

2.Bölüm

Finansal Tablolar ve Finansal

Planlama

Prof. Dr. Ramazan Aktaş

Amaçlarımız

Bu bölümü tamamladıktan sonra aşağıdaki **bilgi ve becerilere sahip olabileceksiniz:**

- Temel finansal tabloların hangileri olduğu ve hangi amaçlarla hazırlandıklarını öğrenmek
- Finansal tablo analizinin nasıl ve ne için yapıldığını anlamak
- Finansal tablo analizinde kullanılan yöntemleri öğrenmek
- Finansal planlama ve hazırlanmasında kullanılan yöntemleri öğrenmek
- Bütçeleme kavramı ve türlerini öğrenmek

Anahtar Kavramlar

- Finans
- Dikey Analiz
- Rasyo Analizi
- Finansal Tablo
- Bilanço
- Finansal Planlama
- Bütçeleme
- Proforma Gelir Tablosu
- Proforma Bilanço

İçindekiler

- Finansal Tablolar Analizi
- Karşılaştırmalı Tablolar Yöntemi
- Dikey Yüzde Yöntemi
- Eğilim (Trend) Yüzdeleri Yöntemi
- Rasyo (Oran) Analizi
 - *Likidite Oranları*
 - *Mali Yapı Oranları*
 - *Faaliyet Yapısı Oranları*
 - *Kârlılık Oranları*
- Finansal Konularda Klasik Erken Uyarı Sinyalleri
 - *Borçlu Firmanın Bilançosundan Elde Edilebilecek Sinyaller*
 - *Borçlu Firmanın Gelir Tablosundan Elde Edilebilecek Sinyaller*
 - *Borçlu Firmanın Alacaklarının Yaşlandırılmasından Elde Edilebilecek Sinyaller*
- Finansal Planlama ve Hazırlanmasındaki Yöntemler
- Finansal Planlamanın Faydaları
- Planlama ve Bütçeleme İlkeleri
- Bütçeleme
- Proforma Gelir Tablosu
- Proforma Bilanço
- Proforma Mali Tabloların Hazırlanmasında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
- Özet
- Çalışma Soruları
- Çalışma Soruları Yanıt Anahtarı
- Yararlanılan Kaynaklar

BÖLÜM 2

FİNANSAL TABLOLAR VE FİNANSAL PLANLAMA

1. Finansal Tablolar Analizi

Bilanço ve gelir tablosu gibi finansal tablolarla sağlanan verilerin; çeşitli mali analiz teknikleri kullanılarak işletmenin geçmişteki, bugünkü ve gelecekteki mali durumu ve faaliyet sonuçları hakkında anlamlı bilgilere dönüştürmek suretiyle karar alıcılara sunulması işlemlerine finansal tablolar analizi denir.

Temel finansal tablolar olan bilanço, gelir tablosu ve nakit akış tablosu hem işletmelere yönetimin başarısını değerlendirmede hem de işletme dışındaki kişi ve kuruluşlara işletmeyle ilgili bilgi sağlamada önemli ölçüde yardımcı olur.

Bilanço, genel olarak işletmenin faaliyetlerini yürütmek için kullandığı fon kaynakları (borç ve öz kaynaklar) ile bunların kullanım yerlerini (dönen varlıklar ve duran varlıklar) gösteren bir tablodur. Bilanço bir anlamda işletmenin yılsonunda çekilmiş fotoğrafını gösteren statik bir tablodur. Fon kaynaklarının kullanım yerini gösteren aktif ya da diğer ismiyle varlıklar tarafı likidite esasına göre düzenlenir. Aktif tarafı; hazır değerler, menkul kıymetler, alacaklar ve stoklar gibi ana kalemlerden oluşan dönen varlıklar ile maddi duran varlıklar, mali duran varlıklar ve maddi olmayan duran varlıklar ana kalemlerinden oluşan duran varlıkları içerir. Dönen varlıklar bir yıldan daha kısa sürede nakde dönüşen kalemleri, buna karşın duran varlıklar nakde dönüşmesi için bir yıldan uzun süreye ihtiyaç duyan varlık kalemlerini kapsar. Fon kaynaklarını gösteren pasif ya da diğer ismiyle yükümlülükler tarafı vade esasına göre düzenlenir. Pasif tarafı, vadesi 1 yıla kadar olan kısa vadeli borçlar ile vadesi 1 yıldan uzun olan orta ve uzun vadeli borçlardan oluşan borç ve ortaklara ait sermayeyi ifade eden öz kaynakları (ödenmiş sermaye, kâr yedekleri ve sermaye yedekleri) içerir.

Gelir veya kâr / zarar tablosu, bir işletmenin belirli bir hesap dönemindeki gelir ve giderlerini tasnifli bir şekilde gösteren ve dönem faaliyetinin sonucunu kâr veya zarar olarak özetleyen dinamik bir tablodur.

Finansal tablo analizinin; finansal tabloların analize hazırlanması, mali analiz yöntemlerine uygun hesaplamaların yapılması ve elde edilen sonuçların yorumlanması olmak üzere üç boyutu vardır. İşletmelerin, temel finansal tablolardan özellikle bilanço ve gelir tablosundaki çeşitli hesaplar arasındaki ilişkileri kurması, ölçmesi ve yorumlaması finansal planlama ve denetimin ön koşuludur.

Finansal tablo analizi sayesinde işletmenin likidite, kârlılık, sermaye ve aktiflerin kullanım durumu ile işletme hakkında önemli eğilimler hakkında bilgi elde edilir. Finansal tablo analizinin amaçlarını şöyle sıralayabiliriz:

- İşletmelerin finansal politikalarının değerlendirilmesi ve işletme kararları için temel oluşturulması
- Potansiyel büyüme ve gelişme olanaklarının tespit edilmesi
- İşletmenin ihtiyacı olan kaynakların temini
- Kredi veren kurumlar için işletmelerin finansal yeterliliğinin ölçülmesi

Finansal tablo analizi yapılırken çeşitli analiz tekniklerinden yararlanılır:

- Karşılaştırmalı tablolar yöntemi
- Dikey yüzdeler yöntemi
- Eğilim (trend) yüzdeleri yöntemi
- Rasyo ya da oran analizi

Analiz yöntemlerinin tümünün mali analizde uygulanması gerekip gerekmediği, uygulamadaki kapsamı büyük ölçüde mali tahlilin amacına bağlıdır. Bazı tahlillerde tüm yöntemlerin ayrıntılı olarak uygulanması gerekirken, bazı durumlar için bunlardan bir kaçının uygulanması yeterli olabilir.

2. Karşılaştırmalı Tablolar Yöntemi

Yöntem, birbirini izleyen iki ya da daha fazla döneme ait finansal tablolarda yer alan tutarlar arasındaki değişimi artış ya da azalış şeklinde, baz alınan döneme göre saptamak suretiyle uygulanır.

Yöntem, iki tutar arasındaki farkı hem mutlak rakam hem de yüzde olarak göstermekte böylece mutlak rakama oransal bir anlam kazandırabilmektedir.

Bu yöntem genellikle iki biçimde uygulanır:

- Bir kaç döneme ait tutarlar yan yana sıralanır.
- İki dönemin tutarı karşılaştırılır ve aradaki fark artış ya da azalış olarak saptanır. Bu farklarla bir sonuca ulaşılmaya çalışılır.
- İkidenden fazla döneme ait finansal tablo karşılaştırılırken genellikle ilk dönem baz (ya da temel) dönem olarak alınır.
- Yüzde yöntemi tutar karşılaştırmasına getirilen eleştirileri giderir.
- Salt tutarlar üzerinden yapılan karşılaştırmada ortaklaşa bir esastan söz edilemez.

Buna karşılık, mali tablolar yüzde olarak ifade edilirse ortaklaşa bir esasa bağlanmış olur. Ancak, yüzde yöntemi de başlı başına güvenilir bir yöntem değildir. Tutarları karşılaştırma yöntemi ile bir arada kullanılmazsa, bu da yanıltıcı sonuçlar verebilir. Aşağıda bu yöntemin uygulamasına yönelik bir örnek verilmektedir:

2006 yılına göre;			Artış veya Azalış			Artış veya / Azalış	
	31.12.2006	31.12.2007	Tutar	%	31.12.2008	Tutar	%
DÖNEN VARLIKLAR							
Hazır Değerler	20.000	30.000	10.000	50%	20.000	0	0%
Menkul Kıymetler	40.000	40.000	-	0%	40.000	0	0%
Ticari Alacaklar	120.000	200.000	80.000	67%	190.000	70.000	58%
Stoklar	150.000	180.000	30.000	20%	200.000	50.000	33%
Diğer Dönen Varl.	20.000	10.000	(10.000)	-50%	20.000	0	0%
DÖNEN VARLIK TOP.	350.000	460.000	110.000	31%	470.000	120.000	34%

	31.12.2006	31.12.2007	Tutar	%	31.12.2008	Tutar	%
Brüt Satışlar	80.000	100.000	20.000	25%	130.000	30.000	38%
Satıştan İndirimler (-)	100	900	800	800%	400	(500)	-500%
Net Satışlar	79.900	99.100	19.200	24%	140.000	40.900	51%
Satışların Maliyeti (-)	75.000	80.000	5.000	7%	120.000	40.000	53%
Brüt Satış Karı (Zar.)	4.900	19.100	14.200	475%	20.000	900	5%

Öte yandan paranın satın alma gücü dikkate alınmadan yapılan bu kıyaslama aldatıcı olabileceğinden ÜFE rakamlarından yararlanılarak aşağıdaki gibi düzeltme yapılması daha yararlı olacaktır:

Enflasyon dönemlerinde yapılan karşılaştırmaların sağlıklı olabilmesi için önceki dönem verilerinin cari dönemdeki paranın satın alma gücüyle ifade edilmesi gerekir. TÜİK verilerine göre bu üç yıla ilişkin ÜFE rakamları aşağıdaki gibidir:

Tarih	ÜFE
31.12.2006	8.300
31.12.2007	11.620
31.12.2008	14.525

Taşıma Katsayısı;

2006 yılının 2008 yılına: $14.525 / 8.300 = 1,75$

2006 yılının 2007 yılına: $11.620 / 8.300 = 1,40$

2007 yılının 2008 yılına: $14.525 / 11.620 = 1,25$

Buna göre gerekli düzeltmeler yapıldığında dönen varlıkların 2006 yılına kıyasla 2007 yılında artmadığı bilakis azaldığı görülecektir:

			31.12.2005 SAG		Artış veya Azalış	
	31.12.2006	TK/DK	31.12.2006	31.12.2007	Tutar	%
DÖNEN VARLIKLAR						
Hazır Değerler	20.000	1,40	28.000	30.000	2.000	10%
Menkul Kıymetler	40.000	1,40	56.000	40.000	(16.000)	-40%
Ticari Alacaklar	120.000	1,40	168.000	200.000	32.000	27%
Stoklar	150.000	1,40	210.000	180.000	(30.000)	-20%
Diğer Dönen Varlıklar	20.000	1,40	28.000	10.000	(18.000)	-90%
DÖNEN VARLIKLAR TOPLAMI	350.000	1,40	490.000	460.000	(30.000)	-9%

3. Dikey Yüzde Yöntemi

Bir işletmenin hakkında tam bir hüküm verebilmek için onun faaliyette bulunduğu endüstri kolundaki diğer işletmenin durumuyla karşılaştırılması gerekir. Bir işletmenin mali tablolarının yan yana getirilmesiyle elde edilen karşılaştırılmalı tablolar bu imkânı vermez. Bunun için kalemleri tablo içindeki nispi önemlerine göre yazarak başka işletmelerinki ile karşılaştırırız. Bu, aynı zamanda işletmenin kendi içinde de analiz edilmesini mümkün kılar. *Dikey analiz işletmenin varlık ve kaynak yapısı ile dönem net kârının nasıl oluştuğunu açıklayan bir analiz tekniğidir.* Tek bir yıla ilişkin muhasebe bilgilerine uygulanır. Ayrıca birden çok yılın dikey yüzdeleri karşılaştırılarak yapısal değişim ve gelişim analiz edilebilir. Dikey analiz bir taraftan işletmeyi kendi içerisinde anlamaya, diğer taraftan başka işletmelerle karşılaştırmaya imkân sağlar.

- Bilançoların yüzde yöntemi ile analizinde, bilanço toplamı 100 kabul edilerek her bir kalemin toplama oranı hesaplanmaktadır. Ayrıca istenirse, her kalemin kendi grupları içindeki oranı da hesaplanabilir.
- Gelir tablosunun yüzde yöntemi ile analizinde, net satışlar 100 kabul edilmekte ve gelir tablosu verilerinin net satışlara oranı hesaplanmaktadır.
- Bu yöntemden tek bir döneme ait finansal tabloların analizinde yararlanılmaktadır. Bu nedenle statik bir analiz türüdür. Ancak yüzdeler, önceki dönemin ya da dönemlerin yüzdeleri ile karşılaştırılarak analize dinamizm kazandırılabilir.
- Bu yöntem özellikle, gelir tablosu tahlilinde daha çok kullanılmaktadır. Buna, kâr marjlarının saptanması ve izlenmesinin bu yöntemle yapılması sebep olmaktadır.
- Dilim yüzdeleri yöntemiyle hesaplanan yüzdelerin değerlendirilmesinde yararlanılabilecek kıyaslama ölçüleri; geçmiş dönem verileri, rakip işletmelere ait veriler ve planlanan veriler olabilir.

	31.12.2008	Grup toplamına oranı	Genel toplamına oranı
DÖNEN VARLIKLAR			
Hazır Değerler	20.000	4%	2%
Menkul Kıymetler	40.000	9%	5%
Ticari Alacaklar	190.000	40%	23%
Stoklar	200.000	43%	24%
Diğer Dönen Varl.	20.000	4%	2%
Dönen Varlıklar	470.000	100%	56%
DURAN VARLIKLAR			0%
Mali Duran Varlıklar	80.000	22%	10%
Maddi Duran Varlık	250.000	68%	30%
Diğer Duran Varl.	40.000	11%	5%
Duran Varlıklar	370.000	100%	44%
AKTİF TOPLAMI	840.000		100%

	31.12.2008	Net Satışlara Oranı
Brüt Satışlar	130.000	108%
Satıştan İndirimler (-)	10.000	8%
Net Satışlar	120.000	100%
Satışların Maliyeti (-)	90.000	75%
Brüt Satış Karı (Zar.)	30.000	25%
Faaliyet Giderleri (-)	40.000	33%
Faaliyet Karı	(10.000)	-8%
Diğ. Faal. Ol. Gel.veK	4.000	3%
Diğ. Faal. Ol. Gid.veZ	8.000	7%
Finansman Giderleri	12.000	10%
Olağan Kar	(22.000)	-18%
Diğ. Ol.dış ı. Gel.veK	1.000	1%
Diğ. Ol.dış ı Gid.veZ	1.000	1%
Dönem Karı	(24.000)	-20%
DKVYYK	8.000	7%
Dönem Net Karı	(32.000)	-27%

4. Eğilim (Trend) Yüzdeleri Yöntemi

Uzun vadede işletmenin mali yapısının ve faaliyet sonuçlarının olumlu ya da olumsuz bir seyir izlemesine yol açabilecek değişimleri en iyi şekilde ortaya koyan yöntem, trend analizi yöntemidir.

Bu yöntemde birbirini izleyen dönemlere ait mali tablolarda yer alan kalemlerin baz (temel) alınan mali tablo kalemlerine göre gösterdiği artış veya azalışlar yüzde olarak hesaplanır.

Temel yıl olarak mali tablo serisinin ilk yılı kabul edilir. Trendin (eğilim yüzdelerinin) hesaplanması:

$$(\text{Trendi bulunulacak tutar} / \text{Temel dönem tutarı}) \times 100$$

DÖNEN VARLIKLAR				
Hazır Değerler	20.000	30.000	35.000	40.000
Menkul Kıymetler	40.000	40.000	55.000	70.000
Ticari Alacaklar	90.000	120.000	150.000	180.000
Stoklar	130.000	180.000	200.000	240.000
Diğer Dönen Varl.	30.000	15.000	25.000	25.000
DÖNEN VARLIK TOP.	310.000	385.000	465.000	555.000

DÖNEN VARLIKLAR				
Hazır Değerler	100	150	175	200
Menkul Kıymetler	100	100	138	175
Ticari Alacaklar	100	133	167	200
Stoklar	100	138	154	185
Diğer Dönen Varl.	100	50	83	83
DÖNEN VARLIK TOP.	100	124	150	179

Öte yandan, daha önceki örnekte de açıklandığı gibi, paranın satın alma gücü dikkate alınmadan yapılan bu kıyaslama aldatıcı olacaktır. ÜFE rakamlarından yararlanılarak aşağıdaki gibi düzeltme yapılması daha yararlı olacaktır:

Enflasyon dönemlerinde yapılan karşılaştırmaların sağlıklı olabilmesi için önceki dönem verilerinin cari dönemdeki paranın satın alma gücüyle ifade edilmesi gerekir. TÜİK verilerine göre bu dört yıla ilişkin ÜFE rakamları aşağıdaki gibidir:

Tarih	ÜFE
31.12.2006	8.300
31.12.2007	11.620
31.12.2008	14.525
31.12.2009	17.430

Buna göre 2006 yılının değerlerine indirgemek için 2007 değerleri 1,4'e (11620/8300), 2008 değerleri 1,75'e (14525/8300) ve 2009 değerleri 2,1'e (17430/8300) bölünür ve buna göre yukarıdaki düzeltilmemiş tablo değerlerinin yeni hali aşağıdaki gibi olur:

	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
DÖNEN VARLIKLAR				
Hazır Değerler	20000	21428,57143	20000	19047,61905
Menkul Kıymetler	40000	28571,42857	31428,57143	33333,33333
Ticari Alacaklar	90000	85714,28571	85714,28571	85714,28571
Stoklar	130000	128571,4286	114285,7143	114285,7143
Diğer Dönen Varl.	30000	10714,28571	14285,71429	11904,7619
DÖNEN VARLIK TOP.	310000	275000	265714,2857	264285,7143

	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
DÖNEN VARLIKLAR				
Hazır Değerler	100	107,1428571	100	95,23809524
Menkul Kıymetler	100	71,42857143	78,57142857	83,33333333
Ticari Alacaklar	100	95,23809524	95,23809524	95,23809524
Stoklar	100	98,9010989	87,91208791	87,91208791
Diğer Dönen Varl.	100	35,71428571	47,61904762	39,68253968
DÖNEN VARLIK TOP.	100	88,70967742	85,71428571	85,25345622

Bu son düzeltmeye göre, dönen varlıkların yıllar itibariyle artmadığı tam tersine azaldığı görülmektedir.

Eğilim yüzdeleri yöntemiyle hesaplanan yüzdelerin değerlendirilmesinde yararlanılabilecek kıyaslama ölçüleri, rakip işletmelere ait veriler ve planlanan veriler olabilir. Örneğin hazır değerlere ilişkin eğilim yüzdeleri yıllara göre artış gösterse bile, rakip işletmelerin eğilim yüzdelerine kıyasla iyi bir gelişme ortaya koymuyorsa, işletme bu durumu ihtiyatla değerlendirmelidir.

5. Rasyo (Oran) Analizi

*Finansal tablolarda yer alan kalemlerin tutarları arasındaki nispi ilişkiler incelenerek işletmenin likidite durumu, faaliyet durumu, finansal yapısı ve kârlılığı konusunda bilgi edinilir. Bu analiz tekniğinde, finansal tablolardaki kalemler arasındaki anlamlı ilişkiler, birbirinin yüzdesi veya katları olarak belirtilmektedir. Oran analizinin diğer mali analiz tekniklerine kıyasla en önemli üstünlüğü **firma büyüklüğü, sektör ve enflasyonun** mali tablolar üzerindeki etkisini önemli ölçüde kontrol altına almasıdır.*

Hesaplamalar sonucunda elde edilen oranların yeterli veya yetersiz olarak değerlendirilmesi için bir ölçütün gösterge olarak alınması gerekmektedir. Önemli müşterilere ait finansal tabloların, gerek zaman baskısı gerekse eleman sıkıntısı nedeniyle uzman kişiler tarafından değil de tecrübesiz analistler tarafından değerlendirilmesi, oran analizinde hatalara neden olabilir. Öte yandan, finansal tablolar mali oranlardan yararlanılarak analiz edilirken özellikle şu noktaların göz ardı edilmesi hatalı kararların verilmesine yol açmaktadır:

- Çok sayıda oran hesaplamaktan kaçınılmalı, az sayıda fakat firmanın durumunu belirleyecek oranların hesaplanmasına özen gösterilmelidir. Çok sayıda oran hesaplamak, her zaman analize bir değer katmayabilir.

- Oranlar hatalı bir şekilde yorumlanmamalıdır. Hatalı bir yorum yapmaktansa analizde oran kullanmamak daha yerinde olur.
- Oranlar değerlendirilirken, mevsimlik ya da devresel hareketlerin oranlar üzerindeki olası etkileri dikkate alınmalıdır.
- Bir oran değerinde, geçmiş yıllara göre bir değişiklik meydana geldiği takdirde, bu değişikliğin oranın pay, payda veya her ikisindeki bir değişiklikten kaynaklanıp kaynaklanmadığı irdelenmelidir.
- Oranlar yorumlanırken diğer kaynaklardan sağlanan bilgiler de göz önünde bulundurulmalıdır.
- Mali oran analizi işletmenin her sefersinde sadece bir boyut itibariyle incelenmesine neden olur ki bu durum bütünü görmemizi engeller.

Oran analizi yapılırken standart oranların kullanılması yerinde olur. Bu noktada, oran standardı olarak aşağıdaki ölçülerden yararlanılabilir:

- Denemeler sonucunda bulunmuş ve yeterli olarak kabul edilmiş oranlarla karşılaştırma (örneğin cari oranın 2'nin üstünde olması gibi)
- Firmanın geçmiş yıllardaki oranları ile karşılaştırma
- Aynı endüstri kolundaki benzer firmaların oranları ile karşılaştırma yapmak suretiyle incelenen firmanın durumunun değerlendirilmesi
- İncelenen firmanın faaliyette bulunduğu endüstri kolu için hesaplanan standart oranlarla karşılaştırma

Oranlar kendi içinde likidite, mali, faaliyet ve kârlılık oranları olarak 4 grupta sınıflandırılabilir. Aşağıda bu oran grupları için seçilmiş bazı örnek oranların hesaplanış biçimi sunulmaktadır:

Likidite Oranları

Cari Oran = Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Borçlar

Likidite Oranı = (Dönen Varlıklar – Stoklar) / Kısa Vadeli Borçlar

Nakit Oranı = Hazır Değerler + Menkul Kıymetler / Kısa Vadeli Borçlar

Mali Yapı Oranları

Toplam Borçlar / Öz Sermaye

Kısa Vadeli Borçların Öz Sermayeye Oranı

Orta ve Uzun Vadeli Borçların Öz Sermayeye Oranı

Duran Varlıklar / Öz Sermaye

Toplam Borçlar / Toplam Varlıklar

Kısa Vadeli Borçların Toplam Varlıklara Oranı

Faiz ve Vergiden Önceki Kâr / Faiz Giderleri

Faaliyet Yapısı Oranları

Alacakların Devir Hızı=Kredili Satışlar / Ortalama Alacaklar

Ortalama Tahsilât Dönemi= 365 / Alacakların Devir Hızı

Hazır Değerler Dönüş Hızı Oranı= Net Satışlar / Hazır Değerler

Stok Dönüş Hızı Oranı = Satılan Malların Maliyeti / Ortalama Stoklar

Döner Sermaye Dönüş Hızı Oranı = Net Satışlar / Dönen Varlıklar

Sabit Değerler Dönüş Hızı Oranı= Net Satışlar/ Duran Varlıklar

Öz Sermaye Dönüş Hızı Oranı= Net Satışlar / Öz Sermaye

Toplam Aktifler Dönüş Hızı Oranı = Net Satışlar / Aktifler

Kârlılık Oranları

Gayri Safi Faaliyet Marjı Oranı = Brüt Satış Kârı / Net Satışlar

Faaliyet Marjı Oranı = Faaliyet Kârı / Net Satışlar

Net Kâr Marjı Oranı= Net Kâr / Net Satışlar

Öz Sermaye Kârlılığı= Net Kâr / Öz Sermaye

Aktiflerin Kârlılığı= Net Kâr / Aktifler

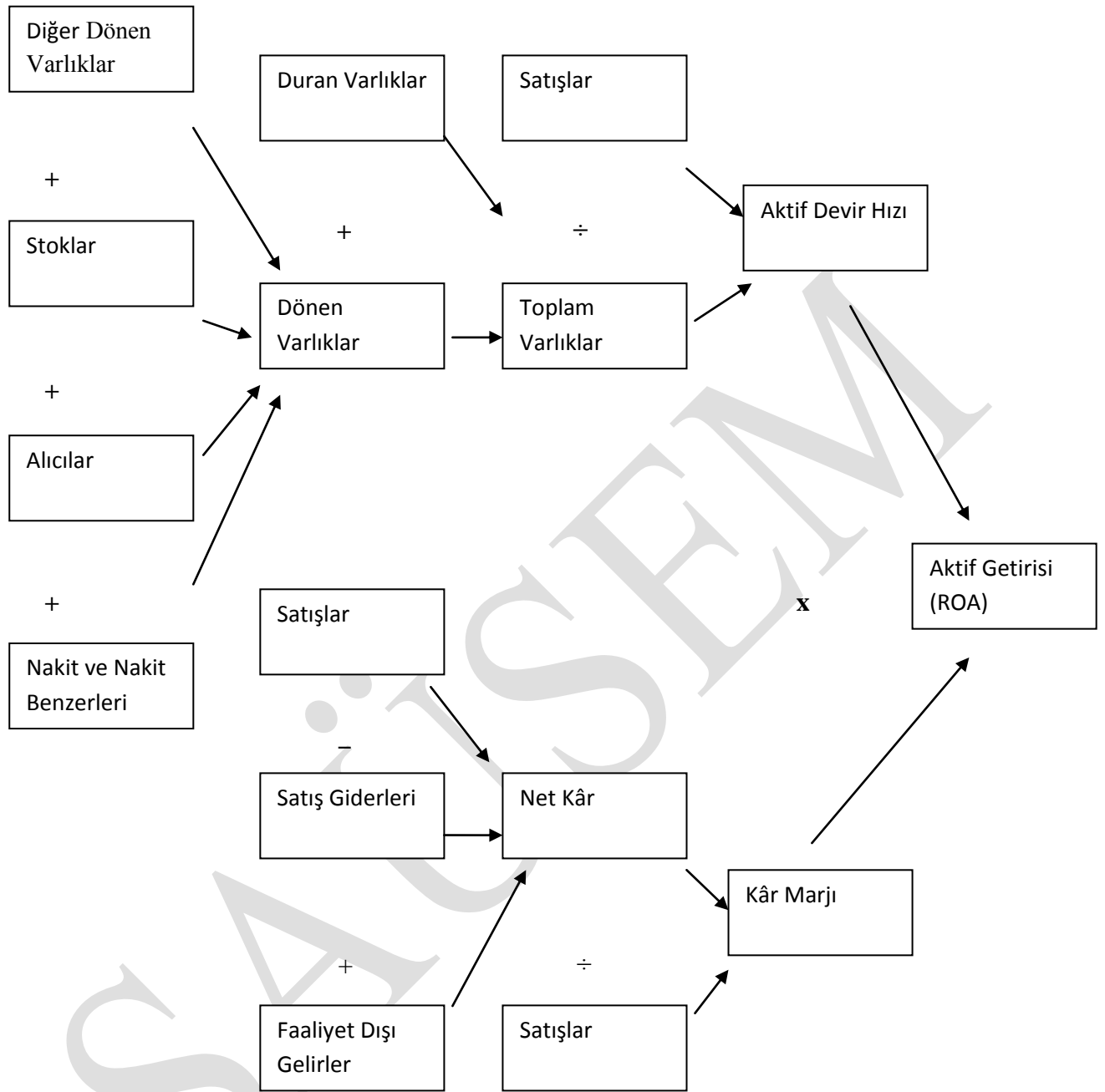
Ayrıca mali oran analizi yapıldığında Dupont şemasından da yararlanılmalıdır. ***Dupont şeması öz sermayenin kârlılığının artırılması için hangi noktalara bakılması gerektiğini bize gösterir. Bilindiği gibi bir firmanın sağlıklı büyümesi kâr etmesine ve dolayısıyla öz sermayesini güçlendirmesine bağlıdır.***

Dupont modeli;

Net Kar/ Öz Sermaye oranını üç oranın çarpımıyla bulur.

$$\frac{\text{Net Kâr}}{\text{Satışlar}} \times \frac{\text{Satışlar}}{\text{Toplam Varlıklar}} \times \frac{\text{Toplam Varlıklar}}{\text{Öz Sermaye}}$$

Dupont Şeması



Net Kâr / Satışlar oranını artırmanın yolu maliyetleri düşürmekten, markalaşmaktan ve inovasyon ve Ar-Ge yapmaktan geçmektedir. Satışlar / Toplam Varlıklar olarak hesaplanan Aktif Devir Hızı ya da halk arasındaki ismiyle sürümden kazanma dediğimiz oran ise ancak aktiflere kıyasla satışları artırmakla mümkündür. Bunun için de ihracat yapma gibi yeni pazarlar bulma arayışına girilmelidir. Son oran olan Toplam Varlıklar / Öz Sermaye oranı bize öz sermayenin kârlılığını artırmanın bir yolunun da borç yani finansal kaldıraç kullanmaktan geçtiğini söylemektedir. Yalnız unutulmamalıdır ki finansal kaldıraç kullanımından kâr edilmesi durumu ancak Net Kâr/ Aktifler oranının kullanılan borcun maliyetinden yüksek olması halinde söz konusu olacaktır. Aksi takdirde kullanılan borç, firmanın öz sermayesinin kârlılığının azalmasına yol açacaktır.

Ayrıca, finansal tablolara bakarak bir firmanın mali açıdan sıkıntıda olup olmadığını anlamak mümkündür. Klasik erken uyarı sinyalleri olarak aşağıdaki göstergeleri kullanmak mümkündür:

6. Finansal Konularda Klasik Erken Uyarı Sinyalleri

Borçlu Firmanın Bilançosundan Elde Edilebilecek Sinyaller

- Bilançoların zamanında alınmaması
- Müşteri nakit durumunun bozulması
- Ticari alacaklarda büyük artışlar
- Stok miktarlarındaki artışlar
- Firmanın likiditesinin yani işletme sermayesinin bozulması
- Sabit varlıklarda hızla değişen yoğunlaşmalar
- Karşılıklardaki artışlar
- Cari borçta orantısız artış
- Uzun vadeli borçta orantısız artış
- Borca göre yetersiz öz varlık
- Denetim raporunun zamanında yayımlanmaması veya olumsuz görüş bildirmesi
- Sık sık muhasebeci değişiklikleri
- Aktif toplamındaki düşüş

Borçlu Firmanın Gelir Tablosundan Elde Edilebilecek Sinyaller

- Azalan satışlar
- Finansman giderlerindeki artış
- Satış iadelerindeki artış
- Maliyetlerin yükselmesi ve kâr marjlarının daralması
- Şüpheli alacak zararlarının artması
- Faaliyet zararları

Borçlu Firmanın Alacaklarının Yaşlandırılmasından Elde Edilebilecek Sinyaller

- Satış vadelerinin uzaması
- Satışların belirli müşterilerde yoğunlaşması
- Kredili satış protokolünde firma aleyhine değişmeler
- Önemli ölçüde vadesi geçmiş alacakların yoğunlaşması

- Grup şirketlerinden alacaklar

7. Finansal Planlama ve Hazırlanmasındaki Yöntemler

İşletmelerin ömrü sınırsız olarak kabul edilmekle beraber işletme faaliyetleri genelde 1 yıl olarak kabul edilen kısa dönemleri kapsar. Bunun en büyük nedenlerinden biri çok uzun süreyi planlamanın getireceği aşırı risktir. Vade arttıkça risk artacağı için yapılan planların sapma olasılığı da artacaktır. Kısa dönemde ise daha tutarlı öngörülerde bulunma ve yapılan hataları daha kolay giderme ihtimali oldukça yüksektir. Ayrıca, işletmeler bir yıl ve daha kısa süreli planlar hazırlayarak işletme faaliyetlerinin planlama ve kontrol aşamalarında kendilerine daha belirgin ve daha rahat fikir yürütebilme olanağı sağlarlar.

Finansal planların hazırlanmasında birçok model kullanılmaktadır. Bütün finansal planlarda temel olarak 3 temel bileşen vardır. Bunlar; girdiler, planlama modeli ve çıktılarıdır. Finansal planlar hazırlanırken mevcut finansal tablolardan ve geleceğe ilişkin tahminlerinden faydalanılır. Satışlar tablolarda birçok değişikliğe yol açan bir kalem olduğu için girdilerin hesaplanması işlemi öncelikle satış tahminleriyle başlar. Hazırlanacak finansal planların doğruluğu büyük ölçüde satış tahminlerinin doğruluğuna bağlı olduğundan, pazarlama bölümleri satış tahminleri konusunda titiz çalışırlar. Gerekirse bu konuda işletme dışı uzmanlardan destek de alınmalıdır.

Finansal planların ikinci bileşeni olan planlama modelleri veya yöntemleri; kâr, yatırım ve finans hesaplamalarında yardımcı olan araçlardır. Bu yöntemler işletmenin maliyetleri, çalışma sermayesi, duran varlıkları ve finansman gereksinimi gibi kalemlerinin gelecekte nasıl değişeceğinin tahminini şimdiden yapmaya çalışır. Bu modeller, finansal tablolarda yer alan kalemler arasındaki ilişkileri ortaya koyarak (örneğin 1 TL'lik satışın 0.80 TL maliyeti olduğu, satışlardaki her % 1'lik artışın dönen varlıklarda % 0,2'lik artışa sebep olduğu gibi) ve cari finansal tablo ve gelecek yıla ilişkin satış öngörüsü gibi girdileri kullanarak bütçe, proforma bilanço ve proforma gelir tablosu gibi çıktıları elde etmeye yarar.

Finansal planlar ikiye ayrılmaktadır:

- **Normal finansal planlar:** *Normal finansal tablolar, tahmini ya da proforma bilanço, tahmini gelir tablosu ve tahmini nakit bütçesinden oluşur.*
- **Olağanüstü finansal planlar:** *Bu planlar sıklıkla kullanılmayan, özel durumlarda kullanılan planlardır. Örnek olarak yatırım amaçlı plan veya fizibilite raporları bu plan türündendir.*

Burada normal finansal planlar açıklanmaya çalışılacaktır.

8. Finansal Planlamanın Faydaları

Finansal planlamanın başlıca yararları şunlardır:

- Günümüzün en özgün sözlerinden birisi de “Planlamayı planlar.” sözüdür. Finansal planlama sayesinde yöneticiler olası sürprizlerle karşılaştıklarında çaresiz kalmazlar ve olası sapmalar karşısında acil durum planlarını uygulamaya koyarlar.
- Finansal planlama çalışanları motive edecek somut hedeflerin belirlenmesine ve performans standartlarının oluşturulmasına olanak sağlar ve performansa dayalı ücretlendirme için altyapı oluşturur.

- Finansal planlar sayesinde yıl sonunda sapmalar varsa bunların yorumlanması ve daha sonraki dönemler için gerekli tedbirlerin alınması olası olur.
- Zaman açısından, nakit girişleriyle nakit çıkışları arasında uygunluk sağlanır.
- Firmanın gelecek yıllardaki kârlılığı, planlanan yeni yatırımların kârlı olup olmadığı firma sahiplerine, yöneticilerine ve kredi verecek kurumlara açıkça gösterilir.
- İşletmede genel finansal dengenin kurulmasına yardımcı olur.
- Nakit girişlerinin işletmenin üretim sürecine uyarlanmasını sağlar.
- Eksik ya da aşırı finansmandan kaçınılmasında katkıda bulunur.
- Söz konusu proforma tablolar firmanın mali yapısını bozmadan ne kadar kâr dağıtabileceği konusunda da fikir verir.

9. Planlama ve Bütçeleme İlkeleri

Finansal plan ve bütçeler hazırlanırken göz önünde bulundurulması gereken ilkeler şunlardır:

- **Bütünlük ilkesi**, bütçe hazırlanırken işletmede ödeme ve tahsilâtlara yol açan tüm olayların dikkate alınmasına dair ilkedir.
- **Birlik ilkesi**, tüm sorumluluk merkezleri ya da kâr merkezleri için hazırlanan bütçelerin bir ana bütçede birleştirilmeleri ilkesidir.
- **Şeffaflık ilkesi**; bütçenin, işletmedeki ilgili şahısların gerekli bilgileri kolaylıkla alıp kullanabilecekleri nitelikte hazırlanması ilkesidir.
- **Kesinlik ilkesi**, planların gerçekçi varsayımlara dayandırılması ilkesidir. Bu ilke hem hatalı kararlardan kaçınmaya hem de kontrol işlevinin etkin biçimde yapılmasına yardımcı olur.
- **Uzmanlaşma ilkesi**, ödeme ve tahsilâtların türlerine ve kaynaklarına göre kesin bir biçimde belirlenmesi ilkesidir. Böylece hangi finansal araçların hangi sorumluluk ya da kâr merkezlerine aktığı ve hangi amaçlarla kullanıldığı saptanabilmektedir.
- **Dönemsellik ilkesi**, finansal planların dönemsel olarak düzenlenmesi ilkesi olup, ihtiyaca göre günlük, haftalık, aylık üç aylık, altı aylık yıllık ya da birkaç yıllık finansal planlar hazırlanabilir.
- **Maddi önem ve iktisadilik ilkesi**, finansal planların yarar ve hazırlanma maliyetleri arasında uygun dengenin sağlanması ilkesidir.

10. Bütçeleme

Finansal planlama sürecinde, önce bütçeler oluşturulur. İşletmelerde yapılan planların sayısal hedefler şeklinde kâğıda dökülmesi ile gelecekteki faaliyetlerinin belirlendiği belgeleme işlemine **bütçeleme** denir. Bir diğer deyişle, bütçe işletme faaliyetlerini parasal değerlerle ifade eden mali bir plandır. **İşletme bütçe sistemi** de işletme bütçesinin hazırlanmasını, uygulanmasını ve kontrolünü ifade eder.

Bütçeleme, faaliyetlerini planlamak zorunda olan bir finans yöneticisinin kullanmak zorunda olduğu bir yöntemdir. Bütçe önceleri giderleri kontrol etmek amacıyla kullanılırken, günümüzde bütçeden beklentiler artmış ve firma kaynaklarının verimli kullanılmasını ve faaliyetlerin başarılı bir şekilde yönetilmesini sağlayan bir planlama aracına dönüşmüştür.

İşletme bütçe sisteminde satış bütçesi ilk hazırlanması gereken bütçe olup satış bütçesi gerçekçi ve doğru olduğu ölçüde tüm işletme bütçeleri de doğru olur. Satış bütçesi; piyasa araştırmalarına dayalı olarak satışların bölge, mamul çeşidi, miktar ve fiyat bazında dönemlere dağılımını öngörmeyi amaçlayan bütçe çeşididir.

Satış bütçeleri uzun dönemli ve kısa dönemli satış bütçeleri olarak ikiye ayrılabilir. Uzun dönemli satış bütçeleri 3-5 yıllık bir dönem için düzenlenir. Kısa dönemli satış bütçeleri ise genellikle bir yıllık dönemi kapsamakla beraber, istenirse üçer aylık ve aylık ayrıntıda da düzenlenir. Satış bütçesi genellikle satış bölümü yöneticileri ve yardımcıları tarafından hazırlanır. Daha önce de ifade edildiği gibi hazırlanan finansal planların doğruluğu ile satış öngörülerinin doğruluğu arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Bu noktada satış öngörü yönteminin isabetli seçimi de büyük önem taşımaktadır. Genelde satış öngörüsü yöntemleri olarak aşağıdaki yöntemler kullanılmaktadır:

- *Regresyon Yöntemi:* Satışların zaman veya bir veya birkaç bağımsız ekonomik değişkene bağlı olarak belirlenmeye çalışıldığı istatistiksel yöntemdir. Bu yöntemde satışlar ile kullanılan bağımsız değişkenler arasındaki ilişki doğrusal ya da doğrusal olmayan biçimde varsayılır. Uygulamada kolay olmasından dolayı genellikle doğrusal ilişki biçimi kullanılmaktadır.
- *Yönetimsel Yorumlar Yöntemi:* Satış ve satış öngörüsü için yararlanılan bağımsız değişkenler arasında güçlü ve anlamlı ilişki bulunmadığında ya da bu değişkenlerin satış üzerindeki olası etkisinin planlanan dönemde sapma göstereceği endişesinin yaşandığı durumlarda, satış öngörüsü için özellikle yöneticilerin kişisel yorumlarına ihtiyaç duyulur.
- *Özel Amaçlı Yöntemler:* Bu gruptaki yöntemlere örnek olarak; ilgili endüstrinin toplam iş hacmi ile işletme satışları arasında ilişki kurarak öngöründe bulunmaya çalışan endüstri analizi ve mamul düzeyinde satış tahmini yapmaya çalışan mamul analizi gibi yöntemleri gösterebiliriz.
- *Birleşik Yöntemler:* Özellikle büyük ölçekli işletmelerin yukarıda özetlenen yöntemlerden sadece birini kullanarak satış öngörüsünde bulunması çoğunlukla yeterli olmamaktadır. Bu yüzden, büyük ölçekli işletmeler yukarıdaki yöntemlerin çoğundan faydalananarak satışlarını öngörmeye çalışmaktadır.

İşletmeler kısa dönemli finansal planlama amacıyla aşağıdaki bütçeleri hazırlar:

Pazarlama fonksiyonu ile ilgili bütçeler:

- Satış bütçesi
- Satış giderleri bütçesi
- Satın alma bütçesi

Üretim fonksiyonu ile ilgili bütçeler:

- Malzeme bütçesi
- İşgücü bütçesi

Finansal bütçeler:

- Genel yönetim giderleri bütçesi
- Yatırım bütçesi
- Nakit ve benzeri değerler bütçesi

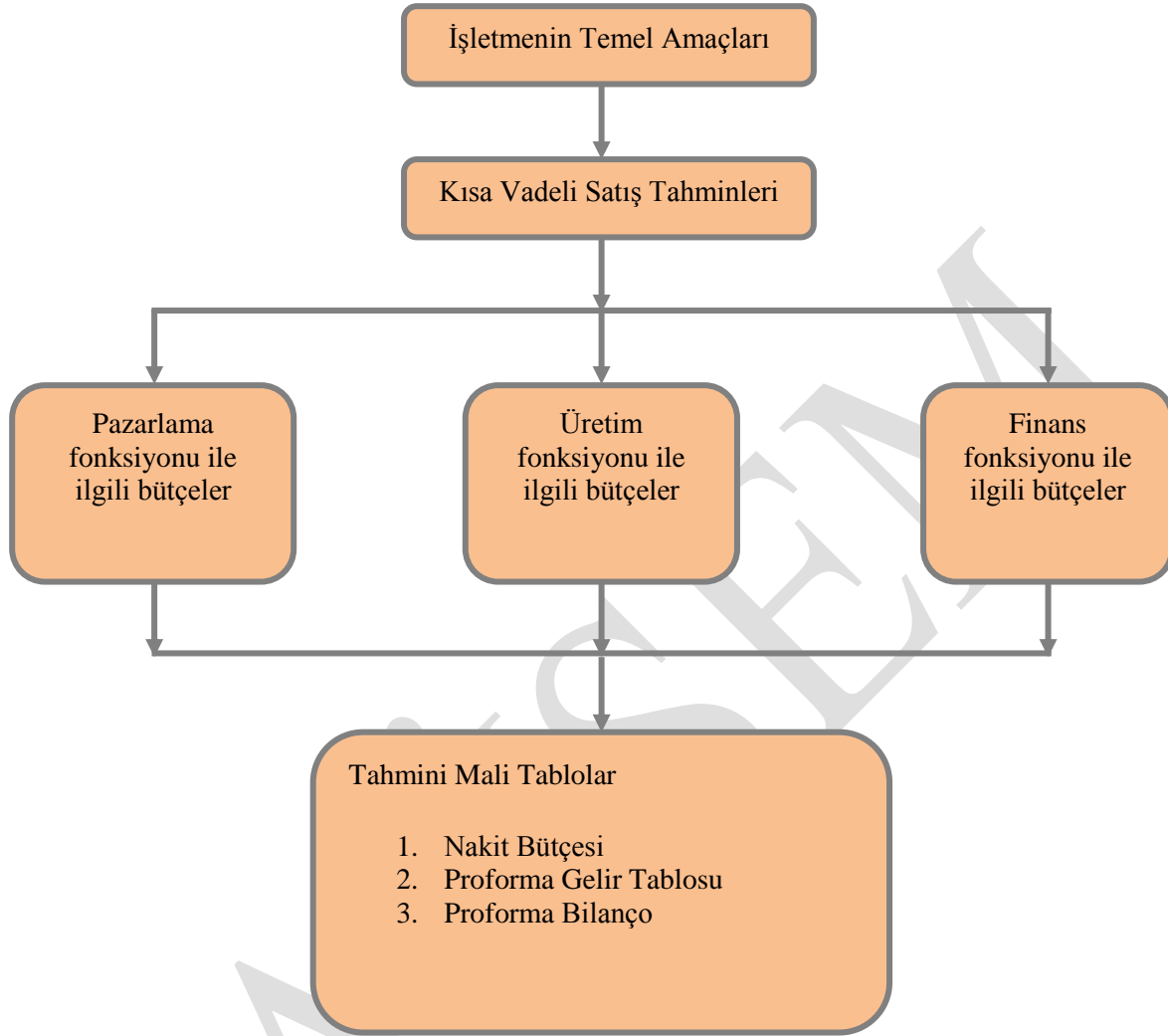
Aşağıda nakit bütçesi için bir örnek verilmektedir:

Nakit Bütçesi	Ocak	Şubat	Mart
Nakit Girişleri			
a) Peşin Satışlar	100	110	120
b) Kredili Satışlardan Tahsilat	60	65	70
c) Diğer Nakit Girişleri	10	5	20
d) Nakit Girişleri Toplamı (a+b+c)	170	180	210
Nakit Çıkışları			
e) Hammadde Giderleri	65	70	80
f) Personel Giderleri	25	30	30
g) Genel Giderleri	20	25	30
h) Diğer Nakit Çıkışları	10	5	15
ı) Nakit Çıkışları Toplamı (e+f+g+h)	120	130	155
i) Net Nakit Girişi/Çıkışı (d-ı)	50	50	55
j) Dönem Başı Nakit Mevcudu (i+j)	25	75	125
k) Minimum Nakit Gereksinimi	60	75	80
l) Nakit Açığı veya Nakit Fazlalığı (i+j-k)	15	50	100

Not: Ocak döneminde “Dönem Başı Nakit Mevcudunun” 25 birim olduğu kabul edilmektedir.

Bu ünitenin yansılarında yer alan bu bütçelerin hazırlanmasından sonra Proforma Bilanço ve Gelir Tablosu oluşturulur. Bu tablolar tahmini olup, giderlere ve planın içerdiği varsayımlara dayanan tablolardır. Bütün bu tablolar genellikle 1 yıllık olur ve isteğe bağlı olarak 3'er aylık

dönemlere bölünür. Daha hassas çalışılması arzulanıldığında bu 3'er aylık dönemler de aylık dönemlere bölünebilir. Aşağıdaki şekil bu süreci açıklamaktadır:



11. Proforma Gelir Tablosu

Proforma gelir tablosu ile proforma bilanço birbirlerini tamamlar. Birincisi olmadan ikincisi hazırlanamaz. **Proforma gelir tablosu** bütçe döneminde yapılacak çalışmalardan elde edilecek kazançları ve kayıpları ortaya koyar. Proforma bilanço bütçe dönemi içinde işletmenin varlıkları ve borçları hakkında bilgi verirken, proforma gelir tablosu gelir-gider durumu ile ilgilenir. Proforma gelir tablosu öngörülen dönem için işletme gelirini öngörmeyi amaçlar. Diğer tahmini tablolar da olduğu gibi burada da öncelikle satış verileri üzerinden hareket edilmektedir. Bir işletmenin proforma bilanço ve gelir tablosu oluşturulmuş ise proforma fon ve kaynak kullanım tablosunu oluşturması oldukça kolaylaşır. Aşağıda satışların yüzdesi yöntemine göre oluşturulmuş bir proforma gelir tablosu örneği yer almaktadır:

Proforma Gelir Tablosu	Cari Dönem	Cari Dönem Verileri/Satışlar	Gelecek Yıl Proforma Gelir Tablosu
A-BRÜT SATIŞLAR	5.000,00	111,11	6666,67
B-SATIŞ İNDİRİMLERİ (-)	500,00	11,11	666,67
C-NET SATIŞLAR	4.500,00	100,00	6000
D-SATIŞLARIN MALİYETİ (-)	3.000,00	66,67	4000
BRÜT SATIŞ KÂRI VEYA ZARARI	1.500,00	33,33	2000
E-FAALİYET GİDERLERİ	800,00	17,78	1066,67
F-DİĞER FAALİYETLERDEN OLAĞAN GELİR VE KÂRLAR	200,00	4,44	266,67
G-DİĞER FAAL. OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR(-)	500,00	11,11	666,67
H-FİNANSMAN GİDERLERİ (-)	300,00	6,67	400
I-OLAĞAN DIŞI GELİR VE KÂRLAR	100,00	2,22	133,33
J-OLAĞANDIŞI GİDER VE ZARARLAR (-)	150,00	3,33	200
DÖNEM KÂRI VEYA ZARARI	50,00	1,11	66,67
K-DÖNEM KÂRI VERGİ VE DİĞER YASAL YÜK. KARŞ.(-)	10,00	0,22	13,33
DÖNEM NET KÂRI VEYA ZARARI	40,00	0,89	53,33

Not: Gelecek yıl net satışların 6000 birim olacağı varsayılmıştır.

12. Proforma Bilanço

Tahmini bilanço yöntemi olarak da adlandırılan bu yöntemle işletme geleceğe yönelik faaliyetlerinin bilançonun aktif ve pasif kalemlerinde yol açtığı değişimleri tahmin etmeye çalışır. Proforma bilançoda aktif ve pasif arasında pozitif fark oluşacağı öngörülüyorsa bu söz konusu dönem için finansman açığı olacağı anlamına gelmektedir. Açığın saptanmasından sonra işletme aktif hesaplarının durumuna göre finansman için kaynak araştırma sürecine girmelidir.

Proforma bilanço hazırlanma süreci 4 aşamadan oluşur:

- Satış miktarının belirlenmesi ve buna bağlı olarak elde edilecek satış gelirinin hangi bilanço hesaplarına nasıl dağıtılacağı belirlenmesi
- Süreç içerisinde kendiliğinden oluşacak fonların saptanması
- İşletme öz sermayesinin belirlenmesi
- Aktif ve pasif hesaplarının dengelenmesi

Proforma bilançoları hazırlarken kullanılan 3 temel yöntem aşağıdaki gibidir:

- *Yüzde yöntemi:* Bu yöntemin amacı, satış hacmindeki değişikliklere bağlı olarak değişiklik gösteren bilanço kalemlerini saptamaktır. Örneğin stoklar, kasa, sabit varlıklar veya ticari borçların satışlara bağlı olarak değişmesi muhtemeldir; buna karşın öz sermaye veya iştirakler gibi hesaplar herhangi bir değişiklik göstermez. Yüzde yöntemi

ya “günlük satış yöntemi” ya da “ satış yüzdesi yöntemi” olarak iki farklı şekilde uygulanır.

Günlük satış yönteminde, önceki yılın satışı miktarı 360'a bölünerek önce günlük ortalama satış miktarı hesaplanır. Sonra, satışlardaki değişime paralel değişen kalemler, günlük ortalama satış miktarına bölünerek bu kalemlerin günlük satışlar cinsinden karşılığı hesaplanır (a). Sonrasında bilançonun hazırlanacağı dönem için öngörülen yıllık satış miktarının günlük ortalaması hesaplanır ve bu ortalama ile (a) diye tanımladığımız değerler çarpılarak hazırlanan bilanço döneminin verileri bulunur.

Satış yüzdesi yöntemi, günlük satış yöntemine göre daha çok tercih edilen bir yöntemdir. Bu yöntemde satış hacmindeki değişikliklere bağlı olarak değişen bilanço kalemlerinin satış miktarı ile ilişkisi yüzde cinsinden ifade edilir. Yani, satışlara bağlı değişen ilgili bilanço kalemleri gerçekleşen satış tutarına bölünerek yüzdeler hesaplanır (a). Sonrasında bu yüzdeler ile tahmin edilen yıla ilişkin tahmini satış rakamı çarpılarak satışlara bağlı değişen ilgili bilanço kalemlerinin değeri öngörülme çalışılır. Bu yöntem uygulandığında öngörülen döneme ilişkin fon ihtiyacı aktiflerdeki verilerin yüzdeleri toplamı ile pasiflerdeki verilerin toplamı arasındaki farkın, öngörülen satış artışı miktarı ile çarpımına eşit olacaktır.

Aşağıda bu yönteme göre oluşturulmuş bir proforma bilanço örneği bulunmaktadır.

Proforma Bilanço	Cari Dönem	Cari Dönem Verileri/Satışlar	Gelecek Yıl Proforma Bilançosu
Kasa	300,00	6,67	400,00
Banka	200,00	4,44	266,67
Menkul Kıymetler	100,00	2,22	133,33
Alacaklar	500,00	11,11	666,67
Stoklar	400,00	8,89	533,33
Dönen Varlıklar	1.500,00	33,33	2000,00
Mali Duran Varlıklar	200,00	4,44	266,67
Maddi Duran Varlıklar	800,00	17,78	1066,67
Gayrimaddi Duran Varlıklar	100,00	2,22	133,33
Duran Varlıklar	1.100,00	24,44	1466,67
Aktif Toplamı	2.600,00	57,78	3466,67
Kısa Vadeli Borçlar	450,00	10,00	600,00
Uzun Vadeli Borçlar	550,00	12,22	733,33
Özsermaye	1.600,00	35,56	2133,33
Pasif Toplamı	2.600,00	57,78	3466,67

Yukarıdaki tabloda cari yıl satışları 4500; tahmin edilen yılın satışları ise 6000 birim olarak kabul edilmiştir.

- *Oran (Rasyo) Yöntemi:* Bu yöntem geçmiş dönem verilerine ihtiyaç duymadığından daha ziyade yeni kurulmuş işletmelerin kullandığı bir yöntemdir. Bu yöntemin uygulanabilmesi için işletmenin faaliyet alanını kapsayan sektörün oransal verileri ile işletmenin planladığı satış hacminin bilinmesine gereksinim bulunmaktadır.
- *Regresyon Yöntemi:* Proforma bilanço kalemlerinin satış veya bir veya birkaç bağımsız ekonomik değişkene bağlı olarak belirlenmeye çalışıldığı istatistiksel yöntemdir. Regresyon yöntemi, istatistiksel bir yöntem olduğu için öngörü değerlerine ilişkin aralık tahmini yapmak olasıdır. Bu yöntemde, temel olarak işletmenin satışları ve/veya başka bağımsız değişkenler kullanılarak, bu faktörlere bağlı olarak değişiklik gösteren bilanço kalemleri arasındaki ilişki doğrusal ya da doğrusal olmayan biçimde ortaya konulur. Bu sayede, eğer regresyon modelinin açıklayıcılık gücü yüksek çıkmışsa ve kullanılmasına karar verilmişse söz konusu bilanço kalemleri regresyon modeliyle tahmin edilmeye çalışılır.

13. Proforma Mali Tabloların Hazırlanmasında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

- Tahminlerdeki belirsizlik derecesinin yüksekliği ve tahminlerin arkasında yatan varsayımları kavramadan planlara gözü kapalı şekilde sıkı sıkıya bağlılık faydadan çok zarar verebilir. Bu nedenle tahmini tabloların esnek şekilde hazırlanmaları ve değişken koşullara göre düzeltilmeleri zorunludur.
- Mali kestirimler yapılırken firmanın özellikleri ve yöneticilerin beklentileri de dikkate alınmalıdır. Bu nedenle proforma mali tablolar hazırlanırken izledikleri politikalar itibarıyla birbirlerinden farklı olan firmaların değerini olduğu gibi emsal almak çoğu kez yanılırlara yol açabilmektedir.
- Proforma mali tablolar gerçekçi biçimde hazırlanmalıdır. İyimserlikte aşırılığa kaçmak faydadan çok zarar verebilir.
- Proforma mali tablolar gerçekçi varsayımlara dayanmalı ve olası hesap hataları için pay bırakılmalıdır.

Özet

Temel finansal tablolar olan bilanço, gelir tablosu ve nakit akış tablosu hem işletmelere yönetimin başarısını değerlendirmede hem de işletme dışındaki kişi ve kuruluşlara işletmeyle ilgili bilgi sağlamada önemli ölçüde yardımcı olur. Bu tablolar kullanılarak yapılacak analizlerde işletmenin likidite, kârlılık, sermaye ve aktiflerin kullanım durumu ile ilgili bilgilere ulaşılır. Finansal tablo analizi; işletmelerin finansal politikalarının değerlendirilmesi ve işletme kararları için temel oluşturulması, potansiyel büyüme ve gelişme olanaklarının tespit edilmesi, işletmenin ihtiyacı olan kaynakların temini, kredi veren kurumlar için işletmelerin finansal yeterliliğinin ölçülmesi gibi amaçlarla yapılır. Finansal tablo analizi yapılırken, çeşitli analiz tekniklerinden yararlanılır:

- Karşılaştırmalı tablolar yöntemi
- Dikey yüzdeler yöntemi
- Eğilim (trend) yüzdeleri yöntemi
- Rasyo ya da oran analizi

Finansal tablolara bakarak bir firmanın mali açıdan sıkıntıda olup olmadığını anlamak mümkündür. Borçlu firmanın bilançosundan, gelir tablosundan veya borçlu firmanın alacaklarının yaşlandırılmasından bazı sinyaller edinilebilir.

İşletmenin geleceğe ilişkin hazırladığı finansal planlar oluşturulurken birçok model kullanılmaktadır. Bütün finansal planlarda temel olarak 3 temel bileşen vardır. Bunlar; girdiler, planlama modeli ve çıktılardır. Finansal planlar hazırlanırken mevcut finansal tablolardan ve geleceğe ilişkin tahminlerden faydalanılır. Satışlar tablolarda birçok değişikliğe yol açan bir kalem olduğu için girdilerin hesaplanması işlemi öncelikle satış tahminleriyle başlar. Finansal plan ve bütçeler hazırlanırken göz önünde bulundurulması gereken temel ilkeler bütünlük ilkesi, birlik ilkesi, şeffaflık ilkesi, kesinlik ilkesi, uzmanlaşma ilkesi, dönemsellik ilkesi ve maddi önem ve iktisadilik ilkesidir. Bütçelerin hazırlanmasından sonra Proforma Bilanço ve Gelir Tablosu oluşturulur. Bu tablolar tahmini olup, giderlere ve planın içerdiği varsayımlara dayanan tablolardır. Bütün bu tablolar genellikle 1 yıllık olur ve isteğe bağlı olarak 3'er aylık dönemlere bölünür. Daha hassas çalışılması arzulanıldığında bu 3'er aylık dönemler de aylık dönemlere bölünebilir.

Çalışma Soruları

1. İşletmenin faaliyetlerini yürütmek için kullandığı fon kaynakları (borç ve öz kaynaklar) ile bunların kullanım yerlerini (dönen varlıklar ve duran varlıklar) gösteren mali tablo hangisidir?
 - a. Nakit Akım Tablosu
 - b. Bilanço
 - c. Öz Kaynak Değişim Tablosu
 - d. Gelir Tablosu
 - e. Faaliyet Raporu
2. Aşağıdakilerden hangisi finansal tablo analizinin amaçlarından biri olamaz?
 - a. İşletmelerin finansal politikalarının değerlendirilmesi ve işletme kararları için temel oluşturulması
 - b. Potansiyel büyüme ve gelişme olanaklarının tespit edilmesi
 - c. İşletmenin ihtiyacı olan kaynakların temini
 - d. Kuruluş yeri seçimi
 - e. Kredi veren kurumlar için işletmelerin finansal yeterliliğinin ölçülmesi
3. Hangisi finansal tablo analizi yapılırken yararlanılan analiz tekniklerinden biri değildir?
 - a. Karşılaştırmalı Tablolar Yöntemi
 - b. Dikey Yüzdelere Yöntemi
 - c. Finansal Varlık Fiyatlama Modeli
 - d. Eğilim (Trend) Yüzdelere Yöntemi
 - e. Rasyo (Oran) Analizi

4. Birbirini izleyen iki ya da daha fazla döneme ait finansal tablolarda yer alan tutarlar arasındaki değişimi artış ya da azalış şeklinde referans alınan döneme göre saptamak suretiyle uygulanan analiz yöntemi hangisidir?

- a. Dikey Yüzdelere Yöntemi
- b. Karşılaştırmalı Tablolar Yöntemi
- c. Eğilim (Trend) Yüzdelere Yöntemi
- d. ABC Analizi
- e. Rasyo (Oran) Analizi

5.-8. Soruları aşağıdaki tabloya göre cevaplayınız.

DÖNEN VARLIKLAR	?	KISA VADELİ YÜKÜML.	2.000
Hazır Değerler	1.500	UZUN VADELİ YÜKÜML.	?
Ticari Alacaklar	1.500	ÖZKAYNAKLAR	?
Stoklar	?		
DURAN VARLIKLAR	?		
AKTİF TOPLAMI	10.000 TL	PASİF TOPLAMI	?

5. Verilen bilgilere göre cari oran 2,5 ise stoklar kaç TL'dir?

- a. 6.000
- b. 5.000
- c. 4.000
- d. 3.000
- e. 2.000

6. Verilen bilgilere göre Finansal Kaldıraç oranı %60 ise uzun vadeli yükümlülükler kaç TL'dir?

- a. 4.000
- b. 5.000
- c. 6.000
- d. 7.000
- e. 8.000

7. İşletmenin net satışları 15.000 TL olduğuna göre Sabit Değerler dönüş hızı oranı kaçtır?

- a. 1,75
- b. 2
- c. 2,5
- d. 3
- e. 3,25

8. Verilen bilgilere göre kredili satışlar 7.500 TL olduğuna göre işletmenin ortalama alacak tahsilat süresi kaç gündür?

- a. 122
- b. 104
- c. 91
- d. 81
- e. 73

9. Hangisi Dupont analizinde kullanılan oranlardan biridir?

- a. Net Satışlar / Duran Varlıklar
- b. Net Satışlar / Öz Sermaye
- c. Satışlar / Toplam Varlıklar
- d. Kredili Satışlar / Ortalama Alacaklar
- e. Brüt Satış Kârı / Net Satışlar

10. Aşağıdakilerden hangisi borçlu firmanın bilançosundan elde edilebilecek erken uyarı sinyallerinden biridir?

- a. Maliyetlerin yükselmesi ve kâr marjlarının daralması
- b. Satışların belirli müşterilerde yoğunlaşması
- c. Şüpheli alacak zararlarının artması
- d. Cari borçta orantısız artış
- e. Önemli ölçüde vadesi geçmiş alacakların yoğunlaşması

11. Aşağıdakilerden hangisi finansal planların faydalarından değildir?

- a. Zaman açısından, nakit girişleriyle nakit çıkışları arasında uygunluk sağlanır.
- b. Firmanın gelecek yıllardaki kârlılığı, planlanan yeni yatırımların kârlı olup olmadığı firma sahiplerine, yöneticilerine ve kredi verecek kurumlara açıkça gösterilir.
- c. İşletmede genel finansal dengenin kurulmasına yardımcı olur.
- d. Nakit girişlerinin işletmenin üretim sürecine uyarlanmasını sağlar.
- e. Hiçbiri

12. Aşağıdakilerden hangisi finansal planların faydalarından değildir?

- a. Birlik ilkesi
- b. Şeffaflık ilkesi
- c. Kesinlik ilkesi
- d. Uzmanlaşmama ilkesi
- e. Dönemsellik ilkesi

13. Aşağıdakilerden hangisi satış öngörüsünde kullanılan yöntemlerden değildir?

- a. Regresyon yöntemi
- b. Yönetimsel yorumlar yöntemi
- c. Özel amaçlı yöntemler
- d. Yüzde yöntemi
- e. Birleşik yöntemler

14. Aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur?

- a. Proforma bilançodan önce proforma gelir tablosu hazırlanır.
- b. Proforma bilanço bütçe döneminde yapılacak çalışmalardan elde edilecek kazançları ve kayıpları ortaya koyar.
- c. Proforma gelir tablosu bütçe dönemi içinde işletmenin varlıkları ve borçları hakkında bilgi verirken proforma bilanço gelir-gider durumu ile ilgilenir.
- d. Proforma bilançoda aktif ve pasif arasında pozitif fark oluşacağı öngörülüyorsa bu söz konusu dönem için finansman fazlası olacağı anlamına gelmektedir.
- e. Proforma gelir tablosundan önce proforma bilanço hazırlanır.

15. Aşağıdakilerden hangisi proforma mali tablolar hazırlanırken dikkat edilmesi gereken hususlardan değildir?

- a. Tahmini tablolar esnek şekilde hazırlanmalı ve değişken koşullara göre düzeltilmelidir.
- b. Mali kestirimler yapılırken firmanın özellikleri ve yöneticilerin beklentileri de dikkate alınmalıdır.
- c. Proforma mali tablolar iyimser biçimde hazırlanmalıdır.
- d. Proforma mali tablolar gerçekçi biçimde hazırlanmalıdır.
- e. Proforma mali tablolar gerçekçi varsayımlara dayanmalı ve olası hesap hataları için pay bırakılmalıdır.

Çalışma Soruları Yanıt Anahtarı

1. b

Cevabınız yanlış ise “Finansal Tablolar Analizi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

2. d

Cevabınız yanlış ise “Finansal Tablolar Analizi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

3. c

Cevabınız yanlış ise “Finansal Tablolar Analizi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

4. b

Cevabınız yanlış ise “Karşılaştırmalı Tablolar Yöntemi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

5. e

Cevabınız yanlış ise “Rasyo (Oran) Analizi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

6. a

Cevabınız yanlış ise “Rasyo (Oran) Analizi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

7. d

Cevabınız yanlış ise “Rasyo (Oran) Analizi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

8. e

Cevabınız yanlış ise “Rasyo (Oran) Analizi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

9. c

Cevabınız yanlış ise “Rasyo (Oran) Analizi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

10. d

Cevabınız yanlış ise “Finansal Konularda Klasik Erken Uyarı Sinyalleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

11. e

Cevabınız yanlış ise “Finansal Planlamanın Faydaları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

12. d

Cevabınız yanlış ise “Planlama ve Bütçeleme İlkeleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

13. d

Cevabınız yanlış ise “Bütçeleme” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

14. a

Cevabınız yanlış ise “Proforma Gelir Tablosu ve Proforma Bilanço” konularını yeniden gözden geçiriniz.

15. c

Cevabınız yanlış ise “Proforma Mali Tabloların Hazırlanmasında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

SAÜSSEM

Yararlanılan Kaynaklar

- Akgüç, Ö. (2010). *Finansal Yönetim* (8. baskı b.). İstanbul: Avcıol Basın Yayın.
- Aksöyek, İ., & Yalçın, K. (2011). *Çözümlü Problemleriyle Finansal Yönetim* (1. Baskı b.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Alan J. Marcus, R. A. (2007). *İşletme Finansının Temelleri* (6. Baskı b.). (H. Doğukanlı, T. Arıkan, & Ü. Bozkurt, Çev.) İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Aydın, N., Başar, M., & Coşkun, M. (2010). *Finansal Yönetim* (1. Baskı b.). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2011). *Finansal Yönetim Temel Konular* (6. Baskı b.). Bursa: Ekin Yayınevi.
- Ercan, M. K., & Ban, Ü. (2010). *Değere Dayalı İşletme Finansı: Finansal Yönetim* (6. Baskı b.). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Erol, C. (1999). *İşletmelerde Finansal Yönetim* (1. Baskı b.). Ankara: İmge Kitabevi Yayıncılık.
- Okka, O. (2011). *İşletme Finansmanı* (5. Baskı b.). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Sayılğan, G. (2008). *Soru ve Yanıtlarıyla İşletme Finansmanı* (3. Baskı b.). Ankara: Turhan Kitabevi.
- Usta, Ö. (2008). *İşletme Finansı ve Finansal Yönetim* (3. Baskı b.). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yıldırım, M., & Kısakürek, M. M. (2012). *Kriz Dönemlerinde Finansal Risk Yönetimi* (1. Baskı b.). İstanbul: Hiperlink Yayınları.