

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İNEGÖL MOBİLYA SEKTÖRÜNDE İŞLETME SERMAYESİ
YÖNETİMİNE YÖNELİK UYGULAMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Fadime YILMAZ

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Programı

ARALIK 2016

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İNEGÖL MOBİLYA SEKTÖRÜNDE İŞLETME SERMAYESİ
YÖNETİMİNE YÖNELİK UYGULAMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Fadime YILMAZ

1403810727

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Programı

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Yaşar KÖSE

Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün 1403810727 numaralı Yüksek Lisans öğrencisi, Fadime YILMAZ, ilgili yönetmeliklerin belirlediği gerekli tüm şartları yerine getirdikten sonra hazırladığı “İnegöl Mobilya Sektöründe İşletme Sermayesine Yönelik Uygulama” başlıklı tezini, aşağıda imzaları olan jüri önünde savunmuş ve oy birliği / ~~oy çokluğu~~ ile başarılı olarak kabul edilmiştir.

Tez Danışmanı : Yrd. Doç. Dr. Yaşar KÖSE

Türk Hava Kurumu Üniversitesi

Kabul/Red



Jüri Üyeleri : Yrd. Doç. Dr. İsmail YILDIRIM

Hitit Üniversitesi

Kabul/Red



: Yrd. Doç. Dr. Ahmet Turan ÖZTÜRK Kabul/Red

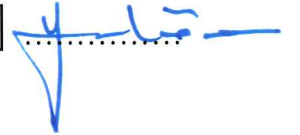
Türk Hava Kurumu Üniversitesi



: Yrd. Doç. Dr. Yaşar KÖSE

Türk Hava Kurumu Üniversitesi

Kabul/Red



Tez Savunma Tarihi: 22 Aralık 2016

ONAY

Yrd. Doç. Dr. Ruhi KILIÇ

Enstitü Müdürü

Tarih: 13 / 01 / 2017



**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE**

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum, “İnegöl Mobilya Sektöründe İşletme Sermayesi Yönetimine Yönelik Uygulama” adlı çalışmamın, tarafımdan akademik etik ve kurallara aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım kaynakların kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.


14.12.2016

Fadime YILMAZ

ÖNSÖZ

“İnegöl Mobilya Sektöründe İşletme Sermayesi Yönetimine Yönelik Uygulama” adlı bu çalışma Türk Hava Kurumu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İşletme Programında Yüksek Lisans Tezi olarak hazırlanmıştır.

Yüksek Lisans tez danışmanlığımı üstlenerek, her türlü çalışmanın yürütülmesi esnasında yardım ve desteklerini esirgemeyen gerek mesleki gerekse de kişilik açısından daima örnek alacağım Yrd. Doç. Dr. Yaşar KÖSE, bu yola adım atmama destek veren Dr. Feride BAŞTÜRK HAYIRSEVER’e, İnegöl mobilya sektörü ile ilgili bilgi ve tecrübelerini paylaşan İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası’na (İTSO), anketleri doldurarak değerli bilgilerini paylaşan İnegöl mobilya firma yöneticilerine ve araştırma esnasında yardımlarını esirgemeyen manevi kardeşim Sümeyra Gülcan ÇİÇEK ve öğrencim Yücel REHBER’ e şükranlarımı bir borç bilirim.

Bugünlere ulaşmamda maddi ve manevi desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen aileme tüm kalbimle teşekkür ederim.

Aralık, 2016

Fadime YILMAZ

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	iv
İÇİNDEKİLER	v
TABLO LİSTESİ.....	viii
ŞEKİL LİSTESİ.....	x
ÖZET.....	xi
ABSTRACT.....	xii
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM.....	3
1. İŞLETME SERMAYESİNİN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ.....	3
1.1 İşletme Sermayesinin Tanımı	3
1.2 İşletme Sermayesinin Özellikleri.....	4
1.2.1 Kısa Vadeli ve Likit Olması	4
1.2.2 İşletme Sermayesi Unsurlarının Hareketliliğinin Fazla Olması.....	5
1.2.3 İşletme Sermayesinin Unsurları Birbirleri ile İlişkili Olması.....	5
1.2.4 İşletme Sermayesi Değişmeleri Ani Olmayan ve Birlikte Meydana Gelmeyen Faaliyetlere Bağlı Olması.....	6
1.3 İşletme Sermayesinin Çeşitleri	6
1.3.1 Brüt ve Net İşletme Sermayesi	6
1.3.2 Sürekli İşletme Sermayesi	7
1.3.3 Değişken İşletme Sermayesi.....	8
1.3.3.1 Mevsimlik işletme sermayesi.....	8
1.3.3.2 Devresel işletme sermayesi	9
1.3.4 Olağanüstü İşletme Sermayesi.....	9
1.4 İşletme Sermayesinin Unsurları.....	10
1.4.1 İşletme Sermayesinin Varlık Unsurları	10
1.4.1.1 Hazır değerler.....	10
1.4.1.2 Menkul kıymetler	12
1.4.1.3 Ticari alacaklar.....	13
1.4.1.4 Diğer alacaklar	15
1.4.1.5 Stoklar	16
1.4.1.6 Gelecek aylara ait giderler ve gelir tahakkukları	17
1.4.1.7 Diğer dönen varlıklar	18
1.5 İşletme Sermayesinin Finansmanı	19
1.5.1 İşletme Sermayesinin Kaynakları	19
1.5.1.1 İşletme sermayesinin dış kaynaklardan sağlanması.....	19
1.5.1.1.1 Satıcı kredileri	20
1.5.1.1.2 Kısa vadeli banka kredileri.....	21
1.5.1.1.3 Faktöring	23
1.5.1.1.4 Finansman bonoları	25

1.5.1.1.5	Alacakların menkul değer şekline dönüştürülmesi- varlığa dayalı menkul kıymet.....	26
1.5.1.1.6	Diğer dış kaynaklar	27
1.5.1.2	İşletme sermayesinin iç kaynaklardan sağlanması.....	28
1.5.1.2.1	İşletme sermayesinin dağıtılmamış kâr, ayrılan sermaye yedekleri ve karşılıklarla finanse edilmesi.....	28
1.5.1.2.2	İşletme sermayesi nakit akışının hızlandırılması.....	29
1.5.1.2.3	İşletme sermayesinin amortismanlarla finanse edilmesi.....	30
1.5.1.3	İşletme sermayesini finaslama stratejileri	32
1.5.1.3.1	Dengeli finaslama strateji.....	32
1.5.1.3.2	İhtiyatlı finaslama stratejisi	34
1.5.1.3.3	Atılgan finaslama stratejisi.....	35
1.5.1.4	İşletme sermayesi finaslama stratejilerinin likidite, kârlılık ve risk ile ilişkileri	36
1.6	İşletme Sermayesinin Finansal Analiz Teknikleri	39
1.6.1	Karşılaştırmalı Mali Tablolar Tekniği.....	40
1.6.2	Dikey Yüzdeler Tekniği	40
1.6.3	Eğilim Yüzdeleri Tekniği.....	40
1.6.4	Oran Analizi Tekniği	41
1.6.4.1	Likidite oranları.....	42
1.6.4.1.1	Cari oran	43
1.6.4.1.2	Likidite (asit-test) oranı.....	43
1.6.4.1.3	Nakit (hazır değer) oranı	44
1.6.4.2	Faaliyet oranları	44
1.6.4.2.1	Stok devir hızı (SDH).....	44
1.6.4.2.2	Alacak devir hızı (ADH)	45
1.6.4.2.3	Ortalama stok devir süresi.....	46
1.6.4.2.4	Ortalama alacak tahsil süresi.....	46
1.6.4.2.5	Borç devir hızı (BDH).....	46
1.6.4.2.6	Ortalama etkinlik süresi.....	46
1.6.4.3	Kârlılık oranları.....	47
1.6.4.3.1	Aktif kârlılık oranı.....	47
1.6.4.3.2	Brüt satış kârlılığı oranı	47
İKİNCİ BÖLÜM		48
2. MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN GENEL DURUMU		48
2.1	Mobilya Sektörünün Dünya Ekonomisindeki Durumu	49
2.2	Mobilya Sektörünün Türkiye Ekonomisindeki Yeri	55
2.2.1	Girişim/ İşyeri Sayısı ve İstihdamı	56
2.2.2	Sektörün Bölgesel Olarak Dağılımı.....	57
2.2.3	Mobilya Üretimi ve Tüketimi.....	58
2.2.4	Kapasite Kullanımı	60
2.2.5	Mobilya Sektörü İhracat ve İthalatı	61
2.3	Mobilya Sektörünün İnegöl'deki Durumu.....	65
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM		70
3. İNEGÖL MOBİLYA SEKTÖRÜNDE İŞLETME SERMAYESİ YÖNETİMİNE İLİŞKİN UYGULAMA		70

3.1 Araştırmanın Amacı ve Yöntemi	70
3.2 Araştırmanın Varsayımları ve Sınırları.....	70
3.3 Araştırmanın Evren ve Örneklemi.....	71
3.4 Araştırmanın Bulguları	71
3.5 Bulguların Genel Değerlendirmesi	103
3.6 Yapılandırılmış Mülakat Sonuçları ile Bulguların Karşılaştırılması	105
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	108
4. SONUÇ VE ÖNERİLER	108
KAYNAKLAR	111
EKLER	115
Ek-A: İşletme Sermayesi Yönetimi ile İlgili Yapılandırılmış Mülakat Soruları.....	116
ÖZGEÇMİŞ	118



TABLO LİSTESİ

Tablo 1.1	: İşletme Sermayesi Unsurları.....	10
Tablo 1.2	: Hazır Değerleri Oluşturan Varlıklar.....	10
Tablo 1.3	: Menkul Kıymetleri Oluşturan Varlıklar.....	12
Tablo 1.4	: Ticari Alacakları Oluşturan Varlıklar.....	13
Tablo 1.5	: Diğer Alacakları Oluşturan Unsurlar.....	15
Tablo 1.6	: Stokları Oluşturan Unsurlar.....	16
Tablo 1.7	: Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkuklarını Oluşturan Unsurlar.....	17
Tablo 1.8	: Diğer Dönen Varlıkları Oluşturan Unsurlar.....	18
Tablo 1.9	: Dengeli, İhtiyatlı ve Atılğan Finanslama Stratejilerinin Kârlılık Üzerine Karşılaştırılması.....	38
Tablo 2.1	: Mobilyanın GTİP Kodlaması.....	49
Tablo 2.2	: Dünya Mobilya Üretim ve Tüketimi (Milyar \$).....	49
Tablo 2.3	: Ülkelere Göre Dünya Mobilya Üretim- Tüketimi (2013).....	50
Tablo 2.4	: Dünya Mobilya İhracatında Yer Alan Ülkeler.....	51
Tablo 2.5	: Dünya Mobilya İthalatında Yer Alan Ülkeler.....	52
Tablo 2.6	: Dünya Mobilya Sektörü Dış Ticaret Dengesi.....	54
Tablo 2.7	: Mobilya Alt Gruplarına Göre Girişim Sayısı (2006-2008).....	56
Tablo 2.8	: Mobilya Alt Gruplarına Göre Girişim Sayısı (2009-2012).....	56
Tablo 2.9	: İllere Göre İşyeri Sayısı ve İstihdam (2014).....	57
Tablo 2.10	: 2005-2012 Yılları Arasında Mobilya* Üretim Değerleri.....	59
Tablo 2.11	: Mobilya Tüketim Değerleri 2002-2014.....	59
Tablo 2.12	: Mobilya İmalatı Kapasite Kullanım Oranları 2007-2015.....	61
Tablo 2.13	: Ülkelere Göre Türkiye Mobilya İhracatı (ABD \$) (2011- 2015).....	61
Tablo 2.14	: Ülkelere Göre Türkiye Mobilya İthalatı(ABD \$) (2011- 2015).....	64
Tablo 2.15	: OSB'nin Sanayi Gruplarına Göre Dağılımı (2015).....	66
Tablo 2.16	: İnegöl İthalat-İhracatının Sektörel Dağılımı (2015).....	67
Tablo 2.17	: 2015 Yılı Türkiye İhracatının İllere Göre Dağılımı.....	68
Tablo 2.18	: Türkiye Dış Ticaret Fazlası Veren İller Dağılımı (2015).....	69
Tablo 3.1	: Seçilen Firmaların Genel Özellikleri.....	71
Tablo 3.2	: A Firmasının Bilanço Kalemleri (2011-2015).....	73
Tablo 3.3	: A Firmasının Likidite Oranları (2011-2015).....	75
Tablo 3.4	: A Firmasının Bilanço ve Gelir Tablosu Kalemleri (2011- 2015).....	76
Tablo 3.5	: A Firmasının Faaliyet ve Kârlılık Oranları (2011-2015).....	76
Tablo 3.6	: B Firması Bilanço Kalemleri (2011-2015).....	78
Tablo 3.7	: B Firmasının Likidite Oranları (2011-2015).....	81
Tablo 3.8	: B Firmasının Bilanço ve Gelir Tablosu Kalemleri (2011- 2015).....	81

Tablo 3.9	: B Firmasının Faaliyet ve Kârlılık Oranları (2011-2015).....	82
Tablo 3.10	: C Firması Bilanço Kalemleri (2011-2015).....	84
Tablo 3.11	: C Firması Likidite Oranları (2011-2015).	86
Tablo 3.12	: C Firmasının Bilanço ve Gelir Tablosu Kalemleri (2011-2015).....	87
Tablo 3.13	: C Firmasının Faaliyet ve Kârlılık Oranları (2011-2015).....	87
Tablo 3.14	: D Firmasının Bilanço Kalemleri (2011-2015).....	89
Tablo 3.15	: D Firmasının Likidite Oranları (2011-2015).....	91
Tablo 3.16	: D Firmasının Bilanço ve Gelir Tablosu Kalemleri (2011-2015).....	91
Tablo 3.17	: D Firmasının Faaliyet ve Karlılık Oranları (2011-2015).....	92
Tablo 3.18	: E Firması Bilanço Kalemleri (2011-2015).	93
Tablo 3.19	: E Firması Likidite Oranları (2011-2015).....	96
Tablo 3.20	: E Firması Bilanço ve Gelir Tablosu Kalemleri (2011-2015).	96
Tablo 3.21	: E Firması Faaliyet ve Kârlılık Oranları (2011-2015).	97
Tablo 3.22	: F Firması Bilanço Kalemleri (2011-2015).	98
Tablo 3.23	: F Firması Likidite Oranları (2011-2015).....	100
Tablo 3.24	: F Firması Bilanço ve Gelir Tablosu Kalemleri (2011-2015).	101
Tablo 3.25	: F Firması Faaliyet ve Kârlılık Oranları (2011-2015).	102
Tablo 3.26	: A, B, C, D, E ve F Firmalarının Likidite, Faaliyet ve Kârlılık Oranlarının 2011-2015 Yılları Arasındaki Ortalamaları	103

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1.1	: Dengeli Finanslama Stratejisi.	33
Şekil 1.2	: İhtiyatlı Finanslama Stratejisi.	34
Şekil 1.3	: Atılgan Finanslama Stratejisi.	35
Şekil 3.1	: A Firması Hazır Değerler (2011-2015).	73
Şekil 3.2	: A Firması Ticari Alacaklar (2011-2015).	74
Şekil 3.3	: A Firması Stoklar (2011-2015).	74
Şekil 3.4	: B Firması Hazır Değerler (2011-2015).	79
Şekil 3.5	: B Firması Ticari Alacaklar (2011-2015).	80
Şekil 3.6	: B Firması Stoklar (2011-2015).	80
Şekil 3.7	: C Firması Hazır Değerler (2011-2015).	84
Şekil 3.8	: C Firması Stoklar (2011-2015).	85
Şekil 3.9	: C Firması Ticari Alacaklar (2011-2015).	85
Şekil 3.10	: D Firması Hazır Değerler (2011-2015).	89
Şekil 3.11	: D Firması Ticari Alacaklar (2011-2015).	90
Şekil 3.12	: D Firması Stoklar (2011-2015).	90
Şekil 3.13	: E Firması Hazır Değerler (2011-2015).	94
Şekil 3.14	: E Firması Ticari Alacaklar (2011-2015).	94
Şekil 3.15	: E Firması Stoklar (2011-2015).	95
Şekil 3.16	: F Firması Hazır Değerler (2011-2015).	99
Şekil 3.17	: F Firması Ticari Alacaklar (2011-2015).	99
Şekil 3.18	: F Firması Stoklar (2011-2015).	100

ÖZET

İNEGÖL MOBİLYA SEKTÖRÜNDE İŞLETME SERMAYESİ YÖNETİMİNE YÖNELİK UYGULAMA

YILMAZ, Fadime

Yüksek Lisans, İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Yaşar KÖSE

Aralık, 2016, 118 sayfa

İşletmeler, mal ve hizmet üretiminden mal ve hizmetlerin satışına kadar birçok faaliyette bulunurlar. Yapılan tüm bu faaliyetlerde temel iki amaç vardır. Birincisi işletme sahiplerini memnun edecek kadar kâr elde etmek, ikincisi de işletmenin borçlarını zamanında ödeyebilmektir. İşletme ne kadar kâr elde ederse etsin borçlarını zamanında ödeyemediği sürece bir anlamı olmayacaktır. Çünkü borçlarını ödeyemeyen işletmeler, faaliyetlerini durdurmak zorunda kalacaktır. İşte bir işletmenin faaliyetlerini devamlı şekilde sürdürebilmesi için işletme de bulunması gereken bir sermaye vardır ki bu işletme sermayesidir. Bu çalışma ile Mobilya sektöründe söz sahibi olan İnegöl ilçesindeki firmaların işletme sermayesi yönetimi üzerinde bir inceleme yapılmıştır. İnegöl mobilya sektörünü temsil edebilecek firmalar arasından seçilen 6 firmanın son 5 yıla ait gelir tablosu ve bilançoları üzerinde Karşılaştırmalı Tablo ve Oran Analizi yapılarak İnegöl Mobilya sektöründe işletme sermayesi yönetiminin etkinliği ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda incelenen firmaların çoğunun işletme sermayesi yönetiminde yeterli oldukları görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: İnegöl, mobilya sektörü, çalışma sermayesi, finansal analiz, işletme sermayesi yönetimi, çalışma sermayesi yönetimi, oran analizi.

ABSTRACT

AN APPLICATION FOR THE FURNITURE INDUSTRY ON WORKING CAPITAL MANAGEMENT

YILMAZ, Fadime

Master, Department of Management

Thesis Supervisor: Yrd. Doç. Dr. Yaşar KÖSE

December, 2016, 118 pages

Business firms act in various operations from production of goods and service to the sale of these goods and services. They have two basic aims in all these operations. The first is to get the enough profit to satisfy the owners of the firm, while the second is to pay the debts of the firm on time. No matter how much profit the firm gains, this would not make a sense unless the firm could pay the debts on time. Forwhy, the firms, which cannot pay their debts, will have to stop their operations. Thus, there must be kind of capital in each firm, which is called working capital, in order to maintain its operations constantly. With this academic work, an investigation is conducted on working capital management of firms in İnegöl, a district closely involved in furniture sector. It is aimed to assess the efficiency of working capital management in İnegöl furniture sector by conducting a comparative table and a ratio analysis on the last 5 years' income statements and the balance sheets of 6 chosen firms in İnegöl furniture sector. As a conclusion of this academic work, there have been seen that most of the chosen firms are efficient about working capital management.

Key Words: İnegöl, furniture sector, working capital management, Financial analysis, ratio analysis.

GİRİŞ

İşletmeler, üretimde kullanmak üzere hammadde ve malzeme alırlar. Genelde bunları kredili olarak alırlar. Aldıkları bu madde ve malzemelerle malı üretir ve stoklara koyarlar. Bu stoklar zaman içerisinde alıcılara kredili olarak satılır ki buradan alacaklar oluşur. Son olarak bu alacakların tahsil edilmesiyle işletme tekrar başladığı nakit noktasına döner. Eğer üretim, satış ve tahsilât aynı anda yapılabilsen ortada çözülmesi gereken bir sorun çıkmayacaktı. Ancak gerçek hayatta üretilen malın hemen satılıp ve parasının da hemen alınması gibi bir durum yoktur. İşte yukarıda bahsettiğimiz süreç boyunca işletmenin devamlılığını sağlayabilmesi için belli bir sermayeye ihtiyaç duyar ki buna işletme sermayesi ya da çalışma sermayesi denir.

İşletme sermayesi, kısa vadeli, likit, çok hareketli ve unsurları birbirleri ile bağlantılıdır. Brüt işletme sermayesi işletmenin dönen varlıklarının toplamıdır. Net işletme sermayesi ise dönen varlıklardan kısa vadeli yabancı kaynakların çıkarılmasıdır. Bunlar işletmenin sürekli işletme sermayesidir. Ancak zaman içerisinde işletme sermayesi ihtiyacını etkileyen etmenlerde değişimler olur ki bu da işletme sermayesi düzeyini değiştirir. Bu değişiklikten dolayı ortaya çıkan işletme sermayesine de değişken işletme sermayesi denir. Olağanüstü, beklenmedik durumlarda karşımıza çıkan sermaye ihtiyacına da dalgalanan işletme sermayesi diyebiliriz.

İşletme sermayesi, işletmenin bilançosundaki dönen varlıklar grubundan oluşur. Bunlar hazır değerler (kasa, banka, çek gibi), menkul kıymetler (hisse senedi, tahvil gibi), ticari alacaklar (alıcılar ve alacak senetleri gibi), diğer alacaklar (ortaklardan ve personelden alacaklar gibi), stoklar (ilk madde ve malzemeler, yarı mamul, mamul ve ticari mallar gibi), gelecek aylara ait giderler ve gelir tahakkukları ve diğer dönen varlıklardır.

İşletme, işletme sermayesini iç ve dış kaynaklarını kullanarak karşılar. Bunları karşılarırken de bazı stratejiler kullanır. Dengeli Finanslama Stratejisine göre işletme, duran varlıkları ile dönen varlıkların sabit(sürekli) kısmını uzun vadeli borçlarla karşılarırken, sadece dalgalanan işletme sermayesini kısa vadeli kaynaklarla karşılar. İhtiyatlı Finanslama Stratejisinde ise işletme çok ihtiyatlı davranır ve duran varlıklarla işletme sermayesinin hem sabit hem de dalgalanan kısmını uzun vadeli borçlarla karşılar. Atılğan Finanslama stratejisinde ise işletme aşırı risk alır ve sadece duran varlıkları uzun vadeli borçla karşılarırken işletme sermayesinin tamamını kısa vadeli borçlarla karşılar.

İşletme sermayesi yönetimi, işletmenin büyüklüğüne, kapasitesine, faaliyet türüne bağlı olarak farklılık gösterebilir. İşletme yöneticisinin ne kadar işletme sermayesi ihtiyacının olduğunu tespit etmesinde işletmenin özellikleri önemlidir. Bu çalışmada İnegöl Mobilya sektörü incelenmiştir. Mobilya sektörü emek yoğun bir sektördür. Mobilya sektöründeki firmaların çoğu küçük ve orta ölçekli işletmelerdir. Bu firmalar genelde geleneksel tarz ve yöntemlerden kopmamaktadırlar. Bu da Dünya Mobilya ticaretinde dezavantaj olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak buna rağmen Dünya Mobilya ihracatında, Türkiye 15. Sırada yer almaktadır. Türkiye genelde Orta Doğu ve Arap ülkelerine ihracat yapmaktadır. Bunların başında da Irak, Suudi Arabistan, Almanya ve Libya gelmektedir. İnegöl Mobilyası, Türkiye de mobilya sektöründe öncü durumdadır. Mobilya denildiğinde Kayseri, Ankara ve İstanbul'la beraber İnegöl'de akla gelmektedir. İlçe olmasına rağmen Türkiye ihracatında iller arasında 20. Sırada yer almaktadır. İthalatta ise 26. Sırada yer alarak dış ticaret fazlası veren bir ilçedir.

Bu çalışma ile İnegöl Mobilya sektöründe işletme sermayesi yönetiminin analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda İnegöl Mobilya Sektöründe faaliyet gösteren 6 firma üzerinde finansal analiz yapılmıştır. Seçilen firmaların gelir tablosu ve bilançoları üzerinde karşılaştırmalı tablo analizi ile oran analizi yöntemleri kullanılarak bir finansal analiz örneği ortaya konulmaya çalışılmıştır. Literatürde, mobilya sektöründe işletme sermayesi yönetimini konu alan çalışmalar yok denecek kadar azdır. Literatürde bu boşluğu dolduracak olan çalışmanın hem İnegöl mobilyasına hem de Türkiye mobilyasına katkı sağlayacağı umulmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İŞLETME SERMAYESİNİN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ

1.1 İşletme Sermayesinin Tanımı

İşletmeler, mal ya da hizmet üretirler ve ürettikleri bu mal ya da hizmetleri satarlar. Ancak mal ya da hizmet üretmeleri için hammadde ve malzeme almak durumundadır. Ürettikleri mal ya da hizmetleri hemen satamadıkları için bir süre stoklamaları gerekir. Sonrasında sattıkları malların bedellerini alırlar. İşte bu üretim-satış-tahsilât üçlüsü aynı anda gerçekleşemediği için işletme sermayesine ihtiyaç duyulmuştur. İşletme sermayesi, işletme faaliyetlerinin sürdürülebilmesi için kullanılan ve kısa sürede nakde çevrilme özelliği olan varlıklardır. İşletmenin günlük faaliyetleri, işletmenin tam kapasite çalışması, üretime kesintisiz devam etmesi, kısa vadeli borçlarını ve faizlerini ödeyebilmesi, çalışanlarının ücretlerini ödeyebilmesi için yapılan tüm faaliyetlerdir. Tüm bunların yapılabilmesi için, işletmelerin yeterli düzeyde nakit ve nakit benzeri varlıklarla, bir yıldan daha az sürede paraya çevrilebilecek varlıklara sahip olması gerekir. İşte tüm bunlara da işletme sermayesi denilmektedir.

İşletme sermayesi, literatürde, işletme sermayesi, dönen sermaye, dönen varlıklar, dönen değerler, cari aktifler, mütedavil kıymetler olarak da bilinmektedir (Aktaş, 2015). Önceleri tarıma dayalı sanayi işletmelerinde hasat mevsimi yapılan alımları, bunların işlenip satışa hazır hale getirilmesi için ödenecek ücretleri ifade eden ve daha sonra satış paralarının toplanması ile tamamlanan döngüye işletme sermayesi denilmekteydi (Aksoy ve Yalçınar, 2005: 2). Ancak, tarıma dayalı özelliği olmayan işletmelerde de stok, satış, alacak ve kasa döngüsü devam ettiğinden bu kalemlere bağlanan paraya işletme sermayesi denilmeye başlanmıştır.

Genelde işletmelerin vadesi gelmiş borçlarını karşılayabilmesine bakılarak yeterli olup olmadığı düşünülen işletme sermayesi, kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücü olarak da kabul edilmektedir. Diğer taraftan, bir işletme düşünelim ki en iyi ürünleri ürettiği, ürettiği bu ürünleri etkin bir şekilde pazarlayabiliyor, vadesi uzun varlıklarını iyi bir şekilde yönetiyor. Ancak bu işletme, likidite kontrolünü kaybettiği zaman tüm işlerliğini kaybeder. İşte bu nedenle, işletme sermayesi yönetimi zaman zaman likidite yönetimi ile eş anlamda görülmüştür (Aksoy ve Yalçiner, 2005: 2).

Muhasebeye göre işletme sermayesi tanımı biraz farklıdır. Muhasebede, dönen varlıklarla kısa vadeli borçlar arasındaki farka işletme sermayesi ya da çalışma sermayesi denilmektedir. Muhasebecilere göre, işletme sermayesi bir işletmenin likidite ölçüsüdür ve vadesi gelmiş borçları ödeyebilme yeteneğini ifade eder (Büker ve Aşıkoğlu, 1993: 121).

1.2 İşletme Sermayesinin Özellikleri

İşletme sermayesi, bir işletme için büyük öneme sahiptir. Çünkü işletme sermayesi, o işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme gücünü ve beklenmedik olaylar karşısında ortaya çıkabilecek olası giderleri karşılama yeteneğini gösterir. Ancak iyi bir işletme sermayesi yönetimi ile ideal seviyede likidite oluşturulup, kısa vadeli riskler azaltılabilir. Böylelikle yatırım maliyetleri minimuma düşürülmüş olur (Poyraz, 2012: 49). Bu nedenle, kısa vadeli kredi veren kurumlar ve işletme yöneticileri, işletme sermayesi üzerine odaklanacaklardır. İşletme sermayesini daha iyi tanıyabilmek için öncelikle özellikleri iyi bilinmelidir.

İşletme sermayesinin özellikleri şunlardır;

- 1) İşletme sermayesi kısa vadeli ve likit olması
- 2) İşletme sermayesi hareketliliği fazla olması
- 3) İşletme sermayesi unsurları birbiri ile ilişkili olması
- 4) İşletme sermayesi değişimleri ani olmayan ve birlikte meydana gelmeyen faaliyetlere bağlı olmasıdır.

1.2.1 Kısa Vadeli ve Likit Olması

İşletme sermayesi, işletmelerin kısa vadeli varlıkları yani bir hesap dönemi içerisinde paraya çevrilebilen varlıklarıdır. İşletmenin nakit ile başlayan faaliyet

döngüsü yine nakit ile son bulmaktadır. Öncelikle eldeki nakit ile hammadde alınmakta, hammadde işlenerek mamule dönüşmekte, mamuller satılarak alacak haline gelmekte, alacaklar ise tahsil edilerek tekrar nakde dönüşmektedir. Bu dönüşüm, en geç bir yıl içerisinde gerçekleşmektedir. Bu nedenle işletme sermayesi kısa vadeli ve likittir (Ercan ve Ban, 2014: 276).

1.2.2 İşletme Sermayesi Unsurlarının Hareketliliğinin Fazla Olması

İşletme sermayesi unsurları en fazla bir yıl içerisinde nakde dönüşmesinden dolayı hareketliliği fazladır. Bu hareketliliğin sıklığı, işletmenin yapısına göre değişkenlik gösterir. Hareketliliğin derecesine bakılarak, işletme sermayesinin etkinlik derecesi ölçülüp varsa yetersizlik ortaya çıkarılır (Aksoy ve Yalçiner, 2008: 16).

1.2.3 İşletme Sermayesinin Unsurları Birbirleri ile İlişkili Olması

İşletme sermayesini oluşturan unsurlar, miktar açısından karşılıklı olarak birbirleriyle içten ilişkilidir. Yani bir unsur hemen diğer bir unsura dönüşebilmekte ve biri artarken diğeri azalmaktadır. Nakitler stoka dönüştüğünde stoklar artarken nakitler azalır. Satış gerçekleştiğinde ise alacaklar artarken stoklar azalır. Alacaklar tahsil edildiğinde ise alacaklar azalırken nakit artar. Böylelikle dönüşüm tamamlanmış olur. Bir unsur diğerine dönüşürken diğeri de etkilendiğinden unsurların etkin kullanımını diğer unsurların da etkin kullanımını gerektirir. Ancak işletme sermayesi toplamında değişiklik olmaz (Ercan ve Ban, 2014: 276).

Diğer taraftan işletme sermayesi unsurları işletmenin diğer varlıkları ile dıştan ilişkilidir. İşletme sermayesinde değişikliğe sebep olan olaylar işletme sermayesi dışındaki varlıklardan kaynaklanıyorsa bu dış kaynaklı olarak ifade edilir. Örneğin; sabit yatırımların amortismanları, işletme dönemi giderleri içinde her yıl üretilen mamulün maliyetine yansıtılarak duran varlıklarla işletme sermayesi (dönen varlıklar) arasında bağlantı kurar (Aksoy ve Yalçiner, 2008: 12).

1.2.4 İşletme Sermayesi Değişmeleri Ani Olmayan ve Birlikte Meydana Gelmeyen Faaliyetlere Bağlı Olması

İşletmeler üretim-satış-tahsilât olmak üzere üç temel fonksiyonu yerine getirirler. Bunlar birbirinin devamı şeklindedir. Zaten bu üç temel fonksiyon aynı anda yerine getirilebilseydi yani üretildiği an satılıp parası alınabilseydi, ne nakit yönetimine ne stok yönetimine ne de alacak yönetimine ihtiyaç duyulurdu. İşletme sermayesi diye bir kavram da ortaya çıkmazdı. Diğer taraftan bu fonksiyonlar birlikte meydana gelmek zorunda da değildir. Firma ürettiği mamulleri peşin olarak satıyorsa alacak yönetimine gerek kalmadan nakde dönüşmüş olurdu. Hizmet üreten bir firmada hizmet üretimi stoklanamadığı için stok yönetimine gerek olmayacaktır. Dolayısıyla, işletme sermayesi, birlikte meydana gelmeyen faaliyetlerden oluşmaktadır (Ercan ve Ban, 2014: 277).

Diğer taraftan, işletme sermayesinde meydana gelen değişiklikler önceden planlanmış şekilde gerçekleştirildiğinden ani olmayan faaliyetlerden ortaya çıkmaktadır. Ne kadar satacağımıza karar verip ona göre hammadde alırsak, buna göre üretim gerçekleşir ve üretilen miktar kadar satış yapılabilir. Bunların hiçbiri aniden çıkan durumlar değildir (Aksoy ve Yalçın, 2008: 16).

1.3 İşletme Sermayesinin Çeşitleri

İşletmeler, faaliyetleri gereği çeşitli harcamalarda bulunurlar. Bu harcamalar için gerekli olan fon miktarının tespiti, işletmeler için çok önemlidir. Ayrıca, her işletmede bu miktarın tespiti değişebileceği gibi bir işletmede dahi değişik zamanlarda ayrı ayrı olabilir. Bunların yanında, işletmeler, faaliyetlerinin aksamaması amacıyla işletme sermayesi olarak belirli bir miktar kıymetlere de ihtiyaç duyarlar (Bektöre, 1970: 4). İşte işletmelerin faaliyetleri boyunca ihtiyaç duydukları işletme sermayesini beş başlık altında inceleyebiliriz.

1.3.1 Brüt ve Net İşletme Sermayesi

İşletme, ürettiği malların veya hizmetlerin karşılığını nakit olarak alana kadar faaliyetlerini devam ettirebilmesi için nakde ihtiyaç duyar. Günlük işletme faaliyetlerini yerine getirebilmesi, ödemesi gereken kısa vadeli borçlarını ve faizlerini ödeyebilmesi ve üretime devam edebilmesi için gerekli olan bu nakit

miktarına işletme sermayesi denir (Sayılğan, 2008: 157). İşletme sermayesi aynı zamanda brüt işletme sermayesi olup dönen varlıkların toplamı olarak tanımlanmaktadır. Diğer taraftan brüt işletme sermayesi hesaplanırken, şüpheli alacaklar karşılığı, stok değer düşüklüğü karşılığı, menkul kıymet değer düşüklüğü karşılığının döner varlıklar toplamından indirilmesi gerekir (Bayrakdaroğlu, 2013: 7).

Net işletme sermayesi ise dönen varlıklardan kısa vadeli yabancı kaynakların çıkarılması ile bulunur. Başka bir deyişle, dönen varlıkların kısa vadeli yabancı kaynaklarla karşılanamayan kısmıdır.

İşletme sermayesi, işletmelerin bilançolarının aktif tarafının birinci bölümünde “dönen varlıklar” olarak bilinen hazır değerler, menkul kıymetler, alacaklar, stoklar ve diğer dönen varlıklardan oluşur. Eğer “Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar”, dönen varlıklar toplamından çıkarılırsa kalan kısım “Net işletme sermayesi” olarak adlandırılır. Yani net işletme sermayesi, dönen varlıkların toplamı ile kısa vadeli borçlar toplamı arasındaki farktır (Sarıaslan, 2008: 353-354). Dönen varlıklar, bir yıldan daha az sürede paraya çevrilebilen varlıklar iken, kısa vadeli yabancı kaynaklarda bir yıldan daha az sürede ödenmesi gereken yükümlülüklerdir. Bu nedenle işletme sermayesinde ihtiyaç duyulan net miktar dönen varlıklardan kısa vadeli borçların çıkarılması ile bulunur ve buna net çalışma sermayesi denir. Net çalışma sermayesi pozitif ya da negatif olabilir. Dönen varlıkların kısa vadeli borçlardan fazla olması durumunda net işletme sermayesi pozitif olurken, kısa vadeli borçların dönen varlıklardan fazla olması durumunda net işletme sermayesi negatif olur (Gürsoy, 2014: 347).

1.3.2 Sürekli İşletme Sermayesi

İşletmelerin faaliyet döngüsü nakit ile başlar ve yine nakit ile son bulur. Bu döngü sırasında hammadde, stok ve alacaklardan başka unsurlarda devreye girebilmektedir. Örneğin, işletmelerin atıl kaynaklarının değerlendirilmesi amacıyla pazarlanabilir senet alımı yapılabilir. Ancak belirli aralıklarla satış ve üretimin birbirine yakın düzeylerde olması durumunda işletme sermayesi aynı seviyelerde olacaktır. İşte işletme sermayesinin devamlılık gösteren kısmına sürekli işletme sermayesi denir (Aksoy ve Yalçın, 2005: 14). Başka bir ifadeyle, işletme faaliyetlerinin aksamadan devam edebilmesi için gerekli olan asgari düzeydeki dönen

varlıklar toplamıdır ve işletme faaliyetlerinin sona ermesine kadar ihtiyaç duyulur (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 289). Miktarı ise işletme faaliyet hacminin genişlemesine göre artış gösterir (Bektöre, 1970: 5).

1.3.3 Değişken İşletme Sermayesi

İşletme sermayesi düzeyi, işletme sermayesi ihtiyacını etkileyen faktörlerdeki değişiklikler sonucunda değişiklik gösterir. Hatta dönen varlıkları oluşturan unsurların miktarları da değişir. Bu değişmelerin genelde üç kaynağı vardır. Bunlar; çalışma düzeyindeki değişmeler, politik değişmeler ve teknolojik değişmeler olmak üzere 3 grupta incelenebilir (Büker ve Aşıkoğlu, 1993: 122). Bu faktörlerin dışında belli dönemlerde işletme sermayesi seviyesinde değişiklikler olabilir. Sürekli işletme sermayesi dışında mevsimsel ya da dönemsel dalgalanmalar sonucunda işletmenin ihtiyaç duyduğu işletme sermayesine değişken işletme sermayesi denir. Değişken işletme sermayesini iki alt başlıkta incelenir. Bunlar, Mevsimlik işletme sermayesi ve Devresel işletme sermayesidir.

1.3.3.1 Mevsimlik işletme sermayesi

İş hacminin yükseldiği mevsimlerde, mevsimlik talepleri karşılamak için işletmelerce ihtiyaç duyulan ek işletme sermayesine mevsimlik işletme sermayesi denir. Mevsimsel nedenlerle oluşan durgun dönemlerde firmalar, işletme sermayesi sıkıntısı çekmezler. Bu dönemlerde satışlar azalır ve neticesinde stok bulundurma ihtiyacı da azalır. Diğer taraftan alacaklar, daha önceden tahsil edildiği için azalır, buna karşın kasa da nakit miktarı artmış olur. İşlerin yoğun olduğu dönemlerde ise işletme sermayesi ihtiyacı artacaktır. Satışlar arttığı için daha fazla mal bulundurma isteği ile birlikte stoklar artar. Yapılan satışlar sonucunda alacaklar artar. Diğer taraftan kasadaki nakit miktarı düşer (Bektöre, 1970: 5). İşte işletmelerin mevsimsel dalgalanmalardan dolayı ihtiyaç duyduğu sermayeye mevsimsel işletme sermayesi denir.

Mevsimsel durgunluk dönemlerinde ortaya çıkan nakit fazlalık, kısa dönemde gelir getiren menkul kıymetlere yatırılarak değerlendirilebilir. Diğer taraftan satışların arttığı ve nakitleri azaldığı dönemlerde ise ödemelerin yapılabilmesi için ihtiyaç duyulan nakit için kısa vadeli kredilere başvurulur (Aksoy, 2005: 15-16).

1.3.3.2 Devresel işletme sermayesi

Değişken işletme sermayesinin diğer bir çeşidi olan devresel işletme sermayesi, konjonktürel dalgalanmalardan dolayı ortaya çıkmaktadır. İşletmeler, konjonktürün genişlemesi nedeniyle iş hacminin arttığı dönemlerde sürekli işletme sermayesi haricinde işletme sermayesine ihtiyaç duyar. Ancak, her işletmenin ihtiyacı aynı olmaz. Konjonktürel dalgalanmalardan dolayı oluşan etkinin yönü aynı olmakla birlikte, derecesi az ya da çok olabilir. Dolayısıyla devresel işletme sermayesinin tutarı önceden tahmin edilememektedir. Bu durumlarda firmaların ihtiyacı olan kaynakların daha önceden hazır edilmesi gerekir ki devresel işletme sermayesi ihtiyacı anında karşılanabilsin (Aksoy, 2005: 15-16).

1.3.4 Olağanüstü İşletme Sermayesi

İşletmeler, mevsimlik ve devresel durumlardan kaynaklanan ek sermaye ihtiyacı dışında, doğal afet, grev, savaş, yangın ve sel baskını gibi beklenmeyen durumlar için de ilave işletme sermayesine ihtiyaç duyabilir. Beklenmeyen durumlarda ihtiyaç duyulan işletme sermayesine de olağanüstü işletme sermayesi denilmektedir. Olağanüstü işletme sermayesini gerektiren başlıca sebepleri şöyle sıralayabiliriz (Bektöre, 1970: 7-8);

- 1) Fiyatların yükselmesi halinde, daha fazla satış yapma isteğinden dolayı daha fazla stok tutulması gerekir. Bunun içinde ilave işletme sermayesine gerek duyulacaktır.
- 2) Ekonomik durgunluk dönemlerinde işletmelerin nakit işletme sermayesine talepleri artacaktır.
- 3) Grev, sel, yangın, beklenmeyen rakiplerin ortaya çıkması gibi beklenmeyen olağanüstü durumlarda da işletmelerin nakde talepleri artar.
- 4) Geniş bir pazarlama kampanyasına girişme, üretilen mamulde değişiklik yapma ya da yeni dağıtım usulleri uygulama gibi özel faaliyetler ve yeni işletmelere satış sözleşmeleri yapmak gibi nedenlerle işletmelerin satın alma, üretim, stok ve satışları normalin üzerine çıkabilir. Bu durumlarda da ilave işletme sermayesine ihtiyaç duyarlar.

1.4 İşletme Sermayesinin Unsurları

1.4.1 İşletme Sermayesinin Varlık Unsurları

Dönen varlıklar olarak da adlandırılan işletme sermayesi (varlık) unsurları, işletme bilançosunun aktif tarafında bulunur ve işletmenin nakitleri, bankaya yatırdığı paraları, normal şartlarda bir yıl içinde paraya dönüştürülmesi veya tüketilmesi düşünülen varlıklarından oluşur. İşletmenin dönen varlıkları ya da işletme sermayesi unsurları Tablo 1.1’de gösterilmiştir.

Tablo 1.1: İşletme sermayesi unsurları.

İŞLETME SERMAYESİ VARLIK UNSURLARI (DÖNEN VARLIKLAR)	
1.	HAZIR DEĞERLER
2.	MENKUL KIYMETLER
3.	TİCARİ ALACAKLAR
4.	DİĞER ALACAKLAR
5.	STOKLAR
6.	YILLARA YAYGIN İNŞAAT VE ONARIM MALİYETLERİ
7.	GELECEK AYLARA AİT GİDERLER VE GELİR TAHAKKUKLARI
8.	DİĞER DÖNEN VARLIKLAR

1.4.1.1 Hazır değerler

Hazır değerler, işletme kasasında ya da bankalarda tutulan nakit para ile istenildiğinde değer kaybına uğramadan paraya çevrilmesi mümkün olan varlıklardır (Sevilengül, 2000: 161). Bu gruptaki varlıkları Tablo 1.2’de özetleyebiliriz.

Tablo 1.2: Hazır değerleri oluşturan varlıklar.

HAZIR DEĞERLER	KASA
	ALINAN ÇEKLER
	BANKALAR
	VERİLEN ÇEKLER VE ÖDEME EMİRLERİ(-)
	DİĞER HAZIR DEĞERLER

Hazır değerler grubunda bulunan “Kasa”, işletmenin sahip olduğu ulusal para cinsinden nakitler ile yabancı paraların ulusal para cinsinden değerlerinin takip edildiği birimdir. Ulusal para biriminden olan nakitler, enflasyonlu ortamlarda değer kaybederler. Böyle durumlarda değer kaybına maruz kalmamak için nakitler dövize çevrilir. Kur riski nedeni ile dövizlerin satışından kazanç sağlamak ya da kayba uğrama durumları olabilir. Diğer taraftan ihracat ve ithalat yapan işletmeler, yabancı para üzerinden işlem yaptıkları için nakitlerini dövize çevirmek durumundadırlar. Ancak her iki durumda da paraların muhasebede takibi yapılırken ulusal para cinsinde karşılıkları kullanılmak durumundadır (Bayrakdaroğlu, 2013: 71).

“Çek”, bir bankaya hitaben belli şekil şartları taşıyarak ödeme emri özelliği taşıyan kıymetli evraklardır. İşletmeden mal ya da hizmet satın alan gerçek ya da tüzel kişi olabilen alıcılar, almış oldukları mal ya da hizmet karşılığında ödeyecekleri tutarları nakit yerine çek vererek ya da ellerindeki çekleri ciro ederek ödeyebilirler. Bu şekilde işletmeye gelen çeklerin takip edildiği birim de Alınan Çekler birimidir. Çekler, görüldüğünde ödendiği için hemen nakde çevrilebilir bu nedenle hazır değerler grubunda yer alır. Ancak, çekte vade olmamasına rağmen, ülkemizde ileri tarihli çek yazılarak çekte vade konulabilmektedir.

“Bankalar”, işletmenin banka ve finans kurumlarında tuttukları nakitleridir. İşletmelerin nakitlerinin tamamını kasada tutmaları güvenlik açısından risk taşır. Ayrıca kasa da tutulan her liranın bir maliyeti olduğundan kayba sebep olur. Bu nedenle günlük işlem ihtiyacı haricinde nakitler, bankalarda tutulur. Bankada tutulan nakitler kısa süreli değerlendirmelerle getiri de sağlayabilir. Banka hesaplarındaki nakitlerde hemen çekilebildiği için hazır değerler grubunda yer alır (Bayrakdaroğlu, 2013: 71).

Daha önce bahsettiğimiz çekler, eğer işletme tarafından mal ya da hizmet satın aldığı gerçek ya da tüzel kişilere verilirse, bu çekler “Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri” adı altında takip edilir. Ancak işletmenin banka hesabını azaltıcı bir etkiye sahip olduğu için (-) ile gösterilir ve hazır değerler grubu hesaplanırken çıkarılır.

“Diğer Hazır Değerler”, hazır değer niteliği taşıyan ancak yukarıda saydığımız birimlerde yer almayan, vadesi gelmiş tahvil kuponları, pullar, tahsil edilecek havaleler ve yoldaki paralar gibi kıymetlerin takip edildiği hesaplardır.

1.4.1.2 Menkul kıymetler

İşletmenin sahip olduğu tüm unsurları etkin kullanması gerekir. Kasada fazladan tutulan nakitler bir taraftan verimlilik kaybı oluştururken diğer taraftan maliyet oluşturur. İşletmenin günlük ihtiyacı olan nakit haricindeki atıl bekleyen nakitler, kısa sürede gelir getirecek yerlere yatırılır. İşletmenin geçici bir süre için edindiği, gerektiğinde pazarlanabilir konumdaki hisse senedi, tahvil, hazine bonusu, yatırım ortaklığı katılma belgesi, kâr-zarar ortaklığı belgesi gibi varlıklara “Menkul Kıymetler” denilmektedir. Geçici bir süre atıl kalan nakitler, menkul kıymetlere yatırılarak değerlendirilir. Ancak hangi menkul kıymete yatırılması gerektiği kapsamlı bir analiz gerektirebilir. İşletme, yatırım ortamının özellikleri ve yatırım araçlarının durumuna bakarak nereye yatırması gerektiğine karar vermelidir. Kısa süreli atıl kalan nakitler için, öncelikle likiditesi yüksek olan yatırım araçları seçilmelidir. Kısa süre için riski daha az olanı kazandırması mutlak görülen, getiri sağlayan ve hemen paraya dönüştürme imkânı olan hisse senedi ve tahvil gibi menkul kıymetler tercih edilmektedir (Sevilengül, 2000: 197). Menkul kıymetler grubundaki varlıkları Tablo 1.3’te özetleyebiliriz.

Tablo 1.3: Menkul kıymetleri oluşturan varlıklar.

MENKUL KIYMETLER	HİSSE SENETLERİ
	ÖZEL KESİM TAHVİL, SENET VE BONOLAR
	KAMU KESİMİ TAHVİL, SENET VE BONOLAR
	DİĞER MENKUL KIYMETLER
	MENKUL KIYMETLER DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIĞI(-)

“Hisse Senetleri”, sermayesi paylara bölünmüş şirketler tarafından, şirkete sermaye koyan kimselere verilen, değerleri ve ibareleri eş olan senetlerdir (Sevilengül, 2000: 197). Bunlar değişken getirili finansal araçlardır. Hisse senedine yatırım yapıldığında elde edilecek getiri oranı belli olmadığı gibi, kâr elde edip edilmeyeceği de belli değildir. Hisse senetlerinde vade yoktur. Bu da likiditesini yükseltmektedir.

“Özel Kesim Tahvil, Senet ve Bonolar” ile “Kamu Kesimi Tahvil, Senet ve Bonolar” da diğer menkul kıymet çeşitleridir. Bunlar özel sektör ya da devlet tarafından çıkarılmasına göre isim almaktadır. Tahviller, anonim şirketlerin, kamu

İktisadi kuruluşların ve kamu kuruluşlarının borç para bulabilmek için çıkardıkları eş değerli senetlerdir. Tahvilde belirtilen aralıklarda (3 ay, 6 ay ya da 1 yıl) yatırılan paranın yine belirtilen orandan faizi alınır, vade sonunda da anapara alınır. Dolayısıyla tahvilde getiri oranı bellidir. Zarar etme ihtimali yoktur. Hisse senedine göre risk düşüktür. Ancak vadesi olduğu için likiditesi daha düşüktür. Diğer taraftan tahviller hisse senetleri gibi İMKB’ de alınıp satılabilmektedir. Alım ya da satım üzerinden de getiri elde edilebilir.

Bu iki menkul kıymet haricindeki tüm menkul kıymetler, “Diğer Menkul Kıymetler” grubunda takip edilir. Bunlardan bazıları hem hisse senedinin hem de tahvillerin özelliklerini taşımaktadır. Örneğin; Kâr-Zarar Ortaklığı Belgesi’nde, vade sonunda tahvil gibi üzerinde yazılı tutar geri alınırken, hisse senetleri gibi kardan pay almakta, hatta zarara da ortak olmaktadır (Sevilengül, 2000: 199).

İşletmede bulunan ancak değerinde düşüklük olan menkul kıymetler, muhasebenin dönemsellik ilkesi gereği, gerçek değeri ile bilanço da yer almak zorundadır. Bu gibi düşüklükler, “Menkul Kıymet Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)” grubunda takip edilir ve işletme sermayesi hesaplanırken diğerlerinden çıkarılır.

1.4.1.3 Ticari alacaklar

İşletmenin ticari faaliyetleri sonucu ortaya çıkan ve bir yıl içerisinde tahsil edilmesi beklenen alacaklar “Ticari Alacaklar” grubunda takip edilir. İşletmenin mal ve hizmet satışından doğan alacaklar senetli ve ya senetsiz olabilir. Ticari alacakların likiditesi, hazır değerler ve menkul kıymetlere göre daha düşüktür. Ticari alacakları, Tablo 1.4’te olduğu gibi gruplandırabiliriz.

Tablo 1.4: Ticari alacakları oluşturan varlıklar.

TİCARİ ALACAKLAR	ALICILAR
	ALACAK SENETLERİ
	ALACAK SENETLERİ REESKONTU(-)
	VERİLEN DEPOZİTO VE TEMİNATLAR
	ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR
	ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR KARŞILIĞI(-)

“Alıcılar”, işletmenin mal veya hizmet sattığı alıcılardan olan senetsiz alacaklarını ifade eder. Bu durumda alıcı ile işletme arasında bir belge olmadığı için ödenmeme riski çok yüksektir. İşletme, sadece güvendiği alıcılara bu tür satışları yapmaktadır. Senetsiz şekilde oluşan bu alacak vade bitiminde tahsil edilecektir.

“Alacak Senetleri”, işletmenin üçüncü kişilere satmış olduğu mal ya da hizmet karşılığında almış olduğu bono (Emre Muharrer Senet) ve poliçelerin izlendiği gruptur. Alıcı bonoyu kendi düzenlemiş ya da başkasından aldığı bonoyu ciro etmiş olabilir. Her iki durumda da alacak senetleri grubunda takip edilecektir. Alacak senetleri, üzerinde yazılı olan vade tarihinde, üzerinde yazılı olan tutarın alıcı tarafından işletmeye ödeneceğini ifade eder. Dolayısıyla vade tarihi gelmeden işletme, senet bedelini alıcıdan tahsil edemez. Ancak, vade tarihinden önce senedi bir kredi kuruluşuna satarak nakde dönüştürebilir. Bu durumda senet bedelinden belli bir oran iskonto(indirim) yapılacaktır.

Alacak senedinin üzerinde yazılı olan vade tarihi gelecek yıla ait olabilir. Bu durumda muhasebenin dönemsellik ilkesine göre, yılsonunda düzenlenen kapanış bilançosunda senedin gerçek bedeli ile görülmesi gerekmektedir. Böyle bir durumda, senedin kalan süresine ait faiz, senet bedelinden düşürülür ki buna reeskont denir. Hesaplanan reeskont da “Alacak Senetleri Reeskontu (-)” grubunda takip edilir. İşletme sermayesi hesaplanırken, alacak senetleri reeskontu, diğer varlıklardan çıkarılır.

“Verilen Depozito ve Teminatlar”, işletmenin bir işin yapılmasını üstlenmesi veya bir sözleşme gereği ya da diğer işlemler karşılığı geri alınmak üzere karşı tarafa verilen güvencelerdir. Verilen depozito ya da teminatlar, işlemin sona ermesi ile geri alınır. Dönen varlıkları arttırıcı bir değer olmasına rağmen borç ödeme gücünün bir ölçüsü değildir. Çünkü depozito ve teminatlar işletmenin istediği zaman geri alabileceği varlıklar değildir. Zamanı belli olmamakla birlikte geri alınıp alınamayacağı da kesin değildir (Bayrakdaroğlu, 2013: 78).

İşletmenin senetli veya senetsiz alacakları vadesi dolduğunda hala ödenmemiş ise resmi kanaldan tahsiline gidilir. Bu aşamada tahsilâtın yapılıp yapılamayacağı belli olmadığı için “Şüpheli Ticari Alacaklar” grubunda takip edilir. Dönem sonunda resmi süreç devam ediyorsa bu durumda muhasebenin ihtiyatlılık ilkesi gereği karşılık ayrılarak “Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)” grubunda izlenir.

1.4.1.4 Diğer alacaklar

İşletmelerin ticari bir nedene dayanmayan işlemlerinden meydana gelmiş, en çok bir yıl içinde tahsil edilmesi beklenen senetli ve senetsiz alacakları olarak tanımlanmaktadır. Ticari alacaklar ile temel farkı, ticari alacakların ticari faaliyetlerden kaynaklanmış olmasıdır. Diğer Alacaklar grubu Tablo 1.5’te özetlenen çeşitlerden oluşmaktadır.

Tablo 1.5: Diğer alacakları oluşturan unsurlar.

DİĞER ALACAKLAR	ORTAKLARDAN ALACAKLAR
	İŞTİRAKLERDEN ALACAKLAR
	BAĞLI ORTAKLIKLARDAN ALACAKLAR
	PERSONELDEN ALACAKLAR
	DİĞER ALACAKLAR
	DİĞER ALACAKLAR SENETLERİ REESKONTU(-)
	ŞÜPHELİ DİĞER ALACAKLAR
	ŞÜPHELİ DİĞER ALACAKLAR KARŞILIĞI (-)

Tablo 1.5’te gruplandırılan diğer alacakların temel özelliği, işletmenin mal ya da hizmet satışı sonucunda oluşmamış olmasıdır. Diğer alacaklar grubunun değerlendirilmesi ve işleyişi Ticari Alacaklar grubundaki gibidir.

İşletmenin esas faaliyet konusu dışındaki işlemlerden dolayı ortaklarından alacaklı bulunduğu durumlarda “Ortaklardan Alacaklar” grubu kullanılır. Örneğin; sermaye artırımına ya da ortaklara ödünç verme işlemlerinde ortakların işletmeye borcu olur. Ortaklar işletmeye göre üçüncü kişi olarak kabul edildiği için işletmenin ortaklarından alacakları ile üçüncü kişilerden olan alacakları arasında hiçbir fark yoktur (Bayrakdaroğlu, 2013: 76).

İşletmeler, kısa vadeli getiri amacı dışında sebeplerle sermaye şirketinin sermayesinin %10-%50’ sine karşılık gelen hisse senetlerini satın aldığı anda o şirkete iştirak etmiş olur. Aynı şekilde %50 den fazlasına denk gelen hisse senetlerini satın aldığı anda ise o şirketle Bağlı Ortaklık kurmuş olur. Bu iştirak ve bağlı ortaklıklardan dolayı o şirketlerden kâr payı gibi alacakları oluştuğunda “İştiraklerden Alacaklar” ya da “Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar” gruplarında takip edilir.

İşletmelerin personelinden olan alacakları da “Personelden Alacaklar” grubunda takip edilir. Tahakkuk eden personel ücretleri ya da personele verilen ödünç paralar örnek olarak verilebilir.

Diğer alacakların reeskontu ve şüpheli hale gelmesi Ticari Alacaklar grubundaki gibidir.

1.4.1.5 Stoklar

İşletme, satmak, yeni mallar üretmek veya diğer işletme çalışmalarında tüketmek amacı ile bazı madde ve malzemeleri önceden edinmek ve elde tutmak durumundadır. Bu madde ve malzemelere stok denir (Sevilengül, 2000: 265). Stoklar, depo olarak düşünüldüğünde, hammadde, malzeme, yarı mamul, mamul ve ticari mallar stokları oluşturan kalemler olarak karşımıza çıkar. İşletmenin faaliyet alanına göre, bulundurduğu stoklarda farklılık gösterir. Örneğin; sınaî işletmeler için söz konusu olan stoklar, ilk madde, yardımcı madde ve malzeme, yarı mamul ve mamul olurken, ticaret işletmelerinde bunlara gerek olmayıp söz konusu stok sadece ticari mallardan oluşmaktadır. Ancak her iki işletme türünde de stoklar işletmenin bilanço ve gelir tablosunu etkileyen en önemli unsurdur (Sevilengül, 2000: 266). Çünkü ticari mal ya da mamul satışı ana faaliyet konusu olurken hem gelirleri etkiler hem giderleri etkiler. Dolayısıyla işletmenin bilançosunda yer alan dönem net kâr veya zararını etkiler. İşletme için büyük öneme sahip olan stoklar, işletme sermayesinin de temel taşlarından olup Tablo 1.6’da olduğu gibi sınıflandırılabilir.

Tablo 1.6: Stokları oluşturan unsurlar.

STOKLAR	İLK MADDE VE MALZEME
	YARI MAMULLER
	TİCARİ MALLAR
	DİĞER STOKLAR
	STOK DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIĞI (-)
	VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI

Stoklar, Türkiye Muhasebe Standardı’na göre, “işletme faaliyetlerinde kullanılmak veya satılmak üzere bulundurulmuş fiziki varlıklardır.” diye tanımlanmıştır ve şunları içerir;

- 1) Üretim sürecinde ya da hizmet sunumunda tüketilecek “ilk madde ve malzeme”
- 2) Üretim aşamasında bulunan “yarı mamuller”
- 3) İşletmenin satmak üzere ürettiği “mamuller”
- 4) Satılmak üzere elde edilmiş “ticari mallar”
- 5) Stok kalemlerinin hiçbirinin kapsamına girmeyen yan ürün, artık ve hurda kalemlerinden oluşan “diğer stoklar” ı içerir (Sevilengül, 2000: 266).

Yukarda sınıflandırılan stok çeşitleri, zaman içerisinde fiziki ve ekonomik olarak değer kaybına uğrayabilir. Örneğin; deprem, sel, su baskını, fırtına gibi doğal afetler veya uygun koşullarda tutulmaması nedeniyle fiziki görünümleri(kırılma, çatlama, paslanma, solma vb.) değiştiği için değer kaybına uğrar. Diğer taraftan fiyatların düşmesi veya tüketici tercihlerinin değişmesi nedenleriyle de ekonomik kayba uğrayabilirler. Bu gibi nedenlerle değer kaybına uğramış stoklar için “Değer Düşüklüğü Karşılığı” ayırmak gerekir (Bayrakdaroglu, 2013: 80).

Bunların yanında bazı stok unsurları da işletme de fiziki olarak bulunmamaktadır. Örneğin; sipariş ettiğimiz ve henüz işletmeye gelmemiş stoklar için önceden ödediğimiz nakitler, stoklar hesabının tamamlayıcısı olup “Verilen Sipariş Avansları” olarak adlandırılır. Stoklar grubunda likiditesi en düşük hesaptır. Çünkü nakde çevrilmesi satıcılara bağlıdır.

1.4.1.6 Gelecek aylara ait giderler ve gelir tahakkukları

Dönem içinde ödendiği halde gelecek dönemi ilgilendiren bir kısım giderlerin (faiz, kira vb.) gelecek döneme kadar bir hesapta bekletilmesi muhasebenin dönemsellik kavramı gereğidir. Bu durumdaki giderler “Gelecek Aylara Ait Giderler” hesabında takip edilmesi gerekir. Ayrıca bir kısım gelirler de vardır ki dönem itibariyle oluşmuş, ancak istenebilir duruma gelmemiştir. Bu tarz gelirlerin de cari dönemde tahakkuk edilmesi gerekmektedir ve “Gelir Tahakkukları” hesabında takip edilirler (Sevilengül, 2000: 337). Bu grubu Tablo 1.7’de görebiliriz.

Tablo 1.7: Gelecek aylara ait giderler ve gelir tahakkuklarını oluşturan unsurlar.

GEL. AY. AİT GİD ve GELİR TAHAKKUKLARI	GELECEK AYLARA AİT GİDERLER
	GELİR TAHAKKUKLARI

1.4.1.7 Diğer dönen varlıklar

İşletmenin sahip olduğu ve kısa vadede nakde dönüşebilir değerlerin bir kısmı da “Diğer Dönen Varlıklar” grubunda takip edilir. Bu grupta yer alanları Tablo 1.8’de özetleyebiliriz.

Tablo 1.8: Diğer dönen varlıkları oluşturan unsurlar.

DİĞER DÖNEN VARLIKLAR	DEVREDEN KDV
	İNDİRİLECEK KDV
	PEŞİN ÖDENEN VERGİ VE FONLAR
	AVANSLAR
	SAYIM VE TESELLÜM NOKSANLIKLARI
	DİĞER ÇEŞİTLİ DÖNEN VARLIKLAR

İşletmeler satın aldıkları mal ve hizmetler karşılığını öderken aynı zamanda o mal veya hizmetin bedeli üzerinden KDV ödemektedir. Bu KDV, “İndirilecek KDV” dir. Diğer taraftan satmış olduğu mal veya hizmetler için de alıcılardan mal veya hizmet bedeli ile birlikte birde KDV alır ki bu KDV, “Hesaplanan KDV” olarak adlandırılır. Ay sonlarında ise İndirilecek KDV hesabı ile Hesaplanan KDV hesabı karşılaştırılır. İndirilecek KDV, Hesaplanan KDV hesabından fazla ise aradaki fark “Devreden KDV” olarak gelecek ay indirilmek üzere devreder. Hesaplanan KDV, İndirilecek KDV den fazla olması durumunda aradaki fark, vergi dairesine ödenmek zorundadır.

İşletmeler, peşin vergi uygulaması nedeniyle üçer aylık dönemler halinde hesapladıkları dönem karından mahsup edilmek üzere geçici vergi ödemektedirler. Bu tür ödemeler de “Peşin Ödenen Vergi ve Fonlar” hesabında takip edilir (Bayrakdaroğlu, 2013: 80).

İşletme adına mal ya da hizmet almak ya da gider yapmak üzere verilen iş avansları da işletmenin diğer dönen varlıkları olup “İş Avansları” hesabında takip edilirken personele verilen avanslar da “Personel Avansları” hesabında takip edilir.

Nakit, menkul kıymet, stok ve demirbaş gibi varlıkların sayımlarında veya teslim alımları sırasında ortaya çıkan noksanlıklar, nedenlerinin araştırılması

süresince “Sayım ve Tesellüm Noksanları” hesabında takip edilirler (Sevilengül, 2000: 349).

Dönen varlıklar grubunda yer almayan ancak dönen varlık niteliği taşıyan diğer varlıklar da “Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar” hesabında takip edilirler.

İşletme sermayesi olarak tanımladığımız Dönen Varlıklar grubunu inceledikten sonra varlıkların likidite derecesine yani nakde dönüştürülme derecelerine göre sıralandıkları görülmüştür. Likiditesi en yüksek olan varlıklar (kasa gibi) ilk sıralarda yer alırken likiditesi en düşük olanlar dönen varlıkların son gruplarında yer almaktadır.

1.5 İşletme Sermayesinin Finansmanı

1.5.1 İşletme Sermayesinin Kaynakları

Şuana kadar yapılan açıklamalar ışığında, bir işletmenin asıl faaliyetleri olan üretim ve satışın her hangi bir aksamaya uğramadan düzenli olarak sürdürülebilmesi için yeterli miktarda işletme sermayesine ihtiyaç duyduğunu görebiliyoruz. İşletme sermayesi ihtiyacı belirlendikten sonra bu miktar ne kadar olursa olsun faaliyet dönemi başında sağlanması gereken miktardır (Sarıaslan ve Erol, 2008: 393).

İşletme sermayesi ihtiyacı genelde kısa süreli finansman kaynakları ile karşılanmaktadır. Kısa süreli finansman kaynakları, işletmelerin 1 yıl içerisinde ödemekle yükümlü olduğu yabancı kaynaklardır. Genelde firmalar, kısa süreli finansman kaynaklarını dönen varlıkların finansmanında kullanırken, uzun vadeli finansman kaynaklarını da duran varlıkların finansmanında kullanmaktadırlar (Akgüç, 2011: 525).

Gerekli olan işletme sermayesi, iç ve dış kaynaklar olmak üzere iki yoldan karşılanabilir.

1.5.1.1 İşletme sermayesinin dış kaynaklardan sağlanması

İşletmenin dış kaynakları, belli bir faiz oranı karşılığında işletme dışındaki kişi ya da kuruluşlardan geri ödenmek koşuluyla sağlanan fonlardır (Aksoy ve Yalçiner, 2005: 19). İşletme sermayesinin dış kaynaklardan sağlanan kısmı, iç kaynaklardan sağlanan kısmıyla yakından ilgilidir. Çünkü işletme dışı kaynakları sağlayanlar,

sağladıkları fon miktarını genelde işletmenin iç kaynaklarından işletmenin sermayesine bakarak belirlerler (Bektöre, 1970: 39-40).

Diğer taraftan işletme sermayesi için kullanılan dış kaynaklar kısa vadeli olmalıdır. Kullanılan dış kaynağın kısa vadeli olarak değerlendirilebilmesi için normal faaliyet döngüsü içerisinde ödenmesinin beklenmesi, öncelikle ticari amaçla elde tutulması, bilanço tarihinden itibaren en fazla 12 ay içerisinde ödenecek olması veya bilanço tarihinden itibaren 12 ay içerisinde ödenmesini erteleyecek bir hakkın olmaması gerekir (Akgüç, 2013: 202). İşletme dışı kaynakları altı başlık altında toplayabiliriz.

1.5.1.1.1 Satıcı kredileri

İşletmelerin en çok kullandıkları ve bu nedenle büyük önem arz eden işletme sermayesi kaynaklarından biri, satıcılara olan borçlanmalardır. Bunlar, hemen kullanılabilir nitelikte olmaları, sağlanmaları için bekleme sürelerinin bulunmaması, esnek bir özellik taşımaları, teminat ve kefalet gerektirmemeleri gibi özellikler nedeniyle çok tercih edilmektedirler. Üç türlü kullanılabilirlerdir. Açık hesap, satıcının alıcıya malın satılması sebebiyle verdiği kısa vadeli kredidir. Bunlar genelde ilk madde ve malzeme ile mal stoklarının finansmanı için kullanılmaktadır. Herhangi bir belge olmaksızın satıcı alıcıya belli bir süre tanır. Bu süre sonunda alıcı satıcıya borcunu öder. Bir diğer yol, Bono veya Emre Muharrer Senettir. Ticari işlemlerden dolayı oluşan borç yükümlülükleri emre yazılı bir borç senedine dönüştürülür. Bono, belli bir tutarın belli bir vade sonunda alıcı tarafından satıcıya ödeneceğini gösteren kıymetli evraktır. Açık hesap kadar esnek değildir. Üzerinde belirtilen tutarın vade tarihinde satıcıya ödenmesi zorunluluğu vardır. Ödenmemesi durumunda cezai yükümlülükleri vardır. Alıcı ile satıcı arasında yeterince güven oluşmamışsa açık hesap yerine bono tercih edilir. Satıcı kredilerinin bir diğer yolu da poliçelerdir. Poliçe, alıcının açık hesap niteliğindeki bir alacağı üzerindeki haklarını, bir ticari borcuna karşılık göstererek bir poliçe üzerinde ticari krediden dolayı borçlandığı kişiye devretmesi amacıyla düzenlenen belgedir. Poliçe işleminin olabilmesi için alıcının bunu kabul etmesi gerekir. Poliçe uygulamada pek kullanılmamaktadır.

Finansman kaynağı olarak satıcı kredilerinin diğer kaynaklara göre daha çok tercih edilmesinin sebeplerinden biri, sağlanmasındaki kolaylık ve elverişliliğidir.

Bankadan kredi alamayan ya da kredi limiti az olan firmalar için satıcı kredileri çok daha kolay bir şekilde, hiçbir formaliteye gerek duyulmadan hemen alabilecekleri bir kredidir. Bir anlamda kendiliğinden oluşan bir finansman kaynağıdır. Ancak satıcı kredilerinden sürekli olarak yararlanabilmek için işletmelerin bu kredileri geri ödemede titiz davranmaları ve zamanında geri ödemeleri gerekmektedir. Satıcı kredilerinden yararlanmak için genellikle belirli formlar doldurmaya, başvuru için zaman kaybetmeye gerek yoktur. Yani formaliteleri olmadığından tercih sebebidir. Satıcı kredilerinin diğer bir avantajı da satış güçlüğü yaşanan zamanlarda satıcı kredilerinin yenilenmesi ya da vadelerinin uzatılabilmesidir (Akgüç, 2011: 531).

Satıcı kredileri, çok tercih edilmelerinin yanında bazı sakıncaları da beraberinde getirmektedir. Bunlardan biri, bu kadar kolay alınabilmesi nedeniyle firmaların aşırı borçlanmaya girmeleridir. Bu da ilerde işletmeyi borçları ödeyememe riski ile karşı karşıya bırakabilir. Diğer taraftan satıcı kredileri diğer kredilerden daha maliyetli olabilir. Bankadan kredi alamayan firmalar maliyetli olsa da satıcı kredilerini tercih etmek zorunda kalabilirler.

Satıcı kredilerinde işletmelerin kendilerine açılan kredi miktarı ile kredi açacak olan üçüncü kişilerin gözündeki itibarları arasında yakın bir ilişki vardır. İşletmelerin ilerdeki kredi ihtiyaçlarını kolaylıkla sağlamaları, geçmişteki borçlarını aksatmadan ödemelerine bağlıdır. Bu borçlanmalar, senetli veya senetsiz olabilir. Senetli borçlar, “Borç Senetleri” hesabında takip edilirken, senetsiz borçlar “Satıcılar” hesabında takip edilir (Bektöre, 1970: 40). Genelde satıcılardan aldığımız hammadde, yarı mamul veya yardımcı malzemeler gibi girdiler için satıcı kredileri kullanılır. Eğer girdi alımlarının ortalama vadesi firmanın alıcılardan olan alacaklarının vadesi ile uyumlu olursa, alacakların ve stokların finansman sıkıntısı büyük ölçüde halledilmiş olur. Çünkü işletmeler üretim girdilerini vadeli almakta, ürettikleri mamulleri de vadeli satmaktadır. Böylece vadeli alacağını tahsil ettiğinde vadeli borçlarını da ödeyecektir (Sariaslan ve Erol, 2008: 393-394).

1.5.1.1.2 Kısa vadeli banka kredileri

İşletmeler, satıcı kredileri ile alacak tahsili süresini uyumlu hale getiremezse, ikinci yol olarak banka kredilerine başvururlar. Daha çok işletme sermayesi ihtiyacını karşılamak ve özellikle stokların ve alacakların finansmanı için kullanılırlar. İşletmelerin banka kredilerinden yararlanabilmeleri için faaliyet süresi,

kârlılık, borç alacak dengesi, uygun işkolu gibi şartları sağlamaları gerekir. Banka kredileri satıcı kredileri kadar esnek değildir. Bankalar kredileri belli bir faiz karşılığında verirler. İşletmelerin kullanabilecekleri birçok banka kredisi vardır (Deniz, 2015: 10-13).

- 1) Açık kredi: Maddi teminat almaksızın kredi alanın imzasına dayanılarak açılan kredidir.
- 2) Senet Üzerine Avans: Elinde senet bulunan kişi hem tahsil hem de muhafaza amacıyla banka ile anlaşabilir. Banka senet karşılığı kredi verir.
- 3) Mal Karşılığı Avans: Zirai ve ticari malların bankaya rehin edilmesi ile açılan kredilerdir.
- 4) İhracat Kredileri Karşılığı: İhraç edilecek malın ihracatçılar tarafından ambarlanması, nakliyesi, ambalajlanması ve sevke hazır hale getirilmesi için kullanılan kredilerdir.
- 5) Senet İskontosu Karşılığı Kullanılan Krediler: Kredi alacak kişilerin ellerindeki müşteri senetlerini bankaya kırdırarak aldıkları kredidir.
- 6) Senet İştirası Suretiyle Kullanılan Krediler: Senet borçlusunun senedin tevdi edildiği bankanın bulunduğu şehrin dışında olması durumunda yararlanır.
- 7) Tarım Kredileri: Bu kredilerin faizleri düşüktür ve vergi, resim, harç istisnasına sahiptir.
- 8) Kısa Vadeli Küçük Sanayici ve Sanatkâr Kredileri: Halk bankası aracılığı ile kullanılan kredilerdir ve faizleri düşüktür.
- 9) Teminat ve Kefalet Mektupları: Bazı işletmelerin girdikleri ihaleler karşılığında taahhüdün yerine getirilmesi için gerekli teminatlardır. Bankalar verdikleri bu teminatlar karşılığında belirli komisyonlar alırlar.
- 10) Akreditif Kredileri: İthalatçı işletmeler, kendi ülkelerinde iş yaptıkları banka aracılığı ile kendisine mal satan yabancı ülkedeki ihracatçı işletme lehine açtıkları ve belgeye dayanan kredilerdir.

Banka ve finans kuruluşlarından alınan krediler “Banka Kredileri” hesabında takip edilir. İşletmenin banka kredisinden mi yoksa satıcı kredisinden mi yararlanacağı işletme tarafından analiz edilmelidir. Bankanın uyguladığı faiz oranı ve diğer masraflarla, satıcının uyguladığı vade farkı oranı karşılaştırılmalıdır. Örneğin; banka %5 maliyetle kredi kullanıyor, satıcı da her ay için %8 vade farkı ekliyorsa,

görünen o ki işletme %5 maliyetle nakit kredi çekip stoklarını peşin almayı tercih edecektir.

Genelde şu özellikteki firmalar banka kredisine ihtiyaç duyarlar (Akgüç, 2011: 535);

- 1) Nispeten yeni kurulmuş genç firmalar,
- 2) Orta büyüklükteki firmalar,
- 3) Fon ihtiyacı mevsimlik olan firmalar,
- 4) Dışsatıma yönelmiş firmalar,
- 5) Dışsalımı yüksek boyutta olan firmalar,
- 6) Karlılığı genel ortalamadan düşük ya da çok yüksek olan firmalar.

Ancak banka kredisi kullanmanın beraberinde gelen bazı sıkıntılar vardır. Öncelikle bazı özelliklere sahip işletmeler kredi alabilmektedir. İstenen şartları sağlayamayan işletmelerin kredi alma imkânı yoktur. Firmanın uzun süre faaliyetini sürdürebilmesi, likidite riskinin düşük olması, finansmanda aşırı borçlanma yoluna gitmemesi, bankanın kredilendireceği iş kolunda faaliyet göstermesi gibi birçok şartı sağlamak gerekmektedir. Ayrıca bankalar, kredi vermek için genelde firmaya ait bir varlığı teminat olarak göstermelerini isterler. Bu da firmanın varlıkları üzerindeki kullanım hakkını kısıtlamaktadır. Banka kredilerinde, bazı zamanlarda faiz oranları çok yüksektir ki bu da maliyeti arttıracaktır. Son olarak da borçlarını zamanında ödemeyen firmalar için bankalar katı ve zorlayıcı tasfiye yollarına başvurabilirler. Bu da işletmenin devamlılığını tehlikeye atabilir (Akgüç, 2011: 537-539).

1.5.1.1.3 Faktöring

Son yıllarda alacakların finansmanın da yaygın olarak kullanılmaya başlanan faktöring, işletme sermayesinin finansmanında kullanılan diğer bir dış kaynaktır. “Factor” başkası hesabına hareket eden kişiye denir. Bu finansman tekniğinde, satıcı firmalar belirli bir komisyon ya da factör ücreti karşılığında, kısa vadeli alacaklarını faktöring şirketine satar. Böylelikle alacağını vadesi gelmeden tahsil etmiş yani kredi kullanmış olur (Özdemir, 2005: 194). Kısacası kısa vadeli alacakların faktöring şirketlerine indirimli bir fiyattan satılmasıdır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 382). Diğer bir tanıma göre; faktöring (Factoring), her türlü mal ve hizmet satışlarınızdan doğan, fatura veya fatura yerine geçen belgelere dayalı, vadeli alacakların devredilmesi karşılığında finansman ve tahsilât hizmetlerinin sunulmasıdır. Bu anlamda faktöring,

bir "alacak ve nakit akışı yönetimi" sürecidir. Faktöring sistemi ile işletmelerin vadeli alacaklarına likidite (para veya nakde dönüşebilme gücü) özelliği kazandırılmakta ve işletmeye sıcak para girişi sağlanarak işletmenin nakit ihtiyacı karşılanmaktadır (Yardımcıoğlu-Antepli ve Kocamaz, 2012). Ülkemizde faktöring hizmetleri için ilk yasal zemin, 27 Haziran 1994 tarih ve 21973 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 545 sayılı KHK ile yapılmıştır.

Faktöring işleminde satıcı, faktöring şirketi ve alıcı olmak üzere 3 taraf vardır. Satıcı ile faktöring şirketi arasında bir faktöring sözleşmesi yapılır. Bu sözleşme ile faktöring şirketi, satıcının genelde 60-180 gün vadeli olan alacak hakları satın alır. Ancak faktöring şirketi, alacak hakkını satın almak haricinde daha birçok görevi de üstlenmiş olur. Öncelikle alacak hakkını satın alarak finansman hizmeti sağlamış olur. Satıcının alacaklarını takip ederek zamanında tahsil edilmesini sağlar. Tahsil edilmesi esnasında karşılaşılabilecek zararı üstlenir. Alacakların muhasebe kayıtlarını tutar. İşletmelerin mali durumları hakkında bilgi edinir ve piyasa araştırması yapar (Poyraz, 2013: 362).

Faktöring uygulaması ülkemizde çek iskontosu özelliği taşımaktadır. İşletme, kredili satışları için vadeli (düzenleme tarihi ileri bir tarih olan) çek alır. Alınan bu çekler vadesi gelmeden önce finansmanının sağlanması için bir faktöring şirketine verilir. Çekleri alan faktöring şirketi işletmenin durumuna ve alıcının risk durumuna bakarak kredi limiti belirler. Bu limitler çerçevesinde faktöring işlemlerini gerçekleştirir. Faktöring şirketi, çek bedelinin belli bir kısmını (bu genelde %80-%90 civarında olur) işletmeye avans şeklinde vade gelmeden önce öder. Çek bedelinin tamamını vade geldiğinde tahsil eden faktöring şirketi, kalan %10-%20' lik kısmın içinden kendine ait olan faiz ve masrafları çıkararak kalanını işletmeye öder. Böylelikle işletmeler, nakit ihtiyaçlarını bu şekilde sağlamış olurlar (Sarıslan ve Erol, 2008: 395).

Faktöring yoluyla finansmanda, tahsilât ve muhasebe hizmetlerinden dolayı bir maliyeti vardır. Bunun yanında faktöring şirketi, vadesi geldiğinde alacağı tahsil edemez ise işletmeye rücu etme hakkı vardır. Bu durumda faktöring bedeli, faktöring için gereken harç ve faizi ile birlikte işletmeden tahsil edilir.

1.5.1.1.4 Finansman bonoları

İşletme dışı kaynaklar olarak kullanılabilen diğer bir finansman kaynağı, finansman bonolarıdır. Finansman bonusu, genelde büyük şirketler tarafından kısa vadeli kaynak ihtiyacını karşılamak üzere çıkarılan ve ihraç edilen teminatsız borç senetleridir. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'ndan izin alınarak çıkarılır. Halka arz edilerek veya halka arz edilmeksizin olmak üzere iki yolla ihraç edilir. Finansman bonolarının nominal değeri, anapara ve faizi de kapsamaktadır. Ancak satılırken indirimli satıldığı için aradaki fark vade sonunda bonoyu çıkaran işletme tarafından ödenir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 170-171). Tahvile benzemekle beraber, kısa vadeli olması, nominal değerinin daha büyük olması, nominal değerinin anapara ve vadeye kadar olan faizi içermesi bakımından tahvilden ayrılmaktadır (Yeşilkaya, 2009).

Türkiye'de finansman bonusu ihraç koşulları SPK düzenlemelerine tabidir. Bunlara göre; finansman bonolarının vadeleri 60 günden az ve 720 günden fazla olamaz. İhraç edilecek finansman bonosunun tutarı ihraç edecek şirketin öz sermayesini geçemez (Sarıaslan ve Erol, 2008: 396).

Finansman bonusu çıkarma, işletmelere birçok yönden avantaj sağlamaktadır. Öncelikle diğer kısa vadeli kaynaklara göre daha ucuz maliyette fon sağlama imkânı verir. Banka kredilerinin faiz oranlarının daha yüksek ve aldıkları komisyon gibi ek masraflarının olmasına karşın finansman bonolarında sadece faiz vardır ve oranı daha düşüktür. Ayrıca işlem prosedürünün diğer yöntemlere göre daha kısa olması nedeniyle kaynağa daha kısa sürede ve daha ucuz bir şekilde ulaşılmasını sağlamaktadır. Finansman bonoları çıkarılırken belirli bir limitin olmaması ya da esnek olması, çekilirken sınırları ve limitleri olan banka kredilerine göre daha çok tercih edilmesini sağlamıştır. Son olarak finansman bonusu çıkaran şirketlerin bonoları para piyasasında işlem görmesi nedeniyle itibar sağlamakta ve isimlerini duyurma şansı vermektedir. Ancak bonoların çok büyük firmalara tarafından çıkarılabilmemesi, nominal değeri yüksek olduğu için alıcılarının sınırlı olması, bono çıkaranlarla alıcılar arasındaki ilişkilerin esnek olmaması nedeniyle zamanında ödenme zorunluluğunun olması gibi sakıncaları da vardır (Akgüç, 2011: 546-547). İşletmenin vade sonunda anapara ve faizin ödemesi zorunluluğu, finansman bonolarının nominal değerleri yüksek olduğu için ödeme güçlüğüne sebep olabilir. Bu nedenle finansman bonoları, mevsimlik işletme sermayesi ihtiyaçları için değil,

düzenli işletme sermayesi ihtiyaçları için kullanması yerinde olacaktır (Bektöre, 1970: 42).

Finansman bonusu ile fon sağlanmasının bankalar üzerinde olumsuz etkileri vardır. İşletmeler, finansman bonusu çıkarıp halka arz ettiğinde, diğer firmalar bankalarda atıl durumda bekleyen nakitlerini finansman bonosuna yatırmak isteyeceklerdir. Bu durumda bankaların mevduat kaybı olacaktır. Diğer taraftan normalde bankadan kredi çekmek durumunda olan bir firma, kredi yerine finansman bonusu çıkarıp sattığında, banka bir plâsman müşterisini kaybetmiş olacaktır. Özetle, para piyasasında kısa süreli bono satışı yoluyla fon sağlanması, bankaların mevduat ve plâsman müşterisi kayıplarına sebep olur (Akgüç, 2013: 204).

Türkiye uygulamasında beş tür finansman bonusu vardır. Bunlar (Akgüç, 2011: 549);

- a) A tipi: Garanti kaydı taşımayan finansman bonolarıdır.
- b) B tipi: Ortaklığa karşı taahhüt edilmiş banka kredisi ile desteklenmiş finansman bonolarıdır.
- c) C tipi: Banka garantisi taşıyan finansman bonolarıdır.
- d) E tipi: Hazine garantisi taşıyan finansman bonolarıdır.
- e) F tipi: Bir anonim ortaklığın müşterek borçlu ve zincirleme-dayanışmalı kefil suretiyle ödeme taahhüdü taşıyan finansman bonolarıdır.

1.5.1.1.5 Alacakların menkul değer şekline dönüştürülmesi- varlığa dayalı menkul kıymet

İşletmelerin kaynak gereksinimi yeni finansal araçların ortaya çıkmasını sağlamıştır. Bunlardan biri de alacakların menkul değer şekline dönüştürülmesi ya da alacaklar karşılık gösterilerek Varlığa Dayalı Menkul Kıymet (VDMK) çıkarılmasıdır. Bu uygulama 1980'li yıllardan beri dünya finans sisteminde kullanılmaktadır.

Menkul kıymetleştirme (Securitization), tek başına pazarlanabilir niteliği olmayan bazı varlıkların birleştirilip bir portföy ya da havuz oluşturulması ve bu portföyün pazarlanarak menkul kıymete dönüştürülmesidir. Yani, kredili satış yapan firmanın, alıcıdan olan alacağına karşılık menkul kıymet çıkarması ve bu menkul kıymetlerin satılması ile alacağını finanse etmesidir (Akgüç, 2011: 569). Menkulleştirme olarak da bilinen bu kaynak, geleneksel araçları aradan çıkararak,

fon ihtiyacı olanların fon arz piyasalarına ulaşmalarını sağlamaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 179).

Varlığa Dayalı Menkul Kıymet çıkarmakla firmanın sağlayacağı faydalara bakarsak bunların başında, işletmenin likiditesini arttırması gelmektedir. VDMK çıkararak normalde likit olmayan bir varlığını likide dönüştürmüş olmaktadır. Satıcı firmanın doğrudan çıkaracağı menkul kıymete göre VDMK çıkarmak çok daha güvenli ve ucuzdur. VDMK, yatırımcı açısından daha güvenli olduğu için satıcı için maliyeti de düşük olacaktır. Dolayısıyla doğrudan çıkarılan menkul kıymete göre daha ucuz fon sağlanmış olacaktır. Diğer taraftan, VDMK'in anapara ve faiz ödemeleri, bağlı olduğu menkul kıymetin alacak portföyünden sağlanan nakit girişi ile karşılanırsa alacak ve borçların vade uyumu sağlanmış olur. VDMK çıkarmakla, sermaye yeterliliği artar, riskin azaltılması ve dağıtılması sağlanır, finans kaynakları çeşitlenmiş olur, faiz riski azaltılıp gelir artışı sağlanır. Ayrıca firmanın finansal pazarlarda imajı güçlenir. Alacakların vadesini uzun tutarak satışını arttıran firma, VDMK ile likiditeyi düşürmeden gelir elde etmiş olur (Akgüç, 2011: 572).

Türkiye de VDMK kavramı, ilk olarak 1992 yılında Sermaye Piyasası Kanunu'nda değişiklik yapan 3794 sayılı kanunda yer almıştır. Bir finansal kurumun bazı alacaklarını teminat göstererek ya da devrederek, karşılığında menkul kıymet ihraç etmesi olarak tanımlanan VDMK, yeni bir uygulama olarak finansman kaynakları arasında yer almaya başlamıştır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 183).

1.5.1.1.6 Diğer dış kaynaklar

Uygulamada çok kullanılmamakla beraber dış kaynak olarak kabul edilen diğer finansman kaynakları şunlardır (Akgüç, 2011; 580).

- 1) Alacaklıların bazı sebeplerle alacak haklarından kısmen ya da tamamen vazgeçmesi,
- 2) Satıcıların, işletme lehine yaptıkları iskontolar,
- 3) İşletmenin borçlarını ödeyemez duruma düşmesi durumunda büyük miktarlarda borçlu oldukları kişileri, işletmeye ortak olarak almaları,
- 4) Ödenecek vergi, resim, harç ve sigorta primleri,
- 5) Alınan depozito ve teminatlar,
- 6) Müşterilerden alınan avanslar,
- 7) Teşvik fonlarından devletçe verilen krediler,

- 8) Geri satın alma anlaşmaları,
- 9) Özel finans kurumlarından sağlanan kısa vadeli finansman olanakları,
- 10) İşletmenin sahip olduğu iktisadi değerleri satma ve uzun süreli kiralama yoluyla elde etmesidir. Bu durumda işletme, varlıklarının bir kısmını yatırım kuruluşuna satar ve sattığı bu varlığı 20 yıldan 50 yıla varan uzun süreler için kiralama yolunu seçerler.

1.5.1.2 İşletme sermayesinin iç kaynaklardan sağlanması

İşletme sermayesinin dış kaynakları haricinde işletmenin kendi faaliyetleri ile ortaya çıkaracağı işletme içi kaynaklar da vardır. İşletmenin faaliyetlerinden elde ettiği ve henüz dağıtmadığı karlar, ayrılmış olan yedekler ve karşılıklar, nakit akışının hızlandırılması ve amortismanlar iç kaynak olarak kullanılabilir.

1.5.1.2.1 İşletme sermayesinin dağıtılmamış kâr, ayrılan sermaye yedekleri ve karşılıklarla finanse edilmesi

İşletme faaliyetleri sonucunda elde edilen hâsılattan bu faaliyetlerle ilgili tüm masraflar çıkarılarak ulaşılan sonuç kârdır. Elde edilen kâr işletmenin faaliyetleri sonucunda oluşturduğu sermayeyi arttıran fazlalıktır. Normal şartlarda dönem sonlarında elde edilen kârlar ortaklara dağıtılır. Ancak işletme sermayesi ihtiyacı durumunda bu kâr, dağıtılmayıp işletme sermayesi finansmanında kullanılabilir.

İşletmeler ileride oluşabilecek acil durumlar için sermaye yedekleri ayırırlar. Ayrılan bu yedekler, işletmede atıl bir şekilde beklemek yerine işletme sermayesi finansmanında kullanılabilir. Aynı şekilde ihtiyatlılık kavramı gereği, işletme, henüz oluşmamış ancak oluşabilecek zararlar için karşılık ayırır. İşte bu karşılıklar da işletme sermayesi finansmanında iç kaynak olarak kullanılabilir.

Firma faaliyetlerinden elde edilen ve firmada bırakılan dağıtılmayan karlar, ayrılan yedekler ve karşılıklar, oto finansman kaynakları olarak da tanımlanmaktadır. Bu nitelikteki kaynaklar, varlıkların biçim değiştirmesini sağlayarak varlıkların yenilenmesine aracılık ederler (Bayrakdaroğlu, 2013: 12).

1.5.1.2.2 İşletme sermayesi nakit akışının hızlandırılması

İşletmelerde nakit ile başlayan ve nakit ile son bulan bir süreç vardır. Nakit akış sistemi dediğimiz süreç şu şekildedir (Ercan ve Ban, 2008: 277);

- 1) Satmak için üretilecek mamullerin üretimi için gerekli hammadde alımlarının yapılması (genelde kredili alınır),
- 2) Alınan hammaddelerin işlenmesi ve mamule dönüştürülmesi için gerekli olan işçiliğin alınması,
- 3) Üretilen mamullerin satılması (genelde kredili satılır),
- 4) Faaliyetler esnasında kullanılmış kredilerin bir kısmının ödenmesi,
- 5) Kredili olarak yaptığı satışlardan doğan alacakların tahsilinin yapılması.

Yukarıdaki gibi nakdin önce hammaddeye sonra mamule dönüşmesi sonra mamullerin satılmasıyla oluşan alacakların tahsil edilip tekrar nakde dönüşmesi esnasında geçen süre ne kadar az olursa sermayeye duyulan ihtiyaç da o kadar az olur. İşte bu sürecin kısa ya da uzunluğunun göstergesi “Nakit Dönüşüm Süresi” dir (Aksoy, 2008: 37).

Nakit dönüşüm süresi, bir işletmenin üretimde kullandığı girdiler için nakit harcama zamanı ile bu harcamaların nakit olarak işletmeye geri dönüşüne kadar geçen zaman arasındaki dönemi ifade eder. Nakit dönüşüm süresi, stokların dönüşüm süresi ile alacakların dönüşüm süresi toplamından borçların dönüşüm süresi çıkarılarak bulunur (Sarıaslan ve Erol, 2008: 355). Ancak bunları anlayabilmek için bu kavramların ne olduğunun ve nasıl hesaplandığının bilinmesi gerekir.

Stokların dönüşüm süresi, satın alınan hammadde ve malzemelerin üretime katılarak mamul haline gelmesi ve sonrasında mamulün satılmasıyla son bulan süreçtir. Aşağıdaki şekilde hesaplanır.

$$\text{Stok Dönüşüm Süresi} = \frac{\text{Ortalama stoklar}}{(\text{Yıllık Satılan Malın Maliyeti}/365)}$$

Alacakların dönüşüm süresi, mamullerin satılması ile satışta oluşan alacakların tahsiline kadar geçen süredir. Aşağıdaki şekilde hesaplanır.

$$\text{Alacakların Dönüşüm Süresi} = \frac{\text{Ortalama Ticari Alacaklar}}{(\text{Yıllık Satışlar} / 365)}$$

Borçların dönüşüm süresi, hammaddelerin ve malzemelerin satın alınmasıyla başlayan ve hammadde bedelinin ödenmesi ile son bulan süreçtir. Aşağıdaki gibi hesaplanır.

$$\text{Borçların Dönüşüm Süresi} = \frac{\text{Ortalama Ticari Borçlar}}{(\text{Yıllık Satılan Malın Maliyeti} / 365)}$$

Bu durumda nakit dönüşüm süresi, alacak dönüşüm süresi ile stokların dönüşüm süresini azaltan ve borçların dönüşüm süresini uzatan bir işletme sermayesi yönetimi ile azalacaktır. Kısacası nakit ne kadar kısa sürede tekrar nakde dönüşürse, işletme sermayesine ihtiyaç da o kadar azalacaktır. Bu nedenle nakit dönüşüm hızının artırılması ile işletme sermayesi finanse edilmiş olacaktır. Stok dönüşüm süresi, alacak tahsil süresi ve borç ödeme süreleri olmak üzere üç bölümden oluşan nakit dönüşüm süresinin her bölümü farklı şeyleri ifade etmektedir. Alacak tahsil süresi, tedarik zincirinin en alt halkasının yönetimini, stok dönüşüm süresi, stok yönetiminin etkinliğini ifade ederken borç ödeme süresi tedarik sürecinin üst halkasının yönetiminin etkinliğini göstermektedir (Çakır, 2013: 4950).

1.5.1.2.3 İşletme sermayesinin amortismanlarla finanse edilmesi

Amortisman kavramı farklı tanımlarla karşımıza çıkmaktadır. Tahakkuk Esaslı Devlet Muhasebesinde amortisman, “bir varlığın maliyetinin, öngörülen hizmet süresi boyunca dönemlere dağıtılması” şeklinde tanımlanmıştır. Sermaye Piyasası Kanununda, “duran varlıklarda, kullanımdan belli bir sürenin geçmesinden ve teknolojik gelişmeler nedeniyle varlığın demode olmasından dolayı ortaya çıkabilecek eskime, yıpranma ve tükenme şeklindeki değer kayıplarını dikkate alarak, duran varlıkların faydalı ömürlerini tahmin etmek ve bu süre içinde söz

konusu varlıkların elde etme maliyetini gider olarak muhasebeleştirmektedir.” şeklinde amortisman tanımlanmaktadır (Karaarslan, 2015).

Amortisman konusunda iki farklı görüş vardır. Muhasebecilere göre amortisman, sabit varlıkların maliyetlerinin sistematik şekilde işlemlere verilmesi ve dağıtılmasıdır. Burada nakdi ödeme yapılmadan gider yazılmaktadır ve nakit tasarrufu sağlamakta ancak nakit girişi ile ilişkisi bulunmamaktadır. Finansal yöneticilere göre ise amortismanlar önceden alınmış sabit varlıkların alımından doğan uzun vadeli borçlarının ödenmesine ayrılan kısım olarak görülmektedir. Bu nedenle amortismanların sabit varlıkların üretimle ilgili aşınma payı olduğu ve gelir yaratan sabit kıymetin karşılığı olarak satış gelirleri içinde olduğu kabul edilmektedir. İşletme mal ya da hizmeti ürettiğinde, bu mal ya da hizmetin maliyeti bulunurken hammadde, işçilik giderleri gibi amortisman giderleri de maliyet unsuru olarak maliyet içerisinde görülür. Ancak, diğer giderler gibi nakit çıkışı olmadığı için amortisman giderleri, dönemin para miktarında çoğalmaya sebep olarak işletme sermayesinde artışa sebep olmuş olur (Aksoy ve Yalçınar, 2005: 25).

Bu iki görüşten daha yaygın olarak kabul edilen ikinci görüştür. Yani amortismanlar işletme sermayesi finansmanında nakit fon girişi olarak kabul edilmektedir.

Amortismanlar sadece kaydi olarak gider yazılmaktadır. Yani para çıkışı olmadan gider olarak maliyet içerisinde yerini almaktadır. Bu da amortismanların nakit tasarrufu sağladığını göstermektedir. Diğer taraftan amortismanlar nakit girişi de sağlamaktadır. İşletme üretmiş olduğu malları satarken satış fiyatını, birim maliyet üzerinden hesaplamaktadır. Birim maliyetin içinde de amortismanlar gider unsuru olarak yer almaktadır. Mallar satıldığında gider olarak yapılan harcamaların hepsi geri alınmış ve üstüne de kâr alınmış olmaktadır. Ancak amortismanları diğer giderlerden ayıran özellik, diğer giderler gerçekleşince ödenirken, amortismanların duran varlık satın alındığında ödenmiş olmasıdır. Yani amortismanların nakit çıkışı çok önceden yapılmış olduğundan cari dönem içinde nakit çıkışı yapılmayacaktır. Demek ki mal satıldığında nakit çıkışı olmayan amortismanların nakit olarak işletmeye girişi gerçekleşmiş olmaktadır. Ancak bunun olabilmesi için malların üretilmiş, kâr elde edilerek satılmış ve tahsil edilmiş olması gerekmektedir (Aksoy, 2008: 40-42).

Amortismanlarla ilgili bir diğerk durumda vergi tasarrufu sağlamasıdır. Amortismanlar, gider kalemleri arasında yer alarak net karı azaltmakta böylelikle oluşan verginin de azalmasını sağlamaktadır. Vergi ödemesi, bir nakit çıkışı olması sebebiyle çıkışları azaltmış bulunmaktadır.

Sonuç olarak amortismanlar, net işletme sermayesi finansmanında bir kaynak olarak kullanılmaktadır. Aynı zamanda stoklar satılıp bedellerinin tahsil edilmesi ile satış bedellerinin içinde amortismanlar da nakit olarak işletmeye dönmektedir.

1.5.1.3 İşletme sermayesini finanslama stratejileri

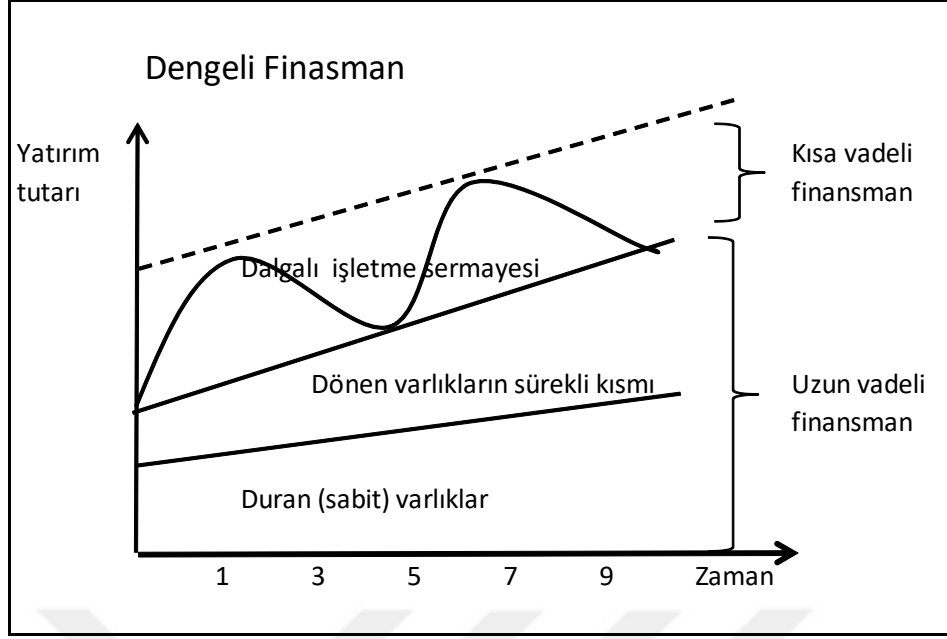
Finansman kaynaklarının süresi ile bu kaynakların kullanım yerlerinin zaman bakımından uyumlu olması finansal yönetimde başarıyı getirir. Yani, dönen varlıklar, kısa vadeli borçlarla, duran varlıklar ise uzun süreli borç ve öz sermaye ile finanse edildiğinde net işletme sermayesi sıfır olacaktır ve ideal bir ekonomiye ulaşılacaktır (Ercan ve Ban, 2008: 279).

Kısa vadeli bir banka kredisi uzun vadeli bir varlığın finansmanı için kullanılırsa, işletme sürekli olarak borçlarını yenilemek zorunda kalır. Bu da sürekli faiz ödemesi ya da borçlarını ödeyememe riski demektir. Kısa vadeli bir varlığın uzun vadeli bir kredi ile finanse edilmesi ise işletmenin varlıklarının kısa sürede nakde çevrilmesi demektir. Bu durumda işletmenin kasasında fazla nakit bulunur bu da maliyet demektir. Nakit bulundurma maliyeti ise işletmenin karşılığını olumsuz etkiler (Büker ve Aşıkoğlu, 1993: 126).

İşletmeler, işletme sermayesi yönetiminde iki önemli noktaya dikkat etmek durumundadır. Birincisi, ne kadar işletme sermayesine ihtiyaç duyulduğu, ikincisi ise işletme sermayesi ihtiyacının nasıl finanse edileceğidir. İşletme sermayesi finanslaması ile ilgili olarak üç temel strateji bulunmaktadır.

1.5.1.3.1 Dengeli finanslama strateji

Dengeli finanslama stratejisi; işletme sermayesi finansmanında, firmanın duran varlıklarının ve işletme sermayesinin süreklilik gösteren kısımlarının uzun vadeli kaynaklarla, sadece dalgalanma gösteren işletme sermayesi unsurlarının kısa vadeli kaynaklarla finanse edilmesidir (Ercan ve Ban, 2008: 280). Bunu Şekil 1.1 üzerinde açıklayabiliriz.



Şekil 1.1: Dengeli finanslama stratejisi.

Bu yaklaşımda, işletme kısa vadeli kredilerin sağlanması ve ödenmesini işletme sermayesindeki dalgalanmaya uygun şekilde ayarlamakta, işletme sermayesine ihtiyaç duyduğunda kısa süreli finansmana gitmekte, ihtiyaç ortadan kalkınca uzun vadeli finansmanı tercih etmektedir (Büker ve Aşkoğlu, 1993: 127).

Dengeli finansman stratejisi daha çok işletme sermayesi dalgalanan firmaların başvurdukları bir seçenektir. Örneğin; kart üretimi yapan bir firma dini bayramlar, yeni yıl gibi belirli zamanlarda kart üretimini hızlandırması gerekecektir. Bu zamanlarda kısa süreli kredi yoluyla ihtiyacını karşılar, üretimini ve sonrasında satışını yapar, kısa süre sağlanan nakitlerle kredisini geri öder (Aksoy ve Yalçın, 2005: 32).

Finansal yönetimdeki kaynakların sağlandığı süre ile kullanıldığı varlıkların paraya çevrilme zamanlarının uyumlu olması kuralı bu stratejide yerine getirilmektedir. Likidite riski nispeten daha düşüktür. Ancak kaynak maliyeti diğer stratejilere göre daha yüksektir. Çünkü uzun vadeli kaynak kullanımının fazla olması kaynak maliyetinin yükselmesine ve karlılığın düşmesine neden olmaktadır (Poyraz, 2012: 50).

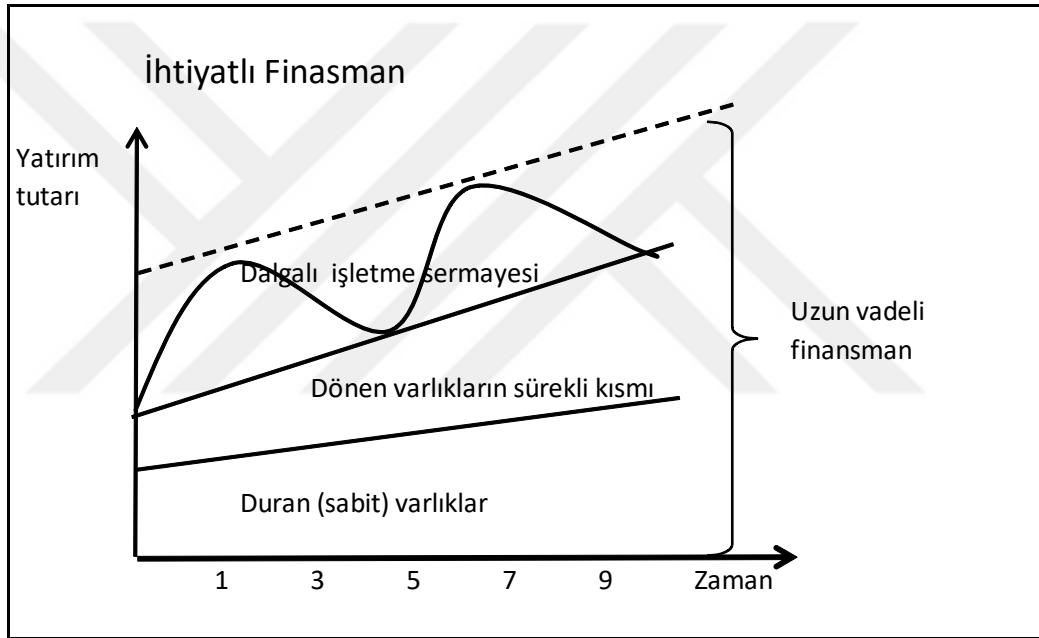
Dengeli finanslama stratejisinde, firmanın likidite riski; yani borçlarını zamanında ödeyememe olasılığı oldukça düşüktür. Değişken işletme sermayesi, kısa süreli kredilerle sağlanırken, sürekli işletme sermayesi ile duran varlıklar kısa vadeli

finansman yerine uzun vadeli finansman ile karşılanmaktadır. Bu nedenle de likidite riski çok düşüktür (Akgüç, 2011: 217).

1.5.1.3.2 İhtiyatlı finanslama stratejisi

İhtiyatlı finanslama stratejisi; işletmenin sahip olduğu tüm varlıkların uzun vadeli finansman ile karşılanmasıdır (Ercan ve Ban, 2008: 280). Yani, işletme sermayesinin değişken ve sürekli kısımları ile duran varlıkların tamamı uzun vadeli kaynaklarla finanse edilmektedir (Aksoy ve Yalçiner, 2005: 33).

İhtiyatlı finanslama stratejisini Şekil 1.2’de detaylı görebiliriz.



Şekil 1.2: İhtiyatlı finanslama stratejisi.

İhtiyatlı finanslama stratejisinin en büyük avantajı geri ödeyememe riskinin az olmasıdır. Uzun vadeli kaynak kullanıldığı için fonların geri ödeme süreleri önceden bilinmekte ve geri ödenmesi için gerekli hazırlıklar yapılmaktadır. Böylelikle geri ödenme riski yoktur. Ancak maliyet yüksek olduğu için işletmenin kârı düşük olacaktır (Bayrakdaroğlu, 2013: 17).

Uzun vadeli faiz oranlarının kısa vadeli faiz oranlarından daha yüksek olduğu düşünülürse bu finanslama stratejisinin maliyeti oldukça yüksek olacaktır. İhtiyatlı finanslama yapan firmalar, bu maliyeti güvenlik gerekçesi ile öderler (Gürsoy, 2013: 357). Diğer taraftan uzun vadeli kredilere ancak finansal açıdan büyük ve güçlü

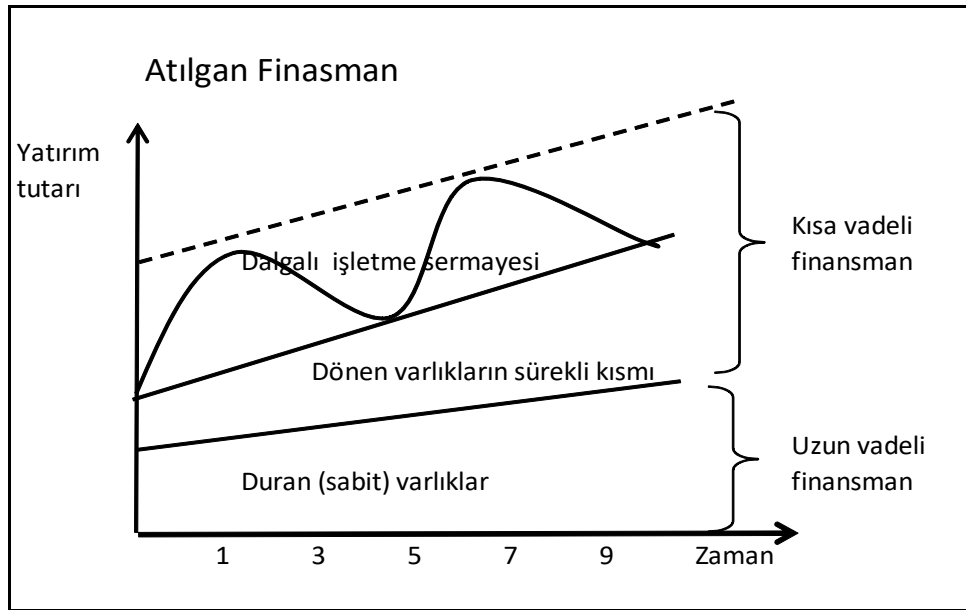
firmalar başvurabilmektedir. Küçük firmaların uzun vadeli kaynak sağlama imkânı çoğu zaman yoktur (Poyraz, 2012: 50).

İhtiyatlı finansman stratejisini kullanan firmalar, değişken işletme sermayesinin azaldığı dönemlerde nakit fazlasıyla karşılaşacaklardır. Bu fazlalığı para piyasalarına yatırarak değerlendirebilir ve elde edilen geliri de uzun vadeli finansman için ödedikleri faizi karşılamak için kullanabilirler (Gürsoy, 2013: 357).

1.5.1.3.3 Atılğan finanslama stratejisi

Atak finansman yaklaşımı olarak da bilinen bu stratejide duran varlıkların tamamı uzun vadeli borç ile karşılanırken işletme sermayesinin tümü yani dönen varlıklar kısa vadeli borçlarla finanse edilmektedir. Bu durum atılğan finanslama stratejisini, dengeli ve ihtiyatlı finanslama stratejisine göre daha riskli hale getirmektedir. İşletme bu strateji ile kısa vadeli kredilerini genelde zamanında ödeyemediği için yenilemek zorunda kalacaktır, büyük bir olasılıkla işletmeye borç veren kişi ya da kurumlardan vadelerini uzatmalarını isteyecektir (Büker ve Aşıkoğlu, 1993: 129).

Şekil 1.3'te Atılğan finanslama stratejisinin hangi kısımların hangi kaynaklarla finanse edildiği açık bir şekilde anlatılmaktadır.



Şekil 1.3: Atılğan finanslama stratejisi.

Atılğan finanslama stratejide işletme ihtiyat payı bırakmamaktadır. Burada amaç kârlılığı arttırmaktır. İhtiyat payı olmadığı için her an kısa vadeli borç bulamama riski ile karşı karşıya kalabilmektedir. Bu nedenle likidite derecesi çok düşüktür. Kârlılığı daha yüksek olan bu strateji riske katlanmayı göze alan yöneticiler tarafından tercih edilmektedir (Erdoğan, 2008: 228).

Atılğan finanslama stratejisinde ağırlık kısa vadeli krediler üzerindedir. Uzun vadeli kaynaklarda risk az olmasına karşın kısa vadeli kaynakların tercih edilmesinin en önemli sebebi kârlılığı arttırmaktır. Ancak kısa vadeli kaynakların, uzun vadeli kaynaklarla daha çok tercih edilmesinin başka sebepleri de vardır. Bunlardan biri, kısa vadeli kredilerin daha esnek olmasıdır. Genelde mevsimlik veya dönemsel izlenen ekonomik politikalar için gerekli olan fon gereksinimleri için firmalar uzun vadeli bağlantılara girmek istemezler. Ayrıca böyle durumlarda firma gelecekte fon gereksiniminin azalacağını düşünmektedir ve bu nedenle kısa vadeli kaynakları tercih eder. Diğer bir sebep, kısa vadeli kredilerin maliyetinin yani geri ödeme oranlarının daha düşük olmasıdır. Kısa süreli fon ihtiyacı için uzun vadeli kaynak kullanarak daha fazla faiz ödemek istemezler. Son olarak da kısa vadeli kredilerin elde edilmeleri, uzun vadeli kredilerin elde edilmesine göre daha kolaydır. Gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de uzun vadeli kredi veren kurumların azlığı, orta ve uzun vadeli kredi verecek finans kurumlarının yeterince gelişmemesi gibi sebeplerle firmalar kısa vadeli kredilere yönelmektedirler (Akgüç, 2011: 221).

1.5.1.4 İşletme sermayesi finanslama stratejilerinin likidite, kârlılık ve risk ile ilişkileri

Likidite, risk ve kârlılık arasındaki ilişkiye geçmeden önce kavramları tanımakta fayda vardır.

Likidite, her varlık için paraya dönüşebilme yeteneğidir. Likidite kavramında iki durum söz konusudur. Birincisi, varlığı paraya çevirmede geçecek süre; ikincisi, varlığın para olarak bulabileceği değerin gösterdiği dalgalanmadır (Gönenli, 1991: 406). En likit varlık kasa olup genellikle bilançonun aktifinde, en likit varlıktan en az likit duran varlıklara doğru bir hiyerarşi bulunmaktadır.

Risk ise işletmelerin kısa vadeli yabancı kaynaklarını ödeyememe durumudur (Ercan ve Ban, 2008: 281). Alınan tüm borçların bir süre sonra geri ödenmesi

gerekmektedir. Geri ödeme kısmında faiziyle ya da maliyeti ile birlikte geri ödenirler. İşte bu nokta da alınan bu kredilerin geri ödenememe riski vardır.

Kâr ise işletmelerin yaptıkları faaliyetler sonucunda öz sermayelerinde meydana gelen artıştır. Burada kârdan kastedilen yatırımlarda öz sermayenin kazanma gücüdür (Ercan ve Ban, 2008: 281).

Likidite derecesi ile kârlılık arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Likidite arttıkça işletmenin likit varlıklar üzerinden sağlayacağı kazançlar azalacaktır. Diğer taraftan likiditenin bol olması riski azaltacaktır. Yani likidite ile risk arasında da ters yönlü bir ilişki vardır. Bu da gösteriyor ki risk ve kârlılık birbiri ile doğru orantılıdır (Aksoy ve Yalçiner, 2005: 36).

İşletme sermayesi finanslama stratejileri likidite, risk ve kârlılık gibi faktörlerin birleşimine göre oluşmaktadır. Aynı zamanda stratejilerin kısa ve uzun vadeli kaynaklara yönelmeleri de kaynakların likidite derecelerinin farklı olmalarından kaynaklanmaktadır. Çünkü likidite derecelerine bağlı olarak maliyetler de farklılaşacak bu da karlılığı etkileyecektir. İşletmeler, kârlılığın artması için belli noktalara kadar riske katlanacak ancak likidite sorunu yaşanacağı hissedildiğinde de likiditeden fedakârlık yapılarak uzun vadeli kaynaklara yöneleceklerdir (Aksoy ve Yalçiner, 2005: 36).

Ercan ve Ban (2008: 282), işletme sermayesi finanslama stratejilerine göre likidite, risk ve kârlılık arasındaki ilişkiyi gösteren çok güzel bir örnek vermişlerdir. Bu örneğe göre; varlıkları toplamı 10.000 TL olan bir firma olsun. Firmanın varlıklarının 5.000 TL'si dönen varlık, 5.000 TL'si duran varlıktır. Firma varlıklarının %50'sini sermaye ile %50'sini de borç ile karşılamaktadır. Kısa vadeli kaynakların maliyeti %20, uzun vadeli kaynakların maliyeti %30 olsun. Firmanın, faiz ve vergi öncesi kârı 6.000 TL olup tabii olduğu vergi oranı %35 olsun. Bu şartlar altında Dengeli, İhtiyatlı ve Atılgan Finanslama stratejilerine göre firmanın durumunu Tablo 1.9'da ayrıntılı olarak inceleyelim.

Tablo 1.9'da görüldüğü üzere firma, Dengeli Finanslama Stratejisine göre borçlarının yarısını kısa vadeli yarısını da uzun vadeli olarak kullanmıştır. Bununla ilgili olarak ödediği faiz tutarı 1.250 TL'dir ve elde ettiği net kâr 3.087,50 TL'dir. İhtiyatlı Finanslama Stratejisine göre, firma ihtiyatı elden bırakmayarak borçlarının tamamını uzun vadeli kaynaklardan sağlamıştır. Çünkü risk almak istememektedir. Ancak maliyet daha yüksek olup 1.500 TL faiz ödemiştir ve net kârı 2.925 TL

olmuştur. Dengeli Finanslama Stratejisine göre daha az kâr yapmıştır. Atılğan Finanslama Stratejisine göre firma tamamen risk alıp daha çok kâr elde etmek istemektedir bu nedenle borçlarının tamamını kısa vadeli kaynaklardan sağlamıştır. Bu durumda ödediği faiz tüm stratejilerden en düşüğü olup 1.000 TL'dir. Elde ettiği net kâr da diğerlerine göre en yüksek olup 3.250 TL'dir. Üç durumun cari oranlarına baktığımızda Dengeli Finanslama stratejisinde 2 olup likidite sorunu yoktur. Kısa vadeli borçların ödenmemesi yönünde bir risk yoktur. İhtiyatlı Finanslama Stratejisinde cari oran ∞ olup uzun vadeli kredilerin geri ödenmeme riski yoktur ve likidite sorunu hiç yoktur. Atılğan Finanslama Stratejisinde ise cari oran 1 olup, likidite yönünden sıkıntı olduğuna işaret etmektedir. Kısa vadeli kaynakların geri ödenmesinde sorunlar yaşanabilir.

Tablo 1.9: Dengeli, ihtiyatlı ve atılğan finanslama stratejilerinin kârlılık üzerine karşılaştırılması.

	DENGELİ F. S.	İHTİYATLI F.S.	ATILGAN F.S.
Dönen Varlıklar	5 000	5 000	5 000
Duran Varlıklar	5 000	5 000	5 000
Toplam Varlıklar	10 000	10 000	10 000
Özsermaye	5 000	5 000	5 000
Toplam Borç	5 000	5 000	5 000
Faiz ve Vergi Öncesi Kâr	6 000	6 000	6 000
Kısa Vadeli Borçlar	2 500	----	5 000
Uzun Vadeli Borçlar	2 500	5 000	----
Finansman Giderleri	(1 250)	(1 500)	(1 000)
Vergi öncesi Kâr	4 750	4 500	5 000
Vergi	1 662, 50	1 575	1 750
Net Kâr	3 087, 50	2 925	3 250
Net Kâr / Öz Sermaye	%61.75	58,50%	65%
Cari Oran	2	∞	100%

Kaynak: (Poyraz, 2012: 56).

Örnekte açık bir şekilde görülüyor ki işletmeler risk aldıkça işletmenin getirisi artmaktadır. Ancak bu durumda da likidite sorunu ortaya çıkmaktadır. Yani işletme tedbirlerini almaz ise borçlarını geri ödeyememe sorunu ile karşı karşıya kalacaktır.

Bir işletmenin gerekli ödemelerini zamanında yapamaması demek o işletme için büyük sıkıntı var olması demektir.

Poyraz, E. (2012: 47-56), işletme sermayesinin finanse edilmesinde tercih edilen yabancı kaynakların vade yapısına ve varlıklarının likidite derecesine göre uygulanan çeşitli finanslama stratejilerinin kârlılık üzerindeki etkilerini inceleyen bir çalışma yapmıştır. Bu çalışmayı bankacılık sektöründen Akbank A.Ş.'nin tercih ettiği finanslama stratejisinin kârlılığına etkileri üzerine kurmuştur. Çalışmanın sonucunda Akbank A.Ş.'nin Dengeli Finanslama Stratejisini tercih ettiği görülmüştür. Elde edilen bulgulara göre kısa vadeli borçlanma yoğunluğunun, kârlılık üzerinde etkili olduğunu göstermiştir.

1.6 İşletme Sermayesinin Finansal Analiz Teknikleri

İşletmenin faaliyetleri ve finansal durumuyla ilgili bilgiler, işletmenin finansal tablolarında özetlenir. İşletmenin bilanço ve gelir tablosu olmak üzere iki temel mali tablosu ile yardımcı tabloları vardır. Bu tablolarda bulunan bilgiler standardize edilmiş bir şekilde olup benzer bilgiler benzer kalemlerde yer alır. Böylelikle işletmenin finansal durumunu yıllara göre, diğer firmalara göre ya da sektöre göre karşılaştırma imkânı sağlanmış olur. Diğer taraftan firmanın geçmişteki durumu, mevcut durumu ve hatta gelecekteki durumu hakkında bilgi edinilebilir. Bu nedenle finansal analizin temelini oluşturan finansal tablolar çok önemli belgelerdir (Okka, 2015: 95).

Finansal analiz, finansal tablolarda yer alan mali kalemler arasındaki ilişkilerin matematiksel işlemler aracılığı ile ortaya konulmasıdır. Böylelikle mali kalemlerdeki değişikliklerine, mali kalemlerin birbiri ile olan ilişkilerine ve sektörün ortalamaları ile karşılaştırılmasına bakılabilir (Çabuk ve Lazol, 2008: 135).

Finansal analiz, mali tablolarda yer alan rakamlar arasında anlamlı oranlar oluşturarak özet bilgiler oluşturmaktır. Bu nedenle analize başlamadan önce “Ne bulmak istiyoruz?” sorusunun cevabını düşünülmelidir. Ne aradığını bilmeden başlanan finansal analiz, genelde başarısızlıkla sonuçlanır. Ulaşılmak istenen bilgiye göre hangi kalemler arasındaki ilişkiye, hangi kalemlerin eğilimine ya da karşılaştırılmasına bakılacağına bilinmesi gerekir (Gürsoy, 2013: 91).

Finansal analiz sonucunda ulaşmak istediğimiz bilgiye göre kullanacağımız farklı finansal analiz teknikleri vardır. Türkiye’de ilk defa 1950’de Türkiye Sınâî

Kalkınma Bankası tarafından kullanılan finansal analizde kullanılan dört teknik vardır. Bunlar (Poyraz, 2013: 63-64);

- 1) Karşılaştırmalı mali tablolar tekniği,
- 2) Dikey yüzdeler tekniği,
- 3) Eğilim yüzdeleri tekniği,
- 4) Oran analizi tekniğidir.

1.6.1 Karşılaştırmalı Mali Tablolar Tekniği

İşletmenin birden fazla dönemine ait finansal tabloların birbirini izleyen dönemlerde karşılaştırmalı olarak analiz edilmesidir. Yatay analiz olarak da bilinen bu yöntemde, birbirini takip eden yıllara ait finansal tablolar hazırlanarak ya ilk yıl esas alınarak ya da her yıl bir önceki yılı esas alarak karşılaştırılır (Çaldağ, 2007: 287-288).

1.6.2 Dikey Yüzdeler Tekniği

Bir işletmenin belli bir hesap dönemindeki tablolarının hesap kalemlerinin yüzde değerleri ile ifade edilmesidir. Bilançoda aktif ve pasif toplamları, gelir tablosunda ise net satışlar 100 kabul edilir ve tablodaki diğer tüm kalemlerin yüzdeleri bulunur. Bu şekilde yüzde olarak belirlenen hesap kalemleri, aynı dönemdeki diğer firmaların ilgili kalemleri ile karşılaştırılabilir. Karşılaştırmalı tablolarda aynı işletme yıllara göre değerlendirilirken dikey yüzdeler tekniğinde farklı işletmelerin birbiri ile karşılaştırılması sağlanır (Çetiner, 2010: 129).

1.6.3 Eğilim Yüzdeleri Tekniği

İşletmenin belli yıllar arasındaki tablolarında yer alan kalemlerin artış ya da azalışlarını, baz alınan yıla göre yüzde olarak ifadesidir. Trend yüzdeleri tekniği olarak da bilinen bu teknikte tablo kalemlerinin zaman içindeki eğilimleri ortaya konmaktadır. Baz alınan yıl belirlenirken iki yöntem uygulanır. Birincisi, ilk yıl baz alınır ve diğer yıllar baz alınan yıla göre yüzdeye çevrilir. İkincisi, her yıl, bir önceki yıl baz alınarak yüzdeye çevrilir. Eğilim yüzdeleri tekniğinde tabloların tüm kalemlerinin hesaplanmasına gerek yoktur. Ulaşmak istediğimiz bilgi için gereksiz olan kalemlerin yüzdesi alınmaz (Gücenme, 1996: 83-84).

1.6.4 Oran Analizi Tekniği

Oran, mali tablolarda yer alan hesap kalemleri arasındaki ilişkinin matematiksel ifadesidir. Oranlama yoluyla yapılan analize de oran analizi ya da rasyo analizi denir. Bilanço ve gelir tablosunda yer alan tüm kalemleri dikkate alındığında pek çok oranla karşılaşılır. Ancak hesaplanabilecek tüm oranları hesaplamak anlamsız olacaktır. Oran analizinde, ulaşmaya çalıştığımız bilgiler için gerekli olan oranları hesaplamak gerekir. Tüm oranların hesaplanması ne kadar anlamsız ise hesaplanan oranların tek başına kullanılması da o kadar anlamsız olacaktır (Çetiner, 2010: 150).

Oran analizinde elde edilen oranların yorumlanabilmesi için bazı ölçütlerle karşılaştırılması gerekir. Bunlar (Poyraz, 2013: 73);

- 1) Sektör ortalaması oranı: İşletmenin faaliyet gösterdiği sektördeki diğer firmaların ortalamasıdır.
- 2) Standart oran: Hesaplanan oran genel olarak belirlenmiş ve işletme ya da sektör için değişiklik göstermeyen oranlardır.
- 3) Tarihi oran: Geçmiş yıllarda o işletme için hesaplanan oranlardır
- 4) Bütçe standart oran: Bütçelenen döneme ait bütçe hesaplarından elde edilen oranlardır (Sayılđan, 2008: 128).

Tüm analizlerde olduğu gibi oran analizinde de yapılan hesaplamaların amacı işletme hakkında belli bir konuda bilgi edinmektir. Bu nedenle hesaplamaları doğru yapmak kadar hesaplanan oranları doğru bir şekilde yorumlamak da önemlidir. Oran analizi yaparken bazı unsurlara dikkat etmek gerekir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 47-48):

- 1) Amaca uygun oranları hesaplanmalı,
- 2) Oranlar, doğru yorumlanmalı,
- 3) Mevsimsel ve devresel değişikliklerin rakamlar üzerindeki etkileri dikkate alınmalı,
- 4) Oranlarda meydana gelen farklılıkların nedenleri araştırılmalı,
- 5) Oranlar yorumlanırken çeşitli kaynaklardan elde edilen ölçütlerden yararlanılmalı,
- 6) Enflasyonun rakamlar üzerindeki etkileri dikkate alınmalı,

7) Oranlar farklı firmaların oranlarıyla karşılaştırılırken, firmaların farklı politikalar ve muhasebe uygulamaları kullanabileceği ihtimali değerlendirilmeli,

8) Oranlama yapılan değerlerin tutarları da dikkate alınmalıdır.

Finansal analizde en çok kullanılan oran analizi, bilanço ve gelir tablosu kalemleri arasındaki ilişkileri gösterir. Bu ilişkileri ortaya çıkarırken bazen sadece bilanço kalemleri kullanılır bazen de sadece gelir tablosu kalemleri kullanılır ya da bilanço kalemleri ile gelir tablosu kalemleri birbirine oranlanır (Çetiner, 2010: 150).

Oran analizinin iki temel amacı vardır. Bunlardan ilki işletmenin borçlarını ödeme gücü yani likidite durumuna bakmak, diğeri ise işletmenin ortaya koymuş olduğu sermayeye yeterli getiriye sağlamış olup olmadığını araştırmaktır (Okka, 2015: 99). Bunları araştırmak üzere kullanılan finansal oranlar 5 grupta incelenir.

- 1) Likidite oranları,
- 2) Faaliyet oranları,
- 3) Kârlılık oranları,
- 4) Mali yapı veya kaldıraç oranları,
- 5) Borsa - performans oranları.

İşletme sermayesi yeterliliğinin tespiti için bu oranlardan likidite oranları ve likidite ile bağlantılı olarak faaliyet oranları ve kârlılık oranlarından yararlanılmaktadır. Bu nedenle bu üç oranı incelemek gerekmektedir.

1.6.4.1 Likidite oranları

Likidite, bir işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücü olduğuna göre, likidite oranları da işletmenin kısa süreli borçlarını ödeyip ödeyemeyeceğini ölçen oranlardır. İşletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi için gerekli olan şartlardan biri borçlarını vadesi geldiğinde faizleriyle birlikte ödeyebilmesi, diğeri ise ortaya konulan sermayenin ortakların beklediği kârı sağlamasıdır. Demek ki likidite işletme için çok önemli bir kavramdır. Likidite sorunu yaşayan işletmeler yüksek kârlar getirirse bile faaliyetlerine son vermek zorunda kalabilir (Sayılğan, 2008: 128).

Kısa vadeli borçlar, işletmenin en fazla bir yılda ödemesi gereken borçlarıdır ve genelde kısa vadeli varlıkları olan dönen varlıklarla ödenir. Bu nedenle işletmenin likidite oranı hesaplanırken kısa vadeli borçları ile dönen varlıkları arasındaki ilişkiye bakmak gerekir. En çok kullanılan likidite oranları (Bolak, 2010: 31);

- 1) Cari oran,
- 2) Likidite (Asit-test) oranı,
- 3) Nakit (Hazır değer) oranıdır.

1.6.4.1.1 Cari oran

Cari oran, işletmenin kısa süreli borçlarını ödeyebilme gücü ile net işletme sermayesinin yeterliliğini ölçer. İşletmenin tüm kısa vadeli borçları ödendikten sonra kalan dönen varlıklarını bu oranla tespit edebiliriz. Likidite oranları arasında en çok kullanılan bu oran, dönen varlıkların kısa vadeli borçlara bölünmesi ile bulunur (Gücenme, 1996: 91-92).

$$\text{Cari oran} = \text{Dönen varlıklar} / \text{Kısa vadeli borçlar}$$

Cari oran, yorumlanırken 2/1 standart oranı ile karşılaştırılır. 2'den büyük olan cari oranlar yeterli görülür ve o işletme vadesi gelen kısa vadeli borçlarını zamanında ödeyebilir anlamı çıkar. Ancak bu değerlendirme yapılırken işletmenin içinde bulunduğu sektör ile işletmenin alacak ve stoklarının yapısı, firmanın kârlılığı, ihtiyaç durumunda bankadan borç temin edebilirliği de dikkate alınmalıdır. Cari oranı 1,5 olmasına rağmen alacak ve stoklarının devir hızı yüksek olan bir firma için bu oran normal olarak değerlendirilebilir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 49-50).

Cari oranın 1 olması, dönen varlıklarla kısa vadeli borçların eşit olması demektir. Bu durum, net işletme sermayesinin sıfır olduğunu ve borçlarını karşılamak için dönen varlıklarının yeterli olduğunu gösterir. Ancak işletmenin nakit giriş çıkışlarında zaman olarak uyumsuzluk olması durumunda işletme zor durumda kalabilir. Bu nedenle cari oran olarak 2 oranı genel kabul görmüştür. Eğer cari oran 1'in altında ise işletmenin borçlarını ödeyemediğini gösterir ki acilen nakit bulması gerekir (Okka, 2015: 102).

1.6.4.1.2 Likidite (asit-test) oranı

Dönen varlıkların içinde yer alan stokların anında paraya çevrilememesi durumu dikkate alınarak Asit- test oranı ile işletmenin borç ödeyebilme gücü daha hassas bir şekilde ölçülmektedir. Dönen varlıkların stoklar çıkarılmış hali, kısa vadeli yabancı kaynaklara bölünerek bulunur (Çaldağ, 2007; 295).

Asit-test oranı = (Dönen varlıklar – Stoklar) / Kısa Vadeli Borçlar

Asit- Test oranı, 1 standart oranıyla değerlendirilir. Çünkü paraya çevrilmesi zor olan stoklar, bu hesaplama dâhil edilmemiştir. Burada da alacakların tahsil edilememe durumu olsa da stoklara göre bu risk çok daha azdır (Gürsoy, 2013; 103).

1.6.4.1.3 Nakit (hazır değer) oranı

Stokların nakde çevrilememesi gibi alacaklarında tahsil edilememe riski vardır. Nakit oranla bu risk devre dışı bırakılarak para ve para benzeri varlıkların kısa vadeli borçları ödeyebilme gücü ölçülür. Cari ve Asit-Test oranlarına göre çok daha hassas bir ölçümdür. Alacakların tahsil edilemediği ve stokların satılmadığı durumlarda kısa vadeli borçların ödenebilme gücünü ölçer. Bu oran, hazır değerlerin kısa vadeli borçlara bölünmesi ile bulunur (Gücenme, 1996: 93-94).

Nakit oran = Hazır Değerler / Kısa Vadeli Borçlar

Nakit oran, 1 standart oranı ile karşılaştırılır. Bu oran, işletmenin tüm kısa vadeli borçlarını nakit ve nakit benzeri varlıklarla karşılayabildiğini gösterir. Ancak bu durumda işletmede fazla nakit oluşur. İşletmede tutulan nakit fazlası, işletme için hem gerekli değildir hem de maliyet getirir. Bu nedenle nakit oran, %20 oranı ile karşılaştırılır ve bu oranın %20'nin altına düşmemesi beklenir (Akgüç, 2013: 473).

1.6.4.2 Faaliyet oranları

Faaliyet oranları, işletmenin alacakları ile stoklarını ne kadar hızla nakde ya da satışlara dönüştürdüğünü gösteren oranlardır ve bu oranlar likidite oranlarına yardımcı olarak kullanılırlar. İşletme sermayesi yeterliliğinin tespitinde en çok kullanılan faaliyet oranları, stok devir hızı, alacak devir hızı, ortalama alacak tahsil süresi, ortalama stokta kalma süresi, borç devir süresi ve ortalama etkinlik süresidir (Okka, 2015: 104).

1.6.4.2.1 Stok devir hızı (SDH)

İşletme, elindeki nakdi hammaddeye dönüştürür sonra onları mamule çevirip stokları oluşturur. Bu stoklar, üretilmesinden satılma anına kadar bir süre bekler. İşte stok devir hızı, stokların satılma hızını gösterir yani stokların hareket hızıdır. Stok

devir hızı, satışların maliyetinin ortalama stoklara bölünmesi ile bulunur. Ancak maliyete ulaşamaması durumunda yerine satışlar kullanılır (Sayılğan, 2008: 133).

$$\text{Stok Devir Hızı} = \text{Satışların Maliyeti} / \text{Ortalama Stoklar}$$

$$\text{Stok Devir Hızı} = \text{Satışlar} / \text{Ortalama Stoklar}$$

Stok Devir Hızı (SDH), aynı sektördeki diğer işletmelerle ya da işletmenin daha önceki yıllardaki SDH ile karşılaştırıldığında bu oran yüksek çıkıyorsa işletmenin stoklarının satılma hızının iyi olduğu düşünülür. Ancak çok yüksek olması, satışların arttığını gösterir ki bu da maliyetinde arttığını gösterir. Yüksek maliyet de işletmenin elde edeceği kârı düşürür. Diğer taraftan, SDH oranının düşük olması, stokların satışa dönüşmede güçlük çektiğini ve aşırı stok bulundurduğunu gösterir. Stoklar, beklerken hem maliyet oluşturur hem de modanın değişmesi, talebin değişmesi gibi sebeplerden ötürü satışa dönüşme ihtimali azalır (Çetiner, 2010: 159).

1.6.4.2.2 Alacak devir hızı (ADH)

İşletme stoklarını sattığında oluşan alacakların nakde dönüşme hızını gösteren orana Alacak Devir Hızı denir. Alacakların yıl içerisinde tahsil edilme sıklığını ifade eder. Alacaklar ne kadar hızlı tahsil edilirse işletme nakit ihtiyacını da o derece rahat karşılar. ADH, kredili satışların ortalama ticari alacaklara bölünmesi ile bulunur. Ancak kredili satışlara ulaşamazsa net satışlar, ortalama ticari alacaklara oranlanır. Ortalama ticari alacaklar dönem başı ile dönem sonu ticari alacakların toplamının ikiye bölünmesi ile bulunur (Okka, 2015: 104).

$$\text{Alacak Devir Hızı} = \text{Kredili Satışlar} / \text{Ortalama Ticari Alacaklar}$$

$$\text{Alacak Devir Hızı} = \text{Net Satışlar} / \text{Ortalama Ticari Alacaklar}$$

İşletmenin ticari alacakları, işletmenin alıcılardan olan senetli ve senetsiz alacaklarından oluşmaktadır. ADH, alacakların tahsil hızını yani paraya çevrilme çabukluğudur. Bu oranın yüksek olması alacakların hızlı tahsil edildiğini, likiditenin yüksekliğini gösterirken, düşük olması alacakların tahsil süresinin uzadığını bu da nakit sıkıntısı çekilebileceğini gösterir (Çabuk ve Lazol, 2008: 188).

1.6.4.2.3 Ortalama stok devir süresi

İşletmenin stoklarının stokta kalma süresi, stokların yıl içerisinde kaç gün içinde satıldığını gösterir ve 360 gün Stok Devir Hızına bölünerek bulunur (Sayılğan, 2008; 134).

$$\text{Ort. Stok Devir Süresi} = \frac{360 * \text{Ortalama Stoklar}}{\text{Satışların Maliyeti (ya da Net Satışlar)}}$$

1.6.4.2.4 Ortalama alacak tahsil süresi

Alacakların tahsil süresi, işletme alacaklarının yıl içerisinde kaç gün içinde nakde dönüştüğünü gösterir ve 360 gün Alacak Devir Hızına bölünerek bulunur (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 63).

$$\text{Ort. Alacak Tahsil Süresi} = \frac{360 * \text{Ortalama Ticari Alacaklar}}{\text{Kredili Satışlar (ya da Net Satışlar)}}$$

1.6.4.2.5 Borç devir hızı (BDH)

İşletmenin stoklarının satışa dönme hızı ve alacakların tahsil edilme hızının yanında işletmenin borçlarının yılda ne kadar sıklıkla ödenebildiği de işletme için çok önemlidir. Borç devir hızı, satılan malların maliyetinin ortalama ticari borçlara bölünmesi ile bulunur (Aksoy ve Yalçınar, 2008: 39).

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

Ortalama borç ödeme süresini bulmak için 360 gün borç devir hızına bölünür.

$$\text{Ortalama borç ödeme süresi} = \frac{360 * \text{Ort. Ticari Borçlar}}{\text{Satılan Mallar Maliyeti}}$$

1.6.4.2.6 Ortalama etkinlik süresi

İşletmenin nakit döngüsünün tamamlanıp borçların ödenme süresini gösterir. Bu nedenle Ortalama Stokta Kalma süresi ile Ortalama Alacak Tahsil Süresinin toplanıp Ortalama Borç Ödeme süresinin çıkarılması ile bulunur.

Etkinlik Süresi= Stokta Kalma Süresi+Alacak Tahsil Süresi–Borç Ödeme Süresi

1.6.4.3 Kârlılık oranları

İşletmenin faaliyetlerini sürdürebilmesi için iki temel koşul vardır. Bu koşullar, işletmenin vadesi gelen borçlarını zamanında ödemesi ve ortakların sahiplerinin ortaya koydukları sermayenin getirisinin beklenen düzeyde olmasıdır. İşletme sermayesinin yeterliliğine bakarken işletme sermayesinin işletme kârlılığına etkisine de bakılmasında fayda vardır. Çünkü işletme karlılığı ile likidite arasında bir denge kurulması gerekmektedir. İşletme yüksek kâr yapmak isterken likidite sıkıntısına girerek iflas bile edebilir. Diğer taraftan aşırı likit bir politika izlenmesi de işletme kârını düşürebilir (Güngör ve Öz, 2007: 321). Kârlılık oranlarından işletme sermayesi ile ilgili olarak Aktif Kârlılık Oranı ve Brüt Satış Kârlılık Oranı incelemek gerekmektedir.

1.6.4.3.1 Aktif kârlılık oranı

Aktif kârlılık oranı, işletmenin varlıklarının işletmenin kârının elde edilmesinde ne kadar etkin kullanıldığını ifade eder. Aktif Kârlılık Oranının yüksek olması, varlıkların etkin kullanıldığını gösterir ve maksimum düzeye çıkması hedeflenmektedir (Okka, 2015: 111).

$$\text{Aktif Kârlılık Oranı} = \text{Net Kâr} / \text{Aktif Toplamı}$$

1.6.4.3.2 Brüt satış kârlılığı oranı

İşletmenin kârlılığının ölçümünde önemli oranlardan biri de Brüt Satış Kârlılığı oranıdır. Bu oran, brüt satış kârının net satışlara bölünmesi ile bulunur (Poyraz, 2013: 87).

$$\text{Brüt Satış Kârlılık Oranı} = \text{Brüt Satış Kârı} / \text{Net Satışlar}$$

İKİNCİ BÖLÜM

MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN GENEL DURUMU

Mobilya, günlük yaşamın her alanında yer edinen, bireyin veya toplumun refahını sağlayan, yaşama yönelik, sosyal ve kültürel gereksinimlere hizmette bulunan, insan yaşam kalitesini doğrudan etkileyen, herkesin kullandığı ve ihtiyacı olduğu, insan yaşamında en etkili tek ürün olarak tanımlanabilmektedir. Kentsel dönüşüm projeleri, nüfus artışı, yükselen hayat standardı ve sektörün ihracat değerinin artması ile mobilyaya olan talep gün geçtikçe artmakta ve bu da doğrudan mobilya sektörüne etki etmektedir (Tobb, 2014: 7).

Mobilya sektörü, esas olarak yalnızca ağaç ve ağaç ürünlerinden oluşan ya da belli oranda beyaz eşya vb. sektörlerinin hâkim olduğu bir alan olmamakla birlikte, pek çok sektörle doğrudan veya dolaylı birtakım ilişkiler ağı kurarak kendi hareket alanını zaman içinde genişletmiş durumdadır. Bugün, insanların yaşam alanlarında yer alan ve insanların hayatını kolaylaştıran her türlü eşya mobilya olarak değerlendirilebilmektedir (Müsiad, 2013:11).

Mobilya sektörünün tam anlamıyla anlaşılabilmesi için evrensel bir dil kullanmak gerekir. Bu anlamda, tüm dünyada 4, 6 ve 12 haneli kodlardan oluşan Armonize Sistem kullanılmaktadır. Bu sistemle ticarete konu olan tüm ürünlere verilen Armonize Sistem Kodu ile bir kimlik numarası verilmiş olmaktadır. Ancak detaylı veriler için Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi kısaca Armonize Sistem kullanılırken geniş anlamda ise Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Kodları (GTİP), toplulaştırılmış veriler için ise Uluslararası Standart Ticaret Sınıflaması (SITC Rev.3, Standart International Trade Classification) kullanılmaktadır (Tobb, 2014: 8).

GTİP kodlamasına göre Mobilya Tablo 2.1'deki gibi gruplandırılmaktadır. Ancak Uluslararası dış ticaret verilerinin karşılaştırılmasında ilk dört grup dikkate alınmıştır.

Tablo 2.1: Mobilyanın GTİP kodlaması.

GTİP 4'lü Kod No	GTİP Eşyanın Tanımı
94.01	Oturmaya Mahsus mobilyalar
94.02	Tıpta, Cerrahide, Diş Hekimliğinde ve Veterinerlikte Kullanılan
94.03	Diğer Mobilyalar ve Bunların Aksam ve Parçaları
94.04	Bir Malzemedен Dahili Olarak Donatılmış ve Doldurulmuş Yatak
94.05	Aydınlatma Cihazları ve Bunların Aksam ve Parçaları
94.06	Prefabrik Yapılar

2.1 Mobilya Sektörünün Dünya Ekonomisindeki Durumu

Mobilya sektörü dünyada ekonomik değeri azımsanmayacak kadar çok olan bir sektördür. Bu noktada sektörün lojistik maliyetinin de yüksek olması göz önünde bulundurulmalıdır. Tablo 2.2’de 2004-2013 yılları arasındaki dünya mobilya üretim ve tüketim değerleri görülmektedir. Dünya mobilya üretimi, 2004 yılında 284 milyar \$ iken 2013 yılında 446 milyar \$’a yükselmiştir. Bu üretiminde %45’ini yüksek gelimli ülkeler karşılamaktadır (CSIL, 2013: 1).

Tablo 2.2: Dünya mobilya üretim ve tüketimi (Milyar \$) (CSIL(2014),TÜİK (2013) (Tobb, 2014: 28).

YILLAR	ÜRETİM DEĞERİ	TÜKETİM DEĞERİ
2004	284	273
2005	291	297
2006	325	318
2007	340	355
2008	350	386
2009	352	340
2010	341	353
2011	376	403
2012	434	421
2013	446	440
TOPLAM	3539	3146

Tablo 2.3’te Dünya mobilya üretim ve tüketiminin ülkelere göre dağılımı verilmiştir. Dünya mobilya ticaretini ağırlıklı olarak sıralamadaki ilk 25 ülke

gerçekleştirirken genelde 70 ülkenin yaklaşık 200 firma ile aktif rol oynadıkları söylenebilir (Daka, 2014: 3).

Dünya mobilya üretiminde, Çin, %25,2 payla en yüksek üretime sahiptir. Dünya mobilya üretiminin dörtte birini Çin üretmektedir. Bunu %15,3 ile ABD, %7,8 ile İtalya, %6,8 ile Almanya takip etmektedir. Türkiye ise 7,2 milyar \$ üretimle dünya mobilya üretiminin sadece %1,6'sını karşılamaktadır.

Tablo 2.3: Ülkelere göre dünya mobilya üretim- tüketimi (2013) (CSIL 2014, TÜİK 2013, Tobb, 2014: 28).

Ülkeler	2013 (milyar \$)			
	Üretim		Tüketim	
	Değer	Pay (%)	Değer	Pay (%)
Çin	112,5	25,2	75,8	17,2
ABD	68,5	15,3	88,4	20
İtalya	35	7,8	21	4,7
Almanya	30,5	6,8	29,5	6,7
Japonya	14,3	3,2	16,6	3,7
Fransa	14,1	3,1	16,9	3,8
Kanada	14	3,1	12,6	2,9
İngiltere	13,5	3	21,1	4,8
Polonya	13	3	6,4	1,5
Brezilya	9	2	8,4	1,9
Vietnam	8,4	1,8	4,2	0,95
Türkiye	7,2	1,6	6,8	1,3
Diğer Gelişmiş Ülkeler	68	15,2	80	18,2
Diğer Gelişen Ülkeler	38	8,5	53,4	12,1
TOPLAM	445,8	100	440	100

Dünya mobilya tüketiminde ise ilk sırayı kendi ürettiğinden daha fazla tüketerek %20 pay ile ABD almaktadır. Çin ise üretiminin 75,8 milyar \$'lık kısmını kendi iç pazarında tüketmektedir. Ancak Japonya, Fransa, İngiltere gibi gelişmiş ülkeler mobilya üretimlerinden çok mobilya tüketimi yapmaktadırlar. Türkiye ise üretiminin büyük bir bölümünü kendi iç pazarında tüketmektedir.

Tablo 2.4’de dünya mobilya ihracatında yer alan ilk 25 ülkenin son 5 yıl verileri bulunmaktadır. Veriler, GTİP 4’lü mobilya grubunun ilk dördüne göre alınmıştır.

Tablo 2.4: Dünya mobilya ihracatında yer alan ülkeler (Trademap: 2015, Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

Sıra	İhracatçı Ülkeler	YILLAR (BİN \$)					2014 PAY (%)
		2010	2011	2012	2013	2014	
	Dünya	167.076.246	190.763.602	209.664.853	227.167.406	243.654.258	100
1	Çin	50.584.032	59.336.352	77.886.190	86.414.579	93.374.041	38,3
2	Almanya	15.850.990	18.361.230	17.390.931	17.370.119	18.143.817	7,4
3	İtalya	12.994.033	14.086.027	13.129.399	14.028.813	14.379.811	5,9
4	Polonya	8.338.161	9.949.550	9.234.455	10.546.786	11.940.149	4,9
5	ABD	8.591.937	9.552.824	10.622.790	11.103.952	11.843.287	4,9
6	Meksika	5.416.545	5.995.964	7.339.376	8.193.183	9.668.281	4,0
7	Vietnam	3.064.579	3.274.705	3.810.053	4.242.397	6.252.257	2,6
8	Kanada	4.227.019	4.578.403	4.716.594	4.667.999	4.932.422	2,0
9	Çek Cum.	3.036.794	3.516.985	3.255.135	3.838.033	4.350.683	1,8
10	Fransa	3.864.717	4.236.049	3.935.562	4.098.498	4.128.332	1,7
11	Hollanda	2.523.946	3.469.854	3.427.263	3.699.510	3.833.255	1,6
12	İngiltere	2.496.110	3.021.402	2.976.736	3.150.711	3.653.743	1,5
13	İspanya	2.465.471	2.688.187	2.623.485	3.096.581	3.296.062	1,4
14	İsveç	2.823.281	3.219.221	3.107.976	3.093.227	2.983.900	1,2
15	Türkiye	1.786.756	2.110.172	2.421.473	2.830.674	2.971.872	1,2
16	Danimarka	2.430.382	2.707.930	2.662.292	2.573.743	2.925.019	1,2
17	Malezya	2.669.436	2.892.782	3.140.043	2.845.037	2.868.248	1,2
18	Avusturya	2.651.845	2.929.185	2.507.068	2.615.938	2.768.661	1,1
19	Romanya	1.649.301	1.998.600	2.011.385	2.404.068	2.705.155	1,1
20	Belçika	3.112.231	3.187.176	2.749.880	2.993.655	2.658.081	1,1
21	Kore	965.493	1.521.121	2.056.236	2.402.748	2.382.156	1,0
22	Litvanya	1.105.689	1.409.191	1.591.016	1.808.235	2.081.904	0,9
23	Portekiz	1.474.383	1.675.336	1.643.266	1.826.738	2.043.660	0,8
24	Tayvan	1.627.115	1.854.221	1.939.989	1.892.385	2.036.863	0,8
25	Macaristan	1.358.855	1.706.973	1.704.561	1.878.908	1.971.179	0,8

Dünya mobilya ihracatı 2010 yılında 167.076.246 bin \$ iken 2014 yılında bu rakam 243.654.258 bin \$ olmuştur. Dünya mobilya üretiminde ilk sırada yer alan Çin, mobilya ihracatında da ilk sırada yer almaktadır. Çin, ihracatını, 2010 yılından

2014 yılına kadar arttırarak 93.374.041bin \$ yapmıştır. Bu rakam dünya ihracının %38,3'üdür. Çin, hem üretim hem de ihracat açısından mobilya sektörüne yön veren büyük bir güç olarak karşımıza çıkmaktadır. 2014 yılı verilerine bakıldığında, Çin'i, %7,4 oranıyla Almanya, %5,9 oranıyla İtalya, %4,9 oranıyla Polonya ve %4,9 oranıyla ABD takip etmektedir. Türkiye ise 2010-2014 yılları arasında ihracatını 1.786.756 bin \$'dan 2.971.872 bin \$'a çıkarmıştır ve dünya ihracatından %1,2 pay almıştır. Liste geneline bakıldığında ilk 8 ülkenin mobilya sektöründe etkinliğinin yüksek, liste gerisinde olan ülkelerin ise ihracattan sadece %1-2 aralığında pay alabildikleri görülmektedir.

Dünya mobilya ithalatında yer alan ülkeleri Tablo 2.5'teki gibi 2014 yılı verilerine göre sıralayabiliriz.

Tablo 2.5: Dünya mobilya ithalatında yer alan ülkeler (Trademap 2015, Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

Sıra	İthalatçı Ülkeler	YILLAR (BİN \$)					2014 PAY (%)
		2010	2011	2012	2013	2014	
	Dünya	167.863.080	186.115.211	192.552.197	203.818.239	219.672.088	100
1	ABD	37.821.166	39.790.725	44.365.466	47.662.055	51.959.396	23,7
2	Almanya	17.169.979	18.988.045	18.215.111	18.932.754	21.239.575	9,7
3	İngiltere	9.679.978	9.795.031	9.209.306	9.873.893	11.396.574	5,2
4	Fransa	10.414.062	11.118.488	10.570.099	10.105.722	10.584.557	4,8
5	Kanada	7.624.359	8.226.199	8.977.169	8.991.074	9.228.141	4,2
6	Japonya	6.231.114	7.356.987	8.305.985	8.171.938	8.234.158	3,7
7	Hollanda	4.175.846	5.133.604	4.819.775	4.783.760	5.129.045	2,3
8	İsviçre	3.807.283	4.507.835	4.382.726	4.704.335	4.714.070	2,1
9	Avustralya	3.038.648	3.885.482	4.255.576	4.295.410	4.419.496	2,0
10	Belçika	4.000.786	4.480.037	4.045.616	4.860.635	4.300.571	2,0
11	Rus Fed.	2.820.121	3.791.879	4.498.726	4.672.474	4.281.272	1,9
12	B.A.	1.856.095	2.240.780	3.017.260	3.644.824	3.941.087	1,8
13	İspanya	4.123.975	3.955.750	3.153.377	3.282.573	3.862.414	1,8
14	İtalya	3.655.710	3.914.312	3.303.871	3.398.689	3.792.752	1,7

Tablo 2.5 (Devam): Dünya mobilya ithalatında yer alan ülkeler (Trademap 2015, Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

Sıra	İthalatçı Ülkeler	YILLAR (BİN \$)					2014
		2010	2011	2012	2013	2014	PAY (%)
15	Meksika	2.291.849	2.673.396	3.137.301	3.509.516	3.781.816	1,7
16	Avusturya	3.135.000	3.666.205	3.482.796	3.582.309	3.725.577	1,7
17	Çin	3.060.824	2.780.538	2.872.045	3.063.736	3.373.928	1,5
18	Suudi Ar.	1.285.409	1.664.261	2.030.883	2.384.391	3.357.531	1,5
19	Norveç	2.424.282	2.834.166	3.064.747	3.187.607	3.265.502	1,5
20	İsveç	2.610.979	2.975.410	2.778.246	2.959.961	3.202.090	1,5
21	Polonya	1.784.004	2.199.116	1.897.366	2.087.528	2.632.851	1,2
22	Kore	1.778.277	1.937.589	1.933.228	2.210.547	2.580.575	1,2
23	Çek Cum	1.560.266	1.823.620	1.766.629	2.022.392	2.376.664	1,1
24	Danimarka	1.879.603	2.040.852	1.882.316	1.859.356	2.224.349	1,0
25	Hong Kong	1.205.384	1.370.795	1.411.858	1.520.005	1.714.571	0,8
26	Türkiye	1.080.935	1.389.299	1.204.635	1.492.689	1.588.975	0,7

Dünya mobilya ithalatı 2010 yılında 167.863.080 bin \$ iken 2014 yılında 219.672.088 bin \$ olmuştur. Tablo 2.5'e göre ithalatçı ülkeler arasında ilk sırayı ise ABD almaktadır. ABD mobilya ithalatı 2014 yılında 51.959.396 bin \$'dır ve dünya mobilya ithalinin %23,7'sini oluşturmaktadır. Almanya da %9,7 gibi yüksek bir oranla ikinci sırada yer almaktadır. Mobilya ithalatı yapan ülkelerin genelde gelişmiş ülkeler olduğu görülmektedir. İthalatta önde olan ülkeler, ABD, Almanya, İngiltere, Fransa, Kanada, Japonya ve Hollanda'dır. Türkiye ise mobilya ithalatında 26. sırada olup sadece %0,7'lik bir payla ithalat yapmaktadır.

Dünya mobilya sektöründe aktif olan ülkelerin dış ticaret dengesini Tablo 2.6'da inceleyebiliriz.

Tablo 2.6: Dünya mobilya sektörü dış ticaret dengesi (Trademan, 2015, Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

		YILLAR (BİN \$)						
Sıra	Ülkeler	2010	2011	2012	2013	2014	2014 İHRACAT	2014 İTHALAT
	Dünya	-786.834	4.648.391	17.112.656	23.349.167	23.982.170	243.654.258	219.672.088
1	Çin	47.523.208	56.555.814	75.014.145	83.350.843	90.000.113	93.374.041	3.373.928
2	İtalya	9.338.323	10.171.715	9.825.528	10.630.124	10.587.059	14.379.811	3.792.752
3	Polonya	6.554.157	7.750.434	7.337.089	8.459.258	9.307.298	11.940.149	2.632.851
4	Meksika	3.124.696	3.322.568	4.202.075	4.683.667	5.886.465	9.668.281	3.781.816
5	Vietnam	2.851.383	3.039.171	3.598.130	3.970.660	5.344.219	6.252.257	908.038
6	Malezya	2.142.835	2.295.011	2.513.101	2.159.671	2.129.073	2.868.248	739.175
7	Çek Cum.	1.476.528	1.693.365	1.488.506	1.815.641	1.974.019	4.350.683	2.376.664
8	Romanya	1.088.731	1.318.978	1.371.489	1.682.603	1.891.046	2.705.155	814.109
9	Litvanya	914.518	1.182.720	1.338.529	1.492.736	1.631.620	2.081.904	450.284
10	Türkiye	705.821	720.873	1.216.838	1.337.985	1.382.897	2.971.872	1.588.975
11	Endonezya	1.686.401	1.356.108	1.320.168	1.217.365	1.275.879	1.902.064	626.185
12	Tayvan	1.066.522	1.188.939	1.260.671	1.186.036	1.256.437	2.036.863	780.426
13	Portekiz	402.465	541.036	786.461	987.534	1.087.845	2.043.660	955.815
14	Estonya	606.778	787.327	751.366	819.016	816.645	1.095.251	278.606
15	Macaristan	720.412	902.142	897.238	907.024	785.134	1.971.179	1.186.045
16	Danimarka	550.779	667.078	779.976	714.387	700.670	2.925.019	2.224.349
17	Slovenya	427.652	503.550	477.253	532.620	531.521	970.852	439.331
18	Tayland	809.425	679.585	583.201	630.297	509.399	1.351.118	841.719
19	Bosna Her.	321.398	407.272	398.892	467.951	479.714	619.891	140.177
20	Bulgaristan	68.051	143.989	228.786	254.257	319.075	634.421	315.346

Dünya geneline baktığımızda 2010 yılında 786.834 bin \$ dış ticaret açığı ortaya çıkmıştır. Ancak ilerleyen yıllarda bu açık dış ticaret fazlasına dönüşmüştür. 2014 yılında 23.982.170 bin \$ dış ticaret fazlası göze çarpmaktadır. Dış ticaret fazlası veren ülkelerin başında yine karşımıza Çin çıkmaktadır. 90.000.113 bin \$ ile en fazla dış ticaret fazlası veren ülke konumundadır. Dış ticaret fazlası veren ülkeler arasında gelişmiş ülkeler pek görülmemektedir. Bunun yanında Türkiye 2010-2014 yılları arasında artarak dış ticaret fazlası vermiştir ve dış ticaret fazlası veren ülkeler sıralamasında 10. Sırada yer almaktadır.

2.2 Mobilya Sektörünün Türkiye Ekonomisindeki Yeri

Türkiye’de mobilya sektörü diğer sektörler göre en eski ve devamlı sektörlerden biridir. Çünkü ülkemizde uzun yıllar boyunca daha çok atölye tarzı küçük yerlerde varlığını devam ettiren bu sektör, aynı şekilde yerel olarak hayatını devam ettirmiştir. Bir diğer yönden bakıldığında, mobilya atölyelerini birbirinden bağımsız ve küçük olması hem aralarındaki ilişkiyi sınırlı hale getirmiş hem de teknolojik gelişmeyi bir nevi yavaşlatarak el emeğinin yoğun olduğu bir sektör olmasına sebebiyet vermiştir. Bu nedenle ihtiyaç için üretilen küçük ev eşyaları ve yalnızca iç piyasaya sunulan mobilyalar sektörün büyük çoğunluğunu oluşturmuştur (Müsiad, 2013: 17).

Mobilyacılık sektörüne ilişkin 20-25 yıllık süreçte, Türkiye’de kendi ihtiyacı için üretimin yanı sıra başkasının ihtiyacına yönelik üretime, teknoloji destekli çalışmaya ve yerel atölye üretimlerinden büyük çaplı seri üretimlere geçilmiştir. Üretimin daha nitelikli ve verimli hale getirilebilmesi için teknolojik üretimin geliştirilmesi ve yenilikçiliğe önem verilmesi üzerinde çalışılmıştır. Üretim süreçleri işlerken, daha iyi mobilya yapmanın çeşitli yol ve yöntemleri üzerine düşünmek de söz konusu olmaya başlamıştır ve bu sebeple tasarım, markalaşma, teknolojik imkânlar ve Ar-Ge gibi konular masaya yatırılarak daha derinlemesine incelenmeye çalışılmıştır. Ancak, mobilya tasarımı ve markalaşma anlamında Türk mobilyacılığının kazandığı ilerleme, ekonomik anlamda sağlanan ilerlemenin çok gerisinde kalmaktadır (Daka, 2013: 7).

Türk mobilya sektörünün en büyük dezavantajı Türk mobilya sektöründe yer alan firmaların büyük bir çoğunluğunun küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) olmasıdır. Üretimin büyük bir bölümü KOBİ’ler tarafından sağlanmaktadır. KOBİ’ler, geleneksel tarz ve yöntemlerden kopmamakta ve değişime ayak uyduramamaktadır. Bu da kurumsallaşma, tasarım, markalaşma ve nitelikli pazarlama gibi önemli unsurların gelişimini yavaşlatma ve hatta engellemektedir.

Türk Mobilya sektörünün en büyük avantajı ise mobilya üretiminde kullanılan kaynakların genelde yerli kaynaklar olmasıdır. Bu da dışa bağımlılığı azaltmaktadır.

Türkiye, Dünya mobilya ihracatında 15.sırada, dünya mobilya ithalatında ise 26. Sırada yer almaktadır. Ancak dünya mobilya ihracatında aldığı pay sadece %1,2’ dir. Dünya mobilya ihracatını ilk 8 ülke yönlendirmekte ve diğer ülkeler ancak %1’

lik paylar alabilmektedir. Türkiye'nin bu nokta da ilk hedefi sıçrama yaparak %1'lik gruptan çıkıp ilk gruba girebilmek olmalıdır.

2.2.1 Girişim/ İşyeri Sayısı ve İstihdamı

Türkiye mobilya sektöründe üretim yapan işletme sayıları Tablo 2.7 ve Tablo 2.8' de verilmiştir. Sektörde girişim sayılarında belli bir istikrar olmayıp daha çok inişli çıkışlı bir seyir izlemiştir. 2006-2008 yılları arasında sandalye ve diğer mutfak mobilyaları üretiminde artış yaşanırken, diğer mobilya üretiminde azalış vardır. Büro ve mağaza mobilyaları ile yatak, minder üretiminde belli bir yön yoktur. Toplam mobilya üretiminde 2006 yılında 36.348, 2007 yılında 33.023 ve 2008 yılında 34.711 işyeri üretime dâhil olmuştur.

Tablo 2.7: Mobilya alt gruplarına göre girişim sayısı (2006-2008) (SGK, 2015-Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

Sınıf açıklama	Girişim sayısı		
	2006	2007	2008
Sandalye, tabure vb	9 643	10 257	12 150
Büro ve mağaza mobilyaları	1 432	1 274	1 435
Diğer mutfak mobilyaları	3 798	4 607	5 518
Diğer mobilyaları	21 133	16 609	15 326
Yatak, minder vb	342	277	282
TOPLAM	36 348	33 023	34 711

Tablo 2.8: Mobilya alt gruplarına göre girişim sayısı (2009-2012) (SGK, 2015, Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

Sınıf açıklama	Girişim sayısı			
	2009	2010	2011	2012
Büro ve mağaza mobilyaları	441	3 321	3 726	3 220
Mutfak mobilyaları	7 138	5 920	8 167	7 944
Yatak vb	299	242	272	349
Diğer mobilyaları	26 727	22 055	24 053	27 921
TOPLAM	34 605	31 538	36 218	39 434

2008 yılında yaşanan kriz nedeniyle işyeri sayılarında 2009 ve 2010 yıllarında büyük bir düşüş yaşanmıştır. Ancak 2011 ve 2012 yıllarında mobilya sektörü biraz toparlanmış ve işyeri sayılarında tekrar bir artış yaşanmıştır. Mobilya sektöründe toplam işyeri sayısı 2012 yılında 39 434 rakamına ulaşmıştır.

2.2.2 Sektörün Bölgesel Olarak Dağılımı

Türkiye’de işyeri sayısı ve bu işyerlerinde istihdam edilen sigortalı sayısı illere göre dağılım listesinde yer alan ilk 12 şehir Tablo 2.9’da verilmiştir. Türkiye genelinde yer alan mobilya sektöründe faaliyet gösteren toplam 20.867 işyeri vardır. Bu işyerleri 168.118 kişiye istihdam sağlamaktadır. Mobilya sektöründe faaliyet gösteren şehirler sıralamasında ilk sırada İstanbul yer almaktadır ve sektörün %26,5’ini karşılamaktadır. İstanbul şehri 35.753 kişiyi istihdam etmektedir. Ankara sektörde 2.452 işyerine sahiptir ve ikinci sırada yer almaktadır. Bursa işyeri sayısı açısından 3. Sırada yer almasına rağmen istihdam ettiği sigortalı sayısı açısından Ankara ilini geride bırakmıştır. Aynı durum İzmir ve Kayseri illerinde de geçerlidir. İşyeri sayısı İzmir’de fazla olmasına rağmen Kayseri’de istihdam daha fazladır. Tablo 2.9’da yer alan diğer illerin mobilya sektöründen aldığı pay düşüktür. İstihdam açısından bakıldığında dağılımda en büyük etkiye sahip iller İstanbul (%21,7), Bursa (%14,8) ve Kayseri (%13,1)’dir.

Tablo 2.9: İllere göre işyeri sayısı ve istihdam (2014). (SGK, 2015, Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

İLLER	İŞYERİ SAYISI	DAĞILIM (%)	İSTİHDAM	DAĞILIM (%)
İSTANBUL	5.520	26,5	35.753	21,7
ANKARA	2.452	11,8	15.422	9,3
BURSA	2.038	9,8	24.368	14,8
İZMİR	1.740	8,3	13.065	7,9
KAYSERİ	1.016	4,9	21.689	13,1
ANTALYA	786	3,8	4.833	2,9
ADANA	491	2,4	2.530	1,5
SAMSUN	434	2,1	2.111	1,3
KONYA	388	1,9	2.467	1,5
MERSİN	367	1,8	1.860	1,1
HATAY	363	1,7	1.467	0,9
KOCAELİ	354	1,7	3.630	2,2
DÜZCE	108	0,5	2.373	1,4
DİĞER İLLER	4.810	23,1	33.550	20,3
TOPLAM	20.867	100	165.118	100

İlk 12'deki iller haricinde kalan illerde yer alan işyeri sayıları toplamı 4 810 olup sektörün %23,1'ini oluşturmaktadır. Bu illerde sağlanan istihdam 33.550 kişi olup ülke genelinin %20,3'ünü oluşturmaktadır. Ancak işyeri sayısına göre listede ilk 12'de yer almamasına rağmen istihdam yoğunluğu yüksek olan Düzce'yi incelemek gerekirse sadece 108 işyerine sahiptir ve bu işyerlerinde 2.373 kişi istihdam etmektedir.

İstanbul'da yer alan en önemli iki merkez, İkitelli Organize Sanayi bölgesindeki Masko ve küçük sanayi sitesi Modoko'dur. Bursa'da ise İnegöl, hammadde kaynaklarına yakın olması ve tarihi ipek yolu üzerinde olması nedeniyle gelişme dinamiği yüksektir. Kayseri, teknolojik gelişmeleri takip etmesi ve yeni yatırımlara yönelmesi ile mobilya sektöründe lider illerdendir. Ankara'da yer alan, 1960'ta kurulan ve 5000 dönüm arazi üzerinde faaliyet gösteren Büyük Organize Sanayi Bölgesi mobilya sektöründe önemli bir merkezdir. Bu bölgede yer alan işletmeler daha çok emek yoğun işletmelerdir ve büyük ölçekli üretim yapan işletme sayısı azdır (Tobb, 2014: 13-14).

2.2.3 Mobilya Üretimi ve Tüketimi

Sanayileşmenin tetiklediği kentleşme oranındaki artış, iş gücüne katılım, ülkemizin içine girmiş olduğu ekonomik kalkınma sürecinde milli gelirdeki kayda değer gelişmeye paralel olarak mobilya kullanımı yaygınlaşmıştır. Ayrıca son 10 yılda sektör ihracatının hızlı artış göstermesi üretim miktarını etkilemiştir (Kalkınma Bakanlığı, 2015: 28).

TÜİK verilerine göre mobilya grubu, Ahşap Mobilyalar, Metal Mobilyalar, Mutfak Mobilyaları ve Mobilya Parçaları olarak tanımlanarak üretim değerleri belirlenmiştir. Türkiye'deki mobilya üretim değerleri Tablo 2.10'da gösterilmiştir. 2005 Yılında mobilya üretim değeri 719 546 112 TL iken 2012 yılında 3 022 244 114 TL olmuştur. Mobilya üretimi, 2005 yılından 2012 yılına kadar artarak devam etmiştir ancak yaşanan kriz nedeni ile 2009 yılında bir düşüş yaşanmıştır. Ancak, sektör 2010 yılında toparlanarak 2009 yılına göre üretimi %32 arttırmıştır. Bir önceki yıla göre en büyük artışı 2011 de sağlamıştır.

Tablo 2.10: 2005-2012 Yılları arasında mobilya* üretim değerleri (TÜİK-Sanayi Üretim İstatistikleri, 2015), Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

Yıllar	Üretim Değeri (TL)
2005	719.546.112
2006	978.288.910
2007	1.109.997.685
2008	1.409.122.197
2009	1.352.481.648
2010	1.787.553.855
2011	2.412.274.190
2012	3.022.244.114

*Ahşap Mobilyalar, Metal Mobilyalar, Mutfak Mobilyaları ve Mobilya Parçalarını kapsamaktadır.

Türkiye mobilya tüketimini incelediğimizde ise 2002-2014 yılları arasındaki TÜİK- Tüketim Harcamaları İstatistiklerinden edindiğimiz verilere ulaşabilmektedir. Bu verilere göre Mobilya, Ev Aletleri ve Ev Bakım Hizmetleri harcamaları değerleri Tablo 2.11’de özetlenmektedir. Mobilya tüketimi 2002 yılında 732 252 840 TL iken bu rakam 2003’te 707 709 840 TL’ye düşmüştür. Ancak ileriki yıllarda hep artarak devam etmiştir. 2009 yılında yaşanan krize rağmen mobilya tüketiminde düşüş görülmemektedir. 2014 yılında Türkiye mobilya tüketimi 4 109 373 872 TL değerine ulaşmıştır.

Tablo 2.11: Mobilya tüketim değerleri 2002-2014 (TÜİK-tüketim harcamaları istatistikleri, 2015, Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

Yıllar	Mobilya tüketim değeri (TL)
2002	732.252.840
2003	707.709.416
2004	1.007.248.042
2005	1.298.002.888
2006	1.342.914.767
2007	1.391.162.822
2008	1.674.152.780
2009	1.915.617.805
2010	2.166.094.557
2011	2.601.392.962
2012	3.163.298.362
2013	3.447.129.974
2014	4.109.373.872

Günümüzde mobilya tüketimini etkileyen en önemli etken, gelir düzeyindeki artıştır. Bununla beraber insanların mobilya değiştirme sıklığı da artmıştır. Tüketici alışkanlıklarının değişmesiyle insanların mobilya değiştirme aralıkları 10-12 yıldan 7-8 yıla düşmüştür. Dünya ortalaması ise 4 yıldır (Müsiad, 2013: 20).

İç pazarda mobilya tüketimini etkileyen diğer faktör ise inşaat sektöründeki oluşum ve dönüşüm projeleridir. Türkiye’de inşaat sektörünün gelişimi, konut finansman sisteminin kurulması ve kentsel dönüşüm projeleri ile konut üretiminde büyük oranda artış yaşanmıştır. Bu durum mobilya sektöründe ev ve ofis mobilya üretim ve tüketimine olumlu olarak yansımıştır (Tobb, 2014: 16-17).

Genel olarak mobilya tüketimini etkileyen ana unsurlar şunlardır (Müsiad, 2013: 20):

- 1) Kişi başına düşen milli gelir
- 2) Nüfus artışı
- 3) Evlilik sayısı
- 4) İnşaat sektörü ve konut sayısının artışı
- 5) Siyasi ve iktisadi beklentiler.

2.2.4 Kapasite Kullanımı

Türkiye mobilya sektörünün kapasite kullanım oranları Tablo 2.12’de verilmiştir. Tablo 2.12’de 2007-2015 yılları arasında mobilya sektörünün aylık olarak kapasite kullanım oranları (KKO) özetlenmiştir. Bu bilgilere göre 2007 yılında KKO %71 iken bu oran 2008’de %69’a ve 2009’da %67’ye düşmüştür. Daha sonraki yıllarda KKO yükselmeye başlamıştır ve 2015’te %72 ye ulaşmıştır. En yüksek KKO, 2011 yılında %73’tür. Ancak baktığımızda KKO, %67-73 Aralığında değişmektedir. Bu aralığın dışına çıkamamıştır.

Tablo 2.12: Mobilya imalatı kapasite kullanım oranları 2007-2015 (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2015). Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır.

YILLAR	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	ORT.
2015	70,7	70,1	70,2	71,1	71,2	73,0	72,9	73,9	74,5	74,5	73,7	73,0	72
2014	69,1	69,8	71,0	72,0	72,2	73,2	72,7	72,5	72,9	72,9	71,7	71,3	72
2013	68,3	68,9	70,6	71,6	73,9	71,4	72,4	72,5	72,3	72,0	72,3	70,8	71
2012	69,0	69,8	69,8	71,6	68,8	69,3	71,8	67,5	69,9	69,8	70,8	69,9	70
2011	70,1	68,6	69,2	71,1	72,1	73,1	75,3	76,0	75,5	74,8	72,9	72,2	73
2010	64,8	66,8	68,7	68,9	73,1	72,1	74,3	69,6	72,5	72,3	72,0	70,1	70
2009	58,2	58,3	60,1	60,7	69,9	75,6	73,5	70,3	71,9	69,9	67,7	66,7	67
2008	62,8	67,9	69,5	66,6	70,7	74,9	70,8	70,9	71,3	65,2	67,4	64,0	69
2007	60,7	59,9	62,0	67,5	72,1	75,5	75,8	76,4	75,5	76,3	76,0	73,2	71

Kapasite kullanım oranı, 2007-2015 yılları arasında ortalama %70 civarındadır. Ancak, üretim değeri artış gösterirken kapasite kullanım oranının aynı kalması negatif uyumsuzluk göstermektedir. Sektörün kapasite kullanım oranı, rakip ülkelerin kapasite kullanım oranlarının altında kalmıştır (Tobb, 2014: 18).

2.2.5 Mobilya Sektörü İhracat ve İthalatı

Tablo 2.13'te 94-Mobilyalar, yatak takımları, aydınlatma cihazları, reklam lambaları, ışıklı tabelalar vb, prefabrik yapılar faslının ülkelere göre ihracat bilgileri yer almaktadır.

Tablo 2.13: Ülkelere göre Türkiye mobilya ihracatı (ABD \$) (2011-2015, Tüik, Dış Ticaret İstatistikleri, 2015). Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır.

2014 Sıra	2015 Sıra	Ülke Adı	2011	2012	2013	2014	2015	2015 PAY (%)
1	1	Irak	361.386.643	506.550.728	576.920.972	563.639.380	482.413.653	17,52
6	2	Suudi Arab.	47.133.912	71.374.966	97.900.729	134.608.264	195.578.629	7,10
4	3	Almanya	184.209.085	168.641.562	157.703.884	166.093.635	183.355.249	6,66
3	4	Libya	22.419.478	186.067.799	256.800.771	204.482.137	144.496.926	5,25
7	5	Fransa	98.613.009	90.928.593	111.686.789	124.877.819	130.962.700	4,76
2	6	Azerbaycan	153.427.284	187.500.939	221.112.899	224.338.082	129.510.744	4,70
5	7	Türkmenistan	125.031.024	90.408.332	140.215.382	150.801.288	125.356.946	4,55

Tablo 2.13 (Devam): Ülkelere göre Türkiye mobilya ihracatı (ABD \$) (2011-2015, Tüik, Dış Ticaret İstatistikleri, 2015).Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

2014 Sıra	2015 Sıra	Ülke Adı	2011	2012	2013	2014	2015	2015 PAY (%)
11	8	ABD	32.039.743	35.015.417	42.518.111	67.405.154	94.536.508	3,43
9	9	BAE	29.073.858	27.883.450	47.419.068	78.589.198	88.778.192	3,22
10	10	İngiltere	51.021.678	60.036.288	68.719.659	75.599.764	77.860.911	2,83
16	11	Cezayir	24.860.201	23.229.602	26.106.042	49.108.146	57.375.950	2,08
14	12	Romanya	27.307.643	23.343.861	33.722.412	52.883.905	50.709.456	1,84
15	13	Hollanda	58.651.459	56.167.463	48.190.134	50.277.463	48.818.677	1,77
17	14	İran	116.345.426	75.780.097	37.549.185	43.931.930	46.097.526	1,67
12	15	Gürcistan	38.410.912	39.586.604	41.626.707	55.358.453	44.244.571	1,61
18	16	İtalya	36.802.722	34.290.382	36.275.967	39.022.750	41.517.536	1,51
22	17	Katar	13.172.715	15.806.932	24.261.788	29.701.493	41.108.794	1,49
8	18	Rusya Feder.	85.321.137	97.847.374	137.269.714	101.676.941	41.105.748	1,49
19	19	İsrail	26.030.558	26.420.718	33.448.394	36.255.419	40.550.678	1,47
13	20	Kazakistan	30.603.365	44.344.170	55.391.561	54.949.152	34.874.081	1,27
20	21	Belçika	32.266.833	32.132.615	29.094.645	32.640.441	32.277.971	1,17
23	22	K.K.T.C.	28.080.165	26.469.454	29.595.697	28.787.488	31.463.443	1,14
21	23	Mısır	14.988.940	23.159.783	25.672.707	29.792.845	30.762.816	1,12
24	24	İspanya	16.263.170	12.997.100	23.275.097	26.399.807	26.516.069	0,96
25	25	Fas	11.189.422	14.744.381	18.960.011	24.051.415	24.295.881	0,88
Liste Toplamı			1.664.652.393	1.970.730.622	2.321.440.338	2.445.274.383	2.244.571.670	81,52
982 Ülke Toplamı			1.786.405.088	2.110.173.682	2.830.674.442	2.970.947.532	2.753.297.198	100

Tablo 2.13'te 2015 yılı değerlerine göre sıralama yapılmıştır. İlk 25 ülke bilgileri listeye taşınmıştır. Ülkeler, genel itibariyle aynı olmakla beraber yıl itibariyle sıraları değişmektedir. 2011-2015 yılları arasında Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkelerde ilk sırayı Irak almıştır. 2011 yılından 2014 yılına kadar Irak'a ihracat artarak devam etmiştir ancak 2015 yılında bir düşüş yaşanmıştır. Bunda Türkiye'de yaşanan seçim sonrası hükümetin kurulamamasından dolayı oluşan siyasi boşluk etkili olmuş olabilir. 2015 yılında Irak toplam ihracatta % 17,52 pay almıştır.

2011 yılında toplam 2.110.173.682\$'lık ihracat yapılırken bunun 1.664.652.393\$'lık bölümü ilk 25 ülkeye yapılmıştır. İlk sırada Irak, Almanya, Azerbaycan, Türkmenistan, İran ve Fransa yer almaktadır. Son sıralarda ise Fas, İspanya, KKTC, Katar ve Mısır yer almaktadır.

2012 yılı bilgilerine baktığımızda Libya'ya yapılan ihracattaki artış dikkat çekmektedir. 2011 yılında 22.419.478\$ olan Libya'ya yapılan ihracat, 2012 yılında 186.067.799\$'a yükselmiştir ve 2015 yılına kadar hep artarak devam etmiştir. Bundaki en büyük etken Libya'nın 2011 de yaşamış olduğu iç savaştır. Bu nedenle 2011 de ihracatımız düşmüştür. Libya, 2012 yılında, tekrar yükselerek Türkiye'nin mobilya ihracatında 3. sıraya yerleşmiştir. Diğer ülkelere bakıldığında ise Azerbaycan 2. sıraya yükselirken Almanya gerileyerek 2. sıradan 4. sırada yerini almıştır. Ancak ilk 5 ülkede Irak, Azerbaycan, Libya, Almanya ve Rusya yer almaktadır.

2013 yılında toplam 2.321.438.325 \$ ihracat yapılırken bu ihracattan pay alanlara bakıldığında ilk sıralarda Irak, Libya, Azerbaycan, Almanya, Türkmenistan, Rusya Federasyonu ve Fransa yer almaktadır. Türkmenistan, Türkiye'den yaptığı mobilya ithalatını %55 arttırarak listenin ilk sıralarında yer almıştır.

2014 yılı rakamlarına bakıldığında ilk sıradaki ülkeler Irak, Azerbaycan, Libya, Almanya, Türkmenistan, Suudi Arabistan, Fransa ve Rusya Federasyonu'dur. Burada dikkati çeken Suudi Arabistan olmuştur. 2015 yılı rakamlarına bakıldığında ise Irak, Suudi Arabistan, Almanya, Libya, Fransa, Azerbaycan ve Türkmenistan ilk sıraları almaktadır. Suudi Arabistan, 2011 yılında 47.133.912\$ ihracat değerinden 2015 yılında 195.578.629\$ ihracat değerine ulaşarak 5 yılda %315 artış sağlamıştır. Azerbaycan ise 2014 yılında 2. sırada yer alırken 2015 yılında 6. sıraya gerilemiştir.

Türkiye 2011 yılından 2015 yılına kadar toplam mobilya ihracatını 966.892.110\$ (%54), ilk 25 ülkeye ihracatını 579.919.277\$ (%35) arttırmıştır. İlk 25 ülke Türkiye mobilya ihracatının %81.52' sini karşılamaktadır.

2011-2015 yılları arasında Türkiye mobilya ithalatının ülkelere göre dağılımı Tablo 2.14'de gösterilmektedir. Toplam 448 ülke ile ithalat yapılmaktadır. Ancak listede ilk 25 ülke yer almaktadır. İlk 25 ülke, toplam ithalatın %95'ini gerçekleştirmektedir.

Tablo 2.14: Ülkelere Göre Türkiye Mobilya İthalatı (ABD \$) (2011-2015) (Tük, Dış Ticaret İstatistikleri, 2015 - Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

SIRA	ÜLKELER	2011	2012	2013	2014	2015	2015 Pay (%)
1	Çin	617.172.963	559.778.673	688.837.138	777.206.987	671.310.813	51,44
2	Almanya	120.868.950	98.408.037	129.398.876	127.315.205	110.856.168	8,49
3	İtalya	122.459.078	108.170.888	152.522.384	133.778.362	108.696.654	8,33
4	Polonya	57.063.355	54.910.417	65.065.625	72.931.385	60.760.453	4,66
5	Fransa	53.192.541	47.651.854	50.526.756	47.505.959	41.319.328	3,17
6	Romanya	28.181.240	27.466.832	31.502.354	32.271.733	34.264.211	2,63
7	ABD	21.182.885	17.421.506	22.218.883	23.025.892	26.651.810	2,04
8	G. Kore	12.307.089	12.312.813	12.835.544	20.977.629	26.310.806	2,02
9	İspanya	55.676.610	41.107.981	62.679.092	45.189.967	25.071.045	1,92
10	Bulgaristan	8.331.317	6.831.079	9.959.774	12.120.235	21.502.702	1,65
11	Vietnam	21.856.768	17.261.525	20.109.543	23.014.445	21.214.840	1,63
12	Çek Cum.	13.581.879	11.695.029	20.270.478	24.233.912	16.161.014	1,24
13	İngiltere	25.692.204	14.479.047	13.561.082	13.373.810	15.206.527	1,17
14	Endonezya	21.681.648	16.487.149	17.591.199	19.553.283	14.641.249	1,12
15	Hindistan	15.791.519	13.264.816	16.113.147	19.102.476	14.170.391	1,09
16	Macaristan	9.190.542	8.242.333	11.041.691	10.972.809	13.404.186	1,03
17	Japonya	17.467.315	21.245.173	15.726.835	13.745.339	12.441.928	0,95
18	K.Ü.B*	61.640	27.421	42.375	9.767	10.830.660	0,83
19	İsveç	11.869.041	8.235.477	10.231.941	9.312.496	10.603.741	0,81
20	Trakya SB	18.023.436	14.446.691	14.123.700	21.835.442	9.593.891	0,74
21	Litvanya	7.850.351	8.766.957	10.458.096	8.683.259	9.549.094	0,73
22	İstanbul SB	3.455.294	6.218.306	12.548.938	13.664.863	8.594.714	0,66
23	Danimarka	6.780.120	5.004.297	7.426.139	10.639.409	7.397.811	0,57
24	Hollanda	22.481.190	11.185.719	13.301.032	8.795.811	7.329.656	0,56
25	Kayseri S.B	4.723.032	2.693.920	3.156.646	14.540.627	7.138.065	0,55
Liste Toplamı		1.296.942.007	1.133.313.940	1.411.249.268	1.503.801.102	1.305.021.757	95
448 Ülke Toplam		1.389.296.129	1.204.662.942	1.492.688.567	1.588.940.888	1.376.397.452	100

*Kesinleşmemiş Ülke ve Bölgeler

Mobilya ithalatında ilk sırayı 2015 yılı için %51,44 pay ve 671.310.813\$ ithalat değeri ile Çin almaktadır. İtalya, 2011-2014 yılları arasında 2. sırada yer alırken 2015 yılında %8,33 pay ile 3. Sıraya gerilemiştir. Almanya 2014 yılında %8,49 pay ile İtalya'nın önüne geçerek 2. Sırada yer almıştır. Bu ülkeleri Polonya (%4,66), Fransa (%3,17), Romanya (%2,63), ABD (%2,04) ve G. Kore (%1,87) takip etmektedir. İlk 25 ülkede en az ithalat yaptığımız ülkeler, Hollanda (%0,56), Danimarka (%0,57) ve Kayseri Serbest Bölge (%0,55)'sidir.

2011-2015 yılları arasında mobilya ithalat değerlerinde dalgalanmalar vardır. 2013 ve 2014 yıllarında ithalatta artış görülürken, 2012 ve 2015 yıllarında azalış görülmüştür. 2012 yılında ithalatta %12,6 ve 2015 yılında %13,21 azalış yaşanmıştır. 2013 yılında %24 ve 2014 yılında %6,5 artış yaşanmıştır.

2.3 Mobilya Sektörünün İnegöl'deki Durumu

Bursa'nın ilçelerinden biri olan İnegöl, kuzeyinde Bursa'nın Yenişehir ilçesi, güneyinde Kütahya ili, güneybatısında Keles ilçesi ve güneydoğusunda Bilecik bulunan ve yüzölçümü 1031 km² olan bir ilçedir. Bursa'ya uzaklığı 45 km olan İnegöl, tarihi İpek yolu üzerinde bulunmakla birlikte Bursa-İnegöl-Ankara Devlet Karayolları, İnegöl-Yenişehir-İzmit Devlet karayolları ve İnegöl-Tahtaköprü-Domaniç Devlet Karayolları üzerinde bulunmaktadır. Adrese dayalı nüfus sayımına göre 2015 yılı rakamlarına göre 249.041 nüfusu vardır. İlçe, ülke genelinden çok fazla göç almaktadır. 2014 yılı bilgilerine göre toplam 97.658 kişi ve 2015 yılında 4.650 kişi göç ederek İnegöl'e yerleşip yaşamına İnegöl'de devam etmektedir.

İlçede iki büyük sanayi bölgesi vardır. Bunlardan biri olan Organize Sanayi Bölgesi, 3.000.000 m²'lik alan üzerine kurulu olup her türlü alt yapı çalışmalarını tamamlamış olarak sanayicilerin tüm ihtiyaçlarına cevap verebilecek durumdadır. Tablo 2.15' te Organize Sanayi Bölgesi'ne ait bilgiler verilmiştir. İnegöl Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 83 firma yer almaktadır ve bunlardan 13 tanesi Mobilya imalatında faaliyet göstermektedir. Toplam 71 sanayicinin 13 tanesi Mobilya imalatı ile ilgilenmektedir. Mobilya imalatına, 151.596,82 m² arsa tahsis edilmiş olup toplam alanın %7' sine denk gelmektedir. Mobilya imalatında çalışan sayısı 1.100 kişidir. En fazla çalışanı olan sanayi grubu tekstil ürünleri imalatıdır. Organize Sanayi Bölgesi'nin %50'si tekstil ürünleri imalatına ayrılmıştır. Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı, firma sayısı açısından mobilya imalatı yapan firma sayısı ile aynı olmasına rağmen tahsis edilen arsa bakımından 2. sırada yer almaktadır. Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünlerine toplam alanın %19'u ayrılmıştır.

Tablo 2.15: OSB'nin sanayi gruplarına göre dağılımı (2015), (İTSO, İnegöl Ekonomi Raporu, 2016).

SANAYİ GRUPLARI	Firma Sayısı	Sanayici sayısı	Parsel Sayısı	Tahsis Edilen Arsa m²	Tahsis edilen arsa %	OSB'de çalışan sayısı
Tekstil ürünleri imalatı	38	28	50	1.098.187,24	50	7.300
Ağaç, Ağaç Ürünleri ve Mantar ürünleri imalatı	13	13	16	406.569,01	19	1.350
Mobilya imalatı	13	13	16	151.596,82	7	1.100
Gıda Ürünleri İmalatı	4	4	6	64.488,38	3	1.300
Kauçuk ve Plastik Ürünlerinin İmalatı	4	4	5	40.466,00	2	400
Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	3	3	5	46.785,08	2	300
Diğer Metalik Olmayan Mineral Ürünlerin İmalatı (Cam Sanayi)	2	2	3	40.517,00	2	350
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Ekipman İmalatı	1	1	1	9.976,00	0,5	80
Ana Metal Sanayi	1	1	2	245.310,00	11	350
Kağıt Metal sanayi	3	1	3	103.984,83	5	350
Diğer İmalatlar	1	1	1	10.017,00	0,5	650
TOPLAM	83	71	107	2.217.897,36		13.530

İnegöl'de yer alan diğer sanayi bölgesi İnegöl Mobilya Ağaç İşleri İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'dir. İnegöl Mobilya Ağaç İşleri İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde 4.312 dönüm arazi kamulaştırılmıştır. Bir yandan kamulaştırma çalışmaları devam ederken, diğer taraftan da talep eden sanayicilerimize yer tahsisi sağlanmaktadır. Şubat 2015 itibariyle, 98 firmaya yer tahsis edilmiş, 7 firma daha üretime başlamış bulunmaktadır. Faaliyete geçen firmalarda Şubat 2015 itibariyle 2000 kişi istihdam edilmektedir. Diğer firma binalarının da yapım çalışmaları devam etmektedir (İTSO, 2016: 22).

İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası'nın İnegöl Dış Ticaret İstatistikleri-2016'de yayınlamış olduğu dış ticaret verilerine göre İnegöl, 2015 yılında, 705 firma ile 796.193.751,84 Dolar ihracat, 41 firma ile 268.880.928,64 Dolar ithalat gerçekleştirmiştir. Bu durumda İnegöl, 527.312.823,2 Dolar dış ticaret fazlası

vererek ülke ekonomisine katkı sağlamıştır. İnegöl ithalat ve ihracatının sektörel dağılımı Tablo 2.16’da özetlenmektedir.

Tablo 2.16: İnegöl ithalat-ihracatının sektörel dağılımı (2015) (İTSO-Dış Ticaret İstatistikleri, 2016: 3-4. Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

SEKTÖRLER	İHRACAT TUTARI (\$)	İTHALAT TUTARI(\$)
TEKSTİL	317.136.493,33	79.545.495,48
MOBİLYA	330.469.968,13	2.746.885,84
ORMAN ÜRÜNLERİ	43.238.251,46	122.514.969,87
GIDA	45.839.858,94	7.079.769,90
OTOMOTİV YAN SANAYİ	30.620.794,49	14.012.698,43
DİĞER SEKTÖRLER	14.485.896,12	15.676.054,65
KİMYA	9.974.967,48	24.716.831,68
MAKİNE & METAL	4.427.521,89	2.588.222,79
GENEL TOPLAM	796.193.751,84	268.880.928,64

Tablo 2.16 incelendiğinde daha önce hem ithalatta hem de ihracatta ilk sırada yer alan Tekstil ürünlerinin 2015 yılında bu özelliğini kaybettiği görülmektedir. İhracatta ilk sırayı Mobilya sektörü alırken ithalatta ilk sıraya Orman Ürünleri sektörü yerleşmiştir. Kimya, Orman Ürünleri ve diğer sektörler grubu dış ticaret açığı vermektedir. Mobilya, tekstil, gıda, makine-metal sanayinde dış ticaret fazlası verilmiştir. Ancak, dış ticaret fazlası veren sektörler arasında ilk sırayı 327.723.082,29 Dolar fazlalıkla mobilya sektörü almıştır. İkinci sırada ise 237.593.997,85 Dolar ile tekstil sektörü yer almaktadır.

İnegöl toplam ithalat ve ihracat rakamlarının Türkiye genelinde ne düzeyde olduğunu görebilmek için Tablo 2.17’ye bakmakta fayda vardır. Tablo 2.17’ de Türkiye ihracat ve ithalatının illere göre dağılımı verilmektedir. Bu tabloya göre İnegöl, 2015 ihracat rakamları ile 20. sırada yer alırken ithalatta 26. sıradadır. İnegöl, ihracatta üst sıralarda iken ithalatta daha geride yer almıştır. Bu durum İnegöl’ün ülke gelişiminde büyük etkiye sahip olabilecek dinamizme sahip olduğunu gösterir.

Tablo 2.17: 2015 yılı Türkiye ihracatının illere göre dağılımı (Tük-Dış Ticaret İstatistikleri (2016). Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

SIRA NO	İLLER	İHRACAT TUTARI (BİN \$)	SIRA NO	İLLER	İTHALAT TUTARI (BİN \$)
1	İstanbul	77.068.995	1	İstanbul	117.784.586
2	Bursa	8.645.516	2	Kocaeli	9.894.151
3	İzmir	8.308.336	3	Ankara	9.812.201
4	Kocaeli	7.372.883	4	İzmir	8.846.742
5	Ankara	7.026.808	5	Bursa	8.065.666
6	Gaziantep	6.324.883	6	Gaziantep	4.877.105
7	Denizli	2.325.511	7	Manisa	3.286.566
8	Sakarya	1.925.739	8	Hatay	3.232.405
9	Manisa	1.831.715	9	Adana	2.102.786
10	Hatay	1.830.524	10	Denizli	1.771.477
11	Adana	1.683.491	11	Sakarya	1.512.600
12	Kayseri	1.592.042	12	Kayseri	1.470.260
13	Trabzon	1.545.052	13	Mersin	1.180.650
14	Mersin	1.401.824	14	Konya	1.168.328
15	Konya	1.354.332	15	Kahramanmaraş	1.043.459
16	Antalya	943.620	16	Zonguldak	993.966
17	Tekirdağ	862.663	17	Antalya	977.282
18	Mardin	861.408	18	Tekirdağ	890.765
19	Eskişehir	848.639	19	Osmaniye	752.249
20	İnegöl	796.193	20	Samsun	718.973
21	Kahramanmaraş	790.955	21	Eskişehir	710.684
22	Aydın	640.042	22	Karabük	520.226
23	Adıyaman	542.819	23	Balıkesir	429.489
24	Balıkesir	517.023	24	Çorum	287.598
25	Kırklareli	506.505	25	Aydın	271.461
26	Şırnak	500.225	26	İnegöl	268.880
25	Samsun	421.785	27	Yalova	202.231
28	Muğla	380.593	28	Uşak	200.491
29	Çorum	338.527	29	Kırşehir	192.846
30	Karaman	304.159	30	Bolu	186.635

İnegöl dış ticaret dengesi bakımından da Türkiye sıralamasında önemli bir noktadadır. Tablo 2.18’de Türkiye dış ticaret fazlası veren illerin sıralaması yer almaktadır. 2015 yılı verilerine göre İnegöl dış ticaret fazlası veren iller sıralamasında 6. sırada yer almaktadır.

Tablo 2.18: Türkiye dış ticaret fazlası veren iller dağılımı (2015) (Tük-Dış Ticaret İstatistikleri, 2015. Tez sahibi tarafından tasarlanmıştır).

SIRA NO	İLLER	İHRACAT TUTARI (\$)	İTHALAT TUTARI (\$)	DIŞ TİCARET FAZLASI (\$)
1	Gaziantep	6.324.883.423	4.877.105.096	1.447.778.327
2	Trabzon	1.545.052.299	124.208.150	1.420.844.149
3	Mardin	861.408.900	96.030.276	765.378.624
4	Bursa	8.645.516.035	8.065.666.886	579.849.149
5	Denizli	2.325.511.500	1.771.477.991	554.033.509
6	İnegöl	796.193.751	268.880.928	527.312.823
7	Adıyaman	542.819.575	42.897.842	499.921.733
8	Şırnak	500.225.522	12.910.477	487.315.045
9	Sakarya	1.925.739.494	1.512.600.994	413.138.500
10	Kırklareli	506.505.731	122.545.689	383.960.042
11	Aydın	640.042.244	271.461.542	368.580.702
12	Afyonkarahisar	303.218.041	54.691.203	248.526.838
13	Muğla	380.593.404	144.347.051	236.246.353
14	Mersin	1.401.824.056	1.180.650.727	221.173.329
15	Konya	1.354.332.919	1.168.328.755	186.004.164
16	Hakkari	185.797.540	1.557.103	184.240.437
17	Malatya	250.997.955	69.501.069	181.496.886
18	Giresun	191.750.248	14.021.959	177.728.289
19	Burdur	209.457.781	33.351.587	176.106.194
20	Rize	193.935.185	21.084.095	172.851.090

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İNEGÖL MOBİLYA SEKTÖRÜNDE İŞLETME SERMAYESİ YÖNETİMİNE İLİŞKİN UYGULAMA

3.1 Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

İşletme sermayesi yönetimi ile ilgili yapılan çalışmalara baktığımızda mobilya sektöründe işletme sermayesi yönetimi üzerine pek çalışma yapılmamış olduğu görülmektedir. Mobilya sektörü üzerine yapılan bu çalışma ile işletme sermayesinin mobilya sektöründeki etkinliği ölçülecektir. İnceleme sonucunda mobilya sektörünün işletme sermayesi yönetimi konusundaki eksikliklerinin ortaya çıkarılarak sorunlara çözüm önerilerinde bulunularak konu hakkında farkındalık oluşturulacaktır.

Araştırmanın yöntemi olarak finansal analiz kullanılmıştır. Mobilya sektöründe yer alan bazı firmalara ait gelir tabloları ve bilançolar üzerinde karşılaştırmalı tablo analizi ile oran analizi kullanılarak Finansal Analiz Yöntemi uygulanmıştır. Ayrıca İnegöl Mobilya Sektöründe işletme sermayesi yönetiminin genel durumunu ortaya koymak amacıyla firma yöneticilerine Yapılandırılmış Anket uygulanmıştır.

3.2 Araştırmanın Varsayımları ve Sınırları

Araştırma uygulanırken kabul edilen varsayımlar şunlardır;

- 1) Firmalardan alınan gelir tablosu ve bilançoların doğru olduğu,
- 2) Firmalardan alınan bilgilerin doğru olduğu,
- 3) Elde edilen bilgilerin İnegöl Mobilya sektöründeki firmalardan alındığı,
- 4) Firma yöneticilerinin bilgi ve belgeleri verirken gerçekçi ve samimi davrandığıdır.

Araştırmanın sınırları ise şu şekildedir;

- 1) Araştırmanın sadece İnegöl ilçesinde yapılması,
- 2) İnegöl'deki tüm mobilya firmasına ulaşılamaması,
- 3) Belge veren firmaların isminin kullanılmasına izin vermemesi,
- 4) Firma yöneticilerinin, istenen bilgi ve belgelerden edinilecek özel bilgilerinin rakip firmaların eline geçebileceğinden korkması.

3.3 Araştırmanın Evren ve Örneklemi

İnegöl'de mobilya sektöründe faaliyet gösteren İnegöl Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı 650 firma vardır. Ancak bu firmaların çoğu atölye tarzında küçük çaplı işletmelerdir. Araştırmanın evreni olarak, İnegöl ilçesi mobilya sektörünü temsil etme yeteneğine sahip 30 firma düşünülmüştür. Bu firmalar arasından ulaşılabilen 6 firma da araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır.

3.4 Araştırmanın Bulguları

Bu bölümde araştırma kapsamında seçilen 6 mobilya firmasının öncelikle karşılaştırmalı tablo analizi yapılarak firmaların yıllara yaygın şekilde genel durumu hakkında bilgi edinilmiştir. Sonra bu firmaların likidite, faaliyet ve kârlılık oranlarına bakılarak işletme sermayesi konusunda yeterlilikleri incelenmiştir. Son olarak etkinlik süresi hesaplanarak etkinlikleri ölçülmüştür.

Seçilen 6 firma, yöneticilerinin isim kullanılmasına izin vermemeleri sebebiyle A, B, C, D, E ve F firması olarak isimlendirilmiştir. Bu firmaların genel bilgileri Tablo 3.1'de özetlenmiştir.

Tablo 3.1: Seçilen firmaların genel özellikleri.

Özellikler/ Firma	A Firması	B Firması	C Firması	D Firması	E Firması	F Firması
Şirket Türü	Anonim	Limitet	Limitet	Anonim	Limitet	Limitet
Çalışan Sayısı	535	115	199	18	77	70
Makine Parkuru	161	52	55	32	62	60
Makine-Tesisat(TL)	11.442.418	1.218.297	1.482.833	67.715	55.416	1.353.000
Yıllık Üretim Miktarı (adet)	297.105	2.044	29.229	2.150	7.560	6.500
Kapasite Oranı	70%	75%	80%	70%	85%	%75

Tablo 3.1'e göre firmaların iki tanesi anonim şirket özelliği taşıırken diğerleri limitet şirkettir. A firmasının 535 çalışanı vardır. Üretimde 161 makine parkuru kullanılmaktadır ve 11.442.418 TL değerinde makine- tesisata sahiptir. %70 kapasite ile çalışarak yılda 297.105 adet mamul üretimi yapmaktadır.

B firması ise 115 kişi çalıştırmaktadır. 52 adet makine parkuru ve 1.218.297 TL değerinde makine- tesisata sahiptir. %75 kapasite ile çalışmakta olup yıl boyunca 2.044 adet mamul üretmektedir.

C firması, 199 çalışanı ile %80 kapasite ile çalışarak yılda 29.229 adet mamul üretimi gerçekleştirmektedir. Firmanın 55 adet makine parkuru ve 1.482.833 TL değerinde makine- tesisatı vardır.

D firması 18 çalışanı, 32 makine parkuru ve 67.715 TL değerinde makine- tesisat ile yılda 2.150 adet mamul üretmektedir. Bu firma %70 kapasite ile çalışmaktadır.

E firması, 77 çalışanı ile %85 kapasite ile çalışmaktadır. Yılda 7560 adet mamul üreten firmanın, 62 makine parkuru ile 55.416 TL makine- tesisata sahiptir.

F firması, limitet şirket olup toplam 70 kişi çalıştırmaktadır. Firma 60 makine parkuru ile 1.353.000 TL değerinde makine-tesisat değerine sahiptir. %75 kapasite ile çalışarak yılda toplam 6.500 adet mamul üretmektedir.

Firmaların Finansal Analizi:

İnceleme yapılan firmalardan 2011-2015 yılları arasındaki yıllık gelir tabloları ve bilançoları alınmıştır. Firmaların izni olmaması sebebiyle bu tabloların tamamı kullanılmayıp sadece hesaplama yapılabilmesi için bilanço ve gelir tablosunun gerekli olan kalemleri tablo halinde özetlenmiştir. Analizde her firma için karşılaştırmalı tablo analizi yapıp sonrasında likidite, faaliyet ve kârlılık oranları hesaplanmıştır. Ayrıca her firma için etkinlik süreleri hesaplanmıştır. Bu çalışmalar sonucunda elde edilen bulgular aşağıda yer almaktadır.

A Firması:

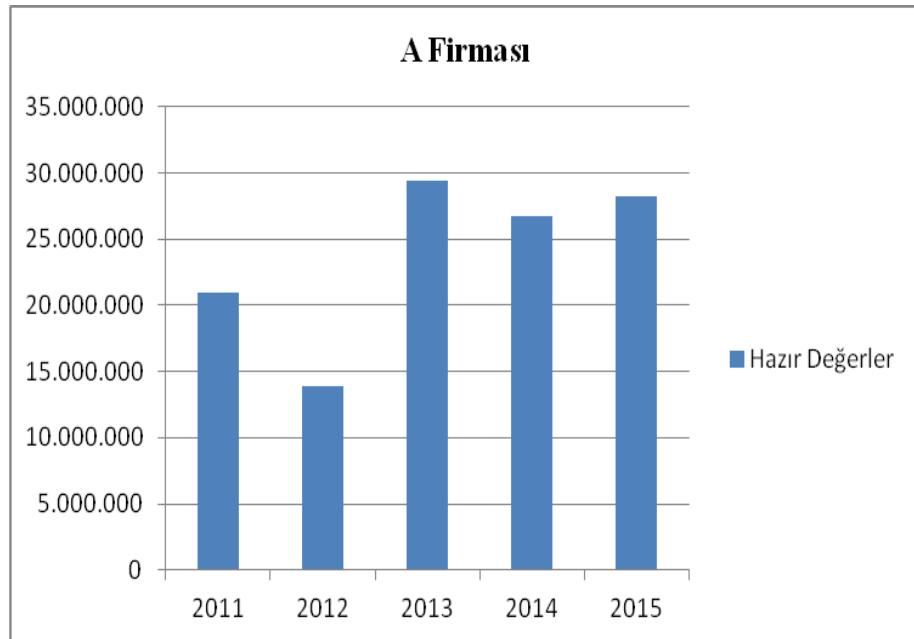
A firmasının 2011-2015 yılları arasındaki işletme sermayesini gösteren bilanço kalemleri Tablo 3.2' de özetlenmiştir. Tablo 3.2' de A firmasının dönen varlıkları toplamında 2012 ve 2015 yıllarında bir düşüş olduğu görülmektedir. 2012 yılında bu düşüş hazır değerlerdeki düşüşten kaynaklanmaktadır. 2015 yılında ise dönen varlıklardaki azalış, alacaklar ve stoklardaki azalıştan kaynaklanmaktadır. 2012 yılında firmanın stokları haricinde bütün değerlerinde azalış olduğu görülmektedir.

Stoklar %50 oranında artarken, hazır değerler %34 oranında azalmıştır. Aynı şekilde 2014 yılında hazır değerler ve alacaklar azalırken stoklarda artış yaşanmıştır. Firma 2012 ve 2014 yıllarında kısa vadeli borçlar grubunda bir daralma yaşamıştır. Ancak 2011-2015 yılları arasında A firmasının likidite sorunu yaşamadığı görülmektedir. Firma, hazır değerleri ile kısa vadeli borçları karşılayabilmekte ve stoklar ile ticari alacakların nakde dönüştürülmesi için beklemesine gerek olmamaktadır. Hatta firmanın elinde likidite fazlalığı bulunduğu söylenebilir.

Tablo 3.2: A firmasının bilanço kalemleri (2011-2015).

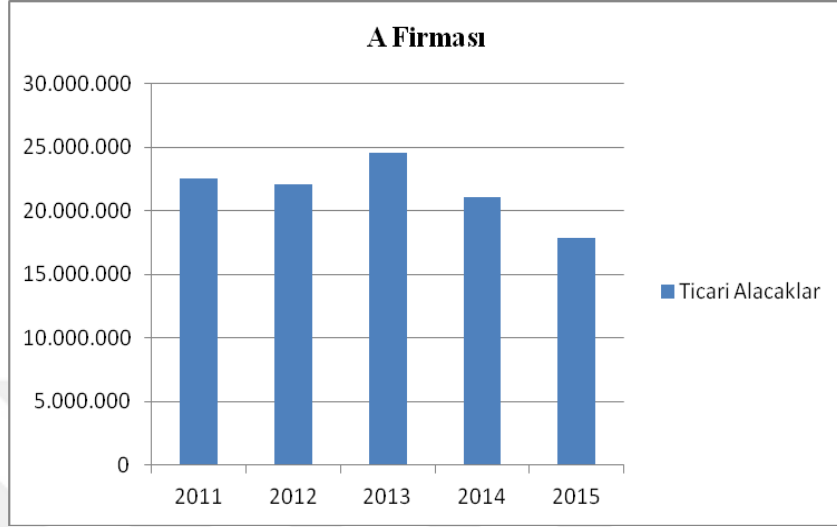
A FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
DÖNEN VARLIKLAR	58.051.723,70	54.457.704,18	70.307.785,45	71.140.704,59	65.139.881,09
Hazır Değerler	20.958.171,90	13.896.062,19	29.441.137,35	26.761.076,00	28.271.554,75
Ticari Alacaklar	22.571.818,18	22.120.467,67	24.599.330,04	21.062.590,67	17.834.646,18
Stoklar	12.229.021,01	18.370.941,72	15.891.651,54	22.814.923,74	18.484.703,07
KISA VADELİ BORÇLAR	10.555.607,37	6.247.319,83	12.526.359,48	10.963.499,90	14.958.939,82

Şekil 3.1’de görüldüğü gibi 2012 yılında A firması, 2012 yılında hazır değerlerinde oluşan düşüşün ardından 2013 yılında 2 katından daha fazla bir yükselişle dönen varlıklarını arttırmıştır. Hazır değerlerde görülen bu dalgalanma ticari alacaklarda aynı sertlikte yaşanmamıştır.



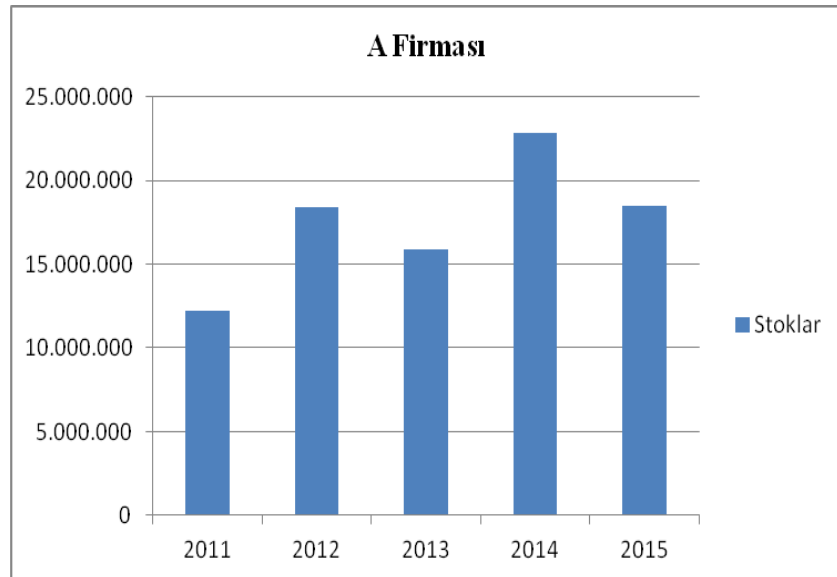
Şekil 3.1: A firması hazır değerler (2011-2015).

Şekil 3.2’de 2011-2015 yılları arasında ticari alacaklardaki değişim görülmektedir. A firması, 2013 yılından sonra ticari alacaklarını azaltma yönünde hareket etmiştir.



Şekil 3.2: A Firması Ticari Alacaklar (2011-2015).

Şekil 3.3, A firmasının stoklardaki değişimini göstermektedir. Buna göre 2012 yılında stoklarda artış varken hazır değerlerde azalış vardır. Buradan anlaşılıyor ki A firması 2012 yılında stokları nakde çevirmede zorlanmıştır. Aynı şekilde 2014 yılında stoklarda artış görülmektedir.



Şekil 3.3: A Firması Stoklar (2011-2015).

A firmasının yıllara yaygın şekilde karşılaştırmalı tablo analizi tek başına yeterli değildir. Firmanın gelir tablosu ile birlikte analiz edilmesinde fayda vardır. Tablo 3.2'deki veriler kullanılarak A firmasının 2011-2015 yılları arasındaki likidite oranları Tablo 3.3'te özetlenmiştir.

Tablo 3.3: A firmasının likidite oranları (2011-2015).

A FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Cari Oran	5,50	8,72	5,61	6,49	4,35
Asit-Test Oranı	4,34	5,78	4,34	4,41	3,12
Nakit Oran	1,99	2,22	2,35	2,44	1,89

Likidite oranları, Cari oran, Asit-Test oranı ve Nakit oranı olmak üzere 3 çeşittir. A firmasının cari oranları 2011 yılında 5,5, 2012 yılında 8,72, 2013 yılında 5,61, 2014 yılında 6,49 ve 2015 yılında 4,35'tir. Standart cari oran 1,5-2¹ olarak kabul edilmiştir. 5 yılın cari oran ortalaması ise 6,13'tür. A firmasının 2011-2015 yılları arasındaki cari oranları ve ortalama cari oran, standart cari oranın çok üstündedir. Yani firma, kısa vadeli borçlarını ödemede sorun yaşamamakla beraber elinde çok fazla nakit tutmaktadır.

Firmanın Asit-Test oranlarına baktığımızda 2011-2015 yılları arasında sırasıyla 4,34-5,78- 4,34- 4,41 ve 3,12'dir. A firmasının asit-test oran ortalaması ise 4.40'tır. A firması, 2011-2015 yılları arasındaki cari oranları, 1² olan standart asit-test oranının çok üstündedir. Asit-test orana göre, A firmasının likidite sorunu yoktur.

Hazır değerlerin kısa vadeli borçlara oranlanması ile bulunan Nakit Oran incelendiğinde A firmasının, kısa vadeli borçlarını fazlasıyla ödeyebildiği görülmektedir. Nakit oran, diğer likidite oranlarına göre daha hassastır. Standart nakit oran, 0,20³ olarak kabul edilmektedir. A firmasının nakit oranları sırasıyla, 1,99, 2,22, 2,35, 2,44 ve 1,89 olarak hesaplanmıştır. 5 yılın ortalaması ise 2,18'dir ve 0,20 oranına göre oldukça yüksektir.

¹ Gelişmiş ülkelerde genel bir kural olarak cari oran 2:1 olarak kabul edilirken, gelişmekte olan ülkelerde 1,5:1 oranı standart olarak kabul edilmiştir (Ceylan ve Korkmaz, 2013; 49-50).

² Finans çevrelerince 1:1 oranı Asit-test oranı için standart kabul edilmiştir (Berk, 2015;456).

³ Gelişmiş ülkelerde nakit oran için %20 oranı standart kabul edilmiştir (Akgüç, 2015; 30).

Cari oran, Asit-test oranı ve Nakit oran incelemesi sonucunda A firmasının, kısa vadeli borçlarını rahatlıkla karşılayabildiği ancak elinde fazla nakit bulundurduğu görülmüştür.

Tablo 3.4'te A firmasının faaliyet ve kârlılık oranlarının hesaplanabilmesi için gerekli olan verilerin 2011-2015 yılları arasındaki değerleri yer almaktadır. Tablo 3.4'teki veriler kullanarak firmanın Stok Devir Hızı, Alacak Devir Hızı, Ortalama Stok Devir Süresi, Ortalama Alacak Devir Süresi, Borç Devir Süresi ve Etkinlik Süresi hesaplanmıştır. Bu hesaplamalar Tablo 3.5'te özetlenmiştir.

Tablo 3.4: A firmasının bilanço ve gelir tablosu kalemleri (2011-2015).

A FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Satışlar	100.706.717	108.778.028	116.362.583	133.099.373	130.735.957
Satılan Mallar Maliyeti	52.272.552	56.993.706	58.344.635	68.087.068	75.370.684
Net Satışlar	98.466.439	106.095.520	114.288.440	129.941.528	129.086.868
Brüt Satış Karı	46.193.887	49.101.814	55.943.804	61.854.459	53.716.184
Net Kar	11.758.603	9.936.341	15.412.733	16.048.292	10.686.468
Ticari Borçlar	1.769.753	2.269.485	4.638.181	3.901.619	4.412.450
Ort. Ticari Borçlar	2.007.886	2.019.619	3.453.833	4.269.900	4.157.035
Aktif Toplamı	71.156.758	68.482.789	84.637.687	88.627.887	86.569.718

Tablo 3.5: A firmasının faaliyet ve kârlılık oranları (2011-2015).

A FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
FAALİYET ORANLARI					
Stok Devir Hızı	4,27	3,10	3,67	2,98	4,08
Alacak Devir Hızı	4,27	4,75	4,89	5,69	6,64
Stokta Kalma Süresi	84,22	116,04	98,06	120,63	88,29
Alacak Tahsil Süresi	84,36	75,82	73,58	63,25	54,24
Borç Devir Süresi	13,83	12,76	21,31	22,58	19,86
Etkinlik Süresi	154,76	179,11	150,33	161,31	122,67
KÂRLILIK ORANLARI					
Aktif Karlılık Oranı	0,17	0,15	0,18	0,18	0,12
Brüt Satış Karlılık Oranı	0,47	0,46	0,49	0,48	0,42

Stok devir hızı, satışların maliyeti ortalama stoklara bölünerek bulunmaktadır. Ortalama stoklar ise dönem başı ve dönem sonu stokların toplanıp 2'ye bölünmesidir. Firmanın stok devir hızı, 2012 ve 2014 yılında büyük oranda düşmüştür. 2011 yılında 4,27 iken 2012 yılında 3,10'a düşmüştür. Sonraki yıllarda 3,67, 2,98 ve 4,08 rakamlarına ulaşmıştır. Stoklar, 2011 yılında 84 günde, 2012 yılında 116 günde, 2013 yılında 98 günde, 2014 yılında 121 günde ve 2015 yılında 88 günde satılmıştır. 5 yıl boyunca ortalama stok devir hızı 3,62 ve ortalama stokta kalma süresi 101 gündür.

Alacak devir hızı, net satışların ortalama ticari alacaklara bölünmesi ile hesaplanır. Ortalama ticari alacaklar ise dönem başı ve dönem sonu ticari alacaklarının aritmetik ortalamasının alınması ile bulunur. Bu hesaplamalara göre A firmasının alacak devir hızı 2011-2015 yılları arasında sürekli artmıştır. Alacak devir hızı, 2011 yılında 4,27, 2012 yılında 4,75, 2013 yılında 4,89, 2014 yılında 5,69 ve 2015 yılında 6,64 olarak hesaplanmıştır. Bu rakamlara göre A firması, ticari alacaklarını tahsil etme hızını arttırmıştır. Yani ticari alacaklarını daha kısa sürede tahsil etmiştir. 2011 yılında 84 günde, 2012 yılında 76 günde, 2013 yılında 74 günde, 2014 yılında 63 günde ve 2015 yılında 54 günde ticari alacaklarını tahsil edebilmiştir. 5 yılda, ortalama alacak devir hızı 5,25 ve ortalama alacak tahsil süresi 70 gündür.

A firmasının borç devir süresi yani kredili alınan hammadde borçlarının geri ödenme süresi, 2012 ve 2015 yıllarında düşmüştür. Diğer yıllarda borçların ödeme süresi artmıştır. 5 yılın ortalaması alındığında 18 gün olarak hesaplanmaktadır.

Etkinlik süresi, ortalama alacak tahsil süresi ile ortalama stokta kalma süresi toplamından borç devir süresinin çıkarılması ile bulunmaktadır. Yani firmanın nakit dönüşüm süresini gösterir. A firmasının etkinlik süreleri, 2011 yılında 155 gün, 2012 yılında 179 gün, 2013 yılında 150 gün, 2014 yılında 161 gün ve 2015 yılında 122 gündür. A firmasının etkinlik süresi en yüksek seviyesini 2012 yılında görmüştür. Bu yılda elindeki nakdi 179 gün içerisinde tekrar nakde çevirmektedir. Ancak diğer yıllarda bu süre azalarak 2015 yılında 122 güne kadar gerilemiştir.

İşletme sermayesi yönetiminin kârlılık üzerindeki etkisine de bakmak gerekirse kârlılık oranlarından Aktif Kârlılık Oranı ve Brüt Satış Kârlılık Oranı incelenebilir. A firmasının 2011-2015 yılları arasında Aktif Karlılık Oranları sırasıyla, %17, %15, %18, %18 ve %12'dir. Bu oran, net kârın aktif varlıklardaki oranını gösterir. Yani A

firmasının kârının aktif varlıklardaki oranı 2013 ve 2014 yıllarında %18 olup diğer yıllara göre daha yüksektir. 5 yılın ortalama aktif kârlılık oranı %16 olarak hesaplanmaktadır. Brüt satış kârlılık oranı, brüt satış kârının net satışlardaki oranıdır. 2011-2015 yılları arasında sırasıyla %47, %46, %49, %48 ve %42'dir. Ortalama brüt satış kârlılık oranı ise %46'dır. Genelde oranlar birbirine yakın olmakla beraber en yüksek oran 2013 yılında görülmüştür.

A firmasının genel bilgilerine bakıldığında, kısa vadeli borçlarını hazır değerleri ile ödeyebilmekte ve stoklar ile alacakların nakde dönüşmesini bekleme gereksinimi duymamaktadır. Bunun dışında elinde çok fazla nakit ve benzeri varlık bulundurmaktadır. Stokların nakde dönüşme süresi ortalama 101 gün, alacakların tahsil edilme süresi ortalama 70 gün ve borç devir süresi ortalama 18 gündür. Ortalama brüt satış kârlılık oranı, %46'dır. Bu bulgular sonucunda A firmasının işletme yönetiminin nakit sıkıntısı yaşamadığı ama elinde fazla nakit bulundurduğu görülmektedir. Elindeki nakdi farklı alanlarda kullanarak karlılığı arttırabileceği düşünülebilir.

B Firması:

B firmasının bilanço kalemleri için Tablo 3.6'ya bakıldığında dönen varlıklarının sürekli artış eğiliminde olduğu görülmektedir. Ancak 2014 yılında bir önceki yıla göre %70 artış ile hızlı bir yükselme göze çarpmaktadır. 2013 yılında 11.792.490 TL olan dönen varlıklar 2014 yılında 20.074.868 TL'ye ulaşmıştır. Bu artışa hazır değerler, ticari alacaklar ve stoklardaki hızlı artış sebep olmuştur. Firmanın kısa vadeli borçlarının %56 oranında artması da gösteriyor ki dönen varlıklardaki bu artış, kısa vadeli borçlarla sağlanmıştır.

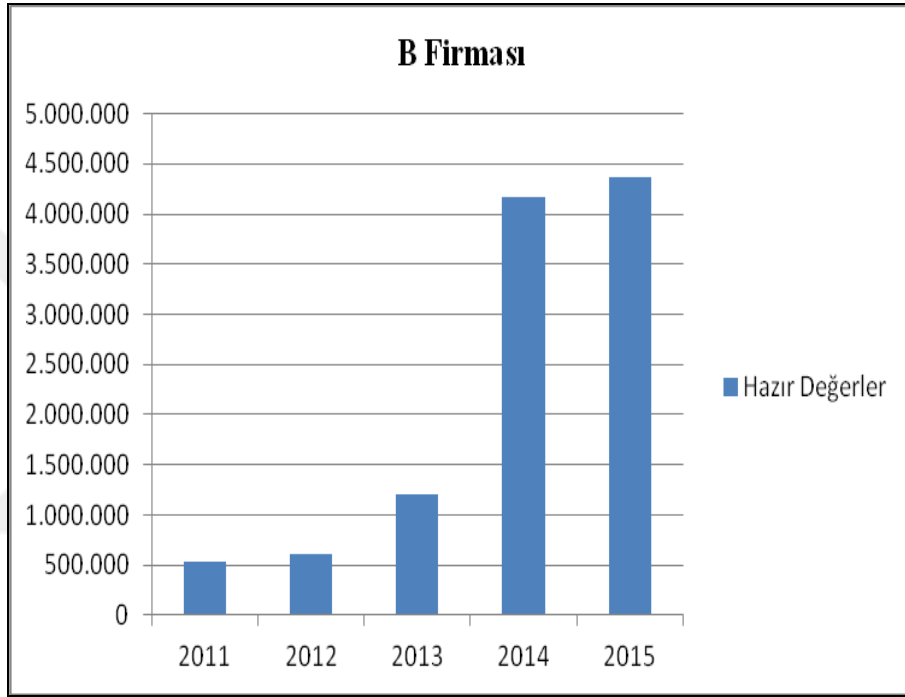
Tablo 3.6: B firması bilanço kalemleri (2011-2015).

B FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
DÖNEN VARLIKLAR	8.775.401,65	11.367.485,40	11.792.490,48	20.074.868,66	19.303.030,52
Hazır Değerler	526.808,31	609.647,47	1.210.644,82	4.164.638,30	4.375.137,77
Ticari Alacaklar	1.528.507,76	1.626.939,09	3.020.426,27	7.488.384,96	7.242.968,61
Stoklar	6.291.478,79	7.979.130,75	6.613.520,88	7.375.706,91	6.373.290,55
KISA VADELİ BORÇLAR	10.312.037,74	13.768.209,17	13.040.518,68	20.338.104,62	16.296.307,27

Tablo 3.6'yı incelediğimizde 2011, 2012, 2013 ve 2014 yıllarında B firmasının dönen varlıkları, kısa vadeli borçlarını karşılayamamaktadır. Sadece 2015 yılında

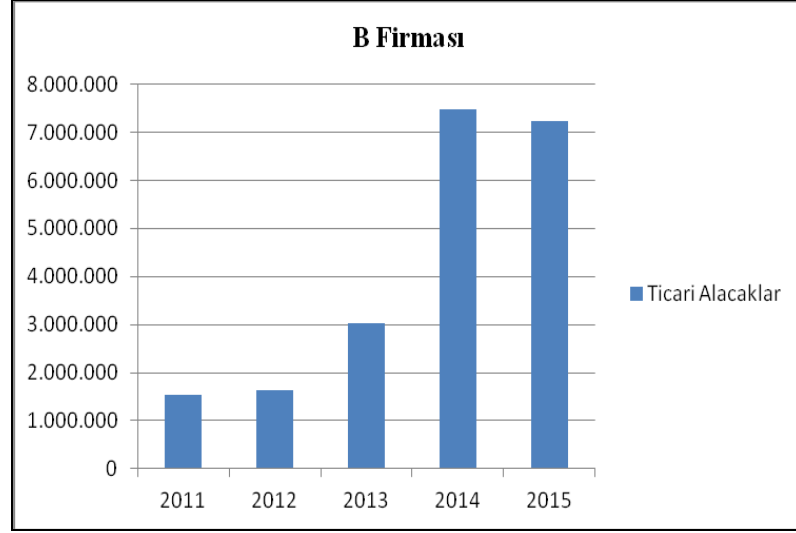
dönen varlıklar toplamı kısa vadeli borçlarını karşılayacak durumdadır. Ancak öncelikle stokların satılması ve alacakların tahsil edilmesi gerekmektedir.

Şekil 3.4, B firmasının hazır değerlerindeki 2011-2015 yılları arasındaki değişimini göstermektedir. Hazır değerler, 2011-2013 yılları arasında yavaş bir şekilde artarken 2014 yılında %244 oranında bir artış ile 2,5 katına çıkmıştır. B firmasının hazır değerleri 2011 yılında 526.808 TL den 2015 yılında 4.375.137 TL ye yükselmiştir. 2011-2015 yılları arasında %730 artış gerçekleşmiştir.



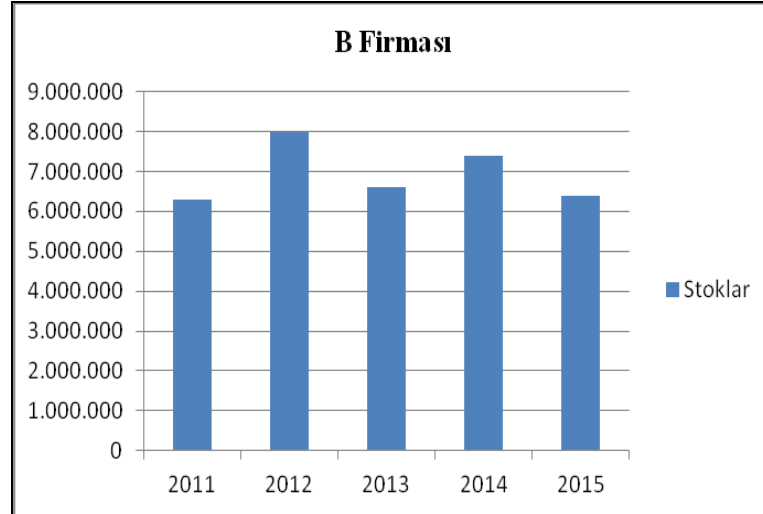
Şekil 3.4: B firması hazır değerler (2011-2015).

Hazır değerlerde görülen sert yükseliş, Şekil 3.5'te gösterilen ticari alacaklarda da yaşanmıştır. 2011 yılında 1.528.507 TL iken 2015 yılında 7.242.968 TL değerine ulaşmıştır ve %374 artış sağlanmıştır.



Şekil 3.5: B firması ticari alacaklar (2011-2015).

Şekil 3.6’da B firmasının stokları incelendiğinde stoklarda artış-azalışlar olduğu ancak sert düşüş ve yükselişlerin olmadığı genelde aynı seviyede dalgalandığı görülmektedir. B firmasının stokları 2011 yılında 6.291.478 TL iken 2015 yılında 6.373.290 TL olmuştur. Ancak 2012 yılında en yüksek seviyesi olan 7.979.130 TL değerindedir. Stoklar, hazır değerler ve ticari alacaklardaki 2014 ve 2015 yılındaki yükselişi göstermemiştir.



Şekil 3.6: B firması stoklar (2011-2015).

B firmasının likidite oranlarını, Tablo 3.7’deki gibi özetleyebiliriz. Tablo 3.7’de B firmasının 2011-2015 yılları arasındaki cari oranları, asit-test oranları ve nakit oranları yer almaktadır. Cari oranları, 2011 yılında 0,85, 2012 yılında 0,83,

2013 yılında 0,90, 2014 yılında 0,99 ve 2015 yılında 1,18 olarak hesaplanmıştır. Bu değerler standart cari oranın altında kalmıştır. Beş yılın ortalaması alınırsa cari oran, 0,95 değerine ulaşmaktadır ki bu değer de standardın altında kalmaktadır.

Tablo 3.7: B firmasının likidite oranları (2011-2015).

B FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Cari Oran	0,85	0,83	0,90	0,99	1,18
Asit-Test Oranı	0,24	0,25	0,40	0,62	0,79
Nakit Oran	0,05	0,04	0,09	0,20	0,27

Asit-test oranları, 2011 yılında 0,24, 2012 yılında 0,25, 2013 yılında 0,40, 2014 yılında 0,62 ve 2015 yılında 0,79 olarak hesaplanmıştır. Beş yılın ortalaması alındığında 0,46 değeri elde edilmektedir. Ancak Asit-test oranının 1 olması gerektiği düşünüldüğünde B firmasının asit-test oranları düşük seyretmiştir.

Nakit orana bakıldığında, 2011 yılında 0,05, 2012 yılında 0,04, 2013 yılında 0,09, 2014 yılında 0,20 ve 2015 yılında 0,27 olduğu görülmektedir. 2011 ve 2013 yılları arasında nakit oran değerleri oldukça düşüktür. Standart nakit oran 0,20 olduğu düşünülürse, B firması sadece 2014 ve 2015 yıllarında nakit oran analizine göre likidite sorunu yaşamamaktadır. Hazır değerlerdeki yüksek artıştan dolayı nakit oran normal çıkmıştır. Beş yıl ortalamasında nakit oran 0,13'tür. Likidite oranları genelde düşük çıkan B firmasının borçlarını ödeyebilme gücü hakkında kesin yargıya varabilmek için faaliyet oranlarına da bakmak gerekmektedir. Tablo 3.8'de faaliyet oranları için gerekli olan veriler yer almaktadır.

Tablo 3.8: B firmasının bilanço ve gelir tablosu kalemleri (2011-2015).

B FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Satışlar	10.255.474,01	18.273.650,98	17.417.947,90	24.496.031,33	28.557.845,32
Satılan Mallar Maliyeti	8.978.395,89	16.187.966,31	14.355.042,54	19.996.800,62	21.392.330,04
Net Satışlar	10.207.267,11	18.213.897,86	17.194.340,70	24.482.721,02	28.555.944,46
Brüt Satış Karı	1.228.871,22	2.025.931,55	2.839.298,16	4.485.920,40	7.163.614,42
Net Kar	304.072,81	612.114,94	1.118.667,51	1.771.346,39	2.978.367,86
Ticari Borçlar	5.095.664,70	9.946.102,92	7.579.451,25	14.637.366,27	8.852.617,66
Ort. Ticari Borçlar	4.002.112,96	7.520.883,81	8.762.777,09	11.108.408,76	11.744.991,97
Aktif Toplamı	11.968.326,65	16.036.613,02	16.427.590,04	25.496.522,37	24.993.092,88

Tablo 3.8’de yer alan bu verilerle B firması için faaliyet oranları ve kârlılık oranları hesaplanmıştır. 2011-2015 yılları için hesaplanan bu oranlar, Tablo 3.9’da özetlenmiştir.

Tablo 3.9: B firmasının faaliyet ve kârlılık oranları (2011-2015).

B FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
FAALİYET ORANLARI					
Stok Devir Hızı	2,19	2,27	1,97	2,86	3,11
Alacak Devir Hızı	9,77	11,54	7,40	4,66	3,88
Stokta Kalma Süresi	164,05	158,68	182,98	125,92	115,69
Alacak Tahsil Süresi	36,86	31,18	48,65	77,26	92,86
Borç Devir Süresi	160,47	167,25	219,76	199,98	197,65
Etkinlik Süresi	40,44	22,61	11,88	3,20	10,89
KÂRLILIK ORANLARI					
Aktif Karlılık Oranı	0,03	0,04	0,07	0,07	0,12
Brüt Satış Karlılık Oranı	0,12	0,11	0,17	0,18	0,25

B firmasının stokların satılma hızını gösteren stok devir hızı, 2011 yılında 2,19, 2012 yılında 2,27, 2013 yılında 1,97, 2014 yılında 2,86 ve 2015 yılında 3,11 olarak hesaplanmıştır. Beş yılın ortalaması ise 2,48’dir. Stok devir hızı genelde artış göstermiştir. Ancak 2013 yılında düşmüştür. Genel eğilim artış yönündedir. B firması stoklarını 2011 yılında 164 günde, 2012 yılında 159 günde, 2013 yılında 183 yılında, 2014 yılında 126 günde ve 2015 yılında 116 günde satmıştır. Yani son yıllarda daha kısa sürede stokların tüketildiği görülmüştür. Beş yıl ortalamasında firmanın ortalama stokta kalma süresi 149 gündür.

Alacak devir hızını incelediğimizde, 2011 yılında 9,77, 2012 yılında 11,54, 2013 yılında 7,40, 2014 yılında 4,66 ve 2015 yılında 3,88 olduğu görülmektedir. 2012 yılında bir önceki seneye göre artış göstermiş ancak diğer yıllarda sürekli olarak düşmüştür. Bu da B firmasının alacak tahsilâtında zorlanmaya başladığını gösteriyor. Ticari alacaklarını 2011 yılında 37 günde tahsil ederken, 2012 yılında 31 günde, 2013 yılında 49 günde, 2014 yılında 77 günde ve en nihayetinde 2015 yılında 93 günde tahsil edebilmiştir. Yani alacaklarını nakde çevirebilmesi için artık daha çok beklemesi gerekmektedir. 2011 ile 2015 yılları arasındaki alacak devir süresi ortalaması 7,45 ve ortalama alacak tahsil süresi ise 57 gündür.

B firmasının borç devir süresine incelendiğinde, 2011-2013 yılına kadar geçen sürede sürekli bir artış görülmektedir. Ancak 2014 ve 2015 yıllarında bu süre azalmıştır. 2011 yılında 160 gün, 2012 yılında 167 gün, 2013 yılında 219 gün, 2014 yılında 200 gün ve 2015 yılında 198 gündür.

B firmasının etkinlik sürelerini hesapladığımızda, 2011 yılında 40 gün, 2012 yılında 23 gün, 2013 yılında 12 gün, 2014 yılında 3 gün ve 2015 yılında 11 gün olduğu görülmektedir. 2015 yılına kadar B firmasının etkinlik süresi sürekli azalırken 2015 yılında artmıştır. Ortalama etkinlik süresi 18 gündür.

Karlılık oranlarında ise B firması, aktif varlıklarının 2011 yılında %3'ü, 2012 yılında %4'ü, 2013 yılında %7'si, 2014 yılında %7'si ve 2015 yılında %12'si kadar net kâr elde etmiştir. Genel olarak kâr oranında bir artış görülmektedir. Diğer taraftan, brüt satış kârı oranı 2011 yılında %12, 2012 yılında %11, 2013 yılında %17, 2014 yılında %18 ve 2015 yılında %25 olarak hesaplanmıştır. 2012 yılı haricinde genel eğilim artma yönündedir. Ancak en yüksek oran, 2015 yılında %25 olarak belirlenmiştir.

B firmasının genel durumuna baktığımızda, dönen varlıkları kısa vadeli borçlarını karşılayamamaktadır. Likidite oranları da bu bilgiyi doğrulamaktadır. Cari oran (0,95) ve asit-test oranı (0,46), standart değerlerin altında kalmaktadır. Nakit oran değeri ise sadece 2014 ve 2015 yılları için standart değerden yüksek ancak diğer yıllarda standardın altında kalmıştır. Stok devir hızı genel olarak artmıştır ve ortalama 2,48'dir. Ortalama stokta kalma süresi ise 149 gündür. Alacak devir hızı ortalaması 7,45'tir ve bu hız yavaşlama eğilimindedir. Ortalama alacak tahsil süresi ise 57 gündür ancak bu süre 5 yıl boyunca artma eğiliminde olmuştur. Borç devir süresi ortalaması 189 gün olup etkinlik süresi ortalaması 18 gündür. Brüt satış kârlılık oranı ortalaması ise %17'dir.

C Firması:

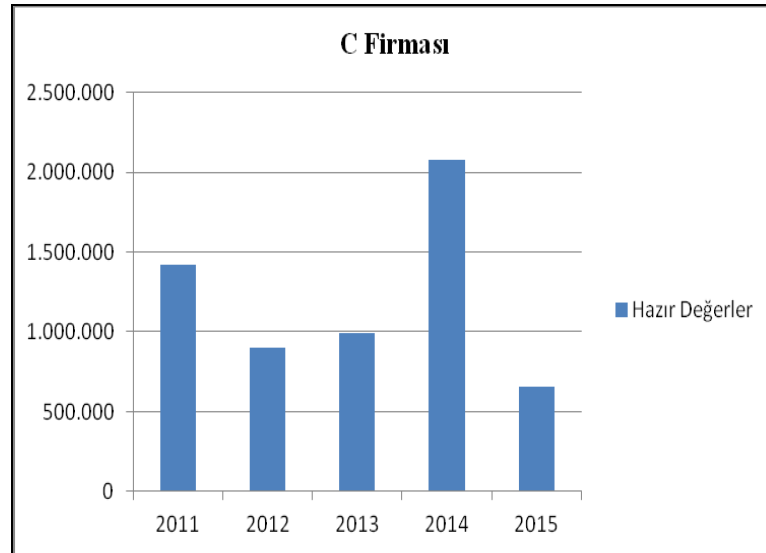
C firmasının bilanço kalemlerini incelediğimizde, Tablo 3.10.'da görüldüğü gibi dönen varlıklar 2011 yılında 17.149.341 TL'den artarak devam etmiş ve 2015 yılında 56.276.931 TL'ye ulaşmıştır. 5 yılda %228 oranında artış yapılmıştır. Kısa vadeli borçlarda sürekli artış eğilimi göstermektedir. 2011 yılında 16.569.807 iken 2015 yılında 58.364.439 TL ye ulaşmıştır. Bu artış %252 oranında artış demektir.

Tablo 3.10: C firması bilanço kalemleri (2011-2015).

C FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
DÖNEN VARLIKLAR	17.149.341,83	20.627.799,61	34.587.347,77	38.474.627,85	56.276.931,33
Hazır Değerler	1.418.376,91	901.874,00	993.731,05	2.073.360,69	657.954,28
Ticari Alacaklar	12.096.284,50	15.586.880,71	24.961.270,83	22.415.532,67	25.790.642,48
Stoklar	3.552.363,58	4.024.837,95	8.475.066,85	13.867.713,64	28.157.739,70
KISA VADELİ BORÇLAR	16.569.807,11	20.433.923,23	24.025.873,50	43.568.864,62	58.364.439,73

Diğer taraftan dönen varlıklar, kısa vadeli borçları 2011, 2012 ve 2013 yıllarında karşılayabilmekte iken 2014 ve 2015 yıllarında kısa vadeli borçların aşırı artması nedeniyle dönen varlıkları aşmaktadır. Dönen varlıklarda da artış olmasına rağmen kısa vadeli borçlardaki artış daha fazladır. Dönen varlıklardaki bu düzenli artışta en etkili kalem stoklar olmuştur. Stoklar, 2011-2015 yılları arasında sürekli bir artış sergilemiştir. Ancak aynı durum hazır değerler ve ticari alacaklar için geçerli değildir.

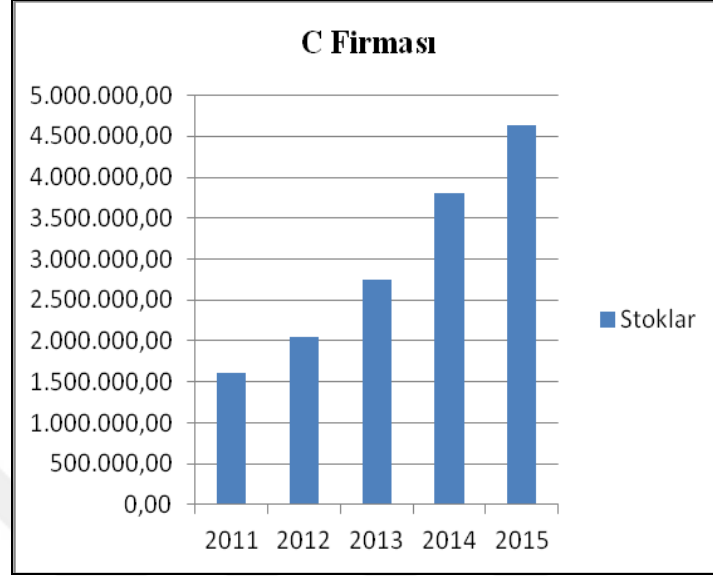
C firmasının hazır değerler grafiği olan Şekil 3.7'ye baktığımızda 2012 yılında belirgin bir şekilde düşüş görülmektedir. Ancak 2014 yılında %109 artıştan sonra 2015 yılında %68'lik bir azalma göze çarpmaktadır.



Şekil 3.7: C firması hazır değerler (2011-2015).

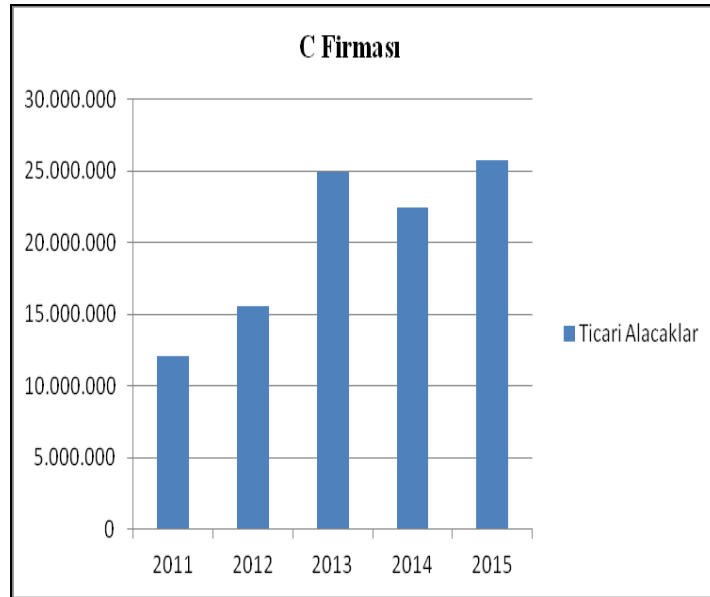
Şekil 3.8'e baktığımızda stokların sürekli ve yüksek oranlarla artarak 2015 yılında %103 oranında artarak 28.157.739 TL rakamına ulaştığı görülmektedir. Stoklar 2011 yılında 3.552.363TL' den 2015 yılında 28.157.739TL'ye ulaşmıştır ve

2011-2015 arasında %692 artış sağlamıştır. Bu noktada firmanın stoklarını nakde çeviremediği düşünülebilir.



Şekil 3.8: C firması stoklar (2011-2015).

C Firmasının ticari alacakları 2011 yılından 2013 yılına kadar sürekli artarak %106 artış göstermiştir. 2014 yılında biraz düşüş gösterse de 2015 yılında tekrar artmıştır. C firmasının ticari alacaklarındaki değişimler Şekil 3.9'da gösterilmektedir.



Şekil 3.9: C firması ticari alacaklar (2011-2015).

C firmasının likidite oranları Tablo 3.11’de verilmiştir. Tabloya göre C firmasının cari oranları 2011 yılında 1,03, 2012 yılında 1,01, 2013 yılında 1,44, 2014 yılında 0,88 ve 2015 yılında 0,96’dır. Oranlar, 1,5-2 olan standart cari oranın altında kalmaktadır. 2013’te en yüksek oranla 1,5 standardına yaklaşmıştır. Beş yıl ortalaması alındığında cari oran, 1,07’dir.

Tablo 3.11: C firması likidite oranları (2011-2015).

C FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Cari Oran	1,03	1,01	1,44	0,88	0,96
Asit-Test Oranı	0,82	0,81	1,09	0,56	0,48
Nakit Oran	0,09	0,04	0,04	0,05	0,01

Asit-test oranı incelemesinde, C firması 2011 yılında 0,82, 2012 yılında 0,81, 2013 yılında 1,09, 2014 yılında 0,56 ve 2015 yılında 0,48 rakamları karşımıza çıkmaktadır. Beş yıl ortalamasında hesaplanan 0,75 asit-test oranı da dâhil tüm yılların asit-test oranları standardın altında kalmıştır.

C firmasının nakit oranları, 2011 yılında 0,09, 2012 yılında 0,04, 2013 yılında 0,04, 2014 yılında 0,05 ve 2015 yılında 0,01’dir. Beş yıl ortalama nakit oranı ise 0,05’tir. Bu rakamlar 0,20 olan standart oranların çok gerisinde kalmıştır. Likidite oranlarına genel olarak baktığımızda C firmasının likidite sorunu olduğunu söyleyebiliriz. Tablo 3.10’a bakarak dönen varlıkların kısa vadeli borçları karşılayamadığını daha önce söylemiştik. Likidite oranları da bu bilgiyi desteklemektedir. Ancak kesin bir yargıya varabilmek için C firmasının faaliyet oranlarına da bakmak gerekmektedir.

C firmasının faaliyet ve kârlılık oranlarını hesaplayabilmek için gerekli olan bilanço ve gelir tablosu kalemleri Tablo 3.12’de gösterilmektedir.

Tablo 3.12: C firmasının bilanço ve gelir tablosu kalemleri (2011-2015).

C FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Satışlar	17.654.007,30	21.513.238,49	21.633.711,60	30.906.012,87	28.091.345,48
Satılan Mallar Maliyeti	15.569.615,64	19.106.703,40	17.859.160,93	26.982.157,00	22.852.536,50
Net Satışlar	17.567.274,30	21.397.232,85	21.547.984,16	30.865.118,44	28.015.790,03
Brüt Satış Karı	1.997.658,66	2.290.529,45	3.688.823,23	3.882.961,44	5.163.253,53
Net Kar	-791.082,33	419.048,60	720.279,24	887.286,49	862.739,65
Ticari Borçlar	7.989.215,57	10.905.533,07	15.506.429,56	19.543.444,60	26.243.161,46
Ort Ticari Borçlar	6.152.869,91	9.447.374,32	13.205.981,32	17.524.937,08	22.893.303,03
Aktif Toplamı	17.149.341,83	20.627.799,61	34.587.347,77	38.474.627,85	56.276.931,33

Bu veriler kullanılarak C firmasının stok devir hızı, alacak devir hızı, ortalama stokta kalma süresi, ortalama alacak tahsil süresi, borç devir süresi ve etkinlik süreleri Tablo 3.13’de hesaplanmıştır.

Tablo 3.13: C firmasının faaliyet ve kârlılık oranları (2011-2015).

C FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
FAALİYET ORANLARI					
Stok Devir Hızı	5,78	5,04	2,86	2,42	1,09
Alacak Devir Hızı	1,92	1,55	1,06	1,30	1,16
Stokta Kalma Süresi	62,24	71,38	125,98	149,05	331,02
Alacak Tahsil Süresi	187,45	232,88	338,72	276,29	309,72
Borç Devir Süresi	142,27	178,00	266,20	233,82	360,64
Etkinlik Süresi	107,42	126,26	198,50	191,52	280,10
KÂRLILIK ORANLARI					
Aktif Karlılık Oranı	-0,05	0,02	0,02	0,02	0,02
Brüt Satış Kârlılık Oranı	0,11	0,11	0,17	0,13	0,18

Stok devir hızı, 2011 yılında 5,78, 2012 yılında 5,04, 2013 yılında 2,86, 2014 yılında 2,42 ve 2015 yılında 1,09’dur. Stok devir hızı 2011 yılından 2015 yılına kadar sürekli azalmıştır. Bu da firmanın stoklarını satamadığı ve nakde dönüştüremediğini göstermektedir. Beş yılın ortalama stok devir hızı, 3,44’dür. Ortalama stokta kalma sürelerine bakarsak 2011 yılında 62 gün iken bu süre artarak

2015 yılında 331 güne çıkmıştır. Beş yılda stokta kalma süresi ortalaması ise 148 gündür.

C firmasının alacak devir hızı, 2011 yılında 1,92, 2012 yılında 1,55, 2013 yılında 1,06, 2014 yılında 1,30 ve 2015 yılında 1,16 olarak hesaplanmıştır. 2014 yılında bir önceki yıla göre artış olsa da diğer yıllarda sürekli azalma eğilimi vardır. Beş yılın ortalama alacak devir hızı 1,40'tır. Ortalama alacak tahsil süresine baktığımızda 2011 yılında 187 gün, 2012 yılında 233 gün, 2013 yılında 339 gün, 2014 yılında 276 gün ve 2015 yılında 310 gündür. Beş yılın ortalaması alındığında bu süre 270 gündür. 2011 yılından 2015 yılına kadar alacakların tahsil süresi 187 günden 310 güne çıkmıştır. Bu da firmanın alacaklarını tahsil etmede zorluk yaşamakta olduğunu göstermektedir.

C firmasının borç devir süresi 2011-2015 yılları arasında 142 günden 361 güne kadar yükselmiştir. Bu yıllar arasında sürekli artış göstermiştir. Ortalama borç devir süresi, 236 gündür.

C firmasının etkinlik süresini hesapladığımızda 2011 yılında 107 gün, 2012 yılında 126 gün, 2013 yılında 199 gün, 2014 yılında 192 gün ve 2015 yılında 280 günde nakit dönüşüm sağlanmaktadır. Beş yılda ortalama etkinlik süresi 181 gündür.

C firmasının kârlılık oranlarını incelediğimizde 2011 yılında zarar edildiği görülmektedir. Diğer yıllarda da aktif kârlılık oranının 0,02 olduğu görülmektedir. Brüt satış kârlılık oranı ise 2011 ve 2012 yıllarında 0,11, 2013 yılında 0,17, 2014 yılında %13 ve 2015 yılında %18 olarak hesaplanmıştır.

C firmasının genel durumuna baktığımızda dönen varlıkların sürekli arttığı, stokların ve kısa vadeli borçlarında aynı paralelde arttığı görülmektedir. Ticari alacakların genel seviyesi oldukça yüksektir. Dönen varlıklar kısa vadeli borçları 2014 ve 2015 yıllarında karşılayamamaktadır. Likidite oranları, standartların çok gerisinde kalmıştır. Stok devir hızı ve alacak devir hızı sürekli olarak düşmektedir. Bu da stokta kalma süresi, alacak tahsil süresi ve etkinlik sürelerinin yükselmesine sebep olmaktadır. Kâr oranlarının da çok yüksek olmadığı görülmektedir.

D Firması:

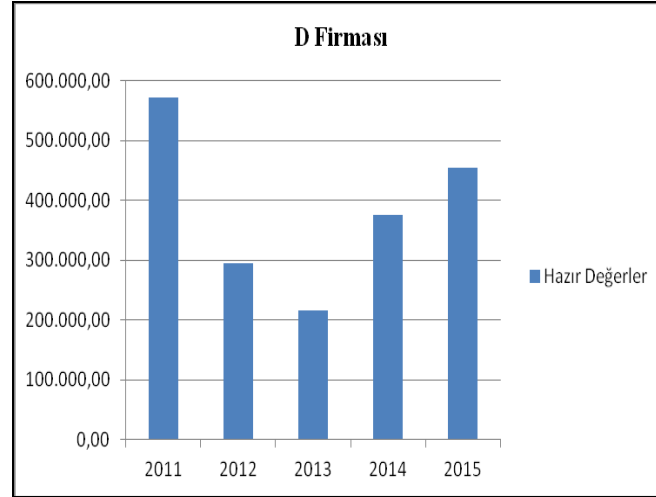
Tablo 3.14'de D Firmasının dönen varlıkları, 2011 yılında 2.298.914 TL iken sürekli artarak 2015 yılında 5.802.847 TL ye ulaşmıştır. Dönen varlıkları oluşturan önemli kalemlerden olan stoklardaki sürekli artış, dönen varlıklarda artışa sebep olmuş olabilir. Bunun yanında kısa vadeli borçlar da sürekli artış göstermektedir.

2011 yılında 2.037.161 TL olan kısa vadeli borçlar sürekli artarak 2015 yılında 5.693.094 TL olmuştur ve %179 oranında kısa vadeli borç artışı görülmüştür.

Tablo 3.14: D firmasının bilanço kalemleri (2011-2015).

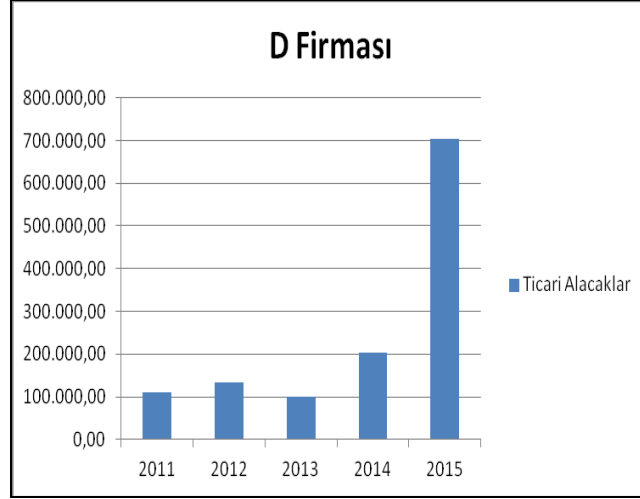
D FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
DÖNEN VARLIKLAR	2.298.914,92	2.484.114,34	3.068.578,73	4.396.205,44	5.802.847,82
Hazır Değerler	570.932,94	294.385,88	215.928,60	375.315,73	453.658,15
Ticari Alacaklar	109.329,10	133.067,46	99.602,90	203.926,61	704.053,08
Stoklar	1.611.693,88	2.055.856,48	2.739.652,55	3.811.567,93	4.635.207,17
KISA VADELİ BORÇLAR	2.037.161,01	2.425.919,94	2.993.034,66	4.315.055,84	5.693.094,96

D firmasının hazır değerler grafiği Şekil 3.10'da gösterilmektedir. Bu grafiğe göre D firması, 5 yıllık süre içerisinde en yüksek hazır değerlere 2011 yılında ulaşmıştır. 2011 yılında 570.932 TL olan hazır değerler toplamı, 2012 yılında 294.385 TL'ye düşmüştür ve 2013 yılında da düşmeye devam etmiştir. 2014 yılında 375.315 TL'ye ulaşan hazır değer 2013 yılına göre %74 artış göstermiş ve daha da artarak 2015 yılında 453.658 TL'ye ulaşarak 2011 yılındaki seviyesine yaklaşmıştır.



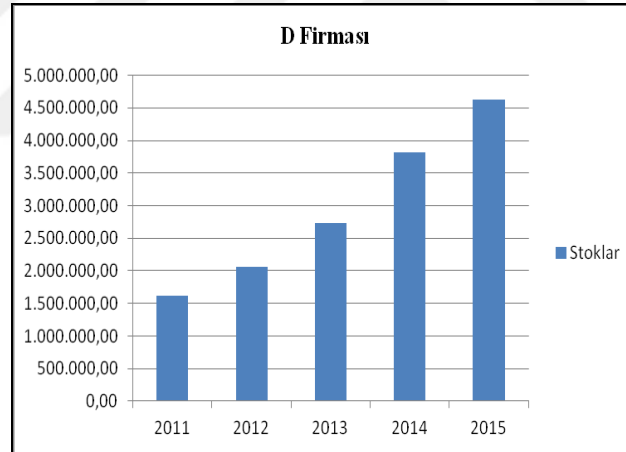
Şekil 3.10: D firması hazır değerler (2011-2015).

Şekil 3.11'deki grafik D firmasının alacaklarını göstermektedir. Buna göre D firmasının ticari alacakları 2011- 2014 yılları arasında 109.329 TL ile 203.926 TL arasında değişmekte iken 2015 yılında 704.053 TL seviyesine gelmiştir. 2014 yılına göre %245 artış göstermiştir.



Şekil 3.11: D firması ticari alacaklar (2011-2015).

D firmasının Şekil 3.12’de gösterilen grafiğine bakıldığında stok seviyesinin sürekli olarak arttığı görülmektedir. 2011 yılında 1.611.693 TL seviyesinden 2015 yılında 4.635.207 TL seviyesine ulaşmıştır.



Şekil 3.12: D firması stoklar (2011-2015).

D firmasının 2011-2015 yılları arasındaki likidite oranları hesaplanarak Tablo 3.15’te özetlenmiştir. Likidite oranlarından ilki olan cari oran hesaplamalarına göre D firmasının cari oranlarının 2011 yılında 1,13, 2012 yılında 1,02, 2013 yılında 1,03, 2014 ve 2015 yılında 1,02 olduğu görülmüştür. Genelde aynı seviyede seyreden cari oranın en yüksek seviyesi 2011 yılında 1,13’ tür. Beş yılın ortalama cari oranı ise 1,04’dür. Cari oran seviyeleri standart seviyenin altındadır. Cari oran, dönen varlıkların kısa vadeli borçları az bir farkla karşıladığını göstermektedir.

Tablo 3.15: D firmasının likidite oranları (2011-2015).

D FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Cari Oran	1,13	1,02	1,03	1,02	1,02
Asit-Test Oranı	0,34	0,18	0,11	0,14	0,21
Nakit Oran	0,28	0,12	0,07	0,09	0,08

Asit-test oranları 2011 yılında 0,34, 2012 yılında 0,18, 2013 yılında 0,11, 2014 yılında 0,14 ve 2015 yılında 0,21 olarak hesaplanmıştır. Beş yılın asit-test oranı ise 0,19'dur. Asit test oranları da 1 seviyesinin altında kalmıştır. Bu durum, hazır değerler ve ticari alacakların kısa vadeli borçları karşılama yetersiz kaldığını göstermektedir.

Nakit oran hesaplamalarına bakıldığında 2011 yılında 0,28, 2012 yılında 0,12, 2013 yılında 0,07, 2014 yılında 0,09 ve 2015 yılında 0,08'dir. Ortalama nakit oran ise 0,13'tür. 2011 yılı haricinde diğer yıllarda nakit oranlar 0,20 seviyesinin altında kalmıştır.

D firması likiditesi likidite oranlarına göre pekiyi durumda değildir. Likidite oranları, standartların altında kalmıştır. Diğer taraftan dönen varlıkların büyük bir kısmını stoklar oluşturmaktadır. Hazır değerlerin ve alacakların dönen varlıklardaki oranı düşüktür. Bu nedenle stokların devir hızı ve alacakların devir hızı likidite için önem arz etmektedir.

D firmasının faaliyet ve kârlılık oranlarının hesaplanabilmesi için gerekli olan bilanço ve gelir tablosu kalemleri Tablo 3.16'da verilmiştir. Bu verilerle D firması için hesaplanan faaliyet ve kârlılık oranları Tablo 3.17'de özetlenmiştir.

Tablo 3.16: D firmasının bilanço ve gelir tablosu kalemleri (2011-2015).

D FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Satışlar	1.389.094,64	1.617.112,00	1.806.933,82	1.756.514,48	1.540.230,32
Satılan Mallar Maliyeti	1.083.552,91	1.213.621,33	1.323.519,54	1.288.597,01	1.017.284,42
Net Satışlar	1.387.696,33	1.617.112,00	1.806.933,82	1.755.164,48	1.540.230,32
Brüt Satış Karı	304.143,42	403.490,67	483.414,28	466.567,47	522.945,90
Net Kar	17.103,28	35.477,30	40.991,55	5.605,53	27.019,96
Ticari Borçlar	1.338.531,60	1.215.919,51	1.292.014,98	1.994.884,49	2.418.454,35
Ort.Ticari Borçlar	1.203.714,42	1.277.225,56	1.253.967,25	1.643.449,74	2.206.669,42
Aktif Toplamı	3.144.728,88	3.452.922,25	4.063.827,53	5.391.454,24	6.793.714,31

Tablo 3.17: D firmasının faaliyet ve karlılık oranları (2011-2015).

D FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
FAALİYET ORANLARI					
Stok Devir Hızı	0,81	0,66	0,55	0,39	0,24
Alacak Devir Hızı	12,44	13,34	15,53	11,57	3,39
Stokta Kalma Süresi	443,97	543,96	652,19	915,12	1494,59
Alacak Tahsil Süresi	28,93	26,98	23,18	31,13	106,11
Borç Devir Süresi	399,92	378,87	341,08	459,14	780,90
Etkinlik Süresi	72,98	192,07	334,29	487,11	819,79
KÂRLILIK ORANLARI					
Aktif Karlılık Oranı	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00
Brüt Satış Karlılık Oranı	0,22	0,25	0,27	0,27	0,34

D firmasının stok devir hızı sürekli düşme eğiliminde olup 2011- 2015 yıllarında sırasıyla 0,81, 0,66, 0,55, 0,39 ve 0,24 olduğu görülmektedir. Ortalama stok devir hızı 0,53'tür. Yani D firması, yılda 0,53 defa stoklarını satabiliyor ki bu oran oldukça düşüktür. Ortalama stokta kalma süresi, 2011-2015 yıllarında sırasıyla 444, 544, 652, 915 ve 1495 gündür. Stokların satışa dönüşme süresi oldukça yüksektir. Likidite oranları düşük olan D firmasının stok devir hızının düşük olması, firmanın borçlarının ödeyebilme gücünü oldukça zor duruma sokmaktadır.

D firmasının alacak devir hızına baktığımızda 2011 yılında 12,44, 2012 yılında 13,34, 2013 yılında 15,53, 2014 yılında 11,57 ve 2015 yılında 3,39 olarak hesaplanmıştır. Alacak devir hızı seviyesi oldukça yüksek olmakla beraber 2011 yılından 2015 yılına kadar sürekli düşmüştür. Alacak devir hızı ortalaması 11,26'dır. 2011 yılında 29 gün, 2012 yılında 27 gün, 2013 yılında 23 gün, 2014 yılında 31 gün ve 2015 yılında 106 gündür. Alacak devir hızının sürekli düşmesi ile alacak tahsil süresi sürekli artış eğilimindedir.

D firmasının borç devir süresi 2011-2013 yılları arasında azalırken, 2014 ve 2015 yıllarında hızlı bir şekilde artmıştır. 2011-2013 yıllarında sırasıyla, 400, 379 ve 341 gün olarak azalırken, 2014 yılında 459 gün ve 2015 yılında 781 gündür. Ortalama borç devir süresi, 472 gündür.

D firmasının etkinlik süresi, 2011 yılında 73 gün, 2012 yılında 192 gün, 2013 yılında 334 gün, 2014 yılında 487 gün ve 2015 yılında 820 gündür. Etkinlik süresinin

bu şekilde yüksek seyretmesinin sebebi stokta kalma süresinin fazla olmasıdır. Ortalama etkinlik süresi, 381 gündür.

D firmasının aktif kârlılık oranları oldukça düşüktür ve %1 i geçememiştir. Net kârın aktif toplamındaki oranı çok düşüktür. Brüt satış kârlılık oranı ise 2011-2015 yılları arasında %22, %25, %27, %27, %34 oranlarındadır. Ortalaması ise %27'dir.

D firmasının genel durumuna baktığımızda likidite oranlarının düşüktür. Stok devir hızı çok düşük ve alacak devir hızı yüksektir. Stokların devrinin düşük olması ve stokların dönen varlıklarda önemli bir kısma karşılık gelmesi işletmenin likidite sorununu ortaya çıkarmaktadır. Ancak bu firmanın mal satışlarını sipariş üzerine yerine depodan yapması nedeniyle stok devir hızı düşük çıkmış olabilir. Diğer taraftan alacak devir hızının çok yüksek olması ve borç ödeme sürelerinin uzun olması likidite sorununu büyük oranda çözmektedir.

E Firması:

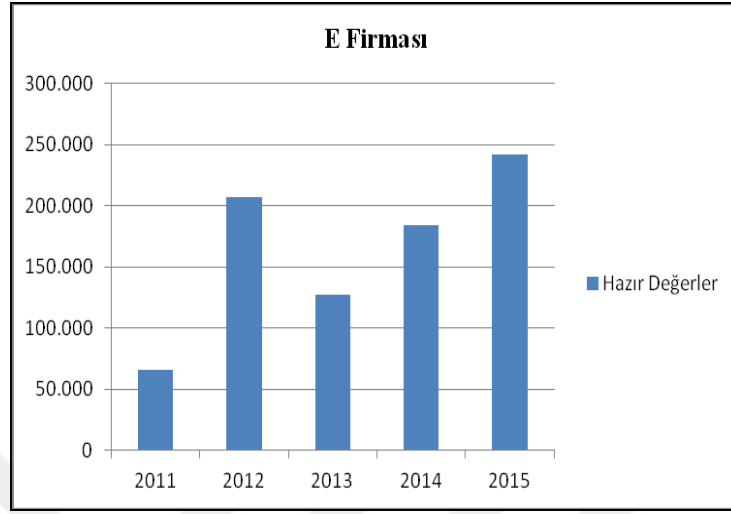
E firmasının bilanço kalemleri, Tablo 3.18'de görülmektedir. Tabloya göre E firması, dönen varlıklarını 2011-2015 yılları arasında sürekli arttırmıştır. Bu artışa sebep olan bilanço kalemleri stoklar ve ticari alacaklardır. Hazır değerler, genel itibariyle düşük seviyelerde kalmıştır. Firma alacaklarını ve stoklarını nakde çevirememiştir. Kısa vadeli borçları da sürekli artmış ve 2015 yılında 27.671.110 TL değerine ulaşmıştır. Kısa vadeli borçlarda 2011-2015 yılları arasında %373 oranında artış görülmüştür. Dönen varlıklar, kısa vadeli borçları karşılayabilmektedir. Ancak ticari alacaklar ve stokların dönen varlıklardaki oranları çok yüksektir. Bu da alacakların tahsili ve stokların satılma sürelerini önemli hale getirmektedir.

Tablo 3.18: E firması bilanço kalemleri (2011-2015).

E FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
DÖNEN VARLIKLAR	6.487.401,85	8.917.524,48	13.384.503,91	14.805.497,45	30.035.457,25
Hazır Değerler	65.711,72	207.229,68	127.572,97	184.348,75	242.104,29
Ticari Alacaklar	3.374.477,61	4.908.483,15	7.963.218,77	8.239.543,97	19.396.913,55
Stoklar	2.568.606,26	3.368.782,88	4.057.646,52	6.105.527,93	9.431.910,00
KISA VADELİ BORÇLAR	5.842.463,60	8.168.129,01	13.244.594,80	13.817.825,56	27.671.110,41

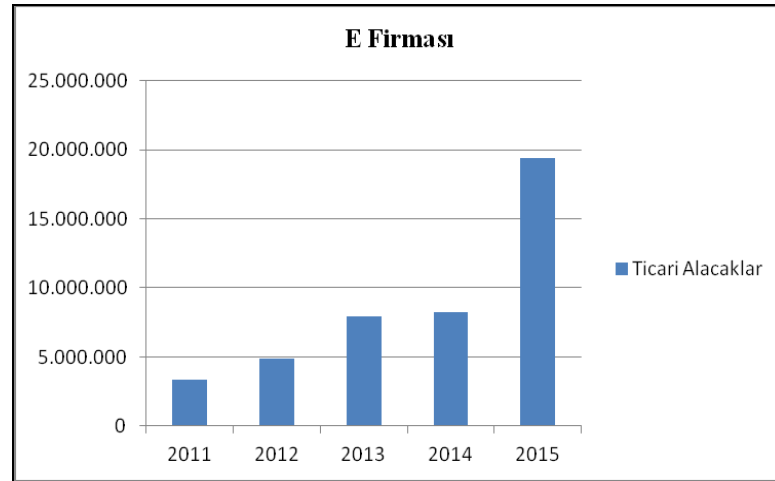
Şekil 3.13'te E firmasının hazır değerlerinin 2011-2015 yılları arasındaki durumları gösterilmektedir. Hazır değerler beş yıl boyunca 50.000 TL ile 250.000 TL arasında değişmektedir. En yüksek seviyesini 242.104 TL ile 2015 yılında

yakalamıştır. Ancak 2015 yılında dönen varlıkların %08'ne denk gelmektedir. Firmanın nakit sıkıntısı yaşadığı açık bir şekilde görülmektedir.



Şekil 3.13: E firması hazır değerler (2011-2015).

Diğer taraftan dönen varlıkları etkileyen diğer kalemlerden biri olan ticari alacaklara baktığımızda, 2011-2014 yılları arasında sürekli arttığı ama 2015 yılında çok yüksek seviyelere ulaştığı görülmektedir. Şekil 3.14'te diğer yıllara göre 2015 yılındaki yüksek artış net bir şekilde görülmektedir.

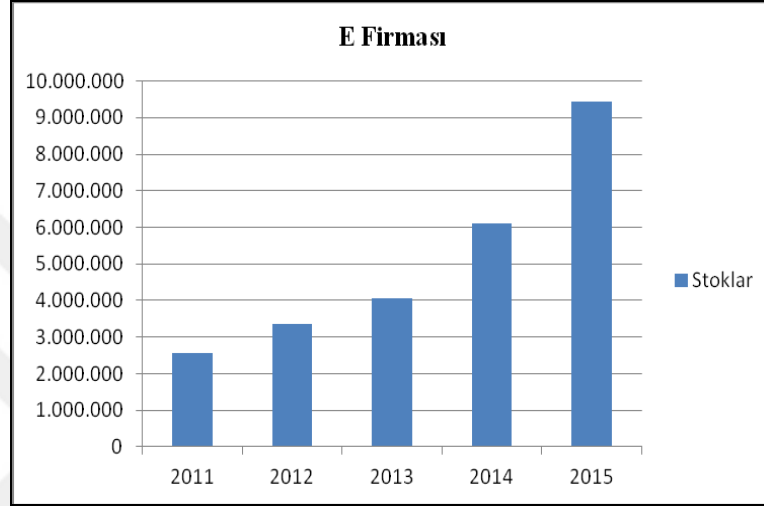


Şekil 3.14: E firması ticari alacaklar (2011-2015).

2015 yılında dönen varlıklar toplamı 30.035.457 TL olup bunun 19.396.913 TL'sini ticari alacaklar oluşturmaktadır. Yani dönen varlıkların %60'ı ticari alacaklardan oluşmaktadır. Bu durum genel olarak tüm yıllarda açık bir şekilde

görülmektedir. 2011-2015 arasında ticari alacaklar dönen varlıkların %50'den fazlasına denk gelmektedir. Ticari alacakların bu kadar yüksek olması ve sürekli artış göstermesi E firmasının ticari alacaklarını tahsil etmede sorun yaşadığını göstermektedir.

Şekil 3.15'te yer alan E firması stoklarının grafiğinde, stokların 2011-2015 yılları arasında sürekli artış gösterdiği görülmektedir.



Şekil 3.15: E firması stoklar (2011-2015).

Yıllara göre sırasıyla %31, %20, %50 ve %54 oranlarında artış görülmüştür. En yüksek artış oranı da 2015 yılında ortaya çıkmıştır. Ticari alacaklar kadar olmasa da dönen varlıkların büyük bir kısmını stoklar oluşturmaktadır. Bu oran %30-%40 arasında değişmektedir. Firmanın dönen varlıklarına genel olarak baktığımızda nerdeyse tamamına yakını alacak ve stoklardan oluşmaktadır. Stokların ve alacakların her yıl daha da artması, firmanın stok ve alacaklarını nakde dönüştüremediğini göstermektedir.

Tablo 3.19'da E firmasının likidite oranları hesaplanarak özetlenmiştir. Buna göre E firmasının cari oranları, 2011 yılında 1,11, 2012 yılında 1,09, 2013 yılında 1,01, 2014 yılında 1,07 ve 2015 yılında 1,09'dur. Ortalama cari oranı ise 1,07'dir. Ancak bu oranlar standart cari oran aralığı olan 1,5-2 standardının altında kalmaktadır. Firma dönen varlıkların toplamıyla nerdeyse başa baş şekilde kısa vadeli borçlarını karşılayabilmektedir.

Tablo 3.19: E firması likidite oranları (2011-2015).

E FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Cari Oran	1,11	1,09	1,01	1,07	1,09
Asit-Test Oranı	0,67	0,68	0,70	0,63	0,74
Nakit Oran	0,01	0,03	0,01	0,01	0,01

Asit-test oranı incelemesinde, dönen varlıklar grubundan stoklar devre dışı bıraktığımızda firmanın kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücünü görebiliriz. Tablo 3.19'a göre firmanın asit-test oranları 2011 yılında 0,67, 2012 yılında 0,68, 2013 yılında 0,70, 2014 yılında 0,63 ve 2015 yılında 0,74 olarak görülmektedir. Ortalaması alındığında asit-test oranı 0,69'dur. Ancak bu oranlar standart oran olan 1 seviyesinin altında seyretmektedir. Yani firma hazır değerleri ve ticari alacakları ile kısa vadeli borçlarını ödeyememektedir.

Nakit oran incelemesinde ise firmanın durumu oldukça kötü görünmektedir. 2012 yılında 0,03 olan nakit oran diğer senelerde 0,01'dir. Ortalama nakit oran 0,01 olup bu oranlar standart seviye olan 0,20 seviyesinin çok altındadır. Yani firma sadece hazır değerlerini kullanarak kısa vadeli borçlarını ödeyemez.

Likidite oranları incelemesinde firma değerleri oldukça düşük çıkmıştır. Ancak daha net bilgilere ulaşabilmek için firmanın faaliyet oranlarının da incelenmesinde fayda vardır.

E firmasının faaliyet oranları hesaplamaları için gerekli bilanço ve gelir tablosu verileri Tablo 3.20'da özetlenmiştir. Bu verilerle hesaplanan faaliyet ve kârlılık oranları ise Tablo 3.21'de görülmektedir.

Tablo 3.20: E firması bilanço ve gelir tablosu kalemleri (2011-2015).

E FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Satışlar	4.831.204,20	6.328.698,50	10.988.421,14	12.661.295,87	20.480.841,61
Satılan Mallar Maliyeti	3.886.041,51	5.470.830,30	9.570.706,63	10.525.310,45	16.868.825,57
Net Satışlar	4.798.797,20	6.157.901,95	10.668.000,11	12.307.463,27	19.887.082,30
Brüt Satış Karı	912.755,69	687.071,65	1.097.293,48	1.782.152,82	3.018.256,73
Net Kar	153.471,85	122.009,16	273.023,57	483.026,84	441.355,99
Ticari Borçlar	2.318.251,55	2.582.980,05	4.170.370,41	8.831.089,14	15.969.860,83
Ort. Ticari Borçlar	2.318.251,55	2.450.615,80	3.376.675,23	6.500.729,78	12.400.474,99
Aktif Toplamı	7.118.941,05	9.940.411,85	14.639.240,66	16.654.415,75	31.479.430,52

Tablo 3.21: E firması faaliyet ve kârlılık oranları (2011-2015).

E FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
FAALİYET ORANLARI					
Stok Devir Hızı	1,51	1,84	2,58	2,07	2,17
Alacak Devir Hızı	1,42	1,49	1,66	1,52	1,44
Stokta Kalma Süresi	237,95	195,35	139,67	173,81	165,79
Alacak Tahsil Süresi	253,15	242,12	217,18	236,97	250,14
Borç Devir Süresi	214,76	161,26	127,01	222,35	264,64
Etkinlik Süresi	276,34	276,21	229,84	188,43	151,29
KÂRLILIK ORANLARI					
Aktif Kârlılık Oranı	0,02	0,01	0,02	0,03	0,01
Brüt Satış Kârlılık Oranı	0,19	0,11	0,10	0,14	0,15

E firmasının stok devir hızı hesaplamalarına baktığımızda 2011 yılında 1,51, 2012 yılında 1,84, 2013 yılında 2,58, 2014 yılında 2,07 ve 2015 yılında 2,17 olduğu görülmektedir. Stok devir hızı 2011-2013 yılları arasında sürekli artış göstermiştir. Ancak 2014 yılında bir anda düşmüştür. 2015 yılında çok az bir artış olsa da 2013 seviyesinin altında kalmıştır. Beş yılın ortalamasını aldığımızda 2,04'dür. Aynı olayı diğer bir açıdan incelediğimizde stokta kalma süreleri karşımıza çıkmaktadır. E firmasının stokta kalma süreleri de 2014 yılı haricinde azalmıştır. Sırasıyla 238, 195, 140, 174 ve 166 gündür. 2011-2015 yılları arasındaki ortalama stokta kalma süresi 183 gündür.

E firmasının alacak devir hızları 2011 yılında 1,42, 2012 yılında 1,49, 2013 yılında 1,66, 2014 yılında 1,52 ve 2015 yılında 1,44'dür. Stok devir hızındaki sürecin alacak devir hızında da yaşandığı görülmektedir. E firması için 2013 yılı kırılma yılı olmuştur. Alacak devir hızı da 2011-2013 yılları arasında artarken 2014-2015 yıllarında azalmıştır. Alacak tahsil süreleri, 2011-2013 yıllarında 253 gün, 242 gün ve 217 gün olarak hesaplanmıştır. Bu yıllar arasında alacak tahsil süreleri azalarak seyretmiştir. Ancak 2014 ve 2015 yıllarında 236 ile 250 gündür ve artmaya başlamıştır. Beş yılda ortalama alacak devir hızı 1,50 ve ortalama alacak tahsil süresi 240 gündür.

E firmasının borç devir süresi, 2011-2013 yılları arasında azalırken, 2014 ve 2015 yıllarında artmaya başlamıştır. 2011 yılında 215 gün, 2012 yılında 161 gün ve 2013 yılında 127 gündür. 2014 yılında artarak 222 güne ve 2015 yılında 265 güne yükselmiştir. Ortalama borç devir süresi, 198 gündür.

E firmasının etkinlik süreleri, yani nakit dönüşüm süresi, 2011 yılında 276 gün, 2012 yılında 276 gün, 2013 yılında 230 gün, 2014 yılında 188 gün ve 2015 yılında 151 gündür. Firmanın etkinlik süreleri 2011-2015 yılları arasında sürekli azalmıştır. Beş yılın ortalama süresi de 224 gündür.

E firmasının aktif kârlılık oranları %1-%3 arasında değişmektedir. Brüt satış kârlılık oranı ise 2011-2015 yılları arasında sırasıyla %19, %11, %10, %14 ve %15'tir. Beş yılda brüt satış kârlılık oranı ortalaması %14'dür. 2014-2015 yıllarındaki alacak ve stok devir hızları düşmesine rağmen kâr oranı yükselmiştir.

E firmasına genel durumuna baktığımızda dönen varlıkları kısa vadeli borçlarını karşılayabilmekte ancak dönen varlıklarda hazır değerlerin oranı düşük, stokların ve ticari alacakların oranı çok yüksektir. Stok devir hızı ve alacak devir hızı 2011-2013 yılları arasında artmakta ancak 2014-2015 yıllarında düşmektedir. Stok devir hızı ortalaması 2,04, alacak devir hızı ortalaması 1,50'dir. Stoklarını ortalama 183 günde dönüştürürken, alacaklarını ortalama 240 günde tahsil edebilmiştir. Borçlarını ise ortalama 198 günde ödeyebilmektedir. Ortalama etkinlik süresi 224 gün olup ortalama brüt satış kârlılık oranı %14'dür.

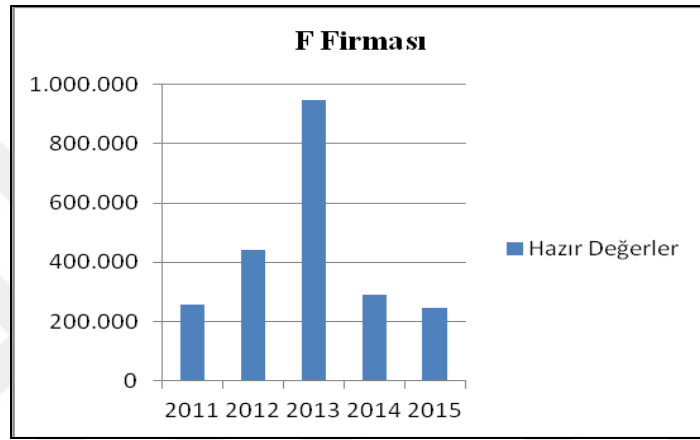
F Firması:

F firmasının 2011-2015 yılları arasındaki bilanço kalemleri tutarları Tablo 3.22'de özetlenmiştir. Tabloya göre, sadece 2012 yılında dönen varlıklarında düşüş yaşanmıştır. Diğer yıllarda sürekli artış göstermiştir. 2012 yılında %14'lük bir azalmanın ardından sırasıyla %70, %30 ve %144 lük artışlar görülmektedir. Kısa vadeli borçlara bakarsak sürekli bir artış göze çarpmaktadır. 2011 yılında 725.405 TL olan kısa vadeli borç 2015 yılında 3.387.738 TL'ye yükselmiştir ve bu artışın oranı %367'dir. F firması 2012 ve 2014 yıllarında dönen varlıklar, kısa vadeli borçları karşılayamamaktadır.

Tablo 3.22: F firması bilanço kalemleri (2011-2015).

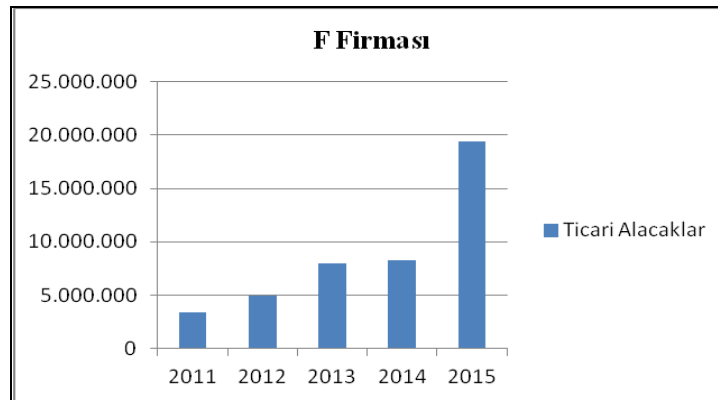
F FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
DÖNEN VARLIKLAR	1.053.667,81	902.267,00	1.548.855,18	1.601.784,80	3.916.527,31
Hazır Değerler	255.668,70	442.989,28	947.245,37	289.922,28	245.610,89
Ticari Alacaklar	12.355,76	69.449,28	296.035,84	531.014,79	2.582.800,22
Stoklar	519.028,69	54.256,26	41.725,28	366.264,36	565.121,24
KISA VADELİ BORÇLAR	725.405,84	1.209.720,14	1.141.188,39	2.234.588,35	3.387.738,07

F firmasının hazır değerleri, 2011-2013 yıllarında sürekli artış göstermektedir. Ancak 2013 yılında 947.245 TL değeri ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır. 2012 yılında %73, 2013 yılında ise %114 artış göstermiştir. 2014 yılında %69, 2015 yılında da %15 azalış göstererek 245.610 TL değerine gerilemiştir. Bu değişim, Şekil 3.16'da yer alan grafikte görülmektedir. 2012 ve 2013 yıllarında dönen varlıklarda hazır değerlerin dönen varlıklardaki oranı yüksek iken 2014 ve 2015 yıllarında dönen varlıklardaki hazır değerlerin oranı düşerken stokların ve alacakların oranları artmıştır.



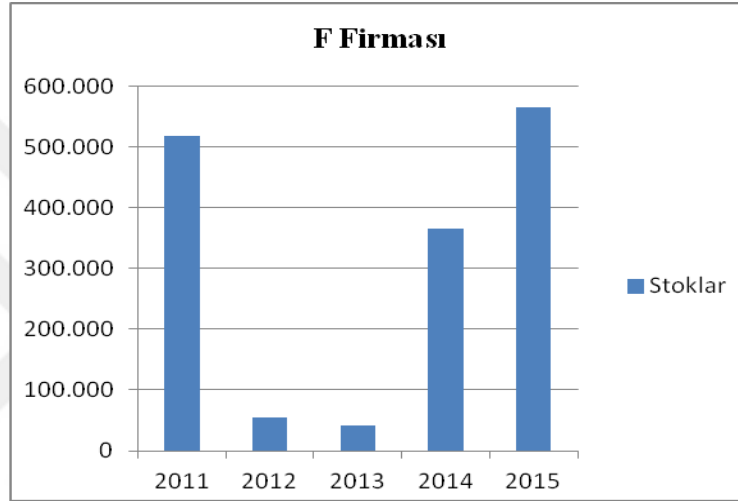
Şekil 3.16: F firması hazır değerler (2011-2015).

Şekil 3.17'ye bakıldığında F firmasının 2011-2015 yılları arasında ticari alacaklarındaki değişimleri göstermektedir. Firmanın ticari alacakları sürekli olarak artış göstermektedir. Ancak 2015 yılında %386 artış göstererek en yüksek artışını ortaya koymuştur. Ticari alacaklardaki bu artış firma açısından olumsuz bir gelişmedir.



Şekil 3.17: F firması ticari alacaklar (2011-2015).

F firmasının dönen varlıklarını etkileyen diğer bir kalemdedir stoklardır. Stokların 2011-2015 yıllarındaki değişimleri, Şekil 3.18’de görülmektedir. Grafik incelendiğinde, dikkati çeken en önemli nokta, stokların önce 2012 yılında %89 oranında sonra 2013 yılında %23 oranında azalmış olmasıdır. Diğer taraftan, 2014 yılında %777 artışla 366.264 TL değerine yükselmiştir. 2015 yılında da 565.121 TL değerine yükselmiştir. 2012 ve 2013 yıllarında hazır değerlerinde artış göstermesi ve alacakların fazla artış göstermemesi, bu yıllarda stokların satışa dönüştüğünü ve alacaklarını tahsil edebildiğini göstermektedir.



Şekil 3.18: F firması stoklar (2011-2015).

F firmasının likidite oranları, Tablo 3.23’te özetlenmiştir. Buna göre cari oranlara baktığımızda 2011 yılında 1,45, 2012 yılında 0,75, 2013 yılında 1,36, 2014 yılında 0,72 ve 2015 yılında 1,16 olarak görülmektedir. Ortalama cari oran ise 1,09’dur. Firma dönen varlıkları ile kısa vadeli borçlarını 2012 ve 2014 yıllarında karşılayamaz düzeydedir. Diğer yıllarda karşılayabilme kapasitesi vardır. Ancak cari oranları standart seviyenin altında kalmıştır.

Tablo 3.23: F firması likidite oranları (2011-2015).

F FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Cari Oran	1,45	0,75	1,36	0,72	1,16
Asit-Test Oranı	0,74	0,70	1,32	0,55	0,99
Nakit Oran	0,35	0,37	0,83	0,13	0,07

Tablo 3.23'e göre Asit-test oranları 2011 yılında 0,74, 2012 yılında 0,70, 2013 yılında 1,32, 2014 yılında 0,55 ve 2015 yılında 0,99'dur. Ortalama asit-test oranı ise 0,86'dır. Firma sadece 2013 yılında asit-test oranına göre 1 seviyesini geçebilmiştir. Diğer yıllarda seviyenin altında kalmıştır.

Nakit oran incelemesinde ise 2011-2013 yılları arasında 0,35, 0,37, 0,83 oranları ile 0,20 seviyesini geçmiştir. Ancak 2014-2015 yıllarında nakit oranlar 0,13 ve 0,07'dir ve seviyenin gerisinde kalmıştır.

F firmasının faaliyet ve kârlılık oranlarını hesaplanabilmesi için gerekli olan bilanço ve gelir tablosu kalemleri Tablo 3.24'de ve hesaplanan faaliyet ve kârlılık oranları ise Tablo 3.25'te görülmektedir.

Tablo 3.24: F firması bilanço ve gelir tablosu kalemleri (2011-2015).

F FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
Satışlar	3.726.394,20	5.585.650,24	9.276.152,42	9.669.720,14	11.654.333,21
Satılan Mallar Maliyeti	3.471.729,84	4.792.695,98	7.505.020,44	7.263.696,95	8.266.666,34
Net Satışlar	3.722.816,34	5.572.405,85	9.268.114,54	9.650.733,65	11.633.199,01
Brüt Satış Karı	251.086,50	779.709,87	1.761.094,10	2.387.036,70	3.366.532,67
Net Kar	120.554,85	470.949,08	1.095.340,84	1.451.979,80	2.250.824,26
Ticari Borçlar	317.009,50	282.567,76	483.615,35	332.832,46	1.513.288,52
Ort. Ticari Borçlar	317.009,50	299.788,63	383.091,56	408.223,91	923.060,49
Aktif Toplamı	2.858.937,24	4.075.818,62	5.707.478,31	8.252.858,07	11.656.832,05

F Firmasının stok devir hızı incelendiğinde, 2011 yılında 6,69, 2012 yılında 16,72, 2013 yılında 156,38, 2014 yılında 35,61 ve 2015 yılında 17,75 olduğu görülmektedir. Genel olarak bir artış olduğu görülmektedir. Ancak 2013 yılında devir hızının çok yüksek olduğu dikkati çekmektedir. Stokta kalma süreleri de sırasıyla 53 gün, 21 gün, 2 gün, 10 gün ve 7 gün olarak hesaplanmıştır. Genel olarak F firması stoklarını kısa sürelerde satışa dönüştürmüştür. Beş yılda ortalama stok devir hızı 46,63 iken stokta kalma süresi ortalaması ise 21 gündür.

Tablo 3.25: F firması faaliyet ve kârlılık oranları (2011-2015).

F FİRMASI	2011	2012	2013	2014	2015
FAALİYET ORANLARI					
Stok Devir Hızı	6,69	16,72	156,38	35,61	17,75
Alacak Devir Hızı	301,30	136,24	50,72	23,34	7,47
Stokta Kalma Süresi	53,82	21,53	2,30	10,11	20,28
Alacak Tahsil Süresi	1,19	2,64	7,10	15,43	48,18
Borç Devir Süresi	32,87	22,52	18,38	20,23	40,20
Etkinlik Süresi	22,14	1,66	-8,98	5,30	28,26
KÂRLILIK ORANLARI					
Aktif Karlılık Oranı	0,04	0,12	0,19	0,18	0,19
Brüt Satış Karlılık Oranı	0,07	0,14	0,19	0,25	0,29

Alacak devir hızına bakıldığında, F firmasının stoklarını 2011 yılında 301,30 kez, 2012 yılında 136,24 kez, 2013 yılında 50,72 kez, 2014 yılında 23,34 kez ve 2015 yılında 7,47 kez satışa dönüştürmüştür. Alacak devir hızının genel olarak azalma eğiliminde olduğu görülmektedir. Beş yılın ortalamasını aldığımızda ise 103,81'dir. Alacak tahsil süreleri ise artarak seyretmiş ancak yine de bu süreler mobilya sektörü için kısa süreler olarak kabul edilebilir. 2011-2015 yılları arasında 1 gün, 2 gün, 7 gün, 15 gün ve 48 gündür. Ortalaması ise 15 gündür.

F firmasının borç devir sürelerine baktığımızda 2011'den itibaren 2013'e kadar azalarak devam etmiştir. 32 günden 18 güne düşen, borç devir süresi, 2014 yılında artarak 20 güne, 2015 yılında ise 40 güne çıkmıştır. Ortalama borç devir süresi, 27 gündür.

Firmanın etkinlik sürelerine baktığımızda, 2011 yılında 22 gün, 2012 yılında 2 gün, 2013 yılında -9 gün, 2014 yılında 5 gün ve 2015 yılında 28 gündür. 2011-2013 yılları arasında etkinlik süreleri azalırken, 2014 ve 2015 yıllarında etkinlik süreleri artmış ve 2011 yılındaki seviyesini bile aşmıştır. Beş yılın ortalaması ise 10 gündür.

F firmasının aktif kârlılık oranı sırasıyla %4, %12, %19, %18 ve %19'dur. Ortalama aktif kârlılık oranı ise %14'dür. Brüt satış kârlılık oranları ise %7, %14, %19, %25 ve %29 olup ortalaması ise %19'dur.

F firmasının genel durumuna baktığımızda dönen varlıklar ve kısa vadeli borçlarda sürekli bir artış söz konusudur. Sadece 2012 yılında dönen varlıklarda bir azalış söz konusudur. 2012 ve 2014 yıllarında dönen varlıklar kısa vadeli borçları

karşılayamamıştır. Hazır değerlerin dönen varlıklardaki payı 2011-2013 yılları arasında oldukça yüksektir. Ancak 2014-2015 yıllarında hazır değerlerin payı düşerken alacakların ve stokların payı yükselmiştir. Özellikle ticari alacaklar 5 yıl boyunca yüksek oranlarda artış göstermiştir. Likidite durumuna baktığımızda firma 2013 yılında tüm likidite oranlarında standart seviyeleri geçebilmiştir yani kısa vadeli borçlarını ödeyebilir durumdadır. Ancak diğer yıllarda seviyelerin altında kalmıştır. Cari oran ortalaması 1,09, asit-test ortalaması 0,86 ve nakit oran ortalaması 0,35'dir. Stok devir hızı ortalaması 46,63 ve stokta kalma süresi ortalaması 21 gündür. Alacak devir hızları ortalaması 103,81 olup sürekli azalma eğilimindedir ve alacak tahsil süresi ortalaması 15 gündür. Ortalama etkinlik süresi 10 gün ve kârlılık oranı ortalaması %19'dur.

3.5 Bulguların Genel Değerlendirmesi

Yapılan tüm incelemeler sonucunda, A, B, C, D, E ve F firmalarının 2011-2015 yılları arasındaki likidite oranları, faaliyet oranları ve kârlılık oranlarının 5 yıllık ortalamaları Tablo 3.26'da özetlenmektedir.

İnegöl mobilya sektöründe faaliyet gösteren 6 firmanın cari oranlarına baktığımızda, sadece A firmasının 6,13 cari oranı ile 1,5-2 oran aralığını geçtiğini görmekteyiz. Ancak A firması haricinde diğerlerinin genelde 0,90-1,10 oran aralığında seyrettiği görülmektedir. Yani A firması cari orana göre likiditesini sağlamakta ancak diğer firmaların likidite durumları cari orana göre yeterli değildir.

Tablo 3.26: A, B, C, D, E ve F firmalarının likidite, faaliyet ve kârlılık oranlarının 2011-2015 yılları arasındaki ortalamaları

ORANLAR/ FİRMALAR	A	B	C	D	E	F
LİKİDİTE ORANLARI						
CARİ ORAN	6,13	0,95	1,07	1,04	1,07	1,09
ASİT-TEST ORAN	4,40	0,46	0,75	0,19	0,69	0,86
NAKİT ORAN	2,18	0,13	0,05	0,13	0,01	0,35
FAALİYET ORANLARI						
STOK DEVİR HIZI	9,89	2,48	3,44	0,53	2,04	46,63
STOKTA KALMA SÜRESİ	37,62	149,46	147,93	809,97	182,52	21,61
ALACAK DEVİR HIZI	5,25	7,45	1,4	11,26	1,5	103,81
ALACAK TAHSİL SÜRESİ	70,25	57,36	269,01	43,27	239,91	14,91
ETKİNLİK SÜRESİ	107,87	206,83	416,95	853,23	422,43	36,52
KÂRLILIK ORANLARI						
AKTİF KÂRLILIK ORANI	0,16	0,06	0,01	0,01	0,02	0,14
BRÜT SATIŞ KÂRLILIK O.	0,46	0,17	0,14	0,27	0,14	0,19

Asit-test oranına baktığımızda, sadece A firması 1 standardının üzerine çıkabilmiştir. A firması 4,40 asit-test oranına sahiptir. Bu orana bakıldığında A firmasının likidite durumunun iyi olduğu görülmektedir. Ancak diğer 5 firmanın asit-test oranları 1 seviyesinin altında yer almaktadır. B firması 0,46, C firması 0,75, D firması 0,19, E firması 0,69 ve F firması 0,89 olarak hesaplanmıştır. Cari orana göre likiditeyi sağlayamayan B, C, D, E ve F firmaları hazır değerleri ve ticari alacakları ile de kısa vadeli borçlarını karşılayamamaktadır.

En hassas likidite oranı olan nakit orana göre sadece A firması 2,18 ve F firması 0,35 nakit oranı ile 0,20 standart oranının üzerine çıkmıştır. Diğer 4 firmanın nakit oranları 0,01 ile 0,13 oranı arasında değişmektedir. Bu durumda sadece hazır değerleri ile kısa vadeli borçlarını karşılayabilen firmalar, A ve F firmalarıdır. Diğer firmalar, likidite sorunu yaşamaktadır.

Firmaların stok devir hızları genel olarak 2-3,6 oran aralığında seyretmektedir. D ve F firmalarında farklılık görülmektedir. D firmasının stok devir hızı diğerlerine göre çok düşük, F firmasının stok devir hızı da diğerlerine göre çok yüksektir. Firmaların stoklarının dönüştürme süreleri genelde 100-180 gün ya da 3-6 ay aralığında değişmektedir. D firmasının stok dönüşüm süresi 810 gün gibi yani 2-3 yıl aralığına tekabül etmektedir. F firması da 22 gün gibi çok kısa sürede stoklarının satışa dönüştürebilmektedir.

Alacak devir hızlarına baktığımızda firmaların çok farklı değerlere sahip olduğu görülmektedir. En yüksek alacak devir hızına sahip olan F firmasıdır ve 103,81 olarak hesaplanmıştır. Bu oranla F firmasının alacaklarını 15 günde tahsil etmekte olduğu anlaşılmaktadır. D firması, 11,26 alacak devir hızı ile 43 günde alacaklarını tahsil etmektedir. B firması ile A firması ise 7,45 ve 5,25 alacak devir hızına sahip ve sırasıyla 57 ve 70 günde alacaklarını tahsil etmektedir. Diğer 2 firma olan C ve E firmalarının alacak devir hızı birbirine daha yakın olan firmalardır. C firması, 1,4 alacak devir hızına sahiptir ve alacaklarını 269 günde tahsil edebilmektedir. E firması da 1,5 alacak devir hızı ile alacaklarını 240 günde tahsil edebilmektedir.

Firmaların borç devir süreleri incelendiğinde, en az 18 günde en fazla 472 günde borçlarını ödemekte oldukları görülmektedir. D firması borçlarını 472 günde ödeyerek en uzun vadeli borç ödeyen firmadır. En kısa süre olarak 18 günde borçlarını ödeyen firma ise A firmasıdır. Diğer taraftan F firması da 27 günde borç

devir süresine sahiptir. A ve F firmaları, borçlarını en kısa sürede ödeyebilen firmalardır. Diğer firmalarda borç devir süreleri yükselmektedir. B firması 188 gün, E firması 198 gün ve C firması 236 gün borç devir süresine sahiptir. Genel eğilim 6-8 ay arasındadır.

Firmaların ellerindeki nakdi tekrar nakde dönüştürme süresi olan etkinlik süresi incelendiğinde çok farklı rakamlar ortaya çıkmıştır. En düşük etkinlik süresine sahip firmalar, 10 gün ile F firması, 18 gün ile B firmasıdır. Ancak diğer firmaların etkinlik süreleri B ve F firmasına göre çok yüksektir. A firması 153 gün, C firması 181 gün, E firması 225 günde nakit dönüşümünü gerçekleştirmektedir. Ancak D Firmasının etkinlik süresi diğerlerine göre en yüksek seviyededir. D firması 381 günde nakit dönüşümünü tamamlamaktadırlar.

Son olarak İnegöl mobilya sektörünü temsilen seçilen 6 firmanın kârlılık oranlarını incelediğimizde, net kârın aktif toplamındaki en yüksek payı %16 ile A firması alırken %14 pay ile F firması takip etmektedir. Diğer firmaların payları ise %1 ile %6 arasında değişmektedir. B firması %6, E firması %2 ve C ile D firmaları %1 pay almışlardır. Brüt satış kârlılık oranında ise en yüksek oran %46 ile A firmasına aittir. En düşük oran %14 ile C ve E firmalarına aittir. D firması %27, F firması %19, B firması %17 brüt satış kârlılık oranına sahiptir.

3.6 Yapılandırılmış Mülakat Sonuçları ile Bulguların Karşılaştırılması

İnegöl mobilya sektöründeki firmaların işletme sermayesi yönetimine yönelik durumu hakkında genel bir fikir edinmek amacıyla mobilya sektöründe faaliyet gösteren firmalar arasından rastgele seçilen 30 firma yöneticisine yapılandırılmış anket uygulanmıştır. Bu anket sonuçlarının derlenmesi sonucunda 30 firma yöneticisinden 27 tanesi “işletme sermayesi yönetimi” hakkında bilgisi olmadığını ifade etmiştir. Bu firmalardan 10 tanesi 0-10 yıl, 12 tanesi 11-20 yıl, 4 tanesi 21-30 yıl, 2 tanesi 31-50 yıl ve 2 tanesi 50 yıl üzerinde mobilya sektöründe faaliyette bulunmaktadır. Bu firmalardan 18 tanesi hammadde ve yardımcı malzemelerini yurt içinden ve 12 tanesi hem yurt içi hem de yurt dışından tedarik etmektedir. Anket uygulanan firmalardan 17 tanesi sadece kendi ürettikleri mamulleri satarken, 12 tanesi hem kendi ürettikleri hem de başka firmada üretilen malları satmaktadır. 1 firma da üretim yapmadan sadece farklı firmaların mamullerini satmaktadır. Hammadde ve mal alımlarından dolayı oluşan borçlarının vadesi ise 3-12 ay arasında

değişmektedir. Bu firmalara satışlarını ne üzerinden yaptıkları sorulduğunda 19 tanesi sipariş üzerine üretim yaptıklarını, 4 tanesi önce üretip sonra depodan satışa sunduklarını ve 7 tanesi de hem sipariş üzerine hem de depodan satışları olduğunu ifade etmiştir. Anket uygulanan bu firmalar hammaddeyi 2-21 gün aralığında, dışarıdan alınan mamulleri 7-45 gün aralığında tedarik etmektedirler. Mamul üretimlerini 4-25 gün aralığında üretip bu mamullerin satışını da 5-90 gün aralığında satmaktadırlar. Kredili yaptıkları satışlarının vadeleri 10 gün ile 10 ay arasında değişmektedir. Borçların, alacakların ve tedarik-satış sürelerinin üst sınırlarına göre hammadde alımından satışa kadar geçen süre 181 gün (6 ay), alacakların tahsil süresi 300 gün (10 ay) ve borç ödeme süresi 360 gün (12 ay) olarak hesaplanmıştır. Üst sınırlara göre etkinlik süresi 121 gün (4 ay) olarak hesaplanabilir. Diğer taraftan sürelerin ortalamalarının alınması ile yapılan hesaplama daha genel bir fikir verebilir. Ortalamalara göre hammadde alımından satışa kadar geçen süre 99 gün (yaklaşık 3 ay), alacakların tahsil süresi 155 gün (yaklaşık 5 ay) ve borç ödeme süresi 225 gün (7-8 ay) olarak hesaplanmaktadır. Ortalama süreler göre etkinlik süresi yaklaşık 30 gündür.

6 firmanın likidite oranlarına göre incelenmesi sonucunda A firmasının likidite durumunun çok iyi olduğu görülmektedir. Ancak A firmasının bu kadar aşırı likit olması da iyi bir durum değildir. A firması, faaliyetleri için gerekli olandan 4 kat daha fazla dönen varlık bulundurmaktadır. Yani, firmanın atıl kaynakları mevcuttur. Firma bu atıl kaynakları daha fazla gelir getiren başka bir alanda kullanabilir. Ayrıca tutulan atıl kaynaklar bir maliyet oluşturur ki bu maliyet daha fazla gelir elde edememesidir. B, C, D, E ve F firmaları likidite oranlarından hassasiyeti en az olan cari orana göre yeterli değildir ve geneli 1 oranı civarındadır. Ancak bu firmalar İnegöl genelini temsil edecek durumdadır ve yıllardır bu sektörde faaliyetlerine devam etmektedirler. Bu nedenle İnegöl Mobilya sektör ortalaması 1 kabul edilebilir. Ancak işletmelerin borçlarını zamanında ödeyememe risklerini azaltmak için ellerinde bulundurdukları hazır değerlerini arttırmalıdır.

İncelenen firmalarının çoğunluğunun stok devir hızları 2 ile 3,5 arasında değişmektedir. Stokta kalma süreleri ise 3-6 ay arasında değişmektedir. Anketler sonucunda ulaşılan stokta kalma süresi ise hammadde alımından mamullerin üretilip satışına kadar geçen süre olarak düşünüldüğünde en fazla 6 aydır. Firmaların stok devir süreleri ile genel olarak aynı süreye denk gelmektedir. Alacak devir hızları ise

çok farklılık göstermektedir. Firmalar alacakları konusunda farklı vadeler uygulayarak farklı tavırlar sergilemişlerdir. Bu nedenle alacak tahsil süreleri 15 gün ile 12 ay arasında değişmektedir. Anketlerde alacak tahsil süresi en fazla 300 gün olarak tespit edilmiştir. Alacak tahsil süreleri, anketlerde belirlenen sürenin üstünde görülmektedir. Bazı firmalar tutucu davranarak alacaklarına kısa vadeler tanımışlardır. Bu firmaların müşterilerinde aradıkları belli standartlar vardır. Bu da satış alanını daraltabilir. Özellikle F Firmasını için alacak sürelerinde bir miktar artırıma giderek daha fazla müşteriye satış yapması önerilebilir. Ancak C ve E Firmalarının tahsilât süreleri 8-9 ay arasında değişmektedir. Bu firmaların likidite oranlarının da düşük olduğu düşünüldüğünde, işletme sermayesi yeterliliğini sağlayabilmeleri için alacaklarında vadeyi azaltmaları gerekmektedir. A, B ve D firmalarının alacak tahsil süreleri 43-70 gün süreleri arasında değişmektedir. Diğer firmalara göre bu süreler daha iyi durumdadır. Likidite oranları düşük olan B ve D firmalarının alacak devir hızlarının yüksek olması işletme sermayesi yeterliliği için olumlu bir durumdur. Bu firmalar stok devir hızlarını da yükseltmeleri ya da ellerinde bulundurdukları hazır değerlerini arttırmaları halinde borçlarını ödeyememe risklerini ortadan kaldırmış olacaklardır. A Firmasının likidite oranları normalden çok daha fazla iken alacak devir hızı da diğer firmaların seviyesinin altındadır. Kârlılığını arttırması için ya elindeki hazır değerleri farklı alanlarda değerlendirebilir ya da alacaklar için daha fazla süre tanıyarak satışlarını arttırabilir. İncelenen 6 firmanın borç ödeme süreleri 18-472 gün aralığında değişmektedir. D Firmasının borç ödeme süresi 472 gün olup en yüksek rakamdır. B, C ve E Firmaları birbirine daha yakın borç ödeme sürelerine sahip olup bu süre genelde 4-8 ay arasında değişmektedir. A ve F Firmaları ise en fazla 1 ay içinde borçlarını ödemektedirler. Likidite oranları düşük, satış süresi yüksek olan D Firması, alacak tahsil süresinin az ve borç ödeme süresinin uzun olması nedeniyle devamlılığını sürdürebilmektedir. Anketlere göre ise bu süre en fazla 360 gündür. D firması haricinde diğer firmaların borç ödeme süreleri anketlerle uyum sağlamaktadır. Firmaların etkinlik süreleri, B ve F Firmaları haricinde 6-13 ay arasında değişmektedir. B ve F Firmalarının etkinlik süreleri ise en fazla 18 gündür. Anketlere göre en fazla etkinlik süresi 4 aydır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

İşletme sermayesi, işletmenin dönen varlıkları ya da kısa vadeli varlıklarıdır. İşletmenin faaliyetlerini sürdürebilmesi için gerekli ödemelerin yapılabilmesinde kullanılan sermayedir. Bir işletme kar elde ediyor olabilir ancak borçlarını zamanında ödeyemezse faaliyetlerini durdurmak zorunda kalabilir. Bu nedenle işletme sermayesi yönetimi bir işletme için hayati önem taşımaktadır.

Araştırmada İnegöl mobilya sektörünü temsil etme yeterliliğine sahip 30 firma arasından seçilen 6 firmanın son 5 yıla ait bilanço ve gelir tablosu üzerinde karşılaştırmalı tablo ve oran analizi yapılmıştır. Ayrıca İnegöl mobilya sektöründe faaliyet gösteren firmaların yöneticilerine yönelik yapılandırılmış mülakat uygulaması yapılmıştır.

Rastgele seçilen 30 firma yöneticisine uygulanan mülakat sonucunda;

1. Firmalarının büyük bir çoğunluğunun “işletme sermayesi yönetimi” konusunda bir fikri olmadığı,
2. Hammadde teminini en fazla 45 gün, mamul üretiminin en fazla 25 gün olduğu,
3. Genelde sipariş üzerine çalıştıkları ancak depodan yapılan satışlarında stoklarını en fazla 90 günde sattıkları,
4. Alacaklarında vadelerin en fazla 10 ay olduğu,
5. Borç ödeme sürelerinin ise en fazla 12 ay olduğu,
6. Ortalama etkinlik süresinin ise 1-4 ay arasında değiştiği,
7. Çoğunluğunun limitet şirket olduğu görülmüştür.

Tüm firmalara baktığımızda, sonuçları 3 grupta toparlayabiliriz. İlk grupta A firması yer almaktadır. A firması likidite oranları aşırı yüksek iken faaliyet oranları bakımından diğer firmalara göre iyi durumdadır. Ancak bu firmanın elinde çok fazla

nakit bulundurmaktadır. Atıl duran varlıkların işletmede tutulması yerine kâr getirecek alanlara aktarılması firma için daha iyi olacaktır.

İkinci grupta ise B, D ve F Firmaları gibi likidite oranları düşük olmasına rağmen alacak ve stok devir hızlarının yüksek olması nedeniyle likidite sorunu yaşamayan firmalar yer almaktadır. B Firması, likidite oranlarını sağlayamamaktadır ancak stoklarını normal bir sürede satabilmekte ve alacaklarını çok kısa bir sürede tahsil etmektedir. Bu nedenle de etkinlik süresi kısalmaktadır. Bu firmanın borçlarını zamanında ödemeyememe gibi bir riski yoktur. D Firması, likidite oranları oldukça düşük ve stokların satılma süresi çok yüksektir. Bu da firmanın sipariş üzerine değil üretip depodan satış yapmasından kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan satışlarında oldukça tutucu davranarak tahsil süresini oldukça düşük tutmaktadır. Ayrıca borçlarını ödeme süresinin uzun olması olumlu bir durumdur. Ancak faaliyetlerinin devamı için nakit değerlerini arttırması ve yeni satış teknikleri geliştirerek daha kısa sürede stokları nakde dönüştürmesi önerilir. F Firması da B Firması gibi likidite oranları düşük olmasına rağmen faaliyet oranları ortalamanın çok üstünde olması nedeniyle işletme sermayesi yetersizliği ile ilgili bir sorun yaşamamaktadır. Alacak devir hızı ile stok devir hızının diğer firmalara göre iyi durumda olması nedeniyle likidite sorunu yaşamamalarına rağmen likidite oranlarını yükseltmeleri yani ellerindeki hazır değerleri arttırmaları lehlerine olacaktır.

Üçüncü grupta ise likidite sorunu olan firmalar yer almaktadır. C Firmasının likidite oranları düşük, alacak tahsil süresi çok yüksektir. Stokta kalma süresi normal ve borç ödeme süresinin uzun olması olumlu olmasına rağmen işletme sermayesi yetersizliği sorunu olabilir. C Firmanın, tahsil edemediği alacakları üzerine bir çalışma yapması ve alacaklarının tahsilâtını arttırması gerekmektedir. Ayrıca yaptığı satışlarda biraz seçici olup müşteriyi araştırarak satış yapmalı ve vadeyi kısaltmalıdır. E Firmasının likidite oranları düşüktür. Stokta kalma süresi ortalamanın üstünde ve alacak tahsil süresi yüksektir. Ayrıca borçlarını diğer firmalara göre daha az sürede ödemek durumundadır. Bu durumda işletme sermayesi yetersizliği vardır. Bu iki firmada görülen en büyük sorun alacaklarını tahsil edememeleridir. En kısa zamanda stoklarını azaltmalı, yaptığı satışlarda vadeyi kısa tutarak hazır değerlerini arttırmalıdır. Ayrıca tahsil edemediği alacakları ile ilgili olarak müşterilerle özel görüşmeler yaparak alacaklarını tahsil etme yoluna gitmelidirler. Ayrıca bu

firmalardan E Firması 2016 yılında işletmeyi kapatarak farklı bir isimle çalışmaya devam etmektedir.

Çalışma sonucunda, 6 firmadan 4' ünün işletme sermayesi yönetimi konusunda başarılı olduğu ortaya çıkmıştır. Diğer 2 firmanın ise peşin satışlara yönelmeleri gerekebilir. Ayrıca alacakların vadesini kısa tutmaları firmalar için daha iyi olacaktır. Diğer taraftan kendilerine güven duydukları müşterilerle kredili satış yapmaya dikkat etmeleri alacaklarının tahsilinde sorunların azalmasını sağlayacaktır.

İnegöl mobilya sektöründe daha önce işletme sermayesi yönetimi konusunda hiç araştırma yapılmadığı görülmektedir. Yapılan bu çalışma ile işletme sermayesi yönetimi konusunda bilgi eksikliği olduğu görülmüştür. Bunun en büyük sebeplerinden biri, finans konusunda eğitim almış çalışanların olmaması ya da sayılarının az olmasıdır. Bir diğer sebebi ise İnegöl mobilya firmalarının çoğunun aile şirketi olması sebebiyle kurumsal bir çalışma sergileyememeleridir. Bu konuda şu öneriler sunulabilir;

1. İnegöl Meslek Yüksekokulu tarafından firma yöneticilerine “işletme sermayesi yönetimi” konusunda seminerler verilerek konu hakkında bilgi sahibi olmaları sağlanması,
2. İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası (İTSO) ve İnegöl Mobilyacılar Odası tarafından firmalara kurslar ve eğitimler düzenlenmesi,
3. İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası tarafından “işletme sermayesi” konusunda yapılacak araştırmalara destek vermesi,
4. İnegöl Meslek Yüksekokulu ile İTSO arasında yapılacak anlaşma ile çalışanlara verilecek eğitim ile Mesleki Yeterlilik Belgeleri'nin verilmesi ve bununla Mobilya Sektörüne kalitenin getirilmesi,
5. İşletmeler-üniversite-İTSO üçlüsünün bu konu ile ilgili ortak çalışmalar yapması.

Ayrıca ilerde mobilya sektöründe öncü konumda olan Kayseri ve Ankara mobilya sektöründe işletme sermayesi yönetimi konusunda çalışma yapılması halinde İnegöl mobilya sektörü ile karşılaştırma yapılabilir. Böylelikle işletme sermayesi yönetimi konusunda yapılan akademik çalışmalara katkı sağlanmış olur.

KAYNAKLAR

- Akgüç, Ö. (2011). *Finansal Yönetim* (9.baskı). İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Akgüç, Ö. (2013). *Mali Tablolar Analizi* (15.baskı). İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Akmut, Ö., Aktaş,R., Aykaç,B., Doğanay, M.M., Durukan,T., Müftüoğlu, M.T., Yüksel, Ö. (2003) *Girişimciler İçin İşletme Yönetimi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Aksoy, A., Yalçınar,K. (2005). *İşletme Sermayesi Yönetimi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Aksoy, A., Yalçınar,K. (2008). *İşletme Sermayesi Yönetimi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Bayrakdaroğlu, A. (2013). İşletme Sermayesi Yönetimi Ders Notları. MSKÜ/İşletme Bölümü, Muğla.
- Bektöre, S. (1970) *İşletmelerde İşletme Sermayesi Analizi*. Ankara: Sevinç Matbaası.
- Berk, N. (2015). *Finansal Yönetim*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Bolak, M. (2010). *İşletme Finansmanı*. İstanbul: Birsen Yayınevi.
- Büker, S., Aşıkoglu,R. (1993). *Finansal Yönetim*. Eskişehir.
- Ceylan, A. ve Korkmaz, T. (2013). *İşletmelerde Finansal Yönetim* (13.baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- CSIL (2013). World Furniture Outlook (2013). Milano: Centre For Industrial Studies.
- Çabuk, A. ve Lazol, İ. (2008). *Mali Tablolar Analizi*. Ankara: Nobel Yayın.
- Çakır, H.M. (2013). Nakit Döngüsünün Firma Kârlılığına Etkisinin Sektörel Analizi. *Journal of Yasar University* 2013 30(8). 4948-4965.

- Çaldağ, Y. (2007). *Denetim ve Raporlama- Finansal Tablolar ve Analiz Teknikleri*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Daib (2014). *Mobilya Sektör Raporu/2014*. Ankara: Orta Anadolu İhracatçılar Birlikleri.
- Daka (2014). *Mobilyacılık Sektör Raporu (2014)*. Hatay: Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı.
- Deniz, M. Borçlanma Politikası ve Kısa vadeli Finansman. Powerpoint sunusu. www.mahmutdeniz.com. 26.05.2015. 22.00.
- Ercan, M.K. ve Ban, Ü. (2008). *Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Ercan, M.K. ve Ban, Ü. (2014). *Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Erdinç, S.B. (2008). Konaklama İşletmelerinde İşletme Sermayesi Yönetiminin İncelenmesi. Afyon Kocatepe Üniversitesi. *İ.İ.B.F. Dergisi*. (C.X.S II.2008).
- Ergül, N. (2004). *Herkes İçin Finans*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Erkan, M. Dönen Varlıklara Yatırım. Erişim tarihi: 20 Mayıs 2015, www2.aku.edu.tr/~mehmeterkan/sayfalar/donervar.ppt.
- Gole, V.L. (1964). *The Management Of Working Capital, İşletme sermayesi Yönetimi* (M.Erdoğan, Çev.).
- Gönenli, A. (1991). İşletmelerde Finansal Yönetim. *Yayın No: 250*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayını.
- Gürsoy, C.T.(2014). *Finansal Yönetim İlkeleri*. İstanbul: Beta Basım.
- Güngör, B. Ve Öz, Y. (2007). Çalışma Sermayesi Yönetiminin Firma Kârlılığı Üzerine Etkisi: İmalat Sektörüne Yönelik Panel Veri Analizi. *Atatürk Üniversitesi-Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Cilt:10 Sayı:2*. S:319-332.
- İTSO, (2014). İnegöl Dış Ticaret İstatistikleri-2014. İnegöl/Bursa: İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası.

- İTİSO, (2016). İnegöl Dış Ticaret İstatistikleri-2016. İnegöl/Bursa: İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası.
- İTİSO, (2014). İnegöl Ekonomi Raporu-2014. İnegöl/Bursa: İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası.
- İTİSO, (2016). İnegöl Ekonomi Raporu-2016. İnegöl/Bursa: İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası.
- Kalkınma Bakanlığı (2015). Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018. Mobilya Çalışma Grubu Raporu. *YayınNo: Kb: 2915- ÖİK: 751*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı.
- Karaarslan, E. Türkiye’de Amortisman Muhasebesi Uygulamaları. Erişim tarihi: 24.05.2015. 23.30, www.erkankaraarslan.org.
- Müsiad (2013). Dayanıklı Tüketim ve Mobilya Sektör Raporu 2013. (Rapor No: 86). İstanbul: Mavi Ofset.
- Okka,O.(2015). *İşletme Finansmanı*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Özdemir, Z. (2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri. *Kocaeli Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (10) 2005 / 2*.
- Poyraz, E. (2012). İşletme Sermayesi Finanslama Stratejilerinin Kârlılık Oranları Üzerindeki Etkisi- Akbank T.A.Ş. Uygulaması. *İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi. Cilt: 27. Sayı: 1*.
- Poyraz, E. (2008). *Finansal Yönetim*. Bursa: Ekin Basın Yayım Dağıtım.
- Sarıaslan, H. ve Erol, C. (2008). *Finansal Yönetim*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Sayılgan, G. (2008). *Soru Ve Yanıtlarla İşletme Finansmanı*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Sevilengül, O. (2000). *Genel Muhasebe*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Tobb (2014). Türkiye Mobilya Meclisi Sektör Raporu Aralık 2014. Ankara: Tobb.
- Yardımcıoğlu, M., Antepli, A., Kocamaz, H. (2012). Reel Sektörün Sorunları ve Finans Kesiminden Beklentiler. II. Bölgesel Sorunlar ve Türkiye Sempozyumu.

Yeşilkaya, S.C. (2009). Tahvil, Bono ve Borsa Kazançlarının Vergilendirilmesi.
(Yüksek Lisans Tezi). Atılım Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.



EKLER

1. Ek-A: İşletme Sermayesi Yönetimi ile İlgili Yapılandırılmış Mülakat Soruları	116
----------------------------------------------------------------------------------------------	-----



Ek-A: İşletme Sermayesi Yönetimi ile İlgili Yapılandırılmış Mülakat Soruları

Değerli Firma Yöneticisi,

İnegöl Mobilya Sektöründe “Çalışma Sermayesi Yönetimi” konusunda Türk Hava Kurumu Üniversitesi- İşletme Ana Bilim Dalı’nda yüksek lisans yapmaktayım. İnegöl Mobilyasında Çalışma Sermayesi ve İnegöl Mobilyasının Sorunları konusunda hazırlanmış olan aşağıdaki sorulara cevap vermeniz İnegöl Mobilyasının gelişimine katkı sağlama konusunda büyük önem taşımaktadır. Bu konuda göstermiş olduğunuz ilgi, emek ve yardımlarınız için şimdiden teşekkür ederim.

Fadime YILMAZ

Saime Sultan Mes. ve Tek. And. Lisesi
Muhasebe ve Finansman Öğretmeni

- 1- Firmanızın yaşı =
- 2- “Çalışma sermayesi yönetimi” hakkında bilginiz var mı? Varsa nedir?
- 3- Hammadde ve yardımcı malzemeleri nerden alıyorsunuz? Yurt dışı(%) – yurt içi(%)?
- 4- Hammaddeyi ortalama ne kadar sürede tedarik ediyorsunuz?
- 5- Mamulleriniz kendi üretiminiz mi yoksa başka bir firmadan da alım yapıyor musunuz?

6- Dışarıdan tedarik ettiğiniz ürünlerin tedarik süresi ortalama kaç gündür?

7- Dışarıdan tedarik ettiğiniz ürünleri peşin mi kredili mi alıyorsunuz?
Krediliyse genelde ödeme süresi kaç gün?

8- Ürettiğiniz mamullerin ortalama üretim süresi kaç gündür?

9- Ürünlerinizi sipariş üzerine mi üretiyorsunuz? Yoksa üretip depodan mı satışa sunuyorsunuz?

10- Mağaza ya da Deponuzda bulundurduğunuz ürünlerinizi ortalama kaç günde satarsınız?

11- Ürünlerinizi satarken peşin mi kredili mi satıyorsunuz?

12- Kredili satışlarınızda verilen süre ortalama kaç gündür?

13- Kriz zamanlarında ne gibi önlemler alırsınız? Nakitleriniz- stoklarınız ve alacaklarınız konusunda neler yaparsınız?

Değerli Katkılarınız için Teşekkürler

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı soyadı : Fadime YILMAZ
Uyruğu : T.C.
Doğum Yeri ve Tarihi : Anamur / 16.11.1978
Medeni Hali : Bekâr
Adres : Hamidiye Mah. Sevinç Sk. No:11 Kat:4 İnegöl/ BURSA
E-Posta adresi : fadimeyilmaz@hotmail.com
İletişim : 0 505-4554285

EĞİTİM

Lise : Anamur Lisesi 1996
Lisans : Orta Doğu Teknik Üniversitesi-İKTİSAT 2001

MESLEKİ DENEYİM

2003-2007 İnegöl Ticaret Meslek Lisesi – Muhasebe ve Finansman Öğrt.
2007-2010 İsmail Yeşilyurt Çok Programlı Lisesi – Muhasebe ve Fin. Öğrt.
2010- ... Saime Sultan Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi – Muh. ve Fin.Öğrt.

YABANCI DİL

İngilizce YDS (2015) – 71.25