

VADESİ GEÇEN TİCARİ ALACAKLARIN NET KÂRA ETKİSİNİN İNCELENMESİ: BORSA İSTANBUL'DA BİR UYGULAMA

Araştırma Makalesi / Research Article

Dayı, F. (2019). Vadesi Geçen Ticari Alacakların Net Kâra Etkisinin İncelenmesi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 9(2), 467-486.

Geliş Tarihi: 07.08.2019.
Kabul Tarihi: 26.12.2019
E-ISSN: 2149-3871

Dr. Öğr. Üyesi Faruk DAYI
Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü
fdayi@kastamonu.edu.tr
ORCID No: 0000-0003-0903-1500

ÖZ

Ticari alacakların vadesinde tahsil edilmemesi net kârı azaltmaktadır. Vadesinde tahsil edilemeyen ticari alacaklar için karşılık ayrılmakta; idari ve adli takipler sonucunda tahsil edilemediğinde ise gider olarak kayıtlı edilmektedir. Vadesi geçen ticari alacakların tahsil kabiliyetinin artmasıyla dönem net kârı artmaktadır. Çalışmanın amacı vadesi geçen ticari alacakların net kâr etkisini incelemektir. Borsa İstanbul'da işlem gören sınai şirketlerinde uygulama yapılmıştır. Şirketlerin 2010-2017 dönemine ait konsolide finansal tabloları ile finansal tabloların dipnotları çalışmanın veri setini oluşturmaktadır. Vadesi geçen ticari alacakların tutarlarının tespit edilebilmesi için şirketlerin konsolide finansal tablolarının dipnotları incelenerek vadesi geçen ticari alacaklar her yıl için ayrı ayrı bulunmuştur. Net kâr marjı, şüpheli ticari alacaklar, ticari alacakların tutarı, nakit vb. varlıkların hasılatlara oranı ve vadesi geçen ticari alacaklar (vadelerine göre Yaş 1, Yaş 2 ve Yaş 3) değişkenleri ile model kurulmuştur. Panel veri en küçük kareler yöntemi kullanılarak analiz yapılmıştır. Vadesi üzerinden 1 ila 30 gün geçen ticari alacakların net kâr marjını pozitif yönde; vadesi üzerinden 1 ila 3 ay geçen ticari alacakların ise net kâr marjını negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ticari Alacaklar, Alacakların Yaşlandırılması, Net Kâr, Panel Veri.

RESEARCH OF NET PROFIT EFFECT OF OVERDUE TRADE RECEIVABLES: AN APPLICATION ON ISTANBUL STOCK EXCHANGE

ABSTRACT

Non-collection of trade receivables at maturity reduces net profit. Reserve accounts is made for uncollectible trade receivables; When it is not collected, it is written as expense in accountant. As the ability to collect overdue trade receivables (outstanding debts) increases, net profit for company increases. Aim of this study, the effect of overdue trade receivables on net profit is examined. The purpose of this study is to examine the effect of overdue trade receivables on net profit. Financial statements and footnote datas of companies traded on Borsa Istanbul for the period 2010-2017 are used. Net profit margin, doubtful trade receivables, total amount of trade receivables, cash to revenues ratio and overdue trade receivables are classified as Age 1, Age 2 and Age 3 have used in implementation. Panel data least squares method is used in the application. Receivables over 1 to 30 days due has a positive effect on net profit margin. It is determined that receivables overdue 1 to 3 months have a negative effect on net profit margin.

Keywords: Trade Receivables, Aging of Receivables, Net Profit, Panel Data.

1. GİRİŞ

İşletmeler, ortakları tarafından çeşitli amaçlara ulaşmak için kurulmaktadır. Ortakların refah seviyesini veya firmanın bugünkü değerini maksimum kılmak, finansal yönetim açısından işletmenin en önemli amacı olarak ifade edilebilir. Alacak yönetimi açısından firmanın amacı ise alacakların işletmenin bugünkü değerine katkısını maksimum kılacak şekilde yönetilmesidir (Ercan ve Ban, 2008: 294).

İşletmelerin satışları içindeki kredili satışların payının artması, bununla birlikte kredili satışlardan doğan alacakların tahsil edilmesinde güçlük çekilmesi, işletmelerin finansal sıkıntılarla karşılaşmasına neden olabilmektedir. Vadesinde tahsil edilemeyen alacaklar, vadesi gelen fatura, vergi veya sosyal güvenlik gibi çeşitli ödemelerinin aksamasına da neden olabilmektedir. Alacağını tahsil edemeyen işletmelerin yeterli düzeyde nakit varlıkları yoksa borçlarını zamanında ödeyememektedir. Alacakların tahsilatında yaşanan problemler gelecekte stok temini için gerekli nakit vb. varlıkların yeterli olmamasına neden olabilmektedir. Stok temin edemeyen işletmeler satacak ürünün olmadığı için yok satış yaparak müşterilerini kaybetme ihtimaliyle karşılaşabilir. Alacakların vadesinde tahsil edilememesi, nakit girişlerini aksattığı için nakit çıkışlarında da sorunlara neden olabilmektedir. Bu nedenlerden dolayı alacakların etkin yönetilmesi işletmelerin varlıklarını sürdürmelerinde ve büyümelerinde önem arz etmektedir.

Alacaklar kredili satışların hacminden ve alacakların tahsil süresinden etkilenmektedir (Ercan ve Ban, 2008: 294). Kredili satışlarda müşteriye tanınan vadenin maliyeti analiz edilerek, işletmenin kredili satış politikası belirlenmelidir. Alacaklara yapılacak optimum yatırım tutarı çeşitli yöntemlerle tespit edilebilir. Alacakların tutarının ve vadesinin uzatılması ise firmanın nakit problemi yaşamasına neden olabilir (Demireli, 2004: 1). Alacaklara bağlanan sermayenin marjinal maliyeti, marjinal gelirinden yüksek olması durumunda, alacakların tahsil edilmesinden reel kazanç olmayacağı gibi alacakları finanse etmek veya ihtiyaç duyulan nakdi temin etmek için kullanılan kredinin maliyetine de katlanmış olmaktadır. Bunun sonucunda satışlardan elde edilen getiri azalmakta, bazen de kötü alacakların tutarının armasıyla zarar edilebilmektedir.

Alacakların tahsil edilmeme riski şirketlerin net kârını azaltmaktadır. Kredili satış politikaları arttıkça ticari alacaklar hesabı da artmaktadır. Vadesi gelen ticari alacaklar tahsil edildiğinde alacaklar nakde dönüşmekte ve satış döngüsü tekrar başlamaktadır. Alacaklar tahsil edilmediğinde ise gider olarak muhasebeleştirilmekte; şirketlerin varlıkları azalmaktadır. Bu nedenle şirketler için önemli bir varlık unsuru olan ticari alacakların vadesinde tahsil edilmesi şirketlerin varlıklarını sürdürebilmeleri ve likiditenin devamlılığı için önem arz etmektedir.

Çalışmanın amacı vadesi geçen ticari alacakların net kâr üzerindeki etkisini incelemektir. Vadesi geçen ticari alacakların tahsilat gücünün azalması, kötü alacakların tutarını artırmaktadır. Kötü alacakların tahsil edilememesi, satışlardan elde edilen getiriyi düşürmektedir. Likidite problemi yaşayan işletmeler için alacakların tahsilatı likiditenin sürdürülebilirliği açısından etkin bir alacak yönetimi gerektirmektedir. Dolayısıyla alacakların tahsilatının likidite ve kârı doğrudan etkilemektedir. Çalışma Borsa İstanbul'da işlem gören sınavi şirketler üzerine yapılmıştır. Analizde 63 şirketin 2010-2017 dönemine ait mali tablo verileri kullanılmıştır. Vadesi geçen alacakların yaş çizelgesinin oluşturabilmesi için bağımsız denetimden geçmiş konsolide finansal tabloların dipnotları incelenmiştir. Vadesi geçen ticari alacakların vadelerine göre yaşlandırılmasının net kâr ile ilişkisinin incelenmesinin literatüre önemli katkı sağlaması beklenmektedir.

2. ALACAKLARIN YÖNETİMİ

İşletmeler mal veya hizmetleri peşin ve/veya kredili satmaktadır. Peşin satışlardan elde edilen nakit, kasa veya bankalar hesabında izlenmektedir. İşletmeler ağırlıklı olarak kredili satış yaptıkları için peşin satışlarının toplam satışları içindeki payı oldukça düşüktür. Müşteriler vadeli alımı daha çok tercih etmektedir. Satışlarını artırmak isteyen işletmeler daha çok vadeli satış yapma eğilimindedir (Ceylan ve Korkmaz, 2018: 285). Ticari alacaklar hesabının tutarı, satış politikasıyla ilgili önemli bilgiler vermektedir. Peşin satışların azalmasıyla yâda kredili satışların artmasıyla ticari alacaklar hesabında artış görülebilmektedir. Bu nedenlerden dolayı işletmelerin satış politikalarında ticari alacakların yönetiminin önemli bir yeri vardır.

Ticari alacaklar, işletmenin esas faaliyetlerinden elde edilen alacaklardır (Aksoy ve Yalçın, 2013: 264). Ticari alacaklar hesabı alıcılar, alacak senetleri, alacak senetleri reeskontu, verilen depozito ve teminatlar, şüpheli ticari alacaklar ve şüpheli ticari alacaklar karşılığı hesaplarından oluşmaktadır (Aksoy ve Yalçın, 2008: 234; Çabuk ve Lazol, 2016: 22). Ticari alacaklar vadesi bir yılın altında olduğunda dönen varlıklarda izlenmektedir. Vadesi bir yılın üstünde olması durumunda ise duran varlıklarda muhasebeleştirilmektedir.

Kredili satışlar karşılığında herhangi bir senet alınmadığında, satışlardan doğan ticari alacaklar doğrudan alıcılar hesabında muhasebeleştirilmekte; ticari alacakların tahsiliyle ilgili riske de katlanılmış olmaktadır. Satışların senetli yapılması durumunda, vadesi geldiğinde senet tahsil edilebilmektedir. Senetli satışlar satıcıya güven verse de, senetlerin tahsil edilememesi olasılığı da her zaman vardır. İşletmeler, senetleri tahsil etmek için yasal takip başlatmakta ve belirli bir süre beklemek durumunda kalmaktadır. Bu durumda alacaklar, tahsil edilmeme riskine karşılık şüpheli ticari alacaklar hesabına aktarılmaktadır. Eğer kanuni takipteki alacakları tahsil etme olasılığı düşük veya hiç kalmamış ise alacaklar için karşılık ayrılmaktadır.

Kredili satışlarda işletmeler için vade önemli olup satıcı işletmeler vadenin kısa, müşteriler ise vadenin uzun olmasını tercih ederler. Alacakların vadesinin uzatılmasının müşteriler ve satıcı işletmeler için avantaj ve dezavantajları olup bunlar aşağıda verilmiştir (Zetocha vd., 1984: 2):

- Alacakların vadesi arttıkça, işletmenin satışları da artmaktadır.
- Alacaklar etkin yönetildiğinde faaliyet gelirleri ve kâr artmaktadır.
- Müşterilere esnek ödeme planının sunulması, rekabet düzeyini artırmaktadır.
- Kredili satışların, vade farkı olmasından dolayı peşin satışlardan daha fazla getirisi vardır.
- Kredili satışları artırmak için daha çok sermaye gerekebilir.
- Ödünç alınan paranın faiz giderleri, kredili satışların maliyetinden daha yüksek olabilir.
- Kredili satışlar arttıkça işletmelerin kötü alacakları artabilir.
- Kredili satışlar arttıkça alacakların tahsil edilme olasılığı düşebilir.
- Kötü alacakların tahsil edilmemesi kârı azaltabilir.

İşletmeler alacaklarının vadesini tespit ederken, müşterilerin alım güçlerinin yanında sektördeki rekabet koşullarını da dikkate alması gerekmektedir. Peşin satışların toplam satışlar içindeki payının artırılması için iskontolar uygulanabilir. Likidite sorunu yaşayan müşterileri kaybetmemek için kredili satışlarında vade uzatmak mümkündür. Vadenin uzatılması, alacaklara bağlanan fonların maliyetinin artmasına neden olabilmektedir. Kredili satışlarda vade uzatıldığında, işletmeler alternatif fırsat kazancını kaybetmektedir.

Alacak yönetiminde alacakların kontrolünün sağlanabilmesi için alacakların tutarını etkileyen faktörlerin incelenmesi gerekmektedir. Alacakların tutarını etkileyen faktörler aşağıda verilmiştir (Usta, 2014: 181):

- Satış hacmi,
- Müşterilerin borç ödeme süresi,
- İşletmenin kredili satış politikası,
- Ürünün niteliği ve
- Konjonktürel durum.

Ürünün niteliği ve sektördeki rekabet koşulları kredili satışların tutarını etkileyen faktörlerdendir. Kredili satışlarda müşterilerin karakterine, kapasitesine, sermaye durumuna, verdiği güvenceye ve ekonominin veya endüstrinin içinde bulunduğu koşullara bakılmalı; bütün etkenler incelenerek kredili satış politikaları belirlenmelidir (Akgüç, 1998: 265). Günümüzde gelişmiş finansal piyasalarda çeşitli finansal araçlardan yararlanılarak satış politikaları geliştirilebilmektedir. Karşılıksız çekler, cari hesapların açık kalması veya protestolu senetlerin tahsil edilemeyeşine karşı sigorta yapılabilmektedir (Eke, 2013: 113).

Alacakların tutarının artması, fonlama maliyetini artıracığından, satışlar ile alacaklar arasındaki ilişki kârlılık boyutu dikkate alınarak incelenmelidir (Ceylan ve Korkmaz, 2008: 309). İşletmeler alacaklarının ne kadar olması gerektiğine, rakiplerinin kredili satış koşullarını, ekonomik koşulları ve mevcut likidite durumunu inceleyerek karar vermelidir. Kredili satışlar sonucunda

ihtiyaç duyulan fon daha yüksek maliyet ile temin ediliyorsa, kredili satış politikası rasyonel olmayabilir. Bu durumda şirketin finansal durumu göz önüne alınarak şirketin değerini maksimum kılacak kredili satış politikasının belirlenmesi tavsiye edilmektedir.

3. ALACAKLARIN KONTROLÜ: ALACAK DEVİR HIZI VE ALACAKLARIN YAŞ ÇİZELGESİ

Satışların artmasıyla birlikte kredili satışların tutarı da arttığından ticari alacaklar hesabı yüksek tutarlara ulaşmaktadır. Bu nedenle alacakların yüksek tutarlarda oluşu, bazı alacakların tahsil edilememesine neden olacağından, alacakların sürekli kontrol altında tutulması gerekmektedir. Alacaklar içinde şüpheli hale gelen alacakların payı arttıkça alacakların nominal tutarı da düşmektedir. Ticari alacakların hasılat oranı ile şüpheli ticari alacakların ticari alacaklara oranı, alacakların kontrolünde ve alacakların yönetiminde kullanılan önemli göstergelerdir. Şüpheli ticari alacaklar/hasılat oranı ile şüpheli ticari alacaklar/ticari alacaklar oranı 2010-2017 döneminde her şirket için her yıl ayrı ayrı hesaplanmış 63 şirketin her yıl ortalaması alınarak yıllara ait ortalama değerler Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Ticari Alacaklarla İlgili Oranlar (%)

Yıllar	Ticari Alacaklar/Hasılat	Şüpheli Ticari Alacaklar/ Ticari Alacaklar
2010	22,61	9,99
2011	22,90	12,56
2012	22,59	9,51
2013	25,81	10,03
2014	22,68	9,57
2015	24,86	9,30
2016	25,01	8,75
2017	26,61	7,49
Ortalama	24,13	9,65

Ticari Alacaklar/Hasılat oranı 2010 yılında %22,61 iken, düzenli olarak artış göstermiş ve 2017 yılında %26,61’e yükselmiştir. Uygulama kapsamındaki şirketlerin kredili satışlarının 8 yıllık dönemde %17,69 oranında arttığı görülmektedir. Ticari alacaklar içindeki şüpheli ticari alacakların oranı 2010 yılında %9,99 iken, 2017 yılında %7,49’a düşmüştür. Şirketlerin satışları artarken, aynı dönemde şüpheli ticari alacakların, ticari alacaklar içindeki payı düşmüştür.

İşletmeler tutarları yükselen alacaklarını sürekli kontrol etmelidir. Kredili satışlardan elde edilen alacaklar vaktinde tahsil edildiğinde işletmenin likiditesi artmaktadır. Alacaklarını tahsil edemeyen bir işletmenin kredili mal satışı, alacakları içindeki kötü alacakların payını artırabilmektedir. İşletmeler kredili satışları takip ederek alacakların zamanında tahsil edilebilmesi için gerekli önlemleri alması gerekmektedir.

Günümüz işletmelerinde ticari alacakların, dönen varlıklar ve toplam aktif içindeki payının yüksek oluşu, alacakların kontrolünü gerektirmektedir. Alacak devir hızı ve alacakların ortalama tahsil süresi oranları alacakların kontrolünde ve izlenmesinde sıkça kullanılan oranlardır. Kredili satışların, net satışlara (veya satışların maliyetine) bölünmesiyle alacak devir hızı oranı; alacak devir hızınının 360 (veya 365) güne bölünmesiyle de alacakların ortalama tahsil süresi hesaplanmaktadır. Alacakların ortalama tahsil süresinin kısa olması, alacakların tahsilinde etkin bir politika izlendiğini düşündürmektedir. Ancak alacakların devir hızının yüksek oluşu alacakların hepsinin tahsil edildiği anlamına gelmemektedir. Ayrıca işletmelerin faaliyet alanına ve satılan ürünlerin nitelikleri de alacakların tutarlarını etkilemektedir.

Alacakların tahsil kabiliyetinin yüksek oluşu kötü alacaklardan kaynaklanan maliyetlerin düşmesinde etkili olabilmektedir. Çünkü alacakların tahsilatında yaşanan gecikmeler, alacakların şüpheli ticari alacak olarak muhasebeleştirilmesi, açılan davalar veya idari takipler ve paranın satın

alma gücü alacakların reel değerinin düşmesine neden olabilmektedir. Alacakların zamanında tahsil edilmemesi, alacaklardan gelecek olan nakdin fırsat maliyeti de işletmeler için bir kayıp olmaktadır. İşletmeler alacaklarını tahsil edemediği gibi alacakların tahsili için yaptıkları masraflara da katlanmak durumundadır. Bu nedenlerden dolayı alacakların takibi işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için oldukça önemlidir.

Akgüç (1998), İstanbul Sanayi Odasına kayıtlı 3476 şirketin toplam alacaklarının toplam aktif içindeki payını gösteren oranın 1989 yılında %31,3 ve 1990 yılında da %31,2 olduğunu; alacakların dönen varlıklara oranının ise aynı yıllarda sırasıyla %47,4 ve %48,2 olduğunu ifade etmiştir (Akgüç, 1998: 259). Bulgular alacakların toplam aktif ve dönen varlıklar içindeki payının yüksek olduğunu göstermektedir. Kredili satış yapan işletmeler alacaklarının finansmanı için kaynak ayırması gerektiğinden, özkaynakları güçlü olan işletmelerin daha fazla kredili satış yapabildiği gibi özkaynaklarla finanse ettiği için kaynak maliyeti de yoktur (Çakır, 2000: 29-30). Uygulama kapsamındaki şirketlerin alacaklarının özkaynaklarla karşılanma oranı 2010 yılında %32 iken, %72 ile en yüksek değere 2016 yılında ulaşmış ve 2017 yılında %70'e düşmüştür. Alacakların, özkaynaklardan daha fazla artması oranın yüksek çıkmasında etkili olduğu düşünülmektedir. Ayrıca şirketlerin dönem zararlarının artmasıyla özkaynaklarının tutarı düşebilmektedir. Bunun yanında birçok işletmenin borçlanma eğilimlerinin fazla olduğu görülmektedir. Özkaynaklar hesabında ödenmiş sermayelerinin geçmiş yıllara ait verilerden oluşu özkaynaklarının daha düşük değerlerde olmasına neden olabilmektedir.

Alacak devir hızı, ticari alacakların kredili net satışlara bölünmesiyle hesaplanmaktadır. Ancak kredili net satışlar bilançoda olmadığından hasılat (net satışlar) tutarı kullanılarak oran hesaplanmıştır (Karapınar ve Zaif, 2018: 263). Alacakların ortalama tahsil süresi ise alacak devir hızının, 365 güne bölünmesiyle hesaplanmaktadır. Uygulama kapsamındaki şirketlerin alacak devir hızı oranları ve alacaklarının ortalama tahsil süreleri her yıl için hesaplanmış, elde edilen değerler için her yıl ortalamalar alınarak Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Şirketlerin Alacak Devir Hızı ve Alacakların Ortalama Tahsil Süresi

Yıllar	Alacak Devir Hızı	Alacakların Ortalama Tahsil Süresi (Gün)
2010	7,06	52
2011	6,50	56
2012	5,94	61
2013	5,69	64
2014	8,94	41
2015	5,59	65
2016	5,31	69
2017	5,10	72
Ortalama	6,27	60

Alacak devir hızı, alacakların yıl içerisinde kaç kez tahsil edildiğini göstermektedir. Oran, 2010 yılında 7,06 iken, 2014 yılında 8,94'e yükselmiş ve 2017 yılında 5,10'a düşmüştür. Alacakların ortalama tahsil süresi 2010 yılında 52 günken, 2014 yılında 41 güne düşmüş ve 2017 yılında 72 güne yükselmiştir. Kredili satışların hasılat içindeki payı (Tablo 1'e bakınız) 2010 yılında %22,61, 2014 yılında %22,68 ve 2017 yılında %26,61'dir. Veriler birlikte değerlendirildiğinde alacakların hasılat içindeki payının artmasıyla alacak devir hızının düştüğü dolayısıyla alacakların tahsil süresinin yükseldiği görülmektedir. Kredili satışların artması sonucunda alacakların tahsil süresinin yükselmesi olabileceği düşünülmektedir.

Alacakların kontrolünde kullanılan diğer bir yöntem ise alacakların yaş çizelgesi tablosudur. Alacakların tahsili için işletmelerin nasıl bir tahsilat politikası sergileyeceğini göstermektedir (Okka, 2009: 669). İşletmeler kredili satışlarını vade sürelerine göre ayırarak, vadelerine göre sınıflandırıldığı hesaplarda bulunan alacak sayısının toplamı ile alacakların toplam tutarları tabloya yazılarak, toplam alacakların içindeki payı hesaplanmaktadır. Böylece işletmeler alacaklarının hem tutar hem de hesap sayısı olarak vadelerine göre dağılımını görebilmektedir. Ancak alacakların tahsil edilip edilemediği görmek için vadesi geçen alacakların tekrar tabloda güncellenmesi gerekmektedir. Uluslararası Finansal Raporlama Standartları gereği vadesi geçmiş alacaklar yaşlandırılarak dipnotlarda verilmektedir. İşletmeler alacakların toplam tutarını ve vadesinin geçtiği süreye göre izleyebilmektedir. Uygulama kapsamındaki şirketlerin alacaklarının yaşlandırılmasıyla elde edilen verilerin ortalamaları alınarak Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3: Vadesi Geçmiş Alacakların Yaş Çizelgesi (%)

Yıllar	Yaş 1 (1-30 Gün)	Yaş 2 (1-3 Ay)	Yaş 3 (3-12 Ay)
2010	7,31	3,32	1,96
2011	7,21	3,96	1,86
2012	7,36	5,61	2,91
2013	8,24	4,66	2,92
2014	7,67	4,05	3,44
2015	6,45	5,34	2,66
2016	7,49	4,78	6,67
2017	6,13	2,94	2,03
Ortalama	7,23	4,33	3,05

Vadesi üzerinden 1 ila 30 gün geçmiş alacakların toplam alacaklar içindeki payını gösteren Yaş 1 oranı 2010 yılında %7,31’ken, 2013 yılında %8,24’e yükselmiş ve 2017 yılında ise %7,49’a düşmüştür. Vadesi üzerinden 1 ila 3 ay geçmiş alacakların toplam alacaklar içindeki payını gösteren Yaş 2 oranı 2010 yılında %3,32’ken, 2012 yılında bu oran %5,61’e yükselmiş ve 2017 yılında ise %2,94 olmuştur. Vadesi üzerinden 3 ila 12 ay geçmiş alacakların toplam alacaklara oranını gösteren Yaş 3 oranı 2010 yılında %1,96 iken, 2016 yılında %6,67’e yükselmiş ve 2017 yılında ise %2,03’e düşmüştür. Alacakların 8 yıllık dönem ortalaması incelendiğinde, Yaş 1 oranı %7,23, Yaş 2 oranı % 4,33 ve Yaş 3 oranı % 3,05’dir. Uygulama kapsamındaki 63 şirketin verilerinden hesaplanarak elde edilen oranlar incelendiğinde, şirketlerin 8 yıllık dönemde vadesi üzerinden 1 ila 30 gün geçmiş alacaklarının toplam alacaklar içindeki payının %7,23 olduğu görülmektedir. Vadesi üzerinden 1 ila 3 ay geçen alacakların oranı, vadesi üzerinden 1 ila 30 gün geçen alacakların oranından daha düşüktür. Aynı şekilde vadesi üzerinden 3 ile 12 ay geçen alacakların, vadesi üzerinden 1 ila 3 ay geçen alacakların oranından daha düşüktür. Dolayısıyla vadesi geçen alacakların tahsilatı arttıkça oranın alacaklar içindeki payının da düştüğünü gösterse de, vadesi üzerinden 1 yıl geçen alacakların verisi veya tahsilatı ile bir bilgi olmadığından şirketlerle ilgili kesin bir yargıya varmak mümkün değildir. Alacakları yaşlandırma periyodu uzadıkça vadesi geçmiş ticari alacakların tutarlarının azaldığı görülmektedir.

4. LİTERATÜR TARAMASI

Alacakların tahsil edilememesiyle ilgili literatürde yapılmış çalışma sayısı kısıtlıdır. Bu kısımda alacakların tahsiliyle ilgili yapılmış çalışmalara yer verilmektedir.

Trueblood ve Cyert (1954), alacakların yaşlandırılmasıyla ilgili literatüre önemli katkılar sağlamıştır. Alacakların yaşlandırılmasının kredi politikalarının değerlendirilmesinde yardımcı olduğunu ve alacakların takibini kolaylaştırdığını ifade etmektedir. Alacakların tahsili için etkin bir kontrol mekanizmasını kurulması gerektiği, alacakların yaşlandırılması tablosu vadesi geçen alacakların takibi için kullanıldığı ifade edilmektedir. Müşterilerden tahsil edilemeyen alacakların vadesi üzerinden geçen süreye göre yaş tablosunda takip edilmesi gerektiği belirtilmektedir. Yüksek tutarlı satışlarda alacakların vadesi uzun olduğundan alacakların yaşlandırılması tablosunda vade aralıkları uzun dönemleri kapsadığı; perakende satış yapılan müşterilerin vade ve satış tutarları düşük olduğundan tabloda gösterilmelerinin gerekli olmadığı ifade edilmektedir.

Cramer (1972), kötü alacakların operasyonel geliri azalttığını ifade etmektedir. İşletmelerin kötü alacakları tahsil etmeleri için takip etmeleri gerektiği belirtilmektedir. Genellikle işletmelerin finansal durumlarının kötüye gitmesinden dolayı kötü alacakların sayısının arttığı vurgulanmaktadır. Ekonomik veya finansal krizlerin işletmelerin likiditesini negatif yönde etkileyebildiği belirtilmektedir. Kötü alacaklar operasyonel gelirleri azaltmadan, özkaynaklarla finanse edilerek, muhtemel giderin ortaklar tarafından finanse edilebileceği ifade edilmektedir.

Lewellen ve Edmister (1973), kredili satışlar sonucunda alacakların geç tahsil edilmesinin şirketler için önemli bir sorun teşkil ettiğini belirtmiştir. Alacakların yaşlandırılarak toplam alacaklar içindeki payının vadesi geldikçe azaltılması için önleyici bir kontrol mekanizmasının kurulması gerektiği belirtilmektedir. Proforma bilanço ile gelecek yıllarda kredili satışların ne kadar olacağı tahmin edilebileceği ifade edilmektedir. Ayrıca istatistiksel analizler ile tahsil edilemeyen alacaklar için karşılaşılabilecek muhtemel kayıplar önceden tahmin edilerek gerekli önlemlerin alınabileceği vurgulanmaktadır.

Cotter (1973), dönem sonundaki mali tablolardan yararlanarak ticari alacakların bir önceki dönem ile karşılaştırılabileceğini ifade etmektedir. Alacaklar sektör ortalaması ve önceki yıllara ait verilerle karşılaştırılarak, istatistiksel olarak farklılık olup olmadığının incelenmesi önerilmektedir. Böylece kredili satışlarda alacakların tutarı kolayca izlenebilmektedir. Vadesi geçen alacakların yaşlandırılmasıyla alacakların takibinin kolaylaşacağı ifade edilmiştir.

Atkins ve Kim (1977), alacaklara yapılan yatırımın sermaye maliyetinin yüksek olduğunu ifade etmiştir. Kredili satışların piyasa değerinin, alacaklara bağlanan sermayenin maliyetiyle birlikte değerlendirilmesi gerektiği belirtilmiştir. Kredili satışların bazılarının kötü alacaklara dönüştüğü tespit edilmiştir. Ortakların refah seviyelerini maksimum kılmak için alacakların etkin yönetilmesi gerektiği belirtilmiştir.

Kim ve Atkins (1978), varlıklarının maksimizasyonu ile alacaklara yapılan yatırım arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Paranın zaman değeri dikkate alındığında kredili satışlardan doğan alacakların nakit akımlarının önemli tutarlara ulaşabileceğinden alacaklara optimum tutarda yatırım yapılması gerektiği ifade edilmektedir. İndirgenmiş nakit akışlarıyla alacakların bugünkü değeri hesaplanmalıdır. Alacak hesaplarına yapılan yatırımların değerlendirilmesinde sermaye bütçeleme yönteminin kullanılması önerilmektedir.

Mian ve Smith (1992), alacak yönetimi politikalarının müşteri seçimini açıklayan hipotezler geliştirerek test etmiştir. Alacak politikasının seçimini etkileyen faktörler tespit edilerek, alacak hesaplarının tahsilini kolaylaştıracak teşvikler üzerine odaklanması gerektiği vurgulanmaktadır. İşletmenin borç tutarı, büyüklüğü, kredibilitésinin ticari alacaklar açısından önemli olduğu ifade edilmektedir. Tahsil edilemeyen ticari alacaklar için daha esnek finansal ödeme planları hazırlanabileceği belirtilmiştir.

Asselbergh (1999), ticari alacakların şirketler için önemli bir değer olduğunu, tahsilatının yapılamaması durumunda risk oluşturduğunu, alacakların yönetimin önemli olduğunu ve alacakların yönetiminin içselleştirilmesi gerektiği ifade edilmiştir. Şirketin potansiyel stratejik değerinin, alacak hesapları yönetiminde esneklik ve kontrol ihtiyacı doğurduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla, yönetiminin içselleştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bununla birlikte ortaya çıkan riskler işletmelerin dışsallaşmasını desteklemektedir. Belçika'da faaliyet gösteren şirketler üzerinde yapılan çalışmanın analiz sonuçlarına göre şirketlerin alacakların toplam değerinin yüksek olması, şirketler

için önemli bir risk unsuru olarak görülmektedir. Bundan dolayı alacak yönetimine gerekli önemin verilmesi ve kredili satışlarda vadenin kısaltılması tavsiye edilmektedir.

Esen (2009) şüpheli ticari alacaklarının artmasının işletmelerin kârını düşürdüğünü ve nakit problemi yaşadıklarını hatta iflas dahi edebilecek duruma geldiklerini ifade ederek, vergi usul kanunu ve Türkiye Muhasebe Standartları çerçevesinde şüpheli ticari alacakların muhasebeleştirilmesi ve izlenmesindeki farklılıkları incelemiştir. Finansal tablo kullanıcılarının, işletmelerin finansal tablolarında şüpheli ticari alacakların artmasından endişe duyabilecekleri ifade edilmektedir. İMKB 100 endeksinde yer alan şirketlerin şüpheli ticari alacakları incelenmiştir. Verisi olan 56 şirketin sadece 36 tanesinde objektif delilin olduğu, 5 tanesinde objektif delilin yanında vadesi dolduğu ifade tespit edilmiştir. Şirketlerin bir kısmında şüpheli ticari alacaklar ile ilgili bilgiler dipnotlarda objektif olarak verilmediği ifade edilmiştir.

Benea & Duma (2013), kısa vadeli finansmanın işletmelerin hayatta kalmaları için hayati öneme sahip olduğunu ifade etmektedir. Çünkü işletmeler çoğu zaman faaliyetleri sırasında nakit açıkları ile karşı karşıya kalmaktadır. Alacakların zamanında tahsil edilememesi de şirketler için önemli bir finansman ihtiyacına neden olduğundan, işletmeler finansman ihtiyaçlarını karşılamak için en uygun çözümleri belirlemeleri gerektiği ifade edilmektedir. Finansman ihtiyacı için faktöring, menkul kıymetleştirme ve teminat kullanılarak alacakların finansmanının yapılabileceği ifade edilmektedir. Romen şirketler için en iyi alacak finansman alternatifini değerlendirmek için bir model geliştirilmiştir.

Anna vd. (2015), işletmelerin kredili satış yönetimine önem vermediği, ancak ertelenmiş kredili satışların diğer bir ifadeyle alacakların nakit problemi yaşanmasıyla tahsilatın önem kazandığı ifade edilmiştir. Çünkü şirketlerin satışlarının büyük bir kısmının kredili olarak yapıldığı ifade edilmiştir. Slovakya'daki her on şirketten dördünün alacaklarının gecikmesi veya alacaklarının ödenmemesinden dolayı iflas ettiği belirtilmiştir. Bu nedenle kredili satışlar, ticari alacaklar ve ticari borçlar arasında önemli bir ilişki olduğundan, etkin bir kredili satış politikasının geliştirilmesi tavsiye edilmektedir. Çünkü etkili bir kredili satış yönetiminin şirketin finansal performansını ve başarısını olumlu yönde etkilediği ifade edilmiştir.

Lyani vd. (2016), alacakların riski yönetiminde, riskin değerlendirilmesi ve yönetilmesi için stratejiler geliştirilmesi gerektiği belirtmiştir. Alacakların tahsil edilmeme belirsizliğinin yönetilmesi için yapısal bir yaklaşımın geliştirilmesi önerilmiştir. Çalışmanın amacı KOBİ'lerde kredi riskinin KOBİ'lerin büyümesi üzerine etkisini değerlendirmek olup Kenya'da faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerine uygulama yapılmıştır. Uygulamada 359 KOBİ'nin 2013-2015 dönemi verileri kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına kredi riski iyi yönetildiğinde KOBİ'lerin büyümesinde etkili olduğu ifade edilmiştir. Şirketlerin kötü ve şüpheli alacaklarını en aza indirmek için kanun koyucuların gerekli önlemleri almaları ve kredi derecelendirme sistemi kurmaları önerilmektedir.

Wanyoike (2017), ticari alacakların şirketlerin finansal performansına etkisini Kenya'da faaliyet gösteren 50 imalat şirketi üzerinde incelemiştir. Çalışmanın amacı, alacak yönetimi uygulamalarının Kenya'daki imalat şirketlerinin finansal performansı üzerindeki etkisini belirlemektir. Şirketlerden anket yöntemiyle veri toplanmıştır. Analizde SPSS 22 paket programı kullanılarak regresyon ve ANOVA testleri yapılmış olup veriler çeşitli istatistiksel yöntemlerle analiz edilmiştir. Alacak hesapları, Kenya'daki imalat firmalarının finansal performansının %14,7'sini açıklarken; % 85,3'lük değişim diğer faktörlerle açıklanmaktadır. Alacaklar ile şirketlerin finansal performansları arasında %49 oranında pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda üretici şirketlerin yöneticilerinin, alacakların etkin yönetilmesini geliştirmek ve finansal performansı iyileştirmek için iyi bir kredili satış politikasının izlenmesi gerektiği belirtilmiştir.

Xi (2018) şirketlerin güçlü bir alacak yönetimi ile ekonomik ve finansal açıdan kalkınmalarına ve rekabet gücünün artmasına önemli katkılar sağlayacağı ifade edilmektedir. Alacakların vadelerine göre yaşlandırılmasının alacakların tahakkukunu artıracığı belirtilmektedir. Çin borsalarında işlem gören 296 şirketin 2014-2017 dönemine ait verileri kullanılarak, alacakların yaşlandırılmasının finansal risk üzerine etkisi incelenmiştir. Alacakların yaşlandırılmasının şirketlerin finansal risk düzeyini önemli bir şekilde etkilediği ifade edilmiştir.

5. VERİ VE YÖNTEM

Borsa İstanbul'da işlem gören 179 imalat şirketi çalışmanın ana kümesini oluşturmaktadır. Borsaya kote olup çeşitli nedenlerle işlem görmeyen 5 işletme çıkarıldığında ana kütle 174 işletmeden oluşmaktadır. İşletmelerin bazılarının borsaya yeni kayıt olması, bazılarının ise verilerinin eksik olması nedeniyle 49 işletmenin verisi kullanılamamıştır. Böylece ana kütle 125 işletmeden oluşmaktadır. Çalışmanın veri seti 2010-2017 dönemini kapsamaktadır. Veriler hazırlanırken işletmelerin 2010-2017 dönemini konsolide finansal tabloları ve dipnotları her yıl için teker teker incelenmiştir. Birçok işletmede vadesi geçen ticari alacakların yaşlandırılmasıyla ilgili veriler eksik olduğundan verisi tam olan ve bir veya iki yılı eksik olan işletmelerin verilerinden veri seti oluşturulmuştur. Örneğin şirketin 2010 yılına ait konsolide finansal tablosunda vadesi geçmiş ticari alacakların yaşlandırılmasıyla ilgili veri yokken 2011 yılının finansal tablolarının dipnotlarında bu verileri verdiği için 2011 yılından itibaren veriler analizde kullanılmıştır. Uygulamada 63 işletmenin verileri kullanılarak analiz yapılmıştır. Uygulamada verileri kullanılan işletmelerin listesi Ek Tablo 1'de verilmiştir. Çalışma hazırlandığında işletmelerin 2018 yılı konsolide finansal tabloları henüz ilan edilmediğinden ve 2008 yılında yaşanan krizin etkileri 2009 yılında da devam ettiğinden söz edilen yıllar analize dahil edilememiştir. Çalışmada kullanılan değişkenlere ait bilgiler Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4: Değişkenler ve Tanımları

Değişkenler	Kod	Değişken Tanımı
Net Kâr Marjı	NKM	Net kârın, hasıllata bölünmesiyle hesaplanmıştır.
Şüpheli Ticari Alacaklar Oranı	Şüpheli	Şüpheli ticari alacakların, ticari alacaklar toplamına bölünmesiyle hesaplanmıştır.
Alacakların Yaşlandırılması 1	Yaş1	Vadesi üzerinden 1 gün ila 30 gün geçmiş ticari alacakların, ticari alacaklar toplamına bölünmesiyle hesaplanmıştır.
Alacakların Yaşlandırılması 2	Yaş2	Vadesi üzerinden 1 ay ila 3 ay geçmiş ticari alacakların, ticari alacakların toplamına bölünmesiyle hesaplanmıştır.
Alacakların Yaşlandırılması 3	Yaş3	Vadesi üzerinden 3 ay ila 12 ay geçmiş ticari alacakların, ticari alacakların toplam tutarına bölünmesiyle hesaplanmıştır.
Nakit ve Benzerlerinin Hasıllata Oranı	Nakit	Nakit ve nakit benzerleri varlıkların, toplam hasıllata bölünmesiyle hesaplanmıştır.
Ticari Alacaklar	Ticari	Ticari Alacakların Logaritması

Modelde yer alan değişkenlerin frekans düzeyleri yıllıktır. Veriler bağımsız denetimden geçmiş konsolide finansal tablolardan elde edilmiş ve hesaplanmıştır. Konsolide finansal tablo verileri ise Kamuyu Aydınlatma Platformundan (KAP) temin edilmiştir. Ülkemizde Sermaye Piyasası Kanuna tabi halka açık anonim şirketler Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına göre finansal tablolarını düzenlemektedir. Şirketlerin konsolide finansal tablolarında ticari alacaklar ile ilgili dipnotlarda vadesi geçen ticari alacakları 1 gün ila 30 gün, 1 ay ila 3 ay, 3 ay ila 12 ay, 1 yıl ila 5 yıl ve 5 yıl ve üzeri olmak üzere 5 döneme ayırmıştır. Ticari alacaklarla ilgili dipnotlar incelendiğinde işletmelerin birçoğu ilgili verileri hazırlamadığı tespit edilmiştir. Yukarıda ifade edildiği üzere vadesi geçen alacakların Yaş 1, Yaş 2, Yaş 3, Yaş 4 ve Yaş 5'den oluşan 5 dönemlik verileri analizde kullanılmış olsaydı, söz konusu verileri eksiksiz olan sadece 10 işletme olduğundan analizde 10 işletmenin verisi kullanılacaktı. Bu nedenle alacakların yaşlandırılmasıyla ilgili Yaş 1, Yaş 2 ve Yaş 3 verileri tam olan 63 işletme analize dâhil edilmiştir. Örneklemin geniş olması analizin başarısını artıracığından ilk üç dönem tercih edilmiştir. Çalışmanın modeli aşağıda verilmiştir:

$$Y_{nkm} = \beta_1 X_{\text{şüpheli}} + \beta_2 X_{\text{yaş1}} + \beta_3 X_{\text{yaş2}} + \beta_4 X_{\text{yaş3}} + \beta_5 X_{\text{nakit}} + \beta_6 X_{\text{ticari}} + u$$

Alacakların geç tahsil edilmesi, net kârı ve kârlılığı etkileyeceğinden bağımlı değişken olarak net kâr marjı kullanılmıştır. Ticari alacakların şüpheli hale gelmesi alacakların tahsil gücünü düşürmektedir. Tahsil edilemeyen alacaklar gider olarak muhasebeleştirildiğinden net kârı azaltmaktadır. Vadesi üzerinden geçmiş ticari alacakların, net kâr marjına etkisini incelemek için Yaş 1, Yaş 2 ve Yaş 3 değişkenleri kullanılmıştır. Satışların nakit yapılmasının net kâr marjına etkisini ölçmek için nakit ve nakit benzerleri varlıkların, hasıllata oranı kullanılmıştır. Hasıllat içindeki nakit oranının artması, kredili satışların azalmasına neden olmaktadır. Böylece ticari alacaklar tutarının düşmesi beklenmektedir. İşletmeler peşin satışlarını artırdıklarında likidite artacağından, vadesi gelen borçlarda kolayca ödenebilmektedir. Alacakların tahsilatının zamanına yapılması, satıcı işletmenin mal alırken nakit iskontosundan yararlanarak daha uygun mal alması imkân vermektedir. Müşterilerin birçoğunun kredili alımı tercih etmesinden dolayı satışlar arttıkça ticari alacaklarda artmaktadır. Bu durumda ticari alacaklar ile net kâr arasında bir ilişkinin olup olmadığını incelemek gerekmektedir. Çünkü artan satışlardan marjinal kâr beklenirken, bazı durumlarda marjinal zararda olabilmektedir. Bu nedenlerden dolayı ticari alacaklar hesabı modelde yer almaktadır. Ticari alacakların nominal tutarının kullanılması, analizin anlamlılığını olumsuz yönde etkileyebileceğinden logaritması alınarak analizde kullanılmıştır.

Uygulamada 63 işletmenin verilerinin aynı anda analize dâhil edilebileceği bir yöntem gerekmektedir. Birden fazla yatay ve dikey kesit verilerinin kullanılabilmesi için panel veri analizi yapılmaktadır (Bayraktutan ve Demirtaş, 2011: 5). Panel veri analiz yönteminde, birden fazla birey, şirket, ülke gibi örneklem birimlerinin analizi aynı anda yapılabilmektedir (Gujurati, 2004: 637). Çalışmanın uygulamasında Stata 15 programı kullanılarak panel veri en küçük kareler yöntemi ile analiz yapılmıştır.

6. BULGULAR

Bu kısımda değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemek için ilk olarak korelasyon testi yapılmıştır. Korelasyon testinden sonra modeldeki değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklerine yer verilmiştir. Çalışmanın uygulamasında panel veri yöntemi kullanılmıştır. Panel veri analizinde sabit veya rassal etkiler yöntemlerinden hangisinin kullanılacağına karar vermek için Hausman Testi yapılmıştır. Hausman Testi sonucunda rassal etkiler yönteminin kullanılması karar verilmiştir. Panel veri rassal etkiler yöntemi ile analiz yapılmıştır. Modelde otokorelasyon ilişkisi olup olmadığını test etmek için oto korelasyon testi yapılmıştır.

6.1. Korelasyon Testi Sonuçları

Bu kısımda bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisi korelasyon testi ile incelenmiştir. Korelasyon testi sonuçları Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5: Korelasyon Testi Sonuçları

Değişkenler	NKM	Şüpheli	Yaş 1	Yaş 2	Yaş 3	Nakit	Ticari
NKM	1,000						
Şüpheli	-0,400	1,000					
Yaş 1	-0,058	0,144	1,000				
Yaş 2	0,006	0,067	0,464	1,000			
Yaş 3	-0,041	0,018	0,112	0,354	1,000		
Nakit	0,320	-0,097	0,010	0,097	-0,031	1,000	
Ticari	0,345	-0,506	-0,377	-0,287	-0,072	0,123	1,000

Korelasyon testi sonuçları incelendiğinde net kâr marjı ile şüpheli ticari alacaklar, Yaş 1 ve Yaş 3 değişkenleri arasında negatif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir. En yüksek negatif korelasyon

%40 oranında net kâr marjı ile şüpheli ticari alacaklar arasında görülmektedir. Şüpheli ticari alacakların artmasıyla net kâr marjının düştüğü ifade edilebilir. Nakit varlıklar ile net kâr marjı arasında pozitif yönlü %32 oranında korelasyon vardır. Nakit varlıklar ile net kâr marjı arasında doğrudan ilişki kurulamasa da peşin satışlar arttığında, net kâr marjının da artması beklenmektedir. Net kâr marjı ile ticari alacaklar, nakit ve Yaş 2 değişkenleri arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır. Ticari alacaklar ile şüpheli ticari alacaklar arasında negatif yönde %50 oranında korelasyon vardır. Şüpheli ticari alacaklar azaldığında, ticari alacakların arttığı görülmektedir. Vadesi üzerinden 1 ila 30 gün geçen alacaklar ile vadesi üzerinden 1 ila 3 ay geçen alacaklar arasında pozitif yönlü %46 oranında korelasyon vardır. Vadesi üzerinden 30 günden daha az süre geçen alacakların tahsil edilmemesi durumunda, söz konusu alacaklar vadesi 1 ila 3 ay geçen alacaklar sınıfına dâhil edilmektedir. Dolayısıyla vadesi geçen alacakların kısa sürede tahsil edilmesi mümkün olsa da bir kısmının vadesinin uzadığı görülmektedir. Çalışmanın modelinde yer alan değişkenlerin korelasyon testi sonuçları birlikte değerlendirildiğinde, bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler arasında korelasyon ilişkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

6.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Tanımlayıcı istatistiki değerler veriler hakkında önemli bilgiler vermektedir. Çalışmanın modelinde yer alan değişkenlerin veri setlerinin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	n	Ortalama	Standart Sapma	Minimum Değer	Maksimum Değer
NKM	504	0,0598	0,1178	-0,551553	0,3874
Şüpheli	490	0,0921	0,1742	8,16e-06	2,1173
Yaş 1	490	0,0704	0,0638	0,000015	0,4826
Yaş 2	498	0,0397	0,0565	5,78e-06	0,4269
Yaş 3	491	0,0281	0,1278	2,55e-06	2,7294
Nakit	504	0,1169	0,1439	0,000272	1,1541
Ticari	504	8,0804	0,6351	5,616473	9,8141

Modelde yer alan şüpheli, Yaş 1, Yaş 2 ve Yaş 3 değişkenlerinin gözlem sayıları diğer değişkenlerin sayılarından eksiktir. Analizde kullanılan değişkenlerin verileri 490 ila 504 arasında değişmektedir. Tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde net kâr marjının -%55 ile %38 arasında değiştiği; işletmelerin ortalama %5,9 net kâr marjı ile çalıştıkları görülmektedir. Net kâr marj aralığının yüksek oluşu şirketlerin kârlılıklarının dağılımında farklılıklar olduğunu göstermektedir. Şüpheli ticari alacaklar, Yaş 2 ve Yaş 3 değişkenlerinin değişim aralıkları, Yaş 1 değişkenine göre oldukça yüksektir. Şüpheli ticari alacakların, ticari alacaklara oranının ortalaması %9,21'dir. Uygulamadaki işletmelerin ticari alacaklarının %9,21'lik kısmının şüpheli ticari alacaklardan oluştuğunu göstermektedir. Ticari alacaklar değişkeninin logaritması alınarak analizde kullanıldığından değişim aralığı yüksek değildir. Nakit ve nakit benzerlerinin hasıllara oranı on binde 2 ile %115 arasında değişmektedir. Nakit ve benzeri varlıkların hasıllara oranı ortalaması %11,69'dur. Diğer bir ifadeyle işletmelerin mevcut nakit varlıkları, hasıllarının (satışlarının) %11,69'unu oluşturmaktadır. İşletmelerin kredi satışlarının ne kadar olduğu konusunda bir bilgi olmasa da, kredili satışların peşin satışlardan daha fazla olduğu görülmektedir.

6.3. Hausman Testi Sonuçları

Panel veri en küçük kareler analizinde *Sabit Etkiler* veya *Rassal Etkiler* yöntemlerinden hangisinin kullanılacağına karar vermek için Hausman Testi yapılmaktadır. Hausman testine göre hata terimi ile bağımlı değişkenler arasında korelasyon ilişkisi varsa sabit etkiler; yoksa rassal etkiler yöntemiyle analiz yapılmaktadır (Baum, 2006: 220). Hausman Testinde, sıfır hipotezinde rassal

etkiler yöntemi kabul edilmekte; alternatif hipotezde ise sabit etkiler yöntemi kullanılmaktadır. Hausman testi sonuçları Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7: Hausman Testi Sonuçları

	(b) Sabit Etkiler	(B) Rassel Etkiler	b-B	S.E.
Şüpheli	-0.2418022	-0.2390818	-0.0027204	0.1217920
Yaş 1	0.2139649	0.1978389	0.0161260	0.0147461
Yaş 2	-0.2074957	-0.1709261	-0.0365696	0.0177992
Yaş 3	-0.0268823	-0.0264590	-0.0004233	0.0284440
Nakit	0.1693428	0.1757422	-0.0063994	0.0085726
Ticari	0.0287292	0.0315208	-0.0027916	0.0127087

Prob >chi2 = 0,2725

Hausman testi P değeri 0,2725>0,05 olduğundan sıfır hipotezi kabul edilir. Hausman Testi sonucuna göre panel veri analizinde rassel etkiler yönteminin kullanılması gerektiği tespit edilmiştir.

6.4. Panel Veri Analiz Sonuçları

Çalışmada 63 şirketin 490 gözlem değeri ile panel veri en küçük kareler analizinde rassel etkiler yöntemiyle analiz yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 8’de verilmiştir. Ayrıca oto korelasyonun varlığını değerlendirmek için otokorelasyon testi yapılmıştır. Uygulama kapsamında zaman serisi 8 yıllık dönemi kapsamı, birim kök testinin yapılması için önemli bir engeldir. Baum (2006) frekans sıklığı az olan panel veri analizlerinde birim kök testinin yapılmasının uygun olmadığını ifade etmektedir. Bu nedenle birim kök testi yapılmadan analiz yapılmıştır.

Tablo 8: Panel Veri Analiz Sonucu

Gözlem sayısı = 490		Wald chi2(6) = 126,75		
Grup sayısı=63		Prob>Chi2=0,0000		
NKM	Katsayı	Standart Hata	z	P>z
Şüpheli	-0,2390818	0,0333370	-7,17	0,000
Yaş 1	0,1978389	0,0678419	2,92	0,004
Yaş 2	-0,1709261	0,0865620	-1,97	0,048
Yaş 3	-0,026459	0,0255941	-1,03	0,301
Nakit	0,1757422	0,0286794	6,13	0,000
Ticari	0,0315208	0,0138948	2,27	0,023
Sürekli	-0,204854	0,1146660	-1,79	0,074

Analizde 63 şirketin verileri kullanılmasına rağmen (istatistiki analizlerde ve tablolarda), bazı şirketlerin zaman serilerinde eksiklikler olduğundan, 63 şirket ve 490 gözlem değeri ile analiz yapılmıştır. P değerinin 0.000 olması modelin anlamlı olduğunu göstermektedir. Otokorelasyon ilişkisinin incelenmesi için Durbin Watson Stat testi ve Baltagi-Wu lbt testi yapılmıştır. Durbin Watson Stat testi sonucu 1,7508; Baltagi-Wu lbt testi sonucu 1,9600 olduğundan analiz sonuçlarına göre otokorelasyon yoktur.

Analiz sonuçları incelendiğinde yalnız “Yaş 3” değişkeninin anlamsız çıktığı görülmektedir. Yaş 3 değişkeni, ticari alacakların vadesi üzerinden 3 ila 12 ay geçmiş alacaklardan oluşmaktadır. Trueblood ve Cyert (1954) vadesi geçen alacakların vadesinin artmasıyla tahsilatında etkinlik sağlamak için alacakların yaşlandırılmasının yararlı olacağını, önceden takip edilerek yaşlandırma ile tahsilatın hızlandırılacağını belirtilmektedir. Analiz sonucuna göre Yaş 3 değişkeninin anlamsız çıkması vadesi artan alacaklar ile net kar arasında herhangi bir ilişki kurulamadığını göstermektedir.

Şüpheli ticari alacaklar ile net kâr marjı arasında %23 oranında negatif yönlü bir ilişki vardır. Şüpheli ticari alacaklar arttığında net kâr marjı azalmaktadır. İşletmeler ticari alacaklarının vadesi geçtiğinde tahsil edemediklerinde, ilgili mevzuat gereği onları şüpheli ticari alacaklar olarak muhasebeleştirilmektedir. Şüpheli ticari alacaklar için idari takip aşamasına geçilmekte, alacaklar yine tahsil edilemediğinde ise kanuni takip başlatılmakta ve şüpheli ticari alacaklar için karşılık ayrılmaktadır. Kanuni takipteki şüpheli ticari alacaklar tahsil edilemediğinde ise gider/zarar olarak ilgili hesaplara aktarılmaktadır. Böylece alacaklar tahsil edilemediği gibi alacaklardan doğan zarar ve alacakların tahsili için yapılan giderlerde net kârı azaltmaktadır. Dolayısıyla şüpheli ticari alacakların artması net kârı azaltmaktadır. Analiz sonuçları da bu bulguyu desteklemektedir. İşletmeler kredili satış yaparken müşterinin kredi kabiliyetini inceleyerek daha seçici davranmaları tavsiye edilmektedir.

Alacakların vadesi üzerinden 1 ila 30 gün geçmesi (Yaş 1) durumunda, alacaklar %19 oranında arttığında net kâr marjı %1 artmakta veya net kar %19 oranında arttığında vadesi üzerinden 1 ila 30 gün geçmiş alacaklar %1 oranında artmaktadır. Analiz sonuçları anlamlı çıktığından, alacakların vadesi üzerinden 1 ila 30 gün geçmesi alacakların tahsil edilme olasılığının yüksek olduğunu göstermektedir. Borçların vadesi üzerinden kısa bir sürenin geçmesinin tahsilatın yapılabileceğini göstermektedir. Tahsilat arttıkça işletmelerin kârı ve kârlılığı da artmaktadır.

Alacakların vadesi üzerinden 1 ila 3 ay geçmesi (Yaş 2) durumunda, alacaklar ile net kâr marjı arasında negatif yönde bir değişim görülmektedir. Alacaklar %17 azaldığında net kâr marjı %1 oranında artmaktadır. Vadesi üzerinden 1 ila 3 ay geçen ticari alacaklar %17 oranında artması durumunda, net kâr %1 oranında azalmaktadır. Dolayısıyla alacakların vadesinden bir ay geçmesi net kârı artırmakta; ancak 1 ila 3 ay geçmesi durumunda ise net kâr azaltmaktadır.

Peşin satışlardaki artış, net kârı artırmaktadır. Çünkü peşin satışlarda ticari alacakların tahsil edilmeme riski yoktur. Peşin satışlardan elde edilen nakit alternatif yatırım araçlarında değerlendirilebilmektedir. Analiz sonucuna göre nakit satışlar %17 arttığında, net kâr %1 oranında artmaktadır. Esen (2009) şüpheli ticari alacakların artmasının net kârı ve likiditeyi düşürdüğünü vurgulamaktadır. Net kârın yükselmesinin de nakit varlıkları artırabileceği düşünülmektedir. Bu nedenle peşin satışları artıracak satış politikasına ağırlık vermek net kârı olumlu yönde etkileyeceği düşünülmektedir. İşletmeler peşin satışları artırdıklarında vadesi geçen alacakların tahsilatında yaşanan sorunlarla da karşılaşma olasılığı da düşecektir.

Lewellen ve Edmister (1973) kötü alacakların ticari alacaklar içindeki payının azalması için ön kontrol mekanizmasının kurulmasının yararlı olacağını ifade etmektedir. Cramer (1972) alacakların tahsilatının artmasıyla kötü alacakların azalacağını, dolayısıyla net karın artacağını ifade etmektedir. Analiz sonucunda ticari alacaklar ile net kâr marjı birbirlerinden pozitif yönde %3 oranında etkilendikleri görülmektedir. Ticari alacaklar %3 oranında arttığında, net kâr %1 oranında artmaktadır. Peşin satışlarda işletmelerin nakit varlıkları artmaktadır. Analiz sonucunda ticari alacaklar arttıkça net kârın arttığı, ticari alacaklar azaldığında net kârın da azaldığı tespit edilmiştir.

Kredili mal satışlarında iskonto uygulanmadığından, peşin satışlardan daha fazla hasılat elde edilmektedir. Böylece yüksek fiyattan satılan malların kârı da yüksek olmaktadır. Paranın zaman değeri ile alacakların gerçeğe uygun değeri hesaplandığında, piyasadaki nominal faiz oranından düşük olmaması gerekmektedir. Çünkü alacakların nominal değeri, reel değerinden yüksek olmalıdır. Alacaklar ne kadar geç tahsil edilirse reel değer azalmaktadır. Alacakların reel değerinin düşmemesi için güncel faiz oranı üzerinden kredili satışlara vade farkı uygulanması önerilmektedir. Atkins ve Kim (1977), alacaklara yapılan yatırımın sermaye maliyetinin yüksek olduğunu ifade etmiştir. Kredili satışların piyasa değerinin, alacaklara bağlanan sermayenin maliyetiyle birlikte değerlendirilmesi gerektiği belirtilmiştir.

7. SONUÇ

Alacakların tahsilinde yaşanan sorunlar işletmelerin hem faaliyetlerini devam ettirmelerinde hem de likidite sorunu yaşamalarına neden olabilmektedir. Müşteriler kredili alımları daha çok tercih ettiklerinden, sektördeki rekabet koşulları işletmeleri kredili satışa yönlendirmektedir. Bu durumda işletmeler daha çok satış yapabilmek için müşterilerin istekleri doğrultusunda vadeyi uzatabilmektedir. Bazen peşin fiyat üzerinde vade farkını koymayarak müşteri için uygun fiyatlar sunabilmektedir. Vadesi geçen alacakları zamanında tahsil edemediğinde müşteriye ek vade tanıyarak alacaklarını erteleyebilmektedir. Alacakların etkin yönetildiğinde likidite artmakta, borçlar zamanında ödenmekte ve stokların tedarikinde peşinat iskontosundan yararlanabilmektedir. Alacakların yönetimi işletmelerin kârlarını doğrudan etkilemektedir. İşletmeler alacaklarını firmanın değerini maksimum kılacak şekilde yönetmeleri için alacakların etkin yönetilmesi gerekmektedir.

Analiz sonuçlarına göre şüpheli ticari alacaklar ile net kâr marjı arasında %23 oranında negatif yönlü bir ilişki vardır. Şüpheli ticari alacaklar arttığında net kâr marjı azalmaktadır. Şüpheli ticari alacaklar tahsil edilemediğinde ise gider/zarar olarak dönem net kârını azaltmaktadır. Vadesi üzerinden 1 ila 30 gün geçen alacaklar (Yaş 1) ile net kâr marjı arasında %19 oranında pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir. Alacakların vadesi üzerinden 1 ila 30 gün geçmesi alacakların tahsil edilme olasılığının yüksek olduğunu göstermektedir. Alacakların vadesi üzerinden 1 ile 3 ay geçmesi (Yaş 2) durumunda, net kâr marjının alacaklardan negatif yönde %17 oranında etkilendiği tespit edilmiştir. Vadesi üzerinden 1 ila 3 ay geçen alacaklar %1 oranında arttığında, net kâr marjı %17 oranında azalmaktadır. Dolayısıyla alacakların vadesinden bir ay geçmesi net kârı artırmakta; ancak 1 ila 3 ay geçmesi ise net kâr azaltmaktadır. İşletmeler etkin bir alacak tahsil politikası geliştirdiklerinde alacaklar zamanında tahsil edilebilecektir. Alacakların zamanında tahsil edilememesi, alacakların yaşlandırıldıklarında vadelerin uzamasına neden olabilmektedir. Alacakların vadesi üzerinden geçen süre arttıkça işletmelerin alacakların tahsil kabiliyeti de düşmektedir. Alacaklar vadesi geldiğinde tahsil edilmesi işletmelerin kârını olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir.

Peşin satışlardaki artış, net kârı artırmaktadır. Peşin satışlarda ticari alacakların tahsil edilmeme riski yoktur. Analiz sonucuna göre nakit satışlar %17 oranında arttığında, net kâr %1 oranında artmaktadır. Toplam satışlar içindeki peşin satışların payının artırılması net kârı artırdığı görülmektedir. Ticari alacaklar ile net kâr marjı arasında %3 oranında pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ticari alacaklar %3 oranında arttığında, net kâr %1 oranında artmaktadır. Kredili satışlarda iskonto uygulanmayışı ve peşin fiyatların üzerine vade farkının ilave edilmesi satışları artırmaktadır. Kredili satışlarda vade farkı uygulanarak satış yapıldığında, net kârın da yükselmesi beklenmektedir.

Satışları artırmak için daha fazla kredili satış yapmak işletmelerin alacaklarını tahsil edememe riskiyle karşılaşmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle kredili satışlarda müşterilerin kredi yeterliliklerinin incelenmesi ve daha seçici davranılması tavsiye edilmektedir. Peşin satışların artırılması için cazip iskonto oranları uygulanabilir. Buradan elde edilen nakit varlıklar alternatif yatırım araçlarında değerlendirilebilir. Kredili satışlarda vadeli satış fiyatının doğru tespit edilmesine dikkat edilmelidir. Gelecek dönemlerdeki çalışmalarda kredili satışların firma değeri üzerine etkisi incelenmesinin literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

KAYNAKÇA

Akgüç, Ö. (1998). *Finansal Yönetim*, İstanbul: Avcıol Basın Yayın Dağıtım.

Aksoy, A. ve Yalçın, K. (2008). *İşletme Sermayesi Yönetimi*, Ankara: Gazi Kitabevi.

Aksoy, A. ve Yalçın, K. (2013). *İşletme Sermayesi Yönetimi (Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 5.Baskı)*, Ankara: Detay Yayıncılık.

Anna, S., Boris, K. and Ivana, W. (2015). Impact of credit risk management. *Procedia Economics and Finance*, 26, 325 – 331.

Asselbergh, G. (1999). A Strategic Approach on Organizing Accounts Receivable Management: Some Empirical Evidence. *Journal of Management and Governance*, 3, 1-29.

- Atkins, J. C. and Kim, Y. H. (1977). Comment and Correction: Opportunity Cost in the Evaluation of Investment in Accounts Receivable. *Financial Management*, 6(4), 71-74.
- Baum, C. (2006). *An Introduction to Modern Econometrics Using Stata*, Texas: Stata Press.
- Bayraktutan, Y. ve Demirtaş, I. (2011). Gelişmekte Olan Ülkelerde Cari Açığın Belirleyicileri: Panel Veri Analizi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(2), 1-28.
- Benea, I. and Duma, F. (2013). Financing with Receivables: Factoring, Securitization and Collateral. *Finance – Challenges of the Future*, 15, 79-86.
- Ceylan, A. ve Korkmaz, T. (2008). *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Bursa: Ekin Kitapevi.
- Ceylan, A. ve Korkmaz, T. (2018). *Finansal Yönetim Temel Konular*, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Cotter, R. V. (1973). A General Model for Accounts-Receivable Analysis and Control. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 8(2), 219-221.
- Cramer, J. J. (1972). Incompatibility of Bad Debt "Expense" with Contemporary Accounting Theory. *The Accounting Review*, 47(3), 596-598.
- Çabuk, A. ve Lazol, İ. (2016). *Mali Tablolar Analizi*, Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Çakır, A. (2000). *Enflasyonist Ortamda Alacakların Yönetimi (Kredili Satış ve Tahsilat) ve Sivas'ta Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.
- Demireli, E. (2004). *Alacak Yönetiminde Finans Tekniği Olarak Faktöring Yöntemi ve Uygulaması*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Eke, S. (2013). Ticari Alacak Riskleri Yönetiminde Kredi Sigortaları ve Ekonomik Büyümeye Etkisinin İncelenmesi, Nedensellik Analizi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(9), 113-137.
- Esen, Ö. M. (2009). Vergi Usul Kanunu ve Türkiye Muhasebe Standartları Çerçevesinde Şüpheli Ticari Alacakların İncelenmesi. *Mali Çözüm* (94), 127-154.
- Gujurati, D. N. (2004). *Basic Econometrics (fourth edition)*, Mexico: The McGraw-Hill Companies.
- KAP. (2019). Kamuyu Aydınlatma Platformu. *Finansal Tablolar*, <https://www.kap.org.tr> adresinden 01.03.2019 tarihinde edinilmiştir.
- Karapınar, A. ve Zaif, F. (2018). *Finansal Analiz Uluslararası Finansal Raporlama Standartları İle Uyumlu (Gözden Geçirilmiş Yenilenmiş 5. Baskı)*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kim, Y. H. ve Atkins, J. C. (1978). Evaluating Investments in Accounts Receivable: A Wealth Maximizing Framework. *The Journal of Finance*, 33(2), 403-412.
- Lewellen, W. G. ve Edmister, R. O. (1973). A General Model for Accounts-Receivable Analysis and Control. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 8(2), 195-206.
- Lyani, M. N., Namusonge, G. S. and Sakwa, M. (2016). Accounts Receivable Risk Management Practices and Growth of SMEs in Kakamega County, Kenya. *Expert Journal of Finance*, (3), 31-43.
- Mian, S. L. and Clifford W. Smith, J. (1992). Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, 47(1), 169-200.
- Okka, O. (2009). *Analitik Finansal Yönetim (Teori ve Problemler)*, Ankara: Nobel Yayınevi.
- Trueblood, R. M. and Cyert, R. M. (1954). Statistical sampling applied to aging of accounts receivable. *Journal of Accountancy*, 97(3), 293-298.
- Usta, Ö. (2014). *İşletme Finansı ve Finansal Yönetim (6.Baskı)*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Wanyoike, J. E. (2017). Accounts Receivable Management Practices and Financial Performance of Manufacturing Firms in Kenya. *Academic Research Insight Journal*, 1(1), 1-15.
- Xi, W. (2018). Research on the Impact of the Nature of Receivables of Listed Companies in China on Financial Risks. *8th International Conference on Education, Management, Computer and Society (EMCS 2018) Proceedings Book (p.294-298)*. UK: Francis Academic Press.

Zetocha, D. H. (1984). *Accounts Receivable Management For Business Firms, Part 1. Managing Accounts Receivable*. North Dakota State University Serials Department Library Publish: North Dakota.

EK TABLO 1

NO	ŞİRKETLERİN ADLARI VE TİCARET ÜNVANLARI
1	ADANA ÇİMENTO SANAYİİ T.A.Ş.
2	AKÇANSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
3	AKSA AKRİLİK KİMYA SANAYİİ A.Ş.
4	ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
5	ANADOLU CAM SANAYİİ A.Ş.
6	ANADOLU EFES BİRACILIK VE MALT SANAYİİ A.Ş.
7	ARÇELİK A.Ş.
8	ASLAN ÇİMENTO A.Ş.
9	AYGAZ A.Ş.
10	BİRLİK MENSUCAT TİCARET VE SANAYİ İŞLETMESİ A.Ş.
11	BOLU ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.
12	BORUSAN MANNESMANN BORU SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
13	BRİSA BRIDGESTONE SABANCI LASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
14	BURSA ÇİMENTO FABRİKASI A.Ş.
15	ÇELİK HALAT VE TEL SANAYİİ A.Ş.
16	ÇEMAŞ DÖKÜM SANAYİ A.Ş.
17	ÇİMBETON HAZIRBETON VE PREFABRİK YAPI ELEMANLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
18	ÇİMENTAŞ İZMİR ÇİMENTO FABRİKASI T.A.Ş.
19	ÇİMSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
20	DOĞAN BURDA DERGİ YAYINCILIK VE PAZARLAMA A.Ş.
21	DÖKTAŞ DÖKÜMCÜLÜK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
22	DYO BOYA FABRİKALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
23	EGE ENDÜSTRİ VE TİCARET A.Ş.
24	EGE PROFİL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
25	EGE SERAMİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
26	EGEPLAST EGE PLASTİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
27	EMİNİŞ AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
28	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.
29	GÖLTAŞ GÖLLER BÖLGESİ ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
30	GÜBRE FABRİKALARI T.A.Ş.
31	HEKTAŞ TİCARET T.A.Ş.
32	İZMİR DEMİR ÇELİK SANAYİ A.Ş.
33	İZOCAM TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
34	KARSU TEKSTİL SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
35	KENT GIDA MADDELERİ SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
36	KEREVİTAŞ GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
37	KLİMASAN KLİMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
38	KONYA ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.
39	KORDSA TEKNİK TEKSTİL A.Ş.
40	MARDİN ÇİMENTO SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
41	MARSHALL BOYA VE VERNİK SANAYİİ A.Ş.
42	MONDİ TİRE KUTSAN KÂĞIT VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş.
43	NUH ÇİMENTO SANAYİ A.Ş.
44	OLMUKSA INTERNATIONAL PAPER SABANCI AMBALAJ SAN. TİC. A.Ş.
45	ÖZERDEN PLASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
46	PARSAN MAKİNA PARÇALARI SANAYİİ A.Ş.
47	PETKİM PETROKİMYA HOLDİNG A.Ş.
48	PINAR ENTEGRE ET VE UN SANAYİİ A.Ş.
49	PINAR SU SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
50	PINAR SÜT MAMULLERİ SANAYİİ A.Ş.
51	SASA POLYESTER SANAYİ A.Ş.

52	SODA SANAYİİ A.Ş.
53	TAT GIDA SANAYİ A.Ş.
54	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.
55	TRAKYA CAM SANAYİİ A.Ş.
56	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.
57	TÜRK PRYSMIAN KABLO VE SİSTEMLERİ A.Ş.
58	TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.
59	TÜRK TUBORG BİRA VE MALT SANAYİİ A.Ş.
60	ÜNYE ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
61	VESTEL ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
62	VİKİNG KÂĞIT VE SELÜLOZ A.Ş.
63	YÜNSA YÜNLÜ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

EXTENDED SUMMARY

Purpose

The purpose of this study is to examine the effect of overdue trade receivables on net profit. In this study, the effect of overdue trade receivables on net profit is examined. Due of non-collection of trade receivables at maturity reduces net profit. Reserve accounts is made for uncollectible trade receivables; When it is not collected, it is written as expense. As the ability to collect overdue trade receivables (outstanding debts) increases, net profit for the period increases and cash inflows are provided to the company.

Methodology

179 manufacturing companies traded on Borsa Istanbul constitute the universe of the study. When 5 companies that are not listed and traded for various reasons are excluded from the analysis, the universe consists of 174 companies. The data of 49 companies are not used due to the fact that some of the companies are newly registered on the stock exchange and some of them were incomplete. Thus, the main mass consists of 125 companies. The consolidated financial statements of the companies are obtained from the Public Disclosure Platform. Since the Aging data of overdue receivables are used in the application of the study, the footnotes of the consolidated financial statements are examined and data related to the Aging of receivables are collected every years. Since the footnotes of the financial statements have been analyzed one by one over the years and the data of 63 companies whose matured receivables are Aging, the Sample consists of 63 companies. The data set of the study covers the period of 2010-2017. Since there are 63 companies in practice, a method is required in which all the data of all companies can be included in the analysis at the same time. Panel data analysis method, more than one individual, company, country, such as the analysis of sample units can be done at the same time. In the application, panel data was analyzed with the least squares method using Stata 15 program.

Findings

If receivables are 1 to 30 days past due (Age 1), the net profit margin increases by 1% when receivables increase by 19%, or when the net profit increases by 19%, 1 to 30 days overdue receivables increase by 1%. A maturity of 1 to 30 days is due to the high probability of collection. As a matter of fact, the results of the analysis were significant and positive and confirmed this statement. A short period of time over the maturity of debts indicates that collection can be made. As collection increase, so does the profit and profitability of companies. A negative change is observed between receivables and net profit margin in the event that receivables are over 1 to 3 months (Age 2). When receivables decrease by 17%, net profit margin increases by 1%. Net trade receivables decrease by 1% if trade receivables whose maturities exceed 1 to 3 months increase by 17%. Therefore, one month after the maturity of receivables increases net profit; However, net profit decreases after 1 to 3 months. The increase in cash sales increases net profit. Because there is no risk of non-collection of trade receivables in cash sales. Cash obtained from cash sales can be used in alternative investment instruments. According to the analysis, when cash sales increased by 17%, net profit increased by 1%. It is thought that cash assets increased due to the increase in net profit. Since increasing cash sales increases net profitability, focusing on cash sales policy suggests that it may have a positive effect on profit. In this case, the enterprises do not have to deal with the collection of overdue receivables when they make cash sales. Trade receivables and net profit margin are positively affected by each other by 3%. When trade receivables increase by 3%, net profit increases by 1%. Cash assets of enterprises increase in cash sales. However, since there is no discount in sales of credit goods, more revenues is obtained from cash sales. Thus, the profit of goods sold at high prices is also high. When the time value of money and the fair value of receivables are calculated, it should not be lower than the nominal interest rate in the market. Because the nominal value of the receivables should be higher than the real value. The sooner the receivables are collected, the lower the real value.

Conclusion and Discussion

According to the analysis results, there is a 23% negative relationship between doubtful trade receivables and net profit margin. There is a 19% relationship between the receivables (Age 1) over

1 to 30 days and the net profit margin. A maturity of 1 to 30 days is due to the high probability of collection. If the receivables are 1 to 3 months past due (Age 2), there is a 17% negative change between the receivables and the net profit margin. When the net profit margin decreases by 17%, receivables with maturities of 1 to 3 months increase by 1%. Therefore, one month after the maturity of receivables increases net profit; however, net profit decreases after 1 to 3 months.