeme Sistemi, detaylı olarak incelenmiş ve firmalara sağladığı getiriler bakımından geleneksel olarak kullanılan yöntemlerle kıyaslanmıştır.

Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ni; tahsis edilen limitler dahilinde şirketlere tahsilat garantisi sağlayan bir nakit yönetimi ürünü olarak özetleyebiliriz. Bu çalışmada da detaylı olarak incelediğimiz gibi, sistemin en önemli getirisi alacak tahsil süresinde düşüşe yol açmasıdır. Bu sonuca varmak için; çalışmamızda seçtiğimiz örnek firmanın 1999-2006 dönemi alacak yönetimini ilgilendiren bilanço ve gelir kalemlerinden yola çıkılmış, bu mali veriler ışığında söz edilen altı dönem için likidite oranları, karlılık oranları, alacak devir hızı ve alacak tahsil süresi hesaplanmış, alacak tahsil süresi ile ortalama vade arasındaki ilişki incelenmiştir. Daha sonra, bu oranlar grafikler yardımıyla yorumlanmış ve yeni sistemin bu oranlara etkisi incelenmiştir. Detaylı çalışmada da görüleceği gibi, yeni sistemin alacak devir hızı ve alacak tahsil süresi üzerinde doğrudan olumlu etkisi vardır. Yeni sistemin devreye alınmasıyla beraber, alacak tahsil süresi düşmeye başlamıştır. Yıllar itibariyle ortalama vadelerin artmasına rağmen alacak tahsil süresi ile ortalama vade arasındaki oran git gide küçülmüştür. Böylece Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin işletmelere faydalı olduğu gösterilmeye çalışılmıştır.

Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nde, bayi riski firma yerine banka tarafından üstlenildiği için Doğrudan Borçlandırma Sistemi'ni kullanan firma sayısı git gide artmaktadır. Örnek olarak; Pirelli, Petrol Ofisi, KVK, GSM şirketleri, akaryakıt şirketleri, büyük holding şirketleri, büyükşehir sanayi odaları bu firmalar arasında sayılabilir. En son Nisan 2009 yılında Türk Havayolları'nın da bu uygulamaya geçtiği hakkında haberler gazetelerde yer almıştır. Bu sistemi kullanan firma sayısının da günden güne artıyor olması sistemin, şirketler için faydalı olduğunu kanıtlar niteliktedir.

Toplu Ödeme Sistemi, işletmelerin satıcı ödemeleri adı altında yaptıkları çok sayıda Eft/havale işlemini otomatik olarak gerçekleştiren bir ödeme yöntemidir. Bu sistemin işletmelere en önemli getirisi, operasyonel iş yükünün ve maliyetlerin azalması olarak ifade edilebilir. Bu sonuca ulaşabilmek için, ödeme süreci yeni sistem öncesi ve sonrası olarak ikiye ayrılmış ve iş akışı adımları kıyaslanmıştır. Detayları çalışmamızın içinde de görülebileceği gibi, yeni sistem hem iş yükünün hem de operasyonel maliyetlerin azaltılmasına yardımcı olmuştur. Manuel gerçekleştirilen ödemelerden kaynaklanan hatalı işlem, geç ödeme, yoğun mesai ve telefon trafiği ortadan kalkmış ve bir tek

onayla çok sayıda firmaya ödeme yapma devri başlamıştır. Otomatik muhasebe entegrasyonunun sağlanması ile manuel muhasebeleştirme işlemleri de ortadan kalkmıştır.

Sonuç olarak; Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nin, şirketlerde alacak tahsil süresinin düşürülmesinde; Toplu Ödeme Sistem'nin ise, şirketlerde operasyonel maliyetlerin, iş yükünün ve işlem hatalarının azaltılmasında etkili olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

İşlem maliyetlerinde gerçekleşen gerileme ve teknolojiye ilerlemeler neticesinde, finansal yeniliklerin önümüzdeki dönemde de artmaya devam edeceği tahmin edilmektedir. Günümüzün yoğun iş temposu ve koşuşturması arasında, işletmelerin nakit akışlarını kontrol etmek için ayırdıkları zaman ve harcadıkları emek göz önüne alınacak olursa, teknolojik gelişmelerden maksimum fayda sağlamak için mutlaka her şirkete uygun bir nakit yönetimi ürünü vardır. Ayrıca şirketler bu ürünleri öğrendikçe daha fazla kullanmaya başlayacaklardır

Gerek spesifik olarak tüm ayrıntılarını incelediğimiz vaka çalışmamızdaki bulgular, gerekse belli başlı firmaların bu yöndeki eğilimleri Doğrudan Borçlandırma Sistemi ve Toplu Ödeme Sistemi'nin nakit yönetimindeki etkinliğini kanıtlar nitelikte olmakla birlikte, bu çalışma daha uzun bir zaman aralığında ve daha fazla şirketin incelemeye dahil edilmesiyle genişletilebilir.

KAYNAKLAR

Akbank Sunum Notları (2008)

AKGÜÇ, Öztin (1989), *Finansal Yönetim*, 5. Baskı, Avcıol Matbaası, İstanbul.

APAK, Sudi ve Esmâ Tunalı, (2007), “İnşaat Sektöründe Nakit Yönetimi”, *Mufad Dergisi*,

http://www.mufad.org/index.php?option=com_content&task=view&id=82,

06.09.2009.

AREND, Mark (March 1993), “New Cash Management Systems Keep Small Banks Comperative”, *ABA Banking Journal*, s.70-72.

BREALEY, Richard A. ve Stewart C. Myers (1989), *Principles of Corporate Finance*, 3. Edition, Mc-Graw Hill Book Company, New York.

BRIGHAM, Eugene F. (1989), *Fundamentals of Financial Management*, 5. Edition, The Dryden Press, Chicago.

BRIGHAM, Eugene ve Louis C. Gapenski (1985), *Financial Management Theory and Practice*, 4. Edition, The Dryden Press, Chicago.

Citibank Sunum Notları (2004)

Dünya gazetesi, 29 Kasım 1993, sf.1

ERKAN, Mehmet (1990), *Enflasyonist Ortamda Ticari Kredi Yönetimi*, Eskişehir

EROL, Cengiz (1991), “Nakit Akımı Yaklaşımı Yönetimiyle Kredi Değerlendirmesi Mali Tablolar Analizi”, *T.Bankalar Birliği*, Yayın No:167, Ankara.

HSBC Sunum Notları (2004)

<http://www2.aku.edu.tr/~oaydemir/sayfalar/NAKLT~1.DOC>, 11.03.2009

<http://www2.aku.edu.tr/~oaydemir/sayfalar/Alacaklar.doc.doc>, 25.07.2009

http://www.yaklasim.com/mevzuat/dergi/makaleler/ocak_2005/15.htm, 24.05.2009

ÖNAL, Y. (1996), “Nakit Yönetimi’nin Önemi ve İşleyişi”, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayını*, <http://sosyalbilimler.cu.edu.tr/dergi.asp?dosya=178>, 25.03.2009.

PAMUKÇU, Ali Bülent (1989), *İşletme Finansı*, Der Yayınevi, İstanbul.

ROSS, S. A. ve R.W. Westerfield ve J. F. Jaffe (1990), *Corporate Finance*, Richard D. Irwin Inc., Boston.

SCHERR, Frederick C. (1989), *Modern Working Capital Management Text and Cases*, Prentice Hall, New Jersey.

Türk Ekonomi Bankası Sunum Notları (2003)

TÜZÜN, Ahmet (Mart 1987), “Nakit Yönetim,” *Yönetim Verimlilik Dergisi*, s.5-7.

VAN HORNE, James C. (1989), *Fundamentals of Financial Management*, 7. Edition, New Jersey.

WESTON, Fred J. ve Thomas E. Copeland (1992), *Managerial Finance*, 9. Edition, The Dryden Press, Orlando Florida.

WESTON, Fred J. ve Eugene F. Brigham (1987), *Essentials of Managerial Finance*, 8. Edition, The Dryden Press, Chicago.

www.akbank.com

www.akbank.com/toplu-cek---senet-tahsilat-sistemleri-1107.aspx, 31.05.2009

www.btso.org.tr/databank/publication/telkitabi10.pdf, 13.08.2009

www.denizbank.com

www.finansbank.com.tr

www.garanti.com.tr

www.halkbank.com.tr

www.hsbc.com.tr

www.hsbc.com.tr/tr/kurumsal_isletme/nakit_yonetimi/tahsilat_yonetimi/elektronik_ce_k.asp, 31.05.2009

www.hsbc.com.tr/tr/kurumsal_isletme/nakit_yonetimi/tahsilat_yonetimi/dogrudan_borclanma.asp , 04.06.2009

www.isbank.com.tr

www.kobiline.com/turkce/destekhizmetleri/finansalyonetim.asp, 12.04.2009

www.kobinet.org.tr/haber.php?id=99, 22.07.2009

www.muhasebeturk.org, 11.03.2009

www.teb.com.tr

www.tbb.org.tr

www.tbb.org.tr/Dosyalar/userfiles/file/TBB/calisma_gruplari/surekli_calisma_gruplari/Dogrudan_Borclandırma_Sistemi_T1.doc, 31.03.2009

www.tcmb.gov.tr

www.temelanaliz.com, 11.03.2009

www.tmud.org.tr, 07.09.2009

www.vakifbank.com.tr

www.yapikredi.com.tr

Yapı Kredi Bankası Sunum Notları (2005)

YILMAZ, H. (2004), “İşletmelerde Çağdaş Nakit Yönetimi ve Bir Model”, *Mufad Dergisi*,

http://www.mufad.org/index.php?option=com_content&task=view&id=374&Itemid=99999999, 15.05.2009.

EKLER

Ek-1: Doğrudan Borçlandırma Sistemi Sözleşmesi

Madde 1 : Taraflar

Bir taraftan adresinde mukim ile diğer taraftan adresinde mukim aşağıda belirtilen hususlarda anlaşmaya varmışlardır.

Madde 2 : Sözleşmede Yer Alan Deyimler

Sözleşmede yer alan;

BANKA,'yi, FİRMA'yi, MÜŞTERİ, FİRMA'dan mal ve hizmet satın alan, bunları kullanan ve kendi nam ve hesabına satan, mal ve hizmet alımından dolayı FİRMA'ya borcu bulunup da Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nden yararlanmak isteyen gerçek veya tüzel kişileri; DOĞRUDAN BORÇLANDIRMA SİSTEMİ MÜŞTERİLER'in FİRMA'dan satın almış olduğu veya alacağı mal ve hizmetlere ilişkin fatura bedellerinin, FİRMA'nın BANKA'ya elektronik ortamda ileteceği bilgileri doğrultusunda, BANKA'ya bu hususa yetki vermiş MÜŞTERİ'lerin hesaplarından, hesap bakiyesinin müsait olmaması durumunda eksik kalan kısmın MÜŞTERİ'ye tahsis edilen kredi ile tamamlanarak otomatik olarak tahsil edilmesi ve FİRMA'nın hesaplarına aktarılmasını; YETKİ BELGESİ ve MUVAFAKATNAME: DBS'ye dahil olmak isteyen MÜŞTERİ'lerin, gerekli hususlarda kendi bankasını yetkili kıldığı belgeleri ifade etmektedir.

Madde 3 : Amaç ve Kapsam

İşbu sözleşme; FİRMA'nın MÜŞTERİ'lerine sattığı mal bedellerine ilişkin fatura tutarlarının, BANKA tarafından MÜŞTERİ hesaplarından DBS ile tahsil edilerek FİRMA hesabına virmanı ve ihtiyaç duyulduğunda MÜŞTERİ'lere BANKA tarafından tahsis edilecek olan kredi limiti dahilinde yapılacak ödeme esaslarının belirlenmesi ile ilgili hususları düzenlemektir.

BANKA, FİRMA tarafından kendisine intikal ettirilen fatura bilgilerine istinaden ilgili fatura tutarını, BANKA'ya “Doğrudan Borçlandırma Yetki Belgesi ve Muvafakatname” vermiş ve kredi limiti tahsis edilmiş MÜŞTERİ'lerin hesaplarından

FİRMA'nın ilgili hesabına aktaracaktır. Müşteri hesabının müsait olmaması durumunda kredi limiti dahilinde kalmak suretiyle, ilgili fatura tutarları MÜŞTERİ hesabı kredilendirilerek FİRMA hesabına aktarılacaktır. Kredi kullandırımı sadece MÜŞTERİ'lerin FİRMA'ya yapacakları ödemeler için söz konusu olacaktır.

Madde 4 : DBS Uygulama Esasları

4.1. İş akışı

İşbu Sözleşme'nin imzalanmasını takiben FİRMA DBS'ye dahil edilmesini istediği MÜŞTERİ bilgilerini (kod, unvan, adres, telefon, yetkili kişi ve tahsis edilmesi gereken limit) BANKA'ya ulaştırır.

BANKA, eline ulaşan bilgilere göre MÜŞTERİ'lerin DBS'ye dahil edilmesi için gerekli çalışmayı başlatır. BANKA, MÜŞTERİ ile DBS'ye girmesi hususunda mutabık kalması halinde FİRMA tarafından bildirilen kredi limitinin tahsisi için kendi usul ve mevzuatı çerçevesinde gerekli değerlendirmeyi yapar. BANKA, kredi değerlendirmesi olumlu sonuçlanan ve gerekli şartları yerine getiren MÜŞTERİLER için kredi tahsisini yapar. BANKA, DBS kapsamında kredi kullanma koşullarını yerine getiren MÜŞTERİ'lere Genel Kredi Sözleşmesi imzalatacaktır. DBS kapsamında ve sadece FİRMA'ya yapılacak ödemelerde kullanılmak üzere gerekli hesapları açar ve ihtiyaç halinde otomatik olarak devreye girecek şekilde krediyi tanımlar. FİRMA'nın Bankaya göndermiş olduğu bilgiler doğrultusunda tahsilatın gerçekleşebilmesi ve bu Sözleşme'ye uygun işlerin yapılabilmesi için BANKA, MÜŞTERİ'den DOĞRUDAN BORÇLANDIRMA YETKİ BELGESİ ve MUVAFAKATNAME alır.

Yukarıdaki işlemlerin tamamlanması halinde BANKA ilgili MÜŞTERİ'yi DBS'ye tanımlar ve bunu FİRMA'ya yazılı olarak bildirir. FİRMA'nın uygun görmesi durumunda MÜŞTERİ ile başlangıç tarihi konusunda mutabık kalınarak tahsil edilmesi gereken tutarlar ile ilgili bilgiler BANKA'ya gönderilir.

FİRMA, MÜŞTERİ'ye BANKA'ca tahsis edilen kredi limitinin üzerinde de fatura bilgisi gönderebilecek, BANKA, gelen bilgiler paralelinde tahsilat günü saat 18:00'da MÜŞTERİ'lerin BANKA şubeleri nezdindeki hesaplarından gerekli tutarları alarak FİRMA hesabına alacak kaydedecektir.

Ödeme tarihinin tatil gününe rastlaması durumunda tahsilat, takip eden ilk iş günü gerçekleşecektir.

BANKA tarafından tahsilatı gerçekleştirilecek tutarlar, tahsilatı izleyen iş günü en geç saat 11:00'de FİRMA'nın kullanımına açılacaktır.

Son ödeme tarihinde MÜŞTERİ hesabının müsait olmaması durumunda MÜŞTERİ'nin kredi limiti çerçevesinde kredi kullanılarak ödeme gerçekleştirilecektir. MÜŞTERİ'nin hesap bakiyesi ve kredi limitinin kullanılmamış kısmının ödeme tutarını karşılamaması durumunda hesap bakiyesi ile kullanılabilecek kredi limiti dahiindeki tutar FİRMA hesabına aktararak 'kısmi tahsilat' yapılacaktır.

MÜŞTERİ için BANKA tarafından gerekli değerlendirmeler yapıldıktan sonra tahsis edilecek kredi limiti, FİRMA'den alınacak olan bilgiler doğrultusunda, MÜŞTERİ'nin mal alım potansiyeli ve satış şartları da göz önünde tutularak tespit edilecek ve ihtiyaç duyulması halinde arttırılabilecektir. Ancak BANKA tarafından MÜŞTERİ için tahsis edilmiş olan kredi üst sınırının aşılması mümkün olmayacaktır. BANKA'nın MÜŞTERİ için tahsis edeceği kredi limitinin aşılmasını önlemek amacıyla her bir MÜŞTERİ'ye tahsis edilecek olan kredi limiti ve MÜŞTERİ'nin kullanmakta olduğu kredi miktarı FİRMA'ya bildirilecektir. FİRMA'hesabına aktarılan fatura tutarlarını tahsilatı izleyen ilk iş günü kullanabilecektir.. BANKA tarafından yapılan değerlendirme sonucu olumlu olmayan MÜŞTERİ'ler için kredi limiti tahsis edilmeyecektir.

4.2. Bilgi/Doküman Akışı

BANKA tarafından DBS'ye tanımlanan MÜŞTERİ'ler ve bunların limitlerinde gerçekleşecek artışlar FİRMA'ya faks veya e-mail yoluyla bildirilecektir.

MÜŞTERİ hesaplarından yapılacak tahsilatlara ilişkin bilgiler karşılıklı olarak belirlenen formata uygun, manyetik ortamda dosya transferi yapılarak, en geç ödeme tarihinde BANKA ve FİRMA tarafından mutabık kalınan saate kadar FİRMA tarafından BANKA'ya iletilecektir.

Gerçekleştirilen tahsilatlara ilişkin Tahsilat Dosyası ve FİRMA'nın MÜŞTERİ'lerinden alacaklı olduğu tutarların, tahsis edilen kredi limitinin kullanılmamış kısmını aşmaması için yapacağı takibata yardımcı olmaz üzere, her bir MÜŞTERİ'ye tahsis ettiği kredi limiti ve bunun kullanılan kısmını gösteren Limit Dosyası BANKA tarafından Dosya transferi ile FİRMA'ya gönderilecektir.

4.3. Kredi Limitinin Düşürülmesi veya İptal

BANKA tarafından MÜŞTERİ'ye DBS için tahsis edilmiş kredi limitinin, BANKA veya MÜŞTERİ'nin talebiyle düşürülmesi veya iptali aşağıda yazılı şartlarda gerçekleşecektir.

Talep, BANKA tarafından, sebep belirtilerek FİRMA'ya faks ve e-mail yoluyla bildirilecektir. FİRMA, adli, idari, mali makamlar tarafından herhangi bir sınırlama (yasal takyidat, haciz, ihtiyati haciz, tedbir vb.) koyulması ve/veya temerrüt halleri hariç olmak üzere BANKA'nın söz konusu yazılı bildirim tarihinden sonraki işgünü de limit iptal veya düşümüne ilişkin bildirimden önceki limit dahilinde fatura gönderebilecek, bu faturalar BANKA sistemine işbu sözleşme koşulları kapsamında kabul edilecektir. Söz konusu fatura bilgilerine ve BANKA bildiriminin FİRMA'ya ulaştığı tarih itibariyle FİRMA'nın MÜŞTERİ'ye kesmiş olduğu ve henüz tahsilatı gerçekleşmemiş fatura bilgilerine ait yazılı bildirim en geç BANKA yazılı bildirimini takip eden ikinci iş günü içerisinde FİRMA tarafından dosya transferi ile BANKA'ya gönderilecek, bu tarihten sonraki limit iptal veya düşümü kesinleştirilecektir. Adli, idari, mali makamlar tarafından herhangi bir sınırlama (yasal takyidat, haciz, ihtiyati haciz, tedbir vb.) koyulması ve/veya temerrüt hallerinde ise limit iptal veya indirim bildirimini yapıldığı güne kadar vadesi olan faturalar en geç ertesi gün sisteme alınarak tahsil edilecektir. Borç bilgileri BANKA sistemine gönderilmiş olan faturalar, madde 4.1.'de belirtildiği şekilde tahsil edilerek FİRMA hesaplarına alacak kaydedilecektir.

Yukarıda yazılı süre ve şartların gerçekleşmesinden sonra limit düşürme veya iptali kesinleşecek ve bu tarihten sonra MÜŞTERİ'ye yapılacak satışlar ait bildirimler; BANKA tarafından düşürülen limit dahilinde kabul edilecek veya limit iptali söz konusuysa BANKA tarafından kabul edilmeyecektir.

MÜŞTERİ'nin DBS kapsamından çıkmak istemesine dair BANKA'ya talimat vermesi durumunda BANKA, Ek-2'deki Doğrudan Borçlandırma Yetki Belgesi dahilinde FİRMA'nın yazılı talimatına istinaden MÜŞTERİ'yi DBS kapsamından çıkaracaktır.

Madde 5 : Sorumluluklar

5.1: BANKA, DBS işlemlerine mesnet teşkil eden FİRMA ile MÜŞTERİ arasındaki ticaretin gerçekliğinden, yasalara ve teamüllere, FİRMA ile MÜŞTERİ arasında yapılmış ve yapılacak olan sözleşmelere uygunluğundan sorumlu olmayıp, FİRMA ile MÜŞTERİ arasında çıkacak uyuşmazlıklara taraf olmayacaktır.

5.2: Dosya transferi aracılığı ile FİRMA tarafından iletilecek bilgilerin içeriğinden BANKA sorumlu olmayacaktır. Hatalı bilgilerin veya FİRMA tarafından sonradan yapılan kayıt değişikliklerinin sorumluluğu FİRMA'ya ait olacaktır.

5.3: Elektronik ortamda meydana gelebilecek aksaklıklar nedeniyle BANKA'ya aktarılamayan bilgilerden BANKA'nın hiçbir sorumluluğu olmayacaktır. Ancak BANKA, bilgi yükleme işinin sonucunu FİRMA'ya elektronik posta aracılığı ile bildirecektir.

5.4: MÜŞTERİ hesabına herhangi bir nedenle ihtiyati tedbir, haciz ya da sair bir yasal takyidat geldiği takdirde işlem yapılamaması durumunda BANKA'nın herhangi bir sorumluluğu olmayacaktır. Ancak BANKA bu durumu tebellüğ ettiği gün FİRMA'ya bildirecektir.

5.5: FİRMA hesabına alacak akydedilen herhangi bir meblağ FİRMA'nın yazılı talimatı olmaksızın hesaptan geri alınamayacaktır. Ancak BANKA, DBS kapsamında, FİRMA'nın gönderdiği bilgilerden farklı olarak hatalı olarak yaptığı ödemeleri FİRMA'ya derhal yazılı olarak bildirip, FİRMA hesabına re'sen borç kaydederek tahsile yetkili olacaktır.

5.6: BANKA, İşbu sözleşme hükümleri çerçevesinde MÜŞTERİ'ye kullandıracağı kredilerin faiz oranını MÜŞTERİ'ye bildirerek değiştirme hakkına sahiptir.

5.7: BANKA, FİRMA'dan DBS ile yapılacak tahsilat işlemi için MÜŞTERİ'lere tahsis edilecek toplam kredi limiti üzerinden yıllıkkomisyon+BSMV tahsil edecektir.

Söz konusu komisyon 3'er aylık dönem sonlarından temerküz şube tarafından FİRMA hesabından alınacaktır.

5.8: FİRMA, BANKA'nın İşbu Sözleşme kapsamındaki yükümlülüklerini yerine getirmesinde, BANKA'nın kontrolü dışındaki olaylar (işçi hareketleri, yangın, doğal felaketler, hükümet ve kamu kuruluşlarının kararları vb.) nedeniyle gecikme veya yerine getirememelik olması halinde, BANKA'nın hiç bir sorumluluğu olmadığını kabul eder.

Madde 6 : Uyuşmazlık ve Diğer Hususlar

6.1: İşbu Sözleşmede yer alan adresler tarafların yasal ikametgahı olarak kabul edilmekte olup, işbu sözleşmenin uygulanması hususunda taraflar, her türlü tebligatı bu adreslere yapacaklardır. Adres değişiklikleri bir ay evvelinden Noter aracılığı ile karşı tarafa bildirilmedikçe işbu sözleşmede yer alan adreslere gönderilen tebligatlar posta veya Notere tevdi tarihlerinde karşı atrafa tebliğ edilmiş sayılacaktır.

6.2: İşbu Sözleşme'nin uygulanmasından doğabilecek her türlü ihtilal halinde, BANKA'nın defter, bilgisayar, faks, mikrofilm ve mikrofiş kayıtları Hukuk Usulü Mahkemeleri Kanunu'nun 287.Maddesi hükmü doğrultusunda kesin ve münhasır delil olarak kabul edilecektir.

6.3: İşbu Sözleşmenin uygulanmasından doğabilecek her türlü uyuşmazlık için Mahkemeleri ve İcra Müdürlüklerli yetkili kılınmıştır.

Altı maddeden oluşan işbu Sözleşme tarihinde iki nüsha ve süresiz olarak düzenlenmiş olup taraflarca imzalanarak yürürlüğe girmiştir. Sözleşmenin feshi için taraflardan birinin en az 1(bir) ay önceden yazılı bildirim yapması şarttır. Fesih bildiriminin tebliğ tarihinden sonra FİRMA, BANKA'ya bilgi aktarımında bulunmayacaktır. Ancak, fesih ihbar tarihinden önce BANKA'ya gönderilmiş olan bilgilerin virman işlemi BANKA'ca sözleşme hükümleri uygulanmak sureti ile tamamlanacaktır.

BANKA

(KAŞE + İMZA)

FİRMA

(KAŞE + İMZA)

Ek-2: Doğrudan Borçlandırma Yetki Belgesi

..... BANKASI

TARİH: .../.../.....

.....Şubesi

Müşterisi/Bayisi bulunduğumuz bundan böyle satın alacağımız mal bedellerinin ödenmesi için Şubeniz nezdinde açmış olduğumuz numaralı vadesiz ticari mevduat hesabımızdan'nin Bankanıza bildireceği tarihlerde ve tutarlarda mezkur tutarları bu konuda ayrıca muvafakatimiz alınmaksızın Bankanızca hesabımızdan alınarak Bankanız ile arasındaki Doğrudan Borçlandırma Sistemi Sözleşmesine uygun olarak'nin Bankanız nezdindeki numaralı hesabına virman yapmaya tek taraflı yetkili olduğunuzu ile aramızdaki özel borç ilişkisi sebebiyle yapılan sözleşme/sözleşmelere ilişkin şartların yerine getirilmemiş olmasından dolayı Bankanızın hiçbir sorumluluğunun bulunmadığını, özel borç ilişkisinden doğan her türlü ihtilaflarda Bankanızın taraf olmayacağını, gayrikabili rücu olarak kabul, ikrar ile bu işlemlerin tamamının bilgimiz ve sorumluluğumuz dahilinde gerçekleştiğini ayrıca taahhüt ve beyan ederiz.

Başka bankalar aracılığı ile hesaplarımıza göndereceğimiz EFT havalelerinin saat 14:00'e kadar Bankanıza teyid edilmiş olacağını , aksi takdirde havale saat 14:00'ten sonra Bankanıza ulaşsa bile müteakip işgünü hesaplarımıza alacak kaydedilmesini kabul ederiz.

Ayrıca Bankanızla arasında akdedilecek olan sözleşme kapsamında Bankanızca verilecek hizmet nedeniyle ile aramızda doğacak ihtilaflardan dolayı Bankanızın hiçbir sorumluluğunun bulunmadığını işbu yetki belgesinin tek taraflı olarak tarafımızdan iptalinin mümkün olmadığını, söz konusu yetki belgesinin ancak tarafından iptale ilişkin olarak Bankanıza iletilecek talimatla mümkün olduğunu vetarafından bu hususa verilecek talimata kadar işbu yetki belgesinin geçerliliğini koruyacağını kabul, beyan ve taahhüt ederiz.

Saygılarımızla,

Müşteri
(Kaşe+İmza)

Müşteri No :

Müşteri Adı :

Adres :

Bu kısım Banka tarafından doldurulacaktır.

Banka Adı :

Şube Adı :

Şube Kodu :

Hesap No :

G.Nakit Hesap No :

İşbu Doğrudan Borçlandırma Yetki
Belgesi ile ilgili bilgiler Bankamız
kayıtlarına alınmıştır.

..... BANKASI

.....Şubesi

(Kaşe+Yetkili İmzalar)

Ek-3: Ödeme Talimatı ve Taahhütname

..... BANKASI

Tarih:.././...

.....Şubesi

İLGİ:tarihli, Genel Nakdi ve Kredi Sözleşmesi

FİRMA:

Firma tarafından, vadeli mal alımı nedeniyle düzenlenen fatura bedellerinin ödenmesi için;

- Şubeniz nezdindeki numaralı vadesiz ticari mevduat hesabımızdan, adı geçen FİRMA tarafından Bankanıza bildirilecek tarihlerde ve meblağlarda fatura bedellerini FİRMA'nın Bankanız nezdindeki hesabına virman yapmaya tek tarafı yetkili olduğunuzu,
- Bankanızca numaraları vadesiz ticari mevduat hesabımızdan tahsilat yapılacağı esnada hesap bakiyemizin müsait olmaması ya da kısmen müsait olması durumunda, fatura bedellerini Bankanız mevzuatı doğrultusunda ilgili sözleşme gereğince tarafımıza tahsis edilen/edilebilecek olan kredi dairesinde karşılayacağımızı ve bu krediye ilişkin Bankanız cari kredi faiz oranları üzerinden oluşacak faiz ve vergi/fon tutarlarını ödeyeceğimizi,
- Bankanızın Firma ile imzalamış olduğutarihli Doğrudan Borçlandırma Sözleşmesi hükümleri kapsamındaki fatura bedellerini, işbu talimatımıza istinaden, imzalamış bulunduğumuztarihli Genel Nakdi ve Gayrinakdi Kredi Sözleşmesi çerçevesinde tarafımıza tahsis edilen/edilebilecek kredi limiti dahilinde garantör sıfatıyla ödemek konusunda yetkili olduğunu,
- FİRMA ile aramızdaki özel borç ilişkisinden doğan her türlü ihtilaflarda Bankanızın taraf olmayacağını ve bu işlemlerin tamamının bilginiz ve sorumluluğumuz dahilinde gerçekleştiğini,

- Bankanızın FİRMA tarafından bildirilecek fatura bilgilerinin içerik ve doğruluğunu araştırmakla yükümlü bulunmadığını ve Bankanızın FİRMA ile imzalanan Doğrudan Borçlandırma Sistemi konusu tahsilatları ile ilgili her türlü def'i ve itiraz haklarından peşinen feragat ettiğimizi,
- Bankanızın, FİRMA tarafından bildirilecek fatura bedelleri ile ilgili bilgiler ile elektronik ortamda veya yazılı olarak FİRMA'nın Bankanıza ileticeği her türlü bilginin içerik ve doğruluğundan, bu bilgilerin hatalı, yanlış ya da eksik olmasından ve/veya FİRMA'nın sonradan yapacağı kayıt değişikliklerinden ve/veya teknik aksaklıklar ve/veya başka nedenlerle bilgilerin hatalı, yanlış, eksik ya da geç iletilmesinden ya da hiç iletilmemesinden dolayı hiçbir sorumluluğu olmadığını,
- Kredili Ticari Mevduat hesabımızın kapatılmasını ve/veya otomatik ödeme talimatımızın iptalini talep etmemiz halinde, iğtal ya da kapatma talimatımızın tarafınıza ulaşma tarihi mesai saati bitimine kadar Firma tarafından düzenlenen vadesi gelmiş ya da gelmemiş ve Bankanıza intikal etmiş tüm fatura bedellerini ödemekte dahi Bankanızın yetkili olduğunu,
- Kredili Ticari Mevduat hesabımızın kapatılması ve/veya otomatik ödeme talimatımızın iptali halinde, vadesi gelmiş ya da gelmemiş tüm borçlarımızın muaccel olacağını,
- Nezdinizdeki numaralı vadesiz mevduat hesabımız ve varsa, söz konusu hesaba bağlı kredi hesabımızın bakiyelerinin Firma'ya yapılacak ödemeler için müsait olup olmadığı, kredimizi limiti ve/veya söz konusu kredimizin devam edip etmediği konularında FİRMA'ya bilgi vermeye Bankanızın yetkili bulunduğunu,
- Firma hakkında bir haciz ihbarı, bildirim, müzekkeresi alınması durumunda bu durumu aynı gün içerisinde Bankanıza bildireceğimizi ve bu andan itibaren Bankanızın fatura bedellerini ödememek hususunda yetkili olduğunu,
- Bankanız Vadesiz Ticari Mevduat hesabımız ve varsa kredi hesaplarımıza borç kayıtlarını saat 19:00'dan itibaren gerçekleştirebileceğini,

- İşbu ödeme talimatı ve taahhütnamenin Genel Nakdi ve Gayrinakdi Kredi Sözleşmesinin eki ve ayrılmaz parçası olduğunu

Gayrikabili rücu olarak, kabul, beyan ve taahhüt ederiz.

MÜŞTERİ

(İmza + Kaşe)

Müşteri No :

Müşteri Adı :

Unvanı :

Adres :

İşbu Ödeme Talimatı ve Taahhütname ile ilgili bilgiler, Bankamız kayıtlarına alınmıştır.

..... BANKASI

.....Şubesi

(kaşe + yetkili imzalar)

Ek-4: Teknik Şartname

Madde 1: Amaç ve Kapsam

Sözleşmenin eki ve ayrılmaz bir parçası olan bu Teknik Şartname , FİRMA ve BANKA arasında bilgi aktarım yöntemi, bilgi aktarım periyodu, aktarılan bilgilerin formatı ve otomatik tahsilat programının zamanı, bilgilerini içermektedir.

Madde 2: Tanımlar

2.1: FTP

FTP(File Transfer Protocol), internete bağlı bir bilgisayardan diğer bir bilgisayara(her iki yönde de) dosya aktarımı yapmak için geliştirilen bir internet protokolü ve bu işi yapan uygulama programlarına verilen genel isimdir. FTP protokolü ile bir bilgisayardan bir başka bilgisayara dosya aktarımı yapılırken, o bilgisayar ile etkileşimli-aynı anda(on line) bağlantı kurulmakta ve protokol ile saplanan bir dizi komutlar yardımıyla iki bilgisayar arasında dosya alma/gönderme işlemleri yapılmaktadır.

Madde 3: Firma'nın Dosya Gönderim Zamanı

FİRMA düzenlenen faturalara ait borç bilgilerini içeren dosyayı ertesi iş günü saat 16:00'ya kadar BANKA'ya gönderecektir. BANKA gönderilen borç bilgilerini içeren dosyanın BANKA sistemine yüklendiğine dair teyit bilgisini elektronik ortamda FİRMA'ya gönderecektir. Gönderilen dosya içinde yer alan faturalara ait ödeme tarihleri en erken dosya gönderim tarihi olacaktır. Gönderilen dosyadaki faturaların son ödeme tarihlerinin, dosya gönderim tarihinden önce olmaları durumunda fatura bilgileri sistemine yüklenmeyecektir.

Madde 4: Banka'nın Dosya Gönderim Zamanı

BANKA, FİRMA'nın gönderdiği fatura bilgilerinin vadelerinde tahsilatlarına ilişkin "Fatura Tahsilat Dosyası"nı, fatura ödeme tarihini takip eden iş günü saat 08:00'a kadar hazırlayarak FİRMA'nın erişimine uygun hale getirecektir.

BANKA, FİRMA'nın bayilerinin BANKA'daki limit bilgilerini içeren "Kredi Limit Dosyası"nı her iş günü sabah en geç 08:00'e kadar hazırlayarak FİRMA'nın erişimine uygun hale getirecektir. Kredi Limit Dosyası bayilerin, bir önceki iş gününe ait son limşit-risk bilgisini içerir.

FİRMA tarafından talep edilmesi durumunda BANKA, kredi limit değişiklik bilgilerini içeren kredi limit bilgileri dosyasını günde azami 3 kez olmak üzere FİRMA'ya gönderebilecektir. Dosya gönderim saatleri, BANKA ile FİRMA arasında karşılıklı yazılı mutabakat sağlanarak belirlenecektir.

Mutabık kalınan dosya gönderim saatleri:;;

Madde 5: Bilgi Transferi

Madde 5.1: Transfer Şekli

BANKA, FİRMA'ya FTP ile ulaşılabilecek bir klasör açacak, dosya transfer işlemlerini yürütecek firma personeline FTP üzerindeki klasöre ulaşmasını sağlayacak bir kullanıcı kodu ve şifre verecektir. FİRMA fatura bilgilerini içeren "Fatura Borç Dosyası"nı, FTP üzerinden bağlanmak ve kullanıcı kodu ve şifresini girmek sureti ile BANKA tarafından FİRMA'ya açılmış klasöre bırakacak ve BANKA tarafından hazırlanmış dosyayı buradan kendi sistemine transfer edecektir.

FİRMA tarafından BANKA'ya gönderilecek dosyaların alan değerleri Madde 6'da yer alan dosya formatı açıklamaları doğrultusunda hazırlanacaktır.

Madde 5.2: FTP İşleyişi

BANKA'nın FTP alanındaki FİRMA adına kullanıcı tanımı yapılarak üç adet klasör açılmaktadır.

Bu klasörler;

- to_(banka adı) : FİRMA tarafından hazırlanmış olan ve fatura borç bilgilerini içeren dosyanın aktarılacağı klasördür.
- to_(firma adı) : BANKA tarafından hazırlanacak olan ve Madde 4'te belirtilen kredi limit bilgileri ile fatura tahsilat bilgilerini içeren dosyaların aktarılacağı

klasördür. FİRMA bu klasörde sadece gözlem yapma yetkisine sahiptir. Bu klasördeki dosyalarda FİRMA tarafından herhangi bir değişiklik yapılamaz.

- to_yedek : FİRMA ve BANKA arasında karşılıklı olarak aktarılan dosyaların arşivlendiği klasördür.

Madde 6 : Dosya Desen Formatları

Banka sisteminde, mükerrer fatura bilgisi yüklenmesini engellemek amacı ile bazı kontroller bulunmaktadır. Buna göre; aşağıdaki dosya formatının içinde yer alan 'Müşteri No ve Fatura No' bilgileri BANKA tarafından kontrol edilen alanlardır. Müşteri No ve Fatura No alanlarının aynı olduğu yeni fatura bilgisi gönderildiğinde borç bilgisi yükleme işlemi gerçekleşmemektedir.

FİRMA'DAN BANKA'YA GÖNDERİLEN DOSYA DESENİ - Fatura Borç Dosyası			
BAŞLANGIÇ SATIRI			
<u>Alan Adı</u>	<u>Alan Tipi</u>	<u>Alan Boyutu</u>	<u>Acıklama</u>
Satır Tipi	A	1	Alanın değeri 'H'
Dosya Tarihi	N	8	yyyyaagg formatında
DETAY SATIRI			
<u>Alan Adı</u>	<u>Alan Tipi</u>	<u>Alan Boyutu</u>	<u>Acıklama</u>
Satır Tipi	A	1	Alanın değeri 'D'
Müşteri No	A	10	Müşteri kodu yazılacaktır.
Müşteri Unvanı	A	30	Müşterinin unvanı yazılacaktır.
Vade Tarihi	N	8	yyyyaagg formatında
Kayıt Tipi	A	1	Y:Yeni Fatura I:İptal D:Değişiklik
Fatura No	A	15	
Fatura Tutarı	N	15	12.2 (000000000000.00)
TOPLAM SATIRI			
<u>Alan Adı</u>	<u>Alan Tipi</u>	<u>Alan Boyutu</u>	<u>Acıklama</u>
Satır Tipi	A	1	Alanın değeri 'T'
Y Tipli (Yeni) Fatura Adedi	N	7	
Y Tipli (Yeni) Fatura Toplamı	N	15	12.2 (000000000000.00)
I Tipli (İptal) Fatura Adedi	N	7	
I Tipli (İptal) Fatura Toplamı	N	15	12.2 (000000000000.00)
D Tipli (Değişiklik) Fatura Adedi	N	7	
D Tipli (Değişiklik) Fatura Toplamı	N	15	12.2 (000000000000.00)

BANKA'DAN FİRMA'YA GÖNDERİLEN DOSYA DESENİ - Fatura Tahsilat Dosyası**BAŞLANGIÇ SATIRI**

<u>Alan Adı</u>	<u>Alan Tipi</u>	<u>Alan Boyutu</u>	<u>Açıklama</u>
Satır Tipi	A	1	Alanın değeri 'H'
Dosya Tarihi	N	8	yyyyaagg formatında
Sıra No	N	4	

DETAY SATIRI

<u>Alan Adı</u>	<u>Alan Tipi</u>	<u>Alan Boyutu</u>	<u>Açıklama</u>
Satır Tipi	A	1	Alanın değeri 'D'
Müşteri No	A	10	Müşteri kodu yazılacaktır.
Müşteri Unvanı	A	30	Müşterinin unvanı yazılacaktır.
Vade Tarihi	N	8	yyyyaagg formatında
Kayıt Tipi	A	1	T:Tahsil Edildi S:Silindi 4:Bakiye yetersiz
Fatura No	A	15	
Fatura Tutarı	N	15	12.2 (000000000000.00)
Tahsil Tarihi	N	8	yyyyaagg formatında
Tahsil Tutarı	N	15	12.2 (000000000000.00)

TOPLAM SATIRI

<u>Alan Adı</u>	<u>Alan Tipi</u>	<u>Alan Boyutu</u>	<u>Açıklama</u>
Satır Tipi	A	1	Alanın değeri 'T'
Tahsil Edilmiş Fatura Adedi (T)	N	7	
Tahsil Edilmiş Fatura Toplamı (T)	N	15	12.2 (000000000000.00)
Silinmiş Fatura Adedi (S)	N	7	
Silinmiş fatura Toplamı (S)	N	15	12.2 (000000000000.00)
Tahsil Edilmemiş Fatura Adedi (4)	N	7	
Tahsil Edilmemiş Fatura Toplamı (4)	N	15	12.2 (000000000000.00)
Boşluk	A	7	0000000
Boşluk	A	15	0000000000000000

BANKA'DAN FİRMA'YA GÖNDERİLEN DOSYA DESENİ - Kredi Limit Dosyası			
BAŞLANGIÇ SATIRI			
<u>Alan Adı</u>	<u>Alan Tipi</u>	<u>Alan Boyutu</u>	<u>Acıklama</u>
Satır Tipi	A	1	Alanın değeri 'H'
Kurum Kodu	A	4	Firmanın banka sistemindeki kodu
Dosya Tarihi	N	8	yyyyaagg formatında
DETAY SATIRI			
<u>Alan Adı</u>	<u>Alan Tipi</u>	<u>Alan Boyutu</u>	<u>Acıklama</u>
Satır Tipi	A	1	Alanın değeri 'D'
Müşteri No	N	10	Müşteri kodu yazılacaktır.
Müşteri Unvanı	A	20	Müşterinin unvanı yazılacaktır.
Şube Kodu	N	5	Müşterinin kayıtlı olduğu şube kodu
Müşteri Limit Tutarı	N	13	10.2 (0000000000.00)
Kullanılan Nakdi Kredi Tutarı	N	15	12.2 (000000000000.00)
Garantili Fatura Tutarı	N	15	12.2 (000000000000.00)
Garantisiz Fatura Tutarı	N	15	12.2 (000000000000.00)
Döviz Kodu	A	3	Alanın değeri 'YTL'
Kullanılabilir Limit	N	15	12.2 (000000000000.00)
Vadesi Geçen Garanti Dışı Kalan Toplam Tutar	N	15	12.2 (000000000000.00)
TOPLAM SATIRI			
<u>Alan Adı</u>	<u>Alan Tipi</u>	<u>Alan Boyutu</u>	<u>Acıklama</u>
Satır Tipi	A	1	Alanın değeri 'T'
Toplam Müşteri Adedi	N	10	
Toplam Müşteri Limit Tutarı	N	15	12.2 (000000000000.00)
Toplam Kullanılabilir Limit Tutarı	N	15	12.2 (000000000000.00)
Toplam Garantili Fatura Tutarı	N	15	12.2 (000000000000.00)
Toplam Garantisiz Fatura Tutarı	N	15	12.2 (000000000000.00)
Toplam Bekleyen Fatura Adedi	N	18	
Toplam Bekleyen Fatura Tutarı	N	18	15.2 (00000000000000.00)

Önemli Not:

- 1) Nümerik alanlar sağa dayandırılmış ve “0” (sıfır) ile doldurulmuş olacaktır.
- 2) Alfaniünerik alanlar sola dayandırılmış ve boşluk karakteri ile doldurulmuş olacaktır.

A... Alfaniünerik kayıtları göstermektedir.

N... Nümerik kayıtları göstermektedir.

BANKA, dosya formatlarında FİRMA talebi doğrultusunda, karşılıklı yazılı mutabakatın sağlanması halinde değişiklik yapabilecektir.

Madde 7: Dosya İsim Formatı

FİRMA ile BANKA arasında karşılıklı gönderilecek olan dosyaların isim formatı aşağıda bulunmaktadır. FİRMA ile karşılıklı mutabakat sağlanarak belirlenen dosya isim formatının haricinde FİRMA tarafından gönderilen fatura borç bilgilerini içeren dosyalar BANKA sistemine yüklenmeyecektir.

- Fatura Borç Dosyası:
- Kredi Limit Dosyası:
- Fatura Tahsilat Dosyası:

BANKA, dosya isim formatında FİRMA talebi doğrultusunda, karşılıklı yazılı mutabakatın sağlanması halinde değişiklikler yapabilecektir.

FİRMA tarafından gün içinde birden fazla fatura borç dosyası gönderimi yapılabilir. Dosya gönderimi sırasında dosya isimlerinin aynı olmamasına dikkat edilmelidir. Dosya isimlerinin aynı olmaması için dosya isim formatında dosya gönderim sırasını belirten bir numarator kullanılabilir. Örneğin; FİRMA tarafından 2 Temmuz 2007 tarihi içinde ikinci kez dosya gönderimi yapılması durumunda dosya ismi; "brc20070602_2.txt" şeklinde belirlenebilir.

Madde 8: Şifre ve Kullanıcı Kodu'nun Gizliliği

FİRMA dosya aktarım işlemlerini yürütecek personeli için BANKA'dan yazılı olarak talep etmek suretiyle şifre ve kullanıcı kodu temin edecek, bu şifre ve kullanıcı kodunun sadece tahsis edilen ilgili kullanıcı tarafından kullanılmasından ve gizliliğinden kullanıcı ile birlikte müteselsilen sorumlu olacaktır.

Madde 9: Müşteri Hesaplarının Taranma Zamanı ve Tahsilat İşlemleri

MÜŞTERİ'lerin DBS Yetki Belgesi'nde belirtilmiş hesapları gün sonunda taranacaktır. Gün sonunda gerçekleştirilecek taramada, MÜŞTERİ hesabında yeterli bakiye bulunması durumunda tahsilat gerçekleştirilerek ilgili tutar FİRMA hesabına aktarılacaktır. MÜŞTERİ hesabında yeterli bakiye bulunmaması durumunda ise DBS kredi limiti boşluğu çerçevesinde eksik bakiye kadar kredi kullanılarak FİRMA

hesabına aktarılacaktır. MÜŞTERİ'ye kredi kullandırma işlemi sadece gün sonunda yapılacaktır.

DBS sözleşmesi ile kısmi fatura tahsilatı yapılması konusunda mutabık kalınması halinde MÜŞTERİ'nin hesap bakiyesi ile kredi limit bakiyesi toplamı, ödenecek fatura tutarından küçük ise; hesap bakiyesi ve kredi limit bakiyesi toplamı kadar tahsilat yapılacaktır. DBS sözleşmesinde kısmi tahsilat söz konusu değil ise bu faturaya ait tahsilat işlemi gerçekleşmeyecektir.

Ödeme günü geçmiş ve ödenmemiş faturalarla ilgili olarak BANKA, MÜŞTERİ'nin hesabı ve/veya kredi limiti müsait olsa dahi otomatik olarak geçmişe yönelik tahsilat yapmayacaktır.

Ek-5: Doğrudan Borçlandırma Sistemi Prosedürü

I. Amaç

Şirket riskini minimum düzeyde tutmak, çek ile tahsilatı ortadan kaldırmak ve bayi ile şirket arasındaki borç ve tahsilat ilişkisinin Banka tarafından yürütülmesini sağlamaktır.

II. Kapsam

DBS kapsamına giren tüm müşterileri kapsar.

III. Sorumluluk

Müşteri cari hesaplarından sorumlu personeli kapsar.

IV. İlkeler

İlgili personel, vadesi gelmeden faturaların borç bilgilerinin bankaya elektronik ortamda gönderilmesi, sisteme işlenmesinin kontrolü ve vadesi gelen faturaların tahsilat bilgilerinin bayi kredili mevduat hesabından çekilerek şirket hesabına geçirilmesi konusunda takipçi olmalıdır. Banka tarafından müşterilere verilmiş olan garanti limitlerinin sisteme zamanında ve doğru olarak işlenmesi sağlanmalıdır.

Uygulama

1. Müşteri Garanti Limitlerinin Güncellenmesi

Hergün ilgili bankanın FTP sayfasına bağlanılıp, bir gün öncesinin kredi limitleri ve açık kredi bilgilerinin olduğu limit dosyası ZBRSFI0073 işlem kodundan SAP sistemine işlenir. SM35 ile bayilerin garanti limitleri sisteme girilmiş olur. Böylelikle bayinin teminat altına olmayan borcu takip edilir.

2. Fatura Borç Bilgilerinin Bankaya Gönderilmesi

Hergün faturası kesilen borçlar text(**.txt) dosyası olarak bankaya iletilir. F110 işlem kodu ile banka parametreleri girilir. Öneri listesi oluşturulur ve listenin doğruluğunun kontrolü yapılır. Ödeme çalışması ile bankaya iletilecek dosyanın son hali yaratılır. ZBRSFI0075 işlem kodu ile ilgili banka varyantı seçilerek dosya bankaya gönderilir.

Kayıtların doğru işlenip işlenmediğinin kontrolü bankadan gelen teyid maili ile takip edilir. İşlenmeyen fatura kaydı varsa onun açık kalem durumuna getirilmesi ve bankadan takibinin yapılması önemlidir.

3. Vadesi Gelen Tahsilatların Bankadan Alınması

Hergün ilgili bankanın FTP sayfasına bağlanılıp, birgün öncesi vadeli faturaların tahsilat bilgileri alınır. Tahsialtı yapılamayan tutarlar için vadesi geçen alacak takibi başlatılır.

ÖZGEÇMİŞ

Nihal Kireçtepe, 1978 yılı Sakarya doğumludur. İlk, orta ve lise öğrenimini Sakarya’da tamamlamış, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İngilizce İktisat Bölümü’nden 2001 yılında mezun olmuştur. 2002-2007 yılları arası Otoyol Sanayi A.Ş.de finansman sorumlusu olarak çalışmış, halen özel bir şirkette finansman uzmanı olarak görev yapmaktadır. Tez çalışmasında uygulama konusu olarak incelenen Doğrudan Borçlandırma Sistemi ile ilgili olarak Otoyol Sanayi A.Ş.’de proje ekibinde yer almış, şu an çalıştığı şirkette ise uygulayıcı olarak görev yapmaktadır. Nihal Kireçtepe, evli ve bir çocuk annesidir.