



## HAKEMSİZ MAKALE

# İSY=OWC

Ercan Kezer<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Serbest Muhasebeci Mali Müşavir - CFO / Türkiye, Email: [e.kezer@mapei.com.tr](mailto:e.kezer@mapei.com.tr)

İşte gene kafa karıştıran yeni bir başlık ile buluşuyorum siz değerli okurlarımla. Bazı mesleki kavramlar ve özellikle de kısaltmalar , global söylemlerimle o kadar yer etmiş, kabul görmüş durumda ki, muhtemelen bu da öyledir diyerek kurdum bu eşitliği. Namı değer Operating Working Capital ( İşletme Sermayesi Yönetimi ) konusunda biraz sohbet etmek istedim bu sayıda sizlerle . Bir ara öz Türkçeleştirme hevesi sarmıştı değerli kurumlarımızı. Bakın çok bilmiş AI ‘dan (ilk yazılarımda bakın korkun bundan diye Yap-AL Zeka başlığımla yazdığım ) aldığım cevabı kopyala yapıştır yaptığım, bazı muhteşem örneklerle ;

“İşte TDK ve Türk dili dergilerinde öne çıkan ilginç kelimeler:

**Oturgaçlı götürgeç:** TDK'nın otobüs için önerdiği, oturgaç (koltuk) ve götürgeç (taşıyıcı) kelimelerinden türetilen ünlü karşılık.

**Uçbeğle:** Hostes kelimesi için önerilen Öz Türkçe karşılık.

**Geçgeç:** Zapping kelimesi yerine kullanılması önerilen ifade.

**Ahırdaş:** Ekür kelimesinin karşılığı olarak önerilen terim.

**Görümsetme:** Televizyon için önerilen bir diğer kelime.

**Kumsalkıran:** Dalgakıran anlamında kullanılan, oldukça çarpıcı bulunan bir kelime.

**Yer yağı:** Düşman (yabancı/yağı) kelimesine karşılık olarak kullanılan terim.

**Karsanbaç:** TDK'nın önerdiği, karlı ve şerbetli tatlı anlamındaki kelime.

**Emmeç:** Pipet veya emici aletler için kullanılan kelime.

**Altın saatler:** Prime time (en yoğun izlenme saatleri) yerine önerilen ifade....”

Pek çoğu illaki ve neyseki kabul görmediği üzere , var işte, yapıldı bu çalışmalar , yayınlar. Bizim mesleğe dönecek olursak, neyse ki UFRS de baş harfler iyi tuttu da IFRS i çabuk anladık. Ve / fakat

yalan olmasın ben şu FVÖK ve FFGÖK'e de bir türlü alışmadım. 35 yıldır hep yabancı sermayeli şirketlerde çalışmış olmaktan olsa gerek, bana çok yavan geliyor, bir türlü oturmadı bu F serisi kar açıklamaları. Bir de BOBİ FRS 'miz var elbette, koşulları sağlayan mükelleflerde zorunlu tutulan bir denetim raporu olarak.

Ben bu gün belki de isim babası da olarak İSG konusunu biraz deşmek istiyor açıkçası. Neden mi ? Malum her işletme , ister küçük bir esnaf, gerçek kişi mükellef, doktor, mimar isterse milyar dolarlık global bir dünya devi olsun , para yani nakit için çalışmıyor mu ? Ya da geçelim şirketi , mükellefiyeti, “bordro mahkumu” dediğimiz çalışan işçi, memur ve hatta emekli için de amaç/sonuç o nakite, paraya ulaşmak değil midir ipe çekilen her 30 günün sonunda ?

“Beş parasız kaldım” deriz biraz paramız azaldığında, “Meteliğe kurşun atmak” falan gibi ilginç atasözlerimiz de var hatta. “Para para para” demişti hatta tarihte Napolyon Bonapart “...Varlığı bir dert, yokluğu yara “ diye şarkısı da vardı hatta Ajda Pekkan Ablamızın .

Günün sonunda bedelsiz ya da bedava hiçbir şey yok hayatta. Her şey para için. Hatta bu yazıyı yazdığım sıralarda ramak kaldı 3. Dünya savaşı. Ne masum sivil dinliyor , ne öğrenci , çocuk, ne de hasta, kanayarak seyirci kalıyoruz para için yapılan tüm katliamlara.

Şirketler de ve hatta bankalarda Hazine Departmanları var artık Finans birimlerinin altında. Treasury'den çevirdik kabul ettik işte onu da, tam olarak uymasa da. Sonuçta Nakit yani paranın, sermayenin yönetimi en kritik konu haline geldi iş hayatında. Hele bir de böyle kronik hale gelmiş enflasyonist ortamlarda , bu iş döndü adeta bir türsanata. Biraz da bizim mesleksi jargona dokunarak yazalım ; Hazır Değerler, şu 1 ile başlayan hesaplar var ya bilançolarımızda... Bir de terazinin tam karşı köşesi , 3 grubu duruyor hemen yanibaşında ... İşte , İşletme Sermayesi meselesi , Nakit Yönetimi becerisi de tam olarak bunları ( 1 ve 3 hesapların yönetimini) kapsıyor aslında.

En kısa ve basit anlatımıyla, üç cümleye sığıyor bütün konu, bakın özetledim aşağıda ;

Ne satarsan sat, ne iş , hizmet yaparsan yap paranı hemen al kardeşim . Borcunu da öteleyebileceğin, kadar ötele , en uzun vadede en geç zamanda öde. Nakitini de mala, stoğa fazla bağlama, en optimum düzeyde ve karmada tut stoğunu.

Tanyan, takip eden okurlar bilirler atasözlerine , özlü sözlere olan düşkünlüğümü . “Bakkal Hesabı” diye bir deyişimiz vardı hatırlarsanız. Bu konuyu, elbette biraz da işin tekniğine girerek yazdığım bir başka dergide, kapağa manşet yapmıştım bu özlü sözü de.

“**Bakkal Hesabıyla işletme Sermayesi Yönetimi**” başlığı , manşeti altında özetlemeye, anlatmaya çalıştım OWC nin önemini kapak olduğum bu dergide.

Benim gençlik dönemlerimden, 80'li yılların mahalle bakkalından ve o efsanevi peşin/veresiye satan esnaf karikatüründen yola çıkarak buralara bağlamıştım gene konuyu. Görseli hemen yanda ve merak edenler için, linkini de ekleyim aşağıya. Çok tekrara girmemek için yazmıyorum bu sayfada ; Borç/ Alacak tutarları gün hesabına nasıl çevrilir , takip edilir, ölçülür ve yönetilir İşletme Sermayesi ?

Varsa merak eden CEO'lar, YKB ları ya da patronlar, e haydi buyrun efendim, hemen bu “tıkla-kazan” ' a : <https://businesschanneldergi.com/business-channel-dergi-240-sayisi-cikti/>



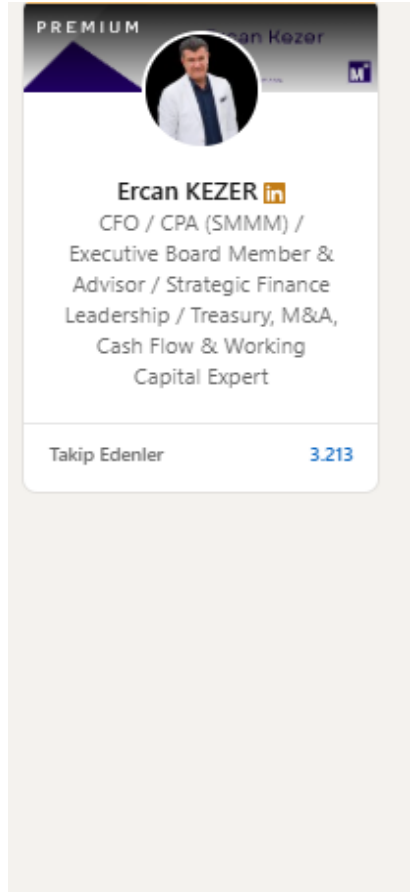
14 Sayfalık görsellerle de süsleyerek hazırladığı, anket sonuçlarını sunduğu özet raporundan, en favörim olan dört slide seçtim sizlere ve aynen paylaşıyorum. Ne güzel iki söz ve kavram olmuş : “ **Kar yoksa vücut kendini tüketir**” ve “ **Finansal Check-up**”.

Ben de birincisini CEO'lara anlatmaya çalışırken, **P&L 'i tersten okutma seansları** yapar, ters çevirerek koyardım önlere gelir tablolarını. Bütçe'yi patlatmış, geçen yılı katlamış bir Ciro ( P&L / Kar&Zarar ilk satırı ) gerekçesi, mazereti ne olursa olsun, -%3-5 Net Kar ( P&L son satır ) ile bitiyorsa, o sonuç, o ay, ya da dönem Patron ( Ortaklar ) için kayıptır, o ciro da, koca bir hiçtir..! Ve bu durumun tekrarı da Şirketi Tüketir..! Opel 'de BP de olsa, pılını pırtısını toplar, çeker gider kardeşim. Bazı bayilerimiz de tonaj delisiydi adeta. xxx bin ton satayım , daha ne isterim der, hep yanlış hedef koyarlardı. Mevkidaş CCC; CCO kardeşlerim hiç kusura bakmasın ama, %60 iskonto ve 200 gün vade ile ben tüm kapasiteyi 5 yıl kapalı gişe satarım... Primimi de alır, bayimini de zengin ve mutlu ederim. Ve/fakat , o vakit asıl sattığım, fabrikanın ürünü değil, Şirketimin ta kendisidir. Ben şirketimi , hissedarımı satmam kardeşim. Gerekliğinde, Ahmet Kaya gibi, çeker, sıkır ( pardon, imzama basar ) giderim..!


Daha çok sayıda Biz'lere ulaşması için yeniden yayınladım hatta, üzerine eklediğim bu not da, tam olarak kendi yaşanmışlıklarım ;

“ ..... Yıllarca satış ekiplerimizle yaşadığım en büyük çatışmam oldu bu mesele.

“Tahsil edilemeyen satış, satış, ödeme yapmayan müşteri , müşteri değildir “ i savundum, anlattım

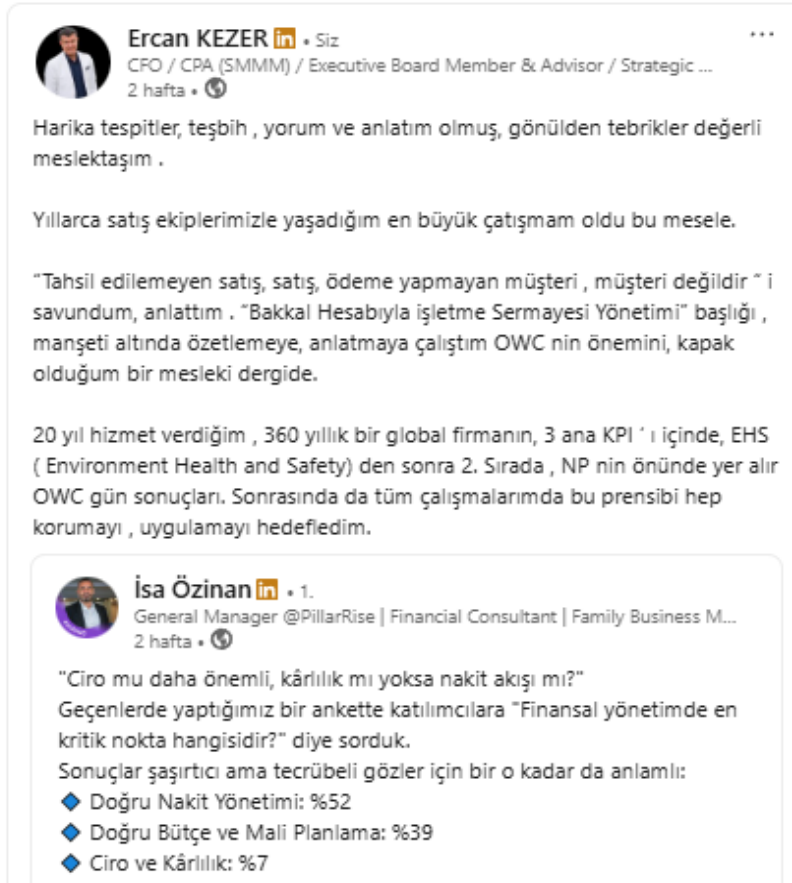




**PREMIUM** Ercan Kezer

**Ercan KEZER** 

CFO / CPA (SMMM) / Executive Board Member & Advisor / Strategic Finance Leadership / Treasury, M&A, Cash Flow & Working Capital Expert

Takip Edenler **3.213**





**Ercan KEZER**  • Siz  
CFO / CPA (SMMM) / Executive Board Member & Advisor / Strategic ...  
2 hafta • 

Harika tespitler, teşbih , yorum ve anlatım olmuş, gönülden tebrikler değerli meslektaşım .

Yıllarca satış ekiplerimizle yaşadığım en büyük çatışmam oldu bu mesele.

“Tahsil edilemeyen satış, satış, ödeme yapmayan müşteri , müşteri değildir “ i savundum, anlattım . “Bakkal Hesabıyla İşletme Sermayesi Yönetimi” başlığı , manşeti altında özetlemeye, anlatmaya çalıştım OWC nin önemini, kapak olduğum bir mesleki dergide.

20 yıl hizmet verdiğim , 360 yıllık bir global firmanın, 3 ana KPI ' i içinde, EHS ( Environment Health and Safety) den sonra 2. Sırada , NP nin önünde yer alır OWC gün sonuçları. Sonrasında da tüm çalışmalarında bu prensibi hep korumayı , uygulamayı hedefledim.

**İsa Özınan**  • 1.  
General Manager @PillarRise | Financial Consultant | Family Business M...  
2 hafta • 

“Ciro mu daha önemli, kârlılık mı yoksa nakit akışı mı?”  
Geçenlerde yaptığımız bir ankette katılımcılara “Finansal yönetimde en kritik nokta hangisidir?” diye sorduk.  
Sonuçlar şaşırtıcı ama tecrübeli gözler için bir o kadar da anlamlı:

- ◆ Doğru Nakit Yönetimi: %52
- ◆ Doğru Bütçe ve Mali Planlama: %39
- ◆ Ciro ve Kârlılık: %7

### 1. Nakit = Hava (4 Dakika)

Biyolojik olarak havasız kaldığımızda yaşama şansımız sadece birkaç dakikadır.

Finansta da Nakit, işletmenin nefesidir.

Kağıt üzerinde çok kârlı bir şirket olabilirsiniz, devasa ihaleler almış olabilirsiniz ancak vadesi gelmiş borçları, maaşları veya vergileri ödeyecek "sıcak nakdiniz" yoksa şirketiniz anında "boğulur".

İflasların çoğu kârsızlıktan değil, likidite (nefes) yetersizliğinden yaşanır.

### 2. Bütçe ve Mali Planlama = Su (4 Gün)

Hava kadar acil olmasa da, susuz bir bünye birkaç gün içinde fonksiyonlarını kaybeder.

Bütçe ve Planlama, şirketin rotasını ve kaynaklarını nasıl kullanacağını belirler.

Planlama eksikliği sizi hemen öldürmez ama kısa sürede verimliliğinizi bitirir, stratejik hatalar yaptırır ve nihayetinde nakit akışınızı (havanızı) tüketir.

### 3. Ciro ve Kârlılık = Yemek (40 Gün)

Bir insan yemek yemeden vücudundaki depoları (yedek akçeleri/sermayeyi) kullanarak uzun süre hayatta kalabilir.

Bir şirket de bir süre zarar ederek veya düşük ciroyla yaşayabilir.

Ancak sağlıklı bir büyüme ve sürdürülebilirlik için bünyenin beslenmesi yani kâr etmesi şarttır.

Kâr yoksa, vücut kendi kendini tüketmeye başlar.

### Özetle;

Eğer bir finansal check-up yapacaksanız sıralamanız şu olmalı:

Önce Nefes: Nakit akışınız her gün kontrol altında mı? (Nakit > Hava)

Sonra Su: Gelecek ayın veya yılın planı hazır mı? (Bütçe > Su)

Sonra Enerji: Operasyonlarınız gerçekten katma değer ve kâr ürettiyor mu? (Kârlılık > Yemek)

Sağlıklı bir işletme için bu üçünün dengesi şarttır ancak hangisinin eksikliğini en çabuk hissedeceğinizi bilerseniz kriz anında nereye müdahale edeceğinizi de bilirsiniz.

**#cash #revenue #profit #business**

Finansal yönetimde en kritik nokta hangisidir?



**CİRO MU DAHA ÖNEMLİ,  
KÂRLILIK MI  
YOKSA NAKİT AKIŞI MI?**

**Doğru Nakit Yönetimi: %52**

**Doğru Bütçe ve Mali Planlama: %39**

**Ciro ve Kârlılık: Sadece %7**

  
PILLARRISE

  
PILLARRISE

**Kâr yoksa vücut kendini tketer.**



**Finansal Check-up**



**Hayatta kalma sıralamanızı doğru kurun.**

Bir Şirket de bir süre zarar ederek veya düşük ciroyla yaşayabilir. Ancak sağlıklı bir büyüme ve sürdürülebilirlik için bünyenin beslenmesi yani kâr etmesi Şarttır.

20 yıl hizmet verdiğim , 360 yıllık bir global firmanın, 3 ana KPI ' ı içinde, EHS (Environment Health and Safety) den sonra 2. Sırada, NP nin önünde yer alır OWC gün sonuçları. Sonrasında da tüm çalışmalarında bu prensibi ve KPI'ları hep korumayı , uygulamayı hedefledim ve iş ömrüm yettiği sürece ısrarla, inatla da hedefleyeceğim.

Bir sonraki yazımda, siz çok değerli meslektaşlarımla, farklı bir konuda, BARIŞ, sağlık, huzur dolu bir zamanda buluşmak umuduyla, e haydi kalın sağlıklıca.