



T. C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Alacakların Yönetiminde Muhasebe Politikasının Belirlenmesi ve Uygulanması

DOKTORA TEZİ

Münevver NALÇACI

Eskişehir, 1986

İÇİND EKİLER

GİRİŞ

BİRİNCİ BÖLÜM ÇALIŞMA SERMAYESİ VE ALACAKLAR

I. AKTİF DEĞERLERE YAPILAN YATIRIMLAR	5
II. ÇALIŞMA SERMAYESİ KALEMLERİNE YAPILAN YATIRIMLAR VE ÇALIŞMA SERMAYESİNİN YÖNETİMİ	6
A. ÇALIŞMA SERMAYESİ KAVRAMI	6
B. ÇALIŞMA SERMAYESİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ	8
1. Kısa Hayat Süresi	8
2. Dönüşüm Halinde Olma	8
3. Üç Temel Faaliyet Üretim, Satış ve Tahsilatla Olan Bağlantı	9
C. ÇALIŞMA SERMAYESİNİN YÖNETİMİ	10
1. Çalışma Sermayesinin Yönetim Özellikleri	10
a. Döner Varlıkların Yapısal Niteliklerinden Doğan Özellikler	10
b. Döner Varlıklar Kadar Döner Borçların da Gözönüne Alınma Zorunluluğu	12
2. Çalışma Sermayesi Düzeyi	13
a. Çalışma Sermayesi Düzeyini Etkileyen Faktörler.	13
b. Optimal Çalışma Sermayesi Miktarının Belirlenmesi	15

i. Optimal Çalışma Sermayesi Miktarının Belir-	.
lenmesinin Önemi	15
ii. Optimal Çalışma Sermayesi Miktarının Belir-	
lenmesinde Kârlılık ve Risk Faktörleri	16
iii. Optimal Çalışma Sermayesi Düzeyinin Korunma-	
sl.....	17
3. Çalışma Sermayesinin Finansmanı	18
4. Çalışma Sermayesi Yönetiminde Nakit Akışlarının Ö-	
nemi	20
III. ÇALIŞMA SERMAYESİ UNSURU OLARAK ALACAKLAR	22
A. ALACAK VE KREDİ KAVRAMLARI	22
B. ALACAKLARIN ÇALIŞMA SERMAYESİ KALEMLERİ İÇERİSİNDEKİ	
ÖNEMİ	24

İKİNCİ BÖLÜM

ALACAKLARA YAPILAN YATIRIMIN PLANLANMASI VE KONTROLÜ

I. ALACAKLARA YAPILAN YATIRIM MİKTARINI ETKİLEYEN FAKTÖR-	
LER	27
A. KONTROL EDİLEMEYEN DEĞİŞKENLER	27
1. İşletme Büyüklüğü	27

2. Üretilen veya Satılan Mal veya Hizmetin Tipi	27
3. Satış Miktarı ve Mevsimlik Değişiklikler	28'
4. Ekonominin Durumu	28
5. Rekabet	29
B. KONTROL EDİLEBİLEN DEĞİŞKENLER	29
1. Müşterilerin Kredi Değerliliğinin Belirlenmesi ve Seçimi	29
2. Kredili Satış Koşulları	30
3. Tahsilat Politikası	30
II. ALACAKLARIN YÖNETİM ANAÇLARI	31
A. LİKİT YAPIYI KORUMAK	31
B. ALACAKLARDAKİ YATIRIMI EMNİYET ALTINA ALMAK	31
C. KÂRİ ARTIRMAK	32
III. KARAR ANALİZLERİNİN YAPILMASI VE POLİTİKALARIN BELİRLEN- MESİ	33
A. ÖDENMEME RİSKİNİN ANALİZİ VE KABUL EDİLEBİLİR RİSKİN BELİRLENMESİ	33
1. Kredi Riski	33
2. Kabuledilebilir Risk Kategorileri	34
B. KÂR VE MALİYET ANALİZLERİYLE KREDİ VE TAHSİLAT POLİ- TİKALARININ BELİRLENMESİ	36
1. Kredi Vadesiyle İlgili Analizler	36
2. Kasa İskontosuyla İlgili Analizler	48

3. Tahsilat Politikasıyla İlgili Analizler	49.
IV. POLİTİKALARIN BİREYSEL MÜŞTERİLERE UYGULANMASI VE UYGU- LAMA SONUÇLARININ İZLENMESİ	52
A. MÜŞTERİDEN KREDİ TEKLİFİNİN ALINMASI	53
B. KREDİLİ SATIŞ KARARININ VERİLMESİ	53
1. Müşterinin Kredi Riskinin Belirlenmesinde Temel Faktörler	53
a. Karakter	54
b. Kapasite	55
c. Sermaye	56
d. Ekonomik Koşullar	56
2. Müşteri Hakkında Bilgi Toplanması	57
3. Kredi Kararı	58
C. MÜŞTERİ HESAPLARININ İZLENMESİ	60
D. TAHSİLAT VE DİĞER NEDENLERLE MÜŞTERİ HESAPLARININ KA- PANMASI	61
E. MÜŞTERİ HESAPLARININ KONTROLÜ	62
V. POLİTİKALARIN UYGULAMA SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ VE KARARLARDA ETKİNLİK SAĞLANMASI	63
A. REŞYOLARIN HESAPLANMASI	63
B. ALACAKLARIN YAŞLANDIRILMASI	65
C. NAKİT AKIŞLARININ İZLENMESİ	66
D. ALACAKLARI DEĞERLEME VE ŞÜPHELİ ALACAKLARIN KÂRA O- LAN ETKİSİ	67

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MUHASEBE KAYIT SİSTEMİ İÇERİSİNDE ALACAKLAR VE ALACAKLARIN DÖNEM GELİRİNE OLAN ETKİLERİNİN İZLENMESİ

I. ALACAKLARIN DEĞERLEMESİ VE MUHASEBE POLİTİKALARI	70
II. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNDEN ELDE EDİLEN HASILATIN VE ALACAĞININ GERÇEKLEŞMESİ	71
III. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNDEN ELDE EDİLEN HASILATIN SATIŞ ESASINA GÖRE GERÇEKLEŞMESİ VE ALACAKLARA İLİŞKİN DEĞER- LEME SONUÇLARI	74
A. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNİN KAYITLANMASINDA ELDE EDİ- LEN HASILATIN VE ALACAĞININ ÖLÇÜMÜ	74
1. Satış ve Ödeme Tarihleri Arasındaki Sürenin Gözö- nüne Alınması	75
a. Hasılatın Peşin Değer Üzerinden Kayıtlanması...	77
b. Hasılatın ve Alacağın Peşin Değer Üzerinden Ka- yıtlanması	78
c. Hasılatın ve Alacağın Nominal Değer Üzerinden Kayıtlanması	79
2. İskontoların Gözönüne Alınması	79
a. Net Satışlar ve Hakkın Düşüşü Esası	80
b. Brüt Satışlar ve İskontonun Sunulduğu Zaman Kay- da Alınması	82
c. Brüt Satışlar ve İskontonun Kullanıldığı Zaman Kayda Alınması	83

B. ALACAKLARA İLİŞKİN DÖNEM SONU AYARLAMA İŞLEMLERİ VE DÖNEM GELİRİ	84
1. Hasılatın Gerçekleşmesinin Belirsizlik Ortamına Uyarlanması ve Şüpheli Alacak Zararları	85
a. Şüpheli Alacak Zararlarının Niteliği	86
i. Bir Hasılat Ayarlaması Olarak Şüpheli Alacak Zararları	86
ii. Bir Maliyet Ayarlaması Olarak Şüpheli Alacak Zararları	88
iii. Bir Faaliyet Gideri Olarak Şüpheli Alacak Zararları	89
iiii. Bir Transfer Harcaması Olarak Şüpheli Alacak Zararları	90
b. Şüpheli Alacak Zararlarının Satışla Aynı Dönemde Gerçekleşme Zorunluğu	92
i. Şüpheli Alacak Zararının Alacağın Fiilen Tahsil Edilemez Duruma Düştüğü Dönemde Gerçekleşmesi	92
ii. Tahmini Şüpheli Alacak Zararları	93
c. Tahmini ve Fiili Şüpheli Alacak Zararları Arasındaki Farklılıklar İçin Ayarlamalar	94
i. Ayarlamamanın Bir Diğer Gelir veya Gider Hesabında Gösterilmesi	95
ii. Ayarlamamanın Dağıtılmamış Kârlar Hesabında Gösterilmesi	97

-VII-

iii. Ayarlamaların Daha Sonraki Döneme Ait Karşılığın Azaltılarak veya Çoğaltılarak Yapılması	98
2. Dönem Sonu ve Ödeme Tarihleri Arasında Gerçekleşecek Hasılat Kısımının Dikkate Alınması	99
a. Hasılatın Peşin Değer Üzerinden Kayıtlanması Durumunda Yapılması Gereken Ayarlamalar	99
b. Hasılatın ve Alacağın Peşin Değer Üzerinden Kayıtlanması Durumunda Yapılması Gereken Ayarlamalar	101
c. Hasılatın ve Alacağın Nominal Değer Üzerinden Kayıtlanması Durumunda Yapılması Gereken Ayarlamalar	102
d. Faiz Şartlı Taşıyan Senetli Alacaklar ve Faiz Gelirlerinin Gerçekleşmesi	103
i. Faiz Gelirinin Niteliği	103
ii. Nominal Faiz Oranının İskonto Oranından Farklı Olması Durumu	106
2. İskontolarla İlgili Ayarlamalar	109
a. Net Satışlar ve Hakkın Düşüşü Esasında Yapılması Gereken Ayarlamalar	109
b. Brüt Satışlar ve İskontonun Sunulduğu Zaman Kayda Alınması Yönteminde Yapılması Gereken Ayarlamalar	111
c. Brüt Satışlar ve İskontonun Kullanıldığı Zaman Kayda Alınması Yönteminde Yapılması Gereken Ayarlamalar	112
4. Tahmini Satış İadeleriyle İlgili Ayarlamalar...	113

IV. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNDEN ELDE EDİLEN HASILATIN TAHSİLAT ESASINA GÖRE GERÇEKLEŞMESİ VE ALACAKLARLA İLGİLİ DEĞERLEME SONUÇLARI	114
A. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNİN TAHSİLAT ESASINA GÖRE KAYITLANMASI	115
1. Basit Tahsilat Esası	115
2. Taksitli Satışlar Yöntemi	117
a. Taksitli Satışların Niteliği ve Tahsilat Esası	118
b. Ertelenmiş Kârın İzlenmesi	120
B. ALACAKLARA İLİŞKİN DÖNEM SONU AYARLAMA PROBLEMLERİ VE DÖNEM GELİRİ	123
1. Basit Tahsilat Temeline İlişkin Ayarlamalar	123
2. Taksitli Satış Alacaklarına İlişkin Ayarlamalar.	123
3. Ertelenmiş Brüt Kârın Değişik Biçimde Yorumlanması	124
V. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNDEN ELDE EDİLEN HASILATIN ÜRETİM ESASINA GÖRE GERÇEKLEŞMESİ VE ALACAKLARLA İLGİLİ DEĞERLEME SONUÇLARI	126
A. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNİN ÜRETİM ESASI İÇERİSİNDE KAYITLANMASI	126
B. ALACAKLARA İLİŞKİN DÖNEM SONU AYARLAMA PROBLEMLERİ VE DÖNEM GELİRİ	128

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ALACAKLARIN REALİZE EDİLEBİLİR
DEĞERE İNDİRGENMESİ YÖNTEMLERİ

I. TAHMİNİ ŞÜPHELİ ALACAK ZARARLARININ DİKKATE ALINMASI VE ŞÜPHELİ ALACAKLARI TAHMİN YÖNTEMLERİ	131
A. KLASİK YÖNTEMLER	132
1. Alacak Hesaplarının Tek Tek Değerlemesi	132
2. Alacak Hesaplarının Genel Bir Değerlemesinin Ya- pılması	133
a. Satışları Esas Alan Yöntemler	134
i. Net Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi	134
ii. Net Kredili Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi.	135
b. Alacak Kalanlarını Esas Alan Yöntemler	137
i. Alacakların Bir Yüzdesi Yöntemi	138
ii. Alacakların Bir Yüzdesine Göre Karşılık Artı- rımı Yöntemi	140
c. Alacakların Yaşlanma Durumlarını Esas Alan Yön- temler	141
i. Alacakların Yaşlandırılması	141
ii. Yaşlanmış Hesap Bakiyelerine Göre Karşılık Ayırımı Yöntemi	144

B. ŞÜPHELİ ALACAKLARIN MARKOV ZİNCİRLERİ ANALİZİ İLE TAH- MİNİ	145
a. Alacaklar Hesabının Sınıflandırılması	146
b. Alacaklar Hesabı Sınıfları Arasındaki Geçişler ve Geçiş Olasılıkları Matrisinin Düzenlenmesi	149
c. Alacaklar Hesabı İçin Düzenlenen Geçiş Olasılıkları Matrisinin Özellikleri	152
d. Geçiş Olasılıkları Matrisi Yardımıyla Sürecin Ö- denmiş ve Şüpheli Durumlarda Emilme Olasılığının Hesaplanması	154
C. VERGİ USUL KANUNUMUZDA ŞÜPHELİ ALACAKLAR	157
III. ALACAKLARIN DİĞER AÇILARDAN DEĞERLEMESİ	158
A. ALACAKLARIN PEŞİN DEĞERE İNDİRİLMESİ	158
B. TAHMİNİ SATIŞ İSKONTOLARININ DİKKATE ALINMASI	159
C. TAHMİNİ SATIŞ İADELERİNİN DİKKATE ALINMASI	160

BEŞİNCİ BÖLÜM

"VEDAT ÇİNİCİOĞLU KÜTAHYA PORSELEN BAŞBAYII"

İŞLETMESİNİN ALACAKLAR HESABINA DEĞERLEME
YÖNTEMLERİNİN UYGULANMASI VE KREDİLİ SATIŞ
POLİTİKASININ DEĞERLENDİRİLMESİ

I. İŞLETMEDEKİ MEVCUT DURUM	163
-----------------------------------	-----

A. İŞLETMEYİ TANITICI GENEL BİLGİLER	163
B. İŞLETMENİN KREDİLİ SATIŞ POLİTİKASI VE UYGULANMASI	163
1. İşletmenin Kredili Satış Politikası	163
2. Kredili Satış Politikasının Bireysel Müşterilere Uygulanması	164
C. İŞLETMENİN ALACAKLAR HESABI VE DEĞERLEME POLİTİKALARI	165
II. İŞLETMENİN ALACAKLAR HESABINA DEĞERLEME YÖNTEMLERİNİN UYGULANMASI	170
A. İŞLETMENİN ŞÜPHELİ ALACAK ZARARININ ÇEŞİTLİ YÖNTEMLERE GÖRE TAHMİNİ	179
1. Satışların Bir Yüzdesi Yönteminin Uygulanması..	170
2. Alacak Kalanlarını Esas Alan Yöntemlerin Uygulanması	172
a. Alacakların Bir Yüzdesi Yöntemi	172
b. Alacakların Bir Yüzdesine Göre Karşılık Artırımı Yöntemi	175
3. Markov Zincirleri Yönteminin Uygulanması.....	177
a. Alacaklar Hesabının Sınıflandırılması	177
b. Alacaklar Hesabının Sınıfları Arasındaki Geçişler ve Geçiş Olasılıkları Matrisinin Düzenlenmesi	178

c. Geçiş Olasılıkları Matrisi Yardımıyla Alacaklar Hesabının Ödenecek ve Şüpheli Duruma Düşecek Kısımlarının Tahmini	181
4. Yöntemlerin Karşılaştırılması	186
B. İŞLETME ALACAKLARININ PEŞİN DEĞERE İNDİRGENMESİ	187
C. İŞLETMENİN GELECEK DÖNEMDE GERÇEKLEŞMESİ BEKLENEN SATIŞ İADELERİNİN TAHMİNİ	191
III. İŞLETMENİN KREDİLİ SATIŞ POLİTİKASININ DEĞERLENDİRİLMESİ	194
A. ALACAKLARLA İLGİLİ TEMEL REŞYOLARININ HESAPLANMASI ..	194
B. MEVCUT KREDİLİ SATIŞ POLİTİKASIYLA ELDE EDİLEN İLA- VE KÂRIN HESAPLANMASI	195
IV. UYGULAMA SONUÇLARININ YORUMU	198
SONUÇ	200
YARARLANILAN KAYNAKLAR	205

TABLÖLAR

TABLO- 1.	Kredi Değerlilikleri Açısından Müşteri Sınıfları.	34
TABLO- 2.	"A" Şirketine Ait Satış Tahminleri	38
TABLO- 3.	Kredi Vadelerine Göre Satış Fiyatının Peşin De- geri	39
TABLO- 4.	Müşteri Tahsil Olabilirlikleri	39
TABLO- 5.	"A" Şirketine En Yüksek Kârı Sağlayan Ödeme Sü- resi	40
TABLO- 6.	Vadelerine Göre Tahsil Edilememe Yüzdesi	41
TABLO- 7.	Değişik Vade Uzunluklarındaki İlave Kârların Pe- şin Satışlardaki Kâr ile Karşılaştırılması	43-45
TABLO- 8.	500.000 Liralık Faiz Şartı Taşımayan Bir Alacağın % 20 den Faizinin Üç Yıl İçinde Amortismanı	101
TABLO- 9.	500.000 Lira Değerli ve % 20 Faizli Bir Senedin Beklenen Dört Ayrı Tahsilatının Birinci Yıl İçin- deki Büyümesi	105
TABLO- 10.	500.000 Liralık % 5 Faiz Şartı Taşıyan Bir Sene- din 3 Yıl İçin Amortisman Tablosu (İskonto Oranı % 20)	108
TABLO- 11.	Vedat Çinicioğlu Kütahya Porselen Baş Bayii 1984 Yıllı Bilançosu	169
TABLO- 12.	Vedat Çinicioğlu Kütahya Porselen Baş Bayii 1984 Yıllı Bilançosu (Düzeltilmiş).....	173
TABLO- 13.	Vedat Çinicioğlu Kütahya Porselen Baş Bayii 1984 Yıllı Bilançosu (Düzeltilmiş).....	176

TABLO - 14.	İşletmenin Alacaklar Hesabının Yaş Sınıfları Arasındaki Hareketleri ve Geçiş Olasılıkları.....	180
TABLO - 15.	Geçiş Olasılıkları Matrisi	181
TABLO - 16.	Vedat Çinicioğlu Kütahya Porselen Baş Bayii 1984 Yıllı Bilançosu (Düzeltilmiş)	185
TABLO - 17.	İşletmenin Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti- nin Hesaplanması	188
TABLO - 18.	Vedat Çinicioğlu Kütahya Porselen Baş Bayii 1984 Yıllı Bilançosu (Düzeltilmiş)	190
TABLO - 19.	Vedat Çinicioğlu Kütahya Porselen Baş Bayii 1984 Yıllı Bilançosu (Düzeltilmiş)	193
TABLO - 20.	"Vedat Çinicioğlu Kütahya Porselen Baş Bayii" İşletmesinin Mevcut Kredi Vadesinin Tamamen Pe- şin Satış Yapması Durumuyla Karşılaştırılması...	196-197

ŞEKİLLER

ŞEKİL- 1.	Cari Varlık Akışı	5
ŞEKİL- 2.	Kredinin Çalışma Biçimi	20
ŞEKİL- 3.	Şüpheli Alacak Zararları ve Tahsilat Harcamaları Arasındaki İlişki	51

GİRİŞ

Sürekli artan çalışma sermayesi ihtiyacı ve alacaklara bağlanan fonların çokluğu günümüz işletmelerini gittikçe daha yoğun biçimde alacaklarla ilgili sorunlarla karşılaştırmaktadır. Gelecekte alacaklardan sağlayacağı nakit girişlerini gerçeğe en yakın biçimde tahmin edebilen bir işletme kanımızca çalışma sermayesi miktarının tesbitindeki zorluklardan birini yenmiş olacaktır.

Diğer taraftan ticari alacakları doğuran kredili satış politikalarının işletmeye sağladığı kazanç ve alacaklara yapılan yatırımlarla ilgili maliyet unsurlarının karşılaştırılması işletme yöneticilerinin üzerinde ozenle durması gereken bir konudur. İşletmelerin kredili satış yapmalarındaki en büyük amaç satış hacmini genişletmek dolayısıyla kârı arttırmaktır. Kredili satışların kârı artırıcı özellikleri yanında, işletmeye getirdiği bazı zararlarda sözkonusudur. Bu zararların en belli başlısı, alacakların tahsil edilememesinden doğan zararlardır. Öyleyse, sorun gerçekten tahsil edilebilir niteliğe sahip bir ticari alacağın doğması için yönetim nasıl bir ticari alacak politikası izlemelidir, olmaktadır.

Yukarıda sözü edilen finansal politikanın oluşmasına yardımcı olacak temel muhasebe politikalarının belirlenmesi gerekir. Doğmasına karar verilen alacağın nasıl takip edilebileceği, kayıtlanmasında hangi yöntemlerin kullanılabileceği ortaya konulmalıdır. Kullanılabilecek yöntemler, dönem hasılatının daha gerçeğe yakın olarak hesaplanmasına yardımcı olmaları açısından irdelenmelidir. Bu noktada özellikle dönemsellik kavramı, hasılatın gerçekleşmesi ve dönem hasılatının¹⁹ aynı dönemin giderleriyle karşılaştırılması te-

Alacaklara ilişkin muhasebe politikalarının oluşturulmasında diğer bir husus, alacakların realize edilebilir değerlerinin belirlenmesiyle ilgilidir. Bu belirlemede amaç, alacakları bilanço-da gerçek değerleriyle göstermek aynı zamanda da dönem gelirinin doğru ölçümünü sağlamaktır. Dolayısıyla alacakları realize edilebilir değere indirgemedede daha hassas tahmin yöntemlerinin geliştirilmesine ve uygulanmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

Alacakların en uygun yönetimine ulaşabilmek için, öncelikle firma koşullarına göre, yönetimin kontrol edebildiği değişkenler konusunda politikalar oluşturulması gerekir. Alacaklarla ilgili kararların alt düzeydeki yöneticiler tarafından ve çok sık olarak alınması politika oluşturulmasını zorunlu hale getirir. Firma için uygun politikaların saptanabilmesi için ise, karar analizlerinin yapılmış olması gerekir. Tüm çalışma sermayesi kalemlerinin ve dolayısıyla alacakların çok değişik faktör tarafından etkilenmesi ve hızlı bir değişim içerisinde bulunmaları nedeniyle, bazı politikaların belirlenmesi ve uygulanması yönetimi istenen amaçlara ulaştırmak için yeterli değildir. Belirlenen politikaların uygulanmasının sürekli izlenmesi ve değişen koşullara göre politika değişikliklerinin yapılması gerekir. Elde edilen sonuçlar, daha sonraki karar analizlerinin daha gerçekçi olarak yapılmasını ve optimal politikalara ulaşılmasını sağlayacaktır. Bunun başarılması ise kredi ve muhasebe bölümlerinin koordineli olarak çalışmasıyla oluşturulacak bir düzene bağlıdır.

Çalışmamız beş bölümden oluşmaktadır. Çalışmamızın birinci bölümünde çalışma sermayesi kalemlerinin temel özellikleri ve yönetimi ile alacakların çalışma sermayesi kalemleri içerisindeki yeri ve önemi anlatılmıştır. Bu bölümde, kendine özgü hususiyetlerinin yanında bir çalışma sermayesi unsuru olması nedeniyle alacaklarla ilgili politikaların belirlenmesinin işletme açısından ta-

İkinci bölümde, alacaklara yapılan yatırım miktarını etkileyen faktörler, alacakların yönetim amaçları ve bu amaçlara ulaşılabilmesi için uygulanacak politikaların nasıl belirlenmesi gerektiği anlatılmıştır. Bu bölümde, optimal bir alacaklar politikasının oluşturulması ve sürdürülmesinde muhasebenin sağlaması gereken temel veriler vurgulanmaya çalışılmıştır.

Üçüncü bölümde, ikinci bölümde belirtilen verileri sağlamak için muhasebe kayıt sisteminin alacaklarla ilgili dönem içi ve dönem sonu itibariyle izleyebileceği politikalar belirlenmeye çalışılmıştır. Özellikle hasılatın gerçekleşmesindeki değişikliklere göre, alacakların doğuşu sırasındaki ve dönem sonları itibariyle değerlendirme problemleri üzerinde durulmuştur. Değişik yöntemler, mevcut alacaklar politikasının oluşturduğu hasılatın doğru ölçümünü sağlayıp sağlamaması açısından tartışılmıştır.

Dördüncü bölümde, alacakların realize edilebilir değere indirgenmesi sırasında kullanılabilecek değişik tahmin yöntemleri anlatılmıştır. Bu bölümde, alacakların değerlemesindeki dört ayrı hususla ilgili tahmin işlemleri ayrı ayrı ele alınmış özellikle de şüpheli alacak zararlarının tahmin yöntemleri üzerinde durulmuştur. Yöntemler alacakları realize edebilmenin yanında net gelirin doğru ölçümüne imkan vermesi açısından karşılaştırılmıştır.

Beşinci bölümde, "Vedat Çinicioğlu Kütahya Porselen Baş Bayii" ele alınarak bu işletmede uygulanan kredili satış ve alacaklar politikaları incelenmiştir. Daha sonra ise, işletme verileri esas alınarak dördüncü bölümde belirtilen değerlendirme yöntemleri uygulanmaya çalışılmıştır. Daha sonra elde edilen sonuçlara göre mevcut kredili satış politikasının değerlendirilmesi yapıl-

BİRİNCİ BÖLÜM

ÇALIŞMA SERMAYESİ VE
ALACAKLAR

I. AKTİF DEĞERLERE YAPILAN YATIRIMLAR

Hangi konuda faaliyet gösterirlerse gösterebilirler tüm işletmeler, hayatlarını devam ettirebilmek ve kuruluş amaçlarını gerçekleştirebilmek için bir takım varlıkları elde etmek zorundadırlar. Önemli olan her işletmenin faaliyet konusuna göre bu varlıklara optimal bir aktif yapı oluşturacak biçimde yatırım yapmasıdır. Bu açıdan bilançoyu bir yatırım tablosu olarak düşünmek mümkündür (1). Sermayenin nerelerden (borç alınan fonlar ve öz sermaye) sağlandığını gösteren kısım pasifi, sermayenin nerelere yatırıldığını gösteren kısım ise aktifi oluşturur.

Aktif değerlere yapılan yatırımlar, sermayenin diğer sahalarla tekrar tahsisi ile ilgili yönetimin karar verme fırsatının sık veya seyrek olması açısından (2) iki ana gruba ayrılabilir. Bunlar döner aktifler ve sabit aktiflerdir. Döner aktifler sabit aktiflere nazaran daha likit yapıdadır. Bu varlıklara yapılan yatırımları yılda bir kez paraya çevirme imkanı vardır (3). Dolayısıyla yönetim için, ortaya çıkan bu nakitin tekrar nereye yatırılacağı konusunda yeni bir karar fırsatı doğar. Ayrıca döner aktiflere yapılan yatırımlar bölünebilir niteliktedir (4) ve zaman içinde döner

(1) Ralph D. KENNEDY, Stewart Mc MULLEN, Finansal Durum Tabloları Çev. Atilla Gönenli (İktisat Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yayınları XII, İstanbul, 1967), s.5.

(2) A.g.k., s.61

(3) Atilla GÖNENLİ, İşletmelerde Finansal Yönetim. (İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No: 2181, İstanbul, 1976), s.205

(4) Öztin AKGÜÇ, Finansal Yönetim. (İkinci Baskı, İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No: 2554, İstanbul, 1979), s.195

aktiflere yapılacak yatırım ihtiyacı gerçekleşen satış miktarı ve değişen fiyatlara göre devamlı dalgalanma gösterir (5). Bu nedenle döner aktiflere yapılan yatırımların ve yönetimin kendine has özellikleri içerisinde incelenme gereğini doğurmuştur.

II. ÇALIŞMA SERMAYESİ KALEMLERİNE YAPILAN YATIRIMLAR VE ÇALIŞMA SERMAYESİNİN YÖNETİMİ

A. ÇALIŞMA SERMAYESİ KAVRAMI

Çalışma sermayesi (6), döner varlıklara yapılan yatırımları ifade eder. Bu geniş anlamıyla çalışma sermayesi işletme bilançolarında döner aktifler olarak adlandırılan bölümdeki tüm unsurları içine almaktadır. Döner aktiflerin döner pasifleri aşan kısmı ise net çalışma sermayesi olarak adlandırılır. Bu ikinci çalışma sermayesi kavramı nedeniyle ilk anlamdaki çalışma sermayesine Brüt Çalışma Sermayesi adı verilir (7).

(5) GÖNENLİ, s. 211

(6) Çalışma sermayesi, döner sermaye, işletme sermayesi gibi deyimlerle de ifade edilmektedir.

(7) Bununla beraber başına herhangi bir sıfat getirilmeksizin çalışma sermayesi deyiimi bazen tüm döner varlıkları ifade etmek için kullanılırken; Bkz. KENNEDY, MC MULLEN, s. 323; GÖNENLİ, s. 205; AKGÜÇ, s. 194; Sabri BEKTÖRE, İşletmelerde Çalışma Sermayesi Analizi (Eskişehir İ.T.İ.A. Yayınları No: 82/42, Ankara, 1970), s. 3; George N. ENGLER, Business Financial Management (Business Publications, Inc. Texas, 1975) s. 327; Fred J. WESTON, Eugene F. BRIGHAM, Managerial Finance (Beşinci Baskı, The Dryden Press, Inc., London, 1975) s. 123 ve diğerleri, bazen de net çalışma sermayesini ifade etmek için kullanılabilir; bkz. İDİTYDK, Muhasebenin Temel Kavramları ve Genel Kabul Görmüş Muhasebe Prensipleri üçüncü kitap (DPT Yayın No: 863, Ankara, 1973), s. 17.

Döner varlıklar, işletmeye kısa bir dönem için bağlanmış kaynaklardır. Döner varlıklar, nakit ve işletmenin normal bir faaliyet dönemi sırasında paraya realize olması veya satılması veya kullanılması beklenen diğer varlıklar veya iktisadi kıymetlerdir (8) şeklinde tanımlanabilir. Bu tanımlamaya göre döner varlık unsurlarını 5 temel grupta toplamak mümkündür. Bunlar kasa ve bankalar, geçici yatırımlar, senetli ve senetsiz alacaklar, stoklar ve peşin ödenmiş giderlerdir.

Çalışma sermayesini oluşturan döner varlıklar yukarıdaki tanımdan da anlaşılacağı gibi dönem içerisinde sürekli bir değişim içerisinde dirler. İşletmede hareket halinde olmalarına rağmen, günlük faaliyetlerin yerine getirilebilmesi için her zaman belli miktarda döner varlığın elde bulundurulması gerekir. İşletmenin yıl içinde işi yürütebilmesi için sabit ve devamlı olarak elde bulundurması gerekli çalışma sermayesi miktarına sürekli çalışma sermayesi adı verilir. Sürekli çalışma sermayesi, işletmede gerek duyulan minimum çalışma sermayesi miktarına eşittir (9). Yıl içinde devamlı olarak ayrılan bu miktarın üstünde ve mevsimlik faktörler nedeniyle değişikliğe uğrayan miktara ise değişir çalışma sermayesi adı verilir (10). İşletmeler, cari harcamaları yapmak, satışları başlatabilmek ve mevsimlik talebi karşılayabilmek amacıyla gerekli olan düzenli ve mevsimlik çalışma sermayesinin yanında, umulmayan durumlar için de fonlara ihtiyaç duyabilirler. Böyle umulmadık durumlar sonucu aksamalarda işletmeler özel çalışma sermayesi dediğimiz fonlara başvururlar (11).

(8) "Muhasebe Araştırma Bülteni, No: 43" Eldon S. HENDRIKSEN, Accounting Theory (İkinci Baskı, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1970), s.294 deki alıntı.

(9) KENNEDY, Mc MULLEN, s. 330.

(10) Semih BÜKER, Finansal Yönetim. (Ankara, 1983), s.72.

(11) BEKTÖRE, s. 7.

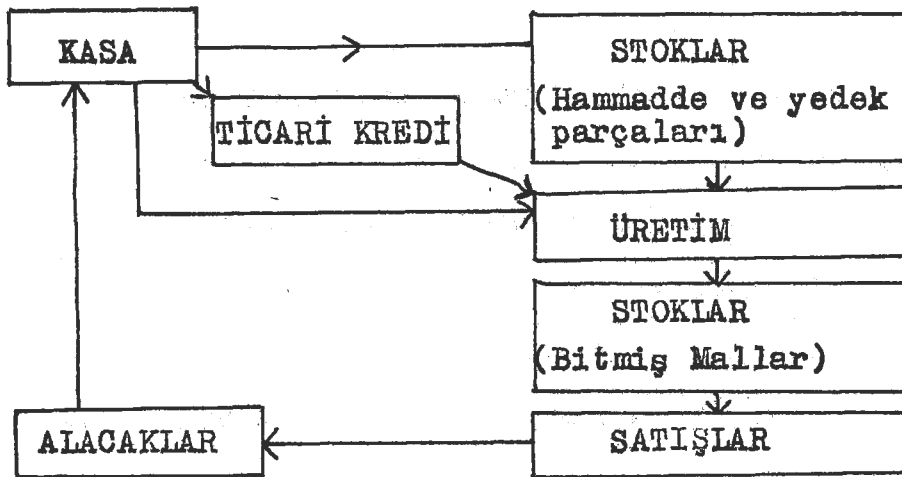
B. ÇALIŞMA SERMAYESİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ

1. Kısa Hayat Süresi

Çalışma sermayesinin en belirgin özelliği, bünyesine giren varlıkların kısa hayat süresine sahip olmalarıdır. Tipik birer döner varlık olan stoklar bir yıldan kısa bir süre içerisinde satılır, alacaklar tahsil edilir. Paraya ihtiyaç duyulduğunda geçici yatırımlar satışa çıkartılır veya kasa ve bankalardaki nakit üretim gerekleri için kullanılabilir.

2. Dönüşüm Halinde Olma

Döner varlıkların ikinci temel özelliği bir döner varlığın diğer bir döner varlığa dönüşüm içerisinde olmasıdır. Çalışma sermayesinin bu özelliğini ve iç ilişkilerini en iyi şekilde firmanın nakitten nakite olan dönüşü veya çalışma sermayesi dönüşü ile açıklayabiliriz (12). Bu dönüş Şekil 1'de görülmektedir.



ŞEKİL- 1. CARİ VARLIK AKIŞI

Kaynak: FIRTH, s. 4.

(12) Michael FIRTH, Management of Working Capital. (The Mc Millan Press Ltd, London, 1976), s.5.

Kasada belli bir miktar parayla işe başlayan bir üretim işletmesi üretime başlayabilmek için hammadde ve diğer gerekli malzemeyi satın alır. Böylece stoklarda bir artış meydana gelir. Gerekirse işletme ilave fonları ticari krediyle sağlayabilir. Daha sonra üretim sırasında hammadde stokları ve işçilik giderleri için nakit kullanılır. Üretim sonucunda bitmiş mal stokları elde edilir. Bitmiş mal stokları kredili olarak satıldığında alacaklar oluşur. Müşterilerden yapılan tahsilat işletmenin kasa ve bankalar bakiyelerini yaratır. Sağlanan bu fonlarla alınan ticari krediler geri ödenir. Bu şekilde nakit-stoklar-alacaklar-nakit olarak bir dönüş içerisinde olmaları nedeniyle çalışma sermayesi olarak adlandırdığımız döner varlıkları belirtmek için "döner sermaye" kavramı da kullanılabilmektedir. Döner varlıkların dönmesi veya dönüş hızı bu varlıkların etkili yönetildiğinin bir göstergesidir ve genellikle daha hızlı dönmesi istenir (13).

3. Üç Temel Faaliyet Üretim, Satış ve Tahsilatla Olan Bağlantı.

Çalışma sermayesi unsurlarının üçüncü temel özelliği, üç temel faaliyet olan üretim, dağıtım (satış) ve tahsilatın birbirlerini tamamlayacak şekilde ard arda ve eşit miktarlarla meydana gelmemelerinden doğan bir yaşam süresine sahip olmalarıdır (14). Eğer bu üç temel faaliyet aralıksız birbirini takip edecek şekilde ve birbirine eş miktarlarla meydana gelmiş olsaydı çalışma ser-

(13) FIRTH, s. 7

(14) Dileep R. MEHTA, Working Capital Management (Prentice Hall Foundations of Finance Series, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey), 1974, s. 3

mayesinin yönetimi fazla bir önem taşımazdı. Örneğin, eğer üretim ve satış birbirine eşit miktarlarda ard arda oluşsa, stoklara ihtiyaç duyulmayabilirdi. Benzer şekilde tüm müşterilere peşin satış yapıldığında, alacakların yönetimine gerek kalmazdı. Belirsizlik unsurlarına bu faaliyetler arasındaki uyumsuzluğu da ekleyecek olursak etkili bir çalışma sermayesi yönetimine ihtiyaç daha da artacaktır (15). Kısaca özetlemek gerekirse, çalışma sermayesi unsurları ile üretim, satış ve tahsilat faaliyetleri arasındaki karşılıklı etkileşim çalışma sermayesi yönetimini karmaşıktırmaktadır.

C. ÇALIŞMA SERMAYESİNİN YÖNETİMİ

1. Çalışma Sermayesinin Yönetim Özellikleri

a. Döner Varlıkların Yapısal Niteliklerinden Doğan Özellikler

Çalışma Sermayesi konusunda alınan kararlar, döner varlıkların yapısal nitelikleri nedeniyle bazı özelliklere sahiptir. Çalışma Sermayesiyle ilgili kararlar sık ve tekrarlanmalı olarak alınırlar. Bu nedenle finans yöneticisi bu tip rutin kararlar için kullanabileceği belirli bir kararlar topluluğu oluşturmalıdır. Diğer taraftan çalışma sermayesi unsurlarının birbirleri üzerindeki etkileri nedeniyle bir varlık türünün etkili biçimde yönetimi aynı zamanda diğer unsurlar gözönüne alınmaksızın yapılamaz (16). Döner varlıklara yapılan yatırım kararlarıyla ilgili diğer ayırtedici bir husus, bu tip kararların genellikle alt dü-

(15) A.g.k, s. 3.

(16) A.g.k, s. 2.

zeydeki kişilerce alınmasıdır (17). Gerçekten; sabit varlık satın alınması konusundaki kararı en üst düzeydeki yöneticiler örneğin yönetim kurulu verirken, çalışma sermayesi kalemlerine ilişkin kararı örneğin bir kredili satış kararını kredi departmanı yöneticisi verir.

Çalışma sermayesi yönetiminin özellik taşıyan bu hususlarına ve yetersiz bir çalışma sermayesi yönetiminin işletmeyi başarısızlığa sürükleyen temel nedenlerden biri olmasına rağmen uzun yıllar çalışma sermayesi yönetimi ve kontrolü üzerinde çok az durulmuştur. Yönetim genellikle azalmış döner varlıkların vadesi dolmuş borçları ödemede yetersiz hale geldiğinde ortaya çıkmaktaydı. Bununla beraber, son yıllarda kontrollü bir çalışma sermayesi uygulamasını sağlayacak çok sayıda kantitatif teknik geliştirilmiş ve uygulanmıştır (18).

Kontrollü çalışma sermayesi uygulamasındaki temel ilerlemeler daha detaylı incelemeler (denemeler) ve kalemlerin analizinden ve sayısal "optimizasyon" tekniklerinin uyarlamasından ortaya çıkmıştır (19). Daha detaylı analizlerin yapılabilmesinin nedenleri daha yetenekli personel istihdam edebilme, yönetim bilgi sistemlerinin geliştirilmesi, yardımcı çevre hizmet ve kurumlarının oluşması ve reşyoların kullanımı olarak sıralanabilir. Kullanılan kantitatif teknikler ise olasılıklı kestirim ve optimizasyon tekniklerini kapsar (20).

(17) GÖNENLİ, s. 207.

(18) FIRTH, s. 16.

(19) A.g.k, s. 17.

(20) A.g.k, s. 17.

b. Döner Varlıklar Kadar Döner Borçların da Gözönüne Alınma Zorunluluğu

Çalışma sermayesinin yönetimi finansal yöneticilerin görevleri içerisinde önemli bir bölümü oluşturur. Finansal yöneticiler günlük faaliyetlerinin büyük bir kısmını çalışma sermayesi yönetimine ayırmak zorundadırlar (21).

Çalışma sermayesi yönetiminin finansal yöneticileri bu derece meşgul etmesinin nedeni, işletme kaynaklarının oldukça büyük bir kısmının döner varlıklara yatırılmış olması kadar (22) döner borçların yönetimini de gözönüne almak zorunluluğudur. Sermaye kavramı finansmanda bir fon kaynağı ya da bir finanslama aracıdır. Bir işletmenin sermaye bileşimi de belirli oranlarda, yabancı ve öz kaynaklardan oluşur. Döner varlıkların finansmanında da işletmenin izlediği politikaya göre bu sermaye kaynakları kullanılacaktır. Finansmanda sadece öz kaynaklar kullanıldığında kaynağın alternatif kullanım alanlarına yatırılmamasından doğan fırsat maliyeti oluşacaktır. Yabancı kaynaklar kullanıldığında ise fırsat maliyetinin yanında faiz giderleri de doğacaktır. Diğer taraftan gerekli olandan çok çalışma sermayesi bulundurmak işletmelerin kârlılık derecesini düşürür. Zira; çalışma sermayesinin kullanılmayan kısmı, atıl kalmasına veya verimli alanlara yatırılmamış olmasına rağmen yine de kârdan hisse alacaktır. Bu ise, işletmelerde rantabilitenin düşük olmasına yol açar (23).

(21) WESTON, BRIGHAM, s. 123; ENGİLER, s. 331.

(22) Ülkemizde yapılan ve 1215 firmayı kapsayan bir araştırmaya göre imalat sanayiinde döner varlıkların aktif toplamına olan oranı 1981 yılında % 73,9, 1982 yılında ise % 65,7 dir. ISOAD, Sanayide Fon Akımı ve Finans Yollarındaki Değişimler. (Yayın no: 1984/16, İstanbul, 1984), s. 273.

(23) "Mehmet OLUÇ, İşletme Organizasyonu ve Yönetimi, C.2 (İstanbul, 1963), s.44 " BEKTÖRE, s. 15 deki alıntı.

Dolayısıyla döner varlıkların yönetiminde, döner varlıkların verimliliği kadar fon kaynaklarının maliyeti de gözönüne alınmalıdır. Sonuç olarak, çalışma sermayesi yönetimi, döner varlıklar ve döner borçlarla ilgili, finansal yönetimin amaçlarına uygun, risk ve verimlilik arasında bir denge sağlayabilecek biçimdeki kararları kapsayacaktır (24).

Bu nedenlerle, çalışma sermayesi yönetiminde iki temel yön söz konusudur. Bunlar,

- Çalışma sermayesine yapılacak yatırımların toplam yatırımlar içerisindeki miktarı ne olacaktır. Başka bir deyimle her bir çalışma sermayesi unsuruna ne kadarlık bir yatırım yapılacaktır.

- Çalışma sermayesi kalemleri nasıl finanse edilecektir (25).

2. Çalışma Sermayesi Düzeyi

a. Çalışma Sermayesi Düzeyini Etkileyen Faktörler

Bir işletmede sürekli çalışma sermayesi miktarını etkileyen temel faktör işletme ürünlerine olan taleptir. Bir işletme ürünlerine karşı sürekli bir talep artışı olması nedeniyle faaliyet düzeyini artıracak olursa sürekli döner varlıkların düzeyi artacaktır (26) . Satış hacminin büyümesi ile döner varlıklar arasında açık ve dolaysız bir ilişki vardır (27). Meseleyi basit bir

(24) Osman TEKOK, Finansal Yönetim: Finansal Planlama Yatırım Politikası (Ankara, 1977), s. 146.

(25) James C. VAN HORNE, Financial Management and Policy (İkinci Baskı, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1971), s.392; Graham PEIRSON, Ron BIRD, Business Finance (İkinci Baskı, Mc Graw-Hill Book Company, Sidney, 1976), s.124.

(26) PEIRSON, BIRD, s. 155.

(27) WESTON, BRIGHAM, s. 124.

örnekle açıklayabiliriz. Eğer bir işletmenin ortalama kredi dönemi 40 gün ve günlük kredili satışları 1.000 TL.'si ise, bu işletmenin alacaklara 40.000.- TL.lık bir yatırım yapması gerekecektir. Eğer satışlar günlük 2.000.- TL. sına çıkarsa, alacaklara yapılacak yatırım miktarı 80.000.- TL.sına çıkacaktır. Satışlardaki artış benzer şekilde ilâve stok ile nakit ihtiyacı doğuracaktır. Ancak satış hacmiyle döner varlıklar arasındaki ilişki doğrusal olmayabilir. Başka bir ifadeyle döner varlıklardaki artış hızı, iyi bir yönetim sonucu nisbeten satışlardaki artış hızından daha yavaş olabilir (28).

Herne kadar çalışma sermayesi miktarını etkileyen en önemli faktör satış hacmi ise de, bir işletmenin çalışma sermayesi çok değişik etmenlerin etkisi altındadır. Bu faktörleri iki grupta toplayabiliriz. Birinci grup faktörler işletmenin kendi bünyesinden ve izlediği politikalardan doğar. Bunlar işletmenin faaliyet konusu ve türü, mal üretilip satışa hazır oluncaya kadar geçen süre, işletmenin büyüme hızı, işletmenin müşterilerine tanıdığı süre, döner varlıkların dönüş hızı, kâr dağıtım politikası gibi faktörlerdir.

İkinci grup faktörler ise işletmenin dışındaki çevresel etkenlerdir. Bunlar, işletmenin mevsimlik talep değişikliklerinden etkilenmesi, rekabet koşulları, teknolojik değişiklikler, ekonominin genel olarak büyüme veya duraklama dönemlerinde olması, döner varlıkların hızlı değer kaybına uğraması gibi faktörlerdir (29).

(28) AKGÜÇ, s. 197.

(29) Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz; Jerome B. COHEN, Sidney M. ROBBINS, The Financial Manager Basic Aspects of Financial Administration, (Harper Row, Publishers, New York, 1966), s. 296-306; KENNEDY, MC MULLEN, s. 326-330; BÜKER, s. 69-70.

Çalışma sermayesi miktarının çok değişik faktör tarafından etkilenmesi ve bu faktörlerin zaman içerisinde değişken bir yapıya sahip olmaları önceden çalışma sermayesi miktarının kesin olarak belirlenmesini güçleştirmektedir.

b. Optimal Çalışma Sermayesi Miktarının Belirlenmesi

i. Optimal Çalışma Sermayesi Miktarının Belirlenmesinin Önemi

Çok değişik faktörün etkisinde bulunan, çalışma sermayesi miktarının gereğinden az veya çok olmasının işletme kârlılığını ters yönde etkilemesi ve işletme faaliyetleri açısından olumsuz sonuçlar doğurması konuya daha da hassasiyet kazandırmaktadır. Çalışma sermayesi miktarının gereğinden az veya çok olmasının doğurduğu olumsuz sonuçları şöyle sıralamak mümkündür:

- Çalışma sermayesi kalemlerine yapılan yatırımlar gereğinden çok olduğunda işletme açısından bu tür yatırımların maliyeti artacaktır. Bu durum çeşitli nedenlerden kaynaklanabilir. Birincisi bu varlıkların finansmanında yabancı kaynaklar kullanılmış ise finansman giderleri artacak, öz kaynaklar kullanılmış ise öz kaynağın alternatif kullanım alanından sağlayacağı kârdan firma yoksun kalacaktır (30).

- Çalışma sermayesi kalemlerine yapılan yatırımların gereğinden az olması da işletme açısından bir maliyet unsuru oluşturur. Örneğin, eğer işletme rakiplerin müşterilere tanıdığı kredi vadelerini tanıyamazsa satışları zayıflayabilir (31). Stok düzeyinde-

(30) AKGÜÇ, s. 193.

(31) FIRTIN, s. 18.

ki yetersizlik müşteri taleplerinin karşılanamaması sonucunu doğurabilir. Bütün bunlar işletmenin potansiyel pazarlara girmesini ve elindeki mevcut pazarı korumasını engelleyebilir.

- Çalışma sermayesi miktarındaki yetersizlik işletmenin vadesi dolmuş borçlarını ödeyememesine ve iflasa sürüklenmesine neden olabilir (32).

Bu nedenlerden dolayı her işletmenin kendisi için optimal ^{çalışma} sermayesi miktarını belirlemesi hayati önem taşımaktadır.

ii. Optimal Çalışma Sermayesi Miktarının Belirlenmesinde Kârlılık ve Risk Faktörleri

Finans yöneticisinin temel işlevlerinden biri işletmenin gerek duyduğu çalışma sermayesi miktarını belirlemektir (33). Bu belirlemede ise iki temel faktör kârlılık ve risk olmaktadır. Döner varlıkların kendileri açısından en uygun miktarını belirlemeye çalışan yöneticiler, kârlılık ve risk arasındaki değişimi gözönüne almalıdırlar (34). Döner varlık miktarının belirlenmesinde kârlılık ve risk arasında bir denge sağlama ihtiyacını doğuran temel neden döner varlıkların sabit varlıklara nazaran verimliliklerinin daha düşük olmasıdır. Varlıkların likidite dereceleri arttıkça verimlilik düzeyleri azalır. Döner varlıklar içerisinde likiditesi en yüksek olan para ve para yerine geçen varlıklardır. Para doğrudan bir mal, ya da hizmetin üretiminde kullanılan bir girdi olmayıp, girdilerin satın alınmasında kullanılan bir araç olduğu için kullanılmadığı zamanlarda değerinden kaybeder (35). Para verimli

(32) AKGÜÇ, s. 194.

(33) BÜKER, s. 69.

(34) VAN HORNE, s. 389.

(35) TEKOK, s. 146.

yatırımlarda kullanılmadığı zaman bir fırsat maliyeti yaratır. Alacaklar ise işletmenin kredili satışları sonucunda doğar ve kredili satışlardan amaç satış hacmini artırmaktır (36). Stoklar kassa ve alacaklara nazaran daha yüksek verimliliğe sahip iseler de, sabit varlıklar uzun süre üretim süreci içerisinde kullanılıp devamlılığı ve üretim hacmini genişlemesini sağladıkları için döner varlıklara nazaran daha verimli sayılırlar (37). Bu nedenlerden dolayı döner varlıklara gereğinden fazla yatırım yapılması daha üretken olan sabit varlıklara o oranda az yatırım yapılmasına neden olacaktır, atıl kalan çalışma sermayesi miktarının kâra katkısı olmadığı halde getireceği maliyet unsurları nedeniyle kârlılık azalacaktır. Fakat döner varlıklara yapılan yatırımın fazlalığı işletmede yerine getirilmesi gereken zorunluluklara karşı bir rahatlık sağlayacak ödeme güçlükleri çekilmeyecektir. Böylece risk azalacaktır.

Diğer taraftan işletmenin döner varlıklara en alt düzeyde yatırım yapması halinde, üretken varlıklara yatırım yapma imkanı çoğalacak ve kârlılık en üst düzeyde olacaktır. Fakat böyle bir durum riski de artıracak , düşük döner varlık düzeyi her an işletmeyi ödeme güçlükleri ve taahhütlerini yerine getirememesi durumuyla karşılaştırılabilecektir. Bu nedenle risk ve kârlılık faktörleri arasında dengeyi sağlayacak optimal miktar belirlenmelidir.

iii. Optimal Çalışma Sermayesi Düzeyinin Korunması

Çalışma sermayesi miktarı önceden iyi tesbit edilmiş olsa bi-

(36) Bu konu ileride ayrıntılı olarak açıklanacaktır.

(37) TEKOK, s. 147.

le faaliyetlerin devamı sırasında yönetim zayıflıkları ve yanlış politikalar yüzünden de ihtiyaca cevap veremez hale gelebilir.Çalışma sermayesinin yetersiz hale gelmesindeki temel neden faaliyet zararlarıdır. İşletmeler;

- a) Satış hacminin maliyetleri karşılayacak düzeyde olmaması veya satış fiyatının maliyetlere göre düşüklüğü;
- b) Maliyetler artarken satış ve hasılatın artmaması;
- c) Tahsili imkansız hale gelen alacakların yarattığı aşırı masraflar gibi nedenlerle faaliyet zararına uğrayabilirler (38).

Faaliyet zararlarının dışında olağanüstü zararlar, stokların piyasa değerlerinin düşmesi, büyüyen çalışma sermayesi ihtiyacının uygun fonlarla karşılanamaması, yanlış kâr dağıtım politikası izlenmesi, döner fonların döner olmayan aktiflere yatırılması, vadesi dolan obligasyonlu borçların ödenmesi için gerekli fonların hazırlanmamış olması gibi nedenlerle de çalışma sermayesi yetersiz hale gelebilir (39). İşletme yönetiminin kontrol edemediği zararları bir tarafa bırakacak olursak, yönetimin kontrol edebileceği zararlar konusunda önlemler alınması gerekliliği açıktır. Tedbirler her çalışma sermayesi unsuru açısından ayrı ayrı düşünülmelidir. Her bir çalışma sermayesi unsurunun yönetimi, toplam çalışma sermayesi miktarının optimal düzeyde tutulmasına yardımcı olmalıdır.

3. Çalışma Sermayesinin Finansmanı

Çalışma sermayesi yönetiminin birinci yönü çalışma sermayesi

(38) KENNEDY, Mc MULLEN, s. 325.

(39) A.g.k, s. 325-326.

kalemlerine yapılacak yatırım miktarı ile ilgili iken, ikinci temel yön ise döner varlıkların hangi fon kaynaklarından finanse edileceği konusudur. İşletme varlıklarının finansmanında iki alternatif söz konusudur. Bunlar kısa ve uzun dönemli fon kaynaklarıdır. Finansal yönetimde bir kural olarak kısa vadeli kaynaklardan sağlanan fonlar kısa vadeli yatırımlara, uzun vadeli kaynaklardan sağlanan fonlar uzun vadeli yatırımlara ayrılmalıdır (40). Bununla beraber, varlıkların finansmanında çok değişik alternatifler söz konusudur. Bu alternatifler değişik kârlılık ve risk düzeylerine sahiptirler. Dolayısıyla seçim kârlılık ve risk arasında bir değişimin belirlenmesini gerektirir. Döner varlıkların finanslama alternatifleri, çalışma sermayesinin sadece bir kısmının kısa vadeli fonlarla karşılanması (kalan kısım ve sürekli çalışma sermayesi uzun dönemli borçlanmayla finanse edilecektir), tüm değişir ve sürekli çalışma sermayesi miktarlarının kısa dönemli fonlarla karşılanmasına kadar uzanır. Alternatifler arasında risk ve kârlılık farkı doğuran husus kısa ve uzun süreli borçlanmaların farklı özellikleridir. Uzun süreli borçlanmanın maliyeti, kısa süreli borçlanmaya nazaran daha yüksektir. Aynı zamanda ek fon ihtiyaçlarının karşılanmasında kısa süreli borçlanma daha esnektir (41). Sadece kârlılık faktörünü gözönüne aldığımızda işletme varlıklarının finansmanında mümkün olduğunca daha çok kısa vadeli borçlanmaya gitmelidir, sonucu çıkabilir. Bunun yanı sıra çalışma sermayesi düzeyinin belirlenmesi bölümünden hatırlanacağı gibi, işletme elinde ne kadar az döner varlık bulundurur ise, kârlılık o oranda artmakta idi. Bu iki genellemeden, az döner varlık çok döner borç sonucu çıkmak-

(40) BÜKER, s. 72.

(41) WESTON, BRIGHAM, s. 128.

tadır ki, bu durum da negatif bir net işletme sermayesi olgusunu doğurur. Kârlılığı en yüksek düzeye çıkaran böyle bir tabloya risk faktörünü kattığımızda, firma açısından en riskli durum karşımıza çıkar.

Bu nedenle işletme, kendisi için en uygun kârlılık ve risk değişimini içeren optimal finanslama alternatifini seçmelidir. İşletmenin çalışma sermayesinin optimal miktar ve finanslamada olması ve böyle bir optimal dengenin sürekli olarak korunabilmesi finansal yöneticiye nakit akışları konusundaki sürekli bilgi akışı ve iyi planlamayla mümkün olabilir.

4. Çalışma Sermayesi Yönetiminde Nakit Akışlarının Önemi

Çalışma sermayesi yönetiminde işletmedeki nakitten nakite olan akışın düzenliliği büyük önem taşır. Çalışma sermayesine yapılan yatırımlar konusunda kârlılık yanında vadesi dolan borçların ödenmesi konusu da dikkate alınmalıdır. Bu durum bazen o kadar önem kazanır ki ⁿakit akışı birinci plâna çıkar, kârlılık önemsiz hale gelir. Öyle ki üretimi, ya da satış fonksiyonları tek yönlü ve işin kârlılığı üzerine dayalı bir modele göre yürütülebilirken finans fonksiyonu zaman zaman kârlılık analizinden tamamen koparak sadece nakit akışına dayalı bir hal alabilir (42).

Optimal çalışma sermayesi miktarı ve optimal finanslama alternatifini bulmaya çalışan bir işletme, eğer gelecekteki nakit akışını kesinlikle bilmiş olsaydı, borç vadelerini bu nakit akışına göre düzenlemesi mümkün olurdu. Bu durumda, elde ihtiyaçtan çok düşük üretken likit varlık tutmaya ve daha çok uzun dönemli finanslamaya gitmeye kesinlikle gerek olmayacağı için kâr ençoklanabilirdi.

Nakit akışları belirsiz olduğunda durum değişir. Firma bu durumda emniyet payı sağlamak için (1) likit varlıkların düzeyini artırabilir ve/veya (2) daha çok uzun vadeli borçlanmaya yer verir. Uygun emniyet marjını analiz etmek için yönetim, beklenen gelecekteki nakit akışları ve bunlardan olabilecek sapmalar hakkında bilgi sahibi olmalıdır (43). İşletmedeki nakit akışları konusundaki bilgiler, peşin ve kredili satış tahminleriyle elde durabilir. Bu durumda firma peşin olduğu kadar kredili satışlarından elde edebileceği gerçek hasılatı ve net geliri iyi tahmin etmeli ve düzenli izlemelidir. Böylece, gelecekteki nakit akışları konusundaki bilgilerin çokluğu, o oranda gereksiz likit varlık elde bulundurmamayı sağlayacaktır. Aynı şekilde gelecekteki nakit akışlarının gerçekçi tahminleri, borç vadelerine göre işletmenin kendisini ayarlamasını sağlayacağından gereğinden çok uzun vadeli borçlanmaya gitmeyi engelleyecektir. Nakit akışının son halkası olan alacaklardan elde edilen tahsilatın başarılmaması da planın başarıya ulaşmasını sağlayacaktır.

Benzer yapısal ve yönetim özelliklerine sahip ve birbirleriyle sürekli bir bağlantı içerisinde olmalarına rağmen çalışma sermayesi unsurlarının her biri de kendine has yapısal bazı ayrıcalıklar taşır. Zaten daha öncede belirtildiği gibi çalışma sermayesi yönetimindeki ilerlemeler tek tek kalemlerin analizi vasıtasıyla olabilmektedir. Bu nedenle her bir kalemin incelenmesi bütünün bir üyesi olarak ve bütünün yönetimine olan katkısı açısından yapılmalıdır.

(43) VAN HORNE, s. 302.

III. ÇALIŞMA SERMAYESİ UNSURLARI OLARAK ALACAKLAR

A. ALACAK VE KREDİ KAVRAMLARI

Genel olarak alacak terimi para, mal veya hizmet için üçüncü şahıslara karşı iddia edilen her türlü hak için kullanılabilir (44). Bu anlamıyla alacaklar, işletmenin normal faaliyetleri ve bunun dışında çeşitli nedenlerle üçüncü kişilerle olan ilişkilerden ortaya çıkan her türlü alacağı kapsamına alır. Bizim ilgi alanımız ise sadece ticari alacaklardır.

Ticari alacaklar, işletmenin normal mal veya hizmet satışı nedeniyle müşterilerine karşı sahip olduğu haklardır. Bir işletme müşterilerine kredili satış yaptığı zaman satışın yapıldığı zaman ile tahsilatın yapıldığı zaman arasındaki dönem, işletmenin nakitten nakite olan dönüşüm süresi içerisine dahil olacaktır. Bu dönem sırasında işletme, müşterilerine karşı ticari alacaklar hesabında gösterilen finansal bir hakka sahip olur (45). Ticari alacaklar açık hesap şeklinde veya senede bağlı olabilir.

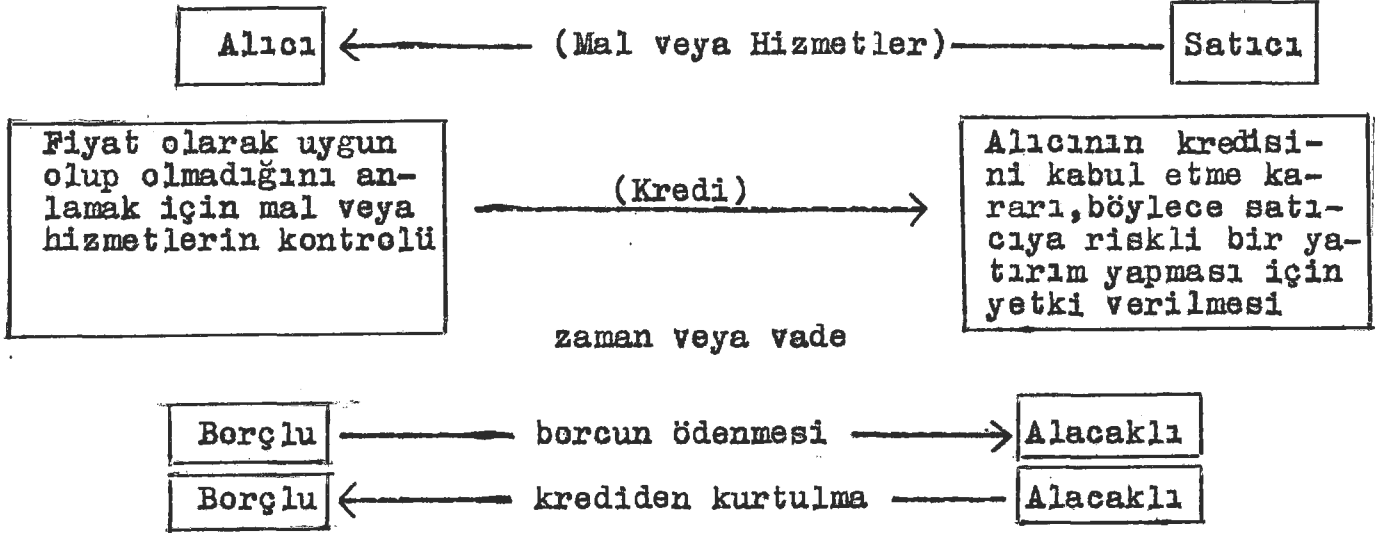
Ticari alacakları doğuran olay kredili satışlardır. Kredi terimi, gelecekteki bir ödeme için bugünkü bir hak olarak veya istendiği anda veya tesbit edilen belli bir tarihte para veya mal ile ödemek suretiyle mal veya hizmet elde edebilme gücü (46) olarak tanımlanabilir. Kredi tanımıⁿⁱ değişik açılarda çok değişik şekillerde yapmak mümkün ise de esas itibarıyla kredi, sınırlı olarak ka-

(44) Harry SIMONS, Wilbert E.KARRENBROCK, Intermediate Accounting (South-Western Publishing Co, Ohio, 1964), s. 169.

(45) PETERSON and BIRD, s. 204.

(46) Albert F.CHAPIN and George E.HASSETT, Credit and Credit Principles and Practice. (Yedinci baskı, Mc Gray Company NewYork, 1960), s.3.

bul edilebilecek bir değişim aracıdır (47). Bu tanımlı aşığıdaki gibi şematize edebiliriz.



ŞEKİL-2 : KREDİNİN ÇALIŞMA BİÇİMİ

Kaynak : COLE, s. 6.

Şemadan da görüldüğü gibi kredi uygulamasında alacaklı ve borçlu olmak üzere iki taraf söz konusudur. Alacaklı taraf her zaman için bir işletmedir. Fakat borçlu taraf bazen bir işletme bazen de bir birey olabilir. Birinci durum, bir işletmenin diğer bir işletmeye kredili mal veya hizmet satmasından ortaya çıkar. Kredi sınıflandırmasında bu tür kredilere işletme kredisi adı verilir (48). Tüketici kredisi adı verilen ikinci durum ise, bir işletmenin bir bireye kredili mal veya hizmet satışından doğar. Her iki durumda da taraflar arasında kredili mal veya hizmet satışı ilişkisi vardır ve satıcı taraf için ticari alacak doğmuştur.

Bu tanımlamalardan sonra, konumuz sınırlarına giren alacakla-

(47) Robert H. COLE, Consumer and Commercial Credit Management, (Beşinci baskı Richard D Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1976), s.6.

(48) A.g.k, s. 20.

rı bir işletmenin diğer bir işletmeye veya bireye kredili olarak kendi ana faaliyet konusuna giren mal veya hizmetleri açık hesap şeklinde veya senetli olarak ve/veya taksitli olarak satışından ortaya çıkan alacaklar olarak tanımlayabiliriz.

B. ALACAKLARIN ÇALIŞMA SERMAYESİ KALEMLERİ İÇERİSİNDEKİ ÖNE- Mİ

Çalışma sermayesi dönüşümü içerisinde, bitmiş mal stokları-
nın kredili olarak satılması alacakları oluşturur. Bu şekilde, iş-
letme satış koşullarına göre senetli veya senetsiz alacaklar he-
sabına sahip olur. Bu hesaplardan kısa vadeli olanlar döner aktif-
ler içerisinde yer alarak çalışma sermayesinin bir unsurunu oluş-
tururlar.

Alacaklar çalışma sermayesi kalemleri içerisinde gittikçe da-
ha fazla önem kazanmaktadır. Son yıllarda kredi piyasasının geliş-
mesi alacaklara yapılan yatırımları gittikçe büyütmiştir. İkinci
dünya savaşından sonra kredili satışlar satışlardan daha hızlı bir
oranda artmıştır (49). Ülkemizde de son yıllarda döner varlık ka-
lemleri içerisinde en hızlı artış alacaklar kaleminde olmaktadır.
İmalat sanayiinde 1981 yılında döner varlıkların % 42,3 nü alacak-
lar oluşturmakta iken, 1982 yılında bu rakam % 46,3 e çıkmıştır
(50). Alacaklarda bu denli artış firmaların satış yapabilmek veya
satışlarını artırabilmek için daha elverişli satış koşulları tanı-
mak gereğini duyduklarını göstermektedir (51).

(49) Ray G. JONES Dean DUDLEY, Essentials of Finance (Prentice-Hall
Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1978), s. 162.

(50) ISOAD, s. 18.

(51) A.g.k, s. 18.

Alacaklar miktarındaki artışın bir çalışma sermayesi unsuru olması nedeniyle çalışma sermayesi miktarını artıracığı açıktır. Bir işletmenin kredi uygulamasına gitmesi, o işletmede nakitten nakite olan devir işleminin uzamasına neden olacaktır. Kredili satış yapılmadığında nakit-stoklar-nakit şeklinde olacak olan işletmenin nakitten nakite dönüşü kredili satış yapıldığında stoklar kasadan önce alacaklara dönüşeceği için nakit-stoklar-alacaklar-nakit şekline gelecektir. Son durumda ortaya çıkan alacaklar nedeniyle, peşin satış yapılması haline nazaran toplam varlıklar daha büyüyecektir (52). Toplam varlıklardaki bu artış ve alacakların varlıklar içerisinde dahil olması yeni yönetim sorunları ortaya çıkaracaktır. Bu konudaki sorunlar çalışma sermayesi içerisinde optimal alacak miktarına yer verilmesi ve alacakların yönetim amaçlarına ulaşması için alınacak kararlarla ilgilidir.

(52) Charles O KRANCKE, Erwin E NEMMES, Alan E GRONEWALD, Managerial Finance Essentials. (West Publishing Company, St Paul, New York, 1978), s. 123.

İKİNCİ BÖLÜM

ALACAKLARA YAPILAN YATIRIMIN PLANLANMASI VE KONTROLÜ

I. ALACAKLARA YAPILAN YATIRIM MİKTARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Bir işletmede alacakların seviyesini etkileyen çok değişik faktörler söz konusudur. Bunları iki temel grupta incelememiz mümkündür: Kontrol edilemeyen değişkenler ve kontrol edilebilen değişkenler.

A. KONTROL EDİLEMEYEN DEĞİŞKENLER

1. İşletme Büyüklüğü

Büyük işletmelerin olanakları müşterilerine daha çok kredi açabilecek durumdadır. Gerek öz kaynaklarının çokluğu gerekse daha iyi imkanlarla fon elde edebilme kolaylığı büyük işletmelere bu avantajı sağlar (1). Kaynak maliyetinin büyük işletmelerde ucuzluğu, çok sayıda küçük firmaya veya kişiye kredi açma imkanı tanınması alacaklara yapacakları yatırım miktarını bu tip işletmelerde artırma eğilimi yaratmaktadır.

2. Üretilen veya satılan mal veya hizmetin tipi

İşletmenin ürettiği veya sattığı malın dayanıklı olup olması da alacakların düzeyini etkilemektedir. Dayanıksız çabuk bozulan tüketim malları üreten endüstrilerde örneğin süt ve süte bağ-

(1) "Joseph F. BRADLEY, Administrative Financial Management, (İkinci baskı, Holt Rinehard and Winston, Inc., New York, 1969), s. 216" Türkan ARIKAN, "Alacakların Yönetimi (I)" Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, C.11, S.5 (Mayıs 1974) s. 28 deki alıntı.

lı mamuller, ekmek ve benzeri mamuller ve ette alıcıya tanınan vade genellikle kısa tutulmaktadır. Bunun yanında, yatırım mallarında, inşaat sektöründe alacakların satışlara oranının yüksek olduğu görülmektedir (2). Diğer taraftan, birim satış fiyatı düşük olan mallarda, birim satış fiyatı yüksek mallara nazaran kredi açmaya daha az ihtiyaç duyulmaktadır. Böylece üretilen veya satılan mal veya hizmetin niteliği, kredili satışların toplam satışlar içerisindeki oranının büyüklüğünü belirleyen temel bir etmen olmaktadır. Bu finansal yöneticilerin kontrol edemeyeceği bir faktördür.

3. Satış Miktarı ve Mevsimlik Değişiklikler

Satışların düzeyi de, alacaklar hesabındaki yatırım büyüklüğünü belirleyen temel etkenlerden biridir. Yüksek satış miktarının alacak düzeyini yükselteceği açıktır. Satışlarda mevsimlik veya sürekli bir artış olduğunda, alacaklardaki yatırımın düzeyi de doğal olarak artar (3). Çünkü bir işletme müşterilerine belirli bir kredi imkanı tanıyor ise, satışlarının artması kredili satışların artmasına dolayısıyla da alacak düzeyinin artmasına neden olacaktır.

4. Ekonominin Durumu

Ekonomik durum, firmaların alacakları üzerinde iki yönlü etki yapabilir. Birincisi ekonomik durgunluk dönemlerinde işletmeler piyasadaki durumlarını korumak veya satışlarını arttırabil-

(2) Öztin AKGÜÇ, Finansal Yönetim (İkinci baskı, İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No: 2554, İstanbul, 1979), s. 244; Semih BÜKER, Finansal Yönetim (Ankara, 1983), s. 112.

(3) John O. MARTIN ve diğerleri, Basic Financial Management (Prentice Hall Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1979), s.225.

mek için daha çok kredili satış yapma yoluna gidebilirler. Ayrıca bu dönemlerde müşterilerin ödeme güçlerinin azalması alacakların devir hızını azaltabilir. Bu durumda alacakların miktarı görece olarak artmaktadır (4). İkincisi, ekonominin durgunlaştığı dönemlerde satışlardaki azalma veya likidite sıkıntısı çekilmesi alacakları azaltabilir (5).

5. Rekabet

Bir işletmenin alacaklardaki yatırımının en önemli nedeni, mallarıyla ilgili olarak bir rekabet avantajı sağlamak böylece satışlarını ve kârını arttırmaktır. Herhangi bir endüstride kredi, satış programlarının ayrılmaz bir parçası olduğunda, rekabet firmanın en azından rakiplerinin kredi dönemlerine uymasını gerektirir (6). Rakip firmaların kredi koşullarında yaptıkları değişikliklerin pazar payını korumaya çalışan bir işletmeyi etkileyeceği açıktır. Böyle bir durum finansal yöneticileri zorunlu olarak alacaklara yapılan yatırım miktarını artırmaya zorlayacaktır.

B. KONTROL EDİLEBİLEN DEĞİŞKENLER

1. Müşterilerin kredi değerliliğinin belirlenmesi ve seçimi

Her işletme, potansiyel müşterilerini kredi değerlilikleri açısından bir sıralamaya tabi tutabilir. İşletme bu gruplandırma

(4) AKGÜÇ, s. 347.

(5) ARIKAN, "Alacakların Yönetimi I", s. 29.

(6) Clifton H. KREPS and, Richard F. WOCHT, Financial Administration (The Dryden Press, Hinsdale, Illinois, 1975), s. 336.

içerisinden, en yüksek değere sahiplerden başlamak üzere kredili satış yapacağı müşterileri belirler. Seçimde titizlik gösteren ve sadece en güvenilir müşterilere kredili satış yapan işletmelerin alacak düzeyleri düşük olacaktır. Bu durumda genellikle alacakların zamanında tahsil edilmesi alacaklar düzeyinin düşük kalmasına yardımcı olacaktır.

2. Kredili Satış Koşulları

Alacak düzeyini etkileyen ve işletmenin kontrol edebileceği diğer bir faktör kredili satış koşullarıdır. Kredi limitlerini çok yüksek ve kredi vadelerini uzun tutan işletmelerin alacak düzeyleri yükselecektir. Bu tip işletmelerde vadesinde ödenmeyip biriken alacak miktarı da artacaktır. Diğer taraftan kredi standartlarını çok sıkı işletmelerde alacak düzeyi azalacaktır.

3. Tahsilât Politikası

İşletmenin tahsilat politikasındaki etkinlik derecesi de alacak düzeyi üzerinde önemli rol oynar. Tahsil edilemeyen alacakların sıkı biçimde takibi, ödemelerinde geciken veya hiç ödeme yapmayan müşterilere tekrar kredili satış yapılmaması gibi etkin bir tahsilat politikası izleyen işletmelerin alacak devir hızları yüksek olacaktır. Bu tip işletmelerde alacaklara yapılan yatırım tutarı azalacaktır. Bunun aksine, gevşek bir tahsilat politikası izleyen işletmelerde alacak miktarı tahsil edilemeyen alacaklar nedeniyle kabarmaktadır.

II. ALACAKLARIN YÖNETİM AMAÇLARI

A. LİKİT YAPIYI KORUMAK

Çalışma sermayesi kalemlerinin temel özelliği olarak kısa bir hayat süresine sahip olduklarından ve likit bir yapı oluşturdıklarından daha önce söz edilmişti. Bu nedenle alacakların yönetimindeki temel amaçlardan biri alacaklarda elde edilecek nakit akışlarının kontrol altında tutmak ve işletmenin likit yapısının korunmasını sağlamaktır. Vade bitiminde çoğu alacakların tahsil edilememesi firmanın nakit durumunda hızlı bir bozulmaya neden olabilir (7). Çünkü işletmedeki nakit-stoklar-alacaklar-nakit şeklindeki akış alacaklar noktasında durmuş olacaktır. Akışdaki bu bozukluk alacaklardaki yatırım miktarının artmasına neden olacak, dolayısıyla alacakların tahsil edilememesinden doğan bu nakit boşluğunu doldurmak için sağlanan ilave naktin finanslama giderlerini doğuracaktır. Böylece, kredi yöneticisi firmaya düzenli bir nakit akışının sürmesini sağlayacak dolayısıyla kısa dönemli borçlanma ihtiyacını en aza indirecek şekilde kredi kabul etmeli ve tahsilatı gerçekleştirebilmelidir (8).

B. ALACAKLARDAKİ YATIRIMI EMNİYET ALTINA ALMAK

Alacakların yönetim amaçlarından bir diğeri ise alacaklardaki yatırımları emniyet altında tutmaktır. Daha önce söz edildiği gibi

(7) "The Conference Board, Managing Trade Receivables (The Conference Board, Inc, New York 1972), s.4-5" Sidney DAVIDSON and, Roman L.WEIL, Handbook of modern accounting (İkinci baskı, McGraw Hill Book Company, New York 1977), s.15-13 deki alıntı.

(8) Abg.k, s. 15-13.

günümüz işletmelerinde alacaklara yapılan yatırım tutarları önemli miktarlara ulaşmaktadır. Eğer alacakların çoğu zayıf nitelikte hesaplar ise önemli bir yatırım potansiyel zararlar nedeniyle yüksek riskli olabilir. Etkili kredi yönetimi yalnız iyi nitelikteki hesapları seçmek ve tahsilat prosedürlerini iyileştirmek suretiyle yatırımın risklilik derecesini azaltabilir (9).

C. KÂRİ ARTIRMAK

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

Alacaklara yapılan yatırım kararlarının verilmesinde likiditeyi koruyacak, riski azaltacak ve kârlılığı en üst düzeyde tutacak şekilde yatırım miktarının ayarlanması gerekir. Bunun içinde gerekli karar analizlerinin yapılmasını, bu kararların etkin bir biçimde uygulanmasını ve zaman içinde kararların iyileştirilmesini ve değişen koşullara uyumunu sağlayacak bir sistemin oluşturulması gerekir.

III. KARAR ANALİZLERİNİN YAPILMASI VE POLİTİKALARIN BELİRLENMESİ

A. ÖDENMEME RİSKİNİN ANALİZİ VE KABUL EDİLEBİLİR RİSKİN BELİRLENMESİ

1. Kredi Riski

İşletme açısından temel amaç doğan her alacağın tahsil edilmesi olmakla beraber, değişik faktörler bunun her zaman için gerçekleşmesini engellemektedir. Alacakların firma açısından riski bu tip yatırımların bir bölümünün firma tarafından tahsil edilememesidir. Risk, işletme karar modelleri için hemen daima söz konusu yapılabilecek bir haldir (10). Bu nedenle, ödenmeme riski gözönüne alınmaksızın kurulacak bir alacak yatırım modeli gerçeğe uygun olmayacaktır.

Risk, herhangi bir olayın sonucuna olasılık (ihtimal) atfedilebilme durumunu ifade eder (11). Bu durumda işletme yapmış olduğu kredili satışlardan doğan alacaklarının ne kadarınıⁿ tahsil edilebileceğini belirlemek zorundadır.

Kabul edilen bir kredide iki tür risk söz konusudur. Bunlardan birincisi müşterinin durumunda yükümlülüğünü yerine getirememesine neden olacak bir değişiklik olmasıdır. İkincisi ise müşterinin yavaş bir ödeme yapabilmesini doğuracak durum değişikliğine uğramasıdır (12). Birinci durumda alacak hiçbir zaman tahsil edilemez ve

(10) Atilla GÖNENLİ, İşletmelerde Finansal Yönetim (İstanbul Üniversitesi, Yayınlarından No: 2181, İstanbul, 1976), s. 301.

(11) Cengiz PINAR, Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesi ve Finansmanı (Ege Üniversitesi İktisadi ve Ticari Bilimler Fakültesi Yayınları No: 64-63, İzmir, 1977), s. 79.

(12) Robert C HIGGINS, Financial Management Theory and Applications, (Science Research Associates, Inc, Chicago, 1977), s. 367.

tamamen zarar haline dönüşür. İkinci durumda ise müşteri gecikmeyle ödeme yapar ve işletme gecikme nedeniyle ortaya çıkan nakit akışı aksamasının doğurduğu giderlere maruz kalır. Burada sözkonusu edilen risk, birinci gruba girmektedir.

2. Kabul edilebilir Risk Kategorileri

Kredi yöneticisi, kendisine kredili mal alımı için başvuran müşterilerini risk açısından değerlendirmek durumundadır. Böyle bir değerlendirmenin yapılabilmesi için önceden işletmenin müşteri gruplarının kredi değerliliğini belirlemiş olması gerekir. Risk kategorileri halinde müşterilerin sınıflandırılmasında her grup için brüt satışlara göre beklenen şüpheli alacak yüzdesinin belirlenmesi önemlidir. Bu konuda bir örnek tablo 1'de görülmektedir.

TABLO- 1
KREDİ DEĞERLİLİKLERİ AÇISINDAN MÜŞTERİ SINIFLARI

Müşteri sınıfları	Şüpheli alacak oranı %
1	% 0 - % 1
2	% 1 - % 2,5
3	% 2,5 - % 5
4	% 5 - % 10
5	% 10 - % 20

Tablodaki veriler hayalidir. Her işletme tahmin yoluyla satış yapabileceği müşteri sınıflarının risk durumlarını belirleyebilir.

Böyle bir sınıflandırmadan sonra, kredi yöneticisinin kabul edebileceği müşteri kategorilerini belirlemesi gerekir. Firmanın kredili satışları arttıkça kredi değerliliği daha az olan müşterilere satış yapmak durumunda kalacağından, şüpheli alacak ortalamasının yükselmesi olağandır (13). Bu nedenle değişik satış düzeyleri için yapılan kâr ve maliyet analizlerine bu düzeylerde ortaya çıkacak şüpheli alacak zararları da katılmalıdır. Örneğin tablodaki işletmenin satışlarını artırmak amacıyla o zamana kadar satış yapmadığı 5. grup müşterilere de satış yapmayı düşündüğünü varsayalım. Bu durumda işletme bu gruptaki müşterilere yapacağı ilave satışlar nedeniyle ortaya çıkacak ilave kârın, alacakların ortalama olarak % 15'inin tahsil edilmemesinden doğacak zararı aşmasını isteyecektir. Aksi takdirde bu grup müşterilere satış yapmaktan vazgececektir.

Çoğu işletmeler risk kategorisi içinde en düşük olan müşteriye - ki bu nokta genelde elde edilen satış kârının şüpheli alacak zararını aştığı noktadır - kadar satış yapar (14).

Herne kadar kabuledilebilir risk sınıflarının belirlenmesinde kâr temel belirleyici ise de, değişik bazı faktörlerde rol oynar. Satıcı için hangi risk kategorilerinin kabul edilebilir olduğunu şu faktörler etkiler (15) :

- Satıcının kâr marjı
- Pazar ve üretim kapasitesi
- Rekabet

(13) AKGÜÇ, s. 253.

(14) William J. SHULTZ, Hedwig REINHARDT, Credit and Collection Management, (Üçüncü Baskı, Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1962), s. 204.

(15) A.g.k, s. 206.

- Ölü stokların elden çıkarılması
- Özel satış artırıcı çabaların uygulanması
- Çalışma sermayesinin Durumu
- Tahsilat teknikleri
- Kredi departmanının işinin sınırlandırılması

B. KÂR VE MALİYET ANALİZLERİYLE KREDİ VE TAHSİLAT POLİTİKALARININ BELİRLENMESİ

Ticari alacaklara yatırım yapılması düşünüldüğünde bu kararın doğuracağı olumlu ve olumsuz sonuçların gözönüne alınması gerekir. Bir işletmenin ticari alacaklara yatırım yapmasındaki temel amaç kârını en üst düzeye çıkarmaya çalışmaktır. Bu amaca ulaşmak için satışlar artırılmaya çalışılır. Alacaklara yapılacak yatırımlar satışları artırabilir, fakat bu beraberinde bazı maliyet öğelerini de getirir. Bu nedenle firma yöneticileri, ticari alacaklara yatırım kararını vermeden önce tüm diğer yatırım kararlarında olduğu gibi, yatırımın doğuracağı yarar ve maliyetleri karşılaştırmalıdır. Amaç işletme için en yüksek net yararı sağlayacak politikaya ulaşmaktır.

Çalışmamızın amacı optimal bir kredi politikasına ulaşılması için bir yöntem önermek olmadığı için analizler daha ziyade çeşitli değişkenlerin sonuca olan tesirini açıklayacak biçimde düzenlenmiştir.

1. Kredi Vadesiyle İlgili Analizler

Bir işletme kredi vadelerini uzatmak suretiyle satış hacmini dolayısıyla kârlılığını etkileyebilir. Genellikle ödeme şart-

larında yapılacak değişikliklerin ek maliyetleri, ek kredili satışlardan sağlanan kârdan düşük olduğu sürece kredi şartları gevşetilebilir (16). Bu nedenle değişik kredi vadeleri için yapacağımız analizlerde öncelikle bu vade uzunluğunun sağlayacağı ilave satışları ve ilave kârı bulmamız gerekecektir. İlave satışları hesaplayabilmek için de her vade uzunluğundaki talep tahminleri yapılmalıdır. Yapılan tahminlerde doğruluk sağlamak için her bir muhtemel sonuca belirlenen subjektif olasılıklar katılmalıdır (17).

İlave satışların elde edilmesinden sonra ilave kârlılığı bulmamız gerekir. İlave kârı bulmak için ise her bir vade için satış fiyatının peşin değerini gözönüne almamız gerekir. Çünkü vade bitiminde tahsil edilecek satış fiyatının şimdiki değeri satış fiyatına nazaran daha düşük olacaktır. Bu nedenle ödeme vadesi uzadıkça müşteri için satış fiyatı düşürülmüş olmaktadır.

Diğer taraftan, farklı vadelerde düzeltilmiş birim kârın belirlenmesinde diğer bir değişken müşteri gruplarının hangi vadelere ödeme yapmayı tercih edecekleridir. Çünkü müşterilere örneğin 30 günlük bir vade tanıdığımızda bunlardan bir kısmı ödemeyi 30 gün içinde, bir kısmı ise 60 gün içerisinde ödemeyi tercih edeceklerdir. Bu farklı vadelerdeki ödemelerin peşin değerleri farklılaşacağı için birim kârda farklılaşacaktır.

Yukarıda sözünü ettiğimiz faktörleri bir örnek üzerinde uygulayarak değişik vade uzunluklarını satışlar ve kâr üzerindeki etkisini bulmaya çalışalım.

(16) Türkan ARIKAN "Alacakların Yönetimi II" Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, C.11, S.11, (Kasım 1974), s. 45.

(17) George I MARRAS "Managing Receivables" Financial Executive, Vol: 38, (July 1970) s. 42.

"A" şirketi 50.- TL. sı birim satış fiyatı ve birim maliyeti 35.- TL. sı olan bir malı satmaktadır. Sermaye maliyeti işletme için % 20 dir. Şirket çeşitli kredi vadelerindeki satabileceği birim miktarlarıyla ilgili olasılıkları Tablo 2'de gösterildiği gibi tahmin etmektedir.

TABLO- 2

"A" ŞİRKETİNE AİT SATIŞ TAHMİNLERİ

Birim Satış Tahminleri ve Olasılıkları								
Dönemler	0	10000	20000	30000	40000	50000	60000	Beklenen Talep
Peşin	0.06	0.16	0.25	0.35	0.10	0.05	0.03	25.400
30 gün	0.05	0.15	0.20	0.30	0.20	0.07	0.03	27.800
60 gün	0.03	0.07	0.15	0.27	0.30	0.15	0.03	33.100
90 gün	0.03	0.07	0.13	0.25	0.30	0.15	0.07	34.500
120 gün	0.02	0.07	0.09	0.19	0.35	0.20	0.08	37.000
150 gün	0.01	0.05	0.09	0.12	0.40	0.25	0.08	39.200

Tablodaki rakamlar hayali olarak düzenlenmiştir. Herbir satırdaki rakamlar o satış koşulundaki, değişik satış miktarlarının gerçekleşme olasılıklarını vermektedir. Örneğin işletme müşterilerine 30 günlük vade tanıdığına satışların 0 olma olasılığı 0.05, 10 000 birim olma olasılığı 0.15, 20 000 birim olma olasılığı 0.20, 30 000 birim olma olasılığı 0.30, 40 000 birim olma olasılığı 0.20, 50 000 birim olma olasılığı 0.07, 60 000 birim olma olasılığı 0.03 dür. Olasılıklarla birim satışların çarpımlarının toplamı o satış koşulundaki beklenen talebi verir. 30 günlük vadede beklenen talep = $0.05 \times 0 + 0.15 \times 10\ 000 + 0.20 \times 20\ 000 + 0.30 \times 30\ 000 + 0.20 \times 40\ 000 + 0.07 \times 50\ 000 + 0.03 \times 60\ 000 = 27800$.

Tablodan da görüldüğü gibi peşin satışlarda 25.400 olan birim talep 150 günlük vadede 39200 birime kadar çıkmaktadır. Bu talep miktarlarındaki toplam kârı bulmak için 50 liralık satış fiyatının ödeme sürelerine göre peşin değerini bulmamız gerekir. Bu düzeltmeler Tablo- 3'te görülmektedir.

TABLO - 3

KREDİ VADELERİNE GÖRE SATIŞ FİYATININ PEŞİN DEĞERİ

Vade	Düzeltilmiş fiyat (% 20 iskonto oranı)
Peşin	50
30 gün	49,24
60 gün	48,51
90 gün	47,80
120 gün	47,11
150 gün	46,44
180 gün	45,79

Hesaplamalar basit faiz esası ve (iç iskonto) yöntemine göre yapılmıştır.

Peşin satışlarda 50.- TL.'si olan fiyat 180 günlük vadede 45 lira 79 kuruşa düşmektedir. Her bir vadede müşterilerin tamamı ve-rilen vadede ödemeyeceğinin de gözününe alınması gerekir. Bu ne-denle tahsil edilme olasılıklarına göre birim fiyat ve kârın tekrar düzeltilmesi gerekir. Vadelere göre müşteri tercihleri Tablo- 4'de-ki gibi tahmin edilsin.

TABLO- 4

MÜŞTERİ TAHSİL OLASILIKLARI

Ödeme Süresi	Tahsil Olasılığı			
	gün %		gün %	
30 gün	30	65	60	35
60 gün	60	70	90	30
90 gün	90	75	120	25
120 gün	120	80	150	20

Örnek olarak 30 gün vadeli satışlardaki birim düzeltilmiş kârın hesaplanması şöyle olacaktır.

Ödeme	Satış fiyatı	Düzeltilmiş fiyat	Birim maliyet	Birim başına kâr	Tahsil ihtimali %	Ağırlıklı Or.kâr
30 gün	50	49,24	35	14,24	65	9,256
60 gün	50	48,51	35	13,51	35	4,7285
						13,9845

Her vade için düzeltilmiş birim kârı ve toplam kârı hesapladığımızda Tablo 5'deki gibi bir durum ortaya çıkmaktadır.

TABLO - 5

"A" ŞİRKETİNE EN YÜKSEK KÂRI SAĞLAYAN ÖDEME
SÜRESİ

Ödeme Süresi	Satış Tahmini Birim	Birim Başına Düzeltilmiş Kâr	Toplam Kâr
Peşin	25.400	15	381.000.-
30 gün	27.800	13,98	388.644.-
60 gün	33.100	13,29	439.899.-
90 gün	34.500	12,62	435.390.-
120 gün	37.000	11,97	442.890.-
150 gün	39.200	11,37	445.704.-

Tablodan da görüldüğü gibi firmanın toplam kârı 150 günlük vade süresinde en üst düzeye çıkmaktadır. Artan satışların ortaya çıkarcığı ilave maliyet öğeleri dikkate alınmadığında firma 150 günlük vadeye adapte olabilir. Fakat biz vade uzatımıyla elde edilen ilave satış kârının ilâve maliyet öğelerini aşmasını istediğimiz için ilave maliyet öğelerini de dikkate almamız gerekir. Bu nedenle risk

faktörü ve fırsat maliyeti de gözönüne alınarak şekilde analizi-
mizi genişletmeliyiz.

Risk analizi bölümünde belirtildiği gibi işletmeler kredi va-
delerini uzatıp kredili satış yaptığı müşteri gruplarını artırdı-
ğında daha düşük kredi değerliliğine sahip müşterilere de satış
yapmak durumunda kalmaktadır. Dolayısıyla, kredi vadeleri uzadık-
ça işletme ilave bir şüpheli alacak zararıyla karşılaşacaktır. Va-
de uzatımıyla elde edilen ilave satışların kârlılığının bu ilave
zararları karşılayacak düzeyde olması halinde işletme yeni politi-
kayı benimseyebilir.

Örneğimize bu değişkenleri de dahil etmek için her bir vade
düzeyindeki şüpheli alacak yüzdesinin Tablo 6'daki gibi olduğunu
varsayalım.

TABLO- 6
VADELERİNE GÖRE TAHSİL EDİLEMEME
YÜZDESİ

Vade	Tahsil Edilememe Yüzdesi
30 gün	% 1
60 gün	% 1
90 gün	% 1,5
120 gün	% 2
150 gün	% 3

Diğer taraftan ilave kredili satışlar nedeniyle alacaklara ya-
pılan ortalama yatırım miktarı da artacaktır. Alacaklara bağlanan
ortalama yatırım miktarının artması işletmede iki yönlü bir mali-
yete neden olur. Birincisi bu ilave yatırımın yapılabilmesi için

gerekli fon kaynağının maliyeti, ikincisi ise bu yatırımın başka bir alana yapılamaması nedeniyle kaybedilen gelir miktarıdır. Bu nedenle işletme alacaklara yapılan ilave yatırımın en az bu yatırıma bağlanan fonların maliyetikâder bir kâr getirmesini bekler. Genellikle firmanın yeni bir kredi vadesi uygulamasıyla doğan fon maliyeti, alacaklardaki artan yatırımın değişken ürün maliyetine uygun bir fırsat maliyeti oranı (sermaye maliyeti) uygulanmak suretiyle bulunur (18).

Firmanın sermaye maliyetinin % 20 olduğunu gözönüne alarak, her bir vade uzatımında elde edilen ilave satışların kârının (şüpheli alacak zararları düşüldükten sonra) işletmenin bu ilave yatırımdan beklediği hasılayı aşp aşmadığını bulmaya çalışalım. Gerekli hesaplamalar tablo 7'de görülmektedir.

(18) O Maurice JOY, Introduction To Financial Management, (Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1977), s. 460.

TABLO- 7
DEĞİŞİK VADE UZUNLUKLARINDAKİ İLAVE KÂRLARIN PEŞİN SATIŞLARDAKİ KÂR İLE
KARŞILAŞTIRILMASI

	Peşin	30 gün	60 gün	90 gün	120 gün	150 gün
Alacak Dönme Çabukluğu	-	12	6	4	2,4	2
İhmalî Alacak Kayıp desi	-	0,01	0,01	0,015	0,02	0,03
Toplam Satışlar(birim)	25.400	27.800	33.100	34.500	37.000	39.200
Satış Fiyatı (düzeltilmiş)	50	48,98	48,29	47,62	46,97	46,37
Maliyet+Düzeltilmiş birim Maliyet+Düzeltilmiş/Kar)						
(35 + 13,98)						
(35 + 13,29)						
(35 + 12,62)						
(35 + 11,97)						
(35 + 11,37)						
Maliyet (birim)	35	35	35	35	35	35
İlisk Satış Tutarı (TL) düzeltilmiş)	1.270.000	1.361.644	1.598.399	1.642.890	1.737.890	1.817.704
SAFHA-1 Ek Kâr						
ık Satış Kârı ablo-5 den)	-	7.644	58.899	54.390	61.890	64.704
(388.644 - 381.000)						
(439.899 - 381.000)						
(435.390 - 381.000)						

TABLO-7'nin devamı

(442.890 - 381.000) (445.704 - 381.000)	-	13.616.44	15.983.99	24.643.35	34.757,8	54.531,12
Şüpheli Alacak Kayıpları (1.361.644 x 0,01) (1.598.399 x 0,01) (1.642.890 x 0,015) (1.737.890 x 0,02) (1.817.704 x 0,03)	-	13.616.44	15.983.99	24.643.35	34.757,8	54.531,12
Ek Şüpheli Alacak Kayıpları (peşin satışa göre)	-	9.730	11.585	18.112,5	25.900	41.160
Ek Şüpheli Alacakların Maliyeti 13.616,44 x 35/48,98) 15.983,99 x 35/48,29) 24.643,35 x 35/47,62) 34.757,8 x 35/46,97) (54.531,12 x 35/46,37)	-	-	47.314	36.277,5	35.990	23.544
Ek kâr 7.644 - 9.730 (58.899 - 11.585) (54.390 - 18.112,5) (61.890 - 25.900) (64.704 - 41.160)	-	-	-	-	-	-

TABLO- 7'nin devamı

SAFHA-2- Alacaklara Yapılan Ek Yatırımdan Beklenen Hasıla	-	113.470,33	266.399,83	410.722,5	724.120,83	908.852
Ortalama Alacaklar						
361.644/12						
598.399/6						
642.890/4						
737.890/2,4						
1.817.704/2						
Alacaklara Ortalama Yatırım	-	81.083,331	193.083,33	301.875	539.583,33	686.000
13.470,33 x 35/48,98)						
66.399,83 x 35/48,29)						
10.722,5 x 35/47,62)						
24.120,83 x 35/46,97)						
08.852 x 35/46,37)						
Alacaklara Ek Yatırım	-	81.083,331	193.083,33	301.875	539.583,33	686.000
Alacaklara Yapılan Ek Yatırımdan Beklenen Hasıla	-	16.216,66	38.616,66	60.375	107.916,67	137.290
1.083,331 x 0,20)						
93.083,33 x 0,20)						
01.875 x 0,20)						
39.583,33 x 0,20)						
86.000 x 0,20)						

İşletme maliyetlerinin tamamının değişken maliyetler olduğu dolayısıyla satış hacminin artmasıyla ortalama birim maliyetin düşmediği , satış hacminin artmasıyla yönetim ve satış giderlerinin artmadığı varsayılmıştır.

Tabloyu yorumlayacak olursak:

1. İşletme müşterilerine 30 günlük bir vade tanıdığına, tamamen peşin satış yapması durumuna göre;

Ek Satış Kârı	7.644.-
Eksi: Ek Şüpheli Alacak Maliyeti	9.730.-
Ek zarar	- 2.086
Alacaklara Ek Yatırımdan	
Beklenen Hasıla	16.216,66
	- 18.302,66

18.302,66 liralık bir zarar meydana gelmektedir. Bu nedenle işletmenin 30 günlük vadeyi benimsememesi gerekir.

2. İşletme müşterilerine 60 günlük bir vade tanıdığına, tamamen peşin satış yapması durumuna göre;

Ek Satış Kârı	58.899.-
Eksi: Ek Şüpheli Alacak Maliyeti	11.585.-
Ek Kâr	47.314.-
Alacaklara Ek Yatırımdan	
Beklenen Hasıla	38.616,66
	8.697,34

8.697,34 liralık ilave bir kâr elde edileceğinden işletme 60 günlük vade uygulamasına gidebilir.

3. İşletme müşterilerine 90 günlük bir vade tanıdığına, tamamen peşin satış yapması durumuna göre,

Ek Satış Kârı	54.390.-
Eksi: Ek Şüpheli Alacak maliyeti	18.112,5
Ek Kâr	36.277,5
Alacaklara Ek Yatırımdan	
Beklenen Hasıla	60.375

24.097,5 liralık bir zarar meydana geldiği için işletmenin 90 günlük vadeyi benimsemesi uygun olmaz.

4. İşletme müşterilerine 120 günlük bir vade tanıdığına tamamen peşin satış yapması durumuna göre,

Ek Satış Kârı	61.890.-
Eksi: Ek Şüpheli Alacak maliyeti	25.900.-
Ek Kâr	<u>35.990.-</u>
Alacaklara Ek Yatırımdan Beklenen Hasıla	107.916, 67.-
	<u>- 71.926,67</u>

71.926,67 liralık bir zarar meydana geldiği için işletmenin 120 günlük vadeyi benimsemesi uygun olmaz.

5. İşletme müşterilerine 150 günlük bir vade tanıdığına tamamen peşin satış yapması durumuna göre,

Ek Satış Kârı	64.704.-
Eksi: Ek Şüpheli Alacak Maliyeti	41.160.-
Ek Kâr	<u>23.544.-</u>
Alacaklara Yapılan Ek Yatırımdan Beklenen Hasıla	137.200.-
	<u>- 113.656.-</u>

113.656.- liralık bir zarar meydana geldiği için işletmenin 150 günlük vadeyi de benimsemesi uygun olmaz.

Yapılan^{/bu} analizlerde sadece 60 günlük vade işletmenin arzu ettiği kârlılık düzeyini sağlayabilmektedir.

Örnekten de görüldüğü gibi değişik kredi vadelerinin kâr ve maliyet analizi yapılırken peşin değer müessesesinin yanında, risk

faktörü de büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle uygun kredi vadesinin seçiminde işletmenin mevcut alacaklarını değerlemiş ve tahmini şüpheli alacak zararlarını belirlemiş olması temel bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır.

2. Kasa İskontosuyla İlgili Analizler

Alacaklara yapılacak yatırımla ilgili olarak analiz edilmesi gereken bir husus da uygulanacak bir iskonto politikasının maliyet ve yararlarınıⁿ karşılaştırılmasıdır. Genellikle müşterilerine belirli bir vade tanıyan işletmeler müşterileri erken ödemeye teşvik için iskonto politikası uygulamaya koyarlar.

Uygulanacak bir iskonto politikasının ortaya çıkaracağı maliyet ve yararlar dikkatle gözlenmelidir. İskonto uygulamasının ortaya çıkardığı maliyet müşterilerden yapılacak tahsilatın bir kısmından vazgeçilmesi~~dir~~dir. Buna karşılık üç temel yararı söz konusudur. Birincisi kasa tahsilatları daha çabuk yapılır ve böylece alacaklara yatırım için daha çok borçlanmaya gerek olmaz veya diğer fonların daha uzun süre bağlı kalması önlenir, ikincisi iskonto etkili bir fiyat azaltımı yaptığında satışların miktarı artabilir. Üçüncüsü, eğer müşteriler erken ödemeye teşvik edilebilirse şüpheli alacak zararlarının azaltımı mümkün olabilir (19).

Kasa iskontosu uygulamasının ortaya çıkardığı ilave kâr ve maliyetleri daha önceki örneğimiz üzerinde açıklamaya çalışalım. İşletmenin 60 günlük vadeye adapte olduğunu ve 2/20 net 60 (20) iskonto koşullarını uygulamak istediğini varsayalım. İşletme bu is-

(19) Ned C.HILL, Kennedh D.RIANER, "Determining the Cash Discount in the Firm's Credit Policy" Financial Management (Spring 1979), s.68..

(20) Müşteriler 20 gün içerisinde ödediğinde % 2 iskonto uygulanacaktır.

konto koşullarını uyguladığında müşterilerinin % 50 sinin bu uygulamaya katılacağını tahmin etmektedir.

Uygulanan bu politikanın, firmanın fiyatını ve hasılatını indireceği düşünülebilir. Fakat hesaplamalarımızı yaptığımızda hasılat üzerinde herhangi bir olumsuz etkinin ortaya çıkmadığı anlaşılabacaktır. Çünkü 60 günlük vadede 50 liralık satış fiyatının peşin değeri 48,51.- TL. sıdır. İşletme iskonto politikasını uyguladığında birim başına % 2 den ($50 \times 0,02$) 1 TL. lık iskonto yapmaktadır. İskonto politikası sonucunda birim başına 49.- TL.sı tahsil edecektir. . Fakat tahsilat 20 gün içinde yapılacaktır.Bu nedenle 49.- TL.sının 20 gün için peşin değerini bulduğumuzda 48,50 TL. 50.- TL. sı elde ederiz.

Görüldüğü gibi işletme iskonto politikası uygulamakla gerçekte (48,51 - 48,50) birim başına 1 kuruş gibi önemsiz bir fiyat indirimi yapmış olmaktadır. Bu nedenle işletmenin % 2'lik bir iskonto politikasıyla, gerçek kârında hemen hemen herhangi bir azalma olmayacaktır.

Diğer taraftan işletme bu iskonto politikasını uygulamakla ilave kârlar da elde edecektir. Çünkü politikanın uygulanmasıyla işletmenin ortalama tahsilat dönemi azalacak alacakların devir hızı ise yükselecektir. Böylece alacaklardaki ortalama yatırım miktarı azalacak sonuç itibariyle alacaklara bağlanan fonların maliyetinde azalma olacaktır. Bu fonlar, borçla elde edilmiş ise faiz giderinden kurtulunacak, öz kaynaklardan sağlanmış ise daha verimli olaflara yatırılmasıyla ilave kâr elde edilecektir.

İskonto politikası uygulanmasıyla işletme şüpheli alacak zararlarında da bir azalma yaratabilir. Diğer taraftan iskonto po-

litikası nedeniyle işletmenin satış hacminde de bir artış meydana gelebilir. İskonto politikası nedeniyle ilave satışlar nedeniyle de ilave kâr sağlanması mümkündür.

Sonuç itibariyle, bu iskonto politikasının işletmeye getireceği olumlu yönler oldukça fazladır. Bu nedenle işletme 2/20 net 60 politikasını uygulayabilir.

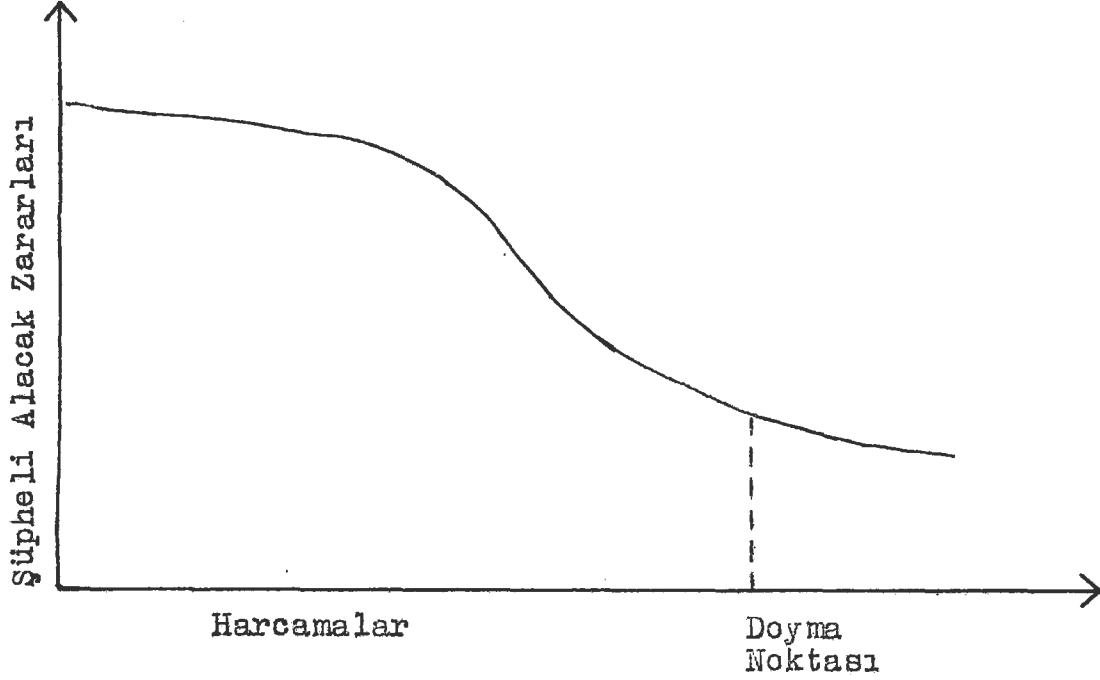
3. Tahsilat Politikasıyla İlgili Analizler

Uygulanan tahsilat politikasının geliştirilebilmesi için yapılan ilave harcamalarıⁿ bu politikanın uygulanmasıyla elde edilecek yararlardan daha az olması gerekir. Tahsilat politikasının temel değişkenlerinden biri, tahsilat prosedürü için yapılan harcamalardır. Belirli bir noktaya kadar, daha büyük miktarlarda yapılan harcama şüpheli alacak oranını azaltır ve ortalama tahsilat dönemini kısaltır.

Bununla beraber bu ilişkiler doğrusal değildir. Başlangıçtan belirli bir tutara kadar tahsilat harcamaları şüpheli alacak zararlarında küçük bir azalma yaparken bu tutardan sonra ilave harcamalar şüpheli alacak zararlarında önemli bir azalma yapmaya başlar. Belirli bir noktanın ötesinde ise, ilave harcamalar artık bu zararlar üzerinde geçmişteki azalmalardan daha az etkili olur (21). Bu ilişki Şekil-4'de görülmektedir.

Ortalama tahsilat dönemi ile tahsilat harcamaları arasındaki ilişki de şekildekiyle benzerdir. Tahsilat harcamalarının artırılması yoluyla ortalama tahsil süresinin kısaltılması belirli bir

(21) James C. VAN HORNE , Financial Management and Policy, (ikinci baskı, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1971), s. 450.



ŞEKİL- 3

ŞÜPHELİ ALACAK ZARARLARI VE
TAHSİLAT HARCAMALARI ARASINDAKİ İLİŞKİ

Kaynak: VAN HORNE, s. 450.

noktaya kadar olanak dahilindedir. Bu belirli noktaya ulaşıldıktan sonra tahsilat giderlerindeki artışın, tahsil süresi üzerindeki etkisi zayıflayarak büyük ölçüde kaybolmaktadır (22).

Bu nedenlerle işletme, kendisi için uygun tahsilat harcaması miktarını belirlerken, yapılan ilave tahsilat harcamalarıyla bu ilave harcamalar nedeniyle şüpheli alacak zararlarının ve ortalama tahsil süresinin kısalması nedeniyle alacaklardaki ortalama yatırımın azalması gibi ilave yararları karşılaştırması gerekir.

Diğer taraftan satış hacmi de tahsilat politikasından tamamen bağımsız değildir. Firmaların izleyecekleri katı ve esneklikten yoksun bir tahsilat politikasının, mevcut veya gelecekteki sa-

(22) AKGUÇ, s. 266.

tışlar üzerinde olumsuz etkileri olabilir (23). Bu nedenle tahsilat politikasının belirlenmesinde bu noktanın da gözden uzak tutulmaması gerekir.

Görülüyorki, firma yaptığı kredi vadesi, kasa iskontosu ve tahsilat politikasıyla ilgili bu analizlerle şu üç amacı gerçekleştirmek zorundadır.

- a) Satışları en üst düzeye çıkarmak
- b) Şüpheli alacak zararlarını en alt düzeyde tutmak
- c) Alacaklardaki yatırımların maliyetini en alt düzeye indirmek (24).

Bu nedenle analizlerin yapılabilmesi, işletmenin satışlarına, tahsil edilmeyen alacaklarına ve alacaklara yapılan yatırımların maliyetine ilişkin verilerini doğru tesbit etmesine ve gerçekçi tahminler yapabilmesine bağlı olacaktır.

IV. POLİTİKALARIN BİREYSEL MÜŞTERİLERE UYGULANMASI VE UYGULAMA SONUÇLARININ İZLENMESİ

İşletmenin kredili satışlarıyla ilgili politikaları belirlendikten sonra, bunların bireysel müşterilere uygulanması gerekir. Alacakları doğuran kredili satış işleminin gerçekleşmesinden, paranın tahsil edilmesine kadar tüm safhaların dikkatli bir biçimde

(23) A.g.k, s. 269.

(24) Dileep MEHTA, "The Formulation of Credit Policy Models" Management Science, Vol. 15, No.2, (October 1968), s. 30.

takibi politikaların başarıya ulaşmasında büyük önem taşır.

A. MÜŞTERİDEN KREDİ TEKLİFİNİN ALINMASI

Kredili satış işleminin başlangıç noktası hiç kuşkusuz müşteriden kredi teklifinin alınmasıdır. Bir satış ve sipariş sistemi içerisinde müşteriden alınan yazılı veya sözlü siparişlerin kabul edilip edilmemesi konusunda yapılacak değerlendirmelerde ortaya çıkabilecek hususlardan biri de kredi istemidir. Bu şekilde kredi talebi taşıyan siparişler incelenmek üzere kredi departmanına gönderilecektir. İstendiği takdirde müşteriye kredi talepnamesi adı verilen bir form doldurtulabilir. Özellikle önemli tutarlara ulaşan krediler için, standart kredi talepnamesi formları geliştirmek ve kullanmak işletmelere yararlı olabilir (25).

B. KREDİLİ SATIŞ KARARININ VERİLMESİ

Kredi talebiyle karşı karşıya kalan bir kredi bölümü yöneticisi müşterinin kredi değerliliğini belirlemesi ve işletmenin kabul edilebilir risk sınıfları içerisinde girip girmediğini tesbit etmesi gerekir.

1. Müşterinin Kredi Riskinin Belirlenmesinde Temel Faktörler

Kredi kararının verilmesinde gözönüne alınması gereken dört temel husus vardır. Bunları 1. Borçlunun ödeme isteğinin derecesi 2. Ödeme yapabilmek için gerekli fonlara sahip olma veya

(25) ARIKAN, "Alacakların Yönetimi I", s. 31.

tutabilme yeteneği 3. Bir ödeme garantisi olarak kabul edilebilecek mevcut öz varlığın yapısı veya büyüklüğü 4. Kredinin vadesi dolmadan önce müşterinin kasasında gerekli miktarın oluşmasına yardımcı olan veya engelleyen ekonomik koşullardır. Bunlar bir kredi riskinin dört temel faktörü olarak ifade edilir ve kredi verilecek kişinin karakteri, kapasitesi, sermayesi ve endüstrinin ekonomik koşulları olarak bilinir (26).

a. Karakter

Karakter, bir borcun vadesi dolduğunda ödemek için kişiyi istekli veya niyetli yapan kredi riskinin niteliklerini kapsar (27). Kredili bir satışta satıcı mallarını müşterinin gelecekte bir tarihte ödeme taahhüdü karşılığında değiştirir. Eğer müşterinin bu taahhüdünü yerine getirmeye niyeti yok veya taahhüdünü yerine getirmesini engelleyecek derecede kötü huylara sahip ise, bu taahhüdün değeri çok az olacaktır (28). Bu nedenle uygun bir risk için kişilerin değerlendirmesi yapılırken genellikle karakter ilk olarak aranan faktördür. Gerçekten ödeme için bir arzunun olmasının ötesinde bir kararlılığın varlığı gerektiğı için tüm faktörlerden önce gelmesi mantıkidir (29). Kredi riskinde borçlunun geçmiş karakteri en temel faktördür.

(26) Albert F CHAPIN, George E HASSETT, Jr, Credit and Collection Principles and Practice. (Yedinci Baskı, Mc Graw Hill Book Company, New York, 1960), s. 47.

(27) Theodore N. BECKMAN, Ronald S. FOSTER, Credit and Collections (Sekizinci Baskı, Mc Graw Hill Book Company, New York, 1960), s. 83.

(28) William J. SHULTZ Hedwig REINHARDT, Credit and Collection Management. (Üçüncü baskı, Prentice-Hall, Inc Englewood Cliffs, New Jersey, 1962), s. 211.

(29) CHAPIN, HASSETT, s. 51.

b. Kapasite

Kredi^{/de} kapasite, bir borcun vadesi dolduğunda ödenebilmesi için gerekli yeteneği ifade eder. Bununla beraber borcunu ödemek için arzulu bir borçlu, eğer ödeme için parası veya parayı sağlama yeteneği eksik ise oldukça büyük bir riski oluşturur (30).

Kapasitenin tahmini basit bir işlem değildir, değişik bazı faktörleri kapsar. Buradaki temel sorun işletmenin harcama ve ödemeleri için gerekli kazanma gücünün ne olduğuna ilişkindir. Kapasitenin en önemli işareti gelirdir; bu bazı kredili satış yapan işletmeler tarafından öyle önemsenir ki diğer faktörler ihmal edilir (31).

Bir işletmenin kapasitesi, gelir harcamaları ve mevcut borçlarını etkileyen faktörlerle ilgilidir. İşletme gelirini temel olarak satışlardan elde eder. Her zaman için satışlar işletmenin kredi kapasitesinin derecesini belirleyen önemli bir etkidir. Reklam, kuruluş yeri, yerleşim planı, sabit kıymetleri, stok miktarı ve yaşı, sunulan hizmetler, rekabet, ticari ilişkiler, sahip olunan marka-bütün bunlar borçlu bir işletmede kapasite faktörlerini oluşturur. Kapasite satışlar vasıtasıyla olduğu kadar faaliyetlerin maliyeti vasıtasıyla da ölçülebilir (32). Maaşlar, kira ve diğer gider kalemleri genellikle işletmeyi işler halde tutabilmek için^{/ilk} önce ödenen kalemlerdir. Bunlar bir firmanın kapasitesinin belirlenmesinde gözönüne alınması gereken hususlardır. Kapasite aynı zamanda örgütün mevcut borç yapısından da etkilenir (33).

(30) BECKMAN, FOSTER, s. 84.

(31) A.g.k, s.84.

(32) A.g.k, s. 85.

(33) A.g.k, s. 85.

c. Sermaye

Kredi amaçları için sermaye, işletmenin mal varlığı veya net değeri vasıtasıyla ölçülen bir riskin finansal teminatıdır (34). Eğer karakter ve kapasite açısından borçlu başarısızlığa uğrar ise onun sermayesi kredi açan işletme açısından bir teminat unsuru olacaktır. Sermaye kredili satış yapan işletme tarafından iflas durumlarında alacağın tahsili için kullanılabilir. Fakat böyle bir durumda artık alacaklı yeni kredi ilişkileri içerisine giremeyecektir. Çünkü kredili satış, işletme satışlarının bu yolla artacağı ve ileride de satışların devam edeceği varsayımı altında yapılır. Halbuki sermayeye başvurulması, borçlu işletme açısından ticari ilişkilerin son bulması anlamına gelir. İşletmelerin sermaye yapıları genellikle finansal tablolarından belirlenebilir (35).

d. Ekonomik Koşullar

Bir birey karakter, kapasite, sermaye açılarından değerlendirilse bile, bu gene de kendisiyle kredi ilişkisine emniyetle girilebileceği anlamına gelmeyebilir. Kredi değerliliği, sadece kişinin kontrolünde olan ve kendi tabiatında varolan faktörlerden etkilenmez, aynı zamanda içinde riskin mevcut olduğu ekonomik çevreye de bağlıdır (36). Bireylerin kontrolü altında bulunmayan genel işletme ve ekonomik koşullar, bireyin yükümlülüklerini yerine getirme kabiliyetinde değişiklik meydana getirebilir.

Ekonomideki kısa dönemli veya uzun dönemli dalgalanmaların

(34) A.g.k, s. 85.

(35) A.g.k, s. 85.

(36) A.g.k, s. 86.

işletmede yaratacağı değişiklikler koşulların değerlendirilmesinde gözönüne alınmalıdır. Ekonomik gelişmelerin yanında politik değişiklikler de kredi riskleri üzerinde etkili olabilir. Kanunlarda veya yönetimdeki değişiklikler kişinin risk durumunu artırabilir veya azaltabilir. Ödenmeme riskini, bu dört temel faktörü gözönüne alarak eşitlik şeklinde şöyle ifade edebiliriz:(37),

Kredi riski = Karakter + Kapasite + Sermaye + (veya +)

Ekonomik koşullar

Müşteri hakkında böyle bir analizin yapılabilmesi için bir takım bilgilerin ele geçirilmesi gerekir.

2. Müşteri Hakkında Bilgi Toplanması

Kredi için talepte bulunan bir müşterinin kredi bölümü tarafından kredi değerliliğinin doğru olarak belirlenebilmesi, elde edilen bilgilerin niteliğine ve yeterliliğine bağlı olacaktır. Kredi yöneticinin^{si} başvurabileceği belli başlı bilgi kaynaklarını dolaylı ve dolaysız kaynaklar olarak iki gruba ayırabiliriz (38).

Dolaysız Bilgi Kaynakları :

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

(37) CHAPIN, HASSETT, s. 48.

(38) AKGÜÇ, s. 49.

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 firma hakkında yayınlanan yazılar.

Bu kaynaklardan elde edilen bilgilere göre kredi talebinde bulunan müşterinin karakter, kapasite, sermaye durumu araştırılacak^{tır}. Genel ekonomik koşullar da gözönüne alınarak müşterinin işletmenin kabul edebileceği sınırlar içerisinde olup olmadığı belirlenecektir. Sonuçta talep kabul veya reddedilecektir.

3. Kredi Kararı

Eğer kredi talebinde bulunan müşteri arzulanan risk sınıfları içerisinde ise işletme kredili satış kararı verecektir. Kredili satış kararının verilmesiyle işletme önceden belirlemiş olduğu kredili satış politikalarına uygun koşullarda krediyi açacaktır. Kredi vadeleri ve uygulanacak iskonto politikası genel bir politikayla belirlenmiş olmalıdır. Bunun yanında kredi limitleri kredili satış yapan işletmenin koşullara kadar, kredinin açıldığı işletmenin özelliklerine de bağlı olduğu için her bir müşteri için ayrı bir değerlendirmenin yapılması gerekir. Bir müşteriye ve rilecek kredinin limiti iki grup faktörün etkisi altındadır.

Kredili satış yapılan işletmeyle ilgili faktörler :

- İş kolundaki şartlar,

- İş kolundaki riziko,
- İş kolundaki kâr yüzdesi,
- Müşterinin sermaye durumu,
- Müşterinin eski veya yeniliği,
- Müşterinin borç ödeme başarımı (performansı)
- Yöneticilerin durumu.

Kredili satış yapan işletmeyle ilgili faktörler:

- İşletmenin büyüklüğü,
- İşletmenin pazarlama politikası,
- Rakiplerin uygulamaları,
- Risk dağıtma prensibi.

Genellikle kredili satış yapılan müşterinin dahil olduğu iş kolundaki satışlar ve kârlar artıyorsa, kâr marjı yüksek ise riskin daha az olduğu, aksine ~~x~~ kâr marjı düşük ise riskin arttığı kabul edilir (40). Bu iş kolunda hızlı moda değişiklikleri oluyor ve fiyat yükseliş veya azalışlarında belirsizlik var ise risk artar (41). Riskin azaldığı durumlarda kredi limitleri geniş tutulur, çoğaldığı durumlarda ise kredi limitleri azaltılır veya daraltılır.

Diğer taraftan müşterinin sermaye durumu yeterli, borç ödeme gücü yüksek ise kredi limitleri daha geniş saptanabilir (42). Yeni müşterilere ve ödemelerinde yavaş ve gecikmeler olan müşterilere yapılan satışlar daha riskli sayılır. Bu tip müşterilere yapılan satışlar da da kredi limitleri sınırlı tutulur. Son olarak

(40) "CHAPIN, HASSETT, s. 183-184" ARIKAN, Alacakların Yönetimi I, s. 33 deki alıntı.

(41) A.g.k, s. 33.

(42) AKGÜÇ, s. 255.

kredili satış yapılan firmanın yöneticileri deneyimli, başarılı, dürüst kişiler ise riskin azalacağı, aksi hallerde riskin artacağı kabul edilir.

Müşterinin bu faktörler açısından değerlendirilmesiyle kredi limiti de saptanmış olacaktır. Böylece kredili satış koşulları politikası tamamlanmış ve herbir müşteri için uygulanmış olur.

C. MÜŞTERİ HESAPLARININ İZLENMESİ

Kredi servisinde kredili satış kararının verilmesi ve satış işleminin gerçekleştirilmesiyle doğan alacakların izlenmesi muhasebe servisindeki alacaklar büyük defter hesabında yapılacaktır. Müşterilerin işletmeye borçlandıkları miktarların genel olarak işlendiği bu hesabın yanında, herbir müşterinin durumunun da yardımcı defterlerde ayrı olarak izlenmesi gerekir.

Alacaklar hesabına kaydedilecek bir hususun doğuşu daima muhasebe servisinin dışında cereyan etmelidir. Böylece alacaklar hesabının borçlandırılması bir müşteriye kredi açılıp satış yapılması emrini verenin ve bu satış emrine dayanarak faturayı düzenleyen neden olduğu bir işlem durumundadır (43).

Satış faturası, belirli bir müşteri hesabına yapılacak borç kaydı için, bir gün veya bir döneme ait faturaların toplamı da genel büyük defterdeki alacaklar hesabına yapılacak borç kaydı için esas teşkil eder. Faturayı destekleyen müşteri sipariş mektupları, gönderme emirleri, konsimentolar vs. gibi diğer belgeler de bulunabilir. Bu çeşit bütün belgeler, periodik hesap incelemeleri, ma-

(43) Ferruh ÇÖMLEKÇİ, Muhasebe Denetimi, (Eskişehir İ.T.İ.A. Yayınları No: 202/131, Eskişehir 1978), s. 81.

li tablo ve raporlar, vergi ödemeleri ve satıcı veya müşteri tarafından açılabilir davalar da dahil olmak üzere söz konusu muamele ile ilgili bütün meseleler kesin bir şekilde tamamlaninceya veya kapanıncaya kadar, dikkatli bir şekilde dosyalanmalı ve muhafaza edilmelidir (44).

D. TAHSİLAT VE DİĞER NEDENLERLE MÜŞTERİ HESAPLARININ KAPANMASI

Normal koşullarda bir alacak hesabı müşterinin vadesi dolduğunda borcunu ödemesiyle ortadan kalkacaktır. Alacaklar hesabına, alacak kaydının yapılması ve müşteri hesabının kapatılması kasa alındıları nedeniyle kasadarın emriyle yapılır. Bununla beraber, alacaklar hesabına nakit dışı nedenlerle de alacak kaydı yapılabilir. Bunlar, müşteriye uygulanan iskonto politikası nedeniyle veya satış iadeleri nedeniyle ortaya çıkabilir. Alacaklar hesabının iade ve indirimlerden dolayı alacaklandırılması kredi ve tahsil servisinin (45) neden olduğu bir işlem durumundadır.

Alacaklar hesabının alacaklanmasına ve müşteri hesabının kapanmasına neden olan bir durum da alacağın tahsil edilemez duruma düşmesidir. Kuşkusuz, hesabın tahsil edilemez olarak kabul edilmesinden önce belirlenen tahsilat politikasına uygun tüm prosedürler uygulanmış olmalıdır. Bir alacağın değersiz hale geldiğinin saptanmasıyla çürük alacakların kâr ve zarar hesabına devri meselesinin

(44) William A. PATON and Robert C. DIXON, Essential of Accounting Çev. Mustafa A. Aysan, (İktisat Fakültesi İşletme Enstitüsü Yayınları VII, İstanbul, 1964), s. 246.

(45) ÇÖMLEKÇİ, s. 81.

krediler servisinde ortaya çıkması normaldir. Fakat böyle bir kaydın yapılması izni herhalde kredi müdüründen gelmemelidir (46) . Kâr ve zarara devredilmiş alacakların yardımcı defterden çıkarılıp muğlak alacaklar dosyasına kaldırılması gerekir. Bu dosya alacaklar hesabı ile ilgili olmayan bir servisin kontrolü altında tutulmalıdır. Yalnız bu dosya krediler servisinde bulunacaktır (47). İptal edilen hesapların tahsili için gerekli prosedür, hesabın kâr ve zarara devrinden sonra da devam ettirilecektir.

E. MÜŞTERİ HESAPLARININ KONTROLÜ

Alacaklar büyük defterine ve müşteri hesaplarına yapılan tüm borç ve alacak kayıtlarının doğruluğunun sağlanması için gerekli tedbirlerin alınması gerekir.

Alacaklar hesabının nakit dışı nedenlerle alacaklandırılması hallerinin kontrolü kasa defteriyle hiç bir ilişkisi olmayan bir görevliye verilmeli veya bu iş için bir memur tayin edilmelidir. Satış iadeleri veya indirimleri nedeniyle alacaklandırılmaların satış kısmınca kontrol edilmesi gerekir (48). Tahsil edilemeyen alacakların kâr ve zarara atılması bu emri vermeye yetkili kısım veya şahısca kontrol edilmelidir. Bunların dışındaki alacaklarla ilgili nakit dışı alacaklandırmaların muhasebe şefince kontrol edilmesi uygundur (49).

(46) A.g.k, s. 81.

(47) A.g.k, s. 82.

(48) A.g.k, s. 81.

(49) A.g.k, s. 81.

Diğer taraftan, alacaklar büyük defter hesabıyla yardımcı defterlerdeki müşteri hesapları arasındaki mutabakatlar her ay muntazaman yapılmalıdır. Ayrıca müşterilerin aylık durumları çıkartılmalı ve kendilerine hemen gönderilmelidir. Bu iş, kasadaların ve kredi ve alacaklar servisinin dışındaki biri tarafından yapılmalıdır (50).

Böylece belirlenen politikalara uygun olarak alınan bütün kredili satış kararları eksiksiz ve doğru olarak takip edilmiş olacaktır. Bunun yanı sıra, alınan tüm bu bireysel kararlar sonucunda işletmede ortaya çıkan fiili durumun zaman zaman bir bütün olarak tesbiti gerekir.

V. POLİTİKALARIN UYGULAMA SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ VE KARARLARDA ETKİNLİK SAĞLANMASI

İşletmenin yaptığı karar analizlerini geliştirebilmesi ve politikalarında gerekli değişiklikleri yapabilmeyi için uygulanan bir politika sonucunda ortaya çıkan durumu değerlendirmesi gerekir. Bu değerlendirmeler ay sonlarında veya dönem sonlarında yapılabilir.

A. REŞYOLARIN HESAPLANMASI

Toplam alacak miktarının, diğer bilanço veya gelir tablosu unsurlarına olan oranları veya alacakların devir hızı, ortalama tahsilat dönemi gibi reşyolar mevcut durumun değerlendirilmesinde ve

politikaların geliştirilmesinde önemlidir.

Yıllık net satışların, alacaklar ortalamasına nispet edilmesiyle ortaya çıkan reşyoya alacakların devir hızı reşyosu adı verilir. Bu reşyo ticari alacakların bir yılda kaç defa tahsil edildiğini ifade eder (51). Alacakların devir hızı reşyosu, Net satışlar/Ortalama alacaklar formülüyle bulunur. Bu formülün payına, biliniyorsa, yıllık kredili satış tutarının yazılması daha iyi olur. Ortalama alacaklar ya da bir yılın ticari alacakları ve ticari alacak senetlerinin toplamı onikiye bölünmek suretiyle ya da her iki tipteki ticari alacakların devrebaşı ve devre sonu bakiyeleri toplamı ikiye bölünmek suretiyle bulunur (52). Daha duyarlı bir ortalama elde edilmek istenirse, yıl içindeki bütün aylara ait aritmetik ortalamalar ayrı ayrı hesaplandıktan sonra ayın başındaki ve ayın sonundaki alacakların aritmetik ortalaması alınmak suretiyle- aylara ait bu ortalamaların aritmetik ortalaması alınarak yıllık ortalama alacaklar bulunabilir (53).

Alacakların devir hızı~~x~~ reşyosu hesaplandıktan sonra bu sonuçlar işletmenin geçmiş yıllardaki sonuçları ve aynı iş kolundaki diğer firmaların sonuçlarıyla karşılaştırılacaktır. Bunlar kadar önemli bir karşılaştırma da işletmenin karar analizi yapıp uygulamaya koyduğu politikadaki devir hızıyla, ortaya çıkan sonuç arasında olacaktır. Arada büyük farklar var ise nedenleri araştırılmalı, yöneticilerin kontrolünde olan veya olmayan noktalar incelenmeli ve kredi politikası yeniden gözden geçirilmelidir (54).

(51) Sabri BEKTÖRE, Ferruh ÇÖMLEKÇİ, Mali Tablolar Analizi (Eskişehir İ.T.İ.A. Yayınları No: 220/143, Eskişehir, 1980), s.118.

(52) A.g.k, s.118.

(53) ARIKAN, "Alacakların Yönetimi II", s. 40.

(54) A.g.k, s. 40.

Hesaplanan bu alacak devir hızı, alacaklara yapılan ortalama yatırım maliyetinin hesaplanmasında da yararlı olacaktır. Mevcut politikanın daha sonra yapılacak değerlendirmelerinde, bu oran kâr ve maliyet analizinin daha gerçekçi olmasını sağlayacaktır.

Mevcut durumun tesbitinde diğer önemli bir reşyo borçluluktan alınan ortalama tahsilat dönemi reşyosudur. Bu reşyo, alacaklar/günlük satışlar formülüyle bulunur. Burada da üzerinde durulması gereken bir husus, ortalama kredi gün sayısının uygulanan politikadaki ödeme şartlarıyla karşılaştırılmasıdır. Birçok işletmelerde bu iki rakam arasında bir fark görülecektir (55). Önemli olan farkın büyüklüğü değil, şirketin rakiplerinin bu iki rakam arasındaki farklılığının şirketinkinden küçük olmamasıdır. Aynı zamanda işletmenin bu farkı finanse edebilip edemeyeceği önemlidir (56).

B. ALACAKLARIN YAŞLANDIRILMASI

Mevcut politikanın sonuçlarının tesbitinde diğer bir araç ta yaşlandırma cetvelleridir. Yaşlandırma cetvellerinin veya tahsili geciken alacaklar listesinin hazırlanması alacaklar hesabıyla ilgili olarak yapılması gereken mutad bir işdir. Bu bilgilerin daha sonra krediler ve tahsilat servisine iletilmesi gerekir (57).

(55) Çiğdem SOLAŞ, "Alacakların Kontrolü" İSTANBUL İ.T.İ.A. DERGİSİ, S.1, (1977), s. 123.

(56) A.g.k., s. 123.

(57) ÇÖMLEKÇİ, s. 82.

Tablolar hazırlandıktan sonra işletmenin tahsilat politikasına uygun olarak gerekli tahsilat çabalarına başvurulur. Gerçek vadeden daha sonra ödeme yapan veya hiç ödeme yapmayan müşterilere karşı daha sonraki kredi tekliflerinde daha titiz davranılacaktır. Çünkü yavaş ödeme yapanlar, işletme fonlarının daha uzun süre bağlı kalmasına ve ilave tahsilat harcamalarına neden oldukları için, hiç ödemeyenler de alacağın tamamen zarara dönüşmesi nedeniyle hasılat kaybına neden olurlar. Bu nedenle bu tablo vadesi geçmiş alacakların izlenmesi ve yeni kredi verilip verilmemesi hususundaki kararlar için önemli bir araçtır (58).

Ayrıca bu tablo vadesi geçmiş hesaplara yüzdeler uygulamak suretiyle şüpheli alacak zararları tahmininde de kullanılabilir (59).

C. NAKİT AKIŞLARININ İZLENMESİ

İşletme içi ve işletme dışı nakit akışlarının izlenebilmesi için önce bir nakit bütçesinin düzenlenmesi yerinde olur. Böylece şirket nakit gereksinimini işletme içinden ya da işletme dışından ne biçimde karşılayacağını bilebilir (60). Nakit bütçelerinin düzenlenmesinde, satış tahminleri kadar önemli bir nokta da satışlardan sağlanacak nakit girişlerinin saptanmasıdır. Nakit girişlerinin saptanması da, firmanın kredi vadelerine ve şüpheli alacak ortalamasına uygun olarak yapılacaktır.

(58) SOLAŞ, s. 123.

(59) Bu konu dördüncü bölümde ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

(60) SOLAŞ, s. 123.

Nakit bütçesinin yapılmış olması, fiili uygulama sonuçlarıyla karşılaştırmayı ve nakit akışlarının izlenmesini sağlayacaktır. Böylece işletme nakit girişlerindeki değişiklikleri (gecikmeyle ödeme veya hiç ödememe) zamanında görüp gerekli önlemleri alabilecektir. Fiili sonuçların izlenmesi ve kredi vadeleri ve şüpheli alacaklar konusundaki daha gerçekçi veriler, nakit bütçelerinin de gerçeğe daha yakın olmasını sağlayacaktır.

D. ALACAKLARI DEĞERLEME VE ŞÜPHELİ ALACAKLARIN KÂRA OLAN ETKİSİ

İşletmede izlenen mevcut kredi ve tahsilat politikasının ortaya çıkardığı gerçek tablonun izlenmesinde bir yol da alacakları değerlemedir. Alacakların değerlemesi karar analizi yapılan ve karara bağlanan politika sonucunda ortaya çıkan net alacak miktarını görmemizi sağlayacaktır. Bu nedenle, alacaklar dönem sonlarında firmalar açısından taşıdıkları gerçek değerleriyle değerlendirilmelidir. Bunun sağlanabilmesi için de alacaklar peşin değerlerine indirgenmeli, muhtemel şüpheli alacaklar, satış iskontoları ve satış iadeleleri için yeterli karşılık ayrılmalıdır.

Alacakların değerlemesi, dönem sonlarında uygulanan politikanın gerçek kâr ölçümünün de yapılmasını sağlayacaktır. Satışlarının büyük bir bölümü vadeli olan ve/veya geniş müşteri kitlesine kredili satış yapan firmalarda tahsil kabiliyeti de dikkate alınarak alacakların dönem sonundaki peşin değerlerinin hesaplanması dönem gelirinin belirlenmesinde dolayısıyla vergi matrahı açısından büyük önem taşır. Alacakların bilanço günündeki değerlerine indirgenmesinde gerekli özeni göstermeyen firmalar, gelecek hesap dönemine

ait kârları üzerinden de adeta peşin vergi ödeyerek, fon çıkışını işletme sermayesi azalışını hızlandırırlar (61). Böylece uygulanan politikanın sonuçlarını görme imkanı da ortadan kalkar.

Diğer taraftan, değerlendirme nedeniyle işletmede ortaya çıkan tahmini şüpheli alacak ortalaması belirlenmeye çalışılacaktır. Bu tahmin işlemi sırasında işletmede o zamana kadar izlenen kredili satış politikaları sonucunda ortaya çıkan fiili şüpheli alacak zararı rakamlarından yararlanılacaktır. Böylece izlenen politikalar sonucunda ortaya çıkan şüpheli alacak zararlarının işletme kârlılığını ne ölçüde etkilediği belirlenip ilerisi için gerçekçi tahminler yapılma imkanı doğacaktır.

Şüpheli Alacak Oranının tahmini, gerekli karşılıkların ayrılmasıyla değerlemede büyük rol oynar. Bunun yanında, karar analizleri bölümünde belirtildiği gibi çeşitli kredi politikalarının karşılaştırılmasında da şüpheli alacak oranı temel bir değişken olarak karşımıza çıkmaktaydı. Dolayısıyla belirlenen şüpheli alacak oranı mevcut kredi politikasının diğer çeşitli politikalarla karşılaştırılmasına ve en etkin politikaların belirlenmesine yardımcı olacaktır. Çeşitli kredi politikaları için yapılan kâr ve maliyet analizlerinin daha gerçeğe yakın olmasını sağlayacaktır. Böylece, değerlendirme için belirlediğimiz şüpheli alacak oranı daha sonra kredi politikaları arasında karar vermede ve daha düşük maliyetli politikanın seçiminde de bir araç olmaktadır.

Aynı şekilde, değerlemede kullanılan tahmini iskonto ve iade verileri daha sonraki kâr ve maliyet analizlerini kolaylaştıracaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MUHASEBE KAYIT SİSTEMİ İÇERİSİNDE
ALACAKLARIN
ALACAKLARIN VE DÖNEM GELİRİNE OLAN
ETKİLERİNİN İZLENMESİ

Bir işletmede uygulanmakta olan kredili satış politikasının değerlendirilebilmesi ve daha etkin politikalara ulaşılabilmesi, muhasebe sisteminin gerekli verileri sağlamasıyla mümkün olabilir. Bu nedenle doğuşundan tahsil edilmesine kadar tüm alacakların en iyi şekilde izlenmesi gerekir. Kredili satış nedeniyle ortaya çıkan aktifin ve hasılatın kayıtlama ve raporlaması sırasındaki temel sorun değerlemedir.

I. ALACAKLARIN DEĞERLEMESİ VE MUHASEBE POLİTİKALARI

Muhasebe kayıt sistemi alacakları bilanço gününde sahip oldukları tasarruf değerleriyle bilançoğa yansıtacak biçimde bir kayıtlama ve raporlama düzeni oluşturmalıdır. Çünkü bir kredili satış nedeniyle ortaya çıkan aktif ^(alacaklar) ve hasılat ~~(alacaklar ve)~~ (satışlar) brüt bir tutarı ifade eder. Bu değer, aktif kalemin ve hasılatın vade sonundaki değeridir.

Değer farklılığını doğuran nedenler, satış fiyatının beklemeden doğan hasılat tutarını da içine alması, satış tutarının bir kısmının tahsil edilemeyecek olması, fiyatın iskonto nedeniyle azalma olasılığı ve satışın iade nedeniyle iptali olasılığıdır. Bu nedenlerle, alacakların bilanço tarihi itibarıyla sahip oldukları satın alma gücünün ölçülmesi ve bu değerle mali tabloya yansıtılması gerekir. Böylece, bilançodaki alacaklara ilişkin büyüklük o gün için ifade ettiği gerçek değeri verirken, kredili satış nedeniyle orta-

ya çıkan hasılatın da doğru ölçümü sağlanmış olacaktır. Bu çalışmalar sırasında izlenen değişik politikalar bizi farklı gelir ölçümlerine ulaştırır.

Diğer taraftan muhasebede gelir, genellikle belirli, önceden seçilmiş faaliyet veya işlemlerin(satış, tahsilat vs.) meydana gelmesine bağlı olarak gerçekleşir (1). Gelirin belirlenmesi konusunda esas alınan bu faaliyet veya işlemler, kredili satış işlemlerinden doğan alacağın ve hasılatın kayıtlanmasında farklı ölçüm problemleri doğururlar. Bu farklılıklar bilançoya yansıyacak alacak tutarını ve gelir tablosuna yansıyacak hasılat kısmını etkileyecektir.

II. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNDEN ELDE EDİLEN HASILATIN VE ALIACAĞIN GERÇEKLEŞMESİ

Hasılatın, genel olarak mamul mülkiyetinin müşteriye geçtiği anda veya aynı şekilde müşteriye hizmet görüldüğü anda gerçekleştiği ve tanınması gerektiği söylenir (2). Hasılatın gerçekleşmesindeki bu genel kaideye uygun olarak kredili satış işlemlerinde de hasılat, satışın yapılmasıyla gerçekleşmiş sayılır. Böylece hasılat nedeniyle elde edilen yeni aktif de kayda bu noktada alınır.

Kredili satış işlemlerinde hasılatın gerçekleşmesinde satış noktasının alınması, muhasebede hasılatın gerçekleşme zamanını be-

-
- (1) Thomas J.BURNS, Hovey S.HENDRICKSON, The Accounting Primer An Introduction To Financial Accounting. (Mc Graw-Hill Book Company, New York, 1972), s. 383.
- (2) William A.PATON, Robert L.DIXON, Essentials of Accounting Çev. Mustafa A.Aysan (İktisat Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yayınları VII, İstanbul, 1964), s. 234.

lirleyen gerçekleşme kriterinin üç temel faktörünü karşıladığı sürece haklı bulunacaktır. Bunlar; elde edilen aktifin niteliği, bir piyasa muamelesinin varlığı ve görölen hizmetin genişliği (tamamlanma yüzdesi)dir. (3).

Bu kriterlere göre kredili satış işlemlerini değerlendirecek olursak, satış sırasında kredili satış işleminden elde^{edilen} aktif ölçülebilir niteliktedir. Ölçümü konusunda bazı problemler ve yaklaşımlar olabilirse de satışta ortaya çıkan fiyat müşteriye karşı elde edilen hakkın ölçümünü sağlayacaktır. Diğer taraftan kredili satış işlemlerinde bir piyasa muamelesinin varlığı açıktır.

Gerçekleşme kriterlerinden üçüncüsü, işletmenin müşteriye verdiği hizmetin aşamalarının ne ölçüde tamamlandığıyla ilgilidir. Genellikle, birbirinden ayrılması gereken üç hizmet durumu vardır (4). Bunlar:

- 1- Tahsilat dahil tüm hizmetler bir muhasebe döneminde yapılmıştır.
- 2- Nakit, bir hasılat işlemine bağlı olarak alınır, fakat hizmetin tümü o dönemin sonuna kadar yapılmamıştır.
- 3- Hizmetin tamamı (veya önemli bir bölümü) bir dönemde yapılmıştır. Fakat işlemle ilgili para ondan sonraki dönem, ya da dönemlerde alınacaktır.

Kredili satış işlemleri kuşkusuz üçüncü hizmet türünü oluşturmaktadır. Bu tip satışlarda satıcı kendisi açısından tüm sorumluluğu yerine getirmiş ve sadece tahsilat safhası kalmıştır. Gerçekleşme kriterine göre bu hizmet türüne giren satışları iki genel sını-

(3) Kavram ve Standartlar Araştırma Komitesi, "Hasılatın Gerçekleşmesi Kavramı" Çev.Mehmet Alptekin, ESADER, C.XVIII, S.1, (Ocak 1982), s. 174

(4) A.g.k, s. 176.

fa ayırabiliriz. Beklenen tahsil süresi göreceli olarak kısa ise, işlem normal kredili satış olarak, eğer beklenen tahsil süresi uzun ise, işlem özel koşullu satış olarak kabul edilebilir (5). Geleneksel kredili satışta, nakit girişi olmadığı halde satış yapıldığında hasılatı gerçekleşmiş olarak kaydetmek mantıksal ve genel bir uygulamadır (6).

Satış yaygın olarak hasılatın doğruluğunu kabul etmek için uygun bir nokta olarak kabul edilmekle beraber, malların yüklenmesi ve tasarruf hakkının devri hasılatın realizasyonunu doğrulamak için yeterli değildir (7). Çünkü belirli bazı durumlarda bu kaideye sıkı sıkıya bağlanmak gerçeğe uymayan durumların ortaya çıkmasına neden olacaktır. Örneğin, uzun vadeli taksitli satışlarda (özel koşullu satış) risk geleneksel kredili satıştan daha fazladır. Bu tipte bir işlemin hasılatı (ve kârı) birçok işleme ve birden fazla döneme dağıtılmalıdır (8). Çünkü tahsil olasılığı oldukça belirsiz olduğundan kredili satışlardan doğan alacakların değerlemesi büyük sorun yaratır (9). Bu durumlarda hasılatın gerçekleşmesini tahsilat sırasına ertelemek daha uygundur. Hasılatın gerçekleşmesinde nakit esaslı adı verilen bu durumda alacakların gerçekleşmesi hasılatın gerçekleşmesinden önce meydana gelir veya hiç gerçekleşmez (10). Diğer taraftan yapım işleri gibi anlaşmalar dahilinde yürütülen ve birden çok dönemi kapsayacak uzunluktaki faaliyetlerde hasılatın gerçekleşmesi için mülkiyet devrini beklemek

(5) A.g.k, s. 179.

(6) A.g.k, s. 179.

(7) Marton BACKER, "Determination and Measurement of Business Income by Accountants" Handbook of Modern Accounting Theory, Edi. Marton Backer (Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs, N.J., 1963), s. 240.

(8) Kavram ve Standartlar Araştırma Komitesi, s.179.

(9) A.g.k, s. 179.

(10) Bu konu ileride ayrıntılı olarak açıklanacaktır.

mantıki olmayacaktır. Bu gibi durumlarda hasılatı üretim esasına göre gerçekleştirmek daha uygundur. Üretim esasında hasılatın gerçekleşmesi faturalama veya teslimden önce üretimin tamamlanmasına göre gerçekleşir. Bu nedenle alacakların gerçekleşmesi hasılatın gerçekleşmesinden sonra olur (11). Üretim esasında, önceden belirlenen anlaşma fiyatı hasılatın ve alacağın ölçümünü sağlayacaktır.

III. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNDEN ELDE EDİLEN HASILATIN SATIŞ ESASINA GÖRE GERÇEKLEŞMESİ VE ALACAKLARA İLİŞKİN DEĞERLEME SONUÇLARI

Normal iş koşullarında alacağı tahsil etme olasılığı oldukça yüksektir ve bu tahsil etme o kadar alışılmıştır ki hasılatın tam olarak gerçekleştiği varsayılabilir (12). Ancak, kredili satış nedeniyle ortaya çıkan varlık ve hasılatın ölçümünde gerekli ayarlamaların yapılması gerekir. Bu tip ayarlamalar güvenilir bir doğruluk derecesiyle yapılabildiği sürece işlemde doğan hasılat satış esasına göre gerçekleşebilir.

A- KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNİN KAYITLANMASINDA ELDE EDİLEN HASILATIN VE ALACAĞIN ÖLÇÜMÜ

Peşin satışlarda, gerçekleşen hasılat ve varlık miktarının tesbiti kolaydır. Çoğu durumlarda gerçekleşebilecek miktar, işlemde taraflar arasındaki değişim fiyatıdır. Kredili satışlarda sorunu bu kadar basite indirgemek mümkün değildir. İki faktör bu değişim de-

(11) Bu konu ileride ayrıntılı olarak açıklanacaktır.

(12) Kavram ve Standartlar Araştırma Komitesi, s. 179.

ğlerinin ölçümünü karmaşıklştırmaktadır. Bunlar, satış ve ödeme tarihleri arasındaki zaman uzunluğunun araya girmesi ve iskonto-
lardır (13).

1. Satış ve Ödeme Tarihleri Arasındaki Sürenin Gözönüne A- linması

Genellikle, satış tarihinde teslim alınan mallar tek bir sa-
tış fiyatını kapsar. Bununla beraber, her malın satışında gelecek-
te bazı hizmetlerin sağlanması arzusu da vardır. Bu ilave hizmet-
ler çok değişik türde olabilir. Örneğin belirli bir zaman dönemi
için finanslama hizmeti sağlanması ve malın garanti edilmesi yay-
gın bir uygulamadır. Satılan mal hangi türde olursa olsun böyle bir
hizmeti beraberinde sağladığı takdirde, toplam satış fiyatının o
dönemin hasılatı olarak gerçekleşmesi uygun değildir (14). Çünkü,
gelecekte sağlanacak hizmet ile ilgili olarak hasılatın gerçekleş-
mesindeki temel kriterler sağlanmamış olur. Satış anında henüz hiz-
metin hiçbir bölümü yerine getirilmemiştir. Bu nedenle satış fiya-
tı, satılan mal ve ilave hizmetler için olmak üzere iki kısma ay-
rılmalı ve daha sonra gerçekleşme farklı kısımlar için ayrı ayrı
yapılmalıdır (15). Satış fiyatının gönderilen mallara ait olan kıs-
mı, hasılatın satış esasına göre gerçekleşmesi için gerekli kriter-
leri sağladığı için o dönemde gerçekleşebilir. Satış fiyatının ge-

(13) Sidney DAVIDSON, Roman I WEIL, Handbook of Modern Accounting
(Second Edition, Mc Graw Hill Book Company, New York 1977),
s. 15-3.

(14) Robert C.MAY, Gerhard G.MULLER, Thomas H.WILLIAMS, A New In-
troduction To Financial Accounting (Prentice Hall Inc., Eng-
lewood Cliffs, New Jersey, 1975) s. 356.

(15) A.g.k, s. 356.

lecekteki hizmet için olan kısmı ise, hizmetlerin sağlandığı dönemlerde gerçekleşecektir (16).

Gelecekte, sağlanan hizmet türlerinden en yaygın olanı, müşterinin satın almasını finanslama^{hizmeti}, başka bir deyimle kredili satıştır. Bu durumda, satış fiyatının ne kadarının mal için, ne kadarının ise finanslama hizmetine ait olduğunun belirlenmesi gerekir. Bir kredili satışta müşterinin vade bitiminde ödeyeceği tutarın peşin değeri, satış fiyatının mala ait olan kısmının ölçümünün en iyi yoludur (17). Toplam anlaşma fiyatının, tahsil edilecek olan diğer kısmı finanslama hizmetine aittir. Finanslama hizmetinin bedeli satış tarihinde kazanılmadığı için gerçekleşemez (18).

Hernekadar kredili satış işlemlerinde, malın satışından elde edilen hasılat ile finanslama hizmetinden elde edilen hasılatın ayrılması gerektiği tartışmasız ise de, satış ve vade tarihleri arasındaki süre kısa olduğu zaman iskontonun üç neden dolayısıyla ihmal edilebileceği iddia edilir (19). Bunlar: 1- Kısa vadeli alacaklarda, uygun bir iskonto oranı kullanıldığında hesaplanan iskonto tutarı küçüktür ve bu tutar toplam hasılat değerinin belirlenmesinde önemli bir etki yapmaz. Örneğin alacak 60 günlük bir vadeye sahip ise, yıllık yüzde 6 lık bir iskonto oranındaki iskonto miktarı, hasılatın yüzde birinden küçük olacaktır. 2- Faiz ait olduğu dönemin toplam hasılatının bir parçasını oluşturacağı için, temel etkisini o dönemde gösterecektir. Faiz önceki işlemde doğan

(16) A.g.k. s. 356.

(17) A.g.k. s. 356.

(18) A.g.k. s. 356.

(19) Eldon S. HENDRIKSEN, Accounting Theory (İkinci Baskı, Richard D.Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1970), s. 164.

hasılatın kayıtlanmasından daha sonra kayıtlanabilecektir. Fakat faizin miktar olarak önemi yok ise, satış hasılatına göre büyüklüğü çok az olacağı için dönemin net gelirini çok az etkileyecektir. 3- Beklemeden doğan hasılatın (faiz) sınıflandırması ^{önemsen} ~~kaybe-~~ ^{megebilir} ~~delebilir~~ ve mal ve hizmet satışından doğan hasılat sınıflarının içine girebilir. Böylece, eğer faiz miktar olarak önemli değilse, çok az kullanılabilir bilginin yararı onun ayrı olarak sınıflandırılmaması sonucunda ortadan kalkar. Genellikle 60 günü aşan vadeye sahip alacaklarda faiz önemli olmaya başlar ve dikkate alınmalıdır (20). Bununla beraber, uygun iskonto haddinin yüksek olduğu durumlarda 60 günden daha az vadeli alacaklarda bile faizin toplam hasılat içerisinde önemli olacağı ve dikkate alınması gerektiği unutulmamalıdır.

Diğer taraftan, eğer kredili satış işlemi sonucunda faiz şartı taşıyan bir senet elde edilmişse ve senedin ^g ~~kaydı~~ ^g ~~değeri~~, peşin değere eşit ise alacağın kayıtlanması gayet basittir. Senedin üzerindeki yazılı değer kayıtlamada esas alınacaktır.

Hasılatın satış noktasında gerçekleşmesi esasına göre kredili satış işlemlerinin kayıtlanmasında peşin değer uygulaması değişik biçimlerde yapılır. Bazen peşin değer uygulaması, satışın kayda alınması sırasında yapılırken bazen bu işlem dönem sonlarına bırakılır. Bu değişik yaklaşımlara göre kayıtlama biçimlerini inceleyelim.

a. Hasılatın Peşin Değer Üzerinden Kayıtlanması

Kredili satış işlemlerinin kayıtlanmasında bir yöntem, hasıla-

(20) Harold BIERMAN FR., Financial Accounting Theory (The Mac Millan Company, New York, 1965), s. 44.

tın, satıştan elde edilen alacağın peşin değeri üzerinden kaydedilmesidir. Bu uygulama biçiminde alacak nominal değeri üzerinden kaydedilir. Böylece, malın satışından elde edilen hasılat satışlar Hs. da izlenirken, henüz gerçekleşmemiş finanslama hizmeti hasılatı alacakların amorti edilmemiş iskontoları Hs. da izlenecektir. Bu hesaptaki hasılat kısmı alacağın yaşamı üzerinden amortize edilerek, o dönemlerin hasılatı olarak gerçekleşmesi sağlanır.

Bu durumda yapılması gereken yevmiye kaydı şöyle olacaktır:

ALACAKLAR HS.

SATIŞLAR HS.

ALACAKLARIN AMORTİ EDİLMEMİŞ İSKONTOLARI
HS.

Böylece alacaklar hem mal satışından hem de beklemeden doğan faiz gelirini kapsayan tutar üzerinden gerçekleşirken, satışlar sadece mal satışından doğan hasılat tutarında gerçekleşir. Henüz gerçekleşmemiş olan faiz geliri tutarı ise alacakların amorti edilmemiş iskontoları hesabında gösterilmiş olur.

b. Hasılatın ve Alacağın Peşin Değer Üzerinden Kayıtlanması

Kredili satış işlemlerinin kayıtlanmasında ikinci bir yöntem, elde edilen hasılat ile birlikte bu hasılat işleminden doğan alacağın da peşin değer üzerinden kayıtlanmasıdır.

Bu durumda yapılması gereken yevmiye kaydı şöyle olacaktır.

ALACAKLAR HS.

SATIŞLAR HS.

Böylece, alacaklar da satışlar gibi sadece kredili satış tutarının mal satışına ilişkin kısmı kadar gerçekleşmiş olur.

c. Hasılatın ve Alacağın Nominal Değer Üzerinden Kayıtlanması

Kredili satış işlemlerinin kayıtlanmasında diğer bir yöntem de, satış sırasında peşin değer hiçbir dikkate alınmamasıdır. Bu yöntemde, peşin değere ilişkin tüm ayarlamalar dönem sonuna bırakılmıştır.

Bu yöntemde, yapılacak yevmiye kaydı (b) kısmındakiyle aynıdır. Fakat kayıtlanan tutarlar farklıdır. Bu durumda alacaklar da, satışlar da hem mal satışından hem de beklemeden doğan faiz gelirini kapsayacak tutar üzerinden gerçekleşir. Başka bir ifade ile kredili satıştaki anlaşılan fiyat aynen kayıtlamada esas alınır.

2- İskontoların Gözönüne Alınması

Kredili satış işlemlerinde peşin satışlara nazaran değişim değerinin belirlenmesini zorlaştıran ikinci bir husus da iskontolardır. Gerçekleşen hasılatın ölçümünde iskontolarla ilgili değişik yaklaşımlar bulmaktayız.

Burada gözönüne alınması gereken iskonto türü, kasa iskontosudur. Diğer türdeki iskontolar örneğin ticari iskonto veya miktar iskontosu satış fiyatının belirlenmesi sırasında sözkonusu olacağı için sorun teşkil etmezler.

Kredili satışlar çoğu zaman belirli bir süre zarfında yapılacak ödemeler için iskonto avantajı getirir. Erken ödemeyi teşvik

etmek amacıyla uygulanan bu iskonto türü kasa iskontosu olarak adlandırılır. Örneğin 1000 liralık bir fatura 2/10 n/30 koşullarını taşıyor ise borçlu on gün içerisinde öderse borcu 980 lira olacaktır. Eğer ödeme onuncu günden sonra fakat 30 günden önce yapılır ise, kişinin borcu 1000 lira olacaktır.

Gerçekte bu faturalama metodu ikili bir fiyat sistemi oluşturmaktadır. Birinci fiyat peşin fiyat diyebileceğimiz on gün içerisindeki ödemedir. İkincisi ise kredili olan daha yüksek fiyatı oluşturur (21). Bu durum, gerçekleşecek hasılat miktarının tesbitinde 1. kısımda belirtilen duruma benzer sorunlar doğuracaktır. Çünkü ilave bekleme süresi için ilave bir ücret alınmaktadır. Fakat burada müşterinin her iki fiyattan birini seçme imkanı söz konusudur.

Bu nedenlerle kasa iskontosu koşulu taşıyan bir kredili satışın kayıtlanmasında üç değişik yaklaşım bulmaktayız (22). 1. net satışlar ve hakkın düşüşü esası 2. Brüt satışlar ve iskontonun sunulduğu zaman kayda alınması 3. Brüt satışlar ve iskontonun kullanıldığı zaman kayda alınması.

a. Net Satışlar ve Hakkın Düşüşü Esası

Net fiyat yöntemi olarak da adlandırılabilen bu ele alış biçiminde, iskonto edilmiş net miktar satış fiyatının dolayısıyla alacakların düzeltilmiş ölçüsü olarak alınır (23). Bu nedenle, satışlar ve alacaklar iskonto edilmiş fiyat üzerinden kayda alınırlar.

(21) Maurice MOONITZ, Louis H. JORDAN, Accounting An Analysis of its Problems. (Revised Edition, Holt Rinehard and Winston, Inc., New York, 1963), s. 185.

(22) Sidney DAVIDSON, Handbook of Modern Accounting, s. 13-9.

(23) DAVIDSON, WEIL, s. 15-3.

Bu durumda yapılması gereken yevmiye kaydı şöyle olacaktır.

ALACAKLAR HS.

SATIŞLAR HS.

Daha sonraki safhalarda, eğer müşteri iskonto dönemi içerisinde ödemeyi tercih ederse iskonto ile ilgili herhangi bir işleme gerek olmayacaktır. Böylece alacaklar iskonto edilmiş tutar üzerinden gerçekleşip tahsil edilmiş olur.

Diğer taraftan müşteri iskontoyu kullanmadığı takdirde, müşteriden brüt fiyat tahsil edilecektir. Halbuki alacaklar hesabı net fiyat üzerinden gerçekleştirilmiştir. Bu fark satıcı tarafından gelir tablosunda alıcı tarafından kullanılmamış iskonto geliri olarak gösterilir (24) ve alacaklar hesabına ilave edilir (25). Bu sonucu elde edebilmek için, bir iskontonun müşteri tarafından kullanılmayacağı anlaşıldığında şöyle bir kayıt yapılacaktır.

ALACAKLAR HS.

KULLANILMAMIŞ İSKONTO
GELİRİ HS.

Kullanılmamış iskonto gelirleri, gelir tablosunda satışlara ilave edilecek bir hasılat kalemidir. Böylece gelir tablosunda mal satışı ve iskontonun kullanılmamasından doğan hasılat ayrı ayrı gösterilmiş olur.

Kullanılmayan iskontolar istenirse önceden alacaklar hesabına yükleme yapmaksızın tahsilat yapıldığı anda kolayca hesaplara dahil

(24) MAY, MULLER, WILLIAMS, s. 368.

(25) DAVIDSON, s. 13-9.

edilebilir. Fakat ilgili müşteri hesaplarının olana aksettirmesi gerekir (26). Halbuki böyle bir uygulama, müşteri hesabının doğan ve tahsil edilen alacak tutarını yansıtmayı imkanını ortadan kaldırır. Bu uygulamada kayıt şöyle olacaktır.

KASA HS.

ALACAKLAR HS.
KULLANILMAMIŞ İSKON-
TO GELİRİ HS.

b. Brüt Satışlar ve İskontonun Sunulduğu Zaman Kayda Alınması

Bu yöntemde, kasa iskontosu koşulu taşıyan bir kredili satış işleminden doğan hasılat brüt fiyat üzerinden gerçekleştirilir. Fakat, elde edilen hasılat iki ayrı hesapta izlenir. Satış fiyatının iskonto edilmiş kısmı satışlar hesabında izlenirken iskonto miktarı kabul edilebilir satış iskontoları hesabına kayıtlanır. Bu yöntem göre yapılması gereken yevmiye kaydı şöyle olacaktır:

ALACAKLAR HS.

KABUL EDİLEBİLİR SATIŞ
İSKONTOLARI HS.
SATIŞLAR HS.

Bu yöntem içerisinde daha sonra, müşteri iskonto dönemi içerisinde ödeme yaparsa;

KASA HS.

KABUL EDİLEBİLİR SATIŞ
İSKONTOLARI HS.

ALACAKLAR HS.

şeklinde kayıt yapılacaktır.

Bu durumda alacak net fiyat üzerinden tahsil edilmiştir. Fakat daha önce brüt fiyat üzerinden kayıtlandığı için kasa hesabının yanında kabul edilebilir satış iskontoları hesabına kullanılmayan iskonto tutarı kadar borç kaydı yapılır.

Eğer müşterinin iskonto dönemi içerisinde ödeme yapmayacağı anlaşılırsa, müşteri tarafından kullanılmayan kasa iskontoları kullanılmamış iskonto gelirleri olarak gösterilecektir. İskonto döneminin bitiminde yapılacak kayıt şöyledir.

KABUL EDİLEBİLİR SATIŞ İSKON.HS.

KULLANILMAMIŞ İSKONTO GE-
LİRLERİ HS.

Daha sonra alacak tahsil edildiğinde o alacağın brüt fiyat üzerinden kayıtlı yapılacaktır.

Bu yöntemdeki "Kullanılmamış iskonto gelirleri Hs." gelir tablosunda satışlara ilave edilecek bir hasılat hesabıdır. Bu yöntemde de mal satışı ve iskontonun kullanılmamasından doğan hasılat ayrı ayrı gösterilmiş olmaktadır.

c. Brüt Satışlar ve İskontonun Kullanıldığı Zaman Kayda Alınması

Brüt fiyat metodu olarak da adlandırılan bu yaklaşım biçimi iskonto koşullu kredili satışlarda genellikle uygulanan en basit metoddur. Bu metodda, satış sırasında iskonto koşulu hiç gözönüne alınmaksızın brüt satış fiyatı üzerinden satışlar (hasılat) ve ala-

caklar kayıtlanır. İskontolar, ancak bir müşteri tarafından kullanılması durumunda kayda alınır.

Bu yöntemde yevmiye kayıtları sırasıyla şöyle olacaktır.

Satış sırasında;

ALACAKLAR HS.

SATIŞLAR HS.

Müşteri satış iskontosu dönemi içinde öderse;

KASA HS.

SATIŞ İSKONTOLARI HS.

ALACAKLAR HS.

Satış iskontoları hesabı gelir tablosunda satışlardan düşülecek bir hasılat indirimidir.

Müşteri kasa iskontosu dönemi içinde ödenmediğinde alacaklar brüt fiyat üzerinden tahsil edileceği için iskontoyla ilgili herhangi bir kayıt yapılmayacaktır. Gelir tablosunda mal satışından ve iskontonun kullanılmamasından doğan hasılat bir bütün halinde ve satışlar hesabının içerisinde gözükecektir.

B- ALACAKLARA İLİŞKİN DÖNEM SONU AYARLAMA İŞLEMLERİ VE DÖNEM GELİRİ

Kredili satış işlemlerinden doğan hasılatın ve alacakların satış noktasında gerçekleşmesi durumunda gerçekleşecek miktarın belirlenmesi konusundaki değişik yaklaşımlardan daha önce sözedilmişti.

Diğer taraftan, muhasebe kayıt sistemi, dönemsellik kavramı gereğince dönem sonlarında faaliyet sonuçlarını tesbit etmek zorundadır. Bu nedenle yapılan çok sayıdaki kredili satış sonucunda ortaya çıkan net alacakların bilançoda ve bu kredili satışlar sonucunda elde edilen hasılatın da dönem itibarıyla gelir tablosunda görülmesi arzulanır. Kuşkusuz, dönem sonunda yıl içinde yapılan pek çok kredili satışın tahsilatı henüz gerçekleşmemiş olacaktır. Bu, satışlardan bazılarında hiç tahsilat yapılamayacaktır. Diğer taraftan, dönem sonu, pek çok alacak için satış ve vade arasındaki herhangi bir noktayı oluşturacaktır. Dolayısıyla kayıtlama sırasında izlenen politikaya göre, alacakların bilançoda peşin değeriyle gözükmelerini sağlayacak ayarlamaların yapılması gerekir. Aynı şekilde, pek çok alacağın iskonto devresi geçmiş veya iskonto kullanma ihtimali halâ mevcut olabilir. Gene, kayıtlamada izlenen politikaya uygun olarak gerekli ayarlamaların yapılması gerekir.

1. Hasılatın Gerçekleşmesinin Belirsizlik Ortamına Uyarlanması ve Şüpheli Alacak Zararları

Kredili satış işlemlerinden doğan hasılatın gerçekleşmesinde satış noktasının esas alınması durumunda ortaya çıkabilecek bir durum belirsizliktir. Çünkü, bu tip işlemlerde de satıcı, satış işleminin tamamlanmasıyla müşteriye karşı yasal geçerliliği olan bir hakka sahip olur. Fakat, satıcının yasal geçerliliği olan bir hakka sahip olması her zaman için ödemenin yapılacağı anlamına gelmez. Birinci bölümde de belirtildiği gibi bu tip yatırımlarda mutlaka risk faktörü de söz konusu olur. İster kısa ister uzun dönemli ol-

sun tüm alacaklar, tahsil edilebilirlikleri konusunda belirsizliğin bulunması gibi ortak bir özelliğe sahiplerdir (27). Belirsizliğin azaltımı veya ölçümünün mümkün olduğu durumlarda, satışın yapıldığı dönem itibariyle gerçekleşecek hasılat miktarı olarak, satış fiyatının sonradan tahsil edilebilmesi mümkün olan kısmı alınacaktır. Bu durumda, ancak tahmini zararların da aynı dönemde kayda alınmasının sağlanmasıyla mümkün olur. Zaten kredili satış işlemlerinden elde edilen hasılatın satış sırasında gerçekleşmesinin geçerlik kazanabilmesi, muhtemel zararlar için ayarlamaların yapılabilir olmasına bağlıdır.

Kredili satış işlemlerinden doğan alacakların bir kısmının tahsil edilemez olması nedeniyle ortaya çıkan zararların dikkate alınması gerekliliği tartışılmaz olmakla beraber, bu tip zararların niteliği ve gelir tablosuna yansıtılış biçimi konusunda değişik görüşler mevcuttur.

a. Şüpheli Alacak Zararlarının Niteliği

Şüpheli alacak zararlarının niteliği konusunda, dört değişik görüşle karşılaşmaktayız. Bu yaklaşımlara göre şüpheli alacak zararları a) Bir hasılat ayarlamasıdır, b) bir maliyet ayarlamasıdır, c) bir faaliyet gideridir, d) bir transfer harcamasıdır.

i. Bir Hasılat Ayarlaması Olarak Şüpheli Alacak Zararları

Şüpheli alacak zararlarına hasılatın ölçümü açısından yaklaştığımızda onun bir hasılat ayarlaması olduğu sonucunu çıkartırız. Ha-

(27) MAY, MULLER, WILLIAMS, s. 350.

hasılat en iyi biçimde teşebbüsün mal veya hizmetlerinin değişim değeri vasıtasıyla ölçülür. Bu değişim değeri parasal bedel karşılığını veya hasılat işleminden doğan nihayetle alınabilecek parasal hakların iskonto edilmiş şimdiki değerini temsil eder (28). Hasılatın ölçümündeki bu kriter, üretim sürecinin veya hasılat işleminin bir sonucu olarak nihayetle alınabilecek para eşidini veya paranın şimdiki değerini ima eder (29). Bu ölçüitten dolayı, tüm iadelerin, ticari iskontoların ve faturalanan fiyatın diğer indirimlerinin spesifik bir işlemde doğan hasılatlardan indirilebileceği açıktır. Tahsil edilemeyen hesaplardan doğan zararlar konusuna yaklaşım o kadar açık olmayabilir. Bununla beraber, istemeyerek ortaya çıkan bir zarar bile olsa, şüpheli alacak zararları faturalanan fiyattan indirilmelidir (30).

Kredili satış işlemlerinden elde edilen hasılatın ölçümünün ancak şüpheli alacak zararlarının dikkate alınmasıyla geçerlik kazanabilmesi de bu görüşü destekler niteliktedir. Belirlilik içerisindeki bir dünyada, bir kredili satış işleminden elde edilen hasılatın ölçümü için vade bitiminde fiili olarak nakte dönüşecek miktarın iskonto edilmesi yeterlidir. Belirsizlik olduğunda prensip aynen baki kalacak fakat, kullanılması beklenen kasa iskontoları ve beklenen şüpheli alacak zararlarının tahmin edilmesi gerekecektir (31). Bu kalemlerin tahmin edilebilir olması, ancak hasılatın ölçümünü geçerli kılabilir ve hasılat satış anında gerçekleşir. Bu nedenle, bu kalemler hasılatlardan yapılacak gerçek indirimlerdir. Bu

(28) HENDRIKSEN, s. 163.

(29) A.g.k, s. 164.

(30) A.g.k, s. 164.

(31) A.g.k, s. 165.

görüŖ, kanımızca Ŗüpheli alacak zararlarını ve kasa iskontolarını muhasebe teorisi açısından en geçerli açıklanış biçimini oluşturmaktadır. Bu nedenle, bu kalemler gelir tablosuna satış hasılatının bir ayarlaması olarak; birinci bölüme yansıtılmalıdır.

ii. Bir Maliyet Ayarlaması Olarak Ŗüpheli Alacak Zararları

Bu yaklaşım biçimine göre Ŗüpheli alacak zararları ile ilgili tükenmiş maliyet, satış işlemi sırasında değışimi yapılan stok ve/veya hizmetin maliyetidir. Bu nedenle, geçmiş dönemler sırasındaki deneyimler üzerinden elde edilen Ŗüpheli alacak miktarı için dönem satış maliyetinde bir ayarlama yapılmalıdır (32).

Bu yaklaşım biçiminde, bir Ŗüpheli alacak pozisyonunun tükenmiş stok maliyet zararı olarak sınıflandırılmasının gerekçesi şöyle belirtilir. Genellikle yöneticiler kredi politikası uygulama kararını, firmanın ürünlerine olan talep üzerindeki etkileri nedeniyle kobellenirler. Bunu formül olarak şöyle yazabiliriz.

$$D = f (X_1 , X_2 , X_3 \dots X_n)$$

Bu görüş genellikle doğrudur. Birinci bölümde de belirtildiğı gibi, (D) bir ürüne olan talebi temsil ettiğinde, firmanın değışik kredi politikası durumlarının bir fonksiyonunu oluşturur. Bu nedenle bir ürünün, firmanın kredi politikasının müşterinin algılayışını da kapsayan (n) karakterle satıldığı düşünölmelidir (33).

(32) Russell J. PETERSEN "Incompatibility of Bad Debt Expense, with Comtemporary Accounting Theory: A Comment" Accounting Review, Vol. XIVII (October 1973), s. 777.

(33) A.g.k, s. 778.

Öyleyse şüpheli alacak zararları dönem satış hasılatını elde etmek için tükenmiş stok maliyet zararıdır. Bu nedenle şüpheli alacak zararları için dönem sonlarında satılan malın maliyeti hesabına ilave bir yükleme yapılmalı ve bu şekilde gelir tablosuna yansıtılmalıdır.

iii. Bir Faaliyet Gideri Olarak Şüpheli Alacak Zararları

Genellikle muhasebe uygulamasında şüpheli alacak zararları, faaliyet gideri olarak ele alınır. Bu gider kalemi, bazı işletmeler tarafından yönetim giderleri içerisine dahil edilmekle beraber, genellikle bir satış gideri olarak sınıflandırılır (34). İster bir yönetim gideri, isterse bir satış gideri olarak sınıflandırılmanın bu yaklaşım biçiminde şüpheli alacak zararları artık gelir tablosunun faaliyet giderleri bölümü içinde yer alacak ve dolayısıyla, dönemin brüt satış kârını etkilemekten uzak olacaktır.

Şüpheli alacak zararlarının faaliyet gideri olarak düşünülmesinin nedeni, bu tip zararların kredi genişletiminin bir sonucu olarak ortaya çıktığı ve bu risk payının önceden kabul edildiğidir. Gerçekten çoğu işletmeler şüpheli alacak zararlarının meydana geleceğini önceden sezer. Birinci bölümde belirtildiği gibi, alacaklara yatırım yapılmasına karar verirken ortaya çıkabilecek maliyet öğelerinden biri olarak şüpheli alacak zararlarını da dikkate almak zorunluluğu vardır. Bir yönetim tüm satışlarını peşin yapmak suretiyle tahsil edilemeyen hesap durumuyla karşılaşmayabilir. Bu du-

(34) Paul H. WALGERBACH, Norman E. DITTRICH, Ernest I. HANSON, Principles of Accounting, (Harcourt Brace Jovanovich, Inc, New York, 1980), s. 281.

rumda niçin bir teşebbüs kredili satış yapmak istesin. Geçerli cevap yeni müşteriler elde etmek ve bu hizmet vasıtasıyla eski müşterilerin tekrar almalarını sağlamaktır. Satış meydana getirme sunulan açık hesap hizmetinin nedenidir (35). Şüpheli alacak zararlarının büyüklüğü firmanın kredi politikasıyla direkt olarak ilgilidir. Bazı dönemlerde, bir işletme, satış artışı sağlamak için kredi zararlarının artacağını bile bile kredi politikasını gevşetmektedir (36). Bu nedenle şüpheli alacak zararları işletmenin diğer satış artırıcı giderleri gibi ele alınıp, faaliyet gideri olarak gelir tablosuna yansıtılmalıdır.

Şüpheli alacak zararlarını bir maliyet ayarlaması veya faaliyet gideri olduğunu iddia eden bu iki yaklaşımın haklı bulunabilecek bazı yönleri olduğu şüphesizdir. Fakat, bizce bu tip yaklaşımlar gelir tablosu unsurlarının gerçeği yansıtmasını engelleyeceklerdir. Kuşkusuz sonuç itibarıyla bu ilk üç görüşte de faaliyet geliri aynı çıkacaktır. Fakat dönem hasılatı farklı olacaktır. Şüpheli alacak zararları gerçekleşme kavramının satış noktasındaki yorumuna göre, bir kredili satış işleminden doğan hasılatın ölümünü sağlamaktadır. Dolayısıyla bu tip zararları, hasılat ayarlaması olarak değil de bir maliyet unsuru veya faaliyet gideri olarak gösterecek olursak dönem hasılatı gerçekte olduğundan daha fazla gözükecektir.

iiii. Bir Transfer Harcaması Olarak Şüpheli Alacak Zararları

Şüpheli alacak zararları konusunda enteresan bir yaklaşım bu

(35) Edward R. SCOTT, "Bad Debts; Take Two: A Comments" Accounting Review, Vol: XIVIII (October, 1973), s. 775.

(36) WALGEMBACH, DITTIRCH, HANSON, s. 281.

tip zararların gerçekte işletme giderlerinden farklı bir nitelik taşıdığı bu nedenle de dönem gelir tablosunda yer almayacağı konusundadır. Bu yaklaşıma göre, şüpheli alacak zararlarının muhasebedeki geleneksel ele alınış biçimi olan dönem gelirinin belirlenmesinde bir unsur olarak dikkate alınması yanlıştır. Çünkü, bu giderler muhasebe teorisinde faaliyet gelirinin ölçümü için, ilgili sayılan kriterle tutarsızdır (37).

Muhasebe metodolojisi, faaliyetlerden doğan dönem gelirine ulaşmak için ilgili bir veri topluluğu oluşturulmasını öngörür. Bu veri topluluğunun, işletmenin 1- aldığı hizmetler (maliyet) ve 2- verdiği hizmetler (hasılat) den meydana geldiği varsayılır. İşletme, bu iki hizmet türünün her biri konusunda, iki taraflı bir işlemin başka bir deyişle karşılıklı bir akışın mutlaka bir tarafını oluşturmalıdır (38). Şüpheli alacak zararlarında, işletme ve müşteri arasında karşılıklı bir akış sözkonusu olmadığı için dönem gelirinin belirlenmesinde esas olan hizmet türleri içerisine girmemeli, dolayısıyla da gelir tablosuna yansıtılmamalıdır.

Şüpheli alacak zararları konusunda böyle bir sonuca varılması, söz konusu zararların nasıl ele alınacağı sorununu doğurmuştur. Bu durumda şüpheli alacak zararlarının niteliği, ekonomistler tarafından ulusal gelir muhasebesi örneğinde olduğu gibi, transfer ödemeleri kavramına atıf yapılarak açıklanabilir. Kâr amacı gütmeyen kuruluşlara yapılan bağışlar ve şüpheli alacaklar, işletmelerden kişilere yapılan transferlerin iki temel türünü oluştururlar. Bunlar,

(37) Joe J. CRAMER, "Incompatibility of Bad Debt Expense with Contemporary Accounting Theory" Accounting Review, Vol. XIVII (July 1972), s. 596.

(38) A.g.k, s. 598.

işletme tarafından kişilere yapılmış bağıştır (bazıları amaçlı, şüpheli alacak zararları gibi bazıları amaçsız olabilir). Bunların karşılığında bir değer alınmaz (39).

Ekonomistlerin sınıflandırma prosedürüne göre şüpheli alacaklar kişisel gelir serisi içerisinde dirler. Bu önceden tasarlanmadan yapılan bir transfer ödemesi olarak, dönem faaliyet gelirinin belirlenmesinde bir unsur olarak yer alamaz. Bu nedenle şüpheli alacak zararları ortakların mal varlığını dolaysız olarak etkileyen diğer sermaye işlemleriyle aynı tarzdaki hesaplara yansıtılmalıdır (40).

Şüpheli alacak zararlarının, işletmelerde meydana gelen diğer ^{gider} türlerinden çok farklı bir yapıya sahip olduğu muhakkaktır. Fakat, bu gerçek bu tip giderlerin işletmede yapılan gelir elde etme faaliyetlerinden tamamen bağlantısız olduğu ve dönem gelirinin belirlenmesinde hiç dikkate alınmaması gerektiğini de haklı göstermez.

b. Şüpheli Alacak Zararlarının Satışla Aynı Dönemde Gerçekleşme Zorunluluğu

i. Şüpheli Alacak Zararının Alacağın Fiilen Tahsil Edilemez Duruma Düştüğü Dönemde Gerçekleşmesi

Şüpheli alacak zararlarının gerçekleşmesinde bir yol, genelleştirilerek muhasebe uygulamasında doğrudan zarar yazma metodu olarak

(39) "John P. LEWIS, Business Conditions Analysis (Mc Graw-Hill Book Company, Inc, 1959), s.45" A.g.k., s.597'deki alıntı.

(40) A.g.k., s. 597.

adlandırılan yaklaşımdır. Bu metotta şüpheli alacak zararları alacağın tahsil edilemez duruma düştüğünün belirlendiği dönemin bir gideri olarak gerçekleşir (41). Bu işlem, satışı takip eden dönemde olacaktır. Doğrudan zarar yazma kayıt tutmayı kolaylaştırır. Fakat alacakları olduğundan çok gösterdiği ve şüpheli alacak zararlarını ilgili hasılat dönemiyle karşılaştırmadığı için finansal tablo bilgilerini ^{sap tırır} ~~yansıtır~~ (42).

Ayrıca, bu uygulama şüpheli alacak zararlarının bir hasılat ayarlaması olduğu gerçeğine de ters düşmektedir. Çünkü satışın yapıldığı dönemde, dönem satışlarıyla ilgili şüpheli alacaklar için bir ayarlama yapılmamaktadır.

ii. Tahmini Şüpheli Alacak Zararları

Daha önce de belirtildiği gibi, şüpheli alacak zararlarının fiilen şüpheli duruma düştükleri yılın gideri olarak işlem görmeleri uygun değildir. Bu giderler ilgili satışın hesaplara dahil edildiği muhasebe dönemiyle aynı zamanda gerçekleşmelidir (43). Her işletme tahsil edilemez duruma düşen hesaplarla ilgili geçmiş bir deneyime sahiptir. İşletmeler geçmiş yıllardaki deneyimlerine dayanarak cari dönemin satışlarından sonuçta ortaya çıkabilecek şüpheli alacak miktarını tahmin edebilirler (44). Bu tahmin cari

(41) WARGENBACH, DITTIRCH, HANSON, s. 283.

(42) DAVIDSON, s. 13-6.

(43) Rudolph W SCHATTRE, Howard C. JENSEN; Financial Accounting Concepts and Uses (İkinci Baskı, Allyn and Bacon, Boston, 1978), s. 134.

(44) MAY, MULLER, WILLIAMS, s. 351.

dönemle ilgili şüpheli alacak zararının ölçümünü sağlar (45).

Tahsil edilemeyeceği tahmin edilen miktarın kayıtlanmasındaki geleneksel prosedüre göre, tahsil edilemeyecekler için bir karşılık hesabına alacak kaydı yapılırken ortakların öz varlığındaki azalışı dengelemek için bir gider hesabı borçlanır. Yapılması gereken yevmiye maddesi şöyle olacaktır.

ŞÜPHELİ ALACAK ZARARI HS.

ŞÜPHELİ ALACAK KARŞILIĞI HS.

Bilonçada, dönem satışlarından doğan müşterilere karşı haklar grubundan karşılığın indirilmesi suretiyle, sonuçta realize edilebilecek net miktarın tahmini söz konusu olacaktır. Böylece karşılık hesabı, alacaklardaki gerekli ayarlamayı sağlayacaktır.

Şüpheli alacak zararları hesabı ise, biz bu çalışmada bu tip giderleri bir hasılat ayarlaması olarak ele aldığımız için, dönem hasılatının ayarlanmasını sağlayacaktır. Başka bir ifade ile, tahmin edilen şüpheli alacak miktarı gelir tablosunda dönemin brüt satışlarından doğrudan bir indirim olarak gösterilecektir.

c. Tahmini ve Fiili Şüpheli Alacak Zararları Arasındaki Farklılıklar İçin Ayarlamalar

Tahmin edilen şüpheli alacak miktarları, her zaman için gerçekleşen miktara eşit olamaz. Bu nedenle ayrılmış karşılık tutarı

(45) Şüpheli alacak zararlarını tahmin yöntemleri dördüncü bölümde ayrıntılı olarak anlatılacaktır.

da gerçek miktardan bazen büyük bazen de küçük olur. Bu farklar önemli büyüklüklere ulaştığı takdirde ayarlama kayıtlarının yapılması gerekecektir. Çünkü karşılıktaki fazlalık o oranda dönem gelirinin düşük gösterilmesine, eksiklik ise dönem gelirinin olduğundan fazla gösterilmesine neden olacaktır. Ancak bu farkların önemli olup olmadığının tesbiti için ara analizlerin yapılması gerekir. En sıhhatli neticeyi verecek analiz yolu da alacakların tek tek yaşlanma durumlarının saptanmasıdır. Böyle bir tetkik sonucu karşılık miktarında bir değiştirme yapılması gerekebileceği gibi kullanılan metodda veya uygulanan oranda bir değiştirme gereği de ortaya çıkabilir (46).

Ayarlama kaydıyla ilgili olarak izlenen üç prosedürle karşılaşmaktayız. Düzeltilecek miktar 1- bir diğer gelir veya gider hesabına kayıtlanabilir (47), 2- dağıtılmamış kârlar hesabına kaydedilebilir (48), 3- cari yılın sonuna kadar beklenilerek o devre hesaplanan karşılık miktarından düşülerek veya ona eklenerek muhasebeleştirilebilir (49).

1. Ayarlamamanın Bir Diğer Gelir veya Gider Hesabında Gösterilmesi

Tahmin edilen şüpheli alacak karşılığının daha sonra fiili duruma göre eksik veya fazla olduğu anlaşıldığında, bu farklar bir

(46) Özgül CEMAİCİLER, Genel Muhasebe Teori ve Uygulama. (Eskişehir İ.T.İ.A. No: 102, Ankara, 1976), s. 124.

(47) Arthur W. HOLMES ve diğerleri, Intermediate Accounting, (Richard D. Irwin, Inc, Homewood, Illinois, 1958), s. 173.

(48) Wilbert A. KARRNBROCK, Harry SIMONS, Intermediate Accounting, (South-Western Publishing Company, Cincinnati, Ohio, 1953), s. 188.

(48) HOLMES ve diğerleri, s. 173.

diğer gelir veya gider hesabına kayıtlanabilir. Bu hesap, daha önceki yılların şüpheli alacak tahminlerindeki bir hatayı düzeltmek için kullanıldığını belirtecek bir isim taşımalıdır.

Karşılığın fazla gelmesi halinde şu kayıt yapılır :

ŞÜPHELİ ALACAK KARŞILIĞI HS.

ÖNCEKİ YIL ŞÜPHELİ
ALACAK KARŞILIĞI FAZ-
LASI KÂRI HS.

İkinci bir durum olarak ayrılan karşılığın yetersiz hale gelmesi de mümkündür. Bu durumda şöyle bir kayıt yapılması gerekir.

ÖNCEKİ YIL ŞÜPHELİ ALACAK KARŞILIĞI
NOKSANI ZARARI HS.

ŞÜPHELİ ALACAK KARŞI-
LIĞI HS.

Böylece, ilgili yıla ait karşılık hesabında gereken fazlalık veya noksanlık kadar bir ayarlama yapılırken, zararın veya kârın ait olduğu yıllar bağıntısı açık olarak belirtilmektedir.

Bu şekilde geçmiş yıllardaki herhangi bir şüpheli alacak zararı için yapılan tahmin hatasının ayarlama prosedürü, önemsiz miktarlar hariç faaliyet geliri içerisinde kabul edilmemektedir (50). Fakat ilgili ayarlama hesapları gelir tablosunun üçüncü bölümünde gösterilerek net gelirin belirlenmesini etkilemektedir.

ii. Ayarlamamanın Dağıtılmamış Kârlar Hesabında Gösterilmesi

Eksik veya fazla karşılıklarla ilgili ayarlama prosedüründe ikinci bir uygulama farkların dağıtılmamış kârlar hesabında gösterilmesidir. Bu yöntem içerisinde karşılık fazla gelmiş ise şu kayıt yapılacaktır.

ŞÜPHELİ ALACAK KARŞILIĞI HS.

DAĞITILMAMIŞ KÂRLAR HS.

Karşılığın eksik gelmesi durumunda ise şu kayıt yapılır.

DAĞITILMAMIŞ KÂRLAR HS.

ŞÜPHELİ ALACAK KARŞILIĞI HS.

Bu uygulama biçiminde, tahsil edilemeyecek hesapların tahmininde bir hata yapılırsa düzeltme hatanın ortaya çıktığı değil, hatanın yapıldığı dönemin kâr ve zarar hesaplarına karşı yapılmaktadır (51). Dolayısıyla hatanın ortaya çıktığı dönemin faaliyet geliri etkilendirilmediği gibi, hata o dönemin gelir tablosunda hiç yer almamaktadır.

Ayarlama prosedürüyle ilgili bu iki yaklaşım ilgili dönem gelirlerinin doğru olarak belirlenmesi açısından yeterlidir. Bu analizlerde her muhasebe dönemi için ayrı bir karşılık hesabının oluşturulması arzulanır. Bu şekilde her dönemin tahmin hatasının belirlenmesi kolaylaşacak ve tüm kayıtların tek bir hesaba yapıldığı durumdaki analiz gereksiniminden kurtulunacaktır.

(51) MOONITZ, JORDAN, s. 178.

(52) A.g.k, s. 179.

iii. Ayarlamamanın Daha Sonraki Döneme Ait Karşılığın Azaltılarak veya Çoğaltılarak Yapılması

Şüpheli ve fiili şüpheli alacak zararları arasındaki farklar için uygulanan diğer bir metod da, fazla ve eksik olan karşılık hesabının dönem sonuna kadar bekletilmesidir. Daha sonra ilgili yılın karşılık miktarının tesbitinde, daha önceki yıllar için yapılan tahmin hatasıyla ilgili bir ayarlamaya gidilir. Bu uygulama içerisinde yeni yılda herhangi bir ayarlama yapılmaz. Eğer geçmiş yıl şüpheli alacak karşılığı fazla ayrılmış ise, fazlalık yeni yılda ayrılacak tutardan düşülür. ve kalan tutar üzerinden karşılık ayrılır. Böyle bir uygulama içerisinde karşılığın fazla ayrıldığı yılda, dönem geliri olduğundan az görünürken, takibeden yılın geliri olduğundan fazla gözükecektir.

Karşılığın eksik geldiği durumda ise, yeni yılda ayrılacak karşılık miktarına önceki yılın eksik tutarı ilave edilir. Bu durumda karşılığın eksik ayrıldığı yılda dönem geliri fazla görünürken, takibeden yılın geliri olduğundan az gözükecektir.

Bu nedenlerle, bu yöntem dönem gelirinin doğru olarak belirlenmesi açısından uygun değildir.

Bazı nedenler, şüpheli alacak giderlerindeki ilave ayarlamaların dönemin net hasılatına ulaşmada bir indirim olarak gerçekleşmesini haklı gösterebilir. Bunun da nedeni, böyle ayarlamaların (1) beklenmeyen olaylar ve koşullar (2) yönetimin tahmin hatalarından birlikte kaynaklanabilmesidir (53). Böylece yönetim kasten değerinin altında bir şüpheli alacak zararı tahmin ederek cari verim-

(53) MAY, MULLER, WILLIAMS, s. 353.

liliğini daha iyi olarak gösterebilir ve daha sonra tahmin hatasını olağanüstü bir gider olarak gerçekleştirebilir (54). Böyle ayarlamaların olağanüstü kalem olarak işlem görmesine izin verilmemesi hileye teşviği azaltacaktır. Ancak böyle bir uygulamanın, dönem gelirinin belirlenmesini çarpıttığı unutulmamalıdır.

2- Dönem Sonu ve Ödeme Tarihleri Arasında Gerçekleşecek Hasılat Kısımının Dikkate Alınması

Kredili satış işlemlerinde, satıştan elde edilen hasılat ile finanslama hizmeti karşılığında elde edilen hasılatın gerçekleşmesiyle ilgili problemler dönem sonları itibariyle de karşımıza çıkacaktır. Bu konuda, satış sırasında izlenen kayıtlama politikalarına paralel olarak dönem sonu ayarlama problemleri de farklılaşacaktır.

a. Hasılatın Peşin Değer Üzerinden Kayıtlanması Durumunda Yapılması Gereken Ayarlamalar

Kredili satış işlemlerinin kayıtlanmasında bir yol hasılatın peşin değer üzerinden kayıtlanması idi. Dolayısıyla peşin değerle nominal değer arasındaki fark "alacakların amorti edilmemiş iskontoaları" hesabında gösteriliyordu. Bu yöntemde alacaklar nominal değer üzerinden kayıtladığı için, bu hesap alacaklardan indirilecek bir değerlendirme hesabı işlevi görür ve bu şekilde bilanço-

(54) A.g.k, s. 354.

ya yansıtılır.

Diğer taraftan, iskonto tutarı alacağın tahsil süresi içerisinde amorti edilecek ve o dönemlerin geliri olarak gerçekleşecektir. Faiz gelirlerinin gerçekleşmesiyle ilgili kayıt şöyle olacaktır.

ALACAKLARIN AMORTİ EDİLMEMİŞ
İSKONTOLARI HS.

FAİZ GELİRLERİ HS.

Eğer alacak kısa vadeli ise, bu kayıt alacağın kayıtlama sırasındaki peşin değeri ile dönem sonundaki peşin değeri arasındaki fark üzerinden yapılacaktır. Bu durumda, alacakların amorti edilmemiş iskontoları hesabında alacağın dönem sonundaki peşin değeri ile nominal değeri arasındaki fark kadar bir tutar kalacaktır. Bu kısım da ertesi yıl içerisinde alacağın tahsilatı ile gerçekleştirilecektir.

Eğer alacak uzun dönemli ise iskonto tutarının bir kaç yıl içerisinde dağıtılması gerekir. Bu dağıtım sırasında kullanılan bir yöntem, toplam iskonto tutarının vadenin kapsadığı yıl sayısına bölünmesidir. Bu şekilde, her yıl toplam amortisman miktarının eşit miktarlarla amorti edilmesine, sabit değerli amortisman yöntemi adı verilmektedir. Bu konuda, diğer bir yöntem ise şimdiki değer amortisman yöntemidir. Bu yöntemde, her yıl sonundaki peşin değerdeki büyüme kadar faiz geliri gerçekleştirilir. Bu yöntem kullanıldığında, alacağın şimdiki değerinde artış olması nedeniyle her yılın gerçekleşen miktarında artışla sonuçlanır (55). Bu konuda bir

(55) DAVIDSON, WEIL, s. 15-8.

örnek tablo-8 de görülmektedir.

TABLO - 8

500.000.- LİRALIK FAİZ ŞARTI TAŞIMAYAN BİR ALACAĞIN % 20'DEN
FAİZİNİN ÜÇ YIL İÇİNDE AMORTİSMANI

İşlem Tarihi	İskontonun Amortis- manı (ve faiz hası- latı)	Alacak Bakiyesi (peşin değer)
Yıl sonunda 0		289 351,85
1	57 870,37	347 222,22
2	69 444,45	416 666,67
3	83 333,33	500 000
	<u>210 648,15</u>	

Tablodan görüldüğü gibi birinci yılda 57 870,37 liralık faiz geliri gerçekleşirken, 3. yıl sonunda bu tutar 83 333,33 liraya çıkmaktadır. Sabit amortisman yönteminde toplam tutarın yıllar arasında eşit olarak paylaştırıldığı düşünülürse, peşin değer amortisman yöntemine göre ilk yıllarda olduğundan çok gelir gerçekleşirken, son yıllarda olduğundan az ^{gelir} gerçekleşmiş olacaktır. Biz alacakları bilançoda peşin değer üzerinden göstermek istediğimize göre, alacağın peşin değerini daha doğru olarak yansıtan peşin değer amortisman yöntemi daha doğru sonuçları verecektir.

b. Hasılatın ve Alacağın Peşin Değer Üzerinden Kayıtlanması Durumunda Yapılması Gereken Ayarlamalar

Kredili satış işlemlerinin kayıtlanmasında ikinci bir yol

elde edilen hasılatın ve varlığın her ikisinin de peşin değer üzerinden kayıtlanması idi.

Bu yöntem içerisinde her dönem sonunda peşin değerdeki büyüme kadar ilave bir kayıt yapılması gerekir. Aynı tutar üzerinden de faiz hasılatı gerçekleştirilecektir. Bu yöntemde yapılması gereken kayıt şöyle olacaktır:

ALACAKLAR HS.

FAİZ GELİRLERİ HS.

Bu durumda, alacaklar yıl sonunda tek bir kalem olarak bilançoda yer alacaktır. Çünkü, alacaklar hesabındaki tutar zaten peşin değeri vermektedir.

c. Hasılatın ve Alacağın Nominal Değer Üzerinden Kayıtlanması Durumunda Yapılması Gereken Ayarlamalar

Kredili satış işlemlerinin kayıtlanmasında diğer bir yöntem hasılatın ve alacağın nominal değer üzerinden kayıtlanması idi.

Bu yönteme göre, alacağı peşin değere indirebilmek için ayarlama kaydının yapılması gerekir. Alacağın nominal değeri ile peşin değeri arasındaki fark kadar şu kayıt yapılır:

İSKONTO GİDERLERİ HS.

ALACAKLARIN AMORTİ EDİLMEMİŞ İSKONTOLARI HS.

Alacakların amorti edilmemiş iskontoları hesabı alacakların peşin değere indirilmesini sağlayacak bir değerleme hesabıdır. Bu durumda alacaklar bilançoda nominal değerleri üzerinden gösterilirler. Fakat alacakların amorti edilmemiş iskontoları hesabı alacaklardan indirim şeklinde gösterilerek gerekli ayarlamayı sağlar.

Diğer taraftan iskonto giderleri hesabı da dönem hasılatının ayarlanmasını sağlayacaktır. Çünkü bu tutar henüz gerçekleşmemiş faiz geliri (finanslama hasılatı) kısmını göstermektedir. Bu yöntemde, dönemin satış hasılat ve alacakları yıl içinde olduğundan çok görünecektir. Dönem sonlarında yapılacak ayarlamalar da oldukça abartılmış olacaktır.

d. Faiz Şartı Taşıyan Senetli Alacaklar ve Faiz Gelirlerinin Gerçekleşmesi

i. Faiz Gelirinin Niteliği

Daha önce sözünü ettiğimiz peşin değere ilişkin ayarlamalar faiz şartı taşıyan senetli alacaklar için sözkonusu olmayacaktır. Bu tip alacaklar satış sırasında yazılı değerleri üzerinden kayıtlanırlar ve dönem sonlarında da işlemiş faizleri için tahakkuk kayıtları yapılır.

Bu durumda, senedin yazılı değerine faiz oranının uygulanmasıyla elde edilen tutar üzerinden şu kayıt yapılır:

TAHAKKUK ETMİŞ FAİZ ALACAĞI HS.

FAİZ GELİRLERİ HS.

alacağın kayıtlı değeri ve yıllık faiz ödemelerini içerisinde alan beklenen gelecekteki her bir tahsilatın peşin değerlerindeki bir yıllık büyümenin toplamıdır (56). Çünkü faiz şartı taşıyan bir senet gelecekte toplu bir ödeme ile dönemsel faiz ödemelerine ilişkin taahhütleri taşır. Bu durumdaki bir alacakla ilgili birden çok sayıda nakit girişi olacaktır. Dolayısıyla, bu alacağın peşin değeri meydana getireceği bu nakit girişlerinin peşin değerlerinin toplamına eşittir. Öyleyse, bu alacakla ilgili dönemsel olarak gerçekleştirilecek gelir, gelecekte beklenen bu nakit akışlarının değerindeki toplam büyüme olmalıdır (57)(peşin değerdeki büyüme).

Eğer, senedin taşıdığı faiz oranı ile peşin değer hesaplamasındaki iskonto oranı aynı ise senedin yazılı değeri peşin değere eşit olacaktır. Dolayısıyla her iki durumda gerçekleştirilecek yıllık gelir de aynı çıkacaktır.

Konunun daha iyi anlaşılabilmesi için 500.000. TL yazılı değere sahip % 20 faizli bir alacak senedi düşünelim. Senet 3 yıl sonra tahsil edileceği varsayıldığında, dört ayrı nakit girişini kapsayacaktır.

Beklenen tahsilat no 1	100.000.-
Beklenen tahsilat no 2	100.000.-
Beklenen tahsilat no 3	100.000.-
Beklenen tahsilat no 4	500.000.-

Bu dört ayrı nakit girişine göre, senedin peşin değerini değişik bilanço tarihleri itibarıyla bulabiliriz. Senedin alındığı tarihteki peşin değeri bulmak için 500.000.- liranın 3 yıllık pe-

(56) MONITZ, JORDON, s. 182.

(57) A.g.k, s. 182.

şin değeri ile 100.000.- liralık 3 yıllık nakit girişlerinin peşin değerini toplamak gerekecektir. Uygun iskonto oranının % 20 olduğu varsayılınsın.

500.000.- liranın 3 yıl için peşin değeri	289.351,85
3 yıl boyunca tahsil edilecek 100.000.- liralık faiz ödemelerinin peşin değerleri	
toplamı	<u>210.648,15</u>
	500.000.-

Nakit girişlerindeki birinci yıl sırasında büyüme $(500.000 \times 0,20) = 100.000.-$ olarak bulunur. Her bir nakit girişinin birinci yıl başındaki peşin değeri ve birinci yıl sırasında % 20 den büyümesi ayrıntılı olarak Tablo 9'da görülmektedir.

TABLO-9

500.000.- LİRA DEĞERLİ VE % 20 FAİZLİ BİR
SENEDİN BEKLENEN DÖRT AYRI TAHSİLATININ BİRİNCİ YIL İÇİNDEKİ BÜYÜMESİ

Alacağın kapsadığı nakit girişleri	Birinci yıl başındaki peşin değerleri	Birinci yıl içindeki % 20 den büyümesi
100.000.-	83.333,333	16.666,667
100.000.-	69.444,444	13.888,889
100.000.-	57.870,37	11.574,074
500.000.-	<u>289.351,85</u>	<u>57.870,37</u>
TOPLAM	500.000.-	100.000.-

Bu örnekte, senedin faiz oranı ile iskonto oranı birbirine eşit olduğu için, nakit girişlerinin peşin değeri ile senedin yazılı değeri birbirine eşit çıkmıştır. Dolayısıyla senedin yazılı değeri üzerinden hesaplanan faiz tutarı, senedin taşıdığı nakit akışlarının yıl içerisindeki büyümesine eşittir (100.000,-) 000). Dolayısıyla bu gibi durumlarda senedin kayıtlı değerini peşin değer olarak kullanmak hatalı değildir.

ii. Nominal Faiz Oranının İskonto Oranından Farklı Olması Durumu

Faiz şartı taşımamasına rağmen bazı alacak senetlerinin yazılı değerleri, peşin değer olarak kabul edilemez. Şu durumlarda senedin üzerindeki değeri, senedin peşin değeri olarak kullanmak uygun değildir:(58)

- 1- Beyan edilen faiz oranı makulden çok yüksek veya alçaksa;
- 2- Senedin üzerindeki yazılı değer senedin piyasa değerinden (işlem tarihindeki) çok farklıysa;
- 3- Senedin yazılı değeri, varlık, mal veya hizmetin peşin satış değerinden önemli bir farklılık gösteriyorsa;

(58) Accounting Principles Board, Interest on Receivables and Payables, Opinion No: 21 (AICPA, New York, 1971), Par 13" DAVIDSON, WEIL, s. 15-7 deki alıntı.

İşlemin kayıtlanmasında beyan edilen faiz oranını esas olarak almak yeterli kabul edilmeyecektir. Dolayısıyla bu durumlarda senedin üzerindeki yazılı değeri peşin değer olarak almak uygun olmayacaktır.

Dönemsel faiz ödemesinin olduğu fakat senedin yazılı değerinin peşin değerinden farklı olduğu durumlarda (iskonto oranı nominal faiz oranından farklıdır) faiz şartı taşımayan senetlerdeki iskonto amortismanına benzer bir süreç ortaya çıkan iskontonun amortismanında kullanılır (59). Nominal faiz oranının iskonto oranından düşük olması, senedin peşin değerinin yazılı değerinin altında bir değer alacağı anlamına gelir. Bu durumda yazılı değerle peşin değer arasındaki farkın kayıtlama veya dönemsel ayarlamalar sırasında dikkate alınması gerekir. Sonuç itibarıyla gerçekleşecek dönem geliri, senedin dönemsel faiz ödemelerinin üzerinde bir değer alacaktır.

Meselenin daha iyi anlaşılabilmesi için 500.000.- yazılı değerli % 5 faiz şartı taşıyan bir alacak senedi varsayalım. Fakat peşin değer belirlenmesinde uygun iskonto oranının % 20 olduğu düşünölsün. Senedin üç yıl elde kalacağı varsayımına göre peşin değerini şöyle hesaplayabiliriz:

500.000.- liranın 3 yıl için peşin değeri	289.351,85
3 yıl boyunca tahsil edilecek 25.000.- liralık faiz ödemelerinin peşin değerleri	
toplamı	52.662,037
Senedin peşin değeri	342.013,89

Görüldüğü gibi bu alacağın yazılı değeri 500.000.- iken peşin değeri 342.013,89 liradır. Dolayısıyla kayıtlamada ortaya çıkan (500.000 - 342.013,89) 157986,11 iskonto tutarının her yıl amorti edilmesi gerekir. Bu örneğe ilişkin amortisman tablosu Tablo-10 da görülmektedir.

TABLO - 10

500.000 LİRALIK % 5 FAİZ ŞARTI TAŞIYAN BİR SENEDİN 3 YIL
İÇİN AMORTİSMAN TABLOSU
(İSKONTO ORANI % 20)

İşlem Tarihi	Kazanılan faiz	Tahsil edilen faiz	İskontonun amortismanı	Senet bakiyesi (peşin değer)
Yıl sonu 0				342 013,89
1	68 402,77	25 000	43 402,77	385 416,66
2	77 083,33	25 000	52 083,33	437 499,99
3	87 499,99	25 000	62 499,99	500 000
Toplam	232 986,09	75.000	157 986,09	

Böyle bir alacağın, hasılatın peşin değer üzerinden kayıtlanması yöntemine göre kayıtlandığını (60) varsayarsak birinci yıl

(60) Senedin alınış tarihindeki kayıt şöyle olacaktır:

ALACAK SENETLERİ HS.	500.000.-
SATIŞLAR	342.013,89
ALACAKLARIN AMORTİ E DİLMEMİŞ İSKONTOLARI HS.	157.986,11

sonundaki gerekli kayıtlar şöyle olacaktır.

% 5 den faiz tahakkuku :

TAHAKKUK ETMİŞ FAİZ ALACAĞI HS.	25.000.-
FAİZ GELİRLERİ HS.	25.000.-

Amortisman kaydı :

ALACAKLARIN AMORTİ EDİLMEMİŞ İSKONTOLARI HS.	43.402,77.-
FAİZ GELİRLERİ HS.	43.402,77

Böylece dönem geliri olarak toplam 68.402,77 liralık faiz geliri gerçekleştirilmiş olmaktadır. Yıllık nakit girişleri ise 25.000.- liradır.

3. İskontolarla İlgili Ayarlamalar

İskonto koşulu taşıyan, kredili satış işlemlerinde hasılatın ve alacağın kayıtlamasında benimsenen yönteme göre, dönem sonunda gerekli ayarlamaların yapılması gerekecektir.

a. Net Satışlar ve Hakkın Düşüşü Esasında Yapılması Gereken Ayarlamalar

Bu yöntemde, iskonto koşulu taşıyan kredili satış işlem-

lerinin kayıtlanmasında hasılat ve alacak net fiyat üzerinden kayıtlanmaktaydı. Müşterinin iskonto dönemi içerisinde ödemesi durumunda herhangi bir işlem gerekmezken, müşteri iskonto dönemi içinde ödemediği takdirde brüt fiyat üzerinden ödeme yapacağı için bu kısmın kullanılmamış iskonto geliri olarak gösterilmesi gerekiyordu.

Yıl içerisinde, dönem satışlarından iskonto dönemi geçmiş alacakları tesbit etmek ve gerekli kaydı yapmak kolaydır. Diğer taraftan dönem sonunda henüz iskonto devresi dolmamış alacaklar da olabilir. Bunların hangi fiyat üzerinden tahsil edilebileceğinin tahmini gerekir. Bu dönem satışlarından, ertesi devre içerisinde iskonto imkanı kullanılmadan tahsil edilecek alacak kısmının belirlenmesi gerekir. Bu tutar üzerinden kullanılmamış iskonto geliri hesabına alacak, alacaklar hesabına borç kaydı gerekir.

ALACAKLAR HS.

KULLANILMAMIŞ İSKONTO
GELİRLERİ HS.

Böylece alacaklar hesabı ileride nakite dönüşecek tutara ulaşmış olur ve bu tutar üzerinden bilançoda gözükür. Kullanılmamış iskonto gelirleri hesabı ise gelir tablosunda satış hasılatına bir ilave olarak gösterilerek, dönem hasılatının doğru ölçümünü sağlar.

b. Brüt Satışlar ve İskontonun Sunulduğu Zaman Kayda Alınması Yönteminde Yapılması Gereken Ayarlamalar

Bu yönteme göre, iskonto koşulu taşıyan kredili satış işlemlerinin kayıtlanmasında, iskontosuz fiyat satışlar hesabında, iskonto tutarı ise kabul edilebilir satış iskontoları hesabında gösterilmekteydi. Müşteri iskonto dönemi içinde borcunu ödediğinde hesap iptal edilirken, müşteri iskonto dönemi içinde borcunu ödemediğinde, kabul edilebilir iskonto kısmı kullanılmamış iskonto geliri olarak gösterilmekteydi.

Ertesi devre ise, henüz iskonto dönemi dolmamış alacaklardan bir kısmının daha iskonto imkanı kullanılmadan ödeneceği açıktır. Dönem sonunda, bu kısım tahmin edilerek kabul edilebilir satış iskontoları hesabından düşülmesi gerekir. Bu durum da şöyle bir kayıt yapılması gerekir:

KABUL EDİLEBİLİR SATIŞ İSKONTOLARI
HS.

KULLANILMAMIŞ İSKONTO GE-
LİRLERİ HS.

Kabul edilebilir satış iskontoları hesabı bu tutar kadar azalmış olacaktır. Dolayısıyla bu hesap alacakları değerleme hesabı olduğu için, alacakların net değerinde bu tutar kadar bir artış olur. Kullanılmamış iskonto gelirleri hesabı ise bu tutar kadar artarak, bu dönem satışlarından toplam kullanılmayacak iskonto gelirini gösterecektir. Bu hesap gelir tablosunda satış hasılatına ilave edilecektir.

c. Brüt Satışlar ve İskontonun Kullanıldığı Zaman Kayda Alınması Yönteminde Yapılması Gereken Ayarlamalar

Bu yöntemde, iskonto koşullu kredili satış işlemlerinin kayıtlamasında brüt fiyat esas alınmaktaydı. Müşterinin iskonto kullanımı durumunda ancak kayıtlarda iskonto tutarı yer alıyordu. Bu nedenle, dönem sonunda daha sonraki dönem içinde cari yıl satışlarından kullanılması beklenen iskonto miktarı için gerekli ayarlamaların yapılması gerekir. Kullanılabilecek iskontoların tahmini temeline göre ayarlama kaydı şöyle olacaktır:

SATIŞ İSKONTOLARI HS.

SATIŞ İSKONTOLARI KARŞI-
LIĞI HS.

Satış iskontoları karşılığı hesabındaki tutar dönem satışlarından müşteriler tarafından kullanılabilecek tahmini iskonto miktarını temsil eder. Başka bir deyişle, alacaklardan tahsil edilmeyecek kısmı göstermektedir. Bu nedenle, satış iskontoları karşılığı hesabı alacaklar hesabından indirim şeklinde bilançoda gösterilecektir. Satış iskontolarına yapılan kayıt ise yıl içinde kullanılan miktarlarla birleşerek, dönem satışlarından ortaya çıkacak toplam iskonto giderini temsil eder. Bu hesapta gelir tablosunda satışlardan indirilecektir.

Son iki yöntemde alacaklar brüt fiyat üzerinden kayıtlandıkları için yıl içinde olduğundan fazla görünecektir. Bunun dışında, dönem sonlarında ortaya çıkan problemler her üç yaklaşımda da

benzerdir. Birinci ve ikinci yaklaşımlarda kullanılmayacak kasa iskontoları için ayarlama yapılırken üçüncü yöntem de kullanılma ihtimali olan kısım için ayarlama yapılmaktadır. Her üç yöntemde de gerekli tüm bilgiler sağlanabilmektedir. Önemli olan bilginin değerini belirtmek ve verilen bilgilerin yanlış anlaşılma ihtimallerini ortadan kaldırmaktır. Bu açılardan birinci yöntemin üstünlükleri vardır (61).

Net fiyat yöntemi, daha çok teorik dayanağa sahiptir. Bu yöntemde, hasılat ve alacaklar, satışın meydana geldiği andaki nakitte eşit miktarla kayıtlanmaktadır. Kuşkusuz, satış olayı bir kasa iskontosuna tâbi olduğunda bu miktar net fiyattır (62). Bu uygulama içinde alınan herhangi bir ilave miktar mal veya hizmetlerin devri için yapılan bir ödemeden ziyade bir finanslama yükükredi uzatımı için kazanılan bir miktar- olarak düşünülür.

4. Tahmini Satış İadeleriyle İlgili Ayarlamalar

Dönem satışlarıyla ilgili iadeler de alacaklarda bir azalma meydana getirecektir. Bu nedenle eğer dönem satışlarından ertesi devre içerisinde gerçekleşmesi beklenen tutar söz konusu ise, bunlarla ilgili ayarlama kaydı yapılması gerekir. Bu durumda yapılması gereken kayıt şöyle olacaktır:

(61) PATON, DIXON, s. 250.

(62) DAVIDSON, WEIL, s. 15-4.

SATIŞ İADELERİ HS.

SATIŞ İADELERİ KARŞILIĞI

HS.

Satış iadeleri hesabı dönem hasılatının ayarlanmasını sağlayacaktır. Bu nedenle, gelir tablosunda dönem hasılatından indirim şeklinde gösterilecektir.

Satış iadeleri karşılığı hesabı ise alacaklar için bir değerleme hesabıdır. Bu nedenle, bilançoda alacaklardan indirim şeklinde gösterilecek ve alacakların realize edilebilir değere indirgenmesini sağlayacaktır.

Tahmini mal *girişiyle* ilgili bu ayarlama kaydı, mal hesabıyla ilgili ayarlamaları da gerektirir. Bu nedenle, iadesi yapılan malın maliyet bedeli üzerinden malın tahmini girişle ilgili ayarlama kayıtları yapılır. Bu kayıtlar, işletmenin mal hareketlerini kayıtlamada benimsediği yönteme göre farklılaşacaktır.

IV. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNDEN ELDE EDİLEN HASILATIN TAHSİLAT ESASINA GÖRE GERÇEKLEŞMESİ VE ALACAKLARLA İLGİLİ DEĞERLEME SONUÇLARI

Herne kadar esas itibarıyla geleneksel kredili satışlarda, hasılatın gerçekleşmesi satış temeline göre yapılırsa da, olağanüstü durumlarda gerçekleşme kaydını nakit girişine bağlamak gerekebilir. Bu yöntem genellikle ödeme için yüksek bir belirsizliğin

hizmet satışları tutarının nihai olarak gerçekleştiğini ölçme bakımından tereddüt uyandıran noktaların bulunduğunu gözönünde tutmak gerekir (63). Bu nedenle, satış noktasında hasılatın ve alacağın ölçülebilirliğinin güçlüğü gerçekleşmenin ertelenmesini zorunlu kılar.

A. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNİN TAHSİLAT ESASINA GÖRE KAYITLANMASI

Kredili satış işlemlerinin tahsilat esasına göre kayıtlanmasını, kredili satışın niteliğine göre iki gruba ayırabiliriz. Bunlar Basit tahsilat esası ve taksitli satışlar yöntemidir.

1. Basit Tahsilat Esası

Basit tahsilat esasında, mal ve hizmet değişiminden doğan alacak hakkı ödeme meydana gelinceye kadar kaydedilmeyeceği için alacaklar hesabının gerçekleşmesi hiçbir zaman meydana gelmez. Bu yöntemin kullanım alanı hizmet satışlarında olabilir. Çünkü hizmet satışlarında malın devri gibi bir safha söz konusu değildir.

Tahsilat esasında hasılatın gerçekleşmesi için bir işaret olarak müşterilerden bir alacağın doğuşu görüşünün yerine kasa girişleri örnek alındığı için alacaklar hesabının bir varlık statüsü

sü yoktur. Müşterinin alacaklar hesabı ileride hatırlanması için tutulan küçük not niteliğindedir ve çift taraflı kayıt sisteminin bir parçası olabilir veya olmayabilir (64). Aşağıdaki kayıtlar müşterilere karşı iddia edilecek hakların nasıl çift taraflı kayıt sistemine dahil edileceğini gösterir ve geliri etkilemekten uzaktır (65).

Bir ücret müşteriye fatura edildiğinde,

ALACAKLAR HS.

TAHSİL EDİLMEMİŞ
ÜCRETLER HS.

Bir kısım ücretin tahsil edilmesi durumunda,

KASA HS.

ALACAKLAR HS.

TAHSİL EDİLMEMİŞ ÜCRETLER HS.

ÜCRET HASILATI HS.

Bir miktar ücretin tahsil edilemez duruma düşmesi halinde,

TAHSİL EDİLMEMİŞ ÜCRETLER HS.

ALACAKLAR HS.

Bu tür bir sistem içerisinde alacakların bir varlık olarak gerçek statüsü olmadığı için, tahmin edilen şüpheli alacaklar

(64) MOONITZ, JORDON, s. 186.

(65) A.g.k, s. 186.

veya benzer düzenlemeler için karşılık ayırmak için bir teşebbüse gerek yoktur (66).

Tahsilat esasının kullanıldığı en genel durum taksitli satışlar yöntemi olarak bilinir.

2. Taksitli Satışlar Yöntemi

Kredili satış işlemlerini daha önce iki sınıfa ayırmış ve bunların geleneksel kredili satışlar ve taksitli satışlar olduğunu belirtmiştik. Taksitli satışlarda gerçekleşme genellikle tahsilat temeline göre yapılmalıdır. Çünkü, özel koşullarla (taksitle) satış yapmanın genellikle geleneksel kredili satış yapmaktan daha fazla riski vardır, çünkü ödemeler daha uzun zamana yayılmıştır (67).

Tahsilat esasını taksitli satışlara uygulanmasıyla taksitli satışlar yöntemi adını verdiğimiz bir muhasebeleştirme yöntemi karşımıza çıkmaktadır. Taksitli satışlar muhasebesinde, satış sırasında stoklardaki azalmanın kayıtlanabilmesi için zorunlu olarak alacaklar gerçekleşir. Fakat alacak miktarı ve çıkan stok arasındaki dengeyi sağlamak için ertelenmiş brüt kâr hesabından yararlanılır. Tahsilat yapıldığında buna uygun olarak hasılat veya gelir gerçekleşir. Bu durumda tahsilat temeli içerisinde alacakların gerçekleşmesi hasılatın gerçekleşmesinden önce meydana gelir.

(66) A.g.k, s. 186.

(67) Kavram ve Standartlar Araştırma Komitesi, s. 179.

a. Taksitli Satışların Niteliği ve Tahsilat Esası

Kredili satışların bir türü olarak son yıllarda bazı mal ve hizmet türlerinin satışında yaygın olarak kullanılmaya başlanan uygulamalardan biri de taksitli satışlardır.

Taksitle Yapılan satışın ana amacı, belli bir talep ya da talep artışı yaratmaktır. Tüketiciler ya satınalma güçlerinin sınırlı oluşu ya da almak istedikleri mala o kadar parayı topluca ödemek istemediklerinden, bazı mallara karşı gerekli ilgiyi duymayabilirler. Taksitle yapılan satışlarda, bu durumda bulunan müşterilere ödemede belli kolaylıklar sağlama amacı güdülmüştür (68).

Taksitli satışlarda da diğer kredili satışlar gibi potansiyel zararların makul bir tahminini yapmak mümkün olduğunda, toplam hasılat satışın yapıldığı dönemde gerçekleşebilir. Bu durumda ortaya çıkan taksitli satış alacakları kısım II'de sözünü ettiğimiz alacaklarla aynı tarzda işlem görecektir.

Satış fiyatının tahsil edileceğinin makul olarak önceden bilinemediği durumda ise, hasılatın raporlanmasında taksit satış yöntemine mantıki olarak karşı çıkılmamaktadır (69). Taksitli satışlar yöntemi, tahsilat esasının taksitli satışlara uygulanmasıyla ortaya çıkmış, bu esasın bir türünü oluşturur. Bu yöntemde, satışın yapıldığı zamanda satış geliri gerçekleşmez, gelir taksitle-
rin tahsilatı sırasında gerçekleşir (70).

(68) Zülküf KANAT."Taksitle Yapılan Satışlar", Cözüm. Yıl 1,S.3, (Mart 1985), s. 60.

(69) "The Accounting Principles Board, Opinion No.10", HENDRIKSEN, s. 300 deki alıntı.

(70) HOLMES ve diğerleri, s. 296.

Yukarıdaki gerekçenin dışında, taksitli satışlarla ilgili¹ hasılatın gerçekleşmesi ve kayıtlara geçirilmesi konularında tahsilat esasının kullanılmasını gerektiren özel bazı vasıfları vardır. Bunlar, önemli miktarlara ulaşan taksitli satışlar ve taksit tahsilatıyla ilgili kayıt ve işlem masraflarının müşterilere teslimin yapıldığı zamandan sonra gelen dönem veya dönemlerde ortaya çıkmasıdır. Ayrıca faiz veya hizmet gider veya komisyonu unsurunun anlaşma süresince tahakkuk edeceği için, fiilen gerçekleşmeden önce hiçbir şekilde kayıtlara geçirilmemesi gerektiği öne sürülebilir (71).

Taksitli satışlara düzeltilmemiş tahsilat temelini uyguladığımızdan, hasılat tahsilat yapıldığında ve giderler de maruz kalındığında gerçekleşir (72). Bu prosedür vergi stratejisi açısından uygulanabilir fakat finansal muhasebe açısından hasılat ve giderleri karşılaştırmada ve dolayısıyla dönem gelirinin ölçümünde başarısızdır (73).

Hasılatın gerçekleşmesinde taksitli satışlar yöntemi tahsilat esasının değişik bir şeklidir ve bu yöntemin de birkaç değişik türü vardır. Bunlardan birinci yöntemde, ertelenmiş hasılat hesabına yer verilir. Bu hesapta satış sırasında taksitli satışlardan (tahsil edilemeyen kısım) doğan hasılat işlenir. Buna karşılık tahsil edilmeyen taksitlere isabet eden maliyet unsurları da ertelenmiş maliyet hesaplarında izlenir. Bu yöntemde taksitli satış alacakları doğmuştur. Fakat "ertelenmiş hasılat" yani bir

(71) PATON, DIXON, s. 547.

(72) BIERMAN, s. 181.

(73) A.g.k, s. 182.

borç hesabı aracılığıyla varlıklardaki artış engellenir. Ertelenmiş maliyet hesapları ise mamul mal stoğunun yerine geçer.

Taksitli satışlar yönteminin diğer bir şeklinde ise, hasılatın ertelenmesi yerine kasa girişine kadar sadece gelirin ertelenmesi de mümkündür (74). Bu çalışmada taksitli satışlar yöntemi olarak adlandırılan bu yöntemde satış gelirinin gerçekleşmesi taksitlerin tahsilatına kadar ertelenmiş olur.

b. Ertelenmiş Kârın İzlenmesi

Taksitli satışlar yönteminde taksitli satış nedeniyle ortaya çıkan alacağın satış anında doğduğu, fakat elde edilen gelirin gerçekleşmesinin ertelenmesinden bahsedilmiştir. Bu yöntemin esasını, tahsilat yapılincaya kadar brüt satış kârının "ertelenmiş brüt kâr" (75) adı altında ayrı bir hesapta izlenmesi oluşturur. Daha sonra tahsilat yapılan kısımlara ait gelir miktarları bu hesaptan düşülecektir.

İşletmede çok sayıda taksitle satış yapıldığında, her bir satış için brüt kâr oranını hesaplamak ve her bir satışa ilişkin tahsilata ayrı bir brüt kâr oranı uygulamaya kalkışmak uygun değildir. Onun yerine bir senenin bütün taksitle satışları için kabul edilebilecek ortalama brüt kâr oranı, o ~~sen~~ taksitle satışlar sonucu meydana gelen alacaklardan tahsil edilen miktara uygulanabilir (76).

(74) A.g.k, s. 184.

(75) Bu hesaba "tahakkuk edecek brüt kâr" adı da verilmektedir.

(76) Yılmaz BENLİGİRAY. "Taksitle Satışlar ve Muhasebeleştirilmesi", ESADER. C.VII, S.2 (Haziran 1971), s. 155.

Bu yöntem içerisinde satış sırasında alacakların çift taraflı kayıt sistemi içerisinde dahil olabilmesi ve satışı yapılan malın çıkışının takibini sağlamak için şöyle bir yol izlenir:

Satış sırasında;

TAKSİTLİ SATIŞ ALACAKLARI HS.

TAKSİTLİ SATIŞLAR HS.

Satılan malın maliyetine ilişkin kayıt;

TAKSİTLE SATILAN MALIN MALİYET HS.

STOKLAR HS.

Bu kayıt devamlı envanter yöntemi kullanılıyorsa, yapılan her satışta yapılır (77). Diğer yöntemlerde ise dönem sonunda bütün satışlarla ilgili tek bir madde düşülür.

Yukarıdaki kayıtlarla birlikte, ertelenmiş geliri ayırma kaydının yapılması gerekir. Bu amaçla, satışlar ile satılan malın maliyeti arasındaki tutar üzerinden şu kayıt yapılır:

TAKSİTLİ SATIŞLAR HS.

ERTELENMİŞ BRÜT KÂR
HS.

Daha sonra taksitli satışlara ilişkin tahsilat yapıldığında
şu kayıt yapılır:

KASA HS.

TAKSİTLİ SATIŞ ALA-
CAKLARI HS.

Bu kayıtla birlikte tahsilatı yapılan kısma isabet eden gelir
belirlenmesi ve bu tutar üzerinden gelirin gerçekleşme kaydının
yapılması gerekir. Gerçekleşecek gelir miktarı, tahsilat tutarına
brüt kâr oranının uygulanmasıyla bulunur.

ERTELENMİŞ BRÜT KÂR HS.

GERÇEKLEŞMİŞ BRÜT
KÂR HS.

Böylece tahsilatla birlikte gelirin de gerçekleşmesi sağlanmış
olur.

Bu yöntem içerisinde her yıl için ayrı bir taksitli satış alacakları
hesabının açılması arzulanır. Aksi takdirde ilgili yılın tahsilatlarını ve kalan bakiyeyi belirlemek için müşteri hesaplarının dönemsel olarak analizi gerekecektir (78). Eğer brüt kâr oranları yıldan yıla değişiyorsa, herhangi bir yılda yapılan tahsilat sırasında gerçekleşen kâr, satışların yapıldığı yıl ile ilişkin brüt kâr oranına göre hesaplanmalıdır (79). Yıllara ilişkin ertelenmiş brüt kâr hesapları kullanıldığında bu hesapla-

(78) MOONITZ, JORDAN, s. 188.

(79) HOLMES ve diğerleri, s. 298.

ra ilişkin sonuçları da kolaylıkla işleme imkânı olacaktır.

B. ALACAKLARA İLİŞKİN DÖNEM SONU AYARLAMA PROBLEMLERİ VE DÖNEM GELİRİ

1. Basit Tahsilat Temeline İlişkin Ayarlamalar

Herhangi bir tam nakit esaslı sisteminde şüpheli alacaklar, satış iskontoları, iadeleri ve diğer zararlar için ayarlamalar yapmak mümkün değildir. Hasılat kasa tahsilatına kadar gerçekleşmediği için fatura miktarının ileride hatırlanması amacıyla tutulan alacaklar hesabı vasıtasıyla hiç bir zarar kaydı yapılamaz (80).

2. Taksitli Satış Alacaklarına İlişkin Ayarlamalar

Taksitli satışlar yönteminde ertelenmiş brüt kâr hesabı ertelenmiş gelir olmaktan çok alacaklar için bir değerleme hesabı olarak işlem görecektir (81). Taksitli satışlar yönteminin niteliği tahsilat yapılıncaya kadar gelirin raporlanmasını ertelemektir. Böylece satış sırasında alacaklar, mamul stoğunun yerini alacak ve alacaklar, alacakların şimdiki değerinden ziyade (the input value) mamul maliyeti (the input value) cinsinden değerlendirilebilecektir. Eğer hasılat satış sırasında kayıtlanmayarak ertele-

(80) MOONITZ, JORDAN, s. 191.

(81) HENDRIKSEN, s. 300.

necek ise, alacakların mamul maliyeti cinsinden değerlemesi uygun olacaktır (82).

Bu yöntem içerisinde Ertelenmiş Brüt Kâr hesabı bilançoda Taksitli Satış Alacaklarından bir indirim şeklinde gösterilecek ve alacakların, satılan malın maliyeti tutarı üzerinden bilanço-ya yansımaları sağlanacaktır.

Böylece alacaklar, bir anlamda satılan malın maliyeti yerine geçmekte ve varlık artışı taksitlerin tahsilatına kadar ertelenmiş olmaktadır. Bu yöntem içerisinde, taksitli satış alacakları tutar olarak satılan malın maliyetine eşit olduğu için buna paralel olarak toplam öz varlıkta da bir artış olmamaktadır. Öz varlıktaki artış sadece gerçekleşmiş brüt kâr hesabı vasıtasıyla sağlanmaktadır (83). Dolayısıyla, tahsil edilmemiş alacaklarla ilgili gelir tablosuna herhangi bir yansıma söz konusu değildir.

3. Ertelenmiş Brüt Kârın Değişik Biçimde Yorumlanması

Ertelenmiş brüt kâr hesabı yukarıda belirtildiği gibi alacaklardan tek bir kalem halinde indirilebildiği gibi, meydana geldiği unsurlar açısından analizi de mümkündür. Şayet hesap yapılan taksitle satışlardan meydana gelebilecek şüpheli alacak zararlarını ve ilerideki giderleri karşılamaya yeterli olduktan sonra bir miktar da net kâr bırakıyorsa (bunların tutarları tahminle bulunacaktır) bilançoda üç kalem halinde gösterilebilir (84).

(82) A.g.k, s. 301.

(83) Bu metodun temel avantajı, gelir üzerinden ödenecek vergiyi de tahsilat yapılınca kadar ertelenmesidir.

(84) "H.A.FINNEY, Herbert E. MILLER, Principles of Accounting Introductory, (Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs-1963), s.92"

Bunlar;

- Şüpheli alacaklardan meydana gelecek kayıplar
- Geçmiş satışlara ilişkin meydana gelecek diğer giderler
- Gerçekleşecek brüt kârdır.

Böyle bir analizin yapılabilmesi ve bilançoda her bir unsurun farklı gruplar altında yer alması kanımızca tahsilat esasının özüne ters düşmektedir. Daha önce de belirttiğimiz gibi hasılatın gerçekleşmesinde tahsilat esasının haklı görülebilmesi ancak yapılan satışla ilgili muhtemel zararların tahmininin mümkün olmamasına bağlı oluyordu. Bu örnekte olduğu gibi şüpheli alacak zararlarının ve diğer ilgili giderlerin tahmini taksitli satışlar metodunun haklılığını ortadan kaldırmaktadır.

Böyle bir uygulama ancak taksitli satışlar metodunun bazı amaçlarla (vergi avantajı sağlama gibi) kullanıldığı durumlarda haklı görülebilir. Eğer işletme sadece gelir vergisi için (yasa-lar izin verdiği takdirde) tahsilat esasını, genel işletme karar-ları için satışlar temelini uyguluyor ise, ertelenmiş brüt kârın bir kısmı borç, bir kısmı ise özvarlık unsuru olarak işlem göre-cektir. Ayrıca tahmini borç gelecekteki tahsilat için ödenecek gelir vergisi ve kayıtlama giderlerini, tahmini şüpheli alacak zararlarını ve diğer kalemleri kapsar (85).

Sonuç olarak, eğer işletme genel işletme kararlarında kulla-nacağı muhasebe prensiplerine uygun bir bilanço ve gelir tablosu düzenlemek için satış esasını uyguluyor ise ertelenmiş brüt kâr hesabını kısım III'de sözünü ettiğimiz tüm ayarlamalar için ana-liz etmek ve tekrar sınıflandırmak zorundadır.

V - KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNDEN ELDE EDİLEN HASILATIN ÜRETİM ESASINA GÖRE GERÇEKLEŞMESİ VE ALACAKLARLA İLGİLİ DEĞERLEME SONUÇLARI

Kredili satışlardan elde edilen hasılatın gerçekleşmesinde satış temelinden ayrılınmasını gerektiren bir durum da, hasılatın gerçekleşmesinin üretim temeline (veya tamamlanma yüzdesi) göre yapılmasını zorunlu kılan mal türleridir. Bu yöntem mal veya hizmetlerin bir anlaşma dahilinde yapıldığı durumlarda uygulanabilir.

A. KREDİLİ SATIŞ İŞLEMLERİNİN ÜRETİM ESASI İÇERİSİNDE KAYITLANMASI

Üretim esasına göre hasılatın gerçekleşmesinde, hasılatın gerçekleşmesi faturalama veya teslimden önce meydana geleceği için, aynı zamanda ödeme için bir hakkın doğmasına ihtiyaç yoktur. Kuşkusuz, işlemin tamamlanan kısımları için ödemelerin, üretim sırasındaki değişik zamanlarda yapılacağı konusunda anlaşılmıştır. Bununla beraber, hasılatın gerçekleşmesi bir varlık hesabına borç kaydını gerektirir (86). Bu durumda yapılması gereken kayıt şöyle olacaktır:

BİTMİŞ ÜRÜNLER HS.

veya

STOKLAR HS.

HASILAT HS.

Eğer anlaşma dahilinde yapılan bir yapım işi sözkonusu ise borçlanan hesap "Devam Eden Faturalanmamış Yapım İşleri" gibi bir isim taşıyacaktır. Bu kayıt üretimi yapılan malın anlaşılan satış fiyatı üzerinden yapılacaktır. Eğer bir yapım işi sözkonusu ise kayıt, anlaşma fiyatının yapımı tamamlanan kısmına isabet eden yüzdesi üzerinden yapılacaktır. Burada görüldüğü gibi borçlanan hesap alacaklardan ziyade stok hesapları niteliğindedir(87).

Alacağın doğuşu, bitmiş mal stoğunun teslimi veya uzun vadeli yapım işlerinde anlaşmaya uygun olarak tamamlanma yüzdesi üzerinden faturalama işleminin tahakkuku sırasında meydana gelir. Bu sırada yapılması gereken kayıt şöyle olacaktır:

ALACAKLAR HS.

BITMİŞ ÜRÜNLER HS.

veya

STOKLAR HS.

Uzun vadeli yapım işlerinde ise, daha önce yapılan kayda paralel olarak "Devam Eden Faturalanmamış Yapım İşleri HS." alacaklanacaktır. Böylece üretim esası içerisinde, yasal alacaklar hesabının gerçekleşmesi hasılatın gerçekleşmesinden sonra meydana gelir.

B. ALACAKLARA İLİŞKİN DÖNEM SONU AYARLAMA PROBLEMLERİ VE DÖNEM GELİRİ

Üretim esası içerisinde alacakların varlık olarak satış fiyatı üzerinden fiilen gerçekleşmesi dönem sonu ayarlama kayıtlarını gerektirir. Bu işlemin alacakları net değerlerine indirmek yanında, hasılatı da realize edilebilir değere indirmesi istenmediğinden hesaplamaların gerçekleşmiş hasılat üzerinden yapılması gerekir.

Hasılatın tahsil edilemeyeceği tahmin edilen kısmı üzerinden şu ayarlama kaydı yapılır:

ŞÜPHELİ ALACAK ZARARLARI HS.

ŞÜPHELİ ALACAKLAR KAR-
ŞILIĞI HS.

STOKLAR HS.

Muhtemel zararın satılan veya faturalanan mallara ilişkin kısmı şüpheli alacaklar karşılığı hesabında gösterilerek, alacakları net değerine indirirken kalan kısım da stokların değerlemesini sağlayacaktır. Şüpheli alacak zararları hesabı ise gerçekleştirilmiş hasılatın ayarlanmasını sağlayacaktır.

Görüldüğü gibi bu yaklaşım içerisinde alacaklar, aynen hasılatın satış noktasında gerçekleşmesinde olduğu gibi net satış fiyatı (realize edilebilir değer) üzerinden bilançoya yansımaktadır. Fakathasılat satış yerine üretim esasına göre gerçekleştiği için değerlendirme toplam üretimi gerçekleştiren tutar üzerinden yapılmaktadır. Bu tutarın satışı yapılan mallara isabet eden kısmı alacakları, kalan kısmı ise üretimi gerçekleştiren iş fakt satışı yapılmamış stoktaki malları değerlemektedir.

Bizim ilgi alanımız kuşkusuz kredili satış işlemleri ve bu nedenle ortaya çıkan alacaklar ve alacakların değerlemesidir. Biz alacaklar ve alacakların değerlemesi sonucunda ortaya çıkan problemle ilgiliiyiz. Bu nedenlerle, bu esas içerisinde alacakların değerlemesi ve değerlendirme sonuçları satış esastakilerle aynı olacaktır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ALACAKLARIN REALİZE EDİLEBİLİR DEĞERE İNDİRGENMESİ YÖNTEMLERİ

I. TAHMİNİ ŞÜPHELİ ALACAK ZARARLARININ DİKKATE ALINMASI VE ŞÜPHELİ ALACAKLARI TAHMİN YÖNTEMLERİ

Kuşkusuz, alacakların realize edilebilir değere indirgenmesinde en temel problemi, tahsil edilemeyecek alacak kısımları oluşturmaktadır. İdeal olarak bütün alacakların tahsil edilmesi gerekir; fakat uygulamada işletmelerin çoğu kredi açılması ve fatura düzenlenmesinde titiz davrandıkları ve tahsilat işlemleri esaslı temellere oturtulduğu halde bile, müşterilerden alacaklarının yüzde yüzünü tahsil edemezler (1). Bu nedenle, ikinci bölümde tartışıldığı gibi dönem sonları itibariyle, alacaklardan tahsil edilemeyecek kısımlar için gerekli ayarlama kayıtlarının yapılması gerekir. Bu ayarlama kayıtlarında esas alınacak tutarlar ise tahmin yoluyla elde edilir.

Şüpheli alacakların gerçeğe en yakın biçimde tahmini alacakların değerlemesinin beklenen amaçlara ulaşmasını sağlayacaktır. Fakat yapılan ayarlama kayıtlarının iki yönlü bir rol oynaması tahmin işlemlerinde değişik uygulamalara neden olmaktadır. İkinci bölümde ele alındığı gibi birinci yön, kredili satışlardan elde edilen hasılatın doğru ölçümünü sağlamaktır. Bu nedenle şüpheli alacak zararları bir hasılat ayarlamasıdır ve bu esasa uygun olarak tahmin edilmelidir.

(1) William A PATON Robert L DIXON, Essentials of Accounting, Çev. Mustafa A.Aysan (İktisat Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yayınları VII, İstanbul, 1964), s. 349.

Tahmini şüpheli alacaklar için yapılan ayarlamaların ikinci yönü alacakların realize edilebilir değerleriyle bilançoya yansımalarını sağlamaktadır. Bu durumda şüpheli alacak karşılığı, bilanço tarihi itibarıyla ileride tahsil olunamayacak alacak bakiyesi kısmını temsil etmektedir. Soruna bu açıdan yaklaştığımızda, tahmin işlemleri tahsil edilemeyecek alacak bakiyesini bulmaya yönelik olacaktır.

Şüpheli alacaklara bu iki açıdan yaklaşılması değişik tahmin yöntemlerinin geliştirilmesine neden olmuştur. Diğer taraftan, varlıklarının önemli bir kısmı alacaklara bağlanmış işletmelerde tahmin işlemlerinin önemi daha gerçekçi sonuçları verecek tahmin yöntemleri arayışını doğurmuştur. Bu araştırmalar sonucunda, geleneksel muhasebe uygulamalarında kullanılmakta olan yöntemlerin yanında niceliksel bazı yöntemlerde geliştirilmiştir. Bu nedenle, tahmin yöntemlerini Klasik Yöntemler, Markov Zincirleri Yöntemi ve Vergi Usul Kanunundaki durum olmak üzere üç ayrı grupta inceleyeceğiz.

A. KLASİK YÖNTEMLER

1- Alacak Hesaplarının Tek Tek Değerlemesi

Bu yöntemde, her dönem sonundaki alacak hesapları ayrı ayrı incelemeye tabi tutulur. Bu amaçla yapılan bir incelemede aşağıdaki hususlar gözönüne alınır (2).

(2) İDTYDK, Muhasebenin Temel Kavramları ve Genel Kabul Görmüş Muhasebe Prensipleri. Üçüncü kitap (DPT Yayın No.863,1973)s.34.

- Hesabın yürürlükte bulunduğu sürenin uzunluğu
- Alıcının taahhütlerini yerine getirmedeki titizliği
- İncelenen belirli hesapla ilgili olarak alıcının geçmişteki davranışları
- Alıcının kredi durumu hakkında elde edilebilen bilgiler
- Alıcının mali durumu.

Bu incelemeler sırasında, müşteriye kredi açılma kararı verilirken yapılan araştırmalar ve toplanan bilgilerde yardımcı olacaktır. Yapılan incelemeden sonra tahsil edilemeyeceği tahmin edilen alacaklar toplanarak karşılık tesis edilecek olan miktar bulunur. Hesapları tek tek değerlendirme usulü, bina yapımı ve teçhizat imalatı için inşaat ve taahhüt işleri yapan ve alacak hesapları sayısını az, hesap kalıntısı tutarlarının yüksek olduğu işletmeler için uygun bir usuldür (3). Fakat bu tip işletmelerde hasılatın gerçekleşmesi üretim esasına göre meydana geldiği için elde edilen bu tutar hasılatı ayarlamaktan uzak olacaktır. Çünkü gerçekleşmiş fakat faturalama veya satış işlemi tamamlanmamış hasılat kısmından da tahsil edilemeyecek bölümler olabilir.

2. Alacak Hesaplarının Genel Bir Değerlemesinin Yapılması

Alacak hesaplarının tek tek değerlemesi kuşkusuz çok sayıda müşteriyle küçük miktarlarla kredi ilişkisi bulunan işletmeler için uygulanabilir değildir. Bu tip işletmelerde tahsil edilemeyecek alacaklardan doğan zararların tutarını önceden bilmek

(3) A.g.k, s. 34.

için genel oranlama yöntemleri geliştirilmiştir (4). Kredi zararları tahminleri genellikle geçmiş deneyimler üzerine fakat satış tahminleri, ekonomik koşullar ve kredi politikasında planlanan değişiklikler gözönüne alınarak oluşturulur (5). Cari yıl rakamlarına uygulanabilecek, geçmiş tecrübelere dayalı genel bir oran belirleme çalışmalarını da üç ayrı grup içerisinde inceleyebiliriz.

a. Satışları Esas Alan Yöntemler

Bu yöntemler geçmiş dönemlere ait satış verileri yardımıyla şüpheli alacaklar için bir oran belirlenmesi esasına dayanır. Belirlenen oran cari yıl satışlarına uygulanarak ayrılması arzulan karşılık miktarı belirlenir. Bu yöntem içerisinde de iki ayrı uygulama bulmaktayız. 1- Net Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi
2- Net Kredili Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi

1. Net Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi

Şüpheli alacaklar için satış yüzdesi yöntemi teorideki yeri ve uygulamadaki basitliği nedeniyle yaygın olarak kullanılmak-

(4) A.g.k, s. 35.

(5) Paul H. WALGENBACH, Norman E. DITTRICH, Ernest I. WANSON, Principles of Accounting (Harcourth Brace Jovanovich, Inc, New York, 1980), s. 285.

tadır (6). Bu yöntemde, geçmiş yıllara ilişkin gerçekleşmiş şüpheli alacak miktarları ortalaması, aynı yıllara ilişkin net satış miktarları ortalamasına oranlanmasıyla elde edilen oran karşılık ayırmada esas alınmaktadır. Bu oran cari yıl net satışlarına uygulanmak suretiyle ayrılması gereken karşılık miktarı bulunur.

$$\text{Şüpheli alacak oranı} = \frac{\text{Geçmiş yıllara ait şüpheli alacak ortal.}}{\text{Aynı yıllara ait net satışların ortal.}}$$

$$\text{Cari yıl net satışları} \times \text{Şüpheli alacak oranı} = \text{Ayrılması gereken karşılık.}$$

Bu yöntem hem peşin hem kredili tüm satışlar toplamı üzerinden karşılık ayırdığı için eleştirilebilir. Çünkü peşin satışlar üzerinden karşılık ayırmaya ihtiyaç yoktur. Ancak, satışlar içinde peşin satışların yerinin çok az olduğu veya toplam satışlar içindeki peşin ve kredili olarak yapılan satışlar oranının yıldan yıla pek az değişiklik gösterdiği işletmelerde bu şekilde şüpheli alacak yüzdesi bulunması uygun olur (7).

ii. Net Kredili Satışların Bir Yüzdesi Yöntemi

Bu yöntemde yukarıdaki yöntemden farklı olarak, net satışla-

(6) Harry SIMONS, Wilbert E KARRENBROCK, Intermediate Accounting Comprehensive Volume, (Dördüncü baskı, South-Western Publishing Company, Cincinnati Ohio, 1964), s. 174.

(7) Feridun ÖZGÜR, Muhasebe İlkeleri, (İstanbul, 1981), s. 166.

rın yerine net kredili satışlar esas alınır. Şüpheli alacak oranı, geçmiş yıllara ait şüpheli alacak miktarlarının ortalaması aynı yıllara ait kredili satış ortalamasına bölünerek bulunur. Bu oranda, ayrılacak karşılığı elde etmek için cari yıl kredili satışlarına uygulanır. Ayrı kayıtlanmasını gerektirebilir.

$$\text{Şüpheli alacak oranı} = \frac{\text{Geçmiş yıllara ait şüpheli alacak ortalama.}}{\text{Aynı yıllara ait net kredili satış ortalama.}}$$

$$\text{Şüpheli alacak oranı} \times \text{Cari yıl net kredili satışları} = \text{Ayrılması Gereken Karş.}$$

Şüpheli alacakların doğmasına kredili satışlar neden olur. Bu nedenle, teorik olarak yalnız kredili satışlar karşılığının hesaplanmasında kullanılmalıdır. Bu şekilde şüpheli alacak zararları şüpheli alacağın menşei ile ilişkilendirilmiş olur (8). Bununla beraber bu durum ilave bir çalışmayı satış verilerinin analizini veya peşin ve kredili satışların ayrı kayıtlanmasını gerektirebilir.

Şüpheli alacak zararlarının tahmininde net satışlar veya ^{net} kredili satışları esas alan yöntemler, soruna dönem gelirinin doğru olarak belirlenmesi açısından bakan yaklaşımlardır. Bu yaklaşımlarda odak noktası olarak dönemsellik ve karşılaştırma kavramları esas alınır. Böylece, şüpheli alacak zararları ait oldukları yılın gideri olarak gösterilerek ilgili yılın kredili satış hasılatı şüpheli alacak zararı kadar az gerçekleşmiş olur. Bu yöntem içerisinde bir alacak değersiz durumuna düştüğünde ait olduğu yılın karşılık hesabından düşülür.

(8) Arthur W HOLMES, ve diğerleri, Intermediate Accounting, (Üçüncü baskı, Richard D Irwin, Inc, Homewood, Illinois, 1958), s.170.

Dönem gelirinin ölçümü açısından uygun olan bu yaklaşım biçimi, alacakları realize edilebilir degere indirgemez (9). Çünkü karşılık miktarının belirlenmesinde toplam kredili satışlar esas alınır ve bu tutar daha önceki mevcut karşılık gözönüne alınmaksızın aynen karşılık ayrılmasında esas alınır. Ayrıca kredili satışlardan yıl içerisinde tahsil edilmiş kısımlar da karşılık miktarının tahmininde esas alınır. Dolayısıyla cari yıl kredili satışları üzerinden ayrılan bu tutar, aynı yılın alacak bakiyesini realize etmeyebilir. Özellikle, alacakların tahsilat durumlarının büyük değişiklikler gösterdiği durumlarda, satışlar esasına dayanan oran, alacakları realize etmekten uzak olacaktır.

b. Alacak Kalanlarını Esas Alan Yöntemler

Bu yöntemler geçmiş dönemlere ait alacaklar hesabı bakiyeleri yardımıyla şüpheli alacaklar için bir oran belirlenmesi esasına dayanır. Belirlenen oranlar cari yıl alacak bakiyesine uygulanarak bulunan oran mevcut karşılık miktarıyla karşılaştırılır. Bu yöntem içerisinde de iki ayrı uygulama bulmaktayız. 1- Alacakların Bir Yüzdesi Yöntemi 2- Alacakların Bir Yüzdesine Göre Karşılık Artırımı Yöntemi

(9) Özgül CEMALCIAR, Genel Muhasebe Teori ve Uygulama (Eskişehir İ.T.İ.A. Yayın No:102, Ankara, 1976), s. 114.

i. Alacakların Bir Yüzdesi Yöntemi

Alacakların bir yüzdesi yönteminde geçmiş dönemlere ait gerçekleşmiş şüpheli alacak giderleri ortalaması, aynı dönemlerin alacaklar hesabı bakiyeleri ortalamasına oranlanarak elde edilen rakam cari yıl alacaklar hesabı bakiyesine uygulanır. Daha sonra mevcut karşılık hesabındaki bakiye dikkate alınarak, arzulanan alacak bakiyesine ulaştırmak için karşılık hesabındaki bakiyeye yeteri kadar ilave yapılır. Mevcut bakiye eğer arzulunan karşılık bakiyesinden daha fazla ise, fazlalığın iptal edilmesi gerekir.

$$\text{Şüpheli alacak oranı} = \frac{\text{Geçmiş yıllara ait şüpheli alacak ortalama.}}{\text{Aynı yıllara ait alacaklar bakiyesi ortalama.}}$$

$$\text{Cari yıl alacak bakiyesi} \times \text{Şüpheli alacak oranı} =$$

Karşılık hesabında görünmesi istenen tutar

Bu hesaplama sonucunda elde edilen tutarın şüpheli alacak karşılığı hesabında görünmesi istenir. Dolayısıyla hesaplama sonucunda bulunan tutar ile karşılık hesabındaki tutar karşılaştırılır. Bu karşılaştırmada üç farklı durumun ortaya çıkması mümkündür:

1- Mevcut Karşılık



Karşılık hesabında görünmesi
istenen tutar

ise;

Karşılık hesabında
görünmesi istenen
tutar

- Mevcut Karşılık = Ayrılması Gereken
Karşılık

Karşılık hesabında görülmesi arzulanan tutar mevcut karşılıktan büyük ise aradaki fark kadar ilave karşılık ayrılır.

2- Mevcut Karşılık > Karşılık hesabında görünmesi istenen tutar ise;

Mevcut Karşılık - Karşılık hesabında görünmesi istenen tutar = İptal edilmesi Gereken Karşılık

Mevcut karşılık, karşılık hesabındaki görünmesi istenen tutardan büyük ise aradaki fark kadar karşılık iptal edilir.

3- Mevcut Karşılık = Karşılık hesabında görünmesi istenen tutar ise;

Mevcut karşılığın karşılık hesabında görünmesi istenen tutara eşit olması durumunda karşılıkla ilgili herhangi bir kayıt yapılmasına gerek olmaz.

Alacakların bir yüzdesi yöntemi, alacakları realize etmek açısından başarılı olmakla beraber, dönem hasılatının doğru ölçümünü sağlamaktadır. Çünkü, cari yıl karşılığının ayrılmasında geçmiş yıllarda ayrılmış karşılıklar gözönüne alınmaktadır. Dolayısıyla, şüpheli alacak zararları satışın yapıldığı döneme değil, geçmiş yıllara yüklenmiş olmaktadır. Aynı şekilde, bir alacak değersiz duruma düştüğünde hangi yılın alacağı olduğu dikkate alınmaksızın aynı karşılık miktarından düşülmektedir.

Bu yöntemin bir avantajı, genel işletme koşullarının ve bu nedenle tahsilat olasılıklarının çok değiştiği durumlarda, hesapları satışların bir yüzdesi yöntemine nazaran daha doğru değerleyebilmesidir (10).

ii. Alacakların Bir Yüzdesine Göre Karşılık Arttırımı Yöntemi

Bu yöntemde de, alacakların bir yüzdesi yönteminde olduğu gibi, alacak bakiyelerine göre bir zarar oranı belirlenir. Bu oran, önce şüpheli alacaklarda istenen bakiyeye ulaşmak için cari yıl alacaklar bakiyesine uygulanır ve karşılık bu tutar kadar arttırılır (11). Alacakların bir yüzdesi yönteminden farklı olarak mevcut karşılık dikkate alınmaz. Hesaplanan tutar üzerinden aynen yeni karşılık ayırımına gidilir.

$$\text{Şüpheli alacak oranı} = \frac{\text{Geçmiş yıllara ait şüpheli alacak ortalama.}}{\text{Aynı yıllara ait alacaklar bakiyesi orta.}}$$

$$\text{Cari yıl alacak bakiyesi} \times \text{Şüpheli alacak oranı} = \text{Ayrılması gereken karşılık}$$

Bu yöntemin uygulaması basittir ve alacakların bir yüzdesi yöntemindeki cari yıl şüpheli alacak zararlarının ait oldukları

(10) HOLMES ve diğerleri, s. 171.

(11) Wilbert E KARRENBROCK, Harry SIMONS, Intermediate Accounting Comprehensive Volume (South - Western Publishing Company, Cincinnati Ohio, 1953), s. 186.

yıla yüklenememesi dezavantajına da konu değildir. Ancak bu yöntemin alacakları realize edilebilir değere indirgeyebilmesi için alacaklar hesabı bakiyelerinin sadece, ilgili yıla ait kalanlardan oluşması gerekir. Bu nedenle, hesap bakiyelerinin analizi ve uygun ayarlamaların yapılması zorunludur. Aksi takdirde, aynı alacak için tekrar tekrar alacak ayırma durumu ortaya çıkacaktır (12).

c. Alacakların Yaşlanma Durumlarını Esas Alan Yöntemler

Şüpheli alacakların tahmininde uygulanan diğer yöntemler alacakların yaşlanma durumlarını dikkate alırlar. Bu yöntemlerin uygulanabilmesi için alacaklar hesabının öncelikle yaşlandırılmış olması gerekir.

i. Alacakların Yaşlandırılması

Şüpheli alacakların tahmininde olduğu kadar, etkili bir kredi politikasının uygulanmasında da önemli bir araç olan yaşlandırma, alacaklar hesabı bakiyesinin vadesi dolmamış ve dolmuş hesaplar olmak üzere analiz edilmesidir. Vadesi dolmuş hesaplar ise vadelerini geçme sürelerine göre alt gruplara ayrılırlar.

Alacakların yaşlandırılmasında, iki yöntem bulmaktayız. Bun-

(12) A.g.k, s. 186.

lar "toplam bakiye" ve "kısmi bakiye" yöntemleridir. Toplam bakiye yönteminde, müşterinin toplam bakiyesi, müşterinin ödenmemiş en eski senedinin yaş kategorisinde sınıflanır (13). Müşterinin değişik vadeleri içeren birden çok senedi veya borcu olduğu durumlarda, yaşlandırmada vadesi geçen en eski senet veya borç esas alınacaktır. Böylece, hesabın vadesi henüz dolmamış veya vadesini daha az süre geçmiş kısımları, hesabın vadesine en çok süre geçmiş kısmının yaş kategorisinde görünmüş olacaktır. Başka bir deyişle, hesabın tümü aynı yaş kategorisinde gösterilmektedir.

"Kısmi bakiye" yönteminde ise müşteri hesabının farklı kısımları farklı yaş kategorileri içerisinde gösterilebilir. Bu durumda, müşterinin birden çok değişik vadedeki senedi veya borcu ait oldukları yaş kategorileri içerisinde gösterilir. Böylece bir müşteri hesabındaki toplam tutar, birden çok yaş kategorisi içerisinde paylaştırılmış olur.

Kuşkusuz, bir müşteri hesabının değişik vadelerden oluşması durumlarında kısmi bakiye yöntemi, toplam bakiye yöntemine nazaran daha gerçekçi bir sınıflandırmayla sonuçlanacaktır. Toplam bakiye yöntemi ise, bir müşteri hesabının tahsil kabiliyeti, hesapta bedelleri görülen faturaların tarihine değil, müşterinin karakterine ve mali durumuna bağlıdır (14) şeklinde savunulabilir.

Alacakların yaşlandırılması, oldukça zaman alıcı ve işlet-

(13) Richard I LEWIN, Charles A KIRKPATRICK, Quantitative Approaches To Management, (Dördüncü baskı, Mc Graw Hill Book Company), s. 560.

(14) PATON, DIXON, s. 355.

menin çok sayıda hesabı bulunduğu durumlarda pahalı olabilir. Bununla beraber, yaşlandırma sadece karşılık ayırmaya hizmet etmekte, yönetim için ilave bazı bilgiler de sağlamaktadır. Alacakları yaşlandırma cetveli, alacakların izlenmesinde önemli bir araçtır. Bu cetveller, müşterilerden yapılan tahsilatlardaki gecikmeleri gösteren önemli bir veri kaynağı oluşturur ve kontrol amaçlarına hizmet eder.

Diğer taraftan, bölümlü mağazalar gibi alacaklar hesabının çok sayıda küçük hesaptan oluştuğu işletmelerde alacakların yüzde yüzünü yaşlandırma yoluna gitmek oldukça güç olacaktır. Böyle durumlarda, istatistik örnekleme tekniklerinin kullanılması yararlı olabilir (15). İstatistik yöntemlere göre, alacakların yaşlanması işletmeye borçlu olanları gösteren tutarların süreleri dikkate alınarak, toplam alacaklar hesabındaki tutarların frekans dağılımının belirlenmesi sürecidir (16). Burada toplam alacaklar hesabı ana kütle oluşturur. Bu ana kütlede istatistik örnekleme yöntemlerine göre bir örnek teşkil edilir. Örneği teşkil eden tüm hesaplar tek tek yaşlandırılırlar. Bu tutarlara göre örnek için bir yaş dağılımı elde edilir. Her bir grup için belirlenen yüzdelere daha sonra, toplam alacaklar hesabına uygulanmak suretiyle, o gruptaki toplam alacak miktarı elde edilir.

(15) Ayrıntılı bilgi için bkz. R. M. CYERT, Robert M. TRUEBLOOD. "Statistical Sampling Techniques In the Aging of Accounts Receivable In A Department Store" Management Science, Vol. 3, No 2, (January, 1957), s. 185-195.

(16) A.g.k., s. 185.

II Yaşlanmış Hesap Bakiyelerine Göre Karşılık Ayırımı Yöntemi

Alacakların yaşlandırılmasına dayanan alışılmış karşılık ayırma yöntemi, alacakların bir yüzdesi yöntemine benzer. Fakat bu yöntem toplam alacaklar bakiyesini değil, sadece yaşlanmış hesapların bakiyelerini esas alır. Daha önce vadelerini geçme sürelerine göre sınıflandırılmış olan alacak bakiyelerine farklı şüpheli alacak oranları uygulanır. Bu yüzdeler, bu yaş sınıfları için geçmiş yıllardaki tecrübelere dayanılarak elde edilmiştir. Her bir sınıfta geçmiş yıllarda meydana gelmiş şüpheli alacak miktarları ortalaması, aynı yıllara ait o kategorideki alacak bakiyesi miktarları ortalamasına oranlanır.

Vadesini daha az süre geçmiş alacaklara ilişkin yaş sınıflarında şüpheli alacak oranı düşük iken, vadesini geçme süresi uzadıkça oranda da büyüme görülür. Çünkü, bir alacağın tahsili ne kadar gecikmiş ise, o alacağın tahsil olasılığı da o oranda zayıflar.

Her bir sınıfa, bu sınıflar için belirlenen yüzdelerin uygulanmasıyla elde edilen tutarların toplamı karşılık hesabında görülmesi istenen miktarı verir. Eğer mevcut karşılık bu tutardan daha az ise, eksik kısım için ilave ve karşılık ayrılır. Bunun aksine mevcut karşılık fazla ise, fazlalığın iptali gerekir.

İstendiği takdirde, vadesi dolmuş hesapların tamamı kadar veya vadesi ileri düzeyde geçmiş hesapların tamamı üzerinden karşılık ayırmak da mümkündür.

Bu yöntemde de alacakların bir yüzdesi yöntemine benzer olarak, şüpheli alacak zararı satış dönemine zorunlu olarak yüklenemez (17). Ancak alacakları realize edilebilir değere indir-

gemede uygun bir değerleme yöntemidir. Bununla beraber, ilâve bazı bilgiler de gözönüne alınmalıdır. Çünkü, yaşılanmamış bazı hesapların tahsil edilebilirliği şüpheli alabileceği gibi, vadesini çok uzun süre geçmiş bazı hesaplar tahsil edilebilir nitelikte olabilirler (18).

B. ŞÜPHELİ ALACAKLARIN MARKOV ZİNCİRLERİ ANALİZİ İLE TAHMİNİ

İşletmecilik alanında, niceliksel yöntemlerin giderek daha fazla uygulama alanı bulduğunu görmekteyiz. Bunun da nedeni, şiddetli rekabet koşullarında işletme faaliyetlerinin kabul edilebilir bir kârlılık düzeyini sürdürmesi için, alınması gereken kararları desteklemede daha doğru veri ihtiyacıdır (19). Bu ihtiyaç şüpheli alacakların tahmininde, daha doğru verileri sağlayacak analizler arayışına sebep olmuştur.

Markov zincirleri analizi, alacaklar hesabının analizinde özellikle de alacaklar hesabının tahsil edilemeyecek kısmının tahmin edilmesinde başarıyla uygulanabilmektedir (20). Analiz sadece şüpheli alacak miktarının tahminiyle kalmayarak, daha

(18) Cleen L. JOHNSON, James A. GENTRY, Finney and Miller's Principles of Accounting, (Yedinci Baskı Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1970), s. 186.

(19) Goran SCHRODERHEIM "Using Mathematical Probability To Estimate The Allowance For Doubtful Accounts" The Accounting Review, (July 1964), s. 679.

(20) LEVIN, KIRKPATRICK, s. 560.

etkin bir kredi yönetimine yardımcı olabilecek bazı ek bilgiler de sağlamaktadır.

Markov zincirleri analizinin şüpheli alacaklara uygulanması alacakların yaşlandırılmasına dayanan bir tahmin yöntemidir. Yalnız buna ek olarak, hesapların yaş sınıfları içerisindeki hareketlerinin de izlenmiş olması gerekir.

a. Alacaklar Hesabının Sınıflandırılması

Markov zincirleri, bağımlılık ilişkilerine göre bazı özellikler taşıyan bir stokastik süreç türüdür (21). $X(t)$, t parametresine göre değerler alan bir tesadüfi değişken iken,

$$\{ X(t) \mid t \in T \}$$

kümesi sonsuz terim içerir ise, bu küme bir stokastik süreç oluşturur.

t zaman parametresidir. T ise, içerilen zaman aralığının ve $X(t)$ de t anındaki tesadüfi değişkenin aldığı değerleri gösterir (22). Tesadüfi değişkenler için özel bir değer, bir durum ile adlandırılır. Stokastik süreçlerde, $X(t)$ tesadüfi değişkeni bir durum değişkenidir. Durum uzayı $\{S\}$, $X(t)$ nin tüm mümkün

(21) Ayrıntılı bilgi için bkz; D.R.COX, H.D.MILLER, The Theory of Stochastic Processes. (Chapman and Hall, London 1978); Samuel KARLIN, Howard M.TAYLOR, A First Course In Stochastic Processes, (İkinci baskı, Academic Press, London, 1975); Lajos TAKACS, Stochastic Processes Problems and Solutions, (Science Paperbacks and Methuen Co Ltd, London, 1966).

(22) İmdat KARA "Rastnal Süreç Olarak Markov Zincirleri" ESADER-C.XV, S.2, (Haziran-1979), s. 179.

değerleri için örnek uzayını tanımlar (23).

Alacaklar hesabı için bir (t) zamanındaki durum uzayı, değişik yaş sınıflarından oluşacaktır. Bu nedenle, markov zincirleri analizine göre şüpheli alacak tahminindeki ilk adım alacakların yaşlandırılması olacaktır. Böylece, markov zincirlerinin durumları (yaş sınıfları) belirlenmiş olacaktır. Buna göre, bir (t) zamanındaki alacaklar hesabı bakiyesini aşağıdaki biçimde (n) yaş sınıfı içerisinde gösterebiliriz.

S_0 = Vadesini 0 dönem geçmiş alacaklar (cari alacaklar)

S_1 = Vadesini 1 dönem geçmiş alacaklar

S_2 = Vadesini 2 dönem geçmiş alacaklar

$\vdots$

S_{n-1} = Vadesini $(n-1)$ dönem geçmiş alacaklar

S_n = Vadesini n dönem geçmiş alacaklar

(S_0) , cari yaş kategorisindeki alacak miktarını başka bir deyişle henüz vadesi dolmamış alacak miktarını oluşturur. (S_1) , vadesini 1 dönem geçmiş alacak miktarını oluşturur. (S_n) , ise genellikle "şüpheli alacaklar" olarak adlandırılan yaşlandırma sınıfına karşılık gelir. Vadesini belirli bir sayıdan daha çok dönem geçmiş alacakların tümü genellikle şüpheli alacaklar sınıfı içerisinde gösterilir.

(23) Osman HALAÇ, Kantitatif Karar Verme Teknikleri (İstanbul Üniversitesi Yayın No: 2501, İstanbul, 1978), s.149.

Markov zincirleri ile alacaklar hesabının analizini yapabilmek için, (t) zamanındaki alacaklar hesabı bakiyesinin ondan sonraki $(t+1)$ zaman dönemi içinde sınıflandırılmasına ihtiyaç vardır $(t+1)$ zamanında (t) zamanındaki bakiye, geldiği yaş sınıfına ve şu anda bulunduğu yaş sınıfına göre olmak üzere iki yoldan sınıflandırılabilir (24). Bu sınıflandırma sırasında daha önce sözünü ettiğimiz yaş sınıflarına "ödenmiş" yaş sınıfının ilave edilmesi gerekir. Çünkü (t) zamanındaki alacaklar hesabı bakiyesinden bir kısmı $(t+1)$ zamanında ödenmiş olacaktır. Bu yaş kategorisini $\bar{O}$ harfiyle ifade edebiliriz.

Markov zincirleri analizi ile şüpheli alacak tahmininde alacakların yaşlandırılması sırasında kullanılan yöntem elde edilen sonuçlar üzerinde doğrudan etki yapmaktadır. Çünkü yöntem, özellikle hesapların yaş sınıfları arasındaki hareketiyle ilgilidir. Dolayısıyla, "toplam bakiye" yöntemi kullanıldığında model aracılığıyla elde edilen sabit durum dağılımları, fiilen ödenmiş miktarları değerinin altında belirleme eğilimindedir(25). Bu farklılık basit olarak şöyle açıklanabilir. Toplam bakiye yönteminde, bir müşteri hesabı, alacağın tümü tahsil edilmedikçe ödenmiş sınıfına geçemez. Dolayısıyla müşterinin yapmış olduğu kısmı ödemeler hesaptaki kalan alacak nedeniyle ödenmiş sınıfı içerisinde gösterilemez (26). Bu nedenle, modelin oluşturulmasında

(24) R.M.CYERT, H.J.DAVIDSON, G.L.THOMPSON, "Estimation of the Allowance For Doubtful Accounts by Markov Chains" Management Science, Vol.8, (April 1962), s. 289.

(25) Jos A.M VAN KUELEN, Joop SPRANK, A Wayne COORCORAN, "On the Cyert-Davidson-Thompson Doubtful Accounts Model" Management Science, Vol 27, No 1 (January, 1981), s. 108.

(26) A.g.k, s. 110.

toplam bakiye yöntemi tüm hesapların aynı ölçüde olduğu varsayımı yapılarak kullanılabilir (27).

İşletme hesaplarının büyük bir kısmının değişik vadeleri içeren müşteri hesaplarından oluştuğu durumlarda, toplam bakiye yönteminin zayıflığını ve kısmi bakiye yönteminin uygulanabilirliğini sağlamak için şöyle bir yol izlenebilir: Hesaptaki kısmi ödemeler ödenmiş yaş sınıfında ayrı olarak kalan bakiye ise hesapta geriye kalan en eski faturanın yaş sınıfında gösterilir (28). Bu şekilde, toplam bakiye ve kısmi bakiye yaşı arasında bir yol izlenmiş olur.

b. Alacaklar Hesabı Sınıfları Arasındaki Geçişler ve Geçiş Olasılıkları Matrisinin Düzenlenmesi

Bir markov zincirinde belli bir (t) anında sistem j durumda iken, onu izleyen dönemde k durumda bulunma olasılığına geçiş olasılığı denilmektedir (29). Markov zincirleri analizinin temel ögesi olan bu olasılıkların ve bu olasılıkların oluşturduğu geçiş olasılıkları matrisinin düzenlenebilmesi için (t) zamanındaki her bir yaş sınıfındaki alacak miktarının $(t+1)$ zamanında hangi yaş sınıflarına hareket ettiğinin belirlenmesi gerekir. Örneğin (t) zamanındaki (S_1) yaş sınıfındaki alacak bakiyesinin $(t+1)$ zamanında ne kadarı (S_0) durumuna geçmiş ne ka-

(27) CYERT, DAVIDSON, THOMPSON, s. 290.

(28) VAN KUELEN, SPRANK, CORCORAN, s. 110.

(29) İsmail İLHAN, Donatının Yenilenmesi ve Tesadüfi Bozulma Problemine Markov Zincirleri Uygulanması. (Bursa İ.T.İ.A. İşletme Fakültesi Yayın No: 13, Bursa, 1982), s. 67.

darı (S_1) durumunda kalmış, ne kadarı (S_2) durumuna geçmiş belirlenir. (t) zamanında j sınıfından gelen, ($t+1$) zamanında k sınıfında bulunan bakiyeyi S_{jk} olarak gösterilebilir (30). Bu durumda (t) zamanındaki bir alacaklar hesabı bakiyesi, bir matrisle tanımlanabilir (31).

$$S = \begin{matrix} & S_{\ddot{o}} & \dots\dots\dots & S_k & \dots\dots\dots & S_n \\ \begin{matrix} S_{\ddot{o}} \\ \vdots \\ S_j \\ \vdots \\ S_n \end{matrix} & \begin{bmatrix} S_{\ddot{o}\ddot{o}} & \dots\dots\dots & S_{\ddot{o}k} & \dots\dots\dots & S_{\ddot{o}n} \\ \vdots & & \vdots & & \vdots \\ S_{j\ddot{o}} & \dots\dots\dots & S_{jk} & \dots\dots\dots & S_{jn} \\ \vdots & & \vdots & & \vdots \\ S_{n\ddot{o}} & \dots\dots\dots & S_{nk} & \dots\dots\dots & S_{nn} \end{bmatrix} \end{matrix}$$

Bu bakiyeler matrisinden, daha önce değinilen bilgiler ışığında bir (P) geçiş olasılıkları matrisi geliştirmek mümkündür. Genel olarak geçiş olasılığı, $P_{jk}, (t)$ zamanında j sınıfında bulunan 1 liranın ($t+1$) zamanındaki k sınıfına geçişin olasılığı olarak tanımlanır. Bakiye matrisi girişleri cinsinden (S_{jk}) geçiş olasılıkları (P_{jk}) şöyle tanımlanır (32).

$$P_{jk} = \frac{S_{jk}}{\sum_{\ddot{o}} S_j} \quad (k= \ddot{o}, 0, 1, \dots\dots\dots, n)$$

(30) CYERT, DAVIDSON, THOMPSON, s. 289.

(31) SCHRODERHEIM, s. 680.

(32) CYERT, DAVIDSON, THOMPSON, s. 289.

Başka bir anlatımla, (t) zamanında j sınıfında bulunan $(t+1)$ zamanında k sınıfına giden tutar, (t) zamanında j sınıfında bulunan toplam tutara oranlanır. Örnek olarak işletmenin (t) zamanında cari (S_0) sınıfında 200.000.- liralık bir alacak bakiyesi bulunduğunu varsayalım. $(t+1)$ zamanında bu tutardan 150.000.- lirası ödenmiş $(S_{0\bar{o}})$, 25.000.- lirası cari olarak (S_0) kalmış, 25.000.- lirası ise vadesini 1. dönem geçmiş (S_1) dir. Buna göre bu işletme için (t) zamanında cari (S_0) durumda bulunan bir liranın $(t+1)$ zamanında ödenmiş $(S_{0\bar{o}})$ olma ihtimali şöyle bulunur.

$$P_{0,\bar{o}} = \frac{S_{0,\bar{o}}}{\sum_n S_0} = \frac{150.000.-}{200.000.-} = 0,75.$$

(B) bakiyeler matrisinin tüm elemanları için bu olasılıklar hesaplanarak aşağıdaki geçiş olasılıkları matrisi oluşturulur.

$$B = \begin{matrix} & \begin{matrix} S_{0\bar{o}} & S_0 & S_1 & \dots & S_n \end{matrix} \\ \begin{matrix} S_{0\bar{o}} \\ S_0 \\ S_1 \\ \vdots \\ S_n \end{matrix} & \begin{bmatrix} P_{0\bar{o}\bar{o}} & P_{0\bar{o}0} & P_{0\bar{o}1} & \dots & P_{0\bar{o}n} \\ S_{0\bar{o}\bar{o}} & S_{0\bar{o}0} & S_{0\bar{o}1} & \dots & S_{0\bar{o}n} \\ S_{1\bar{o}\bar{o}} & S_{1\bar{o}0} & S_{1\bar{o}1} & \dots & S_{1\bar{o}n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ S_{n\bar{o}\bar{o}} & S_{n\bar{o}0} & S_{n\bar{o}1} & \dots & S_{n\bar{o}n} \end{bmatrix} \end{matrix}$$

Görüldüğü gibi geçiş olasılıkları, sistemin başlangıç ve izleyen devredeki durumlarıyla geçiş anına (zamanına) bağlıdır (33). Geçiş olasılıkları matrisi bir kare matristir. Matrisin her bir elemanı 0 ile 1 arasında bulunmalıdır ve matrisin her bir satırının elemanlar toplamı 1'dir.

c. Alacaklar Hesabı İçin Düzenlenen Geçiş Olasılıkları
Matrisinin Özellikleri

Alacaklar hesabının analizi için düzenlenen geçiş olasılıkları matrisi aşağıda belirtilen nedenler dolayısıyla birinci dereceden bir markov zinciri oluşturur.

Düzenlenen geçiş olasılıkları matrisinin durum uzayı sonludur. Durumlar ϕ 'le ifade ettiğimiz ödenmiş yaş sınıfından başlayıp, sırasıyla vadesini 0,1,2... dönem geçmiş yaş sınıflarıyla devam etmektedir (n) le ifade edilen son grup ise, şüpheli duruma düşmüş alacaklar sınıfını temsil eder.

Bu matrisin ikinci temel özelliği, hesap bakiyelerinin geçmiş yaş dağılımından bağımsız olduğu ve geçiş olasılıklarının zaman içinde sabit olduğudur (34). Kuşkusuz, bu varsayımın gerçekte tam bağlaşması beklenemez. Çeşitli etkenler, geçiş olasılıklarında değişikliklere neden olabilir. Bu etkenlerden en önemlisi müşterilerin ödeme davranışlarındaki değişikliklerdir.

(33) KARA, s. 179.

(34) CYERT, DAVIDSON, THOMPSON, s. 290.

Ödeme davranışı değişiklikleri ise, ekonomideki sıkı para politikası, ulusal bir afet vb. gibi müşterinin işletmesinde değişiklik meydana getiren durumlar sonucunda doğar. Diğer nedenler ise, bireysel müşteriyle doğrudan ilgili uzun süreli hastalık, yüklü bir harcamayı gerektiren bazı durumların doğması, vergi ödemesi gibi durumlardır. Bu tip problemler müşterinin geri ödeme planı ile çatışma içerisindedir (35). Bu tip ödeme davranışlarındaki değişiklikler ve sık mevsimlik dalgalanmaların izlenmesi arzu edildiğinde üssel düzleme geçiş matrisi (Exponentialy Smoothed transion matrices) kullanılabilir (36).

Alacaklar hesabı için düzenlenen bu matris, emen markov zincirleri özelliğine de sahiptir. Markov zincirlerinin öyle durumları olabilir ki bu duruma gelindiğinde başka bir duruma geçme sözkonusu olamaz (37). Bu tür durumlara emen, durum adı verilir. Alacaklar hesabı için düzenlenen geçiş olasılıkları matrisindeki ödenmiş ve n şüpheli alacaklar sınıfları birer emen durumdur. Başka bir deyimle, ö ödenmiş durumundaki herhangi bir 1 lira diğer herhangi bir sınıfa geçiş yapamaz, fakat ödenmiş sınıfında kalabilir (38). Benzer şekilde şüpheli alacak sınıfına ulaşmış herhangi bir miktar bu sınıfta kalacaktır. Emen durum, geçiş olasılıkları matrisindeki bir ya da daha fazla öge 1'e eşit olduğunda

(35) A.Wayne CORCORAN, "The Use of Exponentially, Smoothed transition matrices to improve forecasting of Cash Flows from Accounts receivable" Management Science, Vol: 24, No: 7, (March, 1978), s. 738.

(36) Ayrıntılı bilgi için bkz: A.g.k, s. 738.

(37) KARA, s. 187.

(38) CYERT, DAVIDSON, 1941, s. 289.

meydana gelir (39). Bu nedenle, geçiş olasılıkları matrisindeki P_{00} ve P_{nn} değerleri 1'e eşit olacaktır. Eğer olasılıklar 1'den küçük ise bunun anlamı ~~tesadüf~~ değişken gelecekte belirli bir durumu tekrar alacak demektir. Bu durum geçici durum olarak adlandırılır (40). Matristeki şüpheli ve ödenmiş durumların dışındaki sınıflar, birer geçici durum oluşturlar.

Matrisin diğer bir özelliği (t) zamanındaki j yaş sınıfındaki bir miktarın (t+1) zamanında j+1 yaş sınıfından öteye gidemeyeceğidir (41). Bir dönemin başında bir hesap, örneğin cari yaş sınıfında bulunsun. Dönem sonunda bu hesabın yalnızca aşağıdaki üç duruma hareket etmesi mümkündür (42) :

1. Hesap tamamen ödendiği zaman ödenmiş durumuna,
2. Geçmiş yükümlölük tamamen ödenmiş ve ilave kredi gözönüne alınan dönem içinde kabul edildiğinde cari durumunu,
3. Geçmiş yükümlölük tamamen ödenmediğinde vadesini 1 dönem geçmiş yaş sınıfına gidecektir.

d. Geçiş Olasılıkları Matrisi Yardımıyla Sürecin Ödenmiş ve şüpheli Durumlarda Emilme Olasılığının Hesaplanması

Daha önce bahsedildiği gibi, alacaklar hesabı için düzenle-

(39) Hamdi AYDIN, "Değersiz Alacakların Tahmini İçin Markov Modeli" Finansal Yönetim ve Yatırım Planlaması Dergisi, S.17, (Mart 1983), s. 54.

(40) A.g.k, s. 54.

(41) CYERT ve diğerleri, s. 290.

(42) Dileep R. MEHTA, Working Capital Management (Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1974), s. 37.

nen geçiş olasılıkları matrisinin özelliklerinden biri de iki e-
men durumunun mevcut olmasıdır. Geçiş olasılıkları matrisinde 1
e eşit olarak görünen bu iki durum, tüm hesapların zaman içinde
ya ödeneceğini ya da şüpheli duruma düőeceğini gösterir (43).

Sürecin denmiş ve şüpheli durumlarda emilme olasılıkları-
nı hesaplayabilmek için (P) geçiş olasılıkları matrisinin yeni-
den düzenlenmesi ve alt bölümlere ayrılması gerekir. Matriste
() denmiş ve (n) şüpheli alacak emici durumları sırasıyla bi-
rinci ve ikinci sırada yer alacak biçimde düzenleme yapılır.

$$P = \begin{array}{c} \begin{array}{c} \text{} \\ \text{n} \\ 0 \\ 1 \\ 2 \\ \vdots \\ \vdots \end{array} \begin{array}{c} \text{} \quad \text{n} \quad 0 \quad 1 \quad 2 \quad \dots \end{array} \end{array} \left[\begin{array}{c|c} \begin{array}{c} I \\ R \end{array} & \begin{array}{c} O \\ Q \end{array} \end{array} \right]$$

$\underbrace{\hspace{10em}}_r \quad \underbrace{\hspace{10em}}_n$

Matriste (r) yutucu durumları, (n) ise yutucu olmayan du-
rumları temsil eder. Alt matrisler sırasıyla;

(43) LEVIN, KIRK PATRICK, s. 561.

- I : (rxr) birim matrisi, ödenmiş ve şüpheli durumda bulunma olasılıklarını kapsar.
- O : (rxn) boyutunda sıfır matrisi, ödenmiş ve şüpheli durumlardan, geçici yaş sınıflarına geçiş olasılıklarını kapsar (ki bunlar O'a eşittir)
- R : (nrx) herhangi bir geçici durumdan, ödenmiş veya şüpheli durumlara geçiş olasılıklarını kapsar. Bu matris emici durumların emicilik ihtimallerini verir (44).
- Q : (nxn) matrisi, herhangi bir geçici yaş sınıfından diğer bir geçici yaş sınıfına geçiş olasılıklarını kapsar.

Alt matrisler yardımıyla sürecin eninde sonunda emilme olasılıkları matrisi

$$II = (I - Q)^{-1}R \text{ elde edilir (45).}$$

Bu ifadedeki $(I - Q)^{-1}$ matrisi N'le sembolize edilir ve emici markov zincirlerinin temel matrisi olarak adlandırılır. Bu durumda alacaklar hesabının, sonuçta ödenmiş ve şüpheli durumlarda emilme olasılıkları

$$II = NR \text{ ile ifade edilir.}$$

Herhangi bir i zamanındaki alacaklar hesabı yaş dağılımı $C_i = (C_{i0}, C_{i1}, \dots, C_{i, n-1})$ şeklinde bir başlangıç vektörüyle gösterilebilir. Vektörün elemanları her bir yaş sınıfındaki alacak tutarını verir.

(44) SCHRODERHEIM, s. 682.

(45) KARA, s. 193.

Başlangıç vektörü ile, alacaklar hesabının sonuçta ödenmiş ve şüpheli durumlarda emilme olasılıkları matrisinin (NR) çarpımı sonucunda elde edilen (CNR) vektörünün elemanları, (i) zama-
nındaki alacaklar hesabından ödeme ve şüpheli duruma düşmeyle sonuçlanması beklenen kısımları verecektir.

C. VERGİ USUL KANUNUMUZDA ŞÜPHELİ ALACAKLAR

Vergi Usul Kanunumuza göre, dönem sonu itibariyle alacakların genel bir değerlemeye alınması ve tahmini şüpheli alacak miktarı üzerinden karşılık ayrılması mümkün değildir (46). Ancak kanunda belirtilen koşulları taşıyan alacaklar şüpheli alacak sayılabilir ve bu alacaklar için değerlendirme gününün tasarruf değerine göre pasifte karşılık ayrılabilir. Vergi Usul Kanunumuza göre bir alacağın şüpheli alacak sayılabilmesi için şu şartlar aranmaktadır (47).

1- Dava ve icra safhasında bulunan alacaklar;

2- Yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan dava ve

(46) 213 Sayılı Vergi Usul Kanunumuzda değişiklik yapılmadan önce bu tip bir değerlendirme mümkündü. Söz konusu kanunun 323.maddesinde "Veresiye üzerine geniş müşteri kitlesiyle muamelede bulunan tüccarların şüpheli alacak ortalamasını, son hesap döneminde aynı mahiyetteki alacaklara uygulanmak suretiyle ayıracakları miktarlar (Bu fıkradaki şüpheli alacak ortalaması, geçmiş son iki yıl içinde tahsil edilememiş bulunan, veresiye muamelelere müteallik, alacakların aynı süreye ait ve aynı mahiyetteki muameleleri toplamına nispet edilmesi suretiyle bulunur)" şüpheli alacak sayılır denilmekteydi.

(47) VUK.Md. 322 (2365 sayılı kanunla değişik)

icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklar.

İşletmeler yıl içerisinde bu duruma düşmüş alacakları için dönem sonu itibariyle karşılık ayırabilirler ve karşılık tutarını bilançonun pasifinde gösterebilirler.

III- ALACAKLARIN DİĞER AÇILARDAN DEĞERLENMESİ

Alacakların realize edilebilir değere indirgenmesinde, temel problem tahsil edilemeyecek alacak kısımlarının tahmin edilmesi olmakla beraber, peşin değere indirgeme, tahmini satış iade ve iskontolarının dikkate alınması da kendilerine has bazı sorunlar taşır.

A- ALACAKLARIN PEŞİN DEĞERE İNDİRİLMESİ

Alacakların peşin değere indirilmesinde temel problem uygun iskonto veya faiz oranının belirlenmesidir. Bir alacak hesabının değerlendirme tarihindeki "iskonto edilmiş değeri" vade bitiminde elde edileceği tahmin edilen tahsilat toplamının makul bir faiz oranı üzerinden iskonto edilmesi sonucu olarak elde edilecek miktar şeklinde anlaşılabilir (48). Özgün olarak belirtilmedikçe, kullanılabilecek iskonto veya faiz oranı, kredi için riske eşit

(48) PATON, DIXON, s. 365.

pazar oranıdır. Bununla beraber, firma için paranın fırsat maliyetini gerçeğe en yakın olarak yansıtmayı nedeniyle, firmasının sermaye maliyeti veya iç geri dönüş oranınının kullanımı bazı üstünlükler sağlar (49). Ancak, açık hesaplara (senetsiz alacaklara) uygulanabilecek faiz oranı açıkça tayin edilemez ve yapılacak ince hesaplar sonunda tesbit edilecek düzeltme unsurları çok küçük olacaktır. Fakat, bu durum senetsiz alacakların hiçbir zaman peşin değere indirilmeyeceği anlamına gelmemelidir. Açık hesaplar içindeki faiz unsurlarını ortaya çıkarmak için, zaman zaman ve özellikle kredi politikalarında değişiklik yapılması düşünülmekte ise, özel istatistikî çalışmalar yapılmalıdır (50).

Diğer taraftan, Vergi Usul Kanunumuzda senede bağlı alacakların, değerlendirme günündeki peşin değerlerine indirilmesine izin vermektedir. Kanun, peşin değere indirmede kullanılacak iskonto hadlerini de belirlemiştir. Eğer senette faiz nispeti açıklanmış ise bu nispet, açıklanmamışsa Cumhuriyet Merkez Bankasının resmi iskonto hadleri senedin iskonto edilmesinde kullanılacaktır (51).

B - TAHMİNİ SATIŞ İSKONTOLARININ DİKKATE ALINMASI

Alacakların realize edilebilir değere indirgenmesinde dikkate alınması gereken bir husus da, dönem satışlarına ait olup

(49) Eldon S. HENDRIKSEN, Accounting Theory, (İkinci baskı, Richard D. Irwin, Inc, Homewood, Illinois, 1970), s. 299.

(50) PATON, DIXON, s. 365.

(51) VUK. Md. 281.

henüz gerçekleşmemiş, fakat ertesi dönem içinde müşterilerce kullanılma ihtimali bulunan iskontolardır. Bu tutarın belirlenmesinde işletmenin uyguladığı iskonto politikasındaki süre esas alınarak dönem sonundan itibaren son 10 veya 20 gün içinde ortaya çıkmış alacak miktarı esas alınacaktır. Çünkü iskonto dönemi dolmuş alacaklar için iskonto gerçekleşmesi söz konusu olamaz. İşletmeler geçmiş yıl rakamlarına dayanarak beklenen satış iskontoları için de bir oran geliştirebilirler. Bu belirleme, aynen şüpheli alacaklar için satışlar veya alacak bakiyelerine dayanarak oran geliştirme yöntemlerine benzer olacaktır. Kuşkusuz burada, gerçekleşmiş şüpheli alacaklar ortalaması yerine satış iskontoları ortalaması esas alınacaktır. Hesaplamalar sırasında, bu ayarlama işlemlerinin hem alacakları realize etme hem de dönem gelirinin doğru ölçümünü sağlama gibi iki yönlü bir işleve sahip olduğu gözden uzak tutulmamalıdır.

C - TAHMİNİ SATIŞ İADELERİNİN DİKKATE ALINMASI

Alacakların realize edilebilir değere indirgenmesinde diğer bir husus, satılan malların bir kısmının daha ertesi devre içinde iade edilmesi ihtimalidir. İade edilecek kısımlar için tahsilat yapılamayacağı için, bu kısmın da realize edilebilir alacak miktarına ulaşmak için alacaklardan indirim gerekir. Bu miktarın belirlenmesinde de, işletme geçmiş tecrübelerine dayanarak bir tahmin yöntemi geliştirebilir. İstenirse, şüpheli alacaklarda olduğu gibi satış iade ortalaması satışlar veya alacaklar ba-

kiyesi ortalamasına oranlanarak bir oran elde edilir. Bu oran, cari yıl satışlar veya alacaklar bakiyesine uygulanarak yılın toplam satış iadeleri elde edilir. Gerçekleşmiş satış iadeleri bu tutardan çıkartılarak, tahmini satış iadeleri miktarı bulunabilir.

BEŞİNCİ BÖLÜM

"VEDAT ÇİNİCİOĞLU KÜTAHYA PORSELEN BAŞ BAYİİ"
İŞLETMESİNİN ALACAKLAR HESABINA DEĞERLEME
YÖNTEMLERİNİN UYGULANMASI VE
KREDİLİ SATIŞ POLİTİKASININ
DEĞERLENDİRİLMESİ

I- İŞLETMEDEKİ MEVCUT DURUM

A- İŞLETMEYİ TANITICI GENEL BİLGİLER

1977 yılından beri faaliyette bulunan "Vedat Çinicioğlu Kütahya Porselen Sanayii Başbayıllığı" Kütahya Porselen Sanayii mamullerinin pazarlanmasını üstlenmiş bir toptan satış mağazasıdır. İşletme "Metin Çini" adıyla üretimde bulunan Kütahya'nın en eski çini imalathanelerinden birinin bir bölümü niteliğindedir. Biz çalışmalarımızda işletmenin Kütahya Porselen Sanayii mamullerinin satışını yürüten bayilik kısmını esas almaktayız.

İşletme 100.000.- TL. sermaye ile kurulmuş bir şahıs işletmesidir. Bir toptan satış mağazası olmakla beraber, son tüketicilere perakende satışlar yaptığı da görülmektedir. Satışların büyük çoğunluğu Kütahya, İstanbul ve İzmir illerine yapılmaktadır.

B- İŞLETMENİN KREDİLİ SATIŞ POLİTİKASI VE UYGULANMASI

1- İşletmenin Kredili Satış Politikası

İşletmemiz satışlarının büyük bir kısmını kredili olarak yapmaktadır. 1984 yılı sonu itibarıyla 34 275 327,83 liralık aktif top-

laminın yaklaşık % 72 sini (24.828.126) alacaklar oluşturmaktadır.

Kredili satışların bir kısmı açık hesap şeklinde, büyük bir kısmı ise senetli olarak yapılmaktadır. Alınan senetler genellikle 45,61,91 ve 121 günlük vadeleri içermektedir. Bu senetler müşterinin kendi senedi olduğu gibi, perakendeci kuruluşun kendi müşterisinden aldığı ciro edilmiş senetleri de içermektedir. İşletme 45 günden daha önceki ödemelerde % 5 - % 10 arasında bir iskonto uygulamaktadır. Miktar müşteriyle işletme arasında yapılan pazarlığa göre belirlenmektedir.

Alacak senetleri vadelerinde ödenmediği takdirde protesto edilmektedir. Protesto edilen senetlerin nakit, yeni senet veya çek alınması suretiyle tahsiline çalışılmaktadır.

Açık kredi şeklindeki hesaplar zaman zaman nakit şeklinde tahsil edilmekte veya genellikle senet alınmak suretiyle senetli alacak haline dönüştürülmektedir.

Protesto edilmesine rağmen tahsil edilemeyen alacaklar ise dava ve icra takibine alınmaktadır. Vergi Usul Kanunumuzun bu tip alacakları zarar yazılmasına izin vermekle beraber takip edilmesini zorunlu kılması nedeniyle, alacaklar uzun yıllar kanuni yoldan takip edilmektedir.

2- Kredili Satış Politikasının Bireysel Müşterilere Uygulanması

Genellikle müşterinin tanınması amacıyla ilk satışlar peşin

olarak yapılmaktadır. Bunun yanısıra çevre esnaftan müşteri hakkında bilgi toplanılmaktadır. Toplanan bilginin niteliğine göre, satış koşulları belirlenmektedir. Bilgi müşterinin güvenilirliği konusunda şüphe uyandırıcı nitelikte ise daha garantili satış biçimi seçilmektedir. Bir toptancı kuruluş olarak bir müşteriye tekrar tekrar satış yapmak imkanı olduğu için ilk satışların sonucuna göre daha sonraki satış koşulları oluşturulmaktadır. İkinci satışlarda ise yarısı peşin yarısı kredili satış yolu izlenmektedir. Bu satışın sonucuna göre ise, müşteriye kredili satışın sürdürülmesine veya kesilmesine karar verilmektedir.

Kredili satış yapılan müşteriler adlarına açılan yardımcı defter niteliğindeki kalamazada izlenmekte ve müşteri istediği zaman ve dönem sonlarında bu hesapların birer nüshası mutabakat sağlamak amacıyla müşteriye gönderilmektedir.

C.- İŞLETMENİN ALACAKLAR HESABI VE DEĞERLEME POLİTİKALARI

İşletme alacakların gerçekleştirilmesi satış esasına göre yapılmakta ve satış sırasında anlaşma sağlanan fiyat üzerinden müşteriler Hs. na borç kaydı yapılmaktadır.

İşletme, dönem sonları itibariyle protesto edilmesine rağmen ödenmemiş ve dava ve icra safhasına gelmiş alacakları Tahmini Şüpheli Alacaklar Hs. na aktarma yolunu benimsemiştir. Bu durumlarda yapılan kayıt şöyle olmaktadır.

TAHMINİ ŞÜPHELİ ALACAKLAR HS.

ALACAK SENETLERİ HS.

Bu işlem^{sadece} senetli alacaklar için yapılmaktadır.

Aynı zamanda, dava ve icra safhasına gelmiş alacak tutarı üzerinden, zarar kaydı yapılmakta ve şüpheli alacak karşılığı ayrılmaktadır.

ŞÜPHELİ ALACAK ZARARLARI HS.

TAHMINİ ŞÜPHELİ ALACAK
KARŞILIĞI HS.

Tahmini Şüpheli Alacaklar Hesabı bilançonun aktifinde yer alırken, şüpheli alacak karşılığı ~~hesap~~ ise bilançonun pasifinde gösterilmektedir. Şüpheli Alacak Zararları ise Kâr ve Zarar hesabının borcunda giderler arasında yer almaktadır.

Daha sonra şüpheli alacaklardan tahsil edilenler olduğunda şu kayıt yapılmaktadır :

KASA HS.

TAHMINİ ŞÜPHELİ ALACAK-
LAR HS.

Aynı zamanda, tahsil edilen tutar kadar karşılığın ve zararın azaltımına gidilmektedir.

TAHMİNİ ŞÜPHELİ ALACAK KARŞILIĞI
HS.

KAR VE ZARAR HS.

Tahsil edilemeyen (dava ve icra safhasına gelmiş) alacaklar için işletme önceleri yukarıda belirtilen yolu izlemekle beraber, bu uygulamadan vazgeçmiştir. Son iki yıldır bu duruma gelmiş alacakları için, Kanuni Takipteki Alacaklar hesabını kullanmaktadır. Dönem sonu itibariyle, şöyle bir kayıt yapılmaktadır.

KANUNİ TAKİPTEKİ ALACAKLAR HS.

ALACAK SENETLERİ HS.

Bu tip alacaklar için şüpheli alacaklar hesabı kullanılmadığı gibi herhangi bir zarar kaydı da yapılmamaktadır. Kanuni takipteki alacaklar hesabı ertesi yıl başında işletme sahibinin cari hesabına devredilerek kapatılmaktadır. Bu durumda şu kayıt yapılmaktadır.

V.Ç. CARİ HESABI

KANUNİ TAKİPTEKİ ALACAK-
LAR HS.

İşletmede böyle bir uygulamaya başvurulmasının nedeni olarak dava ve icra takiplerinin çok pahalıya mal olması gösterilmektedir. İşletme, bu durumdaki alacakları için yukarıda belirtilen bi-

rinci uygulamaya başvurduğunda alacağın uzun yıllar takibi yapılmaktadır. Çünkü bu tutar dönem hasılatından düşülmüş ve işletmenin o dönem için vergi matrahı azalmıştır. Vergi tutarını azaltan bu uygulamalarda vergi kaçırma durumlarının olmaması için, alacağın tahsil edilip edilmediği sıkı biçimde vergi idaresi tarafından takip edilmektedir. Dolayısıyla da dava ve icra takibi uzun yıllar sürebilmektedir. Bu da işletmeye mali yük getirmektedir.

İşletmedeki bu politika değişikliği nedeniyle 1984 yılı sonu itibariyle düzenlenen bilançoda hem önceki yıllarda açılmış bulunan Tahmini Şüpheli Alacaklar Hesa^{bı} hem de Kanuni Takipteki Alacaklar hesabı bulunmaktadır.

Alacaklarla ilgili bunun dışında değerlendirme işlemi yapılmamaktadır. Bu politikalara uygun olarak düzenlenmiş 1984 yılı sonu bilançosu ve Kâr Zarar cetveli aşağıdaki gibidir. Tablo -11

TABLO-11

VEDAT ÇİNİCİOĞLU
KÜTAHYA PORSELEN BAŞ BAYİİ
1984 YILI BİLANÇOSU

AKTİF		PASİF	
KASA HESABI	937.342.00	SERMAYE HESABI	100.000.00
BANKALAR HESABI	1.087.104.83	BANKALAR B/C HS.	6.958.716.00
MAL HESABI	5.304.459.00	SATICI FİRMALAR HS.	632.354.00
MÜŞTERİLER HS.	4.637.871.00	ALACAKLILAR HS.	39.780.00
ALACAK SENET.HS.	7.361.941.00	MUVAKKAT ALACK.HS.	90.880.00
MUV.BORÇLULAR HS.	550.000.00	V.Ç.CARİ HESABI	6.494.509.83
DEMİRBAŞLAR HS.	800.000.00	AMORTİSMANLAR HS.	200.000.00
TAH.ŞÜPHELİ ALAC.	1.798.290.00	TAH.ŞÜP.ALA.KRŞ.	1.798.290.00
TAHSİL SENET.HS.	6.397.160.00	KÂR-ZARAR HESABI	17.960.798.00
TEMLİNAT SENET.HS.	4.632.864.00		
K.TAKİPTEKİ AL.HS.	768.296.00		
YEKUN	<u>34.275.327.83</u>	YEKUN	<u>34.275.327.83</u>

1984 YILI KÂR-ZARAR
CETVELİ

GİDERLER		GELİRLER	
GENEL GİDERLER	5.184.251.00	EMTİA KÂRI	22.876.171.00
KÜT.POR.VADE FR.	839.824.00	KÜT.POR.KIRIK	
		PAYI	<u>1.108.702.00</u>
YEKUN	<u>6.024.075.00</u>	YEKUN	<u>23.984.873.00</u>
KÂR	<u>17.960.798.00</u>	ZARAR	-
G.YEKUN	<u>23.984.873.00</u>	G.YEKUN	<u>23.984.873.00</u>

II. İŞLETMENİN ALACAKLAR HESABINA DEĞERLEME YÖNTEMLERİNİN UYGULANMASI

İşletmedeki mevcut durumun incelenmesinde görüldüğü gibi, işletmemizde alacaklar kısmen şüpheli alacaklar açısından değerlendirilmektedir. Dönem satışlarıyla ilgili olarak ileride doğabilecek şüpheli alacak karşılıklarının tahmini ve alacakların diğer açılardan değerlemesi yapılmamaktadır. Biz burada işletme verilerinden yararlanarak değişik yöntemlere göre değerlendirme işlemlerini yeniden yapacak ve mevcut durumla karşılaştıracacağız. Tüm hesaplamalarda, cari yıl olarak 1984 yılı alınmıştır .

A. İŞLETMENİN ŞÜPHELİ ALACAK ZARARININ ÇEŞİTLİ YÖNTEMLERE GÖRE TAHMİNİ

Tahmin yöntemleri, işletme verilerinin imkan verdiği ölçüde alacaklar hesabına uygulanmaya çalışılacaktır. Özellikle, işletme alacaklarının yaşlandırılması yapılmadığı için, yaşlanmayla ilgili geçmiş yıl verileri elde edilememiş ve bunu esas alan yöntemler uygulanamamıştır.

1. Satışların Bir Yüzdesi Yönteminin Uygulanması

İşletmemiz peşin satışları toplam satışlar içerisinde çok az yer tuttuğu için hesaplarda toplam satış rakamları esas alınmıştır.

Cari yıl satışlarına uygulanacak şüpheli alacak zararı oranını bulmak için geçmiş yıllara ait satış ve şüpheli alacak miktarlarına ilişkin verilere ihtiyacımız olacaktır. İşletmemizin geçmiş iki yıla ait satışlar ve şüpheli alacaklar miktarları şöyledir:

	<u>Satışlar</u>	<u>Şüpheli Alacaklar</u>
1982 yılı	70.656.748.- TL.	1.798.290.- TL.
1983 yılı	125.959.505.- "	1.800.660.- " (1)
Toplam	196.616.253.- "	3.598.950.- "
Cari yıl (1984)	187.539.173.- "	

Geçmiş iki yılın satış ortalaması = $\frac{196.616.253.-}{2}$ = 98.308.127.-

Geçmiş iki yılın şüpheli alacak ortalaması = $\frac{3.598.950.-}{2}$ = 1.799.475.-

Şüpheli alacak oranı = $\frac{1.799.475}{98.308.127}$ = 0,018 % 1,8

Ayrılması gereken karşılık = Cari yıl satışl.x şüp.al.oranı
= 187.539.173 x 0,018
= 3.375.705,11

(1) Bu tutar kanuni takipteki alacaklar hesabına oradan da V.Ç. cari hesabına aktarılan tutardır. Bu şekilde kapatıldığı için tahsil edilen kısımlar olmuş ise bunu tesbit etmek mümkün olmamıştır.

İşletmemizin geçmiş verilerine göre satışlar üzerinden % 1,8 lik bir şüpheli alacak meydana gelmektedir. Bu oranı cari yıl olarak aldığımız 1984 yılı satışlarına uyguladığımızda 3.375.705,11 lik bir karşılık ayrılması gerekecektir.

Satışların bir yüzdesi yöntemine göre bu miktar üzerinden karşılık ayırdığımızda şüpheli alacak karşılığı hesabındaki durum şöyle olacaktır.

Mevcut karşılık	1.798.290.00
Ayrılan karşılık	<u>3.375.705.00</u>
Toplam karşılık	5.173.995.00

Bu yeni düzenlemeden sonra, ortaya çıkan şüpheli alacak zararını nedeniyle 17.960.798.00 olan dönem geliri de 3.375.705.- TL. daha eksik olarak ($17.960.798 - 3.375.705 = 14.585.093$) meydana gelecektir.

Bu durumdaki 1984 yılı dönem sonu bilançosu şöyle düzenlenecektir. TABLO-12.

2. Alacak Kalanlarını Esas Alan Yöntemlerin Uygulanması

a. Alacakların Bir Yüzdesi Yöntemi

Alacak kalanının bir yüzdesi yöntemini kullanabilmemiz için geçmiş yıllara ait alacak kalanları ve şüpheli alacak miktarlarına ihtiyacımız olacaktır. İşletmelerin geçmiş iki yıla ait alacak kalanları ve şüpheli alacak miktarları şöyledir.

TABLO - 12

VEDAT ÇİNİCİOĞLU
KÜTAHYA PORSELEN BAŞBAYII

1984 YILI BİLANÇOSU
(Düzeltilmiş)

AKTİF		PASİF
KASA	937.342.00	SERMAYE 100.000.00
BANKALAR	1.087.104.83	BANKALAR B/C 6.958.716.00
MAL	5.304.459.00	SATICI FİRMALAR 632.354.00
MÜŞTERİLER	4.637.871.00	ALACAKLILAR 39.780.00
ALACAK SENETLERİ	7.361.941.00	MUV. ALACAKLILAR 90.880.00
TAHSİLDEKİ SENETL.	6.397.160.00	V.Ç. CARİ HESABI 6.494.509.83
TEMİNATTA Kİ SENET.	4.632.864.00	AMORTİSMANLAR 200.000.00
TAH.ŞÜP.ALA.	1.798.290.00	KÂR VE ZARAR 14.585.093.00
KAN.TAK.ALA.	768.296.00	
EKSİ: ŞÜP.ALA.KARŞ.	5.173.995.00	
MUV. BORÇLULAR	20.422.427.00	
DEMİRBAŞLAR	550.000.00	
	800.000.00	
TOPLAM	29.101.332.83	TOPLAM 29.101.332.83

	<u>Alacak Kalanları</u>	<u>Şüpheli Alacak Mik.</u>
1982 yılı	10.335.582.- TL.	1.798.290.- TL.
1983 yılı	16.124.511.- TL.	1.800.660.- TL.
Toplam	26.460.093.- TL.	3.598.950.- TL.
Cari yıl (1984)	25.596.422.- "	

Geçmiş iki yılın alacak
kalanları ortalaması $= \frac{26.460.093}{2} = 13.230.047.-$

Geçmiş iki yılın şüp-
heli alacak ortalaması $= \frac{3.598.950}{2} = 1.799.475.-$

Şüpheli alacak oranı $= \frac{1.799.475}{13.230.047} = 0,136 \quad \% 13,6$

Bilançoda görülmek iste-
nen karşılık miktarı $= \text{Cari yıl alacak bakiyesi} \times \text{Şüpheli alacak oranı}$

$$= 25.596.422 \times 0,136$$
$$= 3.481.113.4$$

Ayrılacak karşılık $= \text{Hesaplanan miktar} - \text{Mevut Karşılık}$

$$= 3.481.113 - 1.798.290 = 1.682.823.-$$

Bu yönteme göre, işletmenin alacak kalanları üzerinden % 13,6 lık bir şüpheli alacak oranı meydana gelmektedir. Bu oranın cari yıl alacak kalanına uygulanmasıyla elde edilen rakam mevcut kar-şılıkla karşılaştırılmış ve 1.682.823 liralık daha ilave karşılık ayrılması gerektiği sonucuna varılmıştır.

Bu yeni düzenlemeden sonra işletmenin 1984 yılı dönem geliri de 1.682.823 ₺. eksik olarak ($17.960.798 - 1.682.823 = 16.277.975$) meydana gelecektir.

Bu durumdaki 1984 yılı dönem sonu bilançosu şöyle olacaktır.
TABLO- 13.

b. Alacakların Bir Yüzdesine Göre Karşılık Artırımı Yöntemi

Bu yöntemde, alacakların bir yüzdesi yönteminden farklı olarak alacak kalanı üzerinden hesaplanan tutar aynen karşılık ayırımında kullanılmaktaydı. Bir önceki yöntemde yapılan hesaplamalara göre işletmenin alacak kalanları üzerinden % 13,6 lık bir şüpheli alacak oranı meydana gelmektedir. Bu oranı cari yıl alacak kalanına uyguladığımızda ise, 3.481.113 liralık bir tutar elde edilmiştir. Bu yöntemde, mevcut karşılık dikkate alınmaksızın bu tutar üzerinden karşılık ayrılacaktır.

Bu yeni düzenlemeden sonra işletmenin 1984 yılı dönem geliri de 3.481.113 lira daha eksik olarak ($17.960.798 - 3.481.113 = 14.479.685$) meydana gelecektir.

Bu yönteme göre karşılık ayırdığımızda şüpheli alacak karşılığı hesabındaki durum şöyle olacaktır.

Mevcut karşılık	1.798.290.-
Ayrılan karşılık	<u>3.481.113.-</u>
Toplam karşılık	5.279.403.-

TABLO - 13

VEDAT ÇİNİCİOĞLU
KÜTAHYA PORSELEN BAŞ BAYİİ1984 YILI BİLANÇOSU
(Düzeltilmiş)

AKTİF		PASİF
KASA	937.342.00	SERMAYE 100.000.00
BANKALAR	1.087.104.83	BANKALAR B/C 6.958.716.00
MAL	5.304.459.00	SATICI FİRMALAR 632.354.00
MÜŞTERİLER	4.637.871.00	ALACAKLILAR 39.780.00
ALACAK SENETL.	7.361.941.00	MUV.ALACAKLILAR 90.880.00
TAHSİLDEKİ SENET.	6.397.160.00	V.Ç. CARİ HESABI 6.494.509.83
TEMİNATTAKİ SENT.	4.632.864.00	AMORTİSMANLAR 200.000.00
TAH.ŞÜP.ALA.	1.798.290.00	KÂR VE ZARAR 16.277.975.00
KAN.TAK.ALA.	768.296.00	
EKSİ:ŞÜP.ALA.KRŞ.	3.481.113.00	
MUV.BORÇLULAR	22.115.309.00	
DEMİRBAŞLAR	550.000.00	
	800.000.00	
TOPLAM	30.794.214.83	TOPLAM 34.794.214.83

3. Markov Zincirleri Yönteminin Uygulanması

İşletmemizin alacaklar hesabına markov zincirleri yöntemini uygulamak suretiyle, bu yönteme göre de şüpheli alacak giderlerini tahmin etmeye çalışacağız. Bu yöntemi uygulayabilmek için, 1984 yılı içerisinde 3'er aylık iki dönem esas alınmıştır. Bunlar 1. Temmuz 1984-30 Eylül 1984 ve 1 Ekim 1984 - 31 Aralık 1984 dönemleridir. Geçmiş olasılıkları matrisinin elde edilmesinde bu iki dönemin ortalaması alınmıştır.

a. Alacaklar Hesabının Sınıflandırılması

Markov zincirleri modelini işletmemizin alacaklar hesabına uygulayabilmemiz için ilk adım alacakların yaşlandırılması olmuştur. İşletmede alacaklara ilişkin bir yaşlandırma çalışması olmadığı için biz bazı esaslar belirlemek suretiyle alacakları sınıflara ayırmaya çalıştık. Bu çalışmada işletmenin 70 adet müşteri hesabı incelenmek suretiyle yapılmıştır. Alacaklar hesabının sınıflandırılmasında üç yaş grubu kullanılmıştır. Birinci grup henüz vadesi dolmamış olan cari alacaklardır. İkinci grup vadesini 1 günle 6 ay arasında geçmiş alacaklardır. Üçüncü grup ise vadesini 6 aydan daha çok geçmiş olan hesapların oluşturduğu şüpheli alacaklar grubudur. Bunları semboller yardımıyla şöyle ifade edebiliriz.

0 → Cari alacaklar

1 → Vadesini 1 günle 6 ay arasında geçmiş alacaklar

n → Şüpheli alacaklar

Geçiş olasılıkları matrisini elde edebilmemiz için ilk sınıflandırmayı 1 Temmuz ve 1 Ekim tarihleri itibariyle yapmamız gerekir. Sınıflandırmada kısmi bakiye yöntemi kullanılmıştır. İşletmenin bu tarihlerdeki, alacaklar hesabının sınıflar arasındaki dağılımı şöyledir:

İşletmenin 1.7.1984 tarihindeki alacak kalanları

Cari alacaklar	= 21.818.940.-
Vadesini 1 günle 6 ay arasında geçmiş alacaklar	= <u>1.638.030.-</u>
Toplam	23.456.970.-

İşletmenin 1.10.1984 tarihindeki alacak kalanları

Cari Alacaklar	= 23.347.558.-
Vadesini 1 günle 6 ay geçmiş alacaklar	= <u>2.630.155.-</u>
Toplam	25.977.713.-

b. Alacaklar Hesabının Sınıfları Arasındaki Geçişler ve Geçiş Olasılıkları Matrisinin Düzenlenmesi

İşletme için geçiş olasılıkları matrisini elde edebilmemiz için 1.7. ve 1.10.1984 tarihleri için sınıflandırdığımız olasılıkların 30.9. ve 31.12.1984 tarihleri itibariyle hangi yaş sınıflarına hareket ettiklerini belirlememiz gerekmektedir.

Cari alacaklardan, 3 aylık dönem içinde ödenenler (ö) sınıfında, bu üç aylık dönem içinde vadesi henüz dolmayanlar cari alacaklar (0) sınıfında, vadesi dolduğu halde ödenmeyenler ise vadesini 1 günle - 6 ay arasında geçen alacaklar (1) sınıfında görülecektir.

Vadesini 1 günle - 6 ay arasında geçmiş alacaklardan, ödenenler (ö) sınıfında, yeni bir senet veya çek alınanlar cari alacaklar (0) sınıfında, ödenmemesine rağmen henüz vadesi 6 ayı geçmeyenler aynı (1) sınıfında, ödenmeyip vadesini de 6 ayı aşanlar ise şüpheli alacaklar (n) sınıfında görülecektir. Bu geçişler ve olasılıklar tablo 14'de görülmektedir.

Tablo 14'deki geçiş olasılıklarından yararlanarak geçiş olasılıkları matrisini düzenleyebiliriz. Bu matris Tablo 15'de görülmektedir.

TABLO - 14

İŞLETMENİN ALACAKLAR HESABININ YAŞ SINIFLARI ARASINDAKİ HAREKETLERİ VE GEÇİŞ OLASILIKLARI

Cari Alacakların Hareketi	1 Temmuz-30 Eylül 1984		1 Ekim-31 Aralık 1984		Ortalama	
	Miktar	Olasılık	Miktar	Olasılık	Miktar	Olasılık
0	5.034.504	0,231	11.786.628	0,505	16.821.132	0,372
0	15.372.726	0,704	9.457.387	0,405	24.830.113	0,550
0	1.411.710	0,065	2.103.543	0,090	3.515.253	0,078
Toplam	21.818.940	1.000	23.347.558	1.000	45.166.498	1.000

Vadesini 1 günle 6 ay
geçmiş alacakların ha-
reketleri

1	688.000	0,420	2.032.490	0,773	2.720.490	0,638
1	364.235	0,222	243.000	0,092	607.235	0,142
1	137.000	0,084	213.935	0,081	350.935	0,082
1	448.795	0,274	140.730	0,054	589.525	0,138
Toplam	1.638.030	1.000	2.630.155	1.000	4.268.185	1.000

TABLO - 15

GEÇİŞ OLASILIKLARI MATRİSİ

	Ödenmiş (ö)	Cari (o)	Vadesini 1 gün- le 6 ay arasın- da geçen alacak.	Şüpheli (n)
(ö)	1	0	0	0
(o)	0,372	0,550	0,078	0
(1)	0,638	0,142	0,082	0,538
(n)	0	0	0	1

c. Geçiş Olasılıkları Matrisi Yardımıyla Alacaklar Hesabının
Ödenecek ve Şüpheli Duruma Düşecek Kısımlarının Tahmini

Geçiş olasılıkları matrisi yardımıyla alacaklar hesabının ö-
denecek ve şüpheli duruma düşecek kısımları tahmin edebilmek için,
matrisin emici durumları önce gelecek şekilde yeniden düzenlenme-
si gerekir.

Bu düzenlemeyi yaptığımızda şu matrisi elde ederiz:

	ö	n	o	1
ö	1	0	0	0
n	0	1	0	0
o	0,372	0	0,550	0,078
1	0,638	0,138	0,142	0,082

Matrisi dörde böldüğümüzde I,R, ve Q matrislerini elde ederiz.

$$I = \begin{bmatrix} 1 & 0 \\ 0 & 1 \end{bmatrix} \quad R = \begin{bmatrix} 0,372 & 0 \\ 0,638 & 0,138 \end{bmatrix} \quad Q = \begin{bmatrix} 0,550 & 0,078 \\ 0,142 & 0,082 \end{bmatrix}$$

I matrisinden Q matrisini çıkarıp tersini aldığımızda markov zincirlerinin temel matrisini elde ederiz.

$$N = (I - Q)^{-1}$$

$$= \begin{bmatrix} 1 & 0 \\ 0 & 1 \end{bmatrix} - \begin{bmatrix} 0,550 & 0,078 \\ 0,142 & 0,082 \end{bmatrix}$$

$$= \begin{bmatrix} 0,450 & -0,078 \\ -0,142 & 0,918 \end{bmatrix}^{-1}$$

$$= \frac{N_{EK}}{\text{Det}(N)} = \frac{\begin{bmatrix} 0,918 & 0,142 \\ 0,078 & 0,450 \end{bmatrix}^{-t}}{0,450 \cdot 0,918 - (0,142 \cdot 0,078)}$$

$$= \frac{\begin{bmatrix} 0,918 & 0,078 \\ 0,142 & 0,450 \end{bmatrix}}{0,402024}$$

$$N = \begin{bmatrix} 2,2834458 & 0,1940183 \\ 0,3532127 & 1,1193362 \end{bmatrix}$$

Matrisin emici durumlarda emilme olasılıklarını bulabilmek için elde ettiğimiz bu N matrisini R matrisiyle çarpmanız gerekir.

$$\begin{aligned} \text{II} = \text{NR} &= \begin{bmatrix} 2,2834458 & 0,1940183 \\ 0,3532127 & 1,1193362 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 0,372 & 0 \\ 0,638 & 0,138 \end{bmatrix} \\ &= \begin{bmatrix} 0,9732255 & 0,0267745 \\ 0,8455316 & 0,1544684 \end{bmatrix} \end{aligned}$$

Bu matris, işletmenin değişik yaş sınıflarındaki alacaklarının emici durumlardaki emilme olasılıklarını verir. Başka bir ifade ile, işletmenin alacaklar hesabındaki her 1 TL. sı 0,9732255 olasılıkla ödenecek, 0,0267745 olasılıkla şüpheli duruma düşecektir. Aynı şekilde işletmenin vadesini 1 günle - 6 ay arasında geçmiş alacaklarından her 1 TL. sı 0,8455316 olasılıkla ödenecek 0,1544684 olasılıkla şüpheli duruma düşecektir.

Herhangi bir zamandaki alacaklar hesabı yaş dağılımı ile bu matrisi çarptığımızda, alacaklar hesabının ödeme ve şüpheli duruma düşmeyle sonuçlanacak kısımlarını elde ederiz. Bu nedenle, 31.12.1984 tarihindeki alacaklar hesabı yaş dağılımının bu matrisle çarpılması gerekir. 31.12.1984 de işletmenin toplam 23798132.- liralık alacağı bulunmaktadır. Bu alacaklardan 18117391 liralık kısmı cari alacak 5680741 liralık kısmı ise vadesini 1 günle - 6 ay arasında geçmiş alacaklardır. Bu başlangıç vektörü ile II matrisini çarpalım.

$$\begin{array}{r} (18\ 117\ 391 \quad 5.680\ 741) \end{array} \left[\begin{array}{cc} 0,97\ 32\ 255 & 0,026745 \\ 0,84\ 55\ 316 & 0,1544684 \end{array} \right] =$$
$$(22\ 435\ 553 \quad 1\ 362\ 044)$$

Bu sonuçlara göre, 23 798 132.- liralık alacaklar hesabının 22 435 533.- lirası tahsil edileceği 1 362 044 lirası şüpheli duruma düşeceği tahmin edilmektedir. Bu yöntemle göre, işletme 1. 362.044 liralık bir karşılık ayırması gerekmektedir. Hesaplama sırasında sadece cari alacaklarla, vadesini 1 günle 6 ay arasında geçmiş alacaklar gözönüne alındığına ve şüpheli alacaklar 0 olarak alındığına göre, bu tutar üzerinden aynen karşılık ayrılması gerekir.

Bu yeni düzenlemeden sonra işletmenin dönem geliri de 1.362.044 lira eksikliğiyle (17.960.798 - 1.362.044) 16.598 754 lira olarak meydana gelecektir. Bu durumdaki işletmenin 1984 yılı dönem sonu bilançosu şöyle olacaktır: TABLO-16.

TABLO - 16

VEDAT ÇİNİCİOĞLU

KÜTAHYA PORSELEN BAŞ BAYİİ

1984 YILI Bİ LANÇOSU (Düzeltilmiş)

1984 YILI Bİ LANÇOSU (DÜZELTİLMİŞ)		PASİF	
AKTİF			
KASA	937.342.00	SERMAYE	100.000.00
BANKALAR	1.087.104.83	BANKALAR B/C	6.958.716.00
MAL	5.304.459.00	SATICI FİRMALAR	632.354.00
MÜŞTERİLER	4.637.871.00	ALACAKLILAR	39.780.00
ALACAK SENETL.	7.361.941.00	MUV.ALACAKLILAR	90.880.00
TAHSİL.SENETL.	6.397.160.00	V.Ç.CARİ HESABI	6.494.509.83
TEMİN.SENETL.	4.632.864.00	AMORTİSMANLAR	200.000.00
TAH.ŞÜP.ALA.	1.798.290.00	KÂR VE ZARAR	16.598.754.00
KAN.TAK.ALA.	768.296.00		
EKSİ:ŞÜP.AL.KAŞ.	3.160.334.00		
MUV.BORÇLULAR	22.436.088.00		
DEMİRBAŞLAR	550.000.00		
	800.000.00		
TOPLAM	31.114.993.83	TOPLAM	31.114.993.83

4. Yöntemlerin Karşılaştırılması

Şüpheli alacak zararlarını değişik yöntemlere göre tahmin ettiğimizde, hesaplamalar sırasında da görüldüğü gibi birbirinden farklı sonuçlar çıkmaktadır. Satışların bir yüzdesi yöntemi kullanıldığında, ayrılacak karşılık miktarı 3.375.705.- liradır. Alacak kalanlarını esas alan yöntemlerden; alacak kalanlarının bir yüzdesi yönteminde bu tutar 1.682.823.- lira iken, alacakların bir yüzdesine göre karşılık artırımı yönteminde 3.481.113 liradır. Alacak kalanlarının bir yüzdesi yöntemindeki tutarın diğerlerinden çok farklı çıkmasının nedeni geçmiş yıl karşılığının dikkate alınmasıdır. Geçmiş yıl karşılığının ise, işletmedeki mevcut uygulamaya göre ayrılmış olması bu durumu yaratmıştır. Yöntemler arasında gerçekçi bir karşılaştırma yapılabilmesi için, önceki yıl rakamının da aynı yöntemle göre ayrılmış olması gerekir.

Alacakların yaşlandırılmasını esas alan yöntemlerden, yaşlanmış hesap bakiyelerine göre karşılık ayırımı yöntemi uygulanamamıştır. Çünkü, bu yöntemin uygulanabilmesi için işletmenin geçmiş yıllarda alacak bakiyelerini yaşlandırmış ve bu gruplar için şüpheli alacak zararı oranlarını belirlemiş olması gerekirdi.

Diğer taraftan, markov zincirleri yönteminde ayrılacak karşılık miktarı 1.362.044 liradır. Bu tutar, işletmenin kanuni takip-teki alacaklar hesabındaki 768.296.- liralık tutara en yakın çıkan rakamdır. Ancak, bu tür bir hesaba göre, Markov zincirleri yönteminin son 6 aylık verilere göre yapılmış olması nedeniy-

le mevcut cari durumu daha iyi biçimde yansıttığını söyleyebiliriz. Ayrıca yöntem, çok hassas bir biçimde işletme alacaklarının yaşlandırılmasını ve izlenmesini sağlamaktadır. Bir alacağın şüpheli duruma düşmesi kadar gecikmeyle ödenmesi de işletme açısından çok önemli olduğu için, markov zincirlerinin kullanılmasının daha yararlı olacağını söyleyebiliriz.

Ayrıca, yöntem alacakların yaşlandırılmasına dayanan diğer yöntemlerden farklı olarak hem yaşlanmış hem de yaşlanmamış alacak bakiyelerini birlikte dikkate alabilmektedir. Hesaplama, şüpheli alacaklar sıfır kabul edildiği için hesaplanan tutar aynen karşılık ayırmada kullanılmaktadır. Böylece, tutar dönem hasılatının doğru ölçümü açısından da uygundur. Başka bir deyişle markov zincirleri yöntemi, diğer yöntemlerin zayıf taraflarının hiçbirisine sahip değildir.

B. İŞLETME ALACAKLARININ PEŞİN DEĞERE İNDİRGENMESİ

İşletmemizde peşin değere indirgeme konusunda herhangi bir çalışma olmamakla beraber biz, işletmenin mevcut verilerinden yararlanarak alacakları peşin değere indirgemeye çalışacağız. Alacakların peşin değere indirgenmesinde ilk sorun uygun faiz veya iskonto oranının belirlenmesidir. Peşin değere indirgemede en uygun oranın işletmenin sermaye maliyeti olduğu dördüncü bölümde belirtilmişti. Bu nedenle biz işletmenin sermaye maliyetini hesaplamaya çalıştık.

Hesaplama işletmenin 1984 yılı bilançosunda pasifin önemli kalemleri olan sermaye, bankalar b/c hesabı, satıcı firmalar

ve V.Ç. cari hesabı esas alınmıştır. Bu kaynakların tek tek sermaye maliyetleri hesaplanmış daha sonra da ağırlıklı ortalaması bulunmuştur. Bu hesaplama Tablo - 17'de görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi işletmenin sermaye maliyeti yaklaşık % 41'dir.

TABLO - 17

İŞLETMENİN AĞIRLIKLI ORTALAMA SERMAYE MALİYETİNİN
HESAPLANMASI

Kaynaklar	Miktar	Yüzde	Vergiden Sonra- ki Sermaye Ma- liyeti	Ağırlıklı Maliyet
Bankalar B/C	6.958.716	0,4905486	0,3744 (1)	0,1836614
Satıcı Firm.	632.354	0,0445772	0,03384 (2)	0,0017118
Sermaye	100.000	0,0070494	0,4785 (3)	0,0033731
V.Ç.Cari Hs.	6.494.509	0,4578248	0,4785	0,2190692
	14.185.579	1.000.000		0,4078155

(1) Bu hesap bankaya kıldırılan senetlerden doğmaktadır. Sermaye maliyeti $i = \frac{Ct}{I_0} (1-t)$ formül yardımıyla hesaplanmıştır.

$$0,78 (1-0,52) = 0,78 \cdot 0,48 = 0,3744$$

(2) Bu hesap Kütahya Porselen Sanayii A.Ş.nden kredili mal alımı nedeniyle doğmuştur. Peşin alışlarda % 8 iskonto yapıldığına göre sermaye maliyeti şöyle hesaplanmıştır.

$$0,08 (1-0,52) = 0,08 \cdot 0,48 = 0,0384$$

(3) Bu hesapların sermaye maliyeti fırsat maliyetine göre hesaplanmıştır. İşletme sahibinin, işletmeye yatırım yapmaması halinde bu tutarı 1 yıl vadeli olarak bankaya yatıracağı varsayılmıştır. 1 yıl vadeli mevduat faizi 0,55 dir ve 0,13 lük bir kesinti yapılmaktadır. Bu durumda hesaplama şöyle yapılmıştır.

$$0,55 (1-0,13) = 0,4785$$

Alacakların peşin değere indirilmesinde iskonto haddi olarak % 41 alınacaktır. Diğer taraftan işletmenin 1984 yılı sonu itibarıyla toplam 18.391.965.- liralık alacak senedi bulunmaktadır. Senetler 45,61,91,121 günlük vadeye sahip olduğuna göre ortalama senetli alacakların vadesini 3 ay olarak alabiliriz.

Yıllık % 41 faizin aylık denk faizi, 0,0290463 dir. Buna göre, toplam 18.391.965.- liranın 3 aylık peşin değerini iç iskonto formülü yardımıyla bulabiliriz (3). 18.391.965.- liralık alacağın % 2,90463 den 3 aylık peşin değeri 16.917.769 yapmaktadır. Bu durumda işletmenin (18.391.965 - 16.917.769 = 1.474.196) bir ayarlama kaydının yapması gerekir. Satış sırasında alacaklar ve hasılat nominal değer üzerinden kayıtlandığı için ayarlama kaydı şöyle olacaktır :

İSKONTO GİDERLERİ HS.	1.474.196
ALACAKLARIN AMORTİ EDİLMEMİŞ İSKONTOLARI HS.	1.474.196

Bu yeni düzenlemeden sonra işletmenin dönem geliri de iskonto giderleri (1.474.196 Tl.) kadar daha az meydana gelecektir. İşletme alacaklarının durumunu, peşin değere indirgeme ve tahmini şüpheli alacaklar açısının değerlemesinden sonra bilanço üzerinde şöyle gösterebiliriz: Tablo 18. Bu tablo, Tablo 17 nin peşin değere indirgeme ile geliştirilmesi suretiyle elde edilmiştir.

(3) Kısa vadeli alacaklar olduğu için, hesaplamada basit faiz esas kullanılmıştır.

TABLO - 18

VEDAT ÇİNİCİOĞLU

KÜTAHYA PORSELEN BAŞ BAYİİ

1984 YILI BİLANÇOSU (Düzeltilmiş)

KASA	937.342.00	SERMAYE	100.000.00
BANKALAR	1.087.104.83	BANKALAR B/C	6.958.716.00
MAL	5.304.459.00	SATICI FİRLALAR	632.354.00
MÜŞTERİLER	4.637.871.00	ALACAKLILAR	39.780.00
ALACAK SENETL.	7.361.941.00	MUV.ALACAKLILAR	90.880.00
TAH.SENETL.	6.397.160.00	V.Ç. CARİ HESABI	6.494.509.83
TEMİN.SENETL.	4.632.864.00	AMORTİSMANLAR	200.000.00
KAH.ŞÜP.ALA.	1.798.290.00	KÂR VE ZARAR	15.124.558.00
KAN.TAK.AIAC.	768.296.00		
EKSİ:ŞÜP.ALA.KRŞ.	3.160.334.00		
ALACAKLARIN AMOR-			
Tİ EDİLMEMİŞ İS-			
KONTOLARI	1.474.196.		
MUV.BORÇLULAR	20.961.892.00		
DEMİRBAŞLAR	550.000.00		
	800.000.00		
TOPLAM	29.640.797.83	TOPLAM	29.640.797.83

C. İŞLETMENİN GELECEK DÖNEMDE GERÇEKLEŞMESİ BEKLENEN SATIŞ
İADELERİNİN TAHMİNİ

İşletme satışlarının yaklaşık % 0,75 lik bir kısmı iade edilmektedir (4). 1984 yılı satışlarının toplam olarak 187.539.173.- TL. olduğunu gözönüne aldığımızda, bunun 1/12 sinin aralık ayı içerisinde yapıldığını ve hala iade olasılığının bulunduğunu düşünebiliriz. Bu hesaplamayı yaptığımızda;

$$187.539.173 / 12 = 15.629.931$$

tutarını elde ederiz.

İade edilecek kısmı tahmin etmek için ise, Aralık ayı satış tutarına iade oranını uyguluyoruz.

$$15.629.931 \times 0,0075 = 117.224,48$$

Yapılan bu tahmine göre dönem satışlarından gelecek dönemde içinde 117.224,48 liralık kısmın iadesi beklenebilir. Bu nedenle bu tutar üzerinden şu kayıt yapılmalıdır.

MALİ HİSAPLAR HESABI

117.224.-

SATIŞ İADELERİ KARŞILIĞI
HS.

117.224.-

Satış iadeleri karşılığı hesabı alacaklardan indirilecek bir

(4) Bu işletme yöneticilerinin tahminidir. İşletme mal hareketlerinin kayıtlanmasında tecrübi yöntemi kullandığı için iade rakamlarının tesbiti mümkün olmamıştır.

değerleme hesabıdır. Bu nedenle bilançonun aktifinde gösterilecektir.

Diğer taraftan dönem geliri de bu tutar kadar (117.224) az meydana gelecektir. İşletme alacaklarının durumunu, tahmini satış iadeleri, peşin değere indirgeme ve tahmini şüpheli alacaklar açısından değerlemeden sonra bilanço üzerinde şöyle gösterebiliriz. Tablo - 19 . Bu tablo Tablo 18 ' in tahmini satış iadeleri için geliştirilmesi suretiyle elde edilmiştir.

TABLO - 19

VEDAT ÇİNİCİOĞLU

KÜTAHYA PORSELEN BAŞ BAYİİ

1984 YILI BİLANÇOSU (Düzeltilmiş)

AKTİF		PASİF	
KASA	937.342.00	SERLAME	100.000.00
BANKALAR	1.087.104.83	BANKALAR B/C	6.958.716.00
MAL	5.304.459.00	SATICI FİRMALAR	632.354.00
MÜŞTERİLER	4.637.871.00	ALACAKLILAR	39.780.00
ALACAK SENETL.	7.361.941.00	MUV.ALACAKLILAR	90.880.00
TAH.SENET.	6.397.160.00	V.Ç. CARİ HESABI	6.494.509.83
TEMİNAT. SENT.	4.632.864.00	AMORTİSMANLAR	200.000.00
TAH.ŞÜP.ALAC.	1.798.290.00	KÂR VE ZARAR	15.007.334.00
KAN.TAK.ALAC.	768.296.00		
EKSİ:ŞÜP.ALA.KRŞ.	3.160.334.00		
ALACAKLARIN			
AMOR.ED.İSK.	1.474.196.00		
SAT.İAD.KRŞ.	117.224.00		
	20.844.668.00		
MUV.BORÇLULAR	550.000.00		
DEMİRBAŞLAR	800.000.00		
TOPLAM	29,523.573.83	TOPLAM	29.523.573.83

III. İŞLETMENİN KREDİLİ SATIŞ POLİTİKASININ DEĞERLENDİRİLMESİ

A. ALACAKLARLA İLGİLİ TEMEL REŞYOLARIN HESAPLANMASI

İşletme alacakların devir hızını belirlemek için kredili satışların ortalama alacaklara oranlamamız gerekir. İşletme satışlarının yaklaşık % 80'i kredili yapılmaktadır. Bu nedenle, 1984 yılı satışlarının % 80'ini aldığımızda dönemin kredili satışlarını elde ederiz.

$$187.539.173 \times 0,80 = 150 031 339.-$$

Ortalama alacakları elde etmek için ise 1984 yılı dönem başı ve dönem sonu alacak bakiyelerini toplayıp ikiye bölmemiz gerekir.

$$\text{Ortalama alacaklar} = \frac{16.124.511 + 25.596.422}{2} = 20.860.467$$

Bu verilere göre alacakların devir hızı reşyosunu hesaplayabiliriz.

$$\text{Alacakların devir hızı reşyosu} = \frac{150.031.339}{20.860.467} = 7,1$$

İşletme alacakları yıl içerisinde 7,1 kez devir etmektedir. Başka bir ifade ile işletme alacaklarını en geç $(360/7,1)$ 50 gün içerisinde tahsil etmektedir.

B. MEVCUT KREDİLİ SATIŞ POLİTİKASIYLA ELDE EDİLEN İLAVE KÂ-
RIN HESAPLANMASI

İşletmemiz müşterilerine ortalama 50 günlük bir vade tanı-
mak suretiyle toplam 187.539.173 liralık bir satış hasılatına u-
laşmıştır. Acaba işletme böyle bir politika izlemekle elde etti-
ği ilave kâr, katlanmış olduğu maliyet öğelerini aşmakta mıdır.
Bunu değerlendirebilmek için kredi politikası sonucunda ortaya
çıkan kârı, tamamen peşin satış yapması durumuyla karşılaştırdık.
(Tablo- 20)

İşletme müşterilerine 50 günlük bir vade tanıdığında tama-
men peşin satış yapması durumuna göre;

Ek Satış Kârı	11.163.331.-
Eksi:Ek Şüpheli Alacak Maliyeti	1.198.598,7
Ek Kâr	9.964.732,3
Alacaklara Yapılan Ek Ya- tırimdan Beklenen Hasıla	7.624.127,1
	2.340.605,2

İşletme bu kredili satış politikasıyla 2.340.605,2 liralık
ilave bir kâr elde etmektedir. Bu nedenle uygulama kârlıdır.

İşletmemiz mevcut kredili satış politikasında değişiklik yap-
mak istediğinde benzer şekilde analizler yapmak zorundadır. Yapı-
lacak değişikliğin satış hacmi ve şüpheli alacaklar üzerindeki et-
kilerini tahmin etmek suretiyle, yeni politikanın ortaya çıkara-
cağı ilave kârı bulabilir.

TABLO - 20

"VEDAT ÇİNİCİOĞLU KÜTAHYA PORSELEN BAŞBAYII" İŞLETMESİNİN
MEVCUT KREDİ VADESİNİN TALALEN PEŞİN SATIŞ YAPILASI DURUMUY-
LA KARŞILAŞTIRILMASI

	Tamamen Peşin Satış Yapılma- sı	Mevcut Vade (50 gün)
Alacak Dönme Çabukluğu	-	7,1
Şüpheli Alacak Kayıpları (1)	-	1.362.044
Toplam Satışlar	37.507.834 (2)	187.539.173
Düzeltilmiş satışlar (Mevcut politikadaki satışla- rın düzeltilmesi) (3)	37.507.834	180.702.351
Peşin kısım 37.507.834 → 37.507.834		
Kredili " 150.031.339 → 143.194.517		
Toplam 187.539.173 180.702.351		
Maliyet (toplam)	32.507.834	164.663.002
Yıllık kâr (düzeltilmiş)	4.876.018	16.039.349
SAFHA 1 Ek Kâr		
Ek Satış Kârı		
(16.039.349 - 4.876.018)	-	11.163.331
Ek Şüpheli Alacak Kayıpları	-	1.362.044
(Peşin satışlarda sözkonusu olmadığı için yukarıdakinin aynısıdır)		
Ek Şüpheli Alacakların Maliyeti		
1.362.044 x 0,88 (4)	-	1.198.598,7
Ek Kâr		
(11.163.331 - 1.198.598,7)	-	9.964.732,3

Tablo - 20'nin devamı

SAFHA - 2 Alacaklara Yapılan Ek Yatırımdan Bek- lenen Hasıla		
Ortalama Alacaklar		
Kredili Satışlar/alacak dönme hızı		
(150.031.339 / 7,1)	-	21.131.173
Alacaklara Ortalama Yatırım (21.131.173 x 0,88)	-	18.595.432
Alacaklara Ek Yatırım	-	18.595.432
Alacaklara Yapılan Ek Yatı- rımdan Beklenen Hasıla		
(18.595.432 x 0,41)	-	7.624.127,1

- (1) Markov Zincirleri Yöntemine göre bulunan şüpheli alacak mik-
tarıdır.
- (2) İşletmenin satışlarının tamamını peşin olarak yapması duru-
munda, bu tutar kadar satış yapabileceği varsayılmıştır. Bu
tutar, işletmenin toplam satışları içerisindeki peşin kısım-
dır.
- (3) İşletmede değişik fiyatlarda değişik mamullerin satışı ya-
pıldığı için satış hasılatı toplam olarak peşin değere in-
dirilmiştir.
- (4) Bu rakam, satış fiyatı içerisindeki maliyet yüzdesidir ve
toplam maliyet / toplam satışlar (164.663.002/187.539.173)
oranıyla elde edilmiştir.

IV. UYGULAMA SONUÇLARININ YORUMU

Ülkemizdeki genel uygulamanın bir parçası olarak, örnek olarak aldığımız işletmede de alacakların dönem sonu itibariyle genel bir değerlemesine gidilmemiştir. Değerleme öncesi bilançosu ile (Tablo 11), değerleme sonrası düzenlenen bilançoyu (Tablo 19) karşılaştırdığımızda, işletmenin düzenlediği bilançoda 25.596.422 liralık toplam değere sahip alacakların, realize edilebilir kısmının 20.844.668 lira olduğu görülmektedir. Buna paralel olarak yapılan ayarlama kayıtları sonucunda, dönem geliri değerleme öncesi 17.960.798 lira iken değerlemeden sonra bu tutar 15.007.334 liraya inmektedir. Bu durum, dönem hasılatının gerçekte olduğundan 2.953.464.- lira daha çok gösterildiğini ve o oranda da fazla (vergi ödemesi) fon çıkışına neden olunduğunu göstermektedir.

Kuşkusuz, bu durumun ortaya çıkmasına VUK'nunumuzun bazı değerleme biçimlerine izin vermemiş olmasının neden olduğu söylenebilir. Ancak, peşin değere indirgene daha önce de belirtildiği gibi mümkündür. Kanun, gösterdiği oranların kullanılması şartıyla peşin değere indirgenmesine izin vermektedir. Özellikle çok miktarda senedini bankaya iskonto ettiren veya üretici firma olan Kütahya Porselen A.Ş.'ne ciro eden bu işletmenin alacaklarını peşin değere indirmesini önerebiliriz. Çünkü, iskonto ettirmede % 78'lere varan bir kesinti yapılmakta, uzun vadeli alacaklarda Kütahya Porselen Sanayii A.Ş. ne vade farkı ödenmek zorunda kalınmaktadır.

Diğer taraftan, kanun şüpheli alacak zararlarının ayrılmasında da kendi gösterdiği yöntemle göre karşılık ayrılmasına izin ver-

mektedir. Son yılda ortaya çıkan 768.296.- liralık kanuni takip-teki alacaklar bulunmaktadır. Bu tutar kadar zarar yazılıp kar-şılık ayrılması mümkündür.

Ayrıca, alacakların realize edilebilir değere indirgenmesi mevcut kredi politikasını ve alternatif politikaların değerkendirilmesinde büyük önem taşımaktadır. (Bu durum tablo 20 'de görülmektedir). Peşin değere indirgeme ve şüpheli alacak zararları mevcut ve uygulanmak istenen politikaların kârlılık düzeyinin belirlenmesinde gereklidir. Bu nedenle, işletme ayarlama kayıtlarının yapılmasının ötesinde, bu amaçlar için şüpheli alacak zararlarını belirlemek, alacaklarını peşin değere indirmek zorundadır.

Şüpheli alacak zararlarının tahmininde markov zincirleri uygulanmış ise alacakların yaşlandırılması da sağlanmış olacaktır. Ayrıca şüpheli alacakların doğru tahmini nakit akışlarının doğru tahminini sağlayacaktır. İşletme alacaklarını büyük ölçüde iskonto ettirmeyi düşündüğünde nakit akışlarının planlanmasında bu durumu da gözönüne almalıdır.

SONUÇ

SONUÇ

Kredili satışlar, günümüz işletmelerinⁱⁿ vazgeçemeyeceği bir satış biçimidir. Satıcı işletmeler satış hacimlerini genişletmek, alıcılar ise hemen ödeme yapmaksızın mala sahip olmak için gittikçe daha fazla oranda bu yola başvurmaktadır. Bu satış işlemindeki önemli nokta her iki tarafın da optimal yararı sağlamasıdır.

İşletmeler kredili satış kararlarını alırken, bu satış sonucunda elde edilen kârın, alacaklara yapılan yatırım nedeniyle ortaya çıkan maliyet öğelerini karşılayacak büyüklükte olmasına dikkat etmeleri gerekir. Ancak elde edilecek kâr kadar önemli bir konu, alacaklara yapılan yatırımın likit yapıyı ve çalışma sermayesi dönüşünü bozmamasını sağlamaktır. Bu amaçlara ulaşabilmek için ise, yapılan her kredi talebinin kabul edilmemesi, işletmenin kredi koşullarına uyup uymadığının kontrolü gerekir.

Kredi koşullarının oluşturulması ve etkin biçimde uygulanması ise, alacakların zaman zaman genel değerlendirmesinin yapılması ve ortaya çıkan durumun sürekli izlenmesiyle mümkündür. Bu değerlendirmedeki temel araçlarımız, yaşlandırma cetvelleri, reşyolar, nakit akışlarının izlenmesi ve alacakları değerlemedir. Bu araçlardan en iyi biçimde yararlanılması ancak alacakların muhasebeleştirilmesine verilecek öneme ve kullanılacak verilerin güvenilirliğine bağlıdır.

Alacaklar hesabının kayıtlanması ve raporlanması, kredili satışlar nedeniyle işletmede ortaya çıkan tablonun en iyi biçimde izlenmesini sağlamaktır. Muhasebe sistemi kredili satış nedeniyle ortaya çıkan alacağın hem tahsilatına kadar, en iyi biçimde takibini sağlamalı, hem de bu politika sonucunda doğan aktif tu-

tarını bilanço'ya, hasılat tutarını da gelir tablosuna doğru olarak yansıtacak bir kayıtlama düzeni oluşturmaktadır.

Alacakların yönetimi ve muhasebeleştirilmesindeki en temel problemi, değerlendirme ve şüpheli alacak zararlarının kâra olan etkisinin belirlenmesi oluşturmaktadır. Çünkü, alacaklara yapılan yatırım nedeniyle ortaya çıkan en temel maliyet ögesi şüpheli alacak zararlarıdır. Bu nedenle yapılacak bir kredi politikası değerlendirmesinde şüpheli alacak zararları temel değişkenlerden birini oluşturmaktadır. Diğer taraftan kredili satışlardan elde edilecek nakit akışlarının planlanmasında da şüpheli alacak zararları temel bir değişkendir. Nakit akışlarının doğru tahmini şüpheli alacak zararlarının doğru tahminine bağlıdır.

Bu nedenlerle, şüpheli alacak zararlarının tahmininde meydana gelecek gelişmeler, uygun karşılığın tahsisi kadar alacakların yönetiminde ve nakit akışlarının izlenmesinde önemli rol oynayacaktır. Yapılan tahminin doğruluk derecesi, alacaklardan doğan gelirin ölçümündeki belirsizlik ortamını azaltmış dolayısıyla da alacakların yönetimindeki önemli bir güçlüğü yenmiş olacaktır. Bu nedenle, şüpheli alacak zararlarının tahmininde yeni bir yöntem olarak markov zincirleri yöntemini önemli bir gelişme olarak kabul edebiliriz. Markov zincirleri yöntemi, alacakların yaşlandırılması üzerine kurulmuş bir yöntem olması nedeniyle, aynı zamanda alacakların takibi ve nakit akışlarının planlanmasında önemli bir fonksiyon görecektir.

Alacakların realize edilebilir değere indirilmesinde diğer bir konu peşin değere indirgemedir. Peşin değere indirgeme, kredi politikalarının değerlendirilmesinde de temel değişkenlerden birini oluşturmaktadır. Bu nedenle işletmenin, alacaklarını peşin değere indirgemedi kullanacağı iskonto haddini tayin etmesi gerekir. Böyle-

ce, kredili satışlar sonucunda doğan gerçek satış hasılatının belirlenmesi mümkün olacaktır. Diğer taraftan, tahmini satış iade-leri ve iskontoları da kredili satışlar sonucunda ortaya çıkan net alacak miktarının belirlenmesinde ve dönem gelirinin doğru ölçümünün sağlanmasında dikkate alınması gereken temel konulardır. Bu tutarların, kredili satış hasılatını dolayısıyla işletmeye girecek nakit miktarını etkilediği unutulmamalı, değerlendirme ve planlamada gereken önem verilmelidir.

Alacakların realize edilebilir değere indirilmesi ve dönem hasılatının doğru ölçümü, dönem gelirinin olduğundan fazla görünmesi dolayısıyla da fazla vergi ve kâr payı ödemesi gibi yollarla işletmeden gereksiz fon çıkışlarını önleyecektir. Bu durum uygulanan kredili satış politikasının başarıya ulaşmasını sağlayacak ve işletmenin gereksiz zarar ve kayıplara uğramasına engel olacaktır.

Ülkemizde muhasebe uygulamaları üzerinde önemli bir role sahip olan vergi kanunlarımız alacaklarla ilgili uygulamaları da yönlendirmektedir. Gelir ve Kurumlar vergilerimiz hasılatın gerçekleşmesinde tahakkuk esasını benimsediği için, satış sırasında alacak ve hasılat doğmuş kabul edilir. Bu uygulama içerisinde satılan mal satış tutarı üzerinden hasılat olarak kaydedilir. Bu nedenle, nakit esasının dolayısıyla da taksitli satışlar yönteminin uygulanması mümkün değildir. Bu nedenle, uzun vadeli bile olsa bir alacak ve ilgili hasılat satış sırasında gerçekleşmiş kabul edilir. Böyle bir uygulamada alacakların değerlemesinin daha da önem kazanacağı açıktır.

Diğer taraftan vergi kanunlarımız, belirlediği kurallar çer-

çevesinde peşin değere indirgemeye ve şüpheli alacak karşılığı ayırmaya izin vermektedir. İşletmeler bu kurallar dahilinde bile olsa değerlendirme yapmalıdırlar. Aynı zamanda, vergi bilançolarına yansıtmasalar bile, planlama ve kontrol amaçları için alacakların değerlemek zorundadırlar. Bu yolla, dönem vergi matrahını etkilendirmeksizin bazı önlemler alabilirler, mevcut ve alternatif kredi politikalarının sağlıklı bir değerlendirmesini yapabilirler.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

I. KİTAPLAR

- AKGÜÇ, Öztin : Finansal Yönetim, 2. Baskı, İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No: 2554, İstanbul, 1979.
- BACKER, Marton : "Determination and Measurement of Business Income by Accountants", Handbook of Modern Accounting Theory, Edi. Marton Backer, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J. 1963 s. 240.
- BECKMAN, Theodore N./ : Credit and Collections, 8. Baskı, Mc Graw
FOSTER, Ronald S. Hill Book Company, New York, 1960.
- BEKTÖRE, Sabri : İşletmelerde Çalışma Sermayesi Analizi, E.
İ.T.İ.A. Yayınları No: 82/42, Ankara, 1970.
- BEKTÖRE, Sabri./ : Mali Tablolar Analizi, Eskişehir, İ.T.İ.A.
ÇÖMLEKÇİ, Ferruh Yayınları No: 220/143, Eskişehir, 1980.
- BIERMAN, Harold FR. : Financial Accounting Theory, The Mac Milli-
an Company, New York, 1965.
- BRADLEY, Joseph P. : Advanced Financial Accounting, 2. Bas-
ım, Holt Rinehart and Winston, Inc., New York
1969.
- BURNS, Thomas J./ : The Accounting Primer An Introduction To Fi-
HENDRICKSON, Hovey S. nancial Accounting, Mc Graw-Hill Book Com-
pany, New York, 1972.
- BÜKER, Semih. : Finansal Yönetim, Ankara, 1983.

- CEMALCILAR, Özgü1 : Genel Muhasebe Teori ve Uygulama,Eskişehir İ.T.İ.A. Yayını, No: 102, Ankara, 1976.
- CHAPIN, Albert F./ : Credit and Collection Principles and
HASSETT, George E. Practice,7.Baskı, Mc Graw Hill Book Company, New York, 1960.
- COHEN, Jerome B./ : The Financial Manager,Basic Aspects of
ROBBINS Sidney M. Financial Administration,Harper Row,Publishers, New York, 1966.
- COLE, Robert H. : Consumer and Commercial Credit Management
5. Baskı, Richard D.Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1976.
- COX, D.R./ : The Theory of Stochastic Processes,Chapman and Hall, London, 1978.
- MILLER, H.P. : Muhasebe Denetimi,Eskişehir,İ.T.İ.A.Yayını, No:202/131,Eskişehir, 1978.
- ÇÖMLEKÇİ, Ferruh : Handbook of Modern Accounting,2. Baskı,Mc
DAVIDSON, Sidney./ Graw Hill Book Company,New York,1977.
- WEIL, Roman L. : Business Financial Management,Business Publications,Inc,Texas,1975.
- ENGLER, George N. : Principles of Accounting,The McGraw-Hill, Inc, Englewood Cliffs, 1969.
- FIRTH, Michael. : Management of Working Capital,The Mc Millian Press Ltd, London, 1976.
- GÖNENLİ, Atilla : İşletmelerde Finansal Yönetim,İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No: 2181, İstanbul, 1976.

- HALAÇ, Osman : Kantitatif Karar Verme Teknikleri, İstanbul Üniversitesi Yayını No: 2501, İstanbul, 1978.
- HENDRIKSEN, Eldon S. : Accounting Theory, 2.Baskı, Richard D.Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1970.
- HIGGINS, Robert C. : Financial Management Theory and Applications, Science Research Associates, Inc, Chicago, 1977.
- HOLMES, Arthur W./
ve Diğerleri. : Intermediate Accounting, Richard D.Irwin Inc., Homewood, Illinois, 1958.
- IDTYDK : Muhasebenin Temel Kavramları ve Genel Kabul Görmüş Muhasebe Prensipleri, 3.Kitap, DPT Yayınları, No: 863, Ankara, 1973.
- İLHAN, İsmail. : Donatının Yenilenmesi ve Tesadüfi Bozulma Problemine Markov Zincirleri Uygulaması, Bursa, İ.T.İ.A. İşletme Fakültesi Yayını, No: 13, Bursa, 1982.
- İSOAD : Sanayide Fon Akımı ve Finans Yollarındaki Değişmeler, Yayın No: 1984/16, İstanbul, 1984.
- JONES, Ray G./
DUDLEY, Dean. : Essentials of Finance, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1978.
- JOHNSON, Cleen L./
GENTRY, James A. : Finney and Miller's Principles of Accounting, 7.Baskı, Prentice, Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1970.

- JOY, O Maurice. : Introduction For Financial Management, Richard D.Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1977.
- KARLIN, Samuel./ : A First Course In Stochastic Processes,
TAYLOR, Howard M. 2.Baskı, Academic Press,London, 1975.
- KARRENBROCK, Wilbert A./ : Intermediate Accounting,South- Western
SIMON, Harry. Publishing Company, Cincinnati,Ohio, 1953.
- KRANCKE, Charles O./ : Managerial Finance Essentials,West Pub-
NEMMES, Erwin E./ lishing Company, St Paul, New York,1978.
GRONEWALD, Alan E.
- KREPS, Clifton H./ : Financial Administration, The Dryden
WOCHT, Richard F. Press, Hinsdale, Illinois, 1975.
- LEVIN, Richard I./ : Quantitative Approaches To Management,
KIRKPATRICK,Charles A. 4. Baskı, Mc Graw Hill Book Company,
- LEVY, Joan P. : Business Conditions Analysis,Mc Graw-
Hill Book Company, Inc., 1955.
- MAY, Robert C./ : A New Introduction To Financial Accoun-
MULLER, Gerhard G./ ting, Prentice-Hall Inc., Englewood -
WILLIAMS, Thomas H. Cliffs, New Jersey, 1975.
- MARTIN, John O./ : Basic Financial Management, Prentice
ve Digerleri. Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jer-
sey, 1979.
- MEHTA, Dileep R. : Working Capital Management,Prentice-Hall
Foundations of Finance Series,Prentice-
Hall,Inc.,Englewood Cliffs,New Jersey,
1974.

- MOONITZ, Maurice./ : Accounting An Analysis of Its Problems,
JORDAN, Louis H. Revised Edition, Holt Rinehard and Win-
ston, Inc., New York, 1963.
- ÖZGÜR, Feridun. : Muhasebe İlkeleri, İstanbul, 1981.
- PEIRSON, Graham./ : Business Finance, 2. Baskı, Mc Graw-Hill
BIRD, Ron. Book Company, Sidney, 1976.
- PINAR, Cengiz. : Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesi
ve Finansmanı, Ege Üniversitesi İktisadi
ve Ticari Bilimler Fakültesi Yayınları
No:64-63, İzmir, 1977.
- SCHATTRE, Rudolph W./ : Financial Accounting Concepts and Uses,
JENSEN, Howard C. 2. Baskı, Allyn and Bacon, Boston, 1978.
- SHULTZ, William J./ : Credit and Collection Management, 3. Bas-
REINHARD, Hedwig. kı, Prentice-Hall, Inc., Englewood, Cliffs,
New Jersey, 1962.
- SIMONS, Harry./ : Intermediate Accounting, South-Western
KARRENBROCK, Wilbert E. Publishing Co, Ohio, 1964.
- SIMONS, Harry./ : Intermediate Accounting Comprehensive
KARRENBROCK, Wilbert E. Volume, 4. Baskı, South-Western Publis-
hing Company, Cincinnati Ohio, 1964.
- TAKACS, Latos. : Stochastic Processes Problems and Solu-
tions, Science Paperbacks and Methuen
Co Ltd, London, 1966.

- TEKOK, Osman : Finansal Yönetim:Finansal Planlama Yatırım Politikası, Ankara, 1977.
- VAN HORNE, James C. : Financial Management and Policy,2.Baskı, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs,New Jersey, 1971.
- WALGERBACH, Paul H./ : Principles of Accounting,Harcourt Brace
DITTRICH, Norman E./ Juvanovich, Inc, New York, 1980.
- HANSON, Ernest I.
- WESTON, Fred J./ : Managerial Finance, 5.Baskı, The Dryden
BRIGHAM, Eugene F. Press, Inc., London, 1975.

II.MAKALELER

- AKIRAN, Türkan. : "Alacakların Yönetimi (I)", Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, C.11, S.5, Mayıs 1974, s. 27-41.
- AKIRAN, Türkan. : "Alacakların Yönetimi II", Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, C.11, S.11, Kasım, 1974. s.39-49.
- AYDIN, Hamdi. : "Değersiz Alacakların Tahmini İçin Markov Modeli",Finansal Yönetim ve Yatırım Planlaması Dergisi, S.17,Mart 1983, s.51-64.
- BENLİGİRAY, Yılmaz. : "Taksitle Satışlar ve Muhasebeleştirilmesi", ESADER,C.VII, S.2, Haziran,1971, S. 155, s. 141-169.

- CRAMER, Joe J. : "Incompatibility of Bad Debt Expense With Contemporary Accounting Theory" Accounting Review, Vol. XLVII, July, 1972, s.596-598.
- CORCORAN, Wayne A. : "The Use of Exponentially Smoothed Transition Matrices. To Improve Forecasting of Cash Flows From Account Receivable", Management Science, Vol: 24, No: 7, March,1978, S.738, s. 732-739.
- CYERT, R.M./
DAVIDSON, H.J./
THOMPSON, G.L. : "Estimation of the Allowance For Doubtful Accounts By Markov Chains", Management Science, Vol.8, April,1962 s. 287-303.
- CYERT, R.M.)
- TRUEBLOOD,Robert M. : "Statistical Sampling Techniques In the Aging of Accounts Receivable In A Department Store", Management Science,Vol.3, No.2,January, 1957, s. 185-195.
- HILL, Ned C./
RIANER, Kennedh D. : "Determining the Cash Discount in the Firm's Credit Policy", Financial Management, Spring 1979. s. 68-73.
- KANAT, Zülküf. : "Taksitle Yapılan Satışlar", Çözüm, S.3, Mart, 1985, s. 60-67.
- KARA, İmdat. : "Rastnal Süreç Olarak Markov Zincirleri", ESADER, C.XV, S.2, Haziran, 1979, s.175-196.
- Kavram ve Standartlar/ : "Hasılatın Gerçekleşmesi Kavramı" Çev.Meh-
Araştırma Komitesi met Alptekin,ESADER, C.XVIII, S.1, Ocak
(AICPA - 1964) 1982, s. 174.

- litop) KENNEDY, Ralph D./
MC MULLEN Stewart. : Finansal Durum Tabloları, Çev. Atilla
Gönenli, İktisat Fakültesi İşletme İkti-
sadi Enstitüsü Yayınları, XII, İstanbul,
1967, s. 322-338.
- MARRAN, George L. : "Managing Receivables", Financial Execu-
tive, Vol: 38, July, 1970, s.40-44.
- MEHTA, Dileep. : "The Formulation of Credit Policy Models"
Management Science, Vol. 15, No.2, Octo-
ber, 1968, s. 30-50.
- litop) PATON, William A./
DIXON, Robert C. : Essential of Accounting, Çev. Mustafa A.
Aysan, İktisat Fakültesi İşletme Ensti-
tüsü Yayınları VII, İstanbul, 1964.s.
235-259.
- PETERSON, Russell J. : "Incompatibility of Bad Debt Expense, Wi-
th Contemporary Accounting Theory: Comme-
nt" Accounting Review, Vol.XIVII, October,
1973, s. 777-778.
- SCHRODERHEIM, Goran. : "Using Mathematical Probability to Esti-
mate the Allowance For Doubtful Accounts"
The Accounting Review, July, 1964, s.679-684.
- SCOTT, Edward R. : "Bad Debts; Take Two: A Comments" Accoun-
ting Review, Vol: XIVIII, October, 1973,
s. 775, s. 775-776.
- SOLAŞ, Çiğdem. : "Alacakların Kontrolü", İstanbul İ.T.İ.A.
Dergisi, S.1, 1977, s.123. S.117-134.

VAN KUELEN, John A.M./ : "On the Cyert-Davidson, Thompson Doub-
SPRANK, Joop./ tful Account Model", Management Science
CORCORAN, Wayne A. Vol.27, No.1, January, 1981. S.108-112.

III. KANUNLAR

Vergi Usul Kanunu, 213 sayılı

Gelir Vergisi Kanunu, 193 sayılı

Kurumlar Vergisi Kanunu, 5422 sayılı.