

ALACAK YÖNETİMİNİN ÖNEM VE ROLÜNÜN ULUSLARARASI FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARI (UFRS) ÇERÇEVESİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ

Dr. Çağla ERSEN CÖMERT*

ÖZET

Alacak yönetimi; ticari alacakların zamanında ve doğru tutarda tahsil edilebilmesi için yürütülecek çalışmaların bütünüdür. Sağlıklı ve etkili bir alacak yönetim sistemi kurmuş bir işletme, bu sistem içerisinde alacaklarının vadesi, tahsil edilememe riski, müşteri firma ile ticari ilişki içerisinde girmenin güvenilirliği gibi pek çok bilgiyi elde etmekte ve sürekli kontrol altında tutmaktadır. Bu bilgiler aynı zamanda Uluslar arası Muhasebe Standartları'nın (UFRS) alacaklara yönelik finansal tablolarda sunulmasını ön gördüğü unsurlarla büyük ölçüde örtüşmektedir.

Anahtar Kelimeler: Alacak Yönetimi, Kredi Riski, Yaşlandırma Analizi

ABSTRACT

Receivable Management is the total of the activities to pull in cash of the trade receivable timely and complete. A company which have a successful receivable management system can obtain several informations like age of accounts, risk of uncollectible receivables and credibility of customers. This informations are similar to the regulations of IFRS which prescribe disclosure related risk management.

Key Words: Accounts Receivable Management, Credit Risk, Age of Receivable

* Marmara Üniversitesi, İİBF, Almanca İşletme Bölümü, Öğretim Görevlisi.

1. GİRİŞ

Kredili satışlar, ticaret tarihi içerisinde her zaman önemli rekabet faktörlerinden biri olmuştur. Günümüzde de artan rekabet pek çok işletmeyi kredili satış yöntemine yönlendirmektedir. Ancak, bu satış usulü ticaret hacmini artırırken belirli bir riski –kredili satışlardan doğan alacakların tahsil edilememesi riskini- beraberinde getirmektedir. İşletme faaliyetlerinin başarılı şekilde yürütülebilmesi için etkin bir satış politikasının yanı sıra bu satışlara konu olan alacakların da etkin şekilde, diğer bir ifadeyle doğru tutarda ve doğru zamanda tahsil edilmesi gerekmektedir.

İşletmelerde alacakların tahsil edilememesinden kaynaklanabilecek olası riskleri en aza indirmek amacıyla yürütülen çalışmalar “alacak yönetimi” kavramını gündeme getirmiştir. Alacak yönetimi, risk yönetiminin önemli bir alanı olarak, ticari kredilerin kullanılmasına bağlı risklerin analizi ve minimize edilmesini hedeflemektedir.

İşletme varlıklarına yönelik risklerin tespit edilmesi ve raporlanması aynı zamanda, işletmenin finansal performansının gerçeğe en uygun haliyle yansıtılmasını hedefleyen ve bu amaçla Uluslararası Muhasebe Standartları'nı (UFRS) yayınlayan Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu'nun çalışma sahasına girmektedir. Özellikle 2005 yılında yürürlüğe giren UFRS 7, işletmelerde risklerin tespit edilip, raporlanmasına yönelik yenilikçi düzenlemeler içermektedir. UFRS 7 ile birlikte her şirket finansal araçlar nedeniyle maruz kaldığı riski ve bu riskleri nasıl yönettiği konusunda bilgi vermekle yükümlü kılınmıştır. Bu doğrultuda alacaklardan kaynaklanan riskin yönetilmesi amacıyla yürütülen alacak yönetimi ile UFRS'nin düzenlemeleri bir noktada kesişmiş olmaktadır.

Bu çalışmada, işletmelerde sağlıklı bir alacak yönetiminin nasıl işlemesi gerektiği açıklanmış ve alacak yönetiminin artan önemi UFRS'nin düzenlemeleri çerçevesinde değerlendirilmiştir.

2. Alacak Yönetiminin Esasları

2.1. Alacak Yönetiminin Tanım ve Görevleri

Alacak yönetimi, işletme alacaklarının güvence altına alınmasına ve tahsilinin sağlanmasına yönelik faaliyetlerin bütünüdür. Alacak yönetimi ile

- işletmenin likiditesinin sağlanması, bu şekilde
- şirketin kredi değerliliğinin üzerinde olumlu etkiler yaratılması ve bunun sonucu
- işletmenin varlığının güvence altına alınması

hedeflenmektedir. Bunun yanı sıra sağlıklı bir alacak yönetimi şirketin finansman koşullarına katkı sağlamakta, kredi riski az olan bir işletmenin banka ve benzeri kredi kurumlarından uygun koşullarda kaynak elde etmesi kolaylaşmış olmaktadır.

Kredili satışlar; müşteriye satılan ürün veya hizmetin teslim edilmesinden sonra tespit edilen bir zaman dilimi içerisinde bedelin ödenmesi şeklinde yapılan satış türüdür. Bu satış şekli sayesinde satıcı tarafından müşteriye kısa süreli finansman imkanı sunulmuş olmakta, bir diğer ifadeyle müşteriye kredi (satıcı kredileri, ticari krediler) kullanılmış olmaktadır. Pek çok sektörde satışları artırma/teşvik etme aracı olarak kullanılan ticari krediler, satıcı firmaya iki önemli maliyet yükünü beraberlerinde getirmektedirler.

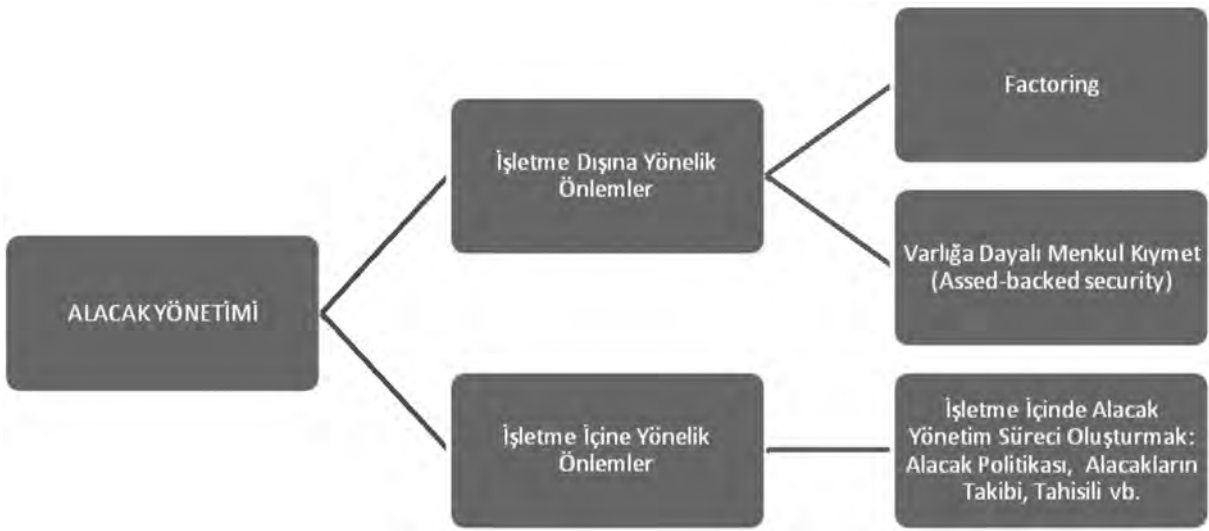
- Finansman Maliyeti
- Alacağın Tahsil Edilememe Maliyeti.

Alacakların tahsil edilememesinin doğrudan likidite ve kar üzerinde etkileri vardır.¹ Örneğin % 4 karlılık ile çalışan bir firmanın 10.000,- TL değerinde alacağını tahsil edememesi durumunda, bu alacağın yaratacağı zararı telafi etmek amacıyla 250.000,- TL daha fazla satış yapılması gerekecektir.

Şirket alacaklarının tahsil edilememesi nedeniyle oluşacak finansal kayıp riski için alınacak önlemler iki grupta toplanmaktadır:²

- İşletme içi önlemler (işletme içine yönelik alacak yönetimi)
- İşletme dışı önlemler (işletme dışına yönelik alacak yönetimi)

İşletme içine yönelik alacak yönetimi kavramı ile alacakların işletme içinde alınacak önlemler doğrultusunda yönetilmesi ifade edilmekte, bir diğer ifadeyle işletme ticari alacaklarının muhatabı olan “alıcıların” takibi işaret edilmektedir. İşletme içine yönelik alacak yönetimi (iç alacak yönetimi), muhasebe çerçevesinde yürütülen alacakların takibi, tahsili ve tahsil edilememe durumunda gerekli prosedürün uygulanmasına yönelik faaliyetlerin bütünüdür. Bir işletmenin iç alacak yönetiminin doğru çalışıp çalışmadığının ilk göstergesi alacaklar ile satışlar arasındaki orandır. İşletme dışına yönelik alacak yönetimi kavramı, işletmenin dış kaynaklardan yararlanarak alacaklarını paraya dönüştürme çabalarını ifade etmektedir.



Şekil 1: İç ve Dış Alacak Yönetimi

¹ **Fortune**, Fortune 500, 2004: 50 years of the fortune 500 special issue (Vol. 149, No.7). New York: Time Inc., S. 20.

² Jürgen Stiefl ve Kolja von Westerholt, **Wertorientiertes Management**, Oldenburg Yayınevi, 2008, S. 116.

Alacak Yönetiminin amacı, işletmenin likiditesini güvence altına almaktır. Bu amaç çerçevesinde, tahsil edilemeyen alacakların mümkün olduğunca az olmasına çaba harcanmakta, alacakların zamanında ve doğru tutarda tahsil edilmesine yönelik işletme içinde etkin bir sürece - alacak yönetimi sürecine- işlerlik kazandırmak hedeflenmektedir. Alacak yönetimi ayrıca, risk yönetiminin önemli bir alanı olarak, ticari kredilerin kullanılmasına bağlı risklerin analizi ve minimize edilmesine destek olmaktadır. Bu işleviyle alacak yönetimi, işletmenin varlığını tehdit edecek gelişmelerin erken teşhis edilmesini sağlayan risk yönetiminin önemli bir parçası konumundadır.

Müşteriye vadeli ödeme seçeneğinin sunulması ya da ödemede gecikmeler olduğunda anlayış gösterilmesi aynı zamanda bir satış tekniğidir ve şirketin satışları üzerinde olumlu etkileri olacaktır. Sonuçta mal ve hizmeti alan ve bunun karşılığında “borçlanan” kişi, şirketin aynı zamanda müşterisidir. Günümüzde satışların vadeli yapılması o kadar yaygınlaşmış bir uygulamadır ki, çoğu zaman bu şekilde müşteri firmalara tanınan kredilerin taşıyabileceği muhtemel riskler ve bunun şirket üzerindeki olası etkileri göz ardı edilmektedir. Ticari kredilerin neden olabileceği finansal kayıpların küçümsememesi gerekmektedir. Ticari kredilerin taşıdığı bu risk potansiyeli nedeniyle, şirketlerde iyi organize edilmiş alacak yönetimi ile risklerin önlenmesi büyük önem taşımaktadır. Alacak yönetimi ile ticari kredilerden kaynaklanan riskleri minimuma indirmek için yürütülen faaliyetlerin bütünü ifade edilmektedir.

Bu noktada vurgulanması gereken, başarılı şekilde organize olmuş alacak yönetimi demek

“iyi müşterileri darıltmak” ve bunun sonucu “satışları engellemek” değildir. Başarılı bir alacak yönetimi sistemi oluşturmakla ifade edilen, kullanılan ticari kredinin risk potansiyelini ortaya çıkarmak için hissiyat/önsezi geliştirmek, alacakların zamanında ve doğru tutarla tahsil edilmesini sağlayacak her türlü önlemi uygulamaya koymaktır. Ancak bu sayede müşterilere kullanılan ticari krediler, “*şirketin varlığını tehdit etme potansiyeline sahip, tesadüflerle şekillenen bir uygulama*” olmaktan çıkıp, şirket hedefleri doğrultusunda kullanılan bir satış aracı olacaktır.

2.2. Alacak Yönetiminin İşleyişi

Alacak yönetimi organizasyonu dört ana alana ayrılmaktadır: Kredi Değerlilik Analizi, Sözleşme Oluşturma, Alacak Muhasebesi, Uyarı/Tahsilat Süreci.³



Şekil 2: Alacak Yönetiminin Aşamaları

³ Renate, Neumayr, “Effiziente Gestaltung des Forderungsmanagement”, *Energiewirtschaftliche Tagesfragen*, Yıl: 57, Sayı: 12, 2007, S. 62

Kredi Değerlilik Analizi, alacak yönetiminin ilk aşamasını oluşturmaktadır. *Kredi Değerliliği*; literatürde kredibilite ya da kredi itibarı kavramları ile eş anlamlı kullanılmaktadır. Sözlük anlamı ile “güvenilirlik” şeklinde ifade edilen kredibilite (kredi değerliliği) kavramını herhangi bir fonu (finansal varlığı) ödünç alanın mali yükümlülüklerini yerine getirmekteki becerisi, bir diğer ifadeyle borç ödeme gücü şeklinde tanımlamak mümkündür. Kredi değerliliği analizinde ise ticari ilişki kurulması hedeflenen şirketin/bireyin ödeme gücü ve güvenilirliği incelenmektedir.⁴ Bu incelemeden çıkan sonuç, incelemeye konu olan şirket ile herhangi bir ticari ilişkinin kurulup kurulmamasına dair kararı belirlemektedir. Bu nedenle alacak yönetimi kapsamında yürütülen “kredi değerliliği analizi”, risklerin azalmasına katkı sağlayacağı gibi ileride alacağın tahsil edilememesi durumunda oluşması muhtemel giderlerin azalmasını ya da tamamen ortadan kaldırılmasını sağlayacaktır. Bu noktada sadece yeni müşterilerin değerlendirilmesine değil, mevcut müşterilerle ticari ilişkilerin de gözden geçirilmesine önem verilmelidir. Bir şirketin kredi değerliliğinin ortaya çıkarılmasında üç aşama takip edilmektedir:

- Şirket Hakkında Bilgi Toplama
- Risk Analizi
- Riski Güvence Altına Alma

Bir şirketin kredi itibarının ortaya çıkarılmasında ilk adım muhakkak ki o şirket hakkında likidite durumu, satış toplamı, sıklıkla kullandığı ödeme biçimleri gibi çeşitli finansal verilerin ve bunun yanı sıra ise sektör, şirket türü gibi şirketin yapı-

sal durumunu ortaya koyan bilgilerin elde edilmesidir. Bu bilgiler yardımıyla söz konusu şirket ile kurulacak bir ticari ilişkinin hangi riskleri taşıdığını tahmin etmek, diğer bir ifadeyle risk analizi uygulayarak olası riskleri belirlemek kolaylaşmış olacaktır. Bu noktada en önemli soru müşteri hakkında bu bilginin nereden ve nasıl elde edileceğidir?

Avrupa’da ve Amerika’da gerçek ve tüzel kişilerin ekonomik, ticari ve finansal ilişkileri hakkında –ücreti karşılığında- bilgiler sunan özel kurumlar (kredi büroları, kredi değerlendirme kuruluşları) bulunmaktadır. Almanya’da “Wirtschaftsauskunftei”, ABD’de “Credit Bureau” İngiltere’de “Credit Reference Agency” şeklinde isimlendirilen bu özel kuruluşlar, satıcı firmalara müşterilerinin mali durumu ve ödeme alışkanlıkları ile bilgi sunmaktadır. Türkiye’de benzer bir uygulama Kredi Kayıt Bürosu adı altında kurulan kuruluş tarafından yürütülmektedir⁵. Bu tarz kuruluşlar, tüm mahkeme kararlarını takip ederek iflas, icra vs. gibi bilgileri toplamakta ve müşteriler için bir bilgi bankası oluşturmaktadır.⁶

Şirket hakkındaki her türlü finansal ve yapısal verinin toplanmasından sonra, bu verilerden yola çıkarak oluşması muhtemel riskler tespit edilmektedir. Risklerin belirlenip, ortaya çıkma ihtimallerinin göz önüne alınması ve her müşteri şirket için bir risk değerlendirmesi yapılması sonucu müşteri güvenilirlik indeksi oluşturmak mümkün olacaktır. Risk değerlendirmesinde her şirket kendi risk sınıflandırmasını oluşturabileceği gibi, bunun için tespit edilmiş, uygulanan ve literatürde yerini almış risk sınıflandırmalarından faydalanmaları da mümkündür.

⁴ Julia Huber, **Ausgewählte Möglichkeiten des Forderungsmanagement**, Grin Yayınevi, 2008, S. 65.

⁵ Kredi Kayıt Bürosu; 1995 yılında kurulan, üyeleri bankalar olan, banka müşterilerinin kredi işlemlerine ait bilgi ve belgeleri kayıt altına alan bir kuruluştur. www.kkb.com.tr, Erişim: 01.10.2010.

⁶ Yasalaşmayı bekleyen Ticari Sırlar Kanunu Tasarısı, bu alanda Avrupa Birliği’nde benzer uygulamaları görülen, “ticari sır, banka sırrı ve müşteri sırrının açıklanması, verilmesi, kullanılması, korunması ve sınırlandırılmasına ilişkin esas ve usulleri” düzenlemektedir.

Tablo 1: Müşteri Güvenilirlik Endeksi

Güvenilirlik Endeksi	Grup	Risk
100-170	A	Düşük Risk
171-270	B	Normal Risk
271-320	C	Yüksek Risk
>320	D	Üstlenilmemesi Gereken Risk; Ticari İlişki Sürdürülemez

Kaynak: Julia Huber, *Ausgewählte Möglichkeiten des Forderungsmanagements*, 2008, Grin Yayınları, 2008, S. 65.

Müşteri firmanın ait olduğu risk grubuna göre söz konusu bu riskleri azaltmak için şirket önlem almakta ve bu önlemler genellikle sözleşme aşamasında göz önüne alınmaktadır. *Sözleşme Oluşturma*, alacak yönetiminin ikinci aşamasıdır. Bu aşamada, -kredi değerliliği analizinden çıkan sonuçlar dikkate alınarak- ticari alacak riskinin güvence altına alınması hedeflenmektedir. Sözleşmede her müşteri grubuna göre ödeme koşulları, ödeme biçimi, vade vb. faktörler düzenlenerek riske yönelik önlem alınmaktadır. Müşteriye sunulan krediye bir limit belirlenmesi genellikle uygulanan risk önleyici bir tedbirdir. Her müşteriye bağlı olduğu risk grubuna göre bir kredi limiti belirlenmekte, müşteri firma ancak bu limit çerçevesinde şirket ile çalışabilmektedir. Müşterinin her yeni siparişinde kredi limitinin aşılıp aşılmadığı kontrol edilmektedir.

Alacak yönetiminin bir diğer bacağı *alacak muhasebesidir*. Alacak muhasebesi, şirketin muhasebe sistemi içerisinde yer almakta ve mal/hizmetin müşteriye sunulması aşamasında devreye girerek alacakların kontrolü ve idaresi görevlerini üstlenmektedir. Alacak muhasebesi; muhasebe bilgi sisteminin bir parçası olarak erken uyarı sistemi görevi üstlenmekte ve karar vermeye yönelik bilgileri karar vericilere iletmektedir. Örneğin; satış departmanının potansiyel bir müşteri ile muhtemel riskler içerebilecek bir

satış sözleşmesi yapabilmesi için öncelikle güncel bilgilere ihtiyacı vardır. Aynı şekilde müşterinin risk sınıfının ve kredi limitinin belirlenmesi için (kredi değerliliğinin tespiti için) bilgiye ihtiyaç vardır. Ödemelerin gecikmesi durumunda ihtar çekilmesi için bu durumdan haberdar olunması gerekmektedir. Bu ve benzeri bilgi ihtiyaçları muhasebe bilgi sisteminin içerisinde yer alan “alacak muhasebesi” yardımıyla karşılanmaktadır.

Alacak Muhasebesinin görevleri;

- verilerin elde edilmesi,
- fatura işlemleri,
- borçlu takibi

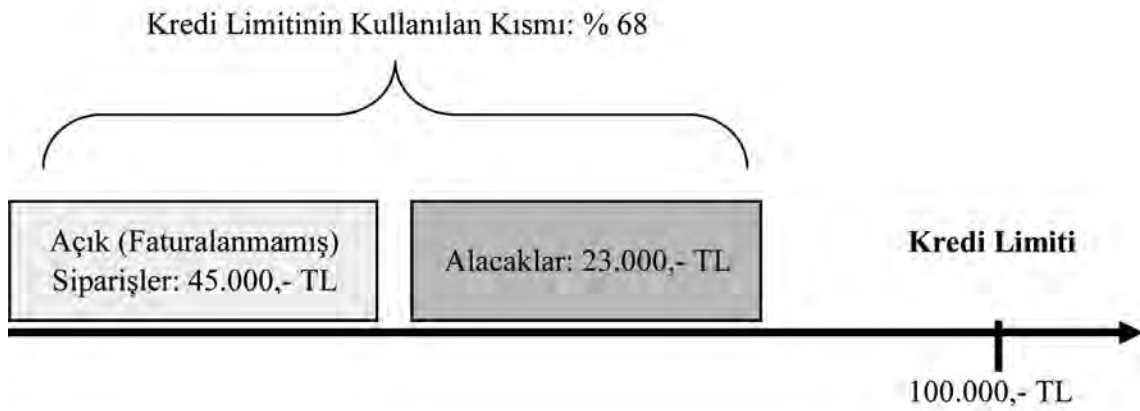
şeklinde özetlenebilir.

Alacaklarla ilgili her türlü veri toplanmakta ve bu bilgilerin güncel kalması sağlanmaktadır. Temel veriler ve özel veriler olmak üzere iki grupta toplanan bu veriler bir veri bankasında toplanmakta ve şirket içerisindeki tüm departmanların kullanımına sunulmaktadır. Entegre bir veri tabanı üzerinden bilgilerin bu şekilde paylaşılması gerek veri kirliliğini önleyecek gerekse verinin şirket içerisinde iletilmesi ile ilgili süreç kısalmış olacaktır. Alacakların vadesinin ne zaman dolduğu, ne zaman hangi müşteriye ihtar

çekilmesi gerektiği gibi veriler sistem içerisinde elde edilmekte ve efektif alacak yönetimi uygulamak mümkün olmaktadır.⁷

Faturanın hangi bölüm tarafından kesileceği işletmenin organizasyon yapısına bağlıdır, ancak uygulamada bu görevi satış ya da muhasebe departmanı üstlenmektedir. Faturanın müşteriye yollanmasından sonra eline ulaşım ulaşmadığının kontrolü oldukça önemlidir. Bundan sonraki aşama ödemeleri takip etmek, müşteri firmaların ödeme koşullarına uygun hareket edip etmediklerini kontrol etmektir. Alacak muhasebesinin bu “müşteri firma takip etme” görevi kapsamında müşteriye özel kredi limitlerinin kontrolü de yer almaktadır.⁸ Şirket içerisinde yürütülecek alacak yönetimi sisteminin önemli bir par-

çasını müşteri kredi limitlerini belirlemek ve takip etmek aşaması oluşturmaktadır. Günümüzde kullanılan pek çok muhasebe programının kredi yönetimine yönelik bir modülü bulunmaktadır. Kredi yönetiminin tamamen otomatik yürütülmesi hem müşteri hakkındaki verilere çok hızlı ulaşılmasını hem de uyarı durumlarının erken ortaya çıkarılmasını sağlamaktadır.⁹ Şirket içerisinde muhasebe ve satış bölümlerinden elde edilen bilgilerin ayrı bir modül içerisinde entegre edilmesi ile şirket kendi kredi politikasını hızlı ve kolayca uygulayacak hale gelmektedir. Bu şekilde kredi riski azalmış olmakta -ve limit aşımı nedeniyle işleme alınamayacak siparişler hızlıca belirlenmiş olmaktadır. Bu doğrultuda satış süreci de hızlanmış olmaktadır.



Şekil 3: Kredi Limitinin Takibi (SAP R/3 Kredi Yönetimi)

Kaynak: www.sap.com

http://help.sap.com/saphelp_40b/helpdata/de/d2/9202e946f111d189430000e8323c4f/frameset.htm

⁷ Bert, Oltersdoef, **Kreditmanagement unter Einsatz von SAP R/3-Praxisbericht**, Bernd Meyer ve Heinz C. Pütz (Edt.), Forderungsmanagement in Unternehmen, 2004, Bonn, S. 27.

⁸ Hans-Dieter Scheuermann ve Helge Meyer, **Effizientes Forderungsmanagement durch integrierte Informationssysteme**, Bernd Meyer ve Heinz C. Pütz (Edt.), Forderungsmanagement in Unternehmen, 2004, Bonn, S. 9.

⁹ John G. Salek., **Accounts Receivable Management Best Practices**, Wiley Yayınları, 2005, S. 13.

Bilgi teknolojilerinin sunduğu imkanlardan yararlanarak kredi değerlendirme sürecini hızlandırmak ve kolaylaştırmak mümkün olmaktadır. Açık siparişler; müşteriden alınan ve henüz işleme koyulmamış ve faturalanmamış siparişlerin toplam değeridir. Açık alacaklar ise; faturalanmış ancak henüz tahsilatı yapılmamış tüm satışların bedelidir. Açık siparişlerin ve açık alacakların toplam değeri Toplam Obligo (Sorumluluk) tutarını göstermektedir. Toplam Obligo, müşteri için belirlenen kredi limitinin ne kadarının kullanılmış olduğunu göstermektedir. Bu tutarın % 100'e ulaşmış olması, bir diğer ifadeyle kredi limitinin tamamının kullanılıyor olması durumunda sistem uyarı vermektedir.

Alacak yönetimi kapsamında bir diğer aşama, *uyarı ve tahsilat faaliyetleridir*. Müşteri firmanın kredi değerliliği tespiti ile sözleşme aşamasında alınan önlemlere rağmen tahsilatın gerçekleşmemesi durumunda, seri şekilde hareket geçilmesini sağlayacak ihtar/protesto/ süreci önem kazanmaktadır. Bu sürecin amacı, vadesi geçmiş alacakları hızlı şekilde nakde dönüştürmek ve tahsil edilemeyen alacakların tutarını sınırlamaktır.

İşletmelerde karşılaşılan en önemli sorun alacak yönetimine dair yukarıda açıklanan aşamaların/süreçlerin yanlış tasarlanmasıdır. Süreçler irdelendiğinde yapının, müşteri kaynaklı riskleri önleyecek veya ortaya çıkartacak şekilde tasarlanmadığı, idari ve hukuki takip sürecinde aksiyona geçme konusunda geç kalındığı, bu itibarla alacak miktarının katlanarak arttığı görülmektedir.¹⁰

Unutulmamalıdır ki kredi riskine maruz kalanlar sadece bankalar değildir. Her alacağın ödenme riski mevcuttur. Bu geç ödeme ya da tama-

men ödememe gibi olumsuz durumlar işletmenin likidite planını da olumsuz yönde etkilemektedir. Bu doğrultuda, başarılı şekilde organize olmuş ve sağlıklı şekilde işleyen alacak yönetimi işletmenin varlığını sürdürebilmesine önemli katkılar sağlamış olacaktır.

3. Alacak Yönetimi ve UFRS İlişkisi

3.1. UFRS Kapsamında Alacaklar

Küreselleşen dünyada ortak bir dil haline gelen Uluslar arası Muhasebe Standartları (International Financial Reporting Standards-UFRS), işletmenin finansal durumu ve performansı hakkında ilgili kişilere güvenilir ve gerçek durumu yansıtan bilgiler sunulmasını hedeflemektedir. Bu hedef doğrultusunda, bir işletmenin ekonomik faaliyetlerinin ölçülmesi, tasnif edilmesi, kaydedilmesi, değerlendirilmesi ve raporlanması konularına yönelik düzenleme ve ilkeler UFRS'de belirlenmiştir.

Ticari alacaklar UFRS çerçevesinde incelendiğinde, dört standartta doğrudan ticari alacaklara yönelik belirleyici düzenlemelere yer verildiği görülmektedir. Bunlar; finansal araçlarla ilgili bilgilerin sunumuna ilişkin hükümleri içeren “*UMS 32 Finansal Araçlar: Sunum*” isimli standart; finansal araçlara ilişkin olarak kamuoyuna yapılması gereken açıklamalara yönelik hükümleri kapsayan “*UFRS 7 Finansal Araçlar: Açıklamalar*” standardı; finansal varlıkların, finansal borçların ve finansal olmayan kalemlerin muhasebeleştirme ve ölçülmesine yönelik ilkeleri belirleyen “*UMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme*” standardı ve finansal varlıkların sınıflandırılmasına ve ölçümüne yönelik hükümlere yer veren “*UFRS 9 Finansal Araçlar*”¹¹ standardıdır. Ancak, finansal

¹⁰ Abdullah Sevimli, “Alacak Yönetimi Sürecinde Yaşanan Sorunlar 1”, *Dünya Gazetesi*, 18.06.2009.

¹¹ UFRS 9, 31.12.2012 tarihinden sonra başlayan hesap dönemleri için uygulanacaktır. Bu tarihten önce erken uygulanması da mümkündür.

varlıklar için sınıflama ve ölçüm kriterlerini ele alan UFRS 9, UMS 39'un yürürlükten kaldırılması projesinin ilk adımıdır. Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (UMSK) 2010'un sonunda UMS 39'u tamamen yürürlükten kaldırmayı planlamaktadır. Finansal varlıklarda değer düşüklüğünün hesaplanması ve riskten korunma muhasebesi gibi düzenlemeler projenin diğer adımlarını oluşturacak, bu düzenlemelerle birlikte UFRS 9 son halini almış olacak ve UMS 39 yürürlükten kaldırılacaktır.

Yukarıda anılan standartlar incelendiğinde, ticari alacaklara yönelik Tablo 4'de belirtilen tespitleri yapmak mümkündür.

Tablo 2: UFRS'nin Ticari Alacaklara Yönelik Değerlendirmeleri

UFRS Çerçevesinde Alacaklar	
Ticari Alacaklar finansal varlıktır	UMS 32
Ticari alacaklar bilanço tarihindeki geçerli faiz oranı üzerinden peşin değerine indirgenerek, -diğer bir ifadeyle- <u>ifa edilmiş maliyet değeri</u> üzerinden bilanço'ya alınır	UMS 39/ UFRS 9
Ticari alacakların içerdiği kredi riskine ve kredi kalitesine ilişkin bilgiler açıklanmalıdır. Ayrıca vadesi geçmiş alacaklar için bu alacakların yaşlarına yönelik bilgiler sunulmalıdır.	UFRS 7

İşletmenin ticari alacakları UFRS kapsamında "finansal varlık" olarak ele alınmakta ve bu tespite yönelik düzenlemeler UMS 32 standardında yer almaktadır. UMS 32'de finansal araç kavramı "bir işletmenin finansal varlığı ile diğer bir işletmenin finansal borcunda ya da özkaynağa dayalı finansal araçta artışa neden olan herhangi bir sözleşme" şeklinde tanımlanmıştır.¹² Genel olarak tüm finansal araçlar sözleşmeye dayalıdır. Finansal varlık ya da borçların kapsadığı haklar veya yükümlülükler, iki veya daha fazla taraf arasında yapılan anlaşmaların bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.¹³ Bu doğrultuda ticari alacaklar da "sözleşmeye dayalı hak sağlayan finansal araç (finansal varlık)" kapsamında ele alınmaktadır. UMS 32 standardı bir işletmenin tüm finansal araçlarını "finansal varlık", "finansal borç" ve "finansal türev araç" olmak üzere üç grup altında toplamıştır.¹⁴

¹² IAS 32: Financial Instruments: Presentation (UMS 32: Finansal Araçlar Sunum), www.ifrs.org.

¹³ Ufuk Mısırlıoğlu, "Türk'ye Muhasebe Standartları'na Göre Finansal Araçların Muhasebeleştirilmesi", **Mali Çözüm Dergisi**, Yıl: 2008, Sayı: 86, S. 67.

¹⁴ Volkan Demir, "UFRS (IFRS) 7- Finansal Araçlar:Açıklamalar Standardı Kapsamında Finansal Raporlamaya Genel Bakış", **VII. Türkiye Muhasebe Denetimi Sempozyumu**, 26-28 Nisan 2007, Antalya, <http://archive.ism-mmo.org.tr/docs/...O12/VOLKAN%20DEMIR.ppt>.

Tablo 3: UMS 32'ye Göre Finansal Araçlar

Finansal Varlıklar	Finansal Borçlar	Finansal Türev Araçlar
<ul style="list-style-type: none"> * Kasa * Bankalar + Alınan Çekler * Alıcılar * Alacak Senetleri * Menkul Kıymetler * Kredi Alacakları (Bankalar için) 	<ul style="list-style-type: none"> * Mali Borçlar * Ticari Borçlar * Çıkarılan Menkul * Mevduatlar (Bankalar için) 	<ul style="list-style-type: none"> * Vadeli İşlem Sözleşmeleri (Forward Contracts) * Seçimlik Hak Sağlayan Sözleşmeler (Options Contracts) * Organize Vadeli İşlem Sözleşmeleri (Futures Contracts) * Vadeli Takas Sözleşmeleri (Swap Contracts) Vadeli İşleme Konu Ticari Mal Sözleşmeleri (Commodity Contracts)

Tablo 3'de görüldüğü gibi işletmenin faaliyet konusunu oluşturan mal ve hizmet satışlarından ve benzeri ticari ilişkilerinden doğan alacaklar “finansal varlık” sınıfında yer almaktadır. Ticari alacaklar, alıcılara doğrudan mal ve hizmet satmak suretiyle yaratılan finansal varlıklardır.

Muhasebeleştirme ve ölçmeye yönelik düzenlemeler içeren UMS 39'a göre ise bir işletme bilanço tarihi itibarıyla elinde bulundurduğu ticari alacak ve borçlarını itfa edilmiş maliyet değeri ile bilançoya almak zorundadır. Dolayısıyla alacak ve borçların bilanço tarihindeki geçerli faiz oranı üzerinden peşin değerine indirilmesi ve bilançoya alınması gerekmektedir.¹⁵

Ticari alacakların sınıflandırılması ve değerlendirilmesine yönelik bu hükümlerin yanı sıra UFRS 7, alacaklar hakkında finansal bilgi kullanıcılarına yönelik sunulması zorunlu olan diğer bilgileri açıklamıştır. UFRS 7'nin hükümlerine göre ticari alacakların tahsil edilememesinden

kaynaklanan risk (kredi riski), ticari alacakların kredi kalitesi (kredi değerliliği) ve vadesi geçen alacakların yaşları (yaşlandırma analizi) gibi bilgiler işletmenin finansal raporlarında yer almalıdır. UFRS 7 çerçevesinde her risk türünün niteliksel ve sayısal olarak açıklanması gerekmektedir. Risklere dair niteliksel bilgiler; işletmenin maruz kalabileceği potansiyel risklerin tanımlanması, ortaya çıkma şekillerinin açıklanması ve bunun yanı sıra işletmenin risk yönetim sürecine dair detaylı bilgiler verilmesidir. Risklerin gözlenmesi için yönetim kurulu tarafından görevlendirilen komiteler, riskle ilgili durumlarda takip edilen karar verme süreci, uygulanan önlemler gibi risk yönetimi sürecine ait aşamalar açıklanmalıdır.¹⁶ Ayrıca riskin ölçülmesine yönelik kullanılan yöntemler hakkında da işletme bilgi vermelidir. Bu yöntemler yardımıyla ölçülen riskler de “risklerin sayısal olarak ifade edilmesini” sağlamaktadır.

¹⁵ Mısırhoğlu, S. 73.

¹⁶ Martin Schmidt, Herausforderung IFRS 7, *Der Schweizer Treuhänder*, Sayı: 11, 2007, S. 846.

Tablo 4: IFRS 7'ye Göre İşletmenin Maruz Kaldığı Riskler

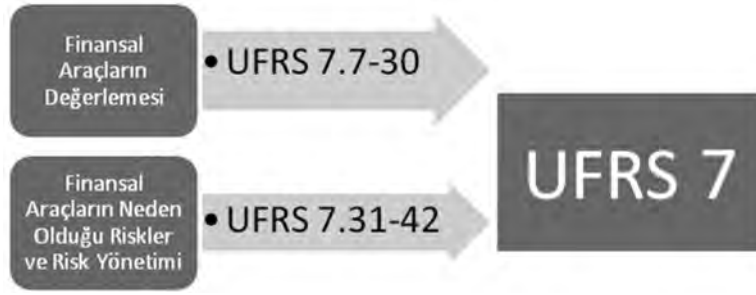
İşletmenin Maruz Kalabileceği Riskler (IFRS 7.32)		
Kredi Riski	Likidite Riski	Piyasa Riski
Niteliksel Veriler (IFRS 7.33)		Sayısal Veriler (IFRS 7.34)
a. Riskler ve oluşum şekilleri		a. Dönem sonu itibarıyla her risk türüne yönelik sayısal değer (riskin ölçülmesi)
b. Risk yönetimine ilişkin hedef ve stratejiler, risk ölçümünde kullanılan yöntemler		b. IFRS 7.36-42'de belirtilen, ancak IFRS 7.34 (a) kapsamında açıklanmamış ve önemli olan diğer veriler
c. Söz konusu bu verilerin geçen yılki verilerle karşılaştırılarak değişimlerin tespiti		c. Risk yoğunlaşmaları

Kredi riski; finansal aracın taraflarından birinin yükümlülüğünü yerine getirmemesi nedeniyle diğer tarafta finansal bir kayıp/zarar meydana gelme riski şeklinde tanımlanmaktadır. Bu risk, bankalarda kredi ilişkilerinden, ticaret şirketlerinde ise vadeli satışlardan doğan alacaklardan kaynaklanmaktadır. UFRS 7, ticari alacaklar hakkında doğru bir izlenim elde edilebilmesi için, bu alacakların güvenilirlikleri ve şirkete zamanında geri dönüşleri hakkında bilgi verilmesini gerektirmektedir. UFRS 7'nin düzenlemeleri, işletme alacaklarının taşıdığı risk potansiyelinin doğru analiz edilmesini ve finansal tablo kullanıcılarına güvenilir bilgilerin sunulmasını öngörmektedir. Risk yönetimine yönelik düzenlemelere yer veren UFRS 7'nin amacı;

- finansal araçların işletmenin finansal durumu ve performansı açısından önemi ve

- işletmenin finansal araçlar nedeniyle maruz kaldığı risklerin niteliği ve düzeyi ile işletmenin bu riskleri yönetme şekli

hakkında bilgilerin finansal tablolarda kamuya açıklanmasını sağlamaktır. Bu amaçla UFRS 7 kapsamındaki düzenlemeler iki grupta toplanmıştır. İlk grupta, finansal araçların işletmenin finansal durumu ve performansı açısından önemini ortaya koymaya yönelik bilgiler yer almaktadır (UFRS 7.7-30). Finansal araçların bilanço ve gelir tablosunda gösterilmesi ve değerlendirme ölçüleri gibi düzenlemeler bu bölümde ele alınmıştır. İkinci grupta, işletmenin finansal araçlar nedeniyle maruz kaldığı riskler ve bu risklerin yönetimine yönelik bilgiler ele alınmıştır (UFRS 7.31-42).

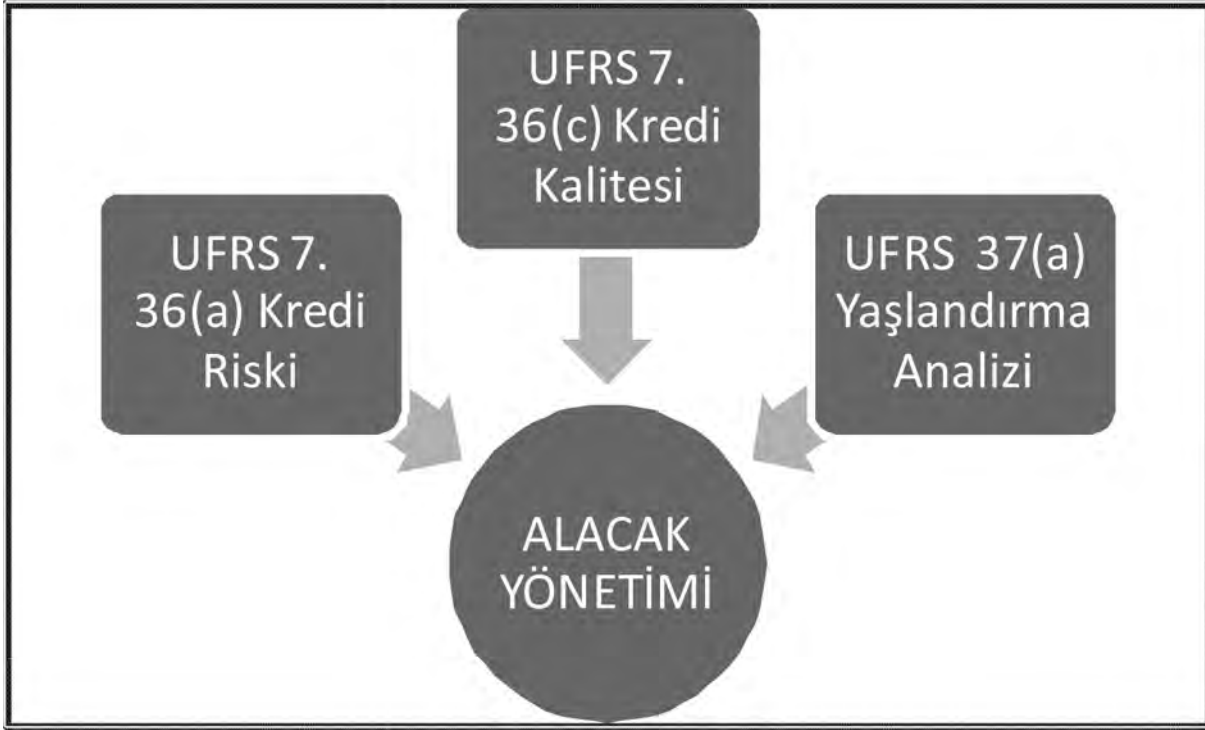


Şekil 4: UFRS 7 Finansal Araçlar: Açıklamalar” Standardı

UFRS 7'nin sağladığı önemli değişikliklerden biri sektör gözetmeksizin tüm finansal kuruluş ve ticari şirketlere, risk yönetimine yönelik niteliksel ve sayısal verilere dayalı açıklama yapma zorunluluğu getirmiş olmasıdır. Finansal varlık grubunda yer alan alacaklar açısından UFRS'nin bu düzenlemeleri yorumlandığında, işletmenin ticari alacaklarının yol açabileceği olası kayıpların diğer bir ifadeyle ticari alacakların taşıdığı risk potansiyelinin bilgi olarak açıklanması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Ticari alacakların muhasebeleştirilmesi ve değerlendirilmesi açısından IFRS incelendiğinde en önemli yeniliğin bu alanda –alacakların içerdiği riskin raporlanması hususunda- getirildiği gözlenmektedir.

3.2. UFRS Çerçevesinde Alacak Yönetiminin Değerlendirilmesi

UFRS kapsamında alacaklara ilişkin finansal bilgi kullanıcılarına sunulması gereken bilgilerin niteliğine bakıldığında, sağlıklı yürütülen bir “alacak yönetimi” sistemi ile bu bilgilerin kolayca temin edilebileceği ortaya çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle UFRS'nin finansal tablo kullanıcılarına sunulmasını öngördüğü bilgiler, alacak yönetimi sistemi içerisinde elde edilen ve sürekli olarak kontrol altında tutulan/gözlemlenen (kredi kalitesi, kredi değerliliği, yaşlandırma analizi vb.) bilgiler ile örtüşmektedir.



Şekil 5: IFRS ve Alacak Yönetimi

UFRS 7.36 (a)'ya göre; işletme –herhangi bir teminat ve güvence olmaksızın- karşı karşıya kalabileceği azami **kredi riski** tutarını bilgi olarak finansal tablo kullanıcılarına sunmalıdır. Bu tutar; finansal varlığın defter değerinden IAS 32 uyarınca mahsup edilen tutarlar ve ayrılan değer düşüklüğü karşılıklarının düşülmesi sonucu hesaplanmaktadır. Bunun yanı sıra, vadesi geçmiş ya da değer düşüklüğüne uğramamış finansal varlıkların **kredi kalitesine** ilişkin açıklama yapılması gerekmektedir.¹⁷ IFRS 7'nin eki olarak yayınlanan Uygulama Rehberi, kredi riski ve kredi kalitesinin nasıl ortaya çıkarılabileceği konusunda tavsiye niteliğinde önerilerde bulunmuştur. Buna göre; finansal varlıkların kredi kalitesini ortaya çıkarmak için;

- iç ya da dış kredi derecelendirme sistemi uygulayarak elde edilen kredi değerliliği bilgileri,
- ticari ilişkiler yürütülen tarafların niteliği (nature of counterparty),
- ticari ilişkiler yürütülen taraflarla daha önce yaşanan tahsilat sorunları, tahsil edilemeyen tutarların toplam tutar içerisindeki oranı,
- kredi kalitesi hakkında hüküm vermede yardımcı olabilecek diğer tüm bilgiler

elde edilmelidir. İşletme, kredi kalitesinin değerlendirilmesi için dış kredi derecelendirme kuruluşlarından hizmet alıyorsa;

¹⁷ UFRS 7.36 c., www.ifrs.org

- her bir derece sınıfına göre risklerin tutarı,
- bilgilerin elde edildiği kredi derecelendirme kuruluşu,
- derecelendirilen risklerin tutarı

hakkında bilgi sunmalıdır.¹⁸ Kendi iç derecelendirme sistemini yürüten işletmeler ise mevcut kredi derecelendirme süreci hakkında, risk sınıflarının her birinin içerdiği risk tutarını belirtebilirler.¹⁹ Uygulama rehberinde anılan bu öneriler incelendiğinde ticari alacakların kredi riskinin ve kredi kalitesinin sağlıklı bir şekilde ortaya çıkarılabilmesi için müşterilerin (borçluların) kredi değerliliğine dair verilere sahip olunması gerektiği görülmektedir.²⁰ Kredi değerliliği alacak yönetiminin bir aşamasıdır. Alacak yönetimi uygulayan bir işletme, mevcut müşterilerinin güvenilirliklerini irdeleyerek, her müşteri için bir risk endeksi/risk grubu tanımlamaktadır. Tanımlanan bu risk grubuna göre de riski en aza

indirmek için gerekli önlemler –örneğin; kredi limiti belirlemek, ödeme koşullarını değiştirmek vb.- uygulanmaktadır (Bkz. Bölüm 2.2.).

UFRS 7.37 (a) vadesi geçmiş, ancak değer düşüklüğüne uğramamış finansal varlıklar için bir **yaşlandırma** yapılmasını öngörmektedir. Yaşlandırma analizinde; hangi vade diliminin analize esas alınacağı konusunda her işletme kendi ölçülerine göre hareket etme serbestisine sahiptir. Ancak UFRS'nin Uygulama Rehberi'nin 28. Maddesi

- (a) 3 aydan az,
- (b) 3 aydan çok 6 aydan az,
- (c) 6 aydan çok bir yıldan az,
- (d) Bir yıldan çok

olmak üzere dört vade dilimi için bu analizin yapılabileceğini tavsiye etmiştir.²¹

Tablo 5: IFRS 7.37 (a)'ya Göre Alacakların Yaşlandırılması

	Vadesi geçmiş, ancak değer düşüklüğüne uğramamış alacakların toplamı (TL)	Vadesi Geçen Süre			
		< 3 ay	≥ 3 ay < 6 ay	≥ 6 ay < 12 ay	> 12 ay
Alacak Toplam 31.12.X2	10.000	7.500	1.000	1.300	200
Alacak Toplam 31.12.X1	12.000	8.800	1.500	1.200	500

Kaynak: Jürgen Stauber, *Bilanzierung und Offenlegung von Finanzinstrumenten für Nicht-Banken nach IFRS*, Gabler Yayinevi, 2009, S. 267.

¹⁸ UFRS 7 IG 23, (International Financial Reporting Standard 7 Guidance on Implementing 23), Ernts&Young Yayınları, <http://www2.eycom.ch/publications/items/ifrs/single/ifrs7/de.pdf>.

¹⁹ UFRS 7. IG25, (International Financial Reporting Standard 7 Guidance on Implementing 25), Ernts&Young Yayınları, <http://www2.eycom.ch/publications/items/ifrs/single/ifrs7/de.pdf>.

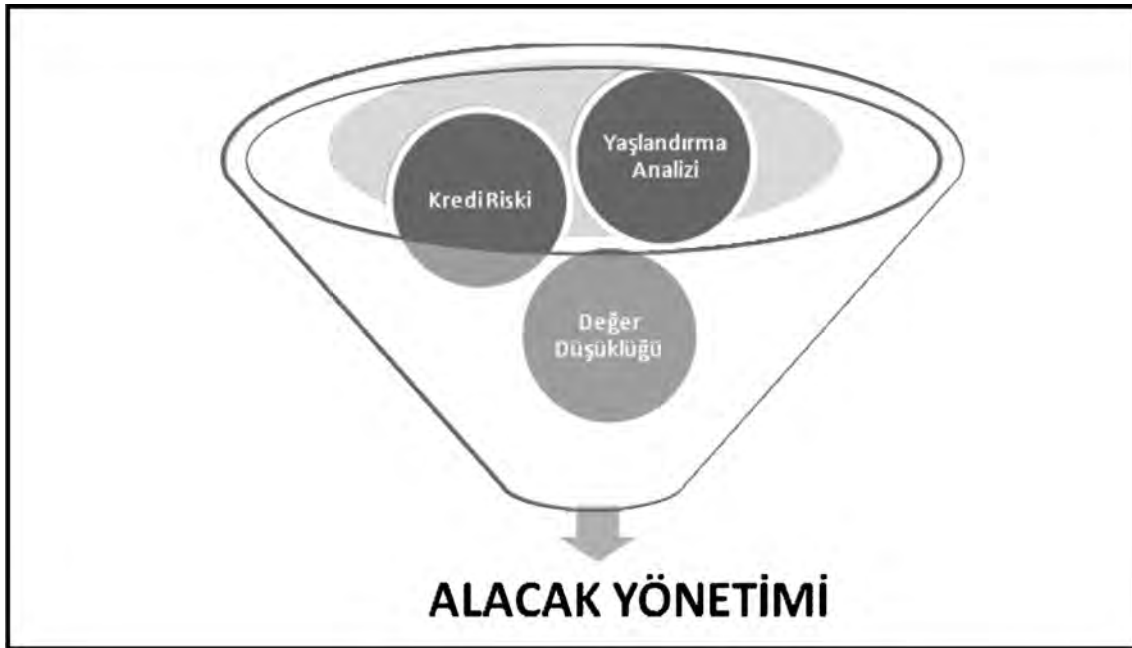
²⁰ Schmidt, S. 846.

²¹ Uygulama zorunluluğu bulunmayan, tavsiye niteliğinde açıklamalar içeren "Implementation Guidance (IG), IFRS 7 ile birlikte, diğer bir ifadeyle IFR 7'nin eki olarak, ayrı bir doküman şeklinde açıklanmıştır. Ancak bu rehber gerek Avrupa Birliği'nin UFRS düzenlemelerinde gerekse ülkemizde UFRS çerçevesinde düzenlemeler yapan Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu'nun yayınladığı TFRS 7- Türkiye Finansal Raporlama Standardı 7'de yer almamıştır.

Yaşlandırma analizi; alacakların tahsil edileme olasılığının belirlenmesinde yardımcı olan bir yöntemdir. Bu analizde çıkan sonuç, alacakların tahsilinde bir sorun olup olmadığı konusunda fikir verebileceği gibi, şüpheli alacaklar için ayrılan karşılıklara yönelik tutarlı tahminler yapılabilmesini sağlayacaktır.

UFRS, şirketin varlığını tehdit edecek gelişmelerin erken teşhis edilmesini sağlayan bir risk yönetim sistemini gerekli kılmaktadır. Alacaklar açısından da gerek alacakların neden olabileceği riski önceden belirleyen (Örnek: Kredi Değerliliği Analizi) gerekse alacakların takibi ve tahsilinde zamanında ve doğru hareket edilmesini sağlayan (Örnek; Alacak Muhasebesi) bir sis-

tem gerekmekte, bir diğer ifadeyle alacak yönetiminin önem ve rolü UFRS ile birlikte ön plana çıkmaktadır. UFRS 7'nin ticari alacakları da ilişkilendiren düzenlemelerine bakıldığında resmin bütünü "alacak yönetiminin gerekliliğini" ortaya koymaktadır. Alacak yönetimi; işletme likiditesinin güvence altına alınmasını sağlayan bir yönetim aracı olmasının yanı sıra işletmenin dış raporlama sisteminin de bir parçası haline gelmiş durumdadır. Gerek işletmenin alacakları nedeniyle karşı karşıya kalabileceği riskin (kredi riski) gerekse işletme alacaklarının ne kadarının vadesini hangi ölçüde geçtiği (yaşlandırma analizi) gibi IFRS kapsamında sunulması gereken bilgiler, işletmelerde alacak yönetiminin gerekliliğini açığa çıkarmaktadır.



Şekil 6: UFRS 7 ve Alacak Yönetimi İlişkisi

Şirketlerin aktif varlıklarının önemli bir tutarının ticari alacaklardan oluştuğu göz önüne alınırsa, ticari alacakların zamanında ve doğru tutarda tahsil edilememesinin yaratacağı olumsuz etkinin büyüklüğü ön plana çıkmaktadır. Bu durum işletmenin likidite yapısını da büyük ölçüde etkilemektedir. Bu doğrultuda, UFRS'nin gerektirdiği risk yönetimine yönelik önlemler, özellikle ticari alacakların proaktif olarak/risk odaklı yönetilmeleri açısından önem taşımaktadır. UFRS risk yönetimi alanında getirdiği hükümlerle işletmelerde alacak yönetiminin gerekliliğini ve önemini vurgulamış olmaktadır.

4. Sonuç

Kredili mal ve hizmet satışı, pek çok işletmenin başvurduğu satış artırıcı bir yöntemdir. Ancak, bu şekilde müşteri firmalara tanınan kredilerin taşıyabileceği muhtemel risklerin ve bunun işletme üzerindeki olası etkilerinin göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Zamanında tahsil edilemeyen alacaklar, işletmenin nakit akış planını olumsuz etkilemekte ve bunun sonucu işletmenin likiditesi de zarar görmektedir. Piyasalarda kredili satış yönteminin yaygınlık kazanması ve son yıllarda alacakların satışlara oranının giderek yükselmesi başarılı ve etkili bir alacak yönetiminin önemini artırmıştır. Alacak yönetimi; ticari alacakların zamanında ve doğru tutarda tahsil edilebilmesi için yürütülecek çalışmaların bütününe ifade etmektedir. Sağlıklı ve etkili bir alacak yönetim sistemi kurmuş bir işletme, bu sistem içerisinde alacaklarının vadesi, tahsil edilememe riski, müşteri firma ile ticari ilişki içerisinde girmenin güvenilirliği gibi pek çok bilgiyi elde etmekte ve sürekli kontrol altında tutmaktadır. Bu bilgiler aynı zamanda Uluslararası Muhasebe Standartları'nın (UFRS) finansal tablolarda sunulmasını ön gördüğü unsurlarla büyük ölçüde örtüşmektedir.

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu, şirketlerin riskleri yönetme şekline yönelik kapsamlı bilgilerin finansal kullanıcılara sunulmasını hedeflemektedir. Her şirket finansal araçlar nedeniyle maruz kaldığı riski ve bu riskleri nasıl yönettiği konusunda bilgi vermekle yükümlü kılınmıştır. Bu şekilde, finansal tablo kullanıcılarının şirketin gelecekteki gelişimi konusunda ön görüşe sahip olmalarına yardımcı olmaktadır. UFRS 7; bu konuda önemli değişikliklere yer vermiş, işletmelerin kullandıkları finansal araçlar nedeniyle maruz kaldıkları risklerin niteliği ve düzeyi ile işletmenin sözü edilen riskleri yönetme şekli hakkında bilgi vermeleri gerektiğini belirtmiştir. Ticari alacaklar da UFRS kapsamında "finansal araç" (finansal varlık) olarak ele alınmakta ve finansal araçlara yönelik tüm hükümler ticari alacakları da ilişkilendirmektedir. Buna göre; alacakların içerdiği kredi riski (tahsil edilememe riski) ve kredi kalitesine (müşterilerin güvenilirliklerine) dair bilgiler, ayrıca vadesi geçen alacakların yaşları (yaşlandırma analizi) finansal raporlarda açıklanmalıdır. UFRS 7'nin, işletmelerin risk yönetimi hakkında sunulmasını öngördüğü bu bilgiler incelendiğinde, bunların başarılı bir alacak yönetiminden elde edilebilecek bilgiler olduğu gözlenmektedir. Diğer bir ifadeyle, UFRS'nin taleplerini yerine getirmekle yükümlü bir işletme, alacak yönetimi uygulayarak bu yükümlülük çerçevesindeki gerekli bilgileri kolayca elde edebilecektir. UFRS'nin bu düzenlemeleri işletmelerde alacak yönetiminin önem ve gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bu şekilde alacak yönetimi; işletme likiditesinin güvence altına alınmasını sağlayan bir yönetim aracı olmasının yanı sıra işletmenin dış raporlama sisteminin de bir parçası haline gelmiş durumdadır.

KAYNAKÇA

Demir, Volkan "UFRS (TFRS) 7- Finansal Araçlar:Açıklamalar Standardı Kapsamında Finansal Raporlamaya Genel Bakış", **VII. Türkiye Muhasebe Denetimi Sempozyumu**, 26-28 Nisan 2007, Antalya, <http://archive.ism-mmo.org.tr/docs/...O12/VOLKAN%20DEMIR.ppt>.

Fortune, Fortune 500, 2004: 50 years of the fortune 500 special issue (Vol. 149, No.7). New York: Time Inc., S.20.

Huber, Julia, **Ausgewählte Möglichkeiten des Forderungsmanagement**, Grin Yayınevi, 2008.

Mısırlıoğlu, Ufuk, "Türk_ıye Muhasebe Standartları'na Göre Finansal Araçların Muhasebeleştirilmesi", **Mali Çözüm Dergisi**, Yıl: 2008, Sayı: 86, S. 67.

Neumayr, Renate, "Effiziente Gestaltung des Forderungsmanagement", **Energiewirtschaftliche Tagesfragen**, Yıl: 57, Sayı: 12, 2007.

Oltersdoef, Bert, **Kreditmanagement unter Einsatz von SAP R/3-Praxisbericht**, Bernd Meyer ve Heinz C. Pütz (Edt.), Forderungsmanagement in Unternehmen, 2004, Bonn.

Salek, G. John, **Accounts Receivable Management Best Practices**, Wiley Yayınları, 2005.

Scheuermann Hans-Dieter ve Helge Meyer, **Effizientes Forderungsmanagement durch integrierte Informationssysteme**, Bernd Meyer ve Heinz C. Pütz (Edt.), Forderungsmanagement in Unternehmen, 2004, Bonn.

Schmidt, Martin, Herausforderung IFRS 7, **Der Schweizer Treuhänder**, Sayı: 11, 2007, S. 846.

Sevimli, Abdullah, "Alacak Yönetimi Sürecinde Yaşanan Sorunlar 1", **Dünya Gazetesi**, 18.06.2009.

Stiefl Jürgen ve Kolja von Westerholt, **Wertorientiertes Management**, Oldenburg Yayınevi, 2008.

www.ifrs.org

www.sap.com