

ALİ MERT'İN İŞLETMELERİ

Ali Mert 1992 yılında Eskişehir'de mobilya imalatı yapmak üzere bir imalathane açmıştı. Siparişleri zamanında tamamlaması, kaliteli üretim yapması ve müşterileriyle kurduğu iyi ilişkiler sonucunda kısa zamanda üretimini hızla arttırdı. İmal ettiği mobilyaları yurdun bir çok bölgesine gönderiyordu. Mevcut imalathanenin yetersiz kalması ve taşıma maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle Edirne, İzmir, Sivas ve Adana'da imalathaneler açarak büyümeye başladı. Ali Mert işlerin büyümesiyle kendisi imalat yapmamaya, şubeleri dolaşarak, üretim kalitesini kontrol etmeye, personel eğitimi ile ilgilenmeye başladı. Tüm bu olumlu gelişmelere rağmen, arzu edilen kârlılığa bir türlü ulaşamıyordu. Ali Mert, mobilyacılık konusunda uzman birisi olmasına rağmen, işletmecilik, yönetim ve parasal işlerden çok iyi anlamıyordu.

İmalathanelerinin mali ve idari işlerini yönlendirmek ve yönetmek üzere Kemal Bilgili'yi işe aldı. İşletmesinin geçmişini, kaydedilen gelişmeyi, mamüllerinin kalitesini, müşterilerinin memnuniyetini Kemal Bilgili'ye anlattı. Ancak kârlılığın yetersiz olduğunu belirterek bunun nedenlerini belirlemesini istedi. Kemal Bilgili birkaç haftalık bir çalışmadan ve işletmeyi tanıdıktan sonra aşağıdaki konuları tespit etti:

- Her şube ayrı bir banka şubesi ile çalışıyordu,
- Bazı şubeler nakit fazlası verirken, nakit açığı veren şubeler kısa vadeli kredi kullanıyordu,
- Hammaddeleri ve diğer işletme malzemelerini her şube, bağımsız olarak alıyordu,
- Şubelerdeki nakitler ihtiyaç oluncaya kadar merkeze gönderilmiyordu,
- Personel ücretleri haftalık ödeniyordu,
- Alacaklar takip edilmiyor, tahsilatlarda uzun süreli gecikmeler yaşanıyor,
- Üretim süreci gereğinden uzundu,
- İş yoğunluğu nedeniyle müşterilerden alınan çekler geç tahsil ediliyordu,
- Siparişler teslim edilinceye kadar müşterilerden herhangi bir tahsilat yapılmıyordu,
- Hammadde alımları, peşin alma imkanı olmasına rağmen, geçmiş yılların alışkanlığıyla vadeli alınıyordu,
- Hiçbir şubede çek kullanma alışkanlığı yoktu,
- Nakit fazlası oluştuğunda ya döviz alınıyor ya da vadeli banka hesabı açılıyordu. Diğer yatırım araçları hakkında hiçbir bilgiye sahip değillerdi.

Kemal Bilgili bu tespitlerini Ali Mert'e bildirdikten sonra, alınabilecek önlemler konusunda önerilerini de sıralayarak, onay aldıktan sonra bunları uygulamaya başladı. Uygulamanın üzerinden henüz 6 ay geçmesine rağmen, gözle görülür bir gelişme kaydedilmeye başlamıştı.

Anabtar Kavramlar

- Repo
- Katılma belgeleri
- Varlığa dayalı menkul kıymetler
- Konut sertifikaları
- Mevduat sertifikaları
- Banka garantili bonolar

İçindekiler

NAKİT VE BENZERİ VARLIKLAR

- Hazır Değerler
- Menkul Kıymetler

NAKİT YÖNETİMİ

- Nakit Yönetiminin Amaçları ve Kararları
- İşletmelerde Nakit Bulundurma Amaçları
- Nakit Bulundurmayı Etkileyen Faktörler
- Nakit Bulundurmanın Faydaları
- Nakit Bulundurma Maliyetleri
- Nakit Yetersizliğinin Olumsuz Sonuçları
- Nakit Yönetiminde Etkinliği Artırabilecek Önlemler

NAKİT BENZERİ VARLIKLARIN YÖNETİMİ

- Geçici Amaçla Yatırım Yapılabilecek Finansal Yatırım Araçları
- Nakit Tutma, Yatırım Yapma ve Borçlanma Alternatiflerinin Değerlendirilmesi