

Bir şirketin işletme sermayesi dönen varlıklarından oluşmaktadır. Başka bir ifadeyle kasa, alacak ve stoklarının toplamıdır. Bu kalemlerin özelliği kısa süreli olmaları ve en çok bir yıl içinde nakde (paraya) dönüştürülebilmesidir. İşletme sermayesi şirketin, tam kapasite ile çalışabilmesi, üretime kesintisiz devam edebilmesi, iş hacmini genişletebilmesi, yükümlülüklerini karşılayamama (likidite) riskini azaltması, kredi değerliliğini artırması, olağanüstü durumlarda mali yönden zor durumlara düşmesini önlemesi, faaliyetini kârlı ve verimli bir şekilde yürütebilmesi açılarından büyük önem taşır.

Bir şirketin üretim miktarı arttıkça dönen varlıklara yatırım ihtiyacı da artar. Ancak bu ilişki doğrusal değildir. İşletme sermayesi genellikle üretim arttıkça azalan hızla artar. Bu nedenle, üretim düzeyi yükseldikçe işletme sermayesinde artış, eğimi gittikçe azalan bir eğri şeklinde gösterilebilir.

A ile H arasındaki uzaklık nakit ihtiyacımızı belirleyen en önemli faktördür. Amaç, BD'yi uzatmak, FH'yi mümkün olduğu kadar kısaltmaktır.

Enflasyon - İşletme Sermayesi İlişkisi

Yüksek enflasyon dönemlerinde fiyatların sürekli yükselmesi şirketlerin işletme sermayelerini azaltır ve işletme sermaye gereksinimi yaratır. Çünkü enflasyonist dönemlerde şirketlerin günlük faaliyetlerini yürütmek ve ödeme dengesini sağlamak için ihtiyaç duydukları para miktarı artar. Ayrıca şirketlerin reel olmasa da enflasyon etkisiyle satışları artmış gözükür ve faaliyetlerinden doğan alacakları büyür. Stoklarda da miktar değişikliğinden bağımsız parasal tutar artışı gözlemlenir. Fiyat artışı beklentileri, şirketlerin stoklarını artırma eğilimini güçlendirir.

İşletme sermayesinin olmaması veya şirkete çok yüksek maliyetinin olması şirketin tam kapasite çalışmasını engeller. Ayrıca üretimde kesintilere sebep olurken maliyetleri yükseltir. Müşteri taleplerinin zamanında karşılanmamasına sebep olarak yeni satış fırsatlarının kaçmasına ve iş hacminin daralmasını sebep olabilir.

Alacak ve Stok Yönetimi

Ticari alacak, bir şirketin mal veya hizmet satışları kaynaklı müşterilerine açtığı kredi tutarını ifade eder. Alacak yönetiminin karlılık ve finansman gereksinimi üzerinde önemli etkileri bulunur. Alacak yönetimi, satış koşullarının saptanması, kredili satış önerisinin kabulü veya reddi, tahsili gecikmiş alacaklara yönelik uygulanacak tahsilat politikalarının belirlenmesi şeklinde 3 aşamadan oluşur. Satış koşulları hem alacak tutarını hem alacak kalitesini hem de tahsilat kabiliyetini etkiler. Buna örnek olarak belirli bir süre içinde ödeme yapıldığında nakit iskontosu önermeksizin kredi süresinin kısaltılması veya nakit iskontosunun geçerli olacağı ödeme süresinin uzatılması verilebilir. Mesela bir şirket 10 gün içinde ödeme yapıldığında %2 iskonto uygulayacağını ancak 10 gün içinde ödenmediğinde 30 gün içinde iskontosuz ödeme zorunluluğu getirebilir.

Stok yönetimi stoklara yapılacak yatırım miktarının belirlenmesinde önemli rol oynar. Çünkü stoklara yapılan yatırımın bir şekilde finanse edilmesi gerekir. Burada optimum miktar tahminlenir çünkü sipariş miktarının ne olacağı ve ne zaman veya hangi noktada sipariş verileceği belirsizdir. Şirketler beklenmeyen durumlar için emniyet

stoğu tutarlar çünkü stok kullanımında beklenmeyen bir artış olabilir.