

Doç. Dr. Arif SALDANLI

FİNANSAL TABLOLARI ANLAMA KILAVUZU



FİLİZ KİTABEVİ
İSTANBUL
2024

Doç. Dr. Arif SALDANLI

FİNANSAL TABLOLARI ANLAMA KILAVUZU



**FİLİZ KİTABEVİ
İSTANBUL
2024**

Mart 2024

ISBN: 978-975-368-970-0

BASKI - CİLT

Filiz Kitabevi Basım Yayın Dağıtım
Petrol Ürünleri Sanayi ve Tic. Ltd. Şti.
Matbaacı Sertifika Numarası: 48596

YAYINLAYAN



Filiz Kitabevi Basım Yayın Dağıtım
Petrol Ürünleri Sanayi ve Tic. Ltd. Şti.
Cemal Yener Tosyalı Cad. No: 57/A (113)
Vefa-Fatih/İSTANBUL
Tel: (212) 527 0 718
(850)441 0 359
Faks: (212) 519 20 71

www.filizkitabevi.com
bilgi@filizkitabevi.com
Yayıncı Sertifika Numarası: 48596

Copyright© Bu kitabın Türkiye'deki yayın hakları Filiz Kitabevi Basım Yayın Dağıtım Petrol Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti.'ne aittir. Her hakkı saklıdır. Hiçbir bölümü ve paragrafı kısmen veya tamamen ya da özet halinde, fotokopi, faksimile veya başka herhangi bir şekilde çoğaltılamaz, dağıtılamaz. Normal ölçüyü aşan iktibaslar yapılamaz. Normal ve kanunî iktibaslarda kaynak gösterilmesi zorunludur.

*Sonsuz Sevgi ve Destekleriyle
Her Zaman Yanımda Olan Aileme...*

ÖNSÖZ

Mali tabloların derinlemesine anlaşılması ve finansal analizin incelikleri, günümüz ekonomik düzeninde sadece uzmanlar için değil, geniş bir kullanıcı kitlesi için de önem arz etmektedir. Gündelik hayatta alınması gereken birçok finansal karar ve yatırım tercihi, bu alanda uzman olmayan bireylerin dahi belirli bir finansal okuryazarlık seviyesine sahip olmalarını gerektirmektedir. "Finansal Tabloları Anlama Kılavuzu" kitabının öncelikli amacı, finansal tabloların ve analizin, iş dünyasının yanı sıra bireysel ekonomik faaliyetler için de önemli olduğunu vurgulamaktadır.

Finansal tablolar, işletmelerin mali durumlarını ve performanslarını dönemsel olarak gösteren önemli veriler içerir. Bu sayede işletmeler, varlıkları, yükümlülükleri, gelirleri ve giderleri hakkında değerli bilgilere erişerek kararlarını destekleyebilirler. Ancak, bu bilgilerin değeri, doğru şekilde anlaşılıp analiz edilmesiyle gerçekleşir. Bu bağlamda, finansal tabloların ve analizin temel prensiplerini her düzeyden okuyucunun anlayabileceği şekilde sunmayı amaçlamaktadır.

Kitabın ilk bölümü, finansal okuryazarlığın temellerini oluşturmakta ve finans dünyasının ana kavramlarını açıklamaktadır. Bu kısım, finansal analizin önemini kavramak ve temel terimleri öğrenmek isteyen okuyuculara yönelik temel bilgiler sunmaktadır. Burada, finansal kararların bireysel ve kurumsal hayattaki etkilerine dair bir temel sağlanmaktadır.

İkinci bölüm, finansal tabloların yapısını ve içeriğini detaylı bir şekilde ele almaktadır. Bilanço, gelir tablosu ve nakit akış tablosu gibi finansal raporlar, bir işletmenin mali durumunu analiz etmede temel araçlardır. Bu kısım, bu tabloların okunması ve yorumlanması konusunda kritik bir rehber niteliğindedir ve mali sağlık hakkında bilgi edinmek isteyen okuyucular için önem taşımaktadır.

Üçüncü bölüm, örneklerle zenginleştirilmiş finansal tablo analiz tekniklerine odaklanmaktadır. Finansal tablo analizi, bir işletmenin geçmişteki performansını değerlendirmenin, mevcut durumunu anlama-

nın ve gelecekteki potansiyelini öngörmenin anahtarıdır. Bu kısım, finansal raporların derinlemesine incelenmesi ve bu bilgilerin iş ve kişisel finans kararlarında nasıl kullanılabileceği hakkında kapsamlı bilgiler sunmaktadır.

Bu kitabın varlığını mümkün kılan altyapının inşasında gösterdikleri olağanüstü katkılardan ötürü, bilgi ve zamanlarını cömertçe paylaşarak her adımda bana rehberlik eden değerli hocam Prof. Dr. Nimet Hül-ya TALU 'ya içtenlikle teşekkür ederim.

Kitabın hazırlanmasında fikirleriyle bana destek veren çalışma arkadaşım Doç. Dr. Mehmet Sabri TOPAK'a, kitabın son okumalarını gerçekleştirerek değerli katkılarını içtenlikle sunan Dr. Öğr. Üyesi Bathan MEDETOĞLU'na, her aşamada bilgi, zaman, sabır ve desteğini esirgemeyerek yanımda duran, pozitif enerjisiyle her zaman daha iyisini yapmam için beni motive eden değerli hocam Prof. Dr. Halim KAZAN'a sonsuz şükranlarımı iletmek istiyorum.

Kitabın yazım sürecinde desteğini her an yanımda hissettiğim değerli eşim Sevcan SALDANLI'ya; hayatım boyunca beni yönlendiren, maddi ve manevi desteğini hiçbir zaman esirgemeyen kıymetli anne ve babama; varlıklarıyla her anlamda hayatıma değer katan evlatlarım Ömer Doruk ve Zeynep Alya'ya en derin şükranlarımı sunarım. Sizlerin destekleri ve teşvikleri olmadan bu kitabı tamamlamam mümkün olmazdı. İlginiz, sabrınız ve sevginiz, bu eserin ortaya çıkmasında büyük bir motivasyon kaynağı oldu. Size olan minnettarlığımı ifade etmekten büyük bir memnuniyet duyuyorum.

Ayrıca kitabın baskıya hazırlanması ve sizlere ulaşmasında emeği geçen başta Filiz Kitabevi sahibi Sayın Oğuzhan Oruç olmak üzere; Filiz Kitabevi ailesine teşekkür ederim.

Tüm okuyuculara fayda sağlaması dileğiyle...

Doç. Dr. Arif SALDANLI
İstanbul, Mart 2024
saldanli@istanbul.edu.tr

İÇİNDEKİLER

BİRİNCİ BÖLÜM TEMEL KAVRAMLAR

1.1. Finans Kavramı	1
1.2. Finansal Tablo Kavramı	2
1.3. Finansal Tabloların Hazırlanmasında Temel Alınan Muhasebe Sistemleri.....	3
1.4. Finansal Amaç	7
1.5. Finansal Tablo Tanımı.....	10
1.5.1. Finansal Tablo Bilgi Kullanıcıları.....	11
1.5.2. Faydalı Finansal Bilginin Nitelikleri.....	15
1.6. Finansal Tablolar	19
1.7. Muhasebenin Temel Kavramları	23

İKİNCİ BÖLÜM FİNANSAL TABLOLAR

2.1. Temel Finansal Tablolar.....	27
2.2. Ek Finansal Tablolar	28
2.3. Finansal Tabloların Analizi.....	30
2.3.1. İşletmenin Likidite Durumu	30

2.3.2. İşletmenin Faaliyet Etkinliği (Verimliliği) Durumu.....	31
2.3.3. İşletmenin Finansal Yapı Durumu.....	33
2.3.4. İşletmenin Kârlılık Durumu	33
2.4. Bilanço – Finansal Durum Tablosu	34
2.4.1. Bilanço İlkeleri.....	36
2.4.1.1. Varlıklara İlişkin İlkeler.....	37
2.4.1.2. Yabancı Kaynaklara İlişkin İlkeler	39
2.4.1.3. Özkaynaklara İlişkin İlkeler	40
2.5. Varlık Hesapları	47
2.5.1. Dönen Varlıklar.....	47
2.5.2. Duran Varlıklar	55
2.6. Kaynak Hesapları	63
2.6.1. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar.....	63
2.6.2. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	71
2.6.3. Özkaynaklar	76
2.7. Bilanço Türleri	80
2.7.1. Şekil Bakımından Bilanço Türleri	81
2.7.2. Finansal Tablolar Analizi Bakımından Bilanço Türleri	81
2.7.3. Kapsam Bakımından Bilanço Türleri.....	82
2.7.4. İşletme / Vergi Hukuku Bakımından Bilanço Türleri	83
2.8. Bilançoda Temel Denge ve Eşitlikler	84
2.9. Gelir Tablosu.....	90
2.9.1. Gelir Tablosu İlkeleri	91
2.9.2. Gelir Tablosu Hesapları	95
2.10. Gelir Tablosu Türleri.....	107
2.10.1. Şekil Bakımından Gelir Tablosu Türleri	107
2.10.2. Analiz Bakımından Gelir Tablosu Türleri	108
2.10.3. Kapsam Bakımından Gelir Tablosu	109

2.10.4. İşletme veya Vergi Hukuku Bakımından Gelir Tablosu..	109
2.11. Ek Finansal Tablo Türleri.....	109
2.11.1. Fon Akım Tablosu	110
2.11.2. Nakit Akım Tablosu.....	113
2.11.3. Net Çalışma Sermayesi Değişim Tablosu	119
2.11.4. Özkaynak Değişim Tablosu	120
2.11.5. Kâr Dağıtım Tablosu.....	121
2.11.6. Satışların Maliyeti Tablosu.....	122

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FİNANSAL TABLOLARIN ANALİZİ

3.1. Finansal Tablolar Analizinin Önkoşulları.....	123
3.1.1. Dolaylı Ön Koşullar	126
3.1.2. Dolaysız Ön Koşullar.....	132
3.2. Mali Tablo Analiz Türleri	137
3.2.1. Analizde Kullanılan Verilerin Çeşitliliğine Göre Analiz Türleri	138
3.2.2. Finansal Tabloların Kapsamına Göre Analiz Türleri	140
3.2.3. Yapılma Amacına Göre Analiz Türleri	143
3.3. Kredi Analizinde 5K/5C Kriterleri	145
3.4. Finansal Tablo Analiz Teknikleri.....	149
3.4.1. Karşılaştırmalı (Mukayeseli) Tablolar Analizi Tekniği (Yatay Analiz)	150
3.4.1.1. DERVİŞ A.Ş. Karşılaştırmalı Bilanço Analizi Değerlendirmesi.....	154

3.4.1.2. Derviş A.Ş. Karşılaştırmalı Gelir Tablosu	
Değerlendirmesi.....	159
3.4.2. Yüzde Yöntemi ile Analiz Tekniği (Dikey Analiz)	164
3.4.2.1. Bilanço Hesaplarında Yüzde Yöntemi ile Analiz	165
3.4.2.2. Derviş A.Ş. Yüzde Yöntemi ile Bilanço Analizi	
Değerlendirmesi.....	169
3.4.2.3. Gelir Tablosu Hesaplarında Yüzde Yöntemi ile	
Analiz.....	172
3.4.2.4. Derviş A.Ş. Yüzde Yöntemi ile Gelir Tablosu Analizi	
Değerlendirmesi.....	174
3.4.3. Eğilim Yüzdeleri Yöntemi ile Analiz Tekniği (Trend	
Analizi)	178
3.4.3.1. Bilanço Eğilim Yüzdeleri Analizi Sonuçlarının	
Değerlendirilmesi.....	184
3.4.3.2. Gelir Tablosu Eğilim Yüzdeleri Analizi Sonuçlarının	
Değerlendirilmesi.....	195
3.5. Seçilmiş Kalemler Bazında Örnek Analizler.....	201
3.5.1. Net Satışlar – Stoklar Arası İlişki.....	202
3.5.2. Net Satışlar – Ticari Alacaklar Arası İlişki	204
3.5.3. Ticari Borçlar – Ticari Alacaklar Arası İlişki.....	206
3.5.4. Oran Analizi Tekniği (Rasyo Analizi).....	208
3.5.4.1. Likidite Oranları	210
3.5.4.2. Faaliyet Etkinliği (Verimliliği) Oranları	221
3.5.4.3. Finansal (Mali) Yapı Oranları.....	233
3.5.4.4. Kârlılık Oranları	242
3.6. Ek Oranlar	260
3.6.1. Büyüme Oranları.....	260
3.6.2. Borsa Performans Oranları.....	262
KAYNAKÇA	273

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Faydalı Finansal Bilginin Niteliği	16
Şekil 2. Temel ve Ek Finansal Tablolar	20
Şekil 3. Muhasebenin Temel Kavramları.....	23
Şekil 4. Statik Görünümden Kaynaklanan Bilgi Eksikliği.....	35
Şekil 5. Bilanço Türleri	80
Şekil 6. Bilanço Dengesi	85
Şekil 7. Bilanço Değişimleri	86
Şekil 8. Gelir Tablosu Türleri.....	107
Şekil 9. Parasal ve Parasal Olmayan Kalemler	113
Şekil 10. Parasal-Parasal Olmayan Varlık ve Kaynaklar	125
Şekil 11. Dolaylı Önkoşullar	126
Şekil 12.1985-2022 GSYH Değişimi.....	128
Şekil 13. Ürün Dönemleri	130
Şekil 14. Standart Oranlar	134
Şekil 15.1935-2020 Yılları Arası İstanbul Nüfusu.....	180
Şekil 16. Ocak 2020-Aralık 2023 Dolar/TL Paritesi.....	181
Şekil 17. Varlık Yapısı Trend Analizi.....	184
Şekil 18. Kaynak Yapısı Trend Analizi.....	186
Şekil 19. Borçlanma Politikası Trend Analizi.....	187
Şekil 20. Likidite Yapısı Trend Analizi	190
Şekil 21. Varlık Kaynak Vade Uyumu Trend Analizi	191
Şekil 22.Brüt-Net Satış Trend Analizi	195
Şekil 23. Net Satış-Brüt Satış Kârı Trend Analizi.....	196

Şekil 24.Brüt Satış Kârı-Faaliyet Kârı Trend Analizi	197
Şekil 25. Faaliyet Kârı-Olağan Kâr Trend Analizi.....	198
Şekil 26. Olağan Kâr-Dönem Kârı Trend Analizi.....	200
Şekil 27. Dönem Kârı -Dönem Net Kârı Trend Analizi.....	201
Şekil 28. Net Satışlar-Stoklar Trend Analizi.....	203
Şekil 29. Net Satışlar-Ticari Alacaklar Trend Analizi	205
Şekil 30. Ticari Alacaklar-Ticari Borçlar Trend Analizi.....	207
Şekil 31. Nakit Dönüş Çemberi.....	228
Şekil 32. Yabancı Kaynak-Özkaynak Kıyaslaması.....	234
Şekil 33. Kârlılık Oranı Türleri	243
Şekil 34. Başabaş Noktası Analizi	260

BİRİNCİ BÖLÜM

TEMEL KAVRAMLAR

1.1. Finans Kavramı

Her ekonomik kavramda olduğu gibi “Finans” kavramının da ortaya çıkışı, bir ihtiyacın çözümüne yönelik olarak gerçekleşmiştir. “Finans” kavramı, özellikle insanların yaptıkları ticari işlemler, yatırım faaliyetleri ve gelecek planlamaları için varlık yönetimi gibi ihtiyaçlarından doğmuştur.

Finans kelimesinin etimolojik kökenlerine bakıldığında, 13. yüzyılda **“bitirmek, sonlandırmak, affetmek, borcun ödenmesi”** gibi anlamlarda kullanılan ve 11. yüzyılda İngiltere’yi işgal eden Normanların yerleşik hale gelmeleri sonrası ortaya çıkan Fransızca ağız olan “Anglo-French” ten türetilen **“fin”** fiilinden geldiği görülmektedir (Harper, 2001; Polat, 2013). Bu kelimenin ise Latince **“hesap kapatma, ödeme”** gibi anlamlara gelen **“finis”** kelimesinden türetildiği düşünülmektedir. Kelimenin 14. yüzyıldaki kullanımlarının **“fyne”**, **“ffyn”** ve **“fine”** olarak değişime uğradığı bilinmektedir. Ancak, Finans kelimesinin modern anlamda kullanımı 15. yüzyıla dayanmakta ve **“bir suç için ceza olarak ödenen tutarı”** ifade etmektedir.

Tarihsel süreç içerisinde finans kavramı, kişisel finans, kurumsal finans, kamu finansı ve finansal piyasalar gibi çeşitli alanları kapsayacak şekilde evrim geçirmiş ve genişlemiştir. Finansal kurumların, araçların ve teorilerin gelişimi, finansın modern ekonomilerin temel bir unsuru haline gelmesini sağlamıştır (Mishkin & Eakins, 2019).

1.2. Finansal Tablo Kavramı

Finansal tabloların kökeni, insanlık tarihi kadar eskiye dayanmaktadır. Ticari hayatın başlaması ile birlikte yapılan işlemlerin kayıt altına alınmasının zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Milattan önce 4.000’li yıllarda başlayan ticari faaliyetler, finansal tabloların evrimine önemli katkılar sağlamıştır.

Antik Sümer ve Mısır uygarlıklarında, kişilerin varlıklarını ve borçlarını takip etmek için muhasebenin ilk adımlarını attığı bilinmektedir. Bu dönemde kilden yapılmış jetonlar ve tabletler, işlemleri kaydetmek amacıyla kullanılmıştır (Nissen, 1986).

Muhasebenin babası kabul edilen İtalyan matematikçi Fra Luca Bartolomeo de Pacioli, 1494’te "**Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita**" adlı eserinde, her ticari işlem için hem alacakları hem de borçları kaydeden çift taraflı kayıt sistemini ortaya koymuştur. Ancak, bazı kaynaklar “**Risale-i Felekiyye / Kitab-us Si-yagat**” isimli eserin, bu çift taraflı kayıt sistemine dair temel bilgileri içerdiğini belirtmektedir (Örten, Kurt, & Torun, 2011).

Tarihsel süreç incelendiğinde, 578 yılında Japonya’da kurulan ve 2006 yılında iflasına kadar faaliyet gösteren **Kongō Gumi Co. Ltd.** isimli inşaat şirketinin dünyanın en eski şirketi olduğu görülmektedir (Hutcheson, 2007). 17. yüzyılda kurulan **East India Company** ve **Dutch East Company** ise anonim şirketlerin ilk örnekleri olarak karşımıza çıkmaktadır (Gelderblom & Jonker, 2004). 17. yüzyılda coğrafi keşifler neticesinde deniz aşırı ticaretin ve Merkantalist düşüncenin etkinliğinin artması, anonim şirket sayısının artmasının önemli nedenleri arasında yer almaktadır. Bu şirketlerin, ortaklarına karşı finansal durumlarını açıklama yükümlülüğü ortaya çıkmış ve bu da finansal tabloların gelişiminde önemli bir aşama oluşturmuştur. Bu dönemde ortaya çıkan finansal tablolar, basit satış, kârlılık ve mali yükümlülük bilgileriyle sınırlı olmasına rağmen, şirketlerin hesap verebilirliğini ve performansını takip etme amacı gütmüştür.

1760’larda İngiltere merkezli olarak başlayan Sanayi Devrimi, tarıma dayalı ekonomiden endüstriyel bir ekonomiye geçişi simgelemekte ve finansal tabloların gelişiminde kritik bir role sahip bulunmaktadır. (Chandler & Hikino, 2009). Bu dönemin başlangıcında büyük ölçekli üretimin ve işletmelerin kurulmasının kaçınılmaz olması, finansal tablolara olan ihtiyacı artırmıştır. Özellikle karmaşık ortaklık yapıları, değişen ekonomik ortam ve risk yönetimi gibi faktörler, finansal tabloların düzenlenmesinin bir zorunluluk haline gelmesini sağlamıştır.

1929 yılında Amerika Birleşik Devletleri’nde başlayarak tüm dünyayı etkisi altına alan Büyük Buhran, ekonomi tarihinde en önemli olaylardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu dönem boyunca, yaklaşık 50 milyon insan işsiz kalmış, global üretimde %65 düzeyinde bir düşüş yaşanmıştır. Birçok firmanın iflası, varlıkların doğru ve adil bir şekilde değerlendirilmesi gerekliliğini net bir şekilde ortaya koymuştur. Büyük buhranın etkileri, finansal raporlamanın önemini artırmış, azalan iş hacimleri ve yükselen borçlar nedeniyle, finansal tabloların raporlama özelliği öne çıkmıştır. Finans ve muhasebe alanındaki eksikliklerden kaynaklanan iflasların sayısı artarken, piyasadaki güven sarsılmıştır. Bu olumsuz etkileri dengelemek amacıyla denetim süreçleri daha sıkı hale getirilmiş ve düzenleyici otoritelerin yetkileri artırılmıştır.

Netice olarak, finansal tabloların ortaya çıkışı ve evrimi, tarihsel süreçlerde karşılaşılan finansal ihtiyaçlar ve zorluklara yanıt olarak şekillenmiştir. Bu tablolar, şirketlerin mali durumunu değerlendirme, performanslarını analiz etme ve paydaşlarına doğru bilgi sunma açısından kritik bir öneme sahiptir. Tarih boyunca yaşanan ekonomik olaylar ve getirilen yasal düzenlemeler, finansal tabloların bugünkü yapısının oluşmasında belirleyici olmuştur.

1.3. Finansal Tabloların Hazırlanmasında Temel Alınan Muhasebe Sistemleri

Finansal tabloların hazırlanmasında kullanılan muhasebe sistemleri, ülkelerin ekonomik, yasal ve kültürel yapılarına göre farklılık gös-

termektedir. Ancak, son yıllarda yaşanan küreselleşme süreci, bu sistemlerin uluslararası bir standardizasyon sürecine tabi tutulmasını gündeme getirmiştir. Bu sürecin en önemli bileşeni, **Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS)** olarak bilinen ve uluslararası düzeyde kabul gören standartlardır.

Muhasebe sistemlerinin temelini, genellikle her ülkenin kendi yasal, ekonomik ve kültürel yapısı belirlemektedir. Ulusal yasalar, finansal raporlama süreçlerini ve muhasebe standartlarını düzenlerken, bu yasaların oluşumunda etkili olan ekonomik ve kültürel unsurlar, ülkelerin kendi ekonomik ve stratejik önceliklerine bağlıdır. Örneğin, finansal istikrar hedefi olan ülkeler, daha korumacı standartlara sahipken, uluslararası sermaye girişini teşvik etmeyi amaçlayan ülkeler daha esnek standartlar benimseyebilmektedir.

Dünya genelinde kabul gören ve yaygın olarak kullanılan başlıca muhasebe sistemleri şunlardır:

- **Amerikan Muhasebe Sistemi (US GAAP):** Amerika'nın finansal raporlama süreçlerini ve standartlarını yönetir. En önemli özelliği olarak *kural bazlı* bir muhasebe sistemi olması ön plana çıkmaktadır.
- **Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS):** Dünya genelinde 100'den fazla ülkede kabul gören ve uluslararası uyumu hedefleyen standartlardır. IFRS sistemi *ilke bazlı* bir muhasebe sistemidir.
- **Alman Muhasebe Sistemi:** Almanya'nın katı ve korumacı muhasebe yaklaşımını temsil eden bir sistem olarak ifade edilmektedir.
- **İngiliz Muhasebe Sistemi:** İngiltere'nin serbest piyasa ekonomisine uygun olarak şekillenen muhasebe yaklaşımını yansıtmaktadır.
- **Fransız Muhasebe Sistemi:** Fransa'nın yasal çerçevesine ve kültürel yapısına özgü olarak geliştirilmiş bir sistemdir.

➤ **Japon Muhasebe Sistemi:** Japonya'nın karmaşık ekonomik yapısına uygun olarak geliştirilmiştir.

Küreselleşen dünyada, farklı muhasebe sistemlerin birbirleriyle uyumlu hale gelmesi, uluslararası ticaret ve yatırımların daha verimli bir şekilde gerçekleşmesini sağlamaktadır. Bu nedenle, uluslararası muhasebe standartlarına olan ilgi gün geçtikçe artmaktadır. Bu süreçte işletmelerin hem faaliyet sahalarının ülke sınırlarını aşması hem de fon ihtiyaçlarının birçok farklı kaynaktan sağlanabilmesi önemli belirleyiciler olmaktadır.

Türkiye için bakıldığında 1981 yılında kabul edilen 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu, Türkiye'de sermaye piyasalarının düzenlenmesi ve denetlenmesi anlamında kritik bir öneme sahiptir (Güvemli & Özbirecikli, 2011). Bu kanunun getirdiği en temel yeniliklerden biri de Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) kurulmasıdır. SPK'nın kurulmasıyla birlikte, sermaye piyasası faaliyetlerinin ve ilgili işletmelerin denetimi ve düzenlemesi konusunda merkezi bir otorite oluşturulmuştur.

"Sermaye Piyasası Kurulu Standart Hesap Planı"nın yayımlanması, Türkiye'de muhasebe standartlarının birleştirilmesi ve standartlaştırılması adına atılmış önemli bir adımdır. Bu hesap planı, SPK'ya tabi olan işletmeler için finansal raporlama süreçlerini standardize etmek amacıyla oluşturulmuştur. Bu, şirketlerin finansal tablolarını belirli bir standarda göre hazırlamasını ve böylece farklı şirketlerin finansal tablolarının birbiriyle daha kolay karşılaştırılabilir olmasını sağlamıştır.

1989 yılında Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yayımlanan "Sermaye Piyasasında Mali Tablo ve Raporlara İlişkin İlke ve Kurallar Hakkında Tebliğ", Türkiye'de sermaye piyasası faaliyetlerinde bulunan şirketlerin finansal raporlama süreçleri için kritik bir dokümandır (Yünlü, 2020).

Bu tebliğ, SPK'ya tabi olan kurumların finansal tablolarının nasıl hazırlanması ve nasıl sunulması gerektiğini belirleyen standartları, ilke ve kuralları içermektedir. Ayrıca, finansal raporların şeffaflığı, güveni-

lirliği, anlaşılabilirliği ve karşılaştırılabilirliği gibi kavramlara odaklanarak, yatırımcıların bilgilendirilmesini ve korunmasını amaçlamaktadır.

Maliye bakanlığı tarafından 26.12.1994 tarihinde ve 21447 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan “1 Sıra No’lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği” ile ilgili tebliğin II- Düzenlemenin Amacı bölümünde belirtildiği üzere *”Bilanço usulünde defter tutan gerçek ve tüzel kişilere ait teşebbüs ve işletmelerin faaliyet ve sonuçlarının sağlıklı ve güvenilir bir biçimde muhasebeleştirilmesi, mali tablolar aracılığı ile ilgililere sunulan bilgilerin tutarlılık ve mukayese edilebilirlik niteliklerini koruyarak gerçek durumu yansıtmasının sağlanması ve işletmelerde denetimin kolaylaştırılması”* amaçlanmıştır (“1 Sıra No’lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği,” 1994).

1994 yılında kurulan Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulunun yetkileri 15.12.1999 tarihinde kabul edilen 4487 sayılı kanun ile *”Denetlenmiş finansal tabloların sunumunda; finansal tabloların ihtiyaca uygun, gerçek, güvenilir, dengeli, karşılaştırılabilir ve anlaşılabilir nitelikte olmaları için ulusal muhasebe ilkelerinin gelişmesi ve benimsenmesini sağlayacak ve kamu yararı için uygulanacak ulusal muhasebe standartlarını saptamak ve yayınlamak”* üzere, kamu tüzel kişiliğine haiz, idarî ve malî özerkliğe sahip Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu kurulmuştur (“Sermaye Piyasası Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun,” 1999).

02.11.2011 tarihinde 28103 No’lu resmi gazetede yayımlanan **“Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumunun Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname”** ile Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, **“Tabi oldukları kanunlar gereği defter tutmakla yükümlü olanlara ait finansal tabloların; ihtiyaca uygunluğunu, şeffaflığını, güvenilirliğini, anlaşılabilirliğini, karşılaştırılabilirliğini ve tutarlılığını sağlamak amacıyla, uluslararası standartlarla uyumlu Türkiye Muhasebe Standartlarını oluşturmak ve yayınlamak”** amacı ile kurulmuştur

("Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumunun Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname," 2011).

1.4. Finansal Amaç

Finansal tabloların analizinde, işletmelerin temel amaçlarının belirlenmesi büyük bir öneme sahiptir; çünkü yapılacak olan analizlerde beklenen faydaların elde edilebilmesi için hangi hedeflere yönelik işletme politikalarının uygulanacağını ve hangi kararların alınması gerektiğini belirlemek gerekmektedir. Tarihsel gelişim süreci içerisinde işletmelerin amaçlarının farklı şekillerde tanımlandığı tespit edilebilmektedir. 1900'lerin başlarında finans fonksiyonunun temel amacının sadece işletmelerin faaliyet durumlarının raporlanmasına yönelik olduğu görülmektedir. Bu dönemlerde, işletmenin ana amacı olarak belirlenen işletmenin kâr elde etmesi hedefi, işletmelerin orta ve uzun vadeli hedeflerini göz ardı ederek sadece kısa dönemli kâra odaklanmasına neden olmaktadır. Bu yaklaşım, günümüzde de asil-vekil probleminin ortaya çıkmasının temel nedeni olarak kabul edilebilmektedir. Asil – vekil problemi işletme sahipleri ile işletme yöneticilerinin hedeflerinin birbirleriyle paralel olmamasından kaynaklanmaktadır. İşletme sahipleri olarak tanımlanan asiller orta ve uzun vadeli değer maksimizasyonu beklentisi içerisinde iken işletme profesyonelleri olarak tanımlanan vekiller ise kendi gelirlerini artırma gibi amaçlar ile daha kısa vadeli ancak uzun dönemde rasyonel olmayan stratejiler izleyebilmektedirler. 1900'lerin ortalarından itibaren kâr elde etme hedefi, sürdürülebilirlik ve ortakların ve sahiplerin refahını maksimize etme hedefine dönüşmüştür. Burada "ortakların ve sahiplerin refahını maksimize etmek" ile ifade edilmek istenen temel unsur ise işletmenin değerinin artırılmasıdır.

Bu kavram çerçevesinde, değer kavramının neyi ifade ettiğini net olarak belirlemek gerekmektedir. İktisat literatüründe emek-değer ve fayda-değer teorileri çerçevesinde sıkça üzerinde tartışılan bu kavram, finansal bir perspektiften ele alındığında nitelikten ziyade niceliksel bir büyüklük olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir işletmenin değerinin mak-

simizasyonu, o işletmeye ortak olan paydaşların ve işletmenin sahiplerinin refahını artırmak olarak ifade edilebilmektedir. Bu artış bazen gelir artışı şeklinde, bazen ise servet artışı şeklinde gerçekleşebilmektedir. Literatürde, hangi seçeneğin daha önemli olduğuna dair farklı görüşler bulunmaktadır; bazıları gelirin, bazıları ise servetin daha önemli olduğunu savunmaktadırlar.

Bir işletmenin değerini belirlemek için ise genellikle üç ana değerlendirme yöntemi tercih edilmektedir:

- **Net Aktif Değeri Yaklaşımı:** Bu yaklaşım, işletmenin geçmiş dönem performanslarını yansıtan finansal tablolardaki değerleri esas almaktadır.
- **Çarpan Yöntemi:** İşletmenin faaliyet gösterdiği sektördeki rakiplerine göre göreceli değerinin belirlendiği bu yöntemde, sektör ortalamaları ya da benzer işletmelerin değerlemeleri baz alınmaktadır.
- **İndirgenmiş Nakit Akımları Yöntemi:** İşletmenin gelecekteki tahmini gelirlerinin, belirlenmiş bir iskonto oranı ile bugünkü değerine indirgenmesi sonucu elde edilen değeri ifade etmektedir.

Bu üç yöntemde de değerlendirme gerçekleştirilirken finansal tablolara büyük bir gereksinim duyulmaktadır. Özellikle işletmenin bilançosu, gelir tablosu ve nakit akış tablosu gibi finansal raporları, değerlendirme sürecinde kritik bilgiler sağlamaktadır. Uygulanan bu değerlendirme yöntemleri neticesinde elde edilen sonuçlar sayesinde "değer" kavramı, finans literatüründe niteliksel bir büyüklük olmaktan çıkarak ölçülebilir bir büyüklük haline gelmektedir.

İfade edildiği üzere günümüzde işletmelerin birincil amacı, sahiplerinin refahını, yani şirketin değerini maksimize etmektir. Ancak işletmelerin bu ana hedefinin dışında da çeşitli amaçları bulunmaktadır. İşletmenin sürdürülebilirliği ve devamlılığı bu amaçlar arasında öne çıkmaktadır. İşletmeler, genellikle uzun vadeli faaliyet gösterme hedefiyle

kurulur. Bu nedenle, sadece kısa vadeli kazançlara odaklanmak yerine, işletmenin orta ve uzun vadede hem finansal hem de operasyonel olarak sağlam bir yapı oluşturabilmesi için stratejik kararlar alması gerekmektedir.

Karar vericilerin her bir kararının, işletmenin değerine olumlu katkıda bulunması gerekmektedir. İşletmeler için bir diğer kritik amaç, piyasa rekabet gücünü artırmaktır. Rekabet gücünün artırılması değer maksimizasyonu hedefine ulaşmayı kolaylaştıran bir stratejidir. Rekabetçi bir avantaja sahip işletmeler, rakiplerine kıyasla daha büyük pazar payı ve daha yüksek kâr elde edebileceklerdir.

İşletmeler, ekonomik kazançların ötesinde, toplumsal sorumluluklarını da yerine getirme gayesindedirler. Bu sorumluluklar çeşitli boyutlarda gerçekleşir. Özellikle, vergi ödemeleriyle devlete ekonomik katkı sağlarken; istihdam oluşturarak toplumsal istihdam sorunlarına çözüm üretirler. Sosyal sorumluluk projeleri ile de toplumsal meselelere dikkat çekerek çözüm üretmeye çalışırlar.

Yönetim anlayışları coğrafi ve kültürel farklılıklara göre değişiklik gösterir. Anglo-Saxon kültüründe, işletmelerin birincil amacı genellikle kâr maksimizasyonudur. Kıta Avrupası'ndaysa, işletmeler sadece hissedarlarını değil, diğer tüm paydaşlarını da memnun etme amacını taşımaktadır. Bu yaklaşım, aynı zamanda işletmelerin sosyal sorumluluk anlayışını da etkileyip şekillendirmektedir.

Finans yöneticileri günümüzde, geçmişe kıyasla çok daha zorlu ve karmaşık sorunlarla başa çıkmak zorundadır. Globalleşen ekonomide yaşanan dalgalanmalar, politik belirsizlikler ve teknolojik ilerlemeler, finansal karar alma sürecini etkilemektedir. Finans yöneticileri tarafından alınan yatırım, finansman ve temettü kararları işletmenin uzun vadeli stratejisi üzerinde belirleyici etkilere sahiptir.

Son yüzyılda yaşanan dijital gelişmeler, rekabet koşullarını hızlı bir şekilde dönüştürmüştür. İşletmeler artık sadece fiziksel pazarlarda değil, dijital alanda da var olmak zorundadır. Bu, yeni fırsatlar kadar tehditleri de beraberinde getirmektedir. Bu dinamik ortamda ayakta ka-

labilmek ve başarılı olabilmek için işletmelerin koşullara hızla uyum sağlaması şarttır. Bu doğrultuda gerçekleştirilecek stratejik planlamalar, tüm paydaşların beklenti ve ihtiyaçlarını gözetmelidir. Finansal tablolar da bu planlamanın temel taşıını oluşturarak işletmenin gelecekteki performansının değerlendirilmesinde kilit bir rol oynamaktadır.

1.5. Finansal Tablo Tanımı

Finansal tablolar, işletmelerin mali durumunu, performansını ve nakit akışını gösteren belgelerdir. Bir faaliyet dönemi boyunca işletmenin gerçekleştirdiği mali işlemlerin sonuçları bu tablolarda özetlenmektedir. Dönem içinde gerçekleştirilen tüm işlemler muhasebe sistemi aracılığı ile kayıt altına alınır ve belirlenen bir dönem sonunda finansal tablolar aracılığı ile toplu bir şekilde sunulur.

Finansal tabloların düzenlenme amacı, finansal bilgiye ihtiyaç duyan taraflara işletmenin mali durumu hakkında net ve anlaşılır bilgiler sağlamaktır. Bu bilgiye ihtiyaç duyan taraflar arasında işletme yöneticileri, hissedarları, potansiyel yatırımcılar, kreditorler, devlet kurumları ve diğer ilgililer yer alır. Bu taraflar, finansal tablolarda sunulan bilgilere dayanarak kararlarını şekillendirebilirler. Örneğin; yatırımcılar, bir şirketin mali tablosunu analiz ederek yatırım yapma kararını alabilirken, kreditorler bu tabloları borç ödeme kapasitesini değerlendirmek amacıyla kullanabilirler.

Finansal tablolarda sunulan bilgiler, kullanıcının gereksinimlerine bağlı olarak değişkenlik gösterebilir. Kimi kullanıcılar genel bir bilgilendirmeye ihtiyaç duyarken, bazı kullanıcılar daha detaylı bir analiz arayışında olabilirler. Bu sebeple, finansal tabloların uluslararası muhasebe standartlarına uygun olarak hazırlanması ve sunulması kritik bir önem taşır. Bu standartlar, finansal tabloların tutarlılık, karşılaştırılabilirlik ve anlaşılabilirlik kriterlerini karşılamasını temin etmektedir. Böylece hazırlanan finansal tabloların finansal tablodan bilgi ihtiyacı içerisinde olan tüm tarafların kararları için gerekli bilgiyi sağlaması mümkün olabilmektedir.

Türkiye için değerlendirildiğinde ise Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu (TMSK) tarafından yayımlanan "**Finansal Tabloların Hazırlanma ve Sunulma Esaslarına İlişkin Kavramsal Çerçeve**" Tebliği Sıra No:1, finansal tabloların amacını, bu tablolarda yer alan bilgilerin yararlılık kriterlerini, finansal tabloları oluşturan unsurların tanım, tahakkuk ve ölçümleme esaslarını, sermaye ve sermayenin devamlılığı gibi kavramları detaylandırmaktadır.

1.5.1. Finansal Tablo Bilgi Kullanıcıları

İlgili tebliğde finansal tablo bilgi kullanıcısı olarak yatırımcılar, çalışanlar, borç verenler, satıcılar ve diğer tedarikçiler, müşteriler, hükümetler, kamu işletmeleri ve geniş anlamda kamuoyu olarak ifade edilmektedir.

Bu grupların finansal tablolardan bilgiye ihtiyaçları farklı şekillerde ortaya çıkmaktadır. Aşağıda ilgili gruplara ilişkin sınıflandırma detayları yer almaktadır.

• Kamu Otoriteleri

Kamu otoritelerinin, finansal raporlama sürecindeki rolü son derece kritiktir. Finansal raporlamanın düzenlenmesi ve denetlenmesi, piyasa katılımcıları için şeffaflığın, bütünlüğün ve güvenilirliğin sağlanmasında önemli bir role sahiptir. Kamu otoriteleri, finansal raporlamayla ilgili standartları belirleyerek ve uygulamaları denetleyerek piyasa katılımcılarının doğru ve zamanında bilgilendirilmesini sağlar. Bu, yatırımcılar, kreditorler, borç verenler ve diğer ilgili taraflar için önemlidir, çünkü bu taraflar finansal tablolara dayanarak çeşitli kararlar almaktadır. Ancak, kamu otoritesi için de finansal tablolar son derece değerlidir. Devlet, işletmelerin faaliyetlerinden elde ettiği gelirleri vergilendirme yetkisine sahiptir. Bu gelirlerin doğru ve adil bir şekilde vergilendirilmesi, devletin toplam gelirini, bütçe dengesini ve ekonomi politikalarını etkileyebilir.

2024 yılı itibari ile Türkiye’de kurumlar vergisi mükellefi sayısı yaklaşık 1.150.000 işletme civarındadır. Devletin her işletmenin vergiye

esas kazancı üzerinden kurumlar vergisi oranında bir pay alması gerektiği düşünüldüğünde finansal tabloların doğru ve tam olarak hazırlanması, devletin bu gelirleri doğru bir şekilde tahsil edebilmesinin önemini ortaya koymaktadır. Aksi takdirde, eksik veya yanıltıcı finansal raporlama, vergi gelirlerinde kayba veya haksız kazançta yol açabilir. Bu nedenle, devletin finansal raporlama süreçlerini düzenlemesi ve denetlemesi, ekonomik istikrarın ve toplumsal refahın sürdürülmesi için kritik bir öneme sahiptir. Bu, sadece vergi gelirlerinin korunması ve maksimize edilmesi için değil, aynı zamanda ekonomik faaliyetin adil ve şeffaf bir şekilde gerçekleşmesi için de gereklidir.

Sonuç olarak, kamu otoriteleri, finansal raporlama süreçlerinin ve uygulamalarının etkin bir şekilde yönetilmesinde merkezi bir role sahiptir. Bu sayede devletin ekonomi politikalarını etkileyen ve aynı zamanda toplumsal refahı destekleyen doğru, zamanında ve güvenilir finansal bilgilere erişimini güvence altına almaktadır.

• Yatırımcılar

Yatırımcı ifadesi genellikle bir işletmenin ortaklık payına sahip olan bireyleri tanımlar gibi görünse de bu tanım daha geniş bir kitleyi kapsamaktadır. Halihazırda bir işletmenin ortağı olmasa da potansiyel olarak bir şirketle ortaklık ilişkisi kurabilecek her birey de yatırımcı kategorisine dahildir.

Yatırımcıların bir işletmeye yatırım yapma motivasyonlarının doğru belirlenmesi ve anlaşılması önemlidir. Yatırımcılar işletmeye ortak olarak değerlendirdikleri paralarının katlandıkları riski ve alternatif maliyetlerini de dikkate alarak en fazla şekilde kendilerine geri dönmelerini isterler. Bu amaca ulaşabilmek için işletmenin finansal performansını, değerini ve gelecekteki kâr beklentilerinin yatırımcılar tarafından doğru şekilde analiz edilmesi gerekmektedir. İşletmenin ne kadar değerli olduğunu ve gelecekteki potansiyel kârını tahmin edebilmek için finansal tablolar kritik bir rol oynarlar. Bu tablolar, yatırımcılara işletmenin gelir ve varlık artış potansiyelini değerlendirme konusunda önemli bilgiler sunmaktadır. Yatırımcılar, işletmenin gelecekteki gelir-

lerini, varlıklarını ve bu gelirlerden elde edilebilecek potansiyel kâr paylarını öngörebilmek için finansal tablolardan yararlanarak gerekli analizleri gerçekleştirmektedirler. Bu, yatırımcıların pay senetlerini satın alma, tutma ya da satma kararlarını bilinçli bir şekilde almasına olanak tanımaktadır.

- **Borç Verenler (Kreditörler)**

Borç alma-verme ilişkisi bireyler arasında gerçekleştiğinde, genellikle sadece niteliksel faktörler dikkate alınmaktadır. Ancak, kredi sağlayıcı kurumlar olan bankalar ve diğer finansal kuruluşlar, kredi vermeyi düşündükleri tüzel veya bireysel müşterilerin krediyi geri ödeme kapasitesini ve olası teminatlarını detaylıca incelemek isterler. Bu değerlendirme için gerekli olan bilgiler, genellikle müşterinin finansal verilerinde yer almaktadır.

Kreditörler, bir işletmenin ya da bireyin kısa vadede borçlarını ödeyip ödeyemeyeceği konusunda net bilgiye sahip olmak isterler. İşletmenin sağlıklı bir nakit akışına ve yeterli likiditeye sahip olup olmadığını görmek, kreditörler için kritiktir. Ayrıca, cari dönemde mali olarak yeterli görünen bir borçlunun, gelecekteki olası risklere karşı ne kadar dirençli olduğunu ve sağladığı teminatın yeterliliğini değerlendirmek de kreditörler için önemlidir.

- **Çalışanlar**

İşletmede çalışanlar için işletmenin finansal gücü ve sürekliliği büyük öneme sahiptir. İşletme çalışanları, maaşlarının düzenli bir şekilde ödenmesini, ilerleyen dönemlerde karşılaşılabilecekleri tazminat veya emeklilik gibi yükümlülüklerin yerine getirilip getirilmeyeceğini görmek isterler.

Finansal tablolar, çalışanların bu bilgilere doğrudan ulaşmasını sağlamasa da işletmenin genel mali durumu, kârlılığı ve finansal istikrarı hakkında fikir sahibi olmalarına yardımcı olur. Özellikle, şirketin borçluluk oranı, likidite durumu ve özsermaye kârlılığı gibi bazı finan-

sal göstergeler, çalışanların işletmenin gelecekteki mali performansı ve istikrarı hakkında bilgi edinmelerine olanak tanımaktadır.

- **Müşteriler**

Müşteriler, işletmelerle olan ticari ilişkileri sırasında güvence arayışı içerisindeyler. Satın aldıkları ürün veya hizmetin sürekliliğini ve kalitesini güvence altına alabilmek için, tedarikçi olarak gördükleri işletmenin mali sağlamlığını ve istikrarını öğrenmek isterler. Özellikle kritik tedarik zinciri unsurlarında, bir tedarikçinin finansal zorluklar yaşaması, müşteri için üretim aksamaları veya maliyet artışları gibi sorunlara yol açabilir.

Bu nedenle, özellikle ana tedarikçilerle çalışan müşteriler, bu tedarikçilerin finansal durumlarını yakından takip ederler. Finansal tablolar, işletmenin likiditesi, borçluluk durumu, özsermaye yapısı ve kârlılık gibi önemli göstergeleri hakkında bilgi sağlar. Bu bilgiler, müşterilere işletmenin gelecekteki performansı ve riskleri hakkında önemli ipuçları vererek, daha bilinçli ticari kararlar alabilmelerine yardımcı olur.

- **Satıcılar ve Diğer Tedarikçiler**

İşletmelere mal veya hizmet sağlama görevini üstlenen satıcılar ve tedarikçiler, sağladıkları ticari kredilerin zamanında geri ödenmesini talep etmektedirler. Bu açıdan diğer kreditör kuruluşlar gibi borçların geri ödenebilme durumu ve teminat yeterliliğini önceden tespit etme arzusu içerisindeyler.

Ticari kredi sağlayan satıcılar ve tedarikçiler, özellikle işletmenin kısa vadeli likidite durumunu ve nakit akışını yakından incelerler. Çünkü genellikle sağladıkları krediler kısa vadeli olup, belirli bir ticari dönem içinde geri ödeme beklenmektedir. Bu sebeple, işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeyebilme kapasitesi bu grup için hayati öneme sahiptir.

Finansal tabloların oluşturulmasının temel amacı, işletmelerin finansal durumları, faaliyet sonuçları ve potansiyel değişiklikler hakkında bilgi sunmaktır. Bu bilgiler, finansal tablo kullanıcılarına, yani yatırımcı-

cılara, kreditorlere, tedarikçilere, çalışanlara ve diğer ilgili taraflara, doğru kararlar alabilmeleri için gereklidir.

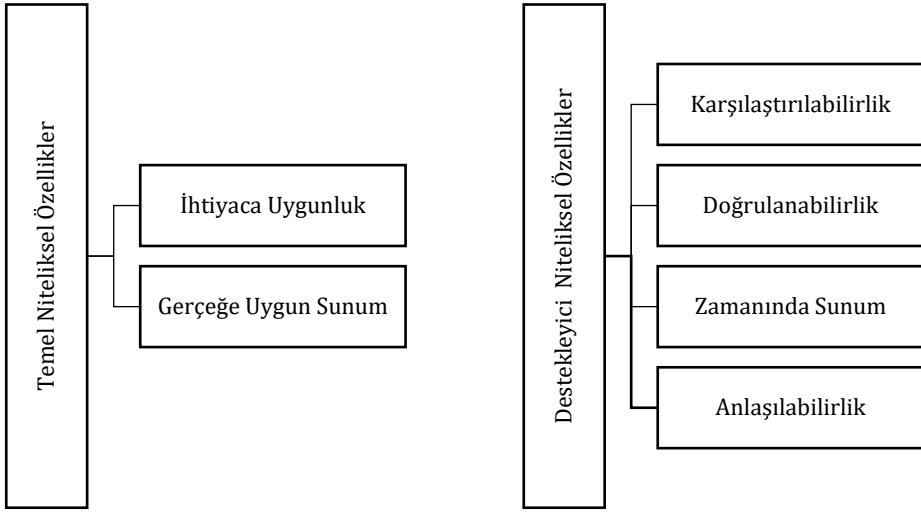
Her ne kadar finansal tablolar birçok kullanıcının bilgi ihtiyaçlarını geniş çerçevede karşılasa da bazen özel bilgilere ihtiyaç duyulabilir. Bu tür bilgilere ulaşabilmek için işletmelerin finansal tablo eklerine veya kamuya açık diğer bilgilere başvurulabilir. Bu ek bilgiler, özellikle karmaşık finansal işlemler veya belirli işletme faaliyetleri hakkında daha detaylı bilgi gerektiren durumlarda önemlidir.

Finansal tablolar, işletmenin belirli bir tarih itibarıyla sahip olduğu varlıklar, bu varlıkların nasıl finanse edildiği, belirli bir dönemde elde edilen gelirler ve kârlar, bu gelir ve kârları elde ederken katlanılan giderler ve maliyetler, dönemin faaliyet sonuçları, nakit ve fon akışları, elde edilen kârın nasıl kullanıldığı ve sermaye yapısındaki değişiklikler gibi çeşitli finansal bilgileri içerir.

Özetle finansal tablolar, işletmenin mali sağlığının, performansının ve risklerinin bir fotoğrafını sunar. Bu, işletme ile ilişkili tüm tarafların bilinçli ve bilgili kararlar almasına yardımcı olmaktadır.

1.5.2. Faydalı Finansal Bilginin Nitelikleri

Finansal tabloları kullanarak karar alacak olan kullanıcıların elde ettikleri verilerin niteliğiyle ilgili herhangi bir tereddütlerinin bulunmaması gerekmektedir. Bu açıdan finansal tablolarda yer alan bilginin istenilen amaca hizmet edebilmesi için taşınması gereken bazı niteliksel özellikler mevcuttur. Bu niteliksel özellikler faydalı finansal bilginin temel niteliksel özellikleri ve destekleyici niteliksel özellikleri olarak ikiye ayrılabilir (Sultanoğlu, 2019). Aşağıda yer alan bu özelliklerin sınıflandırması yer almaktadır (Cömert vd., 2018).



Şekil 1. Faydalı Finansal Bilginin Niteliği

Temel Niteliksel Özellikler

Faydalı finansal bilginin temel niteliksel özellikleri aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir ("Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve," 2018).

- **İhtiyaca Uygunluk**

Finansal tablolarda sunulan bilginin, karar vericilerin istediği faydayı sağlayabilmesi adına, bu kullanıcıların ihtiyaçlarına cevap vermesi esastır. İhtiyaca uygunluk kavramı sadece belirli bir grubun bilgi ihtiyacını gidermekle sınırlı değildir; finansal tablo bilgi kullanıcı tanımında belirtilen tüm grupların temel sorularına cevap verebilir olmalıdır. Bilginin ihtiyaca uygun olması için, aynı zamanda önemlilik prensibini de gözetmesi gerekmektedir. **Önemlilik ilkesine** göre; eğer bir bilgi, finansal tablo bilgi kullanıcısının alacağı bir karar üzerinde etkiliyse, bu bilgi önemli sayılır. Önemli bilgiler, finansal tablolarda ya da ek açıklamalarda kullanıcılara sunulmalıdır. Bu yaklaşım, finansal tablolardan elde edilen verilerin olabildiğince eksiksiz olmasını amaçlamaktadır.

- **Gerçeğe Uygunluk**

Finansal tablolarda verilen bilgiler, işletmenin karşı karşıya olduğu ekonomik olayları doğru bir şekilde yansıtmalıdır. Gerçeğe uygunluk kavramı, finansal işlemlerin ve olayların etkilerinin, işletme varlıkları, kaynakları, gelir ve gider unsurlarına mevcut muhasebe uygulamalarıyla uyumlu bir şekilde finansal tablo bilgi kullanıcılarına aktarılmasını kapsar.

Gerçeğe uygun bilgi, eksiksiz, objektif ve olabildiğince hatasız olmalıdır. Bu, bazı durumlarda işlemlerin ve olayların sadece şekillerine değil, özlerine odaklanarak finansal tablolara yansıtılmasını gerektirebilir.

- **Destekleyici Niteliksel Özellikler**

Faydalı finansal bilginin destekleyici niteliksel özellikleri aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir.

- **Karşılaştırılabilirlik**

Finansal tablolardan bilgi almayı hedefleyen gruplar sadece cari dönemin sonuçlarına odaklanmamaktadırlar. İşletmenin geçmiş dönemlere göre performansındaki değişiklikleri incelemek ve gelecek dönemdeki olası gelişmeleri tahmin etmek istemektedirler. Bu karşılaştırılabilirliği sağlamak için, farklı dönemlerde uygulanan muhasebe yöntem ve politikalarının olabildiğince tutarlı olması önemlidir. Ölçüm yöntemlerindeki farklılıklar, analiz sonuçlarının doğruluğunu olumsuz etkileyebilir. Bu yüzden izleyen dönemlerde uygulanan muhasebe yöntem ve politikalarının mümkünse değiştirilmemesi, zorunlu olduğu durumlarda ise söz konusu değişikliğin yaratacağı parasal etkilerin finansal tablo bilgi kullanıcılarına ayrıca belirtilmesi gerekliliği bulunmaktadır.

- **Doğrulanabilirlik**

Finansal tablolarda bulunan bilgilerin doğruluğu, ekonomik olayların gerçeğe uygun bir şekilde yansıtılmasıyla sağlanır. Doğrulanabilirlik, belirli niceliksel değerlerin belgelendirilmesi gerekliliğini kapsar.

Özellikle fiyatlar genel düzeyinin hızlı değişim gösterdiği dönemlerde bu gereklilik daha büyük önem arz etmektedir.

- **Zamanında Sunum**

Finansal tabloların beklenen faydayı sağlayabilmesi için, karar vericilerin ihtiyaç duyduğu zaman diliminde ilgili bilgilere erişebilmesi şarttır. Genelde finansal tablolardaki bilgiler geçmiş dönemlere aittir, bu nedenle işletmenin güncel durumunu gecikmeli olarak yansıtır. Muhasebe yazılımları finansal tabloların hızlı hazırlanmasına olanak tanısa dahi birçok işletme bilgi paylaşımı konusunda ketum davranmaktadırlar. Bu durum genellikle sadece yasal zorunluluk neticesinde çeyrek dönemlik finansal tablo yayınlanmasına yol açarak, finansal tablo kullanıcılarının bilgiye erişim süresini uzatmaktadır. Verinin gecikmesi, ilgili bilgiden beklenen faydayı azaltabilir. Bu nedenle, finansal bilgilerin mümkün olan en kısa sürede kullanıcılara sunulması esastır.

- **Anlaşılabilirlik**

Finansal tablolar, temel muhasebe bilgisine sahip kişiler için anlaşılır olmalıdır. Ancak, bazı finansal olaylar karmaşık ve anlaşılması zor olabilir. Eğer bilgi önemliyse, anlaşılabilirliği azaltacak olsa bile, finansal tablolarda yer almalıdır.

Finansal tablolarla alınan kararlarda, bilgideki tüm faydalı özelliklere rağmen, bu tabloların doğasından kaynaklanan bazı eksiklikler ve sınırlılıklar bulunmaktadır. Bu sınırlılıkları göz ardı ederek yapılacak analizler, yanıltıcı sonuçlara yol açabilir.

Finansal tablolar, muhasebenin temel ilkelerinden biri olan dönemsellik ilkesi gereği, genellikle 12 aylık dönemleri kapsayacak şekilde hazırlanır. Ancak, bir işletme tamamen tasfiye edilmedikçe, varlıklarının, yükümlülüklerinin ve kâr/zararlarının tam olarak belirlenmesi mümkün değildir. Finansal tabloların hazırlanmasında kullanılan değerlendirme, amortisman ve karşılık ayırma yöntemleri, elde edilen sonuçların farklılık göstermesine neden olabilir. Ayrıca, finansal tabloda belirtilen değerler maliyet esasına göre yansıtılırken, bu kalemlerin nakde çevril-

mesi durumunda, maliyetten farklı tutarlarla karşılaşılabılır. Maliyet ile gerçek değer arasındaki bu fark, aktif ve pasif kalemler için farklı sonuçlara yol açabilir.

Özellikle enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde finansal tablolarda nominal artış, reel bir artışa işaret etmeyebilir. Bir işletme, dönem başında yaptığı satış miktarını dönem sonunda aynı miktarda gerçekleştirirken, nominal olarak daha yüksek bir satış tutarı elde edebilir. Ancak gerçekte satış miktarı değişmemiş olabilir.

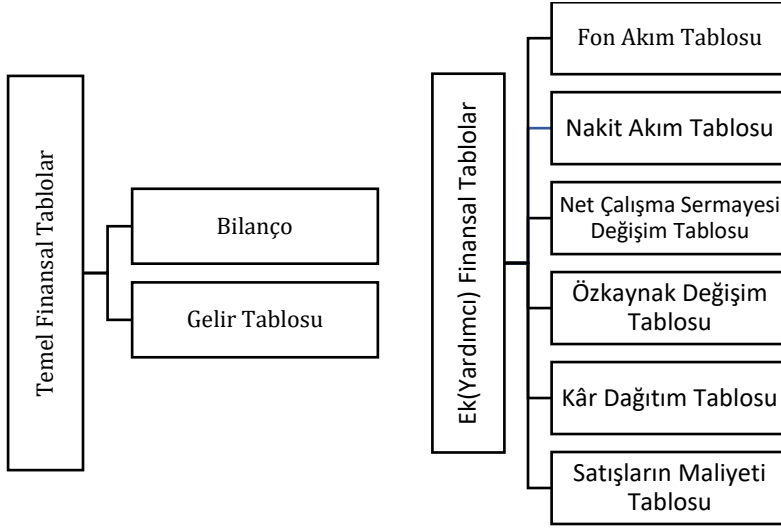
Bu tür sınırlılıklar göz önünde bulundurularak, finansal tablolara dayanarak alınan kararların eksik veya yanıltıcı olabileceği kabul edilmelidir. Analizlere bu perspektifle yaklaşmak, daha sağlam ve doğru sonuçlara ulaşmada yardımcı olacaktır.

1.6. Finansal Tablolar

Kamu Gözetimi Kurumu (KGK) tarafından yayınlanan "Türkiye Muhasebe Standardı: Finansal Tabloların Sunuluşu"na göre, tam bir finansal tablolar seti şu unsurları içermektedir ("TMS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu," 2018):

- **Dönem sonuna ait finansal durum tablosu**
- **Döneme ait kâr veya zarar ve diğer kapsamlı gelir tablosu**
- **Döneme ait özkaynak değişim tablosu**
- **Döneme ait nakit akış tablosu**
- **Önemli muhasebe politikaları ve diğer açıklayıcı bilgileri içeren dipnotlar**

Düzenlenen tüm finansal tabloların, hangi sıklıkla olursa olsun, karşılaştırmalı bilgileri içermesi tavsiye edilir. "**Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği**"ne göre, istenen finansal tablolar temel ve ek olarak iki grupta sınıflandırılmaktadır.



Şekil 2. Temel ve Ek Finansal Tablolar

Burada belirtilen temel ve ek finansal tabloların tüm işletmeler tarafından düzenlenmesi zorunlu değildir. Türkiye Muhasebe Standartlarına göre finansal tablo hazırlama zorunluluğu olan şirketler şu şekildedir (PricewaterhouseCoopers, 2023):

A. “Sermaye Piyasası Kanunu uyarınca Sermaye Piyasası Kurulunun düzenleme ve denetimine tabi işletmelerden;

1. Borsada ve/veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda sermaye piyasası araçları işlem gören anonim şirketler.
2. Sadece nitelikli yatırımcılara sermaye piyasası araçları satan ve bu araçları borsada ve/veya teşkilatlanmış diğer pazar yerlerinde işlem görmeyen şirketler.
3. Tahsisli olarak pay dışındaki sermaye piyasası araçlarını ihraç eden halka açık olmayan şirketler.
4. Yatırım kuruluşları.
5. Kolektif yatırım kuruluşları.

6. Portföy yönetim şirketleri.
7. İpotek finansmanı kuruluşları.
8. Bağımsız denetim kuruluşları.
9. Gayrimenkul değerlendirme kuruluşları.
10. Derecelendirme kuruluşları.
11. Konut finansmanı ve varlık finansmanı fonları.
12. Varlık kiralama şirketleri.
13. Merkezi takas kuruluşları.
14. Merkezi saklama kuruluşları.
15. Veri depolama kuruluşları.
16. Borsada ve/veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda sermaye piyasası araçları işlem görmeyen, fakat Sermaye Piyasası Kanunu kapsamında halka açık sayılan ve aşağıdaki üç ölçütten en az ikisini sağlayan şirketler:
 - Aktif toplamının On beş milyon Türk lirası ve üstü olması.
 - Yıllık net satış hasılatının yirmi milyon Türk lirası ve üstü olması.
 - Çalışan sayısının elli ve üstü olması.

B. Bankacılık Kanunu uyarınca Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun düzenleme ve denetimine tabi olan işletmelerden;

1. Bankalar
2. Finansal kiralama şirketleri
3. Faktöring şirketleri
4. Finansman şirketleri
5. Varlık yönetim şirketleri
6. Derecelendirme kuruluşları

7. Finansal holding şirketleri
8. 5411 sayılı Kanunda tanımlandığı üzere nitelikli paya sahip olan finansal holding şirketleri
9. Ödeme ve elektronik para kuruluşları
- C. Sigortacılık Kanunu ve Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu kapsamında faaliyet gösteren sigorta, re-asürans ve emeklilik şirketleri.**

D. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından faaliyet izni verilen;

1. A grubu yetkili müesseseler, aşağıdaki üç ölçütten en az ikisini karşılayanlar:
 - Brüt satış toplamının 250 milyon Türk Lirası ve üstü olması
 - Aktif toplamının 7,5 milyon Türk Lirası ve üstü olması
 - Çalışan sayısının 25 ve üstü olması
2. Borsa İstanbul piyasalarında faaliyet izni olan yetkili müesseseler, kıymetli maden aracı kurumları ve kıymetli madenler, üretim veya ticaret yapan anonim şirketler”

Ek mali tablo düzenlenmesi serbestliği, muhasebe uygulama genel tebliğine göre, her yıl güncellenen değerlendirme oranlarına bağlı olarak aktif toplamı ve net satışlar toplamını aşan işletmeler için uygulanmaktadır. 2023 yılı için bu değerler; aktif toplamında 84.051.300 TL ve net satışta 186.779.000 TL olarak belirlenmiştir (TURMOB, 2023). Bu serbestlik, vergisel perspektiften oluşturulmuştur; ancak işletmelerin bağlı olduğu düzenleyici ve denetleyici otoriteler, finansal tabloların sayısı ve içeriği üzerinde değişiklik yapabilir. İşletmeler, isteğe bağlı olarak, ek finansal tablolar hazırlayıp paydaşlarıyla paylaşabilirler.

1.7. Muhasebenin Temel Kavramları

Muhasebe bilgi sisteminden üretilen bilgilerin finansal karar alıcılar tarafından kullanılabilmesi için standart ve sağlıklı verilere ihtiyaç duyulmaktadır. Muhasebenin temel kavramları bütüncül bir yaklaşım ile muhasebe sisteminin düzgün bir şekilde işlemesi ve kullanım amacına uygun düzenlenebilmesi için gerekli ilkeler bütünü olarak ifade edilebilir.

Bu bağlamda muhasebenin temel kavramları aşağıdaki şekilde özetlenebilmektedir (Cemalcılar, 1972).

Sosyal Sorumluluk	Kişilik	İşletmenin Sürekliliği	Dönemsellik
Parayla Ölçülme	Maliyet Esası	Tarafsızlık ve Belgelendirme	Tutarlılık
Tam Açıklama	İhtiyatlılık	Önemlilik	Özün Önceliği

Şekil 3. Muhasebenin Temel Kavramları

- **Sosyal Sorumluluk Kavramı:**

Bu kavram, muhasebenin işlevini yerine getirme hususundaki sorumluluğunu belirtmekte ve muhasebenin kapsamını, anlamını, yerini ve amacını göstermektedir. Sosyal sorumluluk kavramı; muhasebenin organizasyonunda, muhasebe uygulamalarının yürütülmesinde ve mali tabloların düzenlenmesi ve sunulmasında; belli kişi veya grupların değil, tüm toplumun çıkarlarının gözetilmesi ve dolayısıyla bilgi üretimin-

de gerçeğe uygun, tarafsız ve dürüst davranılması gereğini ifade etmektedir (Anand, 2019).

- **Kişilik Kavramı:**

Bu kavram; işletmenin sahip veya sahiplerinden, yöneticilerinden, personelinin ve diğer ilgililerden ayrı bir kişiliğe sahip olduğunu ve o işletmenin muhasebe işlemlerinin sadece bu kişilik adına yürütülmesi gerektiğini öngörmektedir (Schipper, 2003).

- **İşletmenin Sürekliliği Kavramı:**

Bu kavram, işletmelerin faaliyetlerini bir süreye bağlı olmaksızın sürdüreceğini ifade eder. Bu nedenle işletme sahiplerinin ya da hissedarlarının yaşam sürelerine bağlı değildir. İşletmenin sürekliliği kavramı maliyet esasının temelini oluşturmaktadır (Ayboğa, 2022).

Bu kavramın, işletmeler açısından geçerliliğinin bulunmadığı veya ortadan kalktığı durumlarda ise bu husus mali tabloların dipnotlarında açıklanır.

- **Dönemsellik Kavramı:**

İşletmenin sürekli varlığı göz önünde bulundurularak, bu sürekliliği belirli dönemlere ayırma ilkesidir. Her dönemin sonuçları bağımsız olarak belirlenir. Bu, gelirlerin ve giderlerin tahakkuk esasına göre kaydedilmesini ve aynı döneme ait gelirlerin ilgili maliyetlerle ve giderlerle karşılaştırılmasını gerektirir (Polat, 2013). Eğer bu kavram geçerli değilse ya da ortadan kalkıyorsa, bu durum mali tabloların dipnotlarında belirtilmelidir.

- **Parayla Ölçülme Kavramı:**

İktisadi olaylar ve işlemlerin parayla ölçülebilir olması gerektiğini vurgular. Muhasebe işlemleri, ortak bir ölçü birimi olan ulusal para birimi üzerinden gerçekleştirilir.

- **Maliyet Esası Kavramı:**

Varlıklar ve hizmetler, elde edilme maliyetlerine göre muhasebeleştirilir. Ancak, para ve alacaklar gibi maliyeti belirlenemeyen ya da uygun olmayan kalemler bu kavrama dahil değildir.

- **Tarafsızlık ve Belgelendirme Kavramı:**

Muhasebe kayıtları, objektif belgelere dayandırılmalı ve kayıtlara esas yöntemler tarafsızlık ilkesiyle seçilmelidir.

- **Tutarlılık Kavramı:**

Seçilen muhasebe politikaları, sürekli olarak aynı şekilde uygulanmalıdır. Mali tablolardaki tutarlılık, olayların ve işlemlerin karşılaştırılabilir olmasını sağlar. Ancak, geçerli nedenlerle politika değişiklikleri yapılabilir. Bu değişiklikler ve etkileri mali tabloların dipnotlarında açıklanmalıdır.

Finansal tablo bilgi kullanıcıları için geçmiş dönemler ile karşılaştırmalı analizler yapılması hem mevcut durumun anlaşılması hem de geleceğe ilişkin projeksiyonların gerçekleştirilmesi için sıklıkla başvuru yöntemleri arasında yer almaktadır. Bu dönemler içerisinde kullanılan muhasebe yöntemi ve politikalarında gerçekleştirilen değişiklikler analiz sonuçlarının doğruluğunu etkileyecektir.

- **Tam Açıklama Kavramı:**

Mali tablolar, yeterli ve anlaşılır bilgi sağlamalıdır. Sadece finansal bilgilerle değil, aynı zamanda kararları etkileyebilecek potansiyel olaylarla da tamamlanmalıdırlar.

- **İhtiyatlılık Kavramı:**

Muhasebe işlemleri, riskleri gözetenek temkinli bir şekilde yapılmalıdır. İşletmeler, olası giderler ve zararlar için karşılık ayırırken, olası gelirler için gerçekleşene kadar işlem yapmamalıdırlar. Ancak bu, gizli yedekler oluşturmak ya da aşırı karşılıklar ayırmak için bir gerekçe oluşturmamalıdır. Örneğin ilgili dönem içerisinde işten ayrılma ihtimali bulunan kişiler için ayrılan Kıdem Tazminatı Karşılıkları bu anlamda

işletmenin olası ödeme güçlükleri yaşamasının önüne geçilmesi anlamında önemli bir kalemdir.

- **Önemlilik Kavramı:**

Bir hesap kalemi ya da mali olayın, değerlemeleri ve finansal tablo bilgi kullanıcısının kararlarını etkileyen öneme sahip olmasını ifade eder. Önemli hesap kalemleri ve olaylar mali tablolarda ya da eklerinde mutlaka belirtilmelidir. Örneğin Maddi Duran Varlıklar kalemi altında yer alan Binalar tutar olarak belirtildiğinde bilgi paylaşımı konusunda yasal zorunluklar karşılanmış olmaktadır. Ancak bu binaların mahiyetine ilişkin bilgilerin finansal tablo kullanıcıları için kararlarında etkili olabileceği bir durum söz konusu ise bu detaylar ilgili taraflar ile paylaşılmalıdır.

- **Özün Önceliği Kavramı:**

İşlemlerin muhasebeye yansıtılmasında, biçiminden ziyade özüne odaklanılmalıdır. Genellikle işlemlerin biçimi ile özü birbiriyle örtüşse dahi farklılıklar meydana geldiğinde özün biçimden öncelikli olması esastır. Örneğin işletme tarafından ticari ilişki neticesinde alınan çekler her ne kadar şekil olarak Alınan Çekler niteliğinde olsalar da ülkede yerleşmiş ticari temayüller gereği genellikle çekler vadeli olarak kullanılmaktadırlar. Dolayısı ile çekler güvencesi daha yüksek olan bir nevi vadeli senet gibi işlem görmektedirler. Bu yüzden finansal tablolardan beklenen faydanın sağlanabilmesi ve analiz sonuçlarının doğruluğunun artırılması için bu işlemin özüne bakılarak Alınan Çekler hesabı yerine Alınan Senetler hesabında izlenmesi özün önceliği ilkesi çerçevesinde daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

FİNANSAL TABLolar

Finansal tablolar temel ve ek finansal tablolar olarak iki başlık altında incelenmektedir.

2.1. Temel Finansal Tablolar

Finansal tablolar arasında bilanço ve gelir tablosu temel finansal tablo mahiyetindedir.

Bilanço, bir işletmenin belirli bir tarih itibari ile sahip olduğu varlıklarını ve bu varlıklarının finansman kaynaklarını bölümler halinde gösteren bir tablodur. Denge anlamına gelen “Balance Sheet” ifadesinin Türkçe karşılığı olan bilanço işletmenin varlıkları (Aktif) ve kaynakları (Pasif) arasındaki denge prensibi üzerine kuruludur. İşletmenin mali gücü, likidite durumu, faaliyet etkinliği ve kârlılığını değerlendirmede kritik bir rol oynayarak ve yatırımcılar, kreditorler ve diğer finansal tablo bilgi kullanıcıları için önemli bir bilgi kaynağı niteliği taşımaktadır.

Gelir Tablosu ise bir şirketin belirli bir dönem içinde elde ettiği gelirlerin ve bu dönemde gerçekleşen giderlerin ayrıntılı bir şekilde sunulduğu finansal bir tablodur. Gelir tablosu satışlardan elde edilen hasıla ile başlayarak satışların maliyeti, operasyonel giderler, amortismanlar, finansman giderleri ve vergiler gibi gider niteliğindeki kalemlerin düşülmesi neticesinde işletmenin ilgili dönem net kâr veya zararını gösterir. Gelir Tablosu, şirketin faaliyet performansını, mali gücünü ve kârlılık durumunu değerlendirmede büyük öneme sahiptir. Yatırımcılar, analistler ve şirket yöneticileri için şirketin finansal performansını an-

lamada ve gelecekteki finansal stratejilerini planlamada önemli veriler içermektedir.

2.2. Ek Finansal Tablolar

Bilanço ve gelir tablosu haricindeki finansal tablolar, ek finansal tablo olarak değerlendirilir. Bu finansal tablolar kısaca şu şekilde açıklanabilir:

Fon Akım Tabloları: İşletmenin belirli bir dönem içerisinde gerçekleştirdiği faaliyetlerini ve yaptığı yatırımları finanse etmek amacıyla nereden kaynak sağladığını ve bu kaynakların nerede kullanıldığını gösteren tablolarıdır. Bu tablolar, işletmenin finansal durumundaki değişiklikleri de açıklar. Bazı kaynaklarda bu özelliğinden dolayı “nereden geldi-nereye gitti” tablosu olarak da isimlendirildiğini görmek mümkündür.

Fon kavramının farklı kategorilere ayrılması sonucu fon akım tabloları da farklı türlere ayrılır. Fon kavramının içeriğine bağlı olarak bu tablolar; fon akım tablosu, net çalışma sermayesi değişim tablosu ve nakit akım tablosu şeklinde adlandırılır.

Fon Akım Tablosu: Fon kavramı, tüm finansal araçları kapsayacak şekilde ele alındığında, bu tabloya fon akım tablosu denir. Fon akım tablosu, belirli bir dönemde işletmenin faaliyetleri ve yatırımları için nereden kaynak sağladığını ve bu kaynakların nerede kullanıldığını özetler.

Net Çalışma Sermayesi Değişim Tablosu: Fon kavramı, net çalışma sermayesi (Dönen Varlıklar-Kısa Vadeli Borçlar) şeklinde dar bir anlamda ele alındığında, bu tabloya net çalışma sermayesi değişim tablosu denir.

Nakit Akım Tablosu: Fon kavramı, en dar haliyle nakit ve nakit benzerleri olarak tanımlandığında, bu tablonun adı nakit akım tablosu olur. Nakit akım tablosu, belirli bir dönem içerisinde işletmedeki nakit

giriş ve çıkışlarını, kaynaklarına ve kullanıldığı yerlere göre detaylandırır.

Özkaynak Değişim Tablosu

Özkaynak Değişim Tablosu, bir şirketin belirli bir dönem içinde özkaynaklarında meydana gelen değişimleri detaylı bir şekilde gösteren finansal bir tablodur. Bu tablo, şirketin sermaye hareketlerini, kâr veya zarar dağılımlarını, sermaye artırımı veya azaltım işlemlerini ve diğer özkaynakla ilgili değişiklikleri kapsamlı bir biçimde sunar. Bu bilgiler, şirketin finansal sağlığını ve sermaye yapısını değerlendirirken, yatırımcılar ve diğer ilgili taraflar için hayati öneme sahiptir. Özkaynak Değişim Tablosu, şirketin finansal durumunun ve performansının zaman içindeki evrimini anlamak için kullanılan kritik bir araçtır ve genellikle bilanço ve gelir tablosu ile birlikte analiz edilir.

Kâr Dağıtım Tablosu

Kâr Dağıtım Tablosu, bir şirketin belirli bir hesap dönemi sonunda elde ettiği net kârın nasıl dağıtıldığını gösteren finansal bir tablodur. Bu tablo, şirketin net kârının bir kısmının ortaklara temettü olarak dağıtılması, bir kısmının yasal yedeklere ayrılması ve geri kalan kısmının ise olağanüstü yedekler gibi çeşitli yedeklerde tutulması veya bir sonraki döneme aktarılması gibi işlemleri detaylandırır. Kâr Dağıtım Tablosu, şirketin kâr paylaşım politikasını ve finansal stratejisini anlamada önemli bir rol oynar. Bu tablo, yatırımcıların ve şirket yönetiminin karar alma süreçlerinde etkin bir kaynak olarak kullanılır ve şirketin uzun vadeli finansal sürdürülebilirliği üzerinde önemli bir etkiye sahiptir.

Satışların Maliyeti Tablosu

Satışların Maliyeti Tablosu, bir işletmenin belirli bir dönemde satılan ürünlerin veya sunulan hizmetlerin maliyetini gösteren finansal bir rapordur. Bu tablo, satılan malların maliyetini hesaplamak için kullanılır ve genellikle satış gelirlerinin hemen altında yer alır. Satışların Maliyeti, doğrudan malzeme, doğrudan işçilik ve üretim genel giderlerini içerebilir. Bu maliyetler, işletmenin toplam kârlılığını ve ürünlerinin veya hiz-

metlerinin verimliliğini anlamada kritik bir rol oynar. Finansal tabloların analizinde, Satışların Maliyeti Tablosu, brüt kâr marjını hesaplama ve maliyet yönetimi stratejilerinin etkinliğini değerlendirme açısından merkezi bir öneme sahiptir.

2.3. Finansal Tabloların Analizi

Finansal tablo analizinde, işletmenin ekonomik ve finansal durumunu değerlendirmek için birçok farklı analiz yöntemi kullanılabilir. Ancak genel bir perspektiften bakıldığında, dört temel analiz konusu öne çıkar. Bu dört temel durum şunlardır:

- **İşletmenin Likidite Durumu**
- **İşletmenin Faaliyet Etkinliği ve Verimliliği**
- **İşletmenin Finansal Yapı Durumu**
- **İşletmenin Kârlılık Durumu**

2.3.1. İşletmenin Likidite Durumu

Likidite durumu, dar bir çerçevede, işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme kapasitesi olarak tanımlanabilir (Khelif, Guidara, & Souissi, 2015). Ancak daha geniş bir perspektifte sadece borçları ödeme kabiliyeti değil, bu borçların nasıl ödendiği de dikkate alınmalıdır. Bu bağlamda likidite; işletmenin kısa vadeli yükümlülüklerini, kendi faaliyetlerinden elde ettiği nakit akışıyla karşılayabilme yeteneği olarak görülmektedir.

Finansal analizlerde, belirlenen hedeflere göre işletmenin mevcut durumunun ölçülmesi esastır. Bu nedenle her bir analiz konusunda, optimum durumun ne olduğunu belirlemek gerekmektedir. Likidite, kelime anlamıyla bir varlığın ne kadar hızla nakde çevrilebileceğini belirtmektedir. Ancak işletmeler için, sadece nakde dönüşme hızı değil, bu nakdin işletmenin sürekliliği için nasıl kullanıldığı da önemlidir.

Optimum likidite düzeyini belirlemek oldukça karmaşıktır. Ancak genel olarak işletmelerde likidite düzeyinin, düşük ya da yüksek likiditenin getireceği olumsuzlukların yaşanmadığı bir seviyede olması arzu edilir. Eğer bir işletmenin likiditesi düşükse, günlük operasyonları sürdürmede ve kısa vadeli borçlarını ödemede zorluk yaşayabilir. Öte yandan çok yüksek likidite, varlıkların verimsiz bir şekilde kullanılmasına ve potansiyel kâr fırsatlarının kaçırılmasına yol açabilir.

Sonuç olarak, işletmeler için ideal likidite seviyesi; kısa vadeli borçları sorunsuz bir şekilde ödeyebilecekleri ve günlük faaliyetlerini sürdürebilecekleri, fakat varlıkların atıl kalmayacağı bir düzey olmalıdır. Bu optimum seviye, farklı ekonomiler, sektörler ve işletmeler için değişiklik gösterebilir. Ayrıca optimum likidite düzeyinin bir işletme için sabit kalmayacağı ve işletme tarafından sürekli olarak dinamik bir şekilde izlenmesi ve kontrol edilmesi gereken bir büyüklük olduğu dikkate alınmalıdır.

2.3.2. İşletmenin Faaliyet Etkinliği (Verimliliği) Durumu

İktisat, sınırlı kaynakları kullanarak sınırsız ihtiyaçları karşılamayı amaçlayan bir bilim dalı olarak tanımlanmaktadır. Bu alanda temel olarak dört ana iktisadi aktör bulunmaktadır: Üreticiler, tüketiciler, devlet ve dış dünya. İşletmeler, bu aktörler arasında üretim kesimini temsil eder ve iktisadın temel tanımına uygun olarak, sahip oldukları kaynakları en etkin şekilde kullanarak en yüksek üretimi gerçekleştirmekle yükümlüdürler. İşletmelerin faaliyet etkinliği ve verimliliği, bu faaliyetlerin ne kadar hızlı ve verimli gerçekleştirildiğini değerlendirmek amacıyla incelenir. Bu etkinlik ve verimlilik ölçümü, işletmelerin kaynakları en iyi şekilde nasıl kullandığını ve iktisadi hedeflere ne derece ulaştığını belirlemekte önemli bir rol oynar.

Bir üretim işletmesini ele alındığında, tüm sürecin başından sonuna kadar birçok aşamadan geçtiği görülmektedir. İşletme, sermaye temininden başlayarak üretim faktörlerini tedarik etmektedir. Tedarik edilen kaynaklar üretim süreci sonucunda satılabilir mamul haline geti-

rilmekte ve satışa konu edilmektedir. Son aşamada ise gerçekleştirilen satışlardan kaynaklanan alacakların tahsili gerçekleştirilmekte ve tedarik edilen kaynakların ödemesi yapılmaktadır. Bu süreç, başlangıçta yatırılan sermaye işletmeye geri dönene kadar devam eder ve temelde dört ana aşamada gerçekleşir:

- **Üretim Aşaması**
- **Satış Aşaması**
- **Tahsilat Aşaması**
- **Ödeme Aşaması**

Bu dört aşamanın tamamlanması için gerekli sürenin hesaplandığı Nakit Dönüş Çemberi (Cash Conversion Cycle) kavramı ise işletmenin bu süreçleri ne kadar etkin yönettiğini gösteren bir analiz yöntemidir. Kitabın ilerleyen kısımlarında, oran analizi bölümünde bu konuya "faaliyet etkinliği oranları" başlığı altında daha detaylı bir şekilde değinilecektir.

İşletmelerde faaliyet etkinliğini en üst düzeye çıkarmak için bazı temel prensipler bulunmaktadır:

- **Üretim:** Üretim sürecinin hızlı olması önemlidir. Ancak bu hız ürün kalitesinin azalması ve fire oranının artmasına neden olmamalıdır.
- **Satış:** Satışların hızlı bir şekilde gerçekleşmesi gerekmektedir. Ancak bu durum, kâr marjının düşmesine yol açarak işletmenin kârlılığı üzerinde olumsuz etki yaratmamalıdır.
- **Tahsilat:** Alacakların hızlı bir şekilde tahsil edilmesi, işletmenin nakit akışını olumlu etkiler. Fakat bu, piyasada rekabet avantajının kaybedilmesine neden olmamalıdır. Hızlı tahsilat yapmak için piyasa dinamiklerine uygun olmayan şekilde peşin ya da kısa vadeli satış yapılması, işletme açısından uzun dönemde olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir.

- **Ödeme:** Tedarik edilen malların ödemelerinin nakit dönüşümü açısından uzun sürede gerçekleşmesi işletme likiditesine olumlu katkı sağlayacaktır. Ancak bu durumun ek maliyetlerin oluşmasına yol açmaması gerekmektedir.

Yukarıda sayılan prensiplerin uygun bir şekilde yönetilmesi, işletmenin hem etkinlik hem de verimlilik anlamında optimum seviyede performans göstermesine yardımcı olur.

2.3.3. İşletmenin Finansal Yapı Durumu

Bilanço, işletmenin varlıklarının ve bu varlıkların finansman kaynaklarının gösterildiği tablo olarak tanımlanmaktadır. Bu yapı içerisinde bilançonun kaynaklar kısmı başka bir ifadeyle varlıklarının hangi kaynaklarla finanse edildiğini gösteren pasif kısım finansal yapıyı ifade etmektedir. İşletmenin hangi varlıklarını hangi kaynak ile finanse ettiği ve bu kaynakların kendi içerisindeki dağılımları finansal yapı analizinin temel konusunu oluşturmaktadır.

Diğer durumlarda olduğu gibi finansal yapı durumunda da optimum durumu belirlemek oldukça zordur ancak kavramsal olarak bakıldığında yabancı kaynak ve özkaynak arasındaki dengenin ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini minimize edecek şekilde oluşturulması ve varlıklarla kaynaklar arasında uygun bir vade yapısının oluşturulması esas ilke olmalıdır.

2.3.4. İşletmenin Kârlılık Durumu

İşletmenin kârlılık düzeyi finansal sağlığına dair kritik bir göstergesi olarak kabul edilse de bu tek başına tüm yapıyı değerlendirmeye olanak tanımamaktadır. Likidite, faaliyet etkinliği ve finansal yapının doğru belirlenmesi, işletmenin sağlıklı bir şekilde çalışmasının temel bileşenleridir. Bu üç temel unsur doğru bir şekilde yönetildiğinde, kârlılığın beklenildiği şekilde sonuç olarak ortaya çıkması beklenmektedir.

Ancak, işletmelerin sadece yüksek kârlılık rakamlarına sahip olması başarılı oldukları anlamına gelmemektedir. Aynı şekilde, bir işlet-

menin zarar ediyor olması da tek başına işletmenin başarısız olduğu anlamına gelmemelidir. Özellikle gelir tablosunun tahakkuk esasına göre düzenlenmesi, kâr ve zarar rakamlarının işletmenin nakit akışlarını doğru bir şekilde yansıtmayabileceği anlamına geldiği unutulmamalıdır.

Dolayısıyla, işletmenin kârlılık durumunu değerlendirirken, sadece gelir tablosuna değil, aynı zamanda diğer finansal ve operasyonel göstergelere de bakılması gerekmektedir. Kâr ve zarara neden olan süreçlerin tam olarak anlaşılması, işletmenin ana hedefi olan değer maksimizasyonuna nasıl katkıda bulunduğunu daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacaktır.

2.4. Bilanço – Finansal Durum Tablosu

Bilanço kelimesi etimolojik olarak latince iki anlamına gelen “bi” ve kap anlamına gelen “lanx” sözcüklerinin birleşmesiyle oluşan “bilanx” kelimesinden türemiştir. “Bilanx” kelimesi latince terazi anlamına gelmekte, benzer şekilde İtalyancada “bilancio” kelimesi terazi ve denge anlamında kullanılmaktadır (Gane & Luna, 2023). İngilizce olarak “balance sheet” olarak ifade edilmesi aslında tam olarak içeriğini yansıtan bir kelimedir. Zira bilanço işletmenin varlıkları ve yükümlülükleri arasındaki dengeyi gösteren bir tablodur (Nişanyan, 2018).

Bilanço, işletmenin belirli bir tarih itibarıyla sahip olduğu varlıklarını (maliyet değeri ile) ve bu varlıkların finansmanında kullanılan kaynaklarını bölümler halinde gösteren tablodur. Diğer tüm tablolarda olduğu üzere bilançoda da olması gereken bazı temel bilgiler bulunmaktadır. Bunlar; işletmenin adı, bilançonun düzenlenme tarihi, bilançonun hangi para birimine göre düzenlendiği ve bilanço ifadesidir.

Bu açıdan bakıldığında bilançolar işletmenin belirli bir an için finansal durumunu göstermeleri nedeniyle genellikle bir fotoğraf karesine benzetilebilmektedir. Bu durum analiz açısından bazı avantajlar sağlamakla birlikte hem tahakkuk esasından hem de anlık veri olmasından kaynaklanan eksikliklerin değerlendirilmesinde mutlaka göz önünde bulundurulmalıdır.



Şekil 4. Statik Görünümünden Kaynaklanan Bilgi Eksikliği

Tanımında da ifade edildiği üzere bilanço işletmenin varlık ve yükümlülüklerini bölümler halinde gösteren bir tablodur. Aşağıda Derviş A.Ş.'ye ait 31.12.2023 tarihli özet bilanço örneği yer almaktadır. Burada işletmenin varlıkları kendi içerisinde dönen varlıklar ve duran varlıklar şeklinde sınıflandırırken yükümlülükleri ise kısa vadeli yabancı kaynaklar, uzun vadeli yabancı kaynaklar ve özkaynaklar olarak sınıflandırılmaktadır.

DERVİŞ A.Ş. 31.12.2023 TARİHLİ BİLANÇO	
VARLIKLAR	KAYNAKLAR
DÖNEN VARLIKLAR	KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR
DURAN VARLIKLAR	UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR
	ÖZKAYNAKLAR

2.4.1. Bilanço İlkeleri

1 Sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine göre *“Mali tablo ilkeleri, temel mali tabloların düzenlenmesinde işletmeler tarafından uygulanacak kuralları ifade eder.”* ("1 Sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği," 1994)

Ayrıca aynı tebliğe göre *“Bu düzenlemede yer almayan konularda, daha sonra yayımlanacak muhasebe standartlarına, yoksa muhasebe kavramlarına uygun olarak öncelikle, işletmenin içinde bulunduğu sektörde söz konusu işletme büyüklüğü için yaygın olarak kullanılan, bunun da uygulanmadığı hallerde uluslararası standartlarda benimsenen esaslara uyulur.*

Mali tabloların hazırlanmasında esas alınan kavram ve ilkeler ile Türk Ticaret Kanunu ve ilgili diğer mevzuat hükümlerinin farklı uygulamalara yer verdiği durumlarda, işletmeler söz konusu mevzuat hükümleri uyarınca istenilen bilgileri sağlayacak şekilde gerekli düzenlemeleri yaparlar. Ancak, bu düzenlemeler bu bölümde yer alan ilkeler çerçevesinde düzenlenecek mali tabloların tekliği ilkesini değiştiremez.” ifadesi yer almaktadır.

Bilanço ilkeleri, işletmenin mali tablolarının hazırlanmasında ve sunulmasında uyulması gereken kuralların bütünüdür. Bu ilkelerin en temel amacı, işletmenin paydaşlarına gerçekçi ve açık bir şekilde bilgi sunmaktır. Ancak, bilançonun detaylarına bakıldığında, sunulan varlık ve kaynak değerlerinin her zaman gerçek piyasa ya da tasfiye değerlerini yansıtmadığı görülebilmektedir. Bunun sebebi, bilançoda yer alan hesapların genellikle brüt değerlerle ifade edilmesidir. Ancak, net değerlerin tespiti için bilançoda belirli indirim veya amortisman kalemlerinin dikkate alınması gerekir.

Bilanço ilkeleri, genel olarak üç ana kategori altında toplanabilir:

- **Varlıklara İlişkin İlkeler:** Varlıkların ne zaman ve nasıl bilanço'ya kaydedileceği, nasıl değerlendirileceği ve amortismanının nasıl yapılacağı gibi konuları kapsar.
- **Kaynaklara İlişkin İlkeler:** İşletmenin borçları ve yükümlülükleri ile ilgili olan bu ilkelere göre, hangi yükümlülüklerin ne zaman bilanço'ya kaydedileceği, vadesi ve değerlemesi gibi konularda rehberlik eder.
- **Özkaynaklara İlişkin İlkeler:** İşletmenin kendi sermayesi, hissedarlarının katkıları ve işletmenin birikmiş kârları veya zararları gibi konular bu ilkelere dahildir.

2.4.1.1. Varlıklara İlişkin İlkeler

1 Sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine göre varlıklara ilişkin ilkeler aşağıdaki gibi ifade edilmektedir ("1 Sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği," 1994).

1. *“İşletmenin bir yıl veya normal faaliyet dönemi içinde paraya dönüşebilecek varlıkları, bilançoda dönen varlıklar grubu içinde gösterilir.*
2. *İşletmenin bir yıl veya normal faaliyet dönemi içinde paraya dönüşemeyen, hizmetlerinden bir hesap döneminden daha uzun süre yararlanılan uzun vadeli varlıkları, bilançoda duran varlıklar grubu içinde gösterilir. Dönem sonu bilanço gününde bu grupta yer alan hesaplardan vadeleri bir yılın altında kalanlar dönen varlıklar grubunda ilgili hesaplara aktarılır.*
3. *Bilançoda varlıkları, bilanço tarihindeki gerçeğe uygun değerleriyle gösterebilmek için, varlıklardaki değer düşüklüklerini göstererek karşılıkların ayrılması zorunludur.*

Dönen varlıklar grubu içinde yer alan menkul kıymetler, alacaklar, stoklar ve diğer dönen varlıklar içindeki ilgili kalemler için yapılacak değerleme sonucu gerekli durumlarda uygun karşılıklar ayrılır.

Bu ilke, duran varlıklar grubunda yer alan alacaklar, bağlı menkul kıymetler, iştirakler, bağlı ortaklıklar ve diğer duran varlıklardaki ilgili kalemler için de geçerlidir.

4. *Gelecek dönemlere ait olarak önceden ödenen giderler ile cari dönemde tahakkuk eden ancak, gelecek dönemlerde tahsil edilecek olan gelirler kayıt ve tespit edilmeli ve bilançoda ayrıca gösterilmelidir.*
5. *Dönen ve duran varlıklar grubunda yer alan alacak senetlerini, bilanço tarihindeki gerçeğe uygun değerleri ile gösterebilmek için reeskont işlemleri yapılmalıdır.*
6. *Bilançoda duran varlıklar grubunda yer alan maddi duran varlıklar ile maddi olmayan duran varlıkların maliyetini çeşitli dönem maliyetlerine yüklemek amacıyla her dönem ayrılan amortismanların birikmiş tutarları ayrıca bilançoda gösterilmelidir.*
7. *Duran varlıklar grubu içinde yer alan özel tükenmeye tabi varlıkların maliyetini çeşitli dönem maliyetlerine yüklemek amacıyla, her dönem ayrılan tükenme paylarının birikmiş tutarları ayrıca bilançoda gösterilmelidir.*
8. *Bilançonun dönen ve duran varlıklar gruplarında yer alan alacaklar, menkul kıymetler, bağlı menkul kıymetler ve diğer ilgili hesaplardan ve yükümlülüklerden işletmenin sermaye ve yönetim bakımından ilişkili bulunduğu ortaklara, personele, iştiraklere ve bağlı ortaklıklara ait olan tutarlarının ayrı gösterilmesi temel ilkedir.*

9. *Tutarları kesinlikle saptanamayan alacaklar için herhangi bir tahakkuk işlemi yapılmaz. Bu tür alacaklar bilanço dipnot veya eklerinde gösterilir.*
10. *Verilen rehin, ipotek ve bilanço kapsamında yer almayan diğer teminatların özellikleri ve kapsamaları bilanço dipnot veya eklerinde açıkça belirtilmelidir.*

Bu ilke, alınan rehin, ipotek ve bilanço kapsamında yer almayan diğer teminatlar için de geçerlidir.

Ayrıca, işletme varlıkları ile ilgili toplam sigorta tutarlarının da bilanço dipnot veya eklerinde açıkça gösterilmesi gerekmektedir.”

2.4.1.2. Yabancı Kaynaklara İlişkin İlkeler

1 Sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine göre Yabancı Kaynaklara ilişkin ilkeler aşağıdaki gibi ifade edilmektedir ("1 Sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği," 1994).

1. *“İşletmenin bir yıl veya normal faaliyet dönemi içinde vadesi gelen borçları, bilançoda kısa vadeli yabancı kaynaklar grubu içinde gösterilir.*
2. *İşletmenin bir yıl veya normal faaliyet dönemi içinde vadesi gelmemiş borçları, bilançoda uzun vadeli yabancı kaynaklar grubu içinde gösterilir. Dönem sonu bilanço gününde bu grupta yer alan hesaplardan vadeleri bir yılın altında kalanlar kısa vadeli yabancı kaynaklar grubundaki ilgili hesaplara aktarılır.*
3. *Tutarları kesinlikle saptanamayanları veya durumları tartışmalı olanları da içermek üzere, işletmenin bilinen ve tutarları uygun olarak tahmin edilebilen bütün yabancı kaynakları kayıt ve tespit edilmeli ve bilançoda gösterilmelidir.*

İşletmenin bilinen ancak tutarları uygun olarak tahmin edilemeyen durumları da bilançonun dipnotlarında açık olarak belirtilmelidir.

4. *Gelecek dönemlere ait olarak önceden tahsil edilen hasılat ile cari dönemde tahakkuk eden ancak, gelecek dönemlerde ödenecek olan giderler kayıt ve tespit edilmeli ve bilançoda ayrıca gösterilmelidir.*
5. *Kısa ve uzun vadeli yabancı kaynaklar grubunda yer alan borç senetlerini bilanço tarihindeki gerçeğe uygun değerleri ile gösterebilmek için reeskont işlemleri yapılmalıdır.*
6. *Bilançonun kısa ve uzun vadeli yabancı kaynaklar gruplarında yer alan borçlar, alınan avanslar ve diğer ilgili hesaplardan işletmenin sermaye ve yönetim bakımından ilgili bulunduğu ortaklara, personele, iştiraklere ve bağlı ortaklıklara ait olan tutarlarının ayrı gösterilmesi temel ilkedir.”*

2.4.1.3. Özkaynaklara İlişkin İlkeler

1 Sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine göre Özkaynaklara ilişkin ilkeler aşağıdaki gibi ifade edilmektedir ("1 Sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği," 1994).

1. *“İşletme sahip veya ortaklarının sahip veya ortak sıfatıyla işletme varlıkları üzerindeki hakları özkaynaklar grubunu oluşturur.*

İşletmenin bilanço tarihindeki ödenmiş sermayesi ile işletme faaliyetleri sonucu oluşup, çeşitli adlar altında işletmede bırakılan kârları ile dönem net kârı (zararı) bilançoda özkaynaklar grubu içinde gösterilir.

2. *İşletmenin ödenmiş sermayesi bilançonun kapsamı içinde tek bir kalem olarak gösterilir. Ancak, esas sermaye özellikleri farklı hisse gruplarına ayrılmış bulunuyorsa esas sermaye hesapları her grubun haklarını, kâr ve tasfiye paylarının dağı-*

tımında sahip olabilecekleri özellikleri ve diğer önemli özellikleri yansıtacak biçimde bilançonun dipnotlarında gösterilmelidir.

- 3. İşletmenin hissedarları tarafından yatırılan sermayenin devam ettirilmesi gerekir. İşletmede herhangi bir zararın ortaya çıkması, herhangi bir nedenle özkaynaklarda meydana gelen azalmalar hem dönemsel hem de kümülatif olarak izlenmeli ve kaydedilmelidir.*
- 4. Özkaynakların bilançoda net olarak gösterilmesi için geçmiş yıllar zararları ile dönem zararı, özkaynaklar grubunda indirim kalemleri olarak yer alır.*
- 5. Özkaynaklar; ödenmiş sermaye, sermaye yedekleri, kâr yedekleri, geçmiş yıl kârları (zararları) ve dönem net kârı (zararı)ndan oluşur. Kâr yedekleri yasal, statü ve olağanüstü yedekler ile yedek niteliğindeki karşılıklar, özel fonlar gibi işletme faaliyetleri sonucu elde edilen kârların dağıtılmamış kısmını içerir. Sermaye yedekleri ise hisse senedi ihraç primleri, iptal edilen ortaklık payları, yeniden değerlendirme değer artışları gibi kalemlerden meydana gelir. Sermaye yedekleri, gelir unsuru olarak gelir tablosuna aktarılamaz.”*

Aşağıdaki tabloda Tek düzen hesap planına uygun olarak hazırlanmış DERVİŞ A.Ş.’ye ait 31.12.2023 tarihli ayrıntılı bilanço örneği yer almaktadır.

AKTİF (VARLIKLAR)
I- DÖNEN VARLIKLAR
A-Hazır Değerler
1-Kasa
2-Alınan Çekler
3-Bankalar
4-Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri (-)
5-Diğer Hazır Değerler
B-Menkul Kıymetler
1-Hisse Senetleri
2-Özel Kesim Tahvil, Senet ve Bonoları
3-Kamu Kesimi Tahvil, Senet ve Bonoları
4-Diğer Menkul Kıymetler
5-Menkul Kıymetler Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)
C-Ticari Alacaklar
1-Alıcılar
2-Alacak Senetleri
3-Alacak Senetleri Reeskontu (-)
4-Kazanılmamış Finansal Kiralama Faiz Gelirleri
5-Verilen Depozito ve Teminatlar
6-Şüpheli Ticari Alacaklar
7-Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı (-)
D-Diğer Alacaklar
1-Ortaklardan Alacaklar
2-iştiraklerden Alacaklar
3-Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar
4-Personelden Alacaklar
5-Diğer Çeşitli Alacaklar
6-Diğer Alacak Senetleri Reeskontu (-)
7-Şüpheli Diğer Alacaklar
8-Şüpheli Diğer Alacaklar Karşılığı (-)
E-Stoklar
1-İlk Madde ve Malzeme
2-Yarı Mamuller
3-Mamuller
4-Ticari Mallar
5-Diğer Stoklar
6-Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)
7-Verilen Sipariş Avansları
F-Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri
1-Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri
2-Teşeronlara Verilen Avanslar

G-Gelecek Aylara Ait Gd. ve Gelir Tahakkukları
1-Gelecek Aylara Ait Giderler
2-Gelir Tahakkukları
H-Diğer Dönen Varlıklar
1-İndirilecek KDV
2-Diğer KDV
3-Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar
4- İş Avansları
5-Personel Avansları
6-Sayım ve Tesellüm Noksanları
7-Diğer Çeşitli Dönen Varlıklar
8-Diğer Dönen Varlıklar Karşılığı (-)
DÖNEN VARLIKLAR TOPLAMI
II -DURAN VARLIKLAR
A-Ticari Alacaklar
1-Alıcılar
2-Alacak Senetleri
3-Alacak Senetleri Reeskontu (-)
4-Kazanılmamış Finansal Kiralama Faiz Gelirleri
5-Verilen Depozito ve Teminatlar
6-Şüpheli Alacaklar Karşılığı (-)
B-Diğer Alacaklar
1-Ortaklardan Alacaklar
2-İştiraklerden Alacaklar
3-Bağlı Ortaklıklardan Alacaklar
4-Personelden Alacaklar
5-Diğer Çeşitli Alacaklar
6-Diğer Alacak Senetleri Reeskontu (-)
7-Şüpheli Alacaklar Karşılığı (-)
C-Mali Duran Varlıklar
1-Bağlı Menkul Kıymetler
2-Bağlı Menkul Kıymetler Değer D. Karşılığı (-)
3-İştirakler
4-İştiraklere Sermaye Taahhütleri (-)
5-İştirakler Sermaye Payları Değer D. Karşılığı (-)
6-Bağlı Ortaklıklar
7-Bağlı Ortaklıklara Sermaye Taahhütleri
8-Bağlı Ortaklıklara Sermaye P. Değer D. Karşılığı
D-Maddi Duran Varlıklar
1-Arazi ve Arsalar
2-Yeraltı ve Yerüstü Düzenleri
3-Binalar

4-Tesis, Makine ve Cihazlar
5-Taşıtlar
6-Demirbaşlar
7-Diğer Maddi Duran Varlıklar
8-Birikmiş Amortismanlar (-)
9-Yapılmakta Olan Yatırımlar
10-Verilen Avanslar
E-Maddi Olmayan Duran Varlıklar
1-Haklar
2-Şerefiye
3-Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri
4-Araştırma ve Geliştirme Giderleri
5-Özel Maliyetler
6-Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar
7-Birikmiş Amortismanlar (-)
8-Verilen Avanslar
F-Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar
1-Arama Giderleri
2-Hazırlık ve Geliştirme Giderleri
3-Diğer Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar
4-Birikmiş Tükenme Payları (-)
5-Verilen Avanslar
G-Gelecek Y. Ait Gd. ve Gelir Tahakkukları
1-Gelecek Yıllara Ait Giderler
2-Gelir Tahakkukları
H-Diğer Duran Varlıklar
1-Gelecek Yıllarda İndirilecek KDV
2-Diğer KDV
3-Gelecek Yıllar ihtiyacı Stokları
4-Elden Çıkarılacak Stoklar ve Maddi D. Varlıklar
5-Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar
6-Diğer Çeşitli Duran Varlıklar
7-Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)
8-Birikmiş Amortismanlar (-)
DURAN VARLIKLAR TOPLAMI
AKTİF (VARLIKLAR) TOPLAM

PASİF (KAYNAKLAR)
I- KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR
A-Mali Borçlar
1-Banka Kredileri
2-Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar
3-Ertelenmiş F. Kiralama Borçlanma Maliyetleri
4-U.V. Kredilerin Anapara Taksitleri ve Faizleri
5-Tahvil, Anapara, Borç Taksit ve Faizleri
6-Çıkarılmış Bonolar ve Senetler
7-Çıkarılmış Diğer Menkul Kıymetler
8-Menkul Kıymetler ihraç Farkı (-)
9-Diğer Mali Borçlar
B-Ticari Borçlar
1-Satıcılar
2-Borç Senetleri
3-Borç Senetleri Reeskontu (-)
4-Alınan Depozito ve Teminatlar
5-Diğer Ticari Borçlar
C-Diğer Borçlar
1-Ortaklara Borçlar
2-İştiraklere Borçlar
3-Bağlı Ortaklıklara Borçlar
4-Personele Borçlar
5-Diğer Borç Senetleri Reeskontu (-)
6-Diğer Çeşitli Borçlar
D-Alınan Avanslar
1-Alınan Sipariş Avansları
2-Alınan Diğer Avanslar
E-Yıllara Yaygın inşaat ve Onarım Hakedişleri
1-Yıllara Yaygın İnş. ve Onarım Hakediş
F-Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler
1-Ödenecek Vergi ve Fonlar
2-Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri
3-Vadesi Geçmiş Ertelenmiş veya Taks. Diğer
4-Diğer Yükümlülükler
G-Borç ve Gider Karşılıkları
1-Dönem Kârı Vergi ve Diğer Yasal Yük. Karş.
2-Dönem Kârının Peşin Öd. Vergi ve D. Yük. (-)
3-Kıdem Tazminatı Karşılığı
4-Diğer Borç ve Gider Karşılıkları
H-Gelecek Ayl. Ait Gelirler ve Gd. Tahakkukları
1-Gelecek Aylara Ait Gelirler

2-Gider Tahakkukları
I-Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
1-Hesaplanan KDV
2-Diğer KDV
3-Sayım ve Tesellüm Fazlaları
4-Diğer Çeşitli Yabancı Kaynaklar
KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR TOPLAMI
II -UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR
A-Mali Borçlar
1-Banka Kredileri
2-Finansal Kiralama işlemlerinden Borçlar
3-Ertelenmiş F. Kiralama Borçlanma Maliyetleri
4-Çıkarılmış Tahviller
5-Çıkarılmış Diğer Menkul Kıymetler
6-Menkul Kıymetler İhraç Farkı (-)
7-Diğer Mali Borçlar.
B-Ticari Borçlar
1-Satıcılar
2-Borç Senetleri
3-Borç Senetleri Reeskontu (-)
4-Alınan Depozito ve Teminatlar
5-Diğer Ticari Borçlar
C-Diğer Borçlar
1-Ortaklara Borçlar
2-İştiraklere Borçlar
3-Bağlı Ortaklıklara Borçlar
4-Diğer Borç Senetleri Reeskontu (-)
5-Kamuya Olan Ertelenmiş ve Taks. Borçlar
6-Diğer Çeşitli Borçlar
D-Alınan Avanslar
1-Alınan Sipariş Avansları
2-Alınan Diğer Avanslar
E-Borç ve Gider Kaynakları
1-Kıdem Tazminatı Karşılıkları
2-Diğer Borç ve Gider Karşılıkları
F-Gelecek Yıl. Ait Gelirler ve Gd. Tahakkukları
1-Gelecek Yıllara Ait Gelirler
2-Gider Tahakkukları
G-Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar
1-Gelecek Y. Ertelenen veya Terkin Edilen KDV
2-Tesise Katılma Payları
3-Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar

UZUN VADELİ Y. KAYNAKLAR TOPLAMI
III-ÖZKAYNAKLAR
A-Ödenmiş Sermaye
1-Sermaye
2-Ödenmemiş Sermaye (-)
B-Sermaye Yedekleri
1-Hisse Senedi İhraç Primleri
2-Hisse Senedi İptal Kârları
3-M.D.V. Yeniden Değerleme Artışları
4-İştirakler Yeniden Değerleme Artışları
5-Borsada Oluşan Değer Artışları
C-Kâr Yedekleri
1-Yasal Yedekler
2-Statü Yedekleri
3-Olağanüstü Yedekler
4-Diğer Kâr Yedekleri
5-Özel Fonlar
D-Geçmiş Yıllar Kârları
E-Geçmiş Yıllar Zararları (-)
F-Dönem Net Kârı (Zararı)
ÖZKAYNAKLAR TOPLAMI
PASİF (KAYNAKLAR) TOPLAMI

2.5. Varlık Hesapları

Bu bölümde bilançoda yer alan varlık hesaplarına ilişkin detaylara yer verilecektir.

2.5.1. Dönen Varlıklar

Dönen Varlıklara ilişkin temel ayırt edici özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir.

- Dönen varlıklar, işletmenin bir yıl ya da normal faaliyet süresi içerisinde nakde çevrilmesi beklenen ya da tükenmesi öngörülen varlıklardır.
- Bu varlıklar, likidite esasına göre bilançoda sıralanırlar. Dolaşımı ile en likit varlıktan başlayarak azalan sırayla listelenmektedirler.

- Dönen varlıklar, genellikle duran varlıklara göre daha yüksek bir likiditeye sahip oldukları için, genelde daha düşük risk ve getiri potansiyeline sahiptirler.
- Ticari işletmelerde, alacaklar ve stoklar nedeniyle dönen varlıkların, aktif toplamı içindeki payı genellikle duran varlıklardan daha yüksek olması beklenen bir durumdur.
- Dönen varlıklar terimi aynı zamanda “brüt işletme sermayesi” ya da “brüt çalışma sermayesi” olarak da anılmaktadır.

Dönen varlıklar, aşağıdaki alt gruplara ayrılır:

- **Hazır Değerler:** İşletmenin elinde bulunan nakit ve benzeri likit değerleri kapsar.
- **Menkul Kıymetler:** Kısa vadeli finansal yatırım araçlarıdır.
- **Ticari Alacaklar:** Mal ve hizmet satışından doğan ve belirli bir vadede tahsil edilmesi beklenen alacaklardır.
- **Diğer Alacaklar:** Ticari olmayan diğer faaliyetlerden doğan alacakları ifade eder.
- **Stoklar:** Satış amacıyla veya üretim sürecinde kullanılan malzemeleri içerir.
- **Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri:** Uzun vadeli projeler için yapılan harcamaları kapsar.
- **Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları:** Gelecek dönemlere ilişkin önceden yapılan ödemeleri ve gelecek dönemlere ilişkin tahakkuk eden gelirleri içerir.
- **Diğer Dönen Varlıklar:** Yukarıda belirtilen kategorilere girmeyen diğer kısa vadeli varlıklardır.

İlgili alt grupları kısaca açıklamak gerekirse (GİB, 1994);

10- Hazır Değerler

Bu grup, işletmenin elinde bulundurduğu nakit ile banka mevduatlarını ve istenildiği zaman herhangi bir değer kaybı yaşamaksızın hemen nakde dönüştürülebilecek diğer varlıkları (ancak menkul kıymetleri hariç tutarak) kapsar. Bu varlıklar, işletmenin kısa vadeli nakit ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılır ve yüksek likidite özelliğine sahiptir.

Hazır değerler grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

100	KASA
101	ALINAN ÇEKLER
102	BANKALAR
103	VERİLEN ÇEKLER VE ÖDEME EMİRLERİ
108	DİĞER HAZIR DEĞERLER

Hazır değer kalemleri, işletmeler için en yüksek likiditeye sahip hesap grubunu oluşturur ve genellikle günlük nakit ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullanılır. Ancak, minimum düzeyde hazır değer bulundurma getirdiği likidite riski ile aşırı miktarda hazır değer tutmanın varlıkların atıl kalmasına ve potansiyel kâr fırsatlarının kaçırılmasına yol açabileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Nakit yönetimindeki zorluklar, birçok işletmenin finansal başarısızlık yaşamasının temel sebeplerinden biri olabilir. Bu nedenle, bilançodaki hazır değerlerin tahakkuk esasına dayalı bir rakam olduğu dikkate alınarak, işletmenin ekonomik ve sektörel koşulları ile yapısal özellikleri dikkate alınarak ideal bir hazır değer seviyesinin belirlenmesi ve bu seviyenin sürekli olarak izlenmesi, işletmenin sürdürülebilirliği için kritik önem taşımaktadır.

11- Menkul Kıymetler

Bu grup, kısa süreli yatırım amaçlı elde tutulan hisse senetleri, tahviller, hazine ve finansman bonoları, yatırım fonu katılma belgeleri, kâr-zarar ortaklığı belgeleri ve gelir ortaklığı senetleri gibi menkul kıy-

metleri kapsamaktadır. Menkul kıymetlerde amaç, faiz geliri veya kâr payı elde etmek ya da fiyat dalgalanmalarından kazanç sağlamaktır. Aynı zamanda, bu menkul kıymetlerin değer azalma karşılıkları da bu grupta takip edilir.

Menkul Kıymetler grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

110	HİSSE SENETLERİ
111	ÖZEL KESİM TAHVİL, SENET VE BONOLARI
112	KAMU KESİM TAHVİL, SENET VE BONOLARI
118	DİĞER MENKUL KIYMETLER
119	MENKUL KIYMETLER DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIĞI

Menkul kıymetler, işletmeler için önemli bir likidite kaynağıdır ve hazır değerlerden sonraki en likit varlık grubunu oluşturmaktadır. Bu varlıkları hazır değerlerden ayıran en belirgin özellik, gelir elde etme potansiyeline sahip olmalarıdır. İşletmeler, kısa süreli nakit fazlalıklarını değerlendirebilmek, faiz veya kâr payı geliri elde etmek, hatta bazen spekülasyon amacıyla menkul kıymet yatırımlarına yönelebilmektedirler. Özellikle enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde, hazır değerlerin potansiyel değer kaybına karşı korunma amacı ve aynı zamanda likiditenin korunması için menkul kıymetlere olan ilgi artmaktadır.

12- Ticari Alacaklar

Ticari alacaklar, işletmenin ticari faaliyetleri sonucu doğan ve genellikle kısa vadede tahsil edilmesi beklenen alacaklardır. Bu alacaklar hem senetli hem de senetsiz olabilir. Ayrıca, ana kuruluş, iştirak veya bağlı ortaklıklardan doğan alacaklar da bu kategoriye dahildir. Bu tür ilişkiyel alacakların ayrıntılı olarak belirtilmesi, bilançonun şeffaflığı ve doğruluğu açısından önemlidir. İşletmelerin bu alacakları doğru bir şekilde kaydedip izlemesi, mali raporlamanın doğruluğu ve işletmenin nakit akışının sağlıklı yönetilmesi için kritiktir.

Ticari alacaklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

120	ALICILAR
121	ALACAK SENETLERİ
122	ALACAK SENETLERİ REESKONTU
124	KAZANILMAMIŞ FİNANSAL KİRALAMA FAZİZ GELİRLERİ
126	VERİLEN DEPOZİTO VE TEMİNATLAR
127	DİĞER TİCARİ ALACAKLAR
128	ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR
129	ŞÜPHELİ TİCARİ ALACAKLAR KARŞILIĞI

Ticari alacaklar kaleminin değerlendirilmesinde sadece alacak tutarına odaklanmak, analizin eksik veya yanıltıcı olmasına yol açabilir. Bu alacakların hangi satışlardan kaynaklandığını, işletmenin satış politikalarının ne yönde değişim gösterdiğini ve piyasada mevcut rekabet koşullarını dikkate almak gereklidir. Sadece ticari alacakların artışının, işletmenin likiditesini olumsuz etkileyebileceği düşünülmemelidir; işletmenin belki de stratejik bir stok ya da rekabet politikası nedeniyle bu artışı planladığı da göz önünde bulundurulmalıdır. Ayrıca, ticari alacaklar içerisindeki senetli ve senetsiz alacakların oranının bilinmesi de önemlidir. Kısa vadeli ticari işlemlerde, senetsiz işlemler sıkça rastlanan bir durum olsa da bu alacakların tahsilatı konusunda yaşanabilecek zorluklar, işletmenin likiditesi üzerinde baskı oluşturabilir. Bu sebeple, işletmeler senetsiz alacakların tahsilatının sorunsuz olması için müşteri seçiminde dikkatli olmalıdır.

13- Diğer Alacaklar

İşletmenin herhangi bir ticari ilişkisine dayanmayan ve bir yıl içerisinde paraya dönüşmesi öngörülen senetli ve senetsiz alacakların izlendiği hesap grubudur.

Diğer alacaklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

131	ORTAKLARDAN ALACAKLAR
132	İŞTİRAKLERDEN ALACAK
133	BAĞLI ORTAKLIKLARDAN ALACAKLAR
135	PERSONELDEN ALCAKLAR
136	DİĞER ÇEŞİTLİ ALCAKLAR
137	DİĞER ALACAK SENETLERİ REESKONTU
138	ŞÜPHELİ DİĞER ALACAKLAR
139	ŞÜPHELİ DİĞER ALACAKLAR KARŞILIĞI

Ticari ilişkiden doğmayan diğer alacaklar ticari alacaklarla kıyaslandığında genellikle daha az tutarda olması beklenir. Bu hesap grubundaki yüksek meblağlı işlemler, yatırımcılar için bir güvensizlik işareti olabilir. İştirakler, işletmenin başka şirketlerin yönetimine veya ortaklık politikalarına katkıda bulunmak amacıyla sahip olduğu en az %10 ve en fazla %50 arasındaki sermaye payını temsil eder. Eğer sermaye payı %50'nin üzerindeyse, bu durum bağlı ortaklık olarak adlandırılır.

15- Stoklar

Bu hesap grubu, işletmenin satış, üretim veya tüketim amacıyla temin ettiği, ilk madde, malzeme, yarı mamul, mamul, ticari mal, yan ürün, artık ve hurda gibi kısa süreli kullanılacak ya da bir yıl içinde nakde dönüştürülmesi beklenen varlıkları kapsar.

Stoklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

150	İLK MADDE VE MALZEME
151	YARI MAMULLER- ÜRETİM
152	MAMULLER
153	TİCARİ MALLAR
157	DİĞER STOKLAR
158	STOK DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIĞI
159	VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI

Stok yönetimi, işletmeler için kritik kararları beraberinde getirir. Aşırı düşük stok seviyeleri işletme faaliyetlerini olumsuz etkileyebilirken, fazla stok tutma, ürünlerin demode olması, satış değerini kaybetmesi ve yüksek depolama maliyetleri gibi riskleri içermektedir. Bu nedenle işletmelerin, kendilerine özgü durumlarına uygun optimum stok seviyesini belirlemeleri ve bu seviyede tutmaları esastır. Mevsimsel dalgalanmaların yoğun olduğu sektörlerde bu durum daha da önemli hale gelmektedir. Enflasyonist dönemlerde stok maliyetleri ve stok elde etme maliyetleri arasındaki fark hızla değişebilir. Bu bağlamda, dışsal ve içsel tüm etmenleri göz önünde bulundurarak dinamik bir stok planlaması yapmak işletmeler için hayati önem taşımaktadır.

17- Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri

Yıllara yaygın inşaat ve onarım işleri, belirli bir süre boyunca gerçekleşen ve genellikle birkaç yılı kapsayan projelerdir. Bu tür işlerle uğraşan işletmeler, projelerinin devam ettiği süre zarfında gerçekleştirdikleri harcamaları bu hesaplar altında izlerler. Dönem sonunda bu harcamaların toplamı projenin maliyetini oluşturur ve Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri hesap grubu altında muhasebeleştirilir.

Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

170	YILLARA YAYGIN İNŞAAT VE ONARIM MALİYETLERİ
178	YILLARA YAYGIN İNŞAAT VE ONARIM MALİYETLERİ ENFLASYON DÜZELTME HESABI
179	TAŞERONA VERİLEN AVANSLAR

18- Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları

Bu hesap grubu, işletmelerin mali tablolarında genellikle “dönem sonu geçici hesapları” ya da “geçici hesaplar” olarak adlandırılır. Amaç, belirli bir hesap döneminde meydana gelen, fakat aslında başka bir döneme ait olan mali hareketleri doğru bir şekilde yansıtmaktır.

Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

180	GELECEK AYLARA AİT GİDERLER
181	GELİR TAHAKKUKLARI

Bu tür hesapların işletmeler için önemli olmasının nedeni, mali durum ve performansın doğru bir şekilde yansıtılmasıdır. Geleceğe yönelik olarak alınan ya da ödenen bedellerin doğru dönemlere dağıtılması, işletmenin finansal tablolarının gerçekçi ve tutarlı olmasına yardımcı olur. Bu da hem iç hem de dış kullanıcılar için önemlidir.

19- Diğer Dönen Varlıklar

“Diğer Dönen Varlıklar” hesap grubu, genellikle işletmenin cari varlıklarındaki standart kategorilere girmeyen ancak kısa vadeli varlık olarak sınıflandırılan kalemleri kapsar.

Diğer dönen varlıklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

190	DEVREDEN KATMA DEĞER VERGİSİ
191	İNDİRİLECEK KATMA DEĞER VERGİSİ
192	DİĞER KATMA DEĞER VERGİSİ
193	PEŞİN ÖDENEN VERGİLER VE FONLAR
195	İŞ AVANSLARI
196	PERSONEL AVANSLARI
197	SAYIM VE TESELLÜM NOKSANLARI
198	DİĞER ÇEŞİTLİ DÖNEN VARLIKLAR
199	DİĞER DÖNEN VARLIKLAR KARŞILIĞI

2.5.2. Duran Varlıklar

Duran varlıklar, bir yıldan veya normal bir faaliyet döneminden daha uzun süreyle işletme faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi amacıyla elde edilen varlıklardır. Bu varlıkların ilke olarak bir yılda veya normal faaliyet dönemi içinde nakde dönüştürülmesi ya da tüketilmesi beklenmez. Sadece "uzun sürede nakde dönüşmesi beklenen varlıklar" şeklinde bir tanımlama bu varlıkların tam özünü yansıtmaz, zira tüm duran varlıkların nakde dönüşme beklentisi olmayabilir.

- Duran varlıklar, dönen varlıklar gibi likidite esasına göre sıralanır; yani bilançoda en likit varlıktan en az likite doğru bir sıralama izlenir.
- Dönen varlıklara kıyasla duran varlıklar genellikle daha düşük likiditeye sahiptir. Bu, daha yüksek riskleri ve paralelinde daha yüksek getiri beklentilerini de beraberinde getirir.
- Özellikle üretim odaklı işletmelerde, duran varlıkların aktifler içerisindeki payı, maddi duran varlık kalemlerinin etkisiyle, dönen varlıklara kıyasla daha büyük olabilir.
- Duran varlıkların finansmanında, uzun vadeli yabancı kaynaklar ve özkaynaklar gibi uzun vadeli kaynakların kullanılması esastır.

Duran varlıklar, aşağıdaki alt gruplara ayrılır:

- **Ticari Alacaklar:** İşletmenin ticari faaliyetleri sonucu tahsil edilmeyi bekleyen alacaklarıdır.
- **Diğer Alacaklar:** Ticari faaliyetler dışında kalan ve tahsil edilmeyi bekleyen borçlarıdır.
- **Mali Duran Varlıklar:** İşletmenin orta-uzun vadeli finansal yatırımlarını kapsar.
- **Maddi Duran Varlıklar:** Fiziksel olarak işletme bünyesinde bulunan ve uzun ömürlü varlıklarıdır.

- **Maddi Olmayan Duran Varlıklar:** İşletmeye ekonomik değer katan, fiziksel olmayan varlıklardır.
- **Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar:** Sınırlı kullanıma sahip olan doğal kaynaklar veya benzeri varlıkları ifade eder.
- **Gelecek Yıllara ait Giderler ve Gelir Tahakkukları:** Gelecekteki dönemlere ilişkin önceden yapılmış giderleri ve beklenen gelirleri temsil eder.
- **Diğer Duran Varlıklar:** Diğer kategorilere girmeyen duran varlık niteliğindeki varlıkları kapsar.

İlgili alt grupları kısaca açıklamak gerekirse (GİB, 1994);

22- Ticari Alacaklar

Ticari alacaklar, ticari ilişkiler sonucunda oluşan ve genellikle bir yıldan uzun vadeli olan alacakları temsil eder. Bu alacaklar vadesi bir yılın altına düştüğünde dönen varlıklar arasında değerlendirilir. Özellikle ana kuruluş, iştirak ve bağlı ortaklıklardan olan alacaklar, detaylı olarak gösterilmelidir.

İşletmenin sahip olduğu ticari alacakların vadesi ve tutarı, sektör dinamikleri, ekonomik ortam ve işletmenin özgün tercihlerine bağlı olarak değişiklik gösterebilir. Ancak uzun vadeli ticari alacakların varlığı, genellikle işletmenin tahsilat politikalarında potansiyel sorunlara işaret edebilir. Bu noktada, işletmenin dönemlere göre satış ve ticari alacaklarının nasıl değiştiğini analiz etmek kritik öneme sahiptir. Özellikle enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde vadenin uzaması, işletme likiditesi üzerinde olumsuz etkilere neden olabilir. İşletmenin ticari alacaklarının yanı sıra ticari borçları da detaylı olarak incelenmeli, bu iki kalem arasında hem vade hem de miktar açısından kapsamlı bir karşılaştırma yapılmalıdır.

Ticari alacaklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

220	ALICILAR
221	ALACAK SENETLERİ
222	ALACAK SENETLERİ REESKONTU
224	KAZANILMAMIŞ FİNANSAL KİRALAMA FAİZ GELİRLERİ
226	VERİLEN DEPOZİTO VE TEMİNATLAR
229	ŞÜPHELİ ALACAKLAR KARŞILIĞI

23- Diğer Alacaklar

Diğer alacaklar, ticari işlemler dışında oluşan ve genellikle bir yıldan uzun vadeli tahsil edilmesi öngörülen alacakları kapsar. Vadesi bir yıla yaklaşan alacaklar dönen varlıklar bölümüne transfer edilir.

Duran varlıklar kategorisinde iştiraklerden ve bağlı ortaklıklardan kaynaklanan alacaklar özellikle önemlidir. Bu alacaklar, işletmeler arası gelir transferi olasılığı nedeniyle yatırımcılar tarafından yakından takip edilen kalemler arasındadır. Bu nedenle, işletmelerin finansal raporlarında bu tür alacakların ayrıntılı bir şekilde açıklanması ve şeffaf bir şekilde sunulması kritik bir öneme sahiptir.

Diğer alacaklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

231	ORTAKLARDAN ALACAKLAR
232	İŞTİRAKLERDEN ALACAK
233	BAĞLI ORTAKLIKLARDAN ALACAKLAR
235	PERSONELDEN ALACAKLAR
236	DİĞER ÇEŞİTLİ ALACAKLAR
237	DİĞER ALACAK SENETLERİ REESKONTU
239	ŞÜPHELİ DİĞER ALACAKLAR KARŞILIĞI

24- Mali Duran Varlıklar

Mali Duran Varlıklar, işletmenin uzun vadeli stratejik yatırımlarını veya yasal zorunluluklar nedeniyle elinde bulundurduğu finansal araçları ifade eder. Bu kapsamda, likidite özelliğini yitiren uzun vadeli

menkul kıymetler veya işletmenin uzun vadeli ortaklık amaçları doğrultusunda elde ettiği sermaye payları bu gruba dahildir.

Mali duran varlıklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

240	BAĞLI MENKUL KIYMETLER
241	BAĞLI MENKUL KIYMETLER DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIĞI
242	İŞTİRAKLER
243	İŞTİRAKLERE SERMAYE TAAHHÜTLERİ
244	İŞTİRAKLER SERMAYE PAYLARI DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIKLIĞI
245	BAĞLI ORTAKLIKLAR
246	BAĞLI ORTAKLIKLARA SERMAYE TAAHHÜTLERİ
247	BAĞLI ORTAKLIKLAR SERMAYE PAYLARI DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIĞI
248	DİĞER MALİ DURAN VARLIKLAR
249	DİĞER MALİ DURAN VARLIKLAR KARŞILIĞI

Söz konusu sermaye paylarının işletmedeki oranına göre sınıflandırılması şu şekildedir:

- İşletmedeki sermaye payı oranı %0 ile %10 arasında olanlar: Bu kıymetler, bağlı menkul kıymetler hesabında izlenir.
- İşletmedeki sermaye payı oranı %10 ile %50 arasında olanlar: İştirakler olarak adlandırılır ve iştirakler hesabında muhasebeleştirilir.
- İşletmedeki sermaye payı oranı %50'den fazla olanlar: Bağlı ortaklıklar olarak nitelendirilir ve bağlı ortaklıklar hesabında yer alır.

Bu sınıflandırma, işletmenin söz konusu yatırımlarındaki kontrolünü ve etkisini yansıtmaktadır. Yatırımcılar ve diğer paydaşlar için bu bilgiler, işletmenin finansal performansı ve risk profili hakkında önemli bilgiler sağlar.

25- Maddi Duran Varlıklar

Maddi Duran Varlıklar, işletmelerin uzun dönemli faaliyetlerinde kullanmak üzere edindikleri ve fiziksel bir varlık niteliğinde olan kalemleri temsil eder. Bunlar arasında binalar, makine ve teçhizat, taşıtlar gibi duran varlıklar bulunmaktadır. Aynı zamanda, bu varlıkların değer kaybını yansıtan birikmiş amortismanlar da bu kategoride yer almaktadır.

Genellikle bu tür yatırımlar, işletmeler için önemli miktarda sermaye gerektirir. Dolayısıyla, alınacak kararların, stratejik planlama süreçlerinde dikkatlice değerlendirilmesi gerekmektedir. Maddi duran varlıkların edinimi kısa dönemde işletmenin kârlılığına olumsuz etki yapabilir; fakat bu varlıkların uzun dönemde işletmeye sağlayacağı katma değer ve kapasite artışıyla, kârlılıkta olumlu yönde bir ivme yakalanabilir.

Bu tür yatırımların geri dönüş süresi, işletmenin sektörel konumu, ekonomik konjonktür ve yatırımın niteliğine bağlı olarak değişkenlik gösterebilir. Bu nedenle, işletmelerin yatırım kararlarını alırken potansiyel getirisini, riskini ve geri dönüş süresini detaylı bir şekilde analiz etmeleri önerilir.

Maddi duran varlıklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

250	ARAZİ VE ARSALAR
251	YER ALTI VE YER ÜSTÜ DÜZENLERİ
252	BİNALAR
253	TESİS, MAKİNE VE CİHAZLAR
254	TAŞITLAR
255	DEMİRBAŞLAR
256	DİĞER MADDİ DURAN VARLIKLAR
257	BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR
258	YAPILMAKTA OLAN YATIRIMLAR
259	VERİLEN AVANSLAR

26- Maddi Olmayan Duran Varlıklar

Maddi Olmayan Duran Varlıklar, fiziksel bir varlık olarak temsil edilmeyen, fakat işletmenin ekonomik fayda elde etme potansiyeline sahip olan varlıklardır. Bu kategoriye, marka değeri, patentler, fikri mülkiyet hakları, lisanslar ve yazılımlar gibi unsurlar dahildir.

Maddi olmayan duran varlıklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır

260	HAKLAR
261	ŞEREFIYE
262	KURULUŞ VE ÖRGÜTLENME GİDERLERİ
263	ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME GİDERLERİ
264	ÖZEL MALİYETLER
267	DİĞER MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR
268	BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR
269	VERİLEN AVANSLAR

Bu varlıklar, bir işletmenin rekabet avantajını sürdürme, yeni pazarlara erişim veya belirli bir teknolojik üstünlük sağlama gibi stratejik amaçları doğrultusunda edinilir. Fakat, bu tür varlıkların değeri çoğunlukla subjektif olup, değerlemesi maddi varlıklara göre daha karmaşıktır. Maddi olmayan duran varlıkların değeri, işletmenin faaliyet gösterdiği sektöre, ekonomik konjonktüre ve ilgili varlığın işletme için yarattığı faydaya bağlı olarak değişkenlik gösterebilir. Bu nedenle, işletmelerin bu varlıklarını değerlendirirken dikkatli bir analiz yapmaları ve uygun amortisman politikalarını benimsemeleri önerilir.

27- Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar

Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar, belirli bir süre ya da belirli bir miktarda kullanımdan sonra değerini tamamen yitirecek olan varlıklardır. Bu varlıklar, genellikle belirli bir proje, araştırma veya üretim faali-

yeti için edinilir ve bu faaliyetlerin sonunda ekonomik değerlerini tamamen kaybederler.

Özel tükenmeye tabi varlıklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır

271	ARAMA GİDERLERİ
272	HAZIRLIK VE GELİŞTİRME GİDERLERİ
277	DİĞER ÖZEL TÜKENMEYE TABİ VARLIKLAR
278	BİRİKMİŞ TÜKENMEYE PAYLARI
279	VERİLEN AVANSLAR

Örneğin, bir maden işletmesinin çıkarabileceği maden miktarı sınırlıdır ve maden tamamen çıkarıldığında bu varlık değersiz hale gelir. Benzer şekilde, bir araştırma projesi için alınan özel laboratuvar ekipmanları, projenin tamamlanmasının ardından değersiz hale gelebilir.

Bu tür varlıkların değerlemesi ve amortisman süreçleri, diğer maddi duran varlıklara göre farklılık gösterir. Özel tükenmeye tabi varlıkların edinildiği andaki değeri, kalan ömürleri boyunca eşit olacak şekilde veya kullanılan miktarına göre amorti edilir. Bu, işletmelerin bu tür varlıkların gerçek değerini doğru bir şekilde yansıtabilmelerini sağlar.

28- Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları

Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları, işletmenin mali durumunu ve faaliyet sonuçlarını daha doğru yansıtabilmek için kullanılan muhasebe uygulamalarındandır. Bu grup, işletmenin dönem içerisinde gerçekleşmiş olan ancak ilgili faaliyet dönemine tam olarak isabet etmeyen mali hareketleri kapsar.

Gelecek yıllara ait giderler ve gelir tahakkukları grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

280	GELECEK YILLARA AİT GİDERLER
281	GELİR TAHAKKUKLARI

Örneğin, bir işletme bir sonraki yıl için ofis kirasını peşin ödediyse, bu ödeme "gelecek yıllara ait gider" olarak kaydedilir. Aynı şekilde, işletme faaliyet dönemi içerisinde gelecek yıllarda tahsil edilecek bir gelir elde ettiyse (örneğin, peşin alınan uzun vadeli kira gelirleri), bu "gelir tahakkuku" olarak kaydedilir.

Bu uygulama, işletmelerin dönem bazında mali sonuçlarını daha adil ve gerçeğe uygun bir şekilde yansıtmasını sağlar. Aynı zamanda, işletmenin gelecekteki nakit akışlarını ve mali durumunu planlama ve değerlendirme süreçlerinde de önemlidir.

29- Diğer Duran Varlıklar

Diğer Duran Varlıklar, genellikle standart duran varlık kategorilerine girmeyen fakat işletme açısından önemli değere sahip olan uzun vadeli varlıkları kapsar.

Diğer duran varlıklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

291	GELECEK YILLARDA İNDİRİLECEK KATMA DEĞER VERGİSİ
292	DİĞER KATMA DEĞER VERGİSİ
293	GELECEK YILLAR İHTİYACI STOKLAR
294	ELDEN ÇIKARILACAK STOKLAR VE MADDİ DURAN VARLIKLAR
295	PEŞİN ÖDENEN VERGİLER VE FONLAR
297	DİĞER ÇEŞİTLİ DURAN VARLIKLAR
298	STOK DEĞER DÜŞÜKLÜĞÜ KARŞILIĞI
299	BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR

İşletmelerin bilançolarında bu kategori genellikle diğer duran varlık kategorilerinden daha küçük bir bölümü oluşturur, ancak bu varlıkla-

rın doğru bir şekilde değerlendirilmesi ve kaydedilmesi mali tabloların bütünlüğü ve doğruluğu açısından kritik öneme sahiptir.

2.6. Kaynak Hesapları

Bu bölümde bilançoda yer alan kaynak hesaplarına ilişkin detaylara yer verilecektir.

2.6.1. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar

- Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar en fazla bir yıl veya işletmenin normal faaliyet dönemi içerisinde ödenmesi gereken yükümlülükleri gösterir.
- Kısa vadeli yabancı kaynaklar, uzun vadeli yabancı kaynaklar ile kıyaslandığında vadesinin kısa olması nedeniyle maliyeti göreceli daha düşük ancak temerrüde düşme riski daha yüksektir.
- Kısa vadeli yabancı kaynaklar kendi içerisinde vade esasına göre sıralanırlar. Başka bir ifadeyle en kısa vadeli olandan başlayarak dizilirler.
- İşletmenin kısa vadeli yabancı kaynak elde edebileceği çeşitli kaynaklar bulunmaktadır. Bunlar arasında en önemlileri mali ve ticari borçları olarak dikkat çekmektedir.
- İşletmelerde genellikle kısa vadeli yabancı kaynaklar içerisinde ticari borçların mali borçlara kıyasla daha yüksek bir pay alması olağan kabul edilmektedir. Ancak burada işletmenin kredibilitesi, piyasadaki borçlanma imkânları ve ekonomik beklentilerin de bu yapı üzerine etkili olduğu unutulmamalıdır.
- Kısa vadeli yabancı kaynakların sadece dönen varlık finansmanında kullanılması veya başka bir ifadeyle duran varlık finansmanında kısa vadeli yabancı kaynaklardan yararlanılmaması işletmenin likiditesi açısından en önemli gerekliliklerden biridir.

Kısa vadeli yabancı kaynaklar aşağıda yer alan gruplardan oluşmaktadır.

- **Mali Borçlar:** İşletmenin bir yıl içinde ödemesi gereken banka kredileri, finans kuruluşlarından alınan borçlar veya diğer mali yükümlülükler bu kategori altında sınıflandırılır.
- **Ticari Borçlar:** İşletmenin faaliyetleri doğrultusunda tedarikçilere olan, genellikle mal ve hizmet alımlarından doğan borçları bu başlık altında toplanır.
- **Diğer Borçlar:** Ticari ve mali borçlar dışında kalan, genellikle faaliyetlerle doğrudan ilgili olmayan diğer borç kalemleri bu kategoride yer alır.
- **Alınan Avanslar:** Müşterilerden alınan ve henüz karşılığı verilmemiş hizmet ya da ürün için alınan ön ödemeleri temsil eder.
- **Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakedişleri:** Uzun vadeli inşaat ve onarım projeleri için periyodik olarak alınan hakediş tutarlarını ifade eder.
- **Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler:** İşletmenin devlete olan vergi, sigorta primi gibi ödemeleri bu kategori altında sınıflandırılır.
- **Borç ve Gider Karşılıkları:** Gelecekte oluşabilecek potansiyel borç ya da giderler için ayrılmış olan tahmini tutarları kapsar.
- **Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları:** İlerleyen dönemlerde gerçekleşecek olan gelir ve giderler için yapılan tahakkuk işlemleri bu kategoride toplanır.
- **Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar:** Yukarıda belirtilen kategorilere girmeyen diğer kısa vadeli yükümlülükler bu başlık altında yer almaktadır.

İlgili alt grupları kısaca açıklamak gerekirse (GİB, 1994);

30- Mali Borçlar

İşletmenin kredi kuruluşlarından olan bir yıldan kısa vadeli borçları, kısa vadeli para ve sermaye piyasası enstrümanlarıyla sağlanan krediler ve vadesi bir yılın altına inen uzun vadeli mali borçlarının ana para, faiz ve taksit ödemeleri bu kategoride sınıflandırılmaktadır.

Mali borçlar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır

300	BANKA KREDİLERİ
301	FİNANSAL KİRALAMA İŞLEMLERİNDEN BORÇLAR
302	ERTELENMİŞ FİNANSAL KİRALAMA BORÇLANMA MALİYETLERİ
303	UZUN VADELİ KREDİLERİN ANAPARA TAKSİTLERİ VE FAİZLERİ
304	TAHVİL ANAPARA BORÇ, TAKSİT VE FAİZLERİ
305	ÇIKARILMIŞ BONOLAR VE SENETLER
306	ÇIKARILMIŞ DİĞER MENKUL KIYMETLER
308	MENKUL KIYMETLER İHRAÇ FARKI
309	DİĞER MALİ BORÇLAR

İşletmeler için mali borçlar, birçok avantaj ve dezavantajı beraberinde getiren bir finansman kaynağıdır.

Avantajları:

Erişilebilirlik: Mali borçlara genellikle kolaylıkla ulaşılabilir. Birçok finans kuruluşu, çeşitli kredi seçenekleri ile işletmelere finansman sağlama imkânı sunar.

Vergi Kalkamı Etkisi: Kredi faiz giderleri, finansman giderleri olarak gelir tablosunda yer alır ve bu, vergi matrahını azaltma potansiyeline sahiptir. Özellikle kurumlar vergisi yüksek olan ülkelerde bu avantaj daha belirgindir. Örneğin, %25 kurumlar vergisi oranında, 16 birimlik faiz gideri, işletmenin vergi yükünü 4 birim azaltır. Böylece, gerçekte %16 olan faiz maliyeti, %12'ye düşer.

Dezavantajları:

Yüksek Yaptırım Riski: Mali borçları geri ödeme konusunda yaşanabilecek aksamalar, ticari borçlara göre daha ağır sonuçlara yol açabilir. Finansal kuruluşlarla yapılan sözleşmelere göre faiz oranları artabilir, ek maliyetler ortaya çıkabilir veya hukuki süreçler başlatılabilir. Ticari borçlarla karşılaştırıldığında, mali borçların sonuçları daha ciddi olabilir.

Sonuç olarak, işletmeler mali borçları kullanırken, bu avantaj ve dezavantajları dikkate almalı ve finansal stratejilerini bu doğrultuda planlamalıdır.

32- Ticari Borçlar

İşletmenin ticari faaliyetleri sonucu doğan borçlarını gösteren gruptur. Bu borçlar ya senetle temsil edilir ya da senetsizdir. İşletmenin kısa vadeli ticari borç miktarı, genellikle işletmenin piyasadaki güvenirliğine bağlı olarak değişir. İşletmenin ticari kredilere erişimi, genelde sektörel ve ekonomik faktörlerle birlikte değerlendirilmekle birlikte, işletmenin finansal sağlamlığına işaret eden olumlu bir göstergedir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken nokta, ticari borçların işletme tarafından bilinçli bir tercihle alındığı ve ödeme gücünü aşmadığıdır. Başka bir deyişle, bu borçların, işletmenin ödeme kapasitesinin üzerinde olmamalı ve özellikle ödenemeyen bakiyelerden kaynaklanmamalıdır.

Ticari borçlar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

320	SATICILAR
321	BORÇ SENETLERİ
322	BORÇ SENETLERİ REESKONTU
326	ALINAN DEPOZİTO VE TEMİNATLAR
329	DİĞER TİCARİ BORÇLAR

33- Diğer Borçlar

Bu hesap grubu, işletmenin ticari faaliyetleri dışında doğan ve bir yıl içinde ödenmesi beklenen yükümlülüklerini gösterir. Bu tür borçlar genellikle finansal işlemler, vergi ve benzeri yasal yükümlülükler veya diğer özel durumlar nedeniyle doğar. İşletmelerin bu hesapta takip ettiği borçlar, genellikle kısa vadeli ve belirli bir süre içerisinde ödenmesi beklenen yükümlülüklerden oluşmaktadır. Bu borçların doğru bir şekilde takip edilmesi ve zamanında ödenmesi, işletmenin mali sağlamlığı ve kredibilitesi açısından kritik öneme sahiptir.

Diğer borçlar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır

331	ORTAKLARA BORÇLAR
332	İŞTİRAKLERE BORÇLAR
333	BAĞLI ORTAKLIKLARA BORÇLAR
335	PERSONELE BORÇLAR
336	DİĞER ÇEŞİTLİ BORÇLAR
337	DİĞER BORÇ SENETLERİ REESKONTU

34- Alınan Avanslar

Bu grupta, işletmenin satış sözleşmeleri ve diğer nedenlerle üçüncü kişi ve taraflardan almış olduğu avanslar izlenmektedir. Özellikle üretim işletmelerinde avans uygulaması sıklıkla başvurulmuş bir yöntemdir. İşletmenin alınan avanslarının değerlendirilmesinde alınan avanslar ve verilen avanslar tutarları ile bu tutarlarda meydana gelen değişimin sektöre özgü koşullarda dikkate alınarak analiz edilmesi gerekmektedir.

Alınan Avanslar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

340	ALINAN SİPARİŞ AVANSLARI
349	ALINAN DİĞER AVANSLAR

35- Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakedişleri

Bu grup, yıllara yaygın taahhüt işleri gerçekleştiren işletmeler için oldukça önemlidir. İşletmelerin üstlendiği projeler kapsamında gerçekleştirdiği işlerin bir bölümüne karşılık hak ettikleri ödemeleri, yani hakedişleri, bu grupta takip ederler. Hakediş, işletmenin gerçekleştirdiği işin karşılığında alması gereken ödemeyi ifade eder ve işletmenin nakit akışını ve finansal durumunu doğrudan etkileyen bir kalem olarak karşımıza çıkar. Bu grupta yer alan bilgiler, projenin finansal ilerleyişi ve işletmenin nakit akışının düzenlenmesi açısından kritik bir öneme sahiptir.

Yıllara yaygın inşaat ve onarım hakedişleri grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır

350	YILLARA YAYGIN İNŞAAT VE ONARIM HAKEDİŞ BEDELLERİ
358	YILLARA YAYGIN İNŞAAT ENFLASYON DÜZELTME HESABI

36- Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler

Bu grup, işletmenin yasal yükümlülükleri kapsamında ödemesi gereken tüm mali yükümlülükleri kapsar. İşletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için yerine getirmeleri gereken yasal ödemeleri bu bölümde takip edilir. Bunlar arasında; vergi, resim, harç gibi devlete yapılması gereken ödemelerin yanı sıra, çalışanların sosyal güvencesi için ödenen sigorta primleri, sendika aidatları gibi yasal yükümlülükler de bulunmaktadır. Aynı zamanda işletmenin hukuki süreçler veya diğer nedenlerle ödemesi gereken taksitler veya borçlar da bu grupta izlenir. İşletmeler için bu grup, finansal planlama ve nakit akışının düzenlenmesi açısından büyük bir öneme sahiptir.

Ödenecek vergi ve yükümlülükler grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

360	ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR
361	ÖDENECEK SOSYAL GÜVENLİK KESİNTİLERİ
368	VADESİ GEÇMİŞ ERTELENMİŞ VEYA TAKSİTLENDİRİLMİŞ VERGİ VE DİĞER YÜKÜMLÜLÜKLER
369	ÖDENECEK DİĞER YÜKÜMLÜLÜKLER

37- Borç ve Diğer Karşılıklar

Bu hesap grubu, muhasebenin ihtiyatlılık ilkesinin bir yansımasıdır. İhtiyatlılık ilkesi, muhasebede potansiyel zararların erken ve tam olarak kaydedilmesini, olası gelirlerin ise gerçekleştiğinde kaydedilmesini ifade eder. Bu grup, işletmenin gelecekteki belirsiz yükümlülükleri veya giderleri için oluşturduğu bir rezervi temsil eder. Bu belirsizliklerin kaynağı ya miktarın tam olarak bilinmemesinden ya da tahakkukun ne zaman gerçekleşeceğinin kesin olarak tahmin edilememesinden kaynaklanır. Örneğin, bir dava sonucunda işletmenin ödemesi gereken bir tazminat veya garanti kapsamında gelecekte gerçekleşebilecek bir onarım maliyeti bu kategoride değerlendirilir. İhtiyatlılık ilkesi gereği, bu potansiyel yükümlülükler finansal tablolarda erkenden gösterilir, böylece işletme sahipleri, yöneticileri ve diğer paydaşlar bu potansiyel yükümlülükleri göz önünde bulundurarak daha bilinçli kararlar alabilirler. Bu, işletmenin gelecekteki riskleri karşısında daha sağlam ve hazırlıklı olmasını sağlar.

Borç ve diğer karşılıklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

370	DÖNEM KÂRI VERGİ VE DİĞER YASAL YÜKÜMLÜLÜKLER KARŞILIKLARI
371	DÖNEM KÂRININ PEŞİN ÖDENEN VERGİ VE DİĞER YÜKÜMLÜLÜKLERİ
372	KIDEM TAZMİNATI KARŞILIĞI
373	MALİYET GİDERLERİ KARŞILIĞI
379	DİĞER BORÇ VE GİDER KARŞILIKLARI

38- Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları

Bu grupta, işletmenin cari dönemde elde ettiği ancak gelecek aylara tahsis edilmiş olan gelirler izlenir. Örneğin, bir müşteri ön ödemeli bir hizmet anlaşması yaparsa, ön ödeme bu hesap grubunda takip edilir ve hizmet verildiği dönemde gelir olarak kaydedilir. Bu, işletmenin gelirini gerçekleştirdiği dönemde değil, hizmetin veya ürünün teslim edildiği dönemde kaydedilmesini sağlar. Aynı şekilde, cari dönemde gerçekleşen ancak ödemesi gelecek aylara ertelenen giderler de bu hesapta izlenir. Bu tür giderler genellikle faiz, kira veya diğer dönemsel maliyetler olabilir.

Gelecek aylara ait gelirler ve gider tahakkukları grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

380	GELECEK AYLARA AİT GELİRLER
381	GİDER TAHAKKUKLARI

39- Diğer Kısa vadeli yabancı kaynaklar

Bu hesap grubu, işletmenin bilançosunda özel bir kategoriye sahip olmayan veya belirli bir tanımı olmayan kısa vadeli yükümlülüklerini temsil eder. Genellikle standart mali raporlama kategorilerine tam olarak uymayan veya sıra dışı sayılabilecek kısa vadeli borçları ve yükümlülükleri kapsar. İşletmeler, bu tür borçları ve yükümlülükleri "Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar" altında sınıflandırarak, mali tablolarında daha şeffaf ve kapsamlı bir bilgi sunarlar. Bu hesap, ihtiyatlılık ilkesi gereği, işletmenin bilançosunda yer almayan tüm potansiyel yükümlülüklerin düzenli ve sistematik bir şekilde izlenmesini sağlar.

Diğer kısa vadeli yabancı kaynaklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

391	HESAPLANAN KDV
392	DİĞER KDV
393	MERKEZ VE ŞUBELER CARİ HESABI
397	SAYIM VE TESELLÜM FAZLALIĞI
399	DİĞER ÇEŞİTLİ YABANCI KAYNAKLARI

2.6.2. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar

- Uzun vadeli yabancı kaynaklar, işletmenin bilançosunda belirli bir süre zarfında (genellikle bir yıldan daha uzun) ödenmesi gereken borç ve yükümlülükleri kapsar. Bu tür kaynaklar, genellikle işletmenin büyüme, genişleme veya önemli sermaye yatırımlarını finanse etmek için başvurduğu finansman yöntemleridir.
- Bu kaynakların, kısa vadeli yabancı kaynaklara göre daha yüksek maliyeti vardır, çünkü uzun vadeli borçlanma genellikle daha yüksek faiz oranlarına sahip olabilir. Ancak, uzun vadeli yabancı kaynakların geri ödeme süreleri daha uzun olduğu için likidite baskısı oluşturma riskleri daha düşüktür. Bu, işletmenin nakit akışının daha öngörülebilir olmasına yardımcı olabilir.
- Uzun vadeli yabancı kaynaklar, vadelerine göre sıralanır. En yakın vadedeki borç veya yükümlülük en üstte yer alırken, en uzun vadedeki en altta yer almaktadır.
- İşletmeler, uzun vadeli finansman için çeşitli kaynaklara başvurabilirler. Bu kaynaklar arasında banka kredileri, tahviller ve özel sermaye yer alabilir. Ancak, uzun vadeli ticari krediler genellikle daha sınırlıdır, çünkü tedarikçiler genellikle kısa vadeli ticari kredilere daha yatkındır.
- Son olarak, işletmenin likiditesini korumak için kısa vadeli yabancı kaynakların sadece dönen varlıkların finansmanında kullanılması tavsiye edilir. Uzun vadeli varlıkların finansmanında kısa vadeli kaynaklardan kaçınılması, işletmenin nakit akışı

üzerinde olası olumsuz etkileri minimize eder. Bu, işletmenin finansal sağlığı için kritik öneme sahip bir stratejidir.

Uzun vadeli yabancı kaynaklar aşağıda yer alan gruplardan oluşmaktadır.

- **Mali Borçlar:** İşletmenin, finans kuruluşlarından veya sermaye piyasalarından aldığı, vadesi bir yıldan uzun olan borçları bu kategoride yer alır. Bu borçlar genellikle banka kredileri, tahviller veya finansal kiralama yoluyla sağlanır.
- **Ticari Borçlar:** İşletmenin ticari faaliyetleri sonucunda, tedarikçilerden veya diğer ticari partnerlerden doğan, ödeme süresi bir yıldan daha uzun olan borçlardır. Uzun vadeli ticari borçlar genellikle sektörel uygulamalar veya özel anlaşmalar sonucu ortaya çıkar.
- **Diğer Borçlar:** Mali ve ticari borçlar dışında kalan, uzun vadeli diğer borçları kapsar. Örneğin, çalışanlara yapılacak uzun vadeli ödemeler veya diğer özel durumlar bu kategoriye dahil olabilir.
- **Alınan Avanslar:** İşletmenin, satış sözleşmeleri veya diğer anlaşmalar sonucunda müşterilerden ya da diğer taraflardan aldığı, gerçekleşmemiş hizmet veya ürün karşılığında alınan ödemeleri ifade eder.
- **Borç ve Gider Karşılıkları:** İşletmenin, bilanço tarihi itibarıyla oluşmuş ancak kesin tutarı veya tahakkuk tarihi belli olmayan uzun vadeli borç ve giderler için ayırdığı karşılıklar bu başlık altında izlenir.
- **Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları:** İşletmenin, gelecek dönemlere ilişkin olarak tahakkuk ettirdiği gelir ve giderlerin izlendiği hesap grubudur. Bu kalemler, işletmenin gelecekteki nakit akışını etkileyebilecek durumları gösterir.

- **Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar:** Yukarıda belirtilen kategorilere girmeyen, ancak vadesi bir yıldan uzun olan diğer tüm yükümlülükler ve borçlar bu kategoriye dahil edilir.

İlgili alt grupları kısaca açıklamak gerekirse (GİB, 1994);

40- Mali Borçlar

Bilanço tarihi itibarıyla vadesine bir yıldan daha fazla süre kalmış olan, banka ve diğer finans kuruluşlarından alınan krediler ile işletmede borçlanma amacıyla ihraç edilmiş olan menkul kıymetlerin izlendiği hesap grubudur. Mali borçlar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

400	BANKA KREDİLERİ
401	FİNANSAL KİRALAMA İŞLEMLERİNDEN BORÇLAR
402	ERTELENMİŞ FİNANSAL KİRALAMA BORÇLANMA MALİYETLERİ
405	ÇIKARILMIŞ TAHVİLLER
407	ÇIKARILMIŞ DİĞER MENKUL KIYMETLER
408	MENKUL KIYMETLER İHRAÇ FARKI
409	DİĞER MALİ BORÇLAR

42- Ticari Borçlar

İşletmenin ticari ilişkileri nedeniyle ortaya çıkan, bilanço tarihi itibarıyla vadesine bir yıldan fazla süre kalmış olan ticari borçlar bu grupta izlenmektedir. Bağlı ortaklıkları ve iştirakleriyle ilişkili ticari borçların tutarları, bilanço eklerinde ayrıca gösterilmelidir.

İşletmenin uzun vadeli ticari borçlar hesabında yüksek meblağlara sahip olması, detaylı bir inceleme gerektirir. Bu yüksek borç durumu, işletmenin borçlarını zamanında ödeyememesi sonucu oluşabilir ya da finansal kuruluşlardan uygun koşullarda kredi alamamasından kaynaklanabilir. Her iki durumda da bu, işletmenin finansal sağlığı açısından olumsuz bir göstergedir. Ancak, işletmenin piyasa koşullarında güçlü

bir konumu olması ve rekabet avantajına dayanarak vade farkı oluşturmadan ticari borç elde etmesi, olumlu bir finansal strateji olarak değerlendirilebilir.

Ticari borçlar grubu aşağıda yer alan hesaplardan oluşmaktadır.

420	SATICILAR
421	BORÇ SENETLERİ
422	BORÇ SENETLERİ REESKONTU
426	ALINAN DEPOZİTO VE TEMİNATLAR
429	DİĞER TİCARİ BORÇLAR

43- Diğer Borçlar

İşletmenin ticari faaliyetleri dışında ortaya çıkan ve vadesine bir yıldan daha fazla süre kalmış olan borçlarının takip edildiği hesap grubudur.

Diğer borçlar hesabı aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

431	ORTAKLARA BORÇLAR
432	İŞTİRAKLERE BORÇLAR
433	BAĞLI ORTAKLIKLARA BORÇLAR
436	DİĞER ÇEŞİTLİ BORÇLAR
437	DİĞER BORÇ SENETLERİ REESKONTU
438	KAMUYA OLAN ERTELENMİŞ VEYA TAKSİTLENDİRİLMİŞ BORÇLAR

44- Alınan Avanslar

İşletmenin satış sözleşmeleri veya diğer sebeplerle aldığı, vadesi bir yıldan daha uzun olan avansların takip edildiği hesap grubudur.

Alınan avanslar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

440	ALINAN SİPARİŞ AVANSLARI
449	ALINAN DİĞER AVANSLAR

47- Borç ve Gider Karşılıkları

Bilanço tarihi itibarıyla belirginleşen fakat miktarının kesinliği ya da tahakkuk tarihinin belirsizliği nedeniyle ayrılmış olan uzun vadeli borç ve gider karşılıklarının takip edildiği hesap grubudur.

Borç ve Gider Karşılıkları grubu aşağı yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

472	KIDEM TAZMİNATI KARŞILIĞI
479	DİĞER BORÇ VE GİDER KARŞILIKLARI

48-Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları

Bilanço tarihinde belirgin olarak ortaya çıkan ancak tutarının ne olacağı kesin olarak bilinmeyen veya tutarı bilinmekle birlikte ne zaman tahakkuk edeceği bilinmeyen uzun vadeli borçlar veya giderler için ayrılan karşılıklar bu grupta izlenir.

Gelecek yıllara ait gelirler ve gider tahakkukları grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

480	GELECEK YILLARA AİT GELİRLER
481	GİDER TAHAKKUKLARI

49- Diğer uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar

Yukarıda belirtilen duran varlık grupları arasında yer almayan ve özellikle kendi bölümlerinde tanımlanmamış diğer uzun vadeli yabancı kaynaklar bu kategoride takip edilir.

Diğer uzun vadeli yabancı kaynaklar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

492	GELECEK YILLARA ERTELENEN VEYA TERKİN EDİLECEK KATMA DEĞER VERGİSİ
493	TESİSE KATILMA PAYLARI
499	DİĞER ÇEŞİTLİ UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR

2.6.3. Özkaynaklar

- İşletmenin sahip ve ortaklarına ait olan haklar ve alacaklar, işletmenin otofinansmanı ile birlikte değerlendirilerek bu kategoride bir araya getirilir. İşletmenin özkaynak yapısı, işletmeye ait finansal yapı ve sermaye dağılımını anlamak için büyük öneme sahiptir.
- İşletmenin borçları karşısında bir güvence görevi gören bu kaynak, alacaklıların gözünde işletmenin sağlamlığını ve güvencesini temsil eder.
- Özkaynaklar faiz yükümlülüğü olmaksızın sağlandığı için, işletmenin belirli bir tarihte geri ödeme yapması gereken bir yükümlülüğü yoktur. Bu, nakit akışı planlaması ve maliyet yönetimi açısından işletmelere esneklik sağlamaktadır.
- Vadesinin genellikle yabancı kaynaklara kıyasla daha uzun ve belirsiz olması, ayrıca geri ödemesinin zorunlu olmaması gibi özellikleri nedeniyle, bu kaynağın maliyetinin teorik olarak yabancı kaynaklardan daha yüksek olduğu kabul edilir.

Özkaynaklar hesapları aşağıda yer alan gruplardan oluşmaktadır.

- **Ödenmiş Sermaye:** Şirketin kuruluş aşamasında ya da daha sonraki sermaye artırımlarında ortakların taahhüt ettiği ve ödediği sermaye tutarını ifade eder.

- **Sermaye Yedekleri:** Şirketin, yasalar gereği ya da öz kararlarıyla sermaye dışında ayırdığı, sermayeye ek olarak kullanılan yedek akçeleri gösterir.
- **Kâr Yedekleri:** Şirketin geçmiş yıllardan elde ettiği kârlardan, dağıtılmamış olan ve yasal ya da isteğe bağlı olarak ayrılan kısmını temsil eder.
- **Geçmiş Yıllar Kârları:** Daha önceki yıllarda elde edilen ve henüz dağıtılmamış veya yedeklere aktarılmamış kârları ifade eder.
- **Geçmiş Yıllar Zararları:** Daha önceki yıllarda meydana gelen ve henüz kârla mahsup edilmemiş zararları gösterir.
- **Dönem Net Kârı (Zararı):** Şirketin cari hesap döneminde elde ettiği net kârı ya da zararı temsil eder.

İlgili alt grupları kısaca açıklamak gerekirse (GİB, 1994);

50- Ödenmiş Sermaye

Ödenmiş sermaye, işletme ortaklarının taahhüt ettikleri sermaye tutarının ödedikleri kısmını temsil eder. Bu, işletmenin ana sözleşmesinde belirtilen esas sermayeden henüz ödenmemiş kısmının düşülmesiyle elde edilen net tutardır.

Esas sermaye, bir şirketin ana sözleşmesinde belirtilen ve ortakların taahhüt ettiği sermaye miktarıdır. Bu miktar, şirketin kuruluşunda veya sermaye artırımı sırasında belirlenir ve genellikle nakit veya aynı olarak ödenir. Kayıtlı sermaye sistemi ise sermaye şirketlerinin ana sözleşmesinde belirlenen azami sermaye tutarıdır. Bu sistemde, şirketin yönetim organı, ana sözleşmede belirtilen sınırı aşmamak kaydıyla, sermaye artırımına karar verebilir ve bu artırımları gerçekleştirebilir.

Ödenmiş Sermaye grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

500	SERMAYE
501	ÖDENMEMİŞ SERMAYE
502	SERMAYE DÜZELTMESİ OLUMLU FARKLARI
503	SERMAYE DÜZELTMESİ OLUMSUZ FARKLARI

52- Sermaye Yedekleri

Sermaye hareketleri sonucu ortaya çıkan ve işletme içerisinde bırakılan tutarların izlendiği hesap grubu, hisse senedi ihraç primleri, hisse senedi iptal kârları, yeniden değerlendirme artışları gibi kalemleri kapsar. Bu grup, şirketin finansal yapılanmasındaki bu tür olayların mali boyutunu yansıtarak, işletmenin ekonomik durumunun daha net bir resmini sunar.

Sermaye yedekleri grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır

520	HİSSE SENETLERİ İHRAÇ PRİMLER
521	HİSSE SENEDİ İPTAL KARLARI
522	M.D.V. YENİDEN DEĞERLEME ARTIŞLARI
523	İŞTİRAKLER YENİDEN DEĞERLEME ARTIŞLARI
524	MALİYET BEDELİ ARTIŞ FONU
529	DİĞER SERMAYE YEDEKLERİ

54- Kâr Yedekleri

Kanunlar, ana sözleşme hükümleri veya ortaklıkların yetkili organlarının aldığı kararlar doğrultusunda, dağıtılmamış veya işletmede bırakılmış kârlar bu hesap grubunda kaydedilir

Kâr yedekleri grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

540	YASAL YEDEKLER
541	STATÜ YEDEKLERİ
542	OLAĞANÜSTÜ YEDEKLER
548	DİĞER KÂR YEDEKLERİ
549	ÖZEL FONLAR

57- Geçmiş Yıllar Kârları

Geçmiş faaliyet dönemlerinde elde edilen ve henüz ortaklara dağıtılmamış olan kârlar, belirli yedek hesaplarına ayrılmış olanlar dışındaki kalan kısımlarıyla bu grupta sınıflandırılır. Bu, işletmenin önceki dönemlerdeki başarısının bir yansımasıdır ve bu kârlar ya ileriki dönemlerde ortaklara dağıtılmak üzere bekletilir ya da işletmenin gelecekteki yatırım ve finansman ihtiyaçları için ihtiyati yedek olarak tutulur.

Geçmiş Yıllar Kârları grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

570	GEÇMİŞ YILLAR KÂRLARI
------------	------------------------------

58- Geçmiş Yıllar Zararları

Geçmiş faaliyet dönemlerinde meydana gelen ve henüz mevcut dönemle mahsuplaşmamış olan dönem net zararları, bu hesap grubunda sistemli bir şekilde izlenir. Bu zararlar, işletmenin o dönemdeki performansının bir sonucu olarak oluşmuş olup, ilerleyen dönemlerde gelirlerle mahsup edilmeyi bekleyen tutarlardır.

Geçmiş yıllar zararları grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır

580	GEÇMİŞ YIL ZARARLARI
------------	-----------------------------

59- Dönem Net Kârı (Zararı)

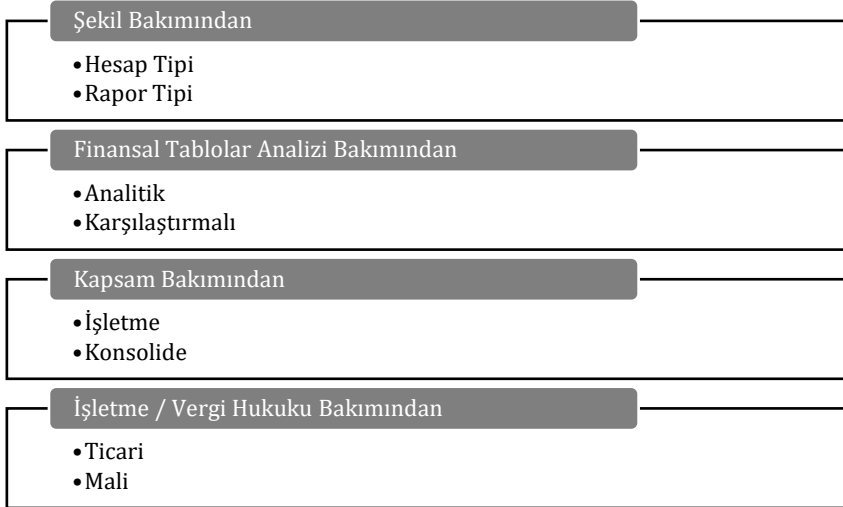
İşletmenin bir faaliyet dönemi boyunca gerçekleştirdiği tüm gelirlerinin ve giderlerinin konsolide edilerek netleştirilmesi sonucunda ortaya çıkan nihai kazancını yansıtan hesap grubudur. Bu hesap, işletmenin belirli bir zaman dilimindeki mali performansını gösteren en kritik ölçütlerden biridir ve hem iç hem de dış paydaşlar için önemli bir bilgi kaynağıdır

Dönem net kârı (zararı) grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

590	DÖNEM NET KÂRI
591	DÖNEM NET ZARARI

2.7. Bilanço Türleri

Bilançolar; şekil, analiz, kapsam ve işletme ile vergi hukuku olmak üzere dört ana başlık altında sınıflandırılabilir (Topak, 2016). Bu sınıflandırma aşağıda detaylı olarak gösterilmektedir.



Şekil 5. Bilanço Türleri

2.7.1. Şekil Bakımından Bilanço Türleri

Şekil bakımından bilançolar hesap tipi ve rapor tipi olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Hesap Tipi Bilanço

Hesap tipi bilançolar, klasik olarak “T” şeklinde hazırlanan tablolardır. Bu gösterimde, aktif hesaplar bilançonun sol tarafında, pasif hesaplar ise sağ tarafında sıralanır. Bu, bilançonun en temel ve basit sunum şeklidir. Özet bilançoların analizinde kısmi olarak kullanılsa da bilançonun detay seviyesinin yükselmesi veya birden fazla yılı kapsamı durumunda, kalemler arasındaki ilişkiyi ve karşılaştırmaları netleştirmek zorlaşır.

Rapor Tipi Bilanço

Rapor tipi bilanço gösterim türünde sırası ile önce aktif hesapların daha sonra ise pasif hesapların alt alta sıralanması söz konusudur. Tekdüzen muhasebe sisteminde de düzenlenmesi öngörülen bilanço türü rapor tipi bilanço olmaktadır. Kalemlerin sırası ile yer alması kendi aralarındaki ilişkilerin tespiti ve yıllar itibarıyla yapılacak olan kıyaslamalar açısından elverişli bir veri sağlamaktadır. Bu açıdan rapor tipi bilançoların analiz etmeye daha uygun olduğu ifade edilebilir.

2.7.2. Finansal Tablolar Analizi Bakımından Bilanço Türleri

Finansal Tablolar Analizi bakımından bilançolar Karşılaştırmalı Bilanço ve Analitik Bilanço olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Karşılaştırmalı bilanço

Karşılaştırmalı bilanço türü, işletmelerin finansal performanslarını ve pozisyonlarını belirli bir zaman diliminde daha ayrıntılı bir şekilde analiz etmelerini sağlar. Bu bilanço türünde, tüm kalemler cari dönem ile önceki dönem bazında yan yana getirilerek sunulur. Bu yapı hem mevcut dönemdeki değerlerin hem de önceki dönemdeki değerlerin net bir şekilde görülmesini sağlar. Bu sayede, işletmenin finansal performansındaki değişiklikleri, gelişmeleri veya gerilemeleri kolaylıkla tespit

etmek mümkün olur. Karşılaştırmalı bilanço, özellikle işletme yöneticileri, yatırımcılar ve diğer paydaşlar için değerli bir araçtır, çünkü varlıklar, borçlar ve özkaynaklar üzerindeki değişiklikleri daha bilinçli bir şekilde değerlendirmelerine olanak tanır.

Analitik bilanço

“Analitik bilanço, finansal tabloların derinlemesine incelenmesi için tasarlanmış bir bilanço türüdür. Bu bilançoda, sadece mali tutarlar değil, aynı zamanda bu tutarların farklı perspektiflerden oransal büyüklükleri de detaylı bir şekilde gösterilir. Örneğin, bir bilanço kaleminin, kendisinin dahil olduğu grubun toplamı içerisindeki yüzdelik payı veya tüm bilanço içerisinde ne kadarlık bir orana sahip olduğu gibi bilgiler bu türde öne çıkar. Bu detaylı ve oransal gösterimler, finansal analistlere, işletme yöneticilerine ve yatırımcılara, işletmenin finansal performansını ve durumunu çok daha kapsamlı bir şekilde değerlendirme olanağı tanır. Özellikle mali durumun yanı sıra trendleri, gelişmeleri ve riskleri de anlamak isteyenler için analitik bilançolar vazgeçilmez bir araçtır.”

2.7.3. Kapsam Bakımından Bilanço Türleri

Kapsam bakımından bilançolar İşletme Bilançosu ve Konsolide Bilanço olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

İşletme Bilançosu (Solo)

İşletme bilançosu (Solo), bir işletmenin belirli bir zaman dilimindeki finansal pozisyonunu detaylı bir şekilde yansıtan mali bir tablodur. Bu bilanço, işletmenin ana faaliyetlerinin, yatırımlarının, borçlarının ve sermaye yapısının net bir şekilde görüntülenmesine olanak tanır. Konsolide edilmemiş, yani şirketin diğer bağlı ortaklıkları veya iştirakleri ile birleştirilmemiş solo bilançosudur. Bu nedenle, özellikle merkezi işletmenin mali sağlığını, likidite durumunu ve varlık yapılanmasını anlamak için oldukça faydalıdır.

Konsolide Bilanço

Konsolide bilançolar, ana şirketin ve ona bağlı alt işletmelerin, belirli bir tarih itibarıyla bir araya getirilerek hazırlanmış finansal durumlarını ortaya koyan tablolardır. Bu bilançolar, grup içerisindeki tüm işletmelerin toplam varlıklarını, borçlarını ve özkaynaklarını gösterir. Ancak, konsolidasyon süreci sırasında bazı iç işlemler (grup şirketleri arasındaki borç-alacak ilişkileri gibi) iptal edilmekte ve net sonuçlar sunulmaktadır.

Konsolide bilanço, bir grup şirketin genel finansal sağlığını ve pozisyonunu gösterirken, bireysel işletmelerin detaylı finansal durumlarını maskeleyebilir. Grup içerisinde farklı sektörlerde veya coğrafyalarda faaliyet gösteren çeşitli işletmelerin olması, konsolide bilançonun analizini karmaşıktırabilir. Bu nedenle, bireysel işletmenin finansal performansını veya risklerini değerlendirmek için solo bilançoların kullanılması daha uygun olabilir.

Konsolide bilançolar, grup şirketinin toplam finansal durumunu ve performansını değerlendirmek için kullanışlıdır. Ancak, bireysel işletmelerin detaylı analizi için solo bilançoların incelenmesi gerekmektedir. Bu, özellikle grup içerisindeki işletmelerin faaliyet gösterdiği sektörler, risk profilleri veya büyüklükleri arasında önemli farklılıklar olduğunda daha da önem kazanır.

2.7.4. İşletme / Vergi Hukuku Bakımından Bilanço Türleri

İşletme veya vergi hukuku bakımından bilançolar Ticari Bilanço ve Mali Bilanço olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Ticari Bilanço

Ticari hayatın kurallarına ve muhasebe uygulamalarına göre hazırlanan finansal tablolardır. İşletmenin ekonomik ve finansal durumunun belirlenmesinde kullanılır. Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre hazırlanır.

Mali Bilanço

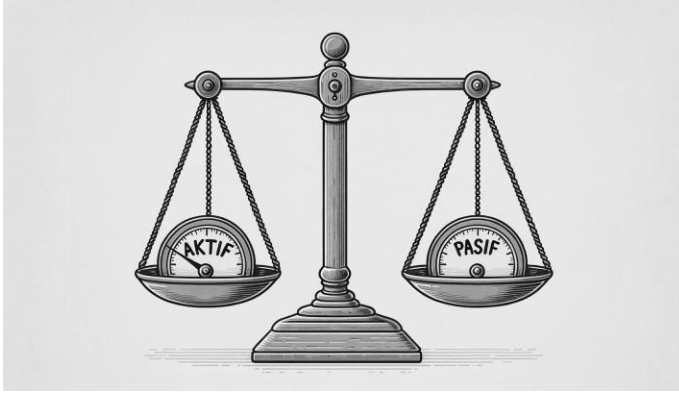
Vergi yasaları çerçevesinde işletmeler tarafından vergi beyannamesi ekinde sunulan finansal tablolardır. Ticari bilançolardan en önemli farkı kanunen kabul edilmeyen gelir ve giderlerin düzeltilmesi neticesinde verginin tarh edilmesi için kullanılacak tutarın hesaplanabilmesidir.

2.8. Bilançoda Temel Denge ve Eşitlikler

Bilanço analizinde gerçekleştirecek olan değerlendirmelerin sağlıklı olabilmesi için bazı temel denge ve eşitliklerin bilinmesi gerekmektedir. Bilançoda analiz aşamalarında kullanılabilecek olan temel denge ve eşitlikler aşağıda yer almaktadır.

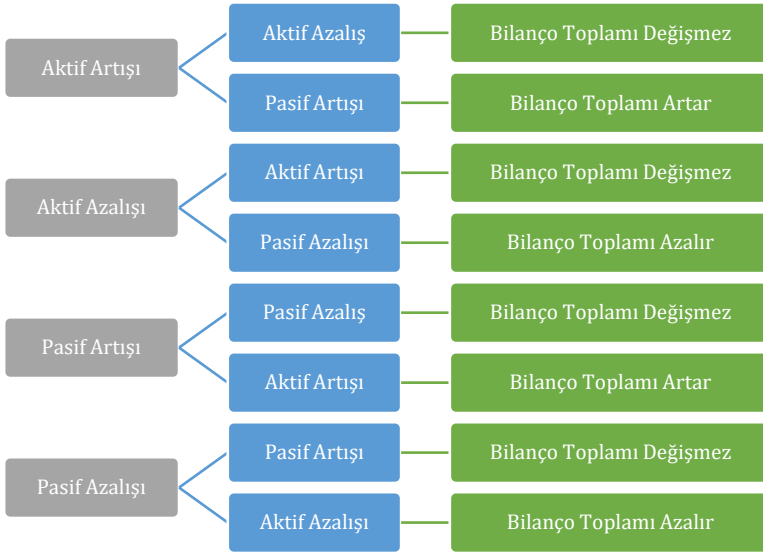
Aktif Toplam	=	Pasif Toplam
-------------------------	----------	-------------------------

Bilanço, işletmenin belirli bir tarihteki finansal durumunu yansıtan bir finansal tablodur. Bu tablonun temelinde, işletmenin varlıkları (aktif) ile bu varlıkların finanse edildiği kaynaklar (pasif) arasında denge bulunmaktadır. Bu denge, ilk bakışta basit bir matematiksel eşitlik gibi görünse de aslında bir işletmenin finansal sağlığını ve sürdürülebilirliğini değerlendirmek için kritik öneme sahiptir.



Şekil 6. Bilanço Dengesi

Özet bilançoların analizi sırasında, bilanço kalemleri arasında yaşanan değişimlerin nedenleri ve bu değişimlerin işletme üzerindeki potansiyel etkileri dikkatle incelenmelidir. Örneğin, aktifteki bir kalemin değerinde yaşanan bir artış, bilançonun dengesini korumak için ya aktifte farklı bir kalemin değerinin azalması ya da pasifte bir artışla dengelenmelidir. Bilançonun hem aktif hem de pasif taraflarında benzer yöndeki değişiklikler, bilançonun genel büyüklüğünün artmasına ya da azalmasına yol açabilir. Fakat, bilançonun yalnızca aktif ya da yalnızca pasif tarafında zıt yönlü değişiklikler meydana gelirse, bu durum bilanço toplamının sabit kalmasına neden olacaktır. Bu nedenle, her bilanço değişikliği işletmenin finansal yapısını ve geleceğini etkileyebileceği için analizlerde detaylı bir değerlendirmeye tabi tutulmalıdır. Olası değişimlere ilişkin tablo aşağıda yer almaktadır.



Şekil 7. Bilanço Değişimleri

İşletmeler için kısa sürede nakde çevrilebilen varlıklar, dönen varlıklar olarak tanımlanır. Bu varlıklar, işletmenin bir yıldan daha kısa süre içerisinde nakde dönüştürmeyi hedeflediği varlık türleridir ve aynı zamanda brüt çalışma sermayesi ya da brüt işletme sermayesi olarak da adlandırılır. Bu kavram, işletmenin likiditesini ve kısa vadeli mali sağlığını yansıtır. Brüt çalışma sermayesi, işletmenin kısa vadeli yükümlülüklerini karşılayabilme kapasitesinin bir göstergesi olarak kabul edilir.

(Brüt) Çalışma Sermayesi	=	Dönen Varlıklar
-------------------------------------	---	----------------------------

Çalışma sermayesi yönetimi, finansın en temel konularından biridir ve işletmenin temel hedefleri arasında yer alır. Bu hedefler, işletmenin devamlılığını sağlamak ve değerini maksimize etmek şeklinde özetlenebilir. Etkili bir çalışma sermayesi yönetimi, işletmenin likidite po-

zasyonunu güçlendirerek, mali riskleri azaltır ve finansal esnekliği artırır.

Dönen varlıkların toplamının brüt çalışma sermayesi olarak adlandırılmasının sebebi, bu varlıkların işletmenin ilgili dönemde karşılanması gereken ödemeleri ve finansal yükümlülükleri içermesidir. Ödeme yükümlülükleri, işletmenin kısa vadeli borçlarını ve giderlerini kapsar. Bu durum, işletmenin brüt çalışma sermayesini tamamen serbestçe kullanamayacağı anlamına gelir. Yani, işletmenin elindeki likit varlıkların bir kısmı, öncelikli olarak kısa vadeli borçların ödenmesi için ayrılmalıdır. Bu ayırım, işletmenin mali yapısının sağlamlığını ve sürekli nakit akışını destekler, böylece işletmenin uzun vadeli başarısını güvence altına alır.

$$\text{Net Çalışma Sermayesi} = \text{Dönen Varlıklar} - \text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}$$

İşletmenin kısa vadeli varlıkları, yani dönen varlıkları içerisinde belirli bir dönemde karşılanması gereken yükümlülükler ve ödemelerin düşülmesiyle elde edilen tutar net çalışma sermayesi olarak tanımlanır. Bu değer, işletmenin likidite durumunu gösteren en önemli ölçütlerden biridir. İşletmenin sürdürülebilir bir şekilde faaliyetlerini yürütebilmesi ve stratejik hedeflerine ulaşabilmesi adına, net çalışma sermayesinin pozitif değerde olması beklenir. Fakat bu pozitif değer, işletmenin likidite sorununu tam anlamıyla çözmediği anlamına gelmediğini belirtmek gerekir.

Her işletme, kendi faaliyet alanı, ekonomik durumu, sektör dinamikleri ve özgül koşulları çerçevesinde net çalışma sermayesini değerlendirmelidir. Bu değerlendirme süreci, işletmenin mali yapısı, borç-alacak ilişkileri, tahsilat süreçleri ve sektörel trendlere göre farklılık gösterebilir.

Bir işletmenin bilançosunda karşılaşılan negatif net çalışma sermayesi, genellikle bilançonun tahakkuk esasına dayalı hazırlanmasından kaynaklanan statik veri sunumundan ileri gelir. Eğer bu negatif değer, sadece belirli bir döneme özgü ve geçici bir durumun sonucu olarak ortaya çıkıyorsa, kabul edilebilir bir gösterge olarak değerlendirilebilir. Ancak, negatif net çalışma sermayesinin sürekli hale gelmesi, işletme için mali sıkıntıların habercisi olabilir. Bu tür bir durum, işletmenin kısa vadeli yükümlülüklerini karşılamada zorluk yaşayabileceği anlamına gelir ve ciddi mali riskleri beraberinde getirebilir. Bu nedenle, işletmelerin net çalışma sermayesini düzenli olarak izlemesi ve gerekli düzenlemeleri yapması büyük önem taşır.

$$\text{Devamlı (Sürekli) Sermaye} = \text{Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar} + \text{Özkaynaklar}$$

İşletmenin finansal yapısını oluşturan kaynaklar, kendi içinde kısa vadeli ve uzun vadeli olarak sınıflandırılır. Bu kaynaklar arasında, bir yıldan daha uzun bir vadeye sahip olanlar uzun vadeli yabancı kaynaklar olarak tanımlanırken, işletmenin kendine ait sermayesi ise özkaynak olarak adlandırılır. Bu iki kaynak bir araya geldiğinde, devamlı sermaye ya da sürekli sermaye olarak tanımlanır.

Devamlı sermaye, işletmenin uzun vadeli yatırımlarını ve sabit varlıklarını finanse etmek için kullanılır. Duran varlıklar, işletmenin uzun vadeli faaliyetlerini sürdürebilmesi için gereken sabit varlıklar, makine, teçhizat ve binalar gibi maddi varlıkları içerir. İşletmelerin, bu tür varlıklarını finanse ederken devamlı sermayeye başvurması, mali yapılarının sağlamlığı açısından önemlidir.

Devamlı sermayenin duran varlıkları karşıladıktan sonraki kalan kısmı, işletmenin kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılır. Bu kısım, işletmenin dönen varlıklarını finanse ederken kullanılır ve net çalışma sermayesinin oluşumunda kritik bir rol oynar. Net

çalışma sermayesi, işletmenin kısa vadeli yükümlülüklerini karşılayabilme yeteneğini gösteren bir gösterge olup, işletmenin likidite durumunu yansıtır. Bu nedenle, devamlı sermayenin doğru bir şekilde yönetilmesi, işletmenin hem uzun vadeli hem de kısa vadeli finansal sağlamlığı açısından büyük önem taşır.

$$\text{Net Çalışma Sermayesi} = \text{Devamlı Sermaye} - \text{Duran Varlıklar}$$

Bilanço, bir işletmenin belirli bir tarihteki varlıkları ile bu varlıkların finanse edilme şeklini özetleyen bir tablodur. Temel bilanço denklemi, varlıkların kaynaklarla eşit olduğunu ifade eder:

$$\text{Aktif} = \text{Pasif}$$

Bu, daha açık bir formülle;

$$\text{Dönen Varlıklar} + \text{Duran Varlıklar} = \text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar} + \text{Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar} + \text{Özkaynaklar}$$

olarak da ifade edilebilir. Denklemin daha anlaşılır hale getirilmesi için, kısa vadeli yabancı kaynakları ve duran varlıkları denklemin karşı taraflarına taşıyarak şöyle yazabiliriz:

$$\text{Dönen Varlıklar} - \text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar} = \text{Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar} + \text{Özkaynaklar} - \text{Duran Varlıklar}$$

Bu formülasyon, işletmenin kısa vadeli finansman ihtiyacını, yani net çalışma sermayesini gösterir. Sağ tarafta yer alan uzun vadeli yabancı kaynaklar ile özkaynakların toplamı, işletmenin uzun vadeli finansman kaynaklarını, yani devamlı sermayesini temsil eder. Devamlı sermayeden duran varlıkların çıkartılması net çalışma sermayesini verir:

$$\text{Net Çalışma Sermayesi} = \text{Devamlı Sermaye} - \text{Duran Varlıklar}$$

Eğer bir işletmenin net çalışma sermayesi negatifse, bu, dönen varlıkların kısa vadeli yabancı kaynakları karşılamakta yetersiz kaldığını gösterir. Ancak bu sonuç işletme için mutlaka bir likidite problemi olduğu anlamına gelmez. Bu durum, işletmenin duran varlıklarını finanse ederken uzun vadeli kaynaklarının yetersiz kaldığını ve kısa vadeli kaynaklara başvurduğunu gösterebilir. Yani net çalışma sermayesinin negatif olması, işletmenin duran varlıklarını özkaynaklar ve uzun vadeli yabancı kaynaklar ile tamamını finanse edememiş olduğunu gösterir ve işletmenin finansal yapısını ve finansman stratejilerini gözden geçirmesi gerektiğini işaret eder.

2.9. Gelir Tablosu

Gelir tablosu bir işletmenin belirli bir dönem aralığında elde ettiği gelirleriyle bu gelirleri elde etmek için katlanmak zorunda kaldığı maliyet – giderlerini, faaliyetleri sonucunda elde ettiği dönem faaliyet sonuçlarını ve dönem net kârını aşamalar halinde gösteren bir tablodur.

Gelir tablosu işletmenin başlangıç ve bitiş tarihleri belli olan bir zaman aralığında meydana gelen tüm değişimlerini göstermesi nedeniyle bir video kaydına benzetilebilmektedir. Bu durum finansal tablo analizinde en sıklıkla kullanılan bilanço ve gelir tablosunun farklı niteliklere sahip olması sonucunu doğurmaktadır. Bilanço statik bir tablo niteliğinde iken gelir tablosu dinamik bir tablo niteliğindedir. Dolayısı ile bilanço ve gelir tablosu kalemlerinin birlikte kullanıldığı analiz yöntem-

lerinde bu temel farklılık dikkate alınarak değerlendirmeler yapılması gerekmektedir.

Tanımında da belirtildiği üzere gelir tablosu işletmenin faaliyet sonuçlarını gösterirken aşamalar halinde tasnif edilmektedir. Aşağıda yer alan tabloda Derviş A.Ş.'ye ait 01.01.2023-31.12.2023 tarihleri arası gelir tablosu yer almaktadır. Gelir tablosunda 5 adet kâr aşamasının varlığı dikkat çekmektedir.

DERVİŞ A.Ş. 01.01.2023-31.12.2023 Tarihleri Arası Gelir Tablosu
A-Brüt Satışlar B-Satış İndirimleri
C-Net Satışlar D- Satışların Maliyeti
Brüt Satış Kârı E-Faaliyet Giderleri
Faaliyet Kârı veya Zararı F-Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Kârlar G-Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar H-Finansman Giderleri
Olağan Kâr veya Zarar I-Olağan Dışı Gelir ve Kârlar J-Olağandışı Gider ve Zararlar
Dönem Kârı veya Zararı K-Dönem Kârı Vergi ve Yasal Yükümlülük Karşılıkları
Dönem Net Kârı veya Zararı

2.9.1. Gelir Tablosu İlkeleri

Gelir tablosu ilkelerinin temel amacı, satışlar, gelirler, satışların maliyeti, giderler, kâr ve zararlar ile işletme faaliyetlerinin belirli dönemlere ait sonuçlarının sınıflandırılması ve gerçeğe uygun şekilde gösterilmesidir. Tüm satışlar, gelir ve kârlar, maliyet, gider ve zararlar brüt tutarları üzerinden raporlanır; bir satış, gelir veya kâr kalemi, hiçbir ma-

liyet, gider veya zarar kalemiyle tamamen veya kısmen mahsup edilerek gelir tablosundan çıkartılamaz.

Bu prensipler, finansal tabloların kullanıcılarına, şirketin performansını değerlendirme ve karar verme süreçlerinde doğru ve şeffaf bilgi sağlamak için kritik öneme sahiptir. Böylece, gelir tablosu, işletmenin finansal sağlığı ve etkinliği hakkında ilgililere güvenilir bir görünüm sağlamaktadır.

Gelir tablosu ilkeleri, maliyet ve giderlerin dikkatli bir şekilde satış ve gelirlerden ayrılmasını ve bunların uygun hesap dönemlerine aktarılmasını gerektirir. Bu, işletmenin gerçek mali performansının doğru bir şekilde yansıtılmasını sağlayarak, karşılaştırmalı analizler için tutarlı bir temel oluşturur. Bu ilkeler, aynı zamanda gelir ve giderlerin tanımlanması, ölçülmesi ve kaydedilmesiyle ilgili olarak bir güvence sağlamaktadır.

“Bu amaç doğrultusunda benimsenen gelir tablosu ilkeleri aşağıda belirtilmiştir ("1 Sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği," 1994):

- a) *Gerçekleşmemiş satışlar, gelir ve kârlar, gerçekleşmişmiş gibi ya da gerçek tutarından farklı gösterilmemelidir. Her bir dönemin başlangıcında ve sonunda doğru mali kesim işlemleri gerçekleştirilerek, o döneme ait faaliyet sonuçları gerçeğe uygun olarak gösterilmelidir.*
- b) *Belli bir dönemin satış ve gelirleri, bunların elde edilmesi için yapılan satışların maliyeti ve giderlerle karşılaştırılmalıdır. Doğru maliyet ve gider hesaplamaları için dönem başı ve sonu envanter değerlemeleri, alacak ve borç hesapları gibi kesim işlemleri yapılmalıdır.*
- c) *Duran varlıkların maddi ve maddi olmayan kısımları için uygun amortisman ve tükenme payları ayrılmalıdır.*
- d) *Maliyetler, maddi duran varlıklar, stoklar, onarım ve bakım gibi çeşitli gider grupları arasında uygun bir şekilde dağıtılmalı-*

dır. Direkt maliyetler doğrudan, birden fazla faaliyeti etkileyen maliyetler ise zaman ve kullanım faktörlerine göre dağıtılarak tahakkuk ettirilmelidir.

- e) Olağan dışı ve arızı nitelikteki kâr ve zararlar, oluştuğu dönemde gelir tablosuna yansıtılmalı ancak normal operasyonel sonuçlardan ayrı tutulmalıdır.*
- f) Önceki dönemlerin mali tablolarını düzeltmeyi gerektirecek kadar büyük veya önemli olmayan tüm kâr ve zararlar, o döneme ait gelir tablosunda gösterilmelidir.*
- g) Karşılıklar, kârın keyfî olarak düşürülmesi ya da bir dönemden diğerine aktarılması için kullanılmamalıdır.*
- h) Dönem sonuçlarının belirlenmesinde uygulanan değerlendirme esasları ve maliyet yöntemlerinde bir değişiklik olması durumunda, bu değişikliğin etkileri net olarak açıklanmalıdır.*
- I) Bilanço tarihinde mevcut ve sonucu belirsiz olaylara bağlı olarak gelecekte oluşabilecek gider ve zararlar, makul ve gerçeğe yakın bir tahmine dayalı olarak tahakkuk ettirilmeli ve gelir tablosuna yansıtılmalıdır. Şartlı gelir ve kârlar içinse gerçekleşme olasılığı yüksek bile olsa tahakkuk ettirme yapılmamalı ve bunlar hakkında dipnotlarda açıklama yapılmalıdır.”*

Aşağıdaki tabloda tek düzen hesap planına uygun olarak hazırlanmış DERVİŞ A.Ş.’ye ait 01.01.2023 ile 31.12.2023 tarihleri arası ayrıntılı gelir tablosu örneği yer almaktadır.

DERVİŞ A.Ş. 01.01.2023-31.12.2023 Tarihleri Arası Gelir Tablosu

A-BRÜT SATIŞLAR

- 1-Yurtiçi Satışlar
- 2-Yurtdışı Satışlar
- 3-Diğer Gelirler

B-SATIŞ İNDİRİMLERİ (-)

- 1-Satıştan iadeler (-)
- 2-Satış İskontoları (-)
- 3-Diğer İndirimler (-)

C-NET SATIŞLAR

D-SATIŞLARIN MALİYETİ (-)

- 1-Satılan Mamuller Maliyeti (-)
- 2-Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)
- 3-Satılan Hizmet Maliyeti (-)
- 4-Diğer Satışların Maliyeti (-)

BRÜT SATIŞ KÂRI VEYA ZARARI

E-FAALİYET GİDERLERİ (-)

- 1-Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)
- 2-Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)
- 3-Genel Yönetim Giderleri (-)

FAALİYET KÂRI VEYA ZARARI

F-DİĞER FAALİYETLERDEN OLAĞAN GELİR VE KÂRLAR

- 1-İştiraklerden Temettü Gelirleri
- 2-Bağlı Ortaklıklardan Temettü Gelirleri
- 3-Faiz Gelirleri
- 4-Komisyon Gelirleri
- 5-Konusu Kalmayan Karşılıklar
- 6-Menkul Kıymet Satış Kârları
- 7-Kambiyo Kârları
- 8-Reeskont Faiz Gelirleri
- 9-Faaliyetle İlgili Diğer Olağan Gelir ve Kârlar

G-DİĞER FAALİYETLERDEN OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR (-)

- 1-Komisyon Giderleri (-)

2-Karşılık Giderleri (-)

3-Menkul Kıymet Satış Zararları (-)

4-Kambiyo Zararları (-)

5-Reeskont Faiz Giderleri (-)

6-Diğer Olağan Gider ve Zararlar (-)

H-FİNANSMAN GİDERLERİ (-)

1-Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)

2-Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)

OLAĞAN KÂR VEYA ZARAR

I-OLAĞANDIŞI GELİR VE KÂLAR

1-Önceki Dönem Gelir ve Kârları

2-Diğer Olağandışı Gelir ve Kârlar

J-OLAĞANDIŞI GİDER VE ZARARLAR (-)

1-Çalışmayan Kısım Gider ve Zararları (-)

2-Önceki Dönem Gider ve Zararları (-)

3-Diğer Olağandışı Gider ve Zararları (-)

DÖNEM KÂRI VEYA ZARARI

K-DÖNEM KÂRI VERGİ VE DİĞER YASAL YÜKÜMLÜLÜK KARŞ. (-)

DÖNEM NET KÂRI VEYA ZARARI

2.9.2. Gelir Tablosu Hesapları

Gelir tablosu, işletmenin ilgili faaliyet dönemine ilişkin olarak brüt satışlar, satış indirimleri, satışların maliyeti, faaliyet giderleri, diğer faaliyetlerden gelir ve kârlar, diğer faaliyetlerden gider ve zararlar, finansman giderleri, olağandışı gelir ve kârlar, olağandışı gider ve zararlar kısımlarından oluşmaktadır. Ayrıca brüt satış kârı, faaliyet kârı, olağan kâr, dönem kârı ve dönem net kârı olmak üzere 5 aşamalı olarak dönem faaliyet sonuçlarını özetlemektedir

Muhasebe uygulama genel tebliğine göre gelir tablosu kalemleri aşağıdaki şekilde açıklanabilmektedir (GİB, 1994).

60- Brüt Satışlar

İşletmenin temel faaliyetleri neticesinde elde edilen, satılan mallar ya da sunulan hizmetler karşılığında kazanılan ya da tahakkuk eden toplam değerleri ifade eden brüt satışlar, işletmenin cirosunu temsil eder. Brüt satışlar; yurtiçi satışlar, yurtdışı satışlar ve diğer gelirler gibi kalemlerden meydana gelir ve bu kalemler satış tarihindeki vade farkları, ihracatla ilgili ortaya çıkan kur farkları ve vergi iadeleri gibi unsurları içerebilir.

Brüt satışlar tutarı işletmenin cirosunu göstermektedir ve aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

600	YURTIÇİ SATIŞLAR
601	YURTDIŞI SATIŞLAR
602	DİĞER GELİRLER

Brüt satışlar analiz edilirken yurtiçi ve yurtdışı satışlar gibi alt kalemlerin katkısı dikkate alınmalıdır. Çünkü işletmeler, genel ekonomik durumun neden olduğu sistematik risklere karşı genellikle savunmasızdır ve bu riskler çeşitlendirme ile ortadan kaldırılamamaktadır. Örneğin, sadece yerel pazarda faaliyet gösteren işletmeler, o ülkenin ekonomik durgunlukları gibi sistematik risklere daha fazla maruz kalmaktadırlar. Bununla birlikte işletmeler, yurtiçi ve yurtdışı satışlar arasında dengeli bir yapıya sahip ise bu durum tek bir ülkedeki sistematik risklerin etkilerini uluslararası çeşitlendirme ile azaltmaya yardımcı olabilmektedir.

61- Satış İndirimleri

İşletmenin brüt satışlarından net satış hasılatına ulaşılabilmesi için düşülmesi gereken iadeler, iskontolar ve diğer indirimleri kapsamaktadır.

Satış indirimleri aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

610	SATIŞTAN İADELER
611	SATIŞ İSKONTOLARI
612	DİĞER İNDİRİMLER

Satış indirimlerini oluşturan kalemler değerlendirildiğinde, satılan malların iade edilen bölümlerinin fatura tutarlarının gösterildiği satış iadeleri, genellikle ürünle ilgili kalite problemleri veya müşterinin beklentilerinin karşılanamaması gibi sorunlar nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Bu iadeler, kâr üzerinde azaltıcı etkileri olan bir kalemdir. İşletmenin kârlılık düzeyini yükseltebilmesi için satış iadelerinin mümkün olduğu kadar az olması gerekmektedir. Ancak burada, mevcut sorunların üzerini örtmek yerine, satış iadelerini ortaya çıkaran sebeplerin tespit edilerek alınacak önlemler neticesinde, gelecek dönemlerde iadelerin olumsuz etkisinin azaltılması hedeflenmelidir. Bazı işletmeler iadelerini kabul etmeyerek, cari dönem için kârlılık düzeyini muhafaza edebilir; ancak orta ve uzun vadede yaşanacak itibar kaybı neticesinde, satış düzeyi ve dolayısıyla kârlılığı ciddi anlamda düşecektir.

Satış iskontoları ise satış işlemin tamamlanmasının ardından kesilen faturalar üzerinden uygulanan kasa ve miktar indirimlerini ifade eder. Eğer satış anında yapılan pazarlık neticesinde ürün liste fiyatının altında bir fiyata satılırsa, bu durum muhasebesel olarak iskonto olarak kabul edilmez; çünkü iskonto, fatura kesildikten sonra gerçekleştirilen bir işlemdir. Satış sonrası yapılan iskontolar genellikle piyasa rekabeti gibi faktörlerden kaynaklanır ve ürün kalitesi veya müşteri memnuniyeti sorunlarıyla doğrudan ilişkilendirilmez. Örneğin, rakip firmaların düşük fiyat politikaları veya alıcıların ödeme vadelerinden önce hesapları kapatma isteği iskonto uygulanmasına sebep olabilir. Bu yüzden satış iskontoları, doğrudan işletmenin ürün veya hizmet kalitesiyle ilgili olmayıp, rekabet koşulları ve ekonomik faktörler nedeniyle azaltılması, iadelerin azaltılmasından daha zor bir hale gelir. Bu koşullar genellikle işletmenin kontrolü dışındadır ve stratejik yönetim gerektirir.

Sonuç olarak hem satış iadeleri hem de satış iskontoları, işletme tarafından alınacak önlemlerle azaltılmaya çalışılmalı ve kârlılık üzerindeki azaltıcı etkisinin asgari düzeyde tutulması gerekmektedir. İşletmenin ilgili dönemde gerçekleştirdiği brüt satışlardan, satış indirimleri kalemi düşürülerek net satışlar tutarı elde edilir. İşletmenin temel hedefi net satışlar tutarının mümkün olduğu kadar brüt satışlar tutarına yakın gerçekleşmesinin sağlanmasıdır.

62- Satışların Maliyeti

İşletmenin dönem içerisinde gerçekleşen stok hareketleriyle satılan mamul maliyetleri, yarı mamul maliyetleri, ilk madde malzeme maliyetleri, satılmak üzere elde edilen ticari malların ve satılan hizmetlerin maliyetinin gösterildiği gruptur.

Satışların maliyeti grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

620	SATILAN MAMULLER MALİYETİ
621	SATILAN TİCARİ MALLAR MALİYETİ
622	SATILAN HİZMET MALİYETİ
623	DİĞER SATIŞLARIN MALİYETİ

İşletmenin ilgili dönemdeki net satış tutarından satışların maliyeti kalemi düşürülerek brüt satış kârına ulaşılmaktadır. Bu noktada, ürün kalitesine zarar vermeden maliyetleri düşürebilmek için uygulanabilecek tedbirler son derece önemlidir. İşletmeler, maliyetleri azaltırken kaliteyi korumak için rasyonel yöntemler bulmalı ve bu yöntemleri etkin bir şekilde uygulamalıdır. Örneğin, tedarik zinciri yönetiminde iyileştirmeler yapmak, üretim süreçlerini verimlilik açısından gözden geçirmek veya atık miktarını azaltacak yenilikçi çözümler geliştirmek mümkündür.

Bununla birlikte, işletmeler sıklıkla maliyetleri kısa vadeli olarak düşürme peşinde koşarken, kaliteden ödün vererek daha düşük kalitede

Üretim faktörlerini tercih etme hatasına düşebilmektedir. Bu durum başlangıçta maliyetleri düşürse de kalite düşüklüğüne bağlı olarak artan müşteri şikayetleri, marka imajının zedelenmesi ve tekrar satın alma oranlarının düşmesi gibi uzun vadeli zararları beraberinde getirebilmektedir. Ayrıca, kalite sorunları, ürün iadelerinin artmasına ve dolayısıyla satış iadeleri kaleminin büyümesine neden olabilir, bu da brüt kârlılığa zarar verir.

Dolayısıyla, işletmelerin maliyet yönetimi stratejilerini belirlerken kaliteyi merkeze alması ve her iki faktörü de dengeli bir şekilde yönetmesi gerekmektedir. Kaliteyi korumak ve maliyetleri düşürmek arasında sağlıklı bir denge kurulduğunda, işletmenin hem kısa hem de uzun vadede kârlılığı artacaktır. Kaliteli rnler, müşteri sadakatini ve marka itibarını güçlendirirken, maliyet yönetimi ise işletmenin finansal sağlamlığını ve rekabet gücünü artırır. Bu dengeyi sağlamak, özellikle rekabetin yoğun olduğu pazarlarda işletmelerin ayakta kalabilmesi için kritik bir öneme sahiptir.

63-Faaliyet Giderleri

İşletmenin ana faaliyet konusu ile ilgili olduğu düşünülen ve üretim maliyetleriyle ilgili olmayan araştırma ve geliştirme giderleri, Pazarlama, satış ve dağıtım giderleri ve genel yönetim giderlerinin izlendiği hesap grubudur.

Faaliyet giderleri aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

630	ARAşTIRMA VE GELİşTİRME GİDERLERİ
631	PAZARLAMA, SATIş VE DAğITIM GİDERLERİ
632	GENEL YÖNETİM GİDERLERİ

Faaliyet giderleri, bir işletmenin ana operasyonlarını sürdürmek için katlandığı maliyetlerin toplamını ifade eder ve bu giderler genellikle araştırma ve geliştirme giderleri, pazarlama ve satış dağıtım giderleri ve genel yönetim giderleri olmak üzere  ana alt kalemden oluşur.

Araştırma giderleri, işletmenin yeni bir ürün veya hizmet geliştirmek için yaptığı yatırımları kapsar. Bu giderler, yenilikçi fikirlerin ve çözümlerin somut sonuçlara dönüştürülmesi sürecindeki harcamaları içerir. Geliştirme giderleri ise mevcut ürün veya hizmetlerin maliyetini düşürme ya da kalitesini artırma çabaları sırasında yapılan harcamalardır. Araştırma ve geliştirme giderleri, cari dönemde işletmenin kârlılığı üzerinde olumsuz bir etki yaratabilir. Ancak bu giderler başarılı sonuçlar doğurduğunda, işletmeye sağlayacağı potansiyel yüksek geri dönüşler göz önünde bulundurulduğunda, tasarruf edilmesi genellikle önerilmeyen kritik yatırımlardır.

Pazarlama, satış ve dağıtım giderleri, üretilen malların ve sunulan hizmetlerin hedef kitlelere ulaştırılmasını sağlayan faaliyetler için yapılan harcamaları temsil eder. Bu giderler, marka bilinirliğini artırmak, müşteri tabanını genişletmek ve satış hacmini yükseltmek için kritik öneme sahiptir. Bu giderler de tıpkı araştırma ve geliştirme giderleri gibi, kısa vadeli finansal sonuçlar üzerinde olumsuz bir etki yaratabilir; ancak doğru uygulandığında orta ve uzun vadede işletmeye önemli katkılar sağlayabilir.

Genel yönetim giderleri ise işletmenin günlük yönetim faaliyetlerinin sürdürülmesi için yapılan harcamaları içerir ve genel idari işler, ofis kirası, yönetici maaşları gibi giderleri kapsamaktadır. İşletmeler, faaliyet giderlerini azaltma yoluna gittiğinde, genellikle genel yönetim giderlerinde tasarruf yapmayı tercih edebilir. Ancak bu tasarruflar, işletmenin yönetsel kapasitesine zarar vermeden yapılmalıdır, aksi takdirde işletmenin uzun vadeli işlevselliği ve başarısı tehlikeye girebilir.

İşletmenin dönem içinde elde ettiği brüt satış kârından faaliyet giderlerini düşükten sonra ulaşılan tutar, esas faaliyet kârı veya zararı olarak tanımlanır. Bu rakam, işletmenin ana faaliyetlerinden ne kadar başarılı olduğunu gösteren kritik bir göstergedir ve dönem net kârının en önemli belirleyicilerinden biridir. Bu nedenle, faaliyet giderlerinin yönetimi stratejik bir öneme sahiptir ve işletmenin finansal sağlığı üzerinde doğrudan etkisi vardır.

64-Diğer (Olağan) Faaliyetlerden Gelir ve Kârlar

“Diğer (Olağan) Faaliyetlerden Gelir ve Kârlar” grubu, işletmenin asıl iş koluna girmeyen ancak olağan işletme faaliyetleri çerçevesinde sürekli olarak gerçekleştirdiği işlemlerden kaynaklanan gelir ve kârları kapsar. Bu gelirler, işletmenin ana faaliyetleri dışında elde ettiği, yatırım faaliyetlerinden gelen kârlar, faiz gelirleri, kira gelirleri, varlık satışlarından elde edilen kazançlar gibi kalemleri içerebilir.

Diğer (Olağan) Faaliyetlerden Gelir ve Kârlar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

640	İŞTİRAKLERDEN TEMETTÜ GELİRLERİ
641	BAĞLI ORTAKLIKLARDAN TEMETTÜ GELİRLERİ
642	FAİZ GELİRLERİ
643	KOMİSYON GELİRLERİ
644	KONUSU KALMAYAN KARŞILIKLAR
645	MENKUL KIYMET SATIŞ KÂRLARI
646	KAMBİYO KÂRLARI
647	REESKONT FAİZ GELİRLERİ
648	ENFLASYON DÜZELTMESİ KÂRLARI
649	DİĞER OLAĞAN GELİR VE KÂRLAR

Bu gelirler, işletmenin toplam kârlılığına katkıda bulunur ve finansal tablolarında ayrı bir madde olarak gösterilir. Bu sayede, yatırımcılar ve diğer paydaşlar, işletmenin ana faaliyetlerinden elde ettiği gelir ve kârların yanı sıra, diğer faaliyetlerden elde ettiği gelirleri ayrıca değerlendirebilirler.

İşletmeler için bu gelirler, genellikle risk yönetimi ve gelir kaynaklarının çeşitlendirilmesi açısından önemlidir. Diğer (Olağan) Faaliyetlerden Gelir ve Kârlar, işletmenin piyasadaki dalgalanmalara veya ana iş kolundaki beklenmedik durumlara karşı bir koruma görevi görebilir ve finansal sürdürülebilirliği destekleyebilir. Ancak, bu gelirlerin

de öngörülebilir ve sürdürülebilir olması önemlidir, çünkü işletmenin sürekli gelir akışını ve uzun vadeli finansal planlamasını etkileyebilirler.

65- Diğer (Olağan) Faaliyetlerden Gider ve Zararlar

“Diğer (Olağan) Faaliyetlerden Gider ve Zararlar” grubu, işletmenin ana faaliyet alanının dışında kalan ancak normal işleyiş sürecinde düzenli olarak meydana gelen ve işletmenin rutin faaliyetlerinin bir parçası olarak kabul edilen faaliyetler sonucunda oluşan gider ve zararları içeren bir hesap grubudur. Bu grup altında yer alan giderler ve zararlar, işletmenin genel operasyonları ile doğrudan ilgili olmayabilir ancak olağan iş süreçlerinin bir sonucu olarak ortaya çıkarlar.

Diğer (Olağan) Faaliyetlerden Gider ve Zararlar grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

653	KOMİSYON GİDERLERİ
654	KARŞILIK GİDERLERİ
655	MENKUL KIYMET SATIŞ ZARARLARI
656	KAMBİYO ZARARLARI
657	REESKONT FAİZ GİDERLERİ
658	ENFLASYON DÜZELTMESİ ZARARLARI
659	DİĞER OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR

Bu tür gider ve zararların ayrı bir hesap grubunda izlenmesi, işletmenin finansal sağlığının ve performansının doğru bir şekilde değerlendirilmesi için önemlidir. İşletmenin ana faaliyetlerinden kaynaklanmayan bu gider ve zararlar, finansal tablolarda ayrıca gösterilerek analistlerin ve yatırımcıların şirketin operasyonel verimliliğini ve kârlılığını daha net bir şekilde görmesini sağlar.

Bu kalemler, işletmenin kârlılık üzerindeki etkisini azaltma potansiyeline sahip olduğundan, bu gider ve zararları düşük tutmak veya yönetmek, işletmeler için stratejik bir önem taşır. Risk yönetimi ve maliyet kontrolü uygulamaları, bu tür olumsuz mali sonuçların etkilerini en az indirmek için kullanılan yöntemler arasında yer alabilir. Finansal plan-

lamada bu gider ve zararlar da hesaba katılarak işletmeler, finansal sağlamlıklarını koruyabilir ve sürdürülebilir bir büyüme yolu izleyebilirler.

66- Finansman Giderleri

İşletmenin ilgili dönemde almış olduğu borçlarla ilişkili olarak katlandığı ve varlıkların maliyetine eklenmeyen faiz, kur farkları, komisyon ve benzeri giderlerin takip edildiği hesap grubu, finansal giderler kategorisine girer. Bu hesap grubu, işletmenin finansal yapısının ve maliyetlerinin doğru bir şekilde değerlendirilmesi için kritik önem taşır.

Finansman giderleri grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır

660	KISA VADELİ BORÇLANMA GİDERLERİ
661	UZUN VADELİ BORÇLANMA GİDERLERİ

Finansman giderlerinin değerlendirilmesi sırasında, işletmenin aldığı borcun miktarı ve maliyeti, gerçekleşen giderlerin piyasa koşullarına uygun olup olmadığını anlamak için önemli faktörlerdir. Borç miktarı ne kadar yüksek olursa, finansman giderlerinin de o oranda artması beklenir. Ancak borç miktarından daha önemli olan, bu borç için ödenen maliyetin piyasa faiz oranlarına ve işletmenin kredi riskine uygun olup olmadığıdır. İşletmelerin borçlanma maliyetleri, benzer risk profiline sahip diğer işletmelerle ve piyasa faiz oranlarıyla karşılaştırılarak değerlendirilmelidir. Eğer bir işletme, piyasa koşullarına kıyasla aşırı yüksek faiz oranları ödüyorsa, bu durum finansal yönetimde bir sorunun işareti olabilir.

İşletmenin olağan kâr veya zararı hesaplanırken; esas faaliyet kârına, diğer olağan faaliyetlerden elde edilen gelir ve kârların eklenmesi, bu faaliyetlerden kaynaklanan gider ve zararların çıkarılması ve finansman giderlerinin düşülmesi işlemleri gerçekleştirilir. Bu hesaplama, işletmenin genel performansını ve faaliyetlerinden elde ettiği kârlılığı gösterir. Olağan kâr veya zarar, işletmenin ana ve yardımcı faaliyetleri-

nin yanı sıra finansal yapısının da bir sonucu olarak ortaya çıkar ve işletmenin genel mali sağlığı hakkında bilgi verir.

Bu nedenle, finansman giderlerinin yönetimi, işletmenin finansal stratejisinin önemli bir parçasıdır. İşletmeler, borçlanma maliyetlerini düşürmek için en uygun finansman kaynaklarını seçmelidir. Ayrıca, borç yapılarını, vade ve faiz oranları açısından optimize etmelidir. İşletme yönetimi finansal giderleri düşürmek için borç yeniden yapılandırma, daha uygun koşullarda yeni finansman kaynakları bularak mevcut borçların refinansmanı veya faiz oranlarındaki dalgalanmalara karşı korunma (hedging) gibi çeşitli finansal araçlar kullanabilir. Bu tür yöntemler, işletmenin olağan kârını artırma ve mali risklerini azaltma potansiyeline sahiptir.

67- Olağandışı Gelir ve Kârlar

İşletmenin ilgili faaliyet dönemi içerisinde ortaya çıkan arızı nitelikteki (bir kereye mahsus) gelir ve kârların izlendiği hesap grubu, “Olağan Dışı Gelir ve Kârlar” altında muhasebe kayıtlarında yer alır. Bu hesap grubu, işletmenin normal faaliyetlerinin dışında, nadir ve beklenmedik olaylar sonucunda elde edilen gelirleri ve kârları içerir.

Olağan dışı gelir ve kârlar gruba aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

671	ÖNCEKİ DÖNEM GELİR VE KÂRLARI
679	DİĞER OLAĞANDIŞI GELİR VE KÂRLAR

Bu tür gelir ve kârlar, genellikle sürdürülebilir ve tekrarlanabilir olmadıkları için, işletmenin uzun vadeli performans değerlendirmesinde aynı ağırlıkta dikkate alınmazlar. Ancak, bu gelirler işletmeye likidite sağlayarak kısa vadede finansal pozisyonunu güçlendirebilmektedir.

68- Olağandışı Gider ve Zararlar

İşletmenin ilgili faaliyet dönemi içerisinde ortaya çıkan arızı nitelikteki (bir kereye mahsus) gider ve zararların izlendiği hesap grubu, genellikle “Olağan Dışı Gider ve Zararlar” veya “Olağanüstü Gider ve Zararlar” olarak adlandırılır. Bu hesap grubu, işletmenin rutin iş operasyonları dışında meydana gelen ve genellikle öngörüleemeyen ya da kontrol dışı olaylardan kaynaklanan gider ve zararları içerir.

Olağan dışı gider ve zararlar gruba aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

680	ÇALIŞMAYAN KISIM GİDER VE ZARARLARI
681	ÖNCEKİ DÖNEM GİDER VE ZARARLARI
689	DİĞER OLAĞANDIŞI GİDER VE ZARARLAR

Bu tür gider ve zararlar, işletmenin normal işleyişinin bir parçası olmadıkları için, finansal tabloların ayrı bir bölümünde gösterilir ve dönemsel performansın değerlendirilmesinde olağan operasyonel giderlerden ayrı tutulur. Bu ayrım, işletmenin ana iş faaliyetlerinin performansını olağandışı ve arızı olayların etkisinden izole etmekte ve finansal analizde daha net bir görünüm sağlamaktadır.

Olağan dışı gider ve zararlar, genellikle işletmenin kontrolü dışında meydana geldikleri ve nadiren gerçekleştikleri için, işletmenin uzun vadeli mali sağlığını ve operasyonel performansını değerlendirirken aynı ağırlıkta dikkate alınmazlar. Bununla birlikte, bu tür olaylar işletmenin finansal durumunu önemli ölçüde etkileyebilir ve bu ihtiyatlılık güdüsü gereği ayrılacak karşılıklar vb. yöntemlerle gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir.

Dönem sonunda sonuç hesaplarında yer alan gelir ve gider hesapları aktararak işletmenin dönem kârı veya zararı (Vergi Öncesi Kâr) tutarı elde edilmektedir.

69- Dönem Net Kârı veya Zararı

İşletmenin ilgili dönemde elde etmiş olduğu dönem kârından (Vergi Öncesi Kâr), dönem kârı vergi ve diğer yasal yükümlülükler karşılıkları düşülerek, dönem faaliyet sonucunu gösteren net kâr ya da zarar aşamasına ulaşılır.

Dönem net kârı veya zararı grubu aşağıda yer alan kalemlerden oluşmaktadır.

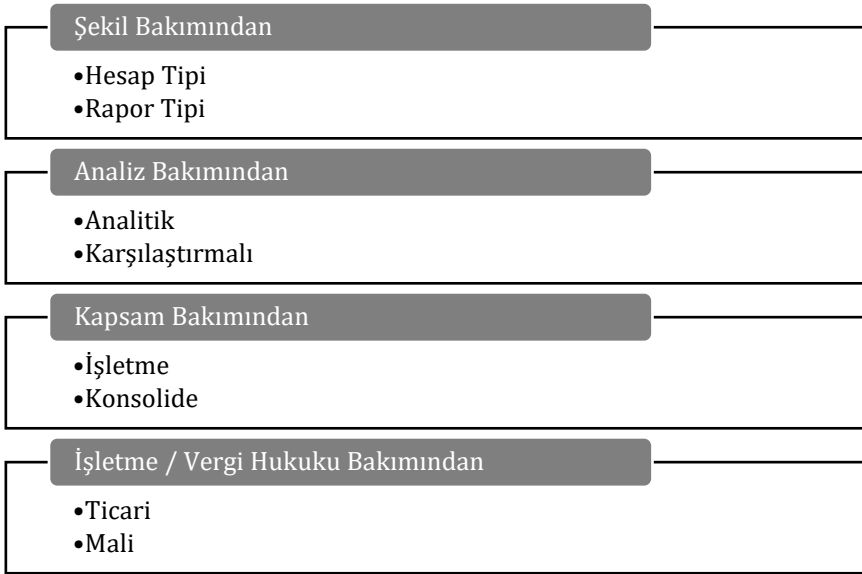
690	DÖNEM KÂRI VEYA ZARARI
691	DÖNEM KÂRI VERGİ VE DİĞER YASAL YÜKÜMLÜLÜKLER KARŞILIKLARI
692	DÖNEM NET KÂRI VEYA ZARARI
697	YILLARA YAYGIN İNŞAAT ENFLASYON DÜZELTME HESABI
698	ENFLASYON DÜZELTME HESABI

Net kâr, işletmenin finansal tablolarının en önemli göstergelerinden biridir ve işletmenin o dönemdeki finansal performansının ölçüsü olarak kabul edilir. Net kâr, yatırımcılar ve diğer paydaşlar için işletmenin sağlıklı bir finansal yapıya sahip olup olmadığını, kâr dağıtımını veya yeniden yatırım yapılabilirlik gibi kararlar alırken temel bir referans noktasıdır.

Gelir tablosunun sonucunu gösteren ve birçok oran analizinde bileşen olarak yer alan dönem net kârı tutarının düzeyinin değerlendirilmesi işletmeler için finansal analiz süreçlerinde en önemli aşamalardan birini oluşturmaktadır. Dönem net kârının tutar ve oranının değerlendirilmesinde kabul edilen bir standart bulunmamaktadır. Her işletme için ekonomik koşullar, sektörel durum, işletme yapısı, alternatif maliyetler ve işletme risk profili dikkate alınarak dinamik şekilde analiz edilmesi daha sağlıklı bir sonuç elde edilmesine olanak tanıyacaktır.

2.10. Gelir Tablosu Türleri

Gelir Tabloları, bilançolarda olduğu gibi şekil bakımından, analiz bakımından, kapsam bakımından, işletme ve vergi hukuku bakımından olmak üzere 4 ana başlıkta sınıflandırabilmektedir. Aşağıda yer alan şekilde bu sınıflandırma görülebilmektedir.



Şekil 8. Gelir Tablosu Türleri

2.10.1. Şekil Bakımından Gelir Tablosu Türleri

Şekil bakımından Gelir Tabloları hesap tipi ve rapor tipi olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Hesap Tipi Gelir Tablosu

Hesap tipi gelir tabloları, klasik “T” şeklindeki düzenlemelerle oluşturulan tablolardır. Bu gelir tablosu formatında, giderler sol tarafta, gelirler ise sağ tarafta yer alır. Bilançoda da belirtildiği gibi, kalemlerin

ve yıl sayısının artması, analizi zorlaştırabilir. Bu durum, özellikle birden fazla dönem veya farklı hesap kalemleri arasında detaylı bir karşılaştırma yapılması gerektiğinde, finansal verilerin incelenmesini ve karşılaştırılmasını karmaşık hale getirebilmektedir. Bu nedenle, finansal raporlamada kullanılan yöntemlerin ve araçların, verilerin anlaşılabilirliğini ve analiz edilebilirliğini artıracak şekilde düzenlenmesi önemlidir.

Rapor Tipi Gelir Tablosu

Gelir tablosu hesaplarının gruplandırılmış halde sınıflandırılarak işletme faaliyetinin sonuçlarını ortaya koyacak şekilde yukarıdan aşağıya sıralanması ile oluşturulan gelir tablosu türüdür. Bu format, işletmenin kârlılık durumunu ve finansal performansını anlamada kullanılan anahtar göstergeleri açıkça gösterir ve dönem içindeki finansal hareketleri detaylı bir şekilde analiz etme imkânı tanır. Analiz açısından en sıklıkla kullanılan gelir tablosu türü rapor tipi gelir tablosudur.

2.10.2. Analiz Bakımından Gelir Tablosu Türleri

Analiz bakımından Gelir Tabloları Karşılaştırmalı ve Analitik olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Karşılaştırmalı Gelir Tablosu

Gelir tablosunda yer alan tutarların cari dönem ve önceki dönem olarak gösterilerek, dönemler arası değişimlerin görülebildiği gelir tablosu türüdür.

Analitik Gelir Tablosu

Analitik gelir tablosu hem hesap tutarlarını hem de bu tutarların çeşitli açılardan oransal büyüklüklerini içeren bir gelir tablosu türüdür. Bu tür gelir tabloları, her gelir ve gider kaleminin toplam gelire veya giderlere oranını gösteren yüzdelik değerleri içerir ve finansal analiz için özellikle uygundur.

2.10.3. Kapsam Bakımından Gelir Tablosu

Kapsam bakımından Gelir Tabloları İşletme ve Konsolide olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

İşletme Gelir Tablosu

Tek bir işletmenin belirli bir zaman aralığında gerçekleştirmiş olduğu faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan gelir ve giderler ile dönem sonuçlarını gösteren tablodur.

Konsolide Gelir Tablosu

Ana şirkete bağlı faaliyet gösteren alt işletmelerin belirli bir zaman aralığındaki faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan gelir ve giderleri ile bu faaliyetlerin sonuçlarının (konsolide edilmiş) toplulaştırılmış olarak gösterildiği gelir tablosu türüdür.

2.10.4. İşletme veya Vergi Hukuku Bakımından Gelir Tablosu

İşletme veya Vergi Hukuku bakımından Gelir Tabloları Ticari ve Mali olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Ticari Gelir Tablosu

Ticari hayatın gerekleri dikkate alınarak, mevcut muhasebe kuralları ve uygulamaları temelinde hazırlanan gelir tablolarıdır.

Mali Gelir Tablosu

Vergi yasaları dikkate alınarak, emredici kurallar çerçevesinde hazırlanmış olan gelir tablosu türüdür.

2.11. Ek Finansal Tablo Türleri

İşletmelerde yapılan finansal analizlerin büyük bir kısmı, bilanço ve gelir tablosu verilerinin kullanılmasıyla gerçekleştirilir. Ancak, bazı durumlarda analizin beklenen faydalarını sağlayabilmek için, temel finansal tabloların yanı sıra ek finansal tabloların da analize dahil edilmesi gerekebilir. Bu ek finansal tablolar şunları içerebilir:

- Fon Akım Tablosu
- Nakit Akım Tablosu
- Net Çalışma Sermayesi Değişim Tablosu
- Özkaynak Değişim Tablosu
- Satışların Maliyeti Tablosu
- Kâr Dağıtım Tablosu

Bu tablolar, işletmenin finansal durumunun daha kapsamlı bir değerlendirilmesini sağlamak amacıyla kullanılmaktadır ve detaylı analizler için önemli bilgiler sunarlar.

2.11.1. Fon Akım Tablosu

Temel finansal tablolar olarak bilinen bilanço ve gelir tablosunun, finansal tablo kullanıcılarının tüm ihtiyaçlarına cevap vermesi her zaman mümkün olmamaktadır. Bu nedenle, ortaya çıkan bilgi eksikliğini gidermek amacıyla kullanılan ek finansal tablolar büyük önem taşır. Bu tablolar arasında yer alan fon akım tablosu, işletmenin finansal durumunun değerlendirilmesine yardımcı olacak bilgiler sunmayı amaçlar. Fon akım tablosu, işletmenin belirli bir dönem içinde elde ettiği fon kaynaklarını ve bu kaynakların kullanım alanlarını gösterir ve bu nedenle ‘nereden geldi, nereye gitti’ tablosu olarak da adlandırılır. Fon akım tablosunun düzenlenebilmesi için aşağıdaki bilgilerin mevcut olması gerekmektedir:

- Cari Döneme ait Gelir Tablosu
- Cari Dönem Başına ait Bilanço
- Cari Dönem Sonuna Ait Bilanço
- Cari Dönemde Ödenen Vergi Bilgileri
- Cari Dönem Kâr Ödemeleri
- Ek Bilgiler

Fon akım tablosu bilanço gibi bir dengeyi gösterir. İşletmenin ilgili dönemdeki fon kaynakları ile fon kullanımlarının her zaman birbirini eşitlemesi beklenir. Aşağıda örnek bir fon akım tablosu formatı yer almaktadır:

A. FON KAYNAKLARI

1- Faaliyetlerden Sağlanan Kaynaklar

- a) Olağan Kâr
- b) Amortismanlar (-)
- c) Fon Çıkışı Gerektirmeyen Diğer Giderler
- d) Fon Girişi Sağlamayan Gelirler (-)

2- Olağandışı Faaliyetlerden Sağlanan Kaynaklar

- a) Olağandışı Kâr
- b) Fon Çıkışı Gerektirmeyen Diğer Giderler (-)
- c) Fon Girişi Sağlamayan Gelirler (-)

3- Dönen Varlıklar Tutarındaki Azalışlar

4- Duran Varlıklar Tutarındaki Azalışlar

5- Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklardaki Artışlar

(Borç ve Gider Karşılıklarını Kapsamaz)

6- Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklardaki Artışlar

(Borç ve Gider Karşılıklarını Kapsamaz)

7- Sermaye Artırımı

(Nakit Karşılığı veya Dışarıdan Getirilen Diğer Varlıklar)

8- Hisse Senetleri İhraç Primleri

B. FON KULLANIMLARI

1- Faaliyetle İlgili Kullanımlar

- a) Olağan Zarar
- b) Amortismanlar (+)
- c) Fon Çıkışı Gerektirmeyen Diğer Giderler (+)
- d) Fon Girişi Sağlamayan Diğer Gelirler (-)

2- Olağandışı Faaliyetlerle İlgili Kullanımlar

- a) Olağandışı Zarar
- b) Fon Çıkışı Gerektirmeyen Giderler (+)
- c) Fon Girişi Sağlamayan Gelirler (-)

3- Ödenen Vergi ve Benzerleri

(Bir Önceki Dönem Kârından Ödenen)

4- Ödenen Temettüleri

- a) Bir Önceki Dönem Kârından Ödenen
- b) Yedeklerden Dağıtılan

5- Dönen Varlıkların Tutarındaki Artışlar

6- Duran Varlıkların Tutarındaki Artışlar

(Yeniden Değerlemeyi Kapsamaz)

7- Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklardaki Azalışlar**8- Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklardaki Azalışlar****9- Sermayedeki Azalışlar**

Fon akım tablosu hazırlanırken, bilanço kalemleri açısından bakıldığında işletmenin varlıklarındaki (aktiflerindeki) artışlar, işletme için fon kullanımını gerektirirken; varlıklardaki (aktiflerdeki) azalışlar, işletme için bir fon kaynağı oluşturmaktadır. İşletmenin kaynaklarındaki (pasiflerindeki) artışlar, işletme açısından fon kaynağı sağlarken; kaynaklarındaki (pasiflerindeki) azalışlar, fon kullanımını beraberinde getirmektedir. Gelir tablosu kalemleri fon akım tablosuna aktarılırken, Tek Düzen Muhasebe Sistemine uygun olarak hazırlanmış bir gelir tablosunda kâra neden olan değişimler fon kaynağı, zarara neden olan kalemler ise fon kullanımı olarak değerlendirilmektedir.

Özün önceliği ilkesi gereği, gerçek bir fon girişi sağlamayan ancak şekil olarak fon kaynağı olan kalemler, fon akım tablosu hazırlanma aşamasında olağan kârdan düşülmesi gerekmektedir. Bunlar:

- **Konusu Kalmayan Karşılıklar**
- **Reeskont Faiz Gelirleri**
- **Gelecek Aylara Ait Gelirlerin Döneme Ait Kısımları**
- **Gelecek Yıllara Ait Gelirler Hesabındaki Azalış**

Bunun yanında, gerçek bir fon çıkışı gerektirmeyen ancak şekil olarak fon kullanımı gibi görünen kalemler de olağan kâra ilave edilmelidir. Bunlar:

- **Amortisman Giderleri**
- **Karşılık Giderleri**
- **Reeskont Faiz Giderleri**
- **Gelecek Aylara Ait Giderlerin Döneme İlişkin Kısımları**
- **Gelecek Yıllara Ait Giderler Hesabındaki Azalış**

Bilanço ve gelir tablosu kalemlerinin bu şekilde tabloya aktarılmasını takiben, işletmenin ilgili dönemde gerçekleştirdiği vergi ödemeleri ve temettü ödemeleri de fon kullanımları içerisinde dahil edilerek fon akım tablosu tamamlanır.

Fon Kaynakları	Fon Kullanımları
•Aktif Azalışları •Pasif Artışları •Dönem Kârı •Fon Çıkışı Gerektirmeyen Giderler	•Aktif Artışları •Pasif Azalışları •Dönem Zararı •Fon Girişi Sağlamayan Giderler •Ödenen Vergiler •Ödenen Temettüler

Şekil 9. Parasal ve Parasal Olmayan Kalemler

2.11.2. Nakit Akım Tablosu

Temel finansal tablo türleri olan bilanço ve gelir tablosu, ek (yardımcı) finansal tablolar olan fon akım tablosu, net çalışma sermayesi değişim tablosu, özkaynak değişim tablosu, kâr dağıtım tablosu ve satışların maliyeti tablosu tahakkuk esasına göre hazırlanmaktadır. Bu nedenle, finansal işlemlerin etkileri nakit veya nakit benzerlerinin tahsilatları ya da ödemeleri yapıldığı anda değil, olayın gerçekleştiği tarihte finansal tablolara yansıtılmaktadır. Muhasebenin temel ilkelerinden biri olan dönemsellik ilkesi, işletmenin kârları ile nakit akışları arasında farklılık oluşmasına neden olmaktadır. Bu bilgi eksikliğini gidermek amacıyla nakit akım tablosunun büyük önemi bulunmaktadır; çünkü nakit akım tablosu, nakit (gerçekleşme) esasına göre düzenlenen tek finansal tablodur.

Nakit akım tablosu, belirli bir dönemde işletmenin gerçekleşen nakit giriş ve çıkışlarını faaliyet, yatırım ve finansman faaliyetleri olarak sınıflandırarak gösterir. Nakit akım tablosu hazırlanmasında kullanılan iki başlıca yöntem bulunmaktadır: Direkt yöntem ve endirekt (dolaylı) yöntem. Direkt yöntem, belirli bir dönemdeki brüt nakit giriş ve çıkışlarını, faiz ve vergi ödemelerini ayrıntılı olarak gösterirken, endirekt yöntem net kâr ile faaliyet nakit akışı arasındaki ilişkileri ortaya koymaktadır. TMS 7 Nakit Akış Tabloları Standardı, nakit akışlarının işletme, yatırım ve finansman faaliyetlerine dayalı bir biçimde sınıflandırılmasını ve raporlanmasını öngörmektedir (Özdemir, 2014).

Finansal tablo bilgi kullanıcılarına işletme faaliyetlerine ilişkin nakit akışlarına yönelik detaylı bilgi sunulmaması nedeniyle, Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu finansal raporlamada direkt yöntemin kullanılmasını önermektedir (Çiftçi & Sarioğlu, 2007).

Aşağıda Direkt (doğrudan) ve Endirekt (dolaylı) yöntemine göre hazırlanmış Nakit Akım Tablosu örnekleri yer almaktadır.

DOĞRUDAN YÖNTEME GÖRE NAKİT AKIM TABLOSU

A. İşletme Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışları

İşletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit girişi sınıfları

Satılan mallardan ve hizmetlerden elde edilen nakit girişleri

Faiz, ücret, prim, komisyon ve diğer gelirlerden nakit girişleri

Alım satım amaçlı elde bulundurulmuş sözleşmeler ile ilgili nakit girişleri

İşletme faaliyetlerinden kaynaklanan diğer nakit girişleri

İşletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit çıkışı sınıfları

Mal ve hizmetler için tedarikçilere yapılan ödemeler

Faiz, ücret, prim, komisyon ve diğer gelirlerden nakit çıkışları

Alım satım amaçlı elde bulundurulmuş sözleşmelerle ilgili nakit çıkışları

Çalışanlara ve çalışanlar adına yapılan ödemelerden kaynaklanan nakit çıkışları

İşletme faaliyetlerinden kaynaklanan diğer nakit çıkışları

Faaliyetlerden kaynaklanan net nakit akışları

Ödenen temettümler*

Alınan temettümler*

Ödenen faiz*

Alınan faiz*

Vergi ödemeleri (iadeler)

Diğer nakit girişleri (çıkışları)

B. Yatırım Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışları

Bağlı ortaklıkların kontrolünün kaybı sonucunu doğuracak satışlara ilişkin nakit girişleri

Bağlı ortaklıkların kontrolünün elde edilmesine yönelik alımlara ilişkin nakit çıkışları

Başka işletmelerin veya fonların paylarının veya borçlanma araçlarının satılması sonucu elde edilen nakit girişleri

Başka işletmelerin veya fonların paylarının veya borçlanma araçlarının edinimi için yapılan nakit çıkışları

Maddi ve maddi olmayan duran varlıkların satışından kaynaklanan nakit girişleri

Maddi ve maddi olmayan duran varlık alımından kaynaklanan nakit çıkışları

Diğer uzun vadeli varlıkların satışından kaynaklanan nakit girişleri

Diğer uzun vadeli varlık alımlarından nakit çıkışları

Verilen nakit avans ve borçlar

Verilen nakit avans ve borçlardan geri ödemeler

Türev araçlardan nakit çıkışları

Türev araçlardan nakit girişleri

Devlet teşviklerinden elde edilen nakit girişleri

Alınan temettüler*

Ödenen faiz*

Alınan faiz*

Vergi ödemeleri (iadeler)

Diğer nakit girişleri (çıkışları)

C. Finansman Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışları

Pay ve diğer özkaynağa dayalı araçların ihracından kaynaklanan nakit girişleri

İşletmenin kendi paylarını ve diğer özkaynağa dayalı araçlarını almasıyla ilgili nakit çıkışları

Borçlanmadan kaynaklanan nakit girişleri

Borç ödemelerine ilişkin nakit çıkışları

Finansal kiralama sözleşmelerinden kaynaklanan borç ödemelerine ilişkin nakit çıkışları

Devlet teşviklerinden elde edilen nakit girişleri

Ödenen temettüler*

Ödenen faiz*

Vergi ödemeleri (iadeler)

Diğer nakit girişleri (çıkışları)

Yabancı Para Çevirim Farklarının Etkisinden Önce Nakit ve Nakit Benzerlerindeki Net Artış (Azalış) (A+B+C)

D. Yabancı Para Çevirim Farklarının Nakit ve Nakit Benzerleri Üzerindeki Etkisi

Nakit ve Nakit Benzerlerindeki Net Artış (Azalış) (A+B+C+D)

E. Dönem Başı Nakit ve Nakit Benzerleri

Dönem Sonu Nakit ve Nakit Benzerleri (A+B+C+D+E)

DOLAYLI YÖNTEME GÖRE NAKİT AKIM TABLOSU

A. İşletme Faaliyetlerinden Elde Edilen Nakit Akışları

Dönem Kârı/Zararı

Dönem Net Kârı/Zararı Mutabakatı İle İlgili Düzeltmeler

Amortisman ve itfa gideri ile ilgili düzeltmeler
Değer düşüklüğü (iptali) ile ilgili düzeltmeler
Karşılıklar ile ilgili düzeltmeler
Faiz gelirleri ve giderleri ile ilgili düzeltmeler
Gerçekleşmemiş yabancı para çevirim farkları ile ilgili düzeltmeler
Pay bazlı ödemeler ile ilgili düzeltmeler
Gerçeğe uygun değer kayıpları (kazançları) ile ilgili düzeltmeler
İştiraklerin dağıtılmamış kârları ile ilgili düzeltmeler
Vergi gideri/geliri ile ilgili düzeltmeler
Stoklardaki artış (azalış) ile ilgili düzeltmeler
Ticari alacaklardaki artış (azalış) ile ilgili düzeltmeler
Faaliyetlerle ilgili diğer alacaklardaki artış (azalış) ile ilgili düzeltmeler
Ticari borçlardaki artış (azalış) ile ilgili düzeltmeler
Faaliyetlerle ilgili diğer borçlardaki artış (azalış) ile ilgili düzeltmeler
Nakit dışı kalemlere ilişkin diğer düzeltmeler
Duran varlıkların elden çıkarılmasından kaynaklanan kayıplar (kazançlar) ile ilgili düzeltmeler
Yatırım ya da finansman faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarına neden olan diğer kalemlere ilişkin düzeltmeler
Kâr (zarar) mutabakatı ile ilgili diğer düzeltmeler

Toplam Düzeltmeler

Faaliyetlerden Elde Edilen Nakit Akışları

Faaliyetlerden Elde Edilen Nakit Akışları

Ödenen temettüler*

Alınan temettüler*

Ödenen faiz*

Alınan faiz*

Vergi iadeleri (ödemeleri)

Diğer nakit girişleri (çıkışları)

Bağlı ortaklıkların kontrolünün kaybı sonucunu doğuracak satışlara ilişkin nakit girişleri

Bağlı ortaklıkların kontrolünün elde edilmesine yönelik alışlara ilişkin nakit çıkışla-

rı

Başka işletmelerin veya fonların paylarının veya borçlanma aracının satılması sonucu elde edilen nakit girişleri

Başka işletmelerin veya fonların paylarının veya borçlanma aracının

Verilen nakit avans ve borçlardan geri ödemeler

Türev araçlardan nakit çıkışları

Türev araçlardan nakit girişleri

Devlet teşviklerinden elde edilen nakit girişleri

Alınan temettüleri*

Ödenen faiz*

Alınan faiz*

Vergi iadeleri (ödemeleri)

Diğer nakit girişleri (çıkışları)

C. Finansman Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışları

Pay ve diğer özkaynağa dayalı araçların ihracından kaynaklanan nakit girişleri

İşletmenin kendi paylarını ve diğer özkaynağa dayalı araçlarını almasıyla ilgili nakit çıkışları

Borçlanmadan kaynaklanan nakit girişleri

Borç ödemelerine ilişkin nakit çıkışları

Finansal kiralama sözleşmelerinden kaynaklanan borç ödemelerine ilişkin nakit çıkışları

Devlet teşviklerinden elde edilen nakit girişleri

Ödenen temettüleri*

Ödenen faiz*

Vergi iadeleri (ödemeleri)

Diğer nakit girişleri (çıkışları)

Yabancı Para Çevirim Farklarının Etkisinden Önce Nakit ve Nakit Benzerlerindeki Net Artış (Azalış) (A+B+C)

D. Yabancı Para Çevirim Farklarının Nakit ve Nakit Benzerleri Üzerindeki Etkisi

Nakit ve Nakit Benzerlerindeki Net Artış (Azalış) (A+B+C+D)

E. Dönem Başı Nakit ve Nakit Benzerleri

Dönem Sonu Nakit ve Nakit Benzerleri (A+B+C+D+E)

2.11.3. Net Çalışma Sermayesi Değişim Tablosu

Aşağıda Net İşletme Sermayesi Değişim Tablosuna ilişkin örnek yer almaktadır.

NET İŞLETME (ÇALIŞMA) SERMAYESİ DEĞİŞİM TABLOSU
NET İŞLETME SERMAYESİ KAYNAKLARI
FAALİYETLERDEN SAĞLANAN KAYNAKLAR
Olağan Kâr
Amortismanlar (+)
Fon çıkışı gerektirmeyen diğer giderler (+)
Fon girişi sağlamayan gelirler (-)
OLAĞANDIŞI FAALİYETLERDEN SAĞLANAN KAYNAKLAR
Olağandışı Kâr
Fon çıkışı gerektirmeyen diğer giderler (+)
Fon girişi sağlamayan gelirler (-)
DURAN VARLIKLAR TUTARINDAKİ AZALIŞLAR
UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLARDAKİ ARTIŞLAR
SERMAYE ARTIRIMI
HİSSE SENETLERİ İHRAÇ PRİMLERİ
NET İŞLETME SERMAYESİ KULLANIM YERLERİ
FAALİYETLE İLGİLİ KULLANIMLAR
Olağan Zarar
Amortismanlar (-)
Fon çıkışı gerektirmeyen diğer giderler (-)
Fon girişi sağlamayan gelirler (+)
OLAĞANDIŞI FAALİYETLERLE İLGİLİ KULLANIMLAR
Olağandışı Zarar
Fon çıkışı gerektirmeyen diğer giderler (-)
Fon girişi sağlamayan gelirler (+)
ÖDENEN VERGİ VE BENZERLERİ ÖDENEN TEMETTÜLER
DURAN VARLIKLAR TUTARINDAKİ ARTIŞLAR
UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLARDAKİ AZALIŞLAR
SERMAYEDEKİ AZALIŞLAR
DÖNEMSONU NET İŞLETME SERMAYESİ

2.11.4. Özkaynak Değişim Tablosu

Aşağıda Özkaynak Değişim Tablosuna ilişkin örnek yer almaktadır.

ÖZKAYNAK DEĞİŞİM TABLOSU									
Özkaynak Kalemlerindeki Hareketler	Ödenmiş Sermaye	Sermaye Yedekleri					Kâr Yedekleri		
		Hisse Senedi İhraç Primleri	Hisse Senedi İptal Kârları	M.D.V. Yeniden Değerleme Artışları	İştirakler Yeniden Değerleme Artışları	Diğer	Yasal Yedekler	Statü Yedekleri	Olğanüstü Yedekler
							Özel Fonlar	Diğer	Geçmiş Yıllar Kârları (Zararları)
ÖNCEKİ DÖNEM									
31 Aralık 2021 Kalanı									
Kâr Dağıtımı									
Temettüleri									
Yedeklere Aktarılan									
Hisse Senedi İhraç Primleri									
Ödenmiş Sermaye Artışı									
Nakden									
Yeniden Değerleme Artışlarından									
Aktarılan									
Özel Fonlardan Aktarılan									
Maddi Duran Varlık Satış Kârları									
2022 Yılı Yeniden Değerleme Artış- ları (Net)									
2022 Dönem Net Kârı									
CARİ DÖNEM									
31 Aralık 2022 Kalanı									
Kâr Dağıtımı									
Temettüleri									
Yedeklere Aktarılan									
Hisse Senedi İhraç Primleri									
Ödenmiş Sermaye Artışı									
Nakden									
Yeniden Değerleme Artışlarından									
Aktarılan									
Özel Fonlardan Aktarılan									
Maddi Duran Varlık Satış Kârları									
2023 Yılı Yeniden Değerleme Artış- ları (Net)									
2023 Dönem Net Kârı									
31 Aralık 2023 Kalanı									
Not: Özkaynakları artıran ve azaltan kalemler her dönemde farklı olabileceğinden yukarıdaki yatay kalemler oluşuna göre değişiklik gösterebilir.									

2.11.5. Kâr Dağıtım Tablosu

Aşağıda Kâr Dağıtım Tablosuna ilişkin örnek yer almaktadır.

A DÖNEM KÂRININ DAĞITIMI

- 1 DÖNEM KÂRI
- 2 ÖDENECEK VERGİ VE YASAL YÜKÜMLÜLÜKLER
 - Kurumlar Vergisi (Gelir Vergisi)
 - Gelir Vergisi Kesintisi
 - Diğer Vergi ve Yasal Yükümlülükler
- 3 GEÇMİŞ DÖNEMLER ZARARI (-)
- 4 I. TERTİP YASAL YEDEK AKÇE (-)
- 5 İŞLETMEDE BIRAKILAN VE TASARRUFU ZORUNLU YASAL FONLAR (-)
DAĞITILABİLİR DÖNEM NET KÂRI
- 6 ORTAKLARA BİRİNCİ TEMETTÜ (-)
 - Adi Hisse Senedi Sahiplerine
 - İmtiyazlı Hisse Senedi Sahiplerine
- 7 PERSONELE TEMETTÜ (-)
- 8 YÖNETİM KURULUNA TEMETTÜ (-)
- 9 ORTAKLARA İKİNCİ TEMETTÜ (-)
 - Adi Hisse Senedi Sahiplerine
 - İmtiyazlı Hisse Senedi Sahiplerine
- 10 II. TERTİP YASAL YEDEK AKÇE (-)
- 11 STATÜ YEDEKLERİ
- 12 OLAĞANDIŞI YEDEKLER (DAĞITILMAMIŞ KÂRLAR)
- 13 DİĞER YEDEKLER
- 14 ÖZEL FONLAR

B YEDEKLERDEN DAĞITIM

- 1 DAĞITILAN YEDEKLER
- 2 II. TERTİP YASAL YEDEKLER (-)
- 3 ORTAKLARA PAY (-)
 - Adi Hisse Senedi Sahiplerine
 - İmtiyazlı Hisse Senedi Sahiplerine
- 4 PERSONELE PAY (-)
- 5 YÖNETİM KURULUNA PAY (-)

C HİSSE BAŞINA KÂR

- Adi Hisse Senedi Sahiplerine (TL %)
- İmtiyazlı Hisse Senedi Sahiplerine (TL %)

D HİSSE BAŞINA TEMETTÜ

- Adi Hisse Senedi Sahiplerine (TL %)
- İmtiyazlı Hisse Senedi Sahiplerine (TL %)

2.11.6. Satışların Maliyeti Tablosu

Aşağıda Satışların Maliyeti Tablosuna ilişkin örnek yer almaktadır.

SATIŞLARIN MALİYETİ TABLOSU	
	ÜRETİM MALİYETİ
A-	Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri
B-	Direkt İşçilik Giderleri
C-	Genel Üretim Giderleri
D-	Yarı Mamul Kullanımı
	1- Dönem Başı Stok (+)
	2- Dönem Sonu Stok (-)
	ÜRETİLEN MAMUL MALİYETİ
E-	Mamul Stoklarında Değişim
	1- Dönem Başı Stok (+)
	2- Dönem Sonu Stok (-)
I-	SATILAN MAMUL MALİYETİ
	TİCARİ FAALİYET
A-	Dönem Başı Ticari Mallar Stoku (+)
B-	Dönem İçi Alışlar (+)
C-	Dönem Sonu Ticari Mallar (-)
II-	SATILAN TİCARİ MALLAR MALİYETİ
III-	SATILAN HİZMET MALİYETİ
	SATIŞLARIN MALİYETİ (I+II+III)

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FİNANSAL TABLOLARIN ANALİZİ

Finansal tablolarda elde edilen sonuçların değerlendirilmesi için analize konu olan sonuçların ortaya çıkmasına neden olan faktörlerin bilinmesi ve doğru bir şekilde analize dahil edilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda finansal tabloların analizine etki edebilecek ön koşulların sınıflandırılarak açıklaması gerçekleştirilecektir.

3.1. Finansal Tablolar Analizinin Önkoşulları

Finansal tablo analizinin etkin bir şekilde yapılabilmesi için, öncelikle analizin sınırlamalarının netleştirilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede, finansal verilerin hangi şartlar altında hazırlandığı, hangi işlem sonuçlarından kaynaklandığı ve ölçüm metodolojilerinin ne olduğu açıkça anlaşılmalıdır.

Finansal tabloların hazırlanmasında kullanılan muhasebe politikaları ve uygulamaları, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) veya Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri (GAAP) gibi muhasebe standartlarına dayanır. Bu standartlar, işletmelerin finansal durumlarını ve işlem sonuçlarını tutarlı ve karşılaştırılabilir bir biçimde raporlamalarını sağlar.

Finansal tablolarda bulunan rakamların maddi değerler olarak kabul edilmesi önemlidir. Örneğin, bir işletmenin bilançosunda aktif tarafında yer alan "binalar" kalemindeki meblağ, analize binanın somut özellikleri, piyasa değeri veya yeri hakkında doğrudan bir fikir vermez. Bu tür varlıkların değerlemesi için kullanılan yöntemler, amortisman hesapları ve yeniden değerlendirme oranları gibi konular finansal tabloların dipnotlar bölümünde detaylandırılmalıdır.

Benzer şekilde, işletme sahiplerinin piyasadaki itibarı, işletmenin rakipleri ile rekabet durumu ve işletmenin sektöründen kaynaklanan makroekonomik riskler finansal tablolar aracılığıyla doğrudan değerlendirilemez. Ancak, bu faktörler, işletmenin performansını etkileyebileceğinden, detaylı bir analiz için bu konularda yeterli bilgi toplanmalıdır. İşletmenin sektör analizleri, pazar araştırmaları ve rekabet analizleri, bu bilgilerin toplanmasında önemli kaynaklardır.

Buna rağmen, bir işletmenin detaylı analizinin gerçekleştirilebilmesi için bu konulara ilişkin yeterli bilginin toplanması önem taşır. Analistler ve yatırımcılar, bu bilgileri işletmenin yıllık raporlarından, sektörel yayınlardan ve bağımsız araştırma raporlarından elde edebilirler.

Finansal tabloların analizinde, rakamların cari para birimiyle ifade ediliyor olması, özellikle yüksek enflasyon dönemlerinde analizlerin yanıltıcı olabilmesine neden olmaktadır. Enflasyonun etkilerini dikkate almak, finansal sonuçların gerçek değerini anlamak için kritik öneme sahiptir (Serap, 2006). Türkiye'deki uygulama, Vergi Usul Kanunu (VUK) Madde 298'e göre, finansal tabloların enflasyon düzeltmesine tabi tutulabilmesi için belirli şartları öngörmektedir:

- **Son 36 aylık Yİ-ÜFE (Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi) artış oranının %100'den fazla olması,**
- **Son 12 aylık Yİ-ÜFE artış oranının %10'dan fazla olması.**

İlgili maddede söz konusu iki şartın birlikte gerçekleşmesi durumunda enflasyon düzeltmesinin uygulanması gerektiğini belirtir.

2004 yılında Türkiye'de bir kez uygulanan enflasyon muhasebesi koşulları, Covid-19 pandemisi sonrası dönemde tekrar oluşmuş ancak yapılan düzenlemelerle geçici olarak ertelenmiştir. Enflasyon düzeltmesi, finansal tabloların gerçek değerini yansıtmasına yardımcı olan bir yöntemdir ve özellikle enflasyonun yüksek olduğu ekonomilerde mali raporların doğruluğunu artırır. Parasal varlıklar, ulusal para birimindeki değişimlere bağlı olarak nominal değerleri değişmeyen ancak satın alma

gücü fiyat hareketlerine göre değişen varlıklardır. Parasal olmayan varlıklar ise ulusal para birimindeki değişimlere rağmen satın alma gücü değişmeyen varlıklardır.

Bir işletmenin finansal tablolarının doğru analizi için, parasal olmayan kalemlerin enflasyondan etkilenme durumları göz önünde bulundurulmalı ve finansal tablolar içerisindeki ağırlıkları dikkate alınarak gerekli düzenlemeler yapılmalıdır (Scrimnger-Christian & Musvoto, 2011). Bilançoda parasal ve parasal olmayan kalemler, genellikle aşağıdaki gibi kategorize edilebilmektedir.

AKTİF		PASİF	
Parasal Varlıklar		Parasal Kaynaklar	
	Hazır Değerler		Finansal Borçlar
	Menkul Kıymetler		Ticari Borçlar
	Kısa Vadeli Ticari Alacaklar		Diğer Kısa Vadeli Borçlar
	Diğer Kısa Vadeli Alacaklar		Alınan Sipariş Avansları*
	Diğer Dönen Varlıklar*		Borç ve Gider Karşılıkları
	Uzun Vadeli Ticari Alacaklar		Uzun Vadeli Finansal Borçlar
	Diğer Uzun Vadeli Alacaklar		Uzun Vadeli Ticari Borçlar
	Diğer Duran Varlıklar*		Diğer Uzun Vadeli Borçlar
			Uzun Vadeli Borç ve Gider Karşılıkları
Parasal Olmayan Varlıklar		Parasal Olmayan Kaynaklar	
	Stoklar		Alınan Sipariş Avansları*
	Diğer Dönen Varlıklar*		Özsermaye
	Finansal Duran Varlıklar		Sermaye
	Maddi Duran Varlıklar		Emisyon Primi
	Maddi Olmayan Duran Varlıklar		Yedekler
	Diğer Duran Varlıklar*		Geçmiş Yıl Kârları
* Detaylarda niteliği belirtilmelidir.			

Şekil 10. Parasal-Parasal Olmayan Varlık ve Kaynaklar

Yukarıda belirtilen sebepler ışığında, finansal tablolardaki tutarları değerlendirirken, firmaya özgü yapısal özellikler ve analizin yapıldığı dönemin ekonomik ve sektörel koşulları göz ardı edilerek yapılacak analizlerin sağlıklı sonuçlar veremeyeceği açıktır. Bu nedenle, finansal tabloların analizine etki eden ön koşullar dolaylı ön koşullar ve dolaysız ön koşullar olmak üzere iki başlık altında incelenecektir

3.1.1. Dolaylı Ön Koşullar

Finansal tabloların analizindeki dolaylı ön koşullar, işletmenin faaliyetlerini yürüttüğü ortama ilişkin önemli faktörlerdir. Bu ön koşullar, etkilerini ve analiz sürecini daha iyi anlamak için üç alt başlıkta sınıflandırılabilir:

- **Genel Ekonomik Analiz:**

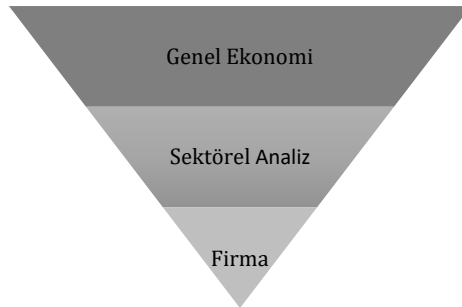
Bu kısımda, işletmenin faaliyet gösterdiği genel ekonomik ortam ve bu ortamın işletmenin mali durumu üzerindeki etkileri ele alınır.

- **Sektörel Analiz:**

Sektörel analizde işletmenin faaliyet gösterdiği sektörün mevcut durumu, sektörel trendler ve rekabet koşulları incelenir.

- **Firma Analizi:**

Bu analizde, işletmenin kendi iç yapısı, finansal sağlamlığı ve stratejik pozisyonu gibi özel özellikleri değerlendirilir.



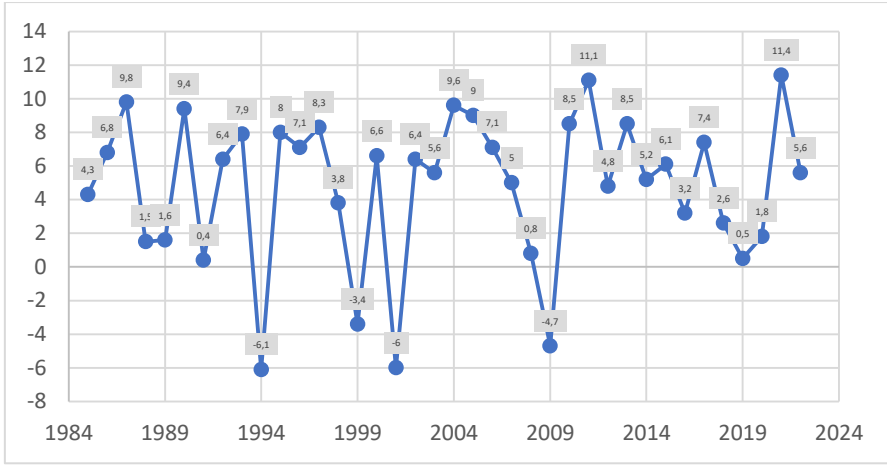
Şekil 11. Dolaylı Önkoşullar

Şekilden de anlaşılacağı üzere, dolaylı ön koşullar genelden özele doğru bir sıralamayla analiz edilir. Bu, analiz sürecinin genel ekonomik durumdan başlayıp, daha sonra sektörel analize ve son olarak da spesifik firma analizine doğru ilerlediği anlamına gelir. Bununla birlikte, bazı durumlarda bir işletmenin sektörüne ve hatta genel ekonomiye önemli ölçüde etki edebilecek kadar büyük olması mümkündür. Bu gibi özel durumlarda, analiz süreci özelden genele doğru, yani firma analizinden başlayarak sektörel analize ve genel ekonomik analize doğru ilerleyecek şekilde de yapılabilmektedir. Bu yaklaşım, özellikle piyasa lideri veya sektörü şekillendiren firmaların analiz edilmesi durumunda uygundur.

Genel Ekonomik Analiz

İşletmeler, faaliyet gösterdikleri ekonomilerin koşullarından yoğun bir şekilde etkilenmektedirler. Teknolojik gelişmelerin günümüzde ülkeler arası ticari sınırları neredeyse tamamen ortadan kaldırması, işletmelerin karşı karşıya kaldıkları riskleri sadece kendi ülkeleriyle sınırlı olmaktan çıkarmaktadır. Küresel ekonomik düzenlemeler ve rekabet faktörleri, işletmeler üzerinde etkili olmaktadır. Sağlıklı bir finans analizi yapabilmek için, ekonomiye özgü temel unsurların bilinmesi gerekmektedir. Bu kapsamda, ekonomik büyüme hızı ve potansiyeli, uygulanan para politikaları, vergi uygulamaları ve kamu harcamaları büyük önem arz etmektedir.

Ekonomi literatüründe yer alan birçok konjonktür teorisine göre, ülke ekonomilerinin döngüsel hareketler sergilediği savunulmaktadır. Aşağıda yer alan grafik, Türkiye için 1985 ile 2022 yılları arasındaki Gayri Safi Yurtiçi Hasıla değişim oranını, yani büyüme oranını göstermektedir. Bu grafik, Türkiye ekonomisinin uzun dönemli büyüme eğilimlerini ve bu eğilimlerin ekonomik döngülerle nasıl ilişkilendirilebileceğini göstermektedir.



Şekil 12.1985-2022 GSYH Değişimi

Türkiye ekonomisinin 40 yıllık değişim sürecinin izlendiği grafikte, sürekli aynı yönde ilerleyen bir trendin olmadığı ve ekonomik büyümenin döngüsel hareketler sergilediği görülmektedir. Grafikteki dip noktaların bazıları ülke içi gelişmelerden, bazıları ise global değişimlerden kaynaklanmaktadır. Özellikle 1990 Körfez Krizi, 5 Nisan 1994 Krizi, 2001 Anayasa Kitapçık Krizi, 2008 Küresel Ekonomik Kriz ve 2019 pandemi süreci gibi olaylardan kaynaklanan dip noktaların ardından ekonomik toparlanma süreçlerinin gerçekleştiği dikkat çekmektedir. Ancak bu toparlanmaların ardından gelen büyüme dönemleri, süreklilik kazanamamakta ve yeni düşüşlerle birlikte yeni dip noktalar oluşmaktadır. Bu grafik yalnızca Türkiye'ye özgü bir durum değil, her ülkenin benzer grafiklerle analiz edilebileceği bir durumdur. Ülkelerin ekonomik kırılganlık düzeyleri, tepe ve dip noktaları arasındaki farkı ve iki dip nokta arasındaki süreyi etkilemektedir.

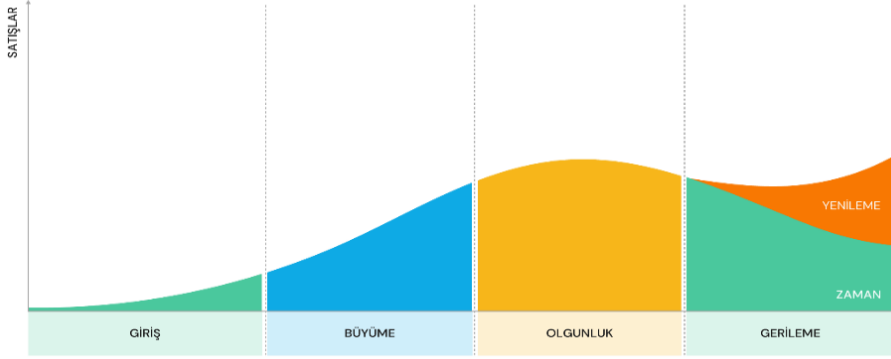
Finansal analiz açısından önemli olan, işletmenin finansal tablolarının ekonomik gelişmelerden ne oranda etkilendiğidir. İşletme yöneticilerinin kararlarında referans olacak finansal tablo analizlerinde, geleceğe yönelik beklentiler büyük önem taşımaktadır. Bu durumda, grafiğin gelecekte nasıl değişeceği hakkında doğru öngörülerde bulunmak önem-

lidir. Kapasite kullanım oranları, güven endeksleri, inşaat sektörü verileri gibi öncü göstergeler ile tahminlerin doğruluğunu artırmak mümkündür. Ayrıca, enflasyon verileri, istihdam verileri, bütçe gerçekleştirmeleri ve cari açık rakamları gibi ikincil öncü göstergeler de analizleri desteklemek için kullanılabilir.

Sektörel Analiz

Sektörel analiz, işletmenin faaliyet gösterdiği sektör veya sanayi dalının koşullarının işletmenin faaliyet sonuçları üzerindeki büyük etkisinin anlaşılmasında kritik bir rol oynar. Ekonomik gelişmeler, bazı sektörleri olumlu etkilerken, bazılarını olumsuz yönde etkileyebilir. Örneğin, 2019 yılından itibaren global çapta yaşanan pandemi süreci boyunca gıda üreticileri ve tıbbi maske üreticileri ekonomik olarak bu durumdan olumlu yönde etkilenirken, turizm, ulaşım ve hizmet sektörleri ciddi şekilde olumsuz etkilenmiştir. Bu nedenle, sektörel analiz yapılırken, sektörel yaşam eğrisi, sabit yatırım ihtiyaçları, sektörel rekabet yapısı, sektörün büyüme potansiyeli ve mevcut ekonomik politikalar çerçevesinde değerlendirme yapılması önemlidir.

Ürün yaşam eğrisi teorisine göre (Vernon, 1979), her ticari ürün piyasaya giriş, büyüme, zirve ve gerileme aşamalarını izler. Benzer bir durumun sektörel düzeyde de mevcut olduğu söylenebilir. Bir işletmenin başarı düzeyi, sektöre hangi evrede katıldığına bağlı olarak büyük ölçüde değişebilir. İşletmelerin, henüz gelişme aşamasında olan sektörlerin veya iş alanlarının tespit edilmesi, gerekli fizibilite çalışmalarının yapılması ve bu bilgilere dayanarak yatırım kararları alınması gerekmektedir. Bu yaklaşım, işletmelerin gelecekteki büyüme ve kârlılık potansiyellerini optimize etmelerine yardımcı olur.



Şekil 13. Ürün Dönemleri

Endüstriyel yaşam döngüsü, farklı ülkelerde çeşitli aşamalarda bulunabilir ve bu durum, özellikle gelişmiş ülkeler ile diğer ülkeler arasında önemli farklılıklar yaratabilir. Elektrikli otomobil sektörü, bu farklılık için iyi bir örnektir. Gelişmiş ülkelerde, Amerika Birleşik Devletleri gibi, elektrikli otomobil sahipliği oldukça yüksek oranlara ulaşmışken, Türkiye gibi ülkelerde bu oranlar sınırlı kalmaktadır. Bu durum, her iki ülke ekonomisinin elektrikli otomobil sektöründeki olgunluk seviyesi, teknolojik kabul, altyapı gelişimi, devlet teşvikleri ve tüketici tercihleri gibi çeşitli faktörlerden etkilendiğinin göstergesidir.

İlgili sektörde faaliyet göstermek için gerekli olan sabit yatırım tutarı, işletmelerin faaliyet kaldıraç düzeyini etkileyebilmekte ve bu da rekabet düzeyinin artmasına neden olabilmektedir. Sabit yatırımlar, özellikle sermaye yoğun endüstrilerde, işletmelerin mali yapısını ve finansal esnekliğini belirleyici bir faktördür. Farklı sektörlerdeki mal ve hizmetlerin talep esneklikleri de çeşitlilik göstermektedir. Örneğin, ekonomik durgunluk dönemlerinde otomotiv sektöründe satışların hızla düşmesi görülürken, gıda sektörü bu tür dalgalanmalara karşı daha dirençli olabilmektedir.

Finansal analiz yapılırken, sektörel rekabet koşulları da göz önünde bulundurulmalıdır. Yüksek rekabet seviyesi, satıcılar için kâr marjlarını düşürebilirken, pazardaki rekabet koşulları da kârlılık üzerinde etkili olmaktadır. Endüstrinin büyüme potansiyeli, sektörün gelecekteki satış hacmi trendlerini anlamak için önemlidir. Sektörel büyüme potansiyelini etkileyen unsurlar arasında tüketici talebi, teknolojik gelişmeler, demografik faktörler, rekabet koşulları ve yasal düzenlemeler bulunur.

Politika yapımcıların tercih ettiği yöntemler, işletmelerin finansal performansına doğrudan etki edebilir. Uygulanan para politikaları, işletmelerin borçlanma maliyetlerini ve finansal yapılarını doğrudan etkileyebilirken, maliye politikaları talepte değişikliklere yol açabilir. Uygulanan teşvikler ve istisnalar da işletmelerin kârlılık düzeyleri üzerinde belirleyici olabilmektedir. Bu nedenle, finansal tablo analizleri yapılırken makroekonomik politikaların ve sektörel koşulların kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu analizler, işletme yöneticilerine stratejik kararlar alırken ve uzun vadeli planlamalar yaparken kritik bilgiler sağlar.

İşletme Analizi

İşletme analizi aşamasında, finansal tablolar kullanıcılarına iki temel açıdan bilgi sunar: niteliksel ve niceliksel faktörlerin analizi.

Niteliksel faktörler, işletmenin piyasada sunmuş olduğu mal ve hizmetlerin özellikleri, işletme sahiplerinin piyasadaki itibarları, sermaye yapısı ve yönetsel özellikler gibi daha çok kalitatif yönleri içerir. Bu aşamada, mal ve hizmetin piyasadaki konumu, müşteri tercihleri, talep esnekliği, üretim maliyetleri ve tedarik zinciri yönetimi gibi önemli unsurlar dikkate alınır. Sektördeki rekabet koşulları ve işletmenin rakipleri karşısındaki pozisyonu da bu analizin önemli bir parçasıdır.

Niceliksel faktörler ise işletmenin ilgili dönemdeki finansal tabloları ve eklerini kullanarak yapılan finansal analizlerle ele alınır. Bu analizler, işletmenin varlık, yükümlülük, özsermaye, gelir ve giderleri gibi mali unsurların sayısal değerlendirmesini içerir. Finansal oranlar, trend

analizleri ve diğer mali analiz yöntemleri bu bilgilerin yorumlanmasında kullanılır.

İşletmenin niteliksel özelliklerinin derinlemesine incelenmesi, işletmenin piyasadaki imajını, sermaye yapısını, halka açıklık oranını, ilişkili taraflarla olan işlemlerini, devlet teşviklerinden yararlanma durumunu, kredibilitesini, üretim kapasitesini ve çalışan sayısını kapsar. Ayrıca, işletme sahiplerinin piyasada tanınır olması, işletmenin satışları ve kârlılığı üzerinde etkili olabilir.

Bu iki analiz türünün birleşimi, yatırımcılara, kreditorlere ve diğer ilgili taraflara işletmenin genel sağlığı ve performansı hakkında kapsamlı bir bakış açısı sunar. Niteliksel analiz, niceliksel verilerin arkasındaki hikâyeyi anlamada yardımcı olurken; niceliksel analiz, işletmenin mali durumunun objektif bir ölçümünü sağlar. Her iki analiz türü de işletmenin stratejik kararlarını şekillendirmede ve gelecekteki eğilimlerini tahmin etmede hayati öneme sahiptir.

3.1.2. Dolaysız Ön Koşullar

Finansal tablolar analizinde dolaysız ön koşullar 2 alt başlık altında değerlendirilebilir.

- **Finansal Tabloların Tekdüzen Muhasebe Sistemine Uygun Olarak Hazırlanması**

Analize konu olan finansal tabloların benzer yapıya ve hesap içeriğine sahip olmaları beklenir. Bu uyumluluğun sağlanması, finansal tabloların belirli bir muhasebe sistemine ve bu sistemin uygulama kurallarına bağlı olarak düzenlenmesini zorunlu kılar. Tekdüzen muhasebe sistemine uygunluk sıklıkla vurgulanmasına rağmen, işletmeler farklı muhasebe sistemlerini (örneğin IFRS veya US GAAP) tercih edebilirler. Ancak, farklı işletmeler arasında kıyaslama yapılırken, aynı muhasebe sistemine göre hazırlanmış finansal tabloların kullanılması önemlidir, zira bu durum finansal bilgilerin kalitesinin ve karşılaştırılabilirliğinin artmasını sağlar. Aslen buradaki muhasebe sistemi ifadesi finansal tab-

lolarda yer alan bilgilerin daha nitelikli olarak sunulması konusunda bir kalite standardı gerçekleşmesini sağlamaktadır.

Faydalı finansal bilginin nitelikleri kısmında belirtildiği üzere tek-düzen muhasebe sistemine uygun olarak hazırlanan finansal tabloların bazı temel niteliksel ve destekleyici niteliksel özellikleri taşıdığı kabul edilir.

Bu kapsamda tek düzen muhasebe sistemine uygun olarak hazırlanan finansal tabloların anlaşılabilir, güvenilir, zamanında hazırlanmış, ihtiyaca uygun, karşılaştırılabilir ve doğrulanabilir olduğu kabul edilmektedir.

• Standart Oranların Saptanması

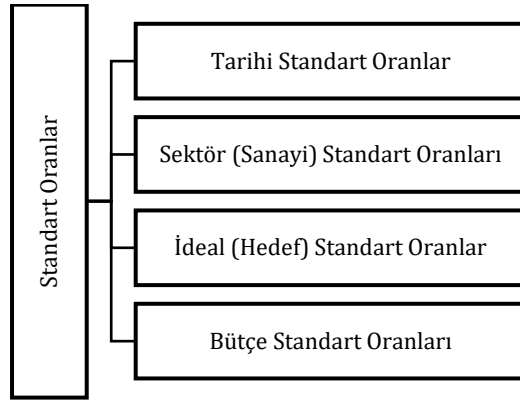
Finansal tabloların analizinde elde edilen sonuçların değerlendirilmesi sürecinde, karşılaştırma yapılabilmesi için referans değerlerin veya oranların belirlenmesi önem taşır. Bu referans değerler; sektör ortalamaları, geçmiş dönem verileri veya hedeflenen performans göstergeleri olabilir. Rakamların kendi başlarına bir anlamı olmayabilir, ancak bu rakamları belirli bir optimum durum veya kabul edilmiş bir standartla karşılaştırdığımızda, onların performans açısından nerede olduklarını anlayabiliriz.

Finansal analizde karşılaştırma yaparken sık yapılan hatalardan biri, uygun karşılaştırma kriterlerinin belirlenmemesi ve yanıltıcı sonuçlara varılmasıdır. Örneğin farklı aşamada olan işletmelerin oran analizi sonuçları, finansal başarılarından bağımsız olarak yaşam döngülerinin hangi aşamasında olduklarından etkilenebilmektedir. Yeni kurulan ve ağırlıklı olarak yatırım yapan bir işletmede, finansal oranlar açısından genellikle olumsuzluklar görünebilir. Bu işletmeler genellikle düşük kâr marjlarına ve yüksek borç oranlarına sahip olabilirler, çünkü gelirlerini maksimize etme ve finansal yapılarını stabilize etme aşamasındadırlar. Olgunlaşmış ve sektörde büyük pay sahibi olan işletmeler ise genellikle daha düşük borç oranlarına ve daha yüksek kâr marjlarına sahip olabilirler. Bunlar, sağlam bir nakit akışına ve pazarın kabul ettiği ürün veya

hizmetlere sahip olabilirler. Bu işletmelere ait sonuçlar kıyaslanırken bu gibi faktörlerin etkileri mutlaka göz önünde bulundurulmalıdır.

Ayrıca, bir işletmenin finansal sonuçlarını değerlendirirken faaliyet alanlarının genişliği veya sınırlılığı gibi faktörler de dikkate alınmalıdır. Örneğin, niş bir pazarda faaliyet gösteren bir işletmenin finansal performansı, geniş bir pazarda faaliyet gösteren bir işletmeden farklı olabilir.

Finansal analizde kullanılan standart oranlar ve bu oranların nasıl değerlendirileceği konusu, analiz süreçlerinin kalitesini ve karar verme aşamalarının etkinliğini doğrudan etkiler. Dört ana başlık altında incelenen bu standart oranlar ve bunların kullanım amaçları şöyle özetlenebilir:



Şekil 14. Standart Oranlar

• Tarihi Standart Oranlar

Tarihi standart oranlar, finansal analizin temel araçlarından biridir ve işletmenin zaman içindeki performansını değerlendirmek için kullanılır. İşletmenin geçmişteki finansal performansının bir ortalaması alınır ve cari dönem sonuçlarıyla karşılaştırılır. Bu yöntem, işletmenin per-

formansındaki trendleri ve dönemler arası değişimleri gözlemlemek için oldukça faydalıdır.

Ancak tarihi standart oranların kullanımında dikkat edilmesi gereken bazı hususlar vardır:

Dönem Seçimi: Hangi dönemlerin analize dahil edileceği konusunda bir standart yoktur. Genellikle, işletmenin faaliyet gösterdiği sürenin bir bütün olarak incelenmesi önerilir, ancak bu durum analizin amacına ve işletmenin özelliklerine göre değişkenlik gösterebilir.

Enflasyonist Etkiler: Geçmiş dönem finansal sonuçlarını değerlendirirken, enflasyonun etkilerini göz önünde bulundurmak önemlidir. Para biriminin satın alma gücündeki değişim, zaman içinde finansal sonuçların gerçek değerini çarpıtabilir. Bu nedenle, finansal rakamları enflasyona göre düzeltmek, daha doğru bir karşılaştırma yapılmasını sağlar.

Faaliyet Alanlarının Değişimi: İşletmenin zaman içinde faaliyet alanlarını genişletmiş veya değiştirmiş olması, tarihi verilerin karşılaştırmalı analizini zorlaştırabilir. Örneğin, bir işletme geçmişte sadece üretim yaparken, sonraki dönemlerde perakende satışa da başlamış olabilir. Bu tür durumlarda, dönemler arası karşılaştırma yapılırken faaliyetlerin kapsamındaki değişiklikler dikkate alınmalıdır.

Stratejik Değişiklikler ve Olağanüstü Olaylar: İşletmenin stratejisi veya dış çevrede meydana gelen olağanüstü olaylar (ekonomik krizler, pandemi gibi) da finansal performans üzerinde önemli etkilere sahip olabilir. Bu tür etkiler, tarihi verilerin mevcut durumla karşılaştırılmasında göz önünde bulundurulmalıdır.

Tarihi standart oranların analizinde, bu ve benzeri faktörlerin hesaba katılması, işletmenin mali durumunun daha gerçekçi bir şekilde yorumlanabilmesi için elzemdir. Analistler, bu tür faktörleri ayarlayarak ve gerekli düzeltmeleri yaparak, zaman serisi analizlerinden daha güvenilir sonuçlar elde edebilirler.

- **Sektör (Sanayi) Standart Oranları**

Sektör (sanayi) standart oranları, işletmelerin finansal analiz sürecinde kritik bir rol oynar. Bu oranlar, işletmenin faaliyet gösterdiği sektördeki diğer tüm rakiplerinin verilerine dayanarak hesaplanan ortalama değerlerdir. İşletmeler için kendi finansal sonuçlarını sektördeki genel eğilimler ve rakiplerin performansı ile karşılaştırma, stratejik planlama ve performans değerlendirmesi açısından önemlidir.

Sektör (sanayi) standart oranları işletmenin içinde yer aldığı sektörde bulunan tüm rakiplerinin verileri üzerinden elde edilen ortalama değerlerdir. Genellikle, halka açık ve büyük kurumsal işletmelerin faaliyet gösterdiği sektörlerde bu standart oranları elde etmek daha kolaydır. Bu tür işletmeler, genellikle düzenli olarak detaylı finansal raporlar yayımlar ve bu raporlar halka açık kaynaklardan erişilebilir olur. Ancak daha küçük işletmeler açısından sektörde yer alan tüm firmalara ait finansal tabloların elde edilerek ortalama değerlerin hesaplanabilmesi oldukça büyük zorluklar içermektedir. Bu durumda, sektör ortalamalarını elde etmek için alternatif kaynaklara başvurmak gerekebilir. Bu işletmelerin cari dönem sonuçlarını sektör ortalamaları ile kıyaslayabilmeleri amacıyla Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından 17 ana sektör kırılımında yayımlanan sektör bilançoları kullanılabilir.

"Standart oranlar" ifadesi genellikle, sektör ortalamaları veya endüstri standartları olarak anlaşılmalıdır. Bu oranlar, işletmenin sektördeki konumunu, rekabet gücünü ve pazardaki durumunu anlamak için faydalıdır.

- **İdeal (Hedef) Standart Oranlar**

İdeal (hedef) standart oranlar, finansal analizde işletmeler için önemli bir standart olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu oranlar, bir işletmenin içinde bulunduğu sektördeki en başarılı işletmelerin finansal performans göstergelerine dayanır. İdeal oranlar, sektördeki lider veya en iyi performans gösteren birkaç işletmenin finansal tablolarından elde edilen ortalama değerler üzerinden hesaplanır. Bu sayede işletmelere

başarılı kabul edilen bir düzeye göre hedefler koyma ve bu hedeflere ulaşma yolunda stratejiler geliştirme imkânı tanımaktadır.

İdeal standart oranların kullanımında, bu oranların sektörün özgül koşullarını ve dinamiklerini yansıttığına dikkat etmek önemlidir. Ayrıca, bu oranlar sadece finansal performansı değil, aynı zamanda işletmenin pazar konumunu, müşteri profilini, teknolojik entegrasyonunu ve operasyonel verimliliğini de dikkate almalıdır. Bu nedenle, ideal oranların analizi sırasında kapsamlı bir sektör analizi yapmak ve işletmenin kendi iç dinamiklerini göz önünde bulundurmak önemlidir.

- **Bütçe Standart Oranları**

Bütçe standart oranları genellikle bütçe sistemi uygulayan işletmelerde dönem başında planlanan (bütçesi yapılan) ile dönem sonu gerçekleşen sonuçların kıyaslanmasına dayanmaktadır. Bütçe standart oranları, işletme yönetimi için performans değerlendirme aracı olarak işlev görür. Bu oranlar, bütçe disiplinine uyum ve kaynakların etkin kullanımı açısından performansların değerlendirilmesine yardımcı olur.

Finansal analizde hangi standart oranın kullanılacağına seçimi, analizin amacına ve işletmenin özel durumuna bağlıdır. Analistlerin, analizi gerçekleştirme amacı ile kullanılan standart değerlerin uyumunu sağlamaları önemlidir. Yanlış belirlenen referans değerler, işletmenin gerçek performansını yanıltıcı bir şekilde yansıtabilir ve yanlışlıkların alınmasına neden olabilir. Bu nedenle, doğru standart oranların seçimi ve bunların işletmenin gerçek durumu ile uyumlu bir şekilde kullanılması, etkili finansal analizin temel taşlarından biridir.

3.2. Mali Tablo Analiz Türleri

Mali tablo analiz türleri; verilerin çeşitliliği, analizin kapsamı ve analizin yapılma amacı olmak üzere üçe ayrılmaktadır.

3.2.1. Analizde Kullanılan Verilerin Çeşitliliğine Göre Analiz Türleri

Finansal tablolar analizinin kimin için yapıldığı ya da finansal verilerin çeşidine göre analiz türleri, iç ve dış analizi olmak üzere 2 alt başlıkta incelenmektedir.

- **İç Analiz**

İç analiz, işletmelerin finansal ve stratejik planlama süreçlerinde hayati bir role sahip olan bir analiz türüdür. Bu analizler, işletmenin içinde sürekli çalışan kişiler, genellikle yönetim, muhasebe ve finans departmanlarındaki çalışanlar tarafından hazırlanır.

İç analizin ana özellikleri ve avantajları şu şekilde özetlenebilir:

Detaylı Bilgiye Erişim: İç analiz yapacak kişiler, işletmenin halka açık verilerinin yanı sıra, gizli veya hassas nitelikteki detaylı bilgilere de erişebilir. Bu durum, daha kapsamlı ve derinlemesine bir analiz yapılmasını sağlar.

Özelleştirilmiş Analiz: İşletmenin içinde çalışan kişiler, işletmenin özgül ihtiyaçlarını, hedeflerini ve zorluklarını daha iyi anlayabilir. Bu, işletmenin spesifik durumuna uygun, özelleştirilmiş analizlerin yapılmasına imkân tanır.

Yönetim Kararlarına Destek: İç analizler, işletme yöneticilerine stratejik kararlar alma sürecinde destek sağlar ve işletmenin iç dinamiklerine uygun planlama ve kontrol süreçlerini geliştirmelerine yardımcı olur.

İç analizin dezavantajları ise aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir.

Objektiflik Eksikliği: İç analistler, işletmenin kadrolu çalışanları olduğundan, aralarındaki ilişki nedeniyle objektif ve bağımsız bir değerlendirme yapmaları zor olabilir. Bu, analiz sonuçlarının tarafsızlığını etkileyebilir.

Çıkar Çatışması Riski: İşletme içindeki politikalar, kültür veya bireysel çıkarlar analizin objektifliğini etkileyebilir. Bu, analizin sonuç-

larının işletmenin gerçek durumunu doğru bir şekilde yansıtmamasına yol açabilir.

İç analizler, genellikle yönetim analizi kapsamında ele alınır ve işletme içi planlama, kontrol ve karar alma süreçlerinde büyük önem taşır. İç analistlerin objektifliklerini koruyarak ve işletmenin gerçek durumunu doğru bir şekilde yansıtacak analizler yapmaları, bu analizlerin etkinliği ve güvenilirliği açısından kritik öneme sahiptir.

- **Dış Analiz**

Dış analiz, işletme dışından gelen bağımsız kişi veya kurumlar tarafından gerçekleştirilen bir finansal analiz türüdür. Bu analizler, genellikle yatırımcılar, kredi verenler, finansal analistler, düzenleyici kurumlar ve diğer ilgili taraflar tarafından yapılır. Dış analizin başlıca avantajları şu şekilde özetlenebilir:

Objektiflik: Dış analistler, işletme ile doğrudan bir çıkar ilişkisi içinde olmadıkları için analizler daha objektif ve tarafsız olabilir.

Geniş Perspektif: Dış analizler, işletmenin endüstri ve piyasadaki konumunu geniş bir perspektifle değerlendirmeye olanak tanır.

Düzenleyici Uyumun Değerlendirilmesi: Dış analizler, işletmenin düzenleyici gerekliliklere ve standartlara uyumunu değerlendirmede yardımcı olabilir.

Ancak, dış analizin bazı dezavantajları da vardır:

Veri Erişimi Sınırlılığı: Analistler yalnızca halka açık verilere erişebilirler, bu da işletmenin iç işleyişleri ve stratejik planları hakkında sınırlı bilgi anlamına gelir.

Güncel Bilgi Eksikliği: Finansal tabloların yasal olarak belirli periyotlarla yayınlanması nedeniyle, analizler genellikle gecikmeli olur ve en güncel bilgileri yansıtmayabilir.

İç Dinamiklerin Anlaşılamaması: Dış analistler, işletmenin iç süreçleri, çalışan moral ve motivasyonu, iç stratejik planlamalar gibi faktörler hakkında detaylı bilgiye sahip olmayabilir.

Dış analizler, özellikle yatırım kararları, kredi değerlendirmeleri ve piyasa analizleri için önemlidir. Bu analizler, işletmenin finansal sağlığını, piyasa değerini ve genel performansını geniş bir perspektifle değerlendirir. Ancak bu analizlerin etkinliği, kullanılan verilerin güncelliği ve kapsamına bağlı olarak değişebilir. Bu nedenle, dış analizlerin sonuçları, işletmenin mevcut durumu hakkında tam ve güncel bir resim sunmada sınırlı olabilir.

3.2.2. Finansal Tabloların Kapsamına Göre Analiz Türleri

Finansal tablolar analizinin kapsamına göre türleri statik ve dinamik analiz olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

- **Statik Analiz**

Statik analiz işletmeye ait tek bir adet finansal tablonun kendi içerisinde çeşitli oransal ilişkilerinin hesaplandığı analiz türüdür. Bu analiz türünde sadece tek bir adet (bilanço, gelir tablosu vb.) kullanması nedeniyle analizin gerçekleştirilmesi oldukça kolay matematiksel işlemlerle sağlanmaktadır.

Statik analizin başlıca avantajları şu şekilde sıralanabilir.

Basitlik ve Erişilebilirlik: Statik analiz, tek bir finansal tablo üzerinden yapılır, bu nedenle gerçekleştirilmesi nispeten basittir ve karmaşık matematiksel işlemler gerektirmez.

Anlık Durum Değerlendirmesi: İşletmenin belirli bir dönemdeki finansal durumunu anlamak için kullanışlıdır ve işletmenin o anki mali yapı, likidite durumu, borçlanma ve yatırım politikaları hakkında bilgi sağlar.

Karar Verme Sürecinde Destek: Yöneticiler ve analistler için, işletmenin anlık mali durumunu değerlendirmede ve kısa vadeli kararlar alırken yararlı olabilir.

Statik analizin başlıca dezavantajları ise:

Zaman Sınırlılığı: Statik analiz, sadece tek bir döneme ait verileri kullanır, bu yüzden zaman içindeki trendleri veya performans değişikliklerini göstermez.

Gelecek Projeksiyonlarının Eksikliği: Bu analiz türü, işletmenin gelecekteki performansı veya eğilimleri hakkında öngörülerde bulunmak için uygun değildir.

Sınırlı Kapsam: İşletmenin genel performansı ve uzun vadeli stratejileri hakkında kapsamlı bilgi sunmada yetersiz kalabilir.

Piyasa ve Sektörel Etkilerin Dışlanması: Statik analiz, işletmenin dış çevresini, piyasa koşullarını ve sektörel eğilimleri hesaba katmaz.

Statik analiz, özellikle işletmelerin anlık mali durumunu değerlendirmede ve finansal tabloları hızlı bir şekilde incelemede kullanışlı bir araçtır. Ancak, daha geniş kapsamlı ve stratejik analizler için, zaman içindeki değişimleri ve eğilimleri gözlemlemeye olanak tanıyan dinamik analiz yöntemleri tercih edilmelidir. Bu, işletmenin uzun vadeli stratejilerini ve piyasa performansını daha doğru bir şekilde değerlendirmek için gereklidir.

• Dinamik Analiz

Dinamik analiz, işletmeye ait birden fazla dönemi içeren finansal tabloların karşılaştırmalı olarak değerlendirildiği ve değişimlerin izlendiği analiz türüdür. Dinamik analizlerde analize konu olan süre içerisinde meydana gelen değişimler açıklanmakta ve oluşan eğilimler gözlemlenerek geleceğe ilişkin tahminler gerçekleştirilebilmektedir.

Bu analizin temel avantajları şu şekildedir:

Zaman İçindeki Trendleri ve Değişimleri Gösterme: Dinamik analiz, birden fazla dönemi kapsadığı için, işletmenin finansal performansındaki trendleri ve zaman içindeki değişimleri gösterir.

Gelecek Projeksiyonları: Bu analiz türü, geçmiş ve mevcut finansal verilerin analizi üzerinden geleceğe yönelik tahminlerde bulunmaya imkân tanır.

Kapsamlı Analiz: Dinamik analiz, işletmenin uzun vadeli mali sağlığını ve performansını değerlendirmede daha kapsamlı bir bakış açısı sunar.

Stratejik Planlama ve Karar Verme Sürecine Katkı: İşletmenin finansal eğilimlerini ve potansiyel risklerini anlamada yardımcı olur, bu da stratejik planlama ve karar verme süreçlerinde önemli bir role sahiptir.

Dinamik analizin başlıca dezavantajları ise;

Karmaşıklık: Birden fazla dönemi analiz etmek daha karmaşık hesaplamalar ve daha fazla veri analizi gerektirir.

Veri Erişimi ve Güncellik Sorunları: Dinamik analiz için gerekli tüm dönemlere ait verilere erişmek ve bu verilerin güncel olmasını sağlamak zor olabilir.

Yorumlama Zorlukları: Farklı dönemler arasındaki finansal verilerin karşılaştırılması; piyasa koşulları, işletme stratejileri ve dış etkenler gibi çeşitli faktörlerin yorumlanmasını gerektirebilir.

Geleceğe Yönelik Tahminlerin Belirsizliği: Geçmiş verilerin geleceğe yönelik tahminlerde bulunmak için kullanılması, belirsizlik ve risk içerebilir, çünkü geçmiş trendlerin gelecekte de devam edeceğinin garantisi yoktur.

Dinamik analiz, işletmeler için uzun vadeli finansal planlama ve stratejik karar alma süreçlerinde önemli bir araçtır. Ancak bu analizin etkinliği, kullanılan verilerin doğruluğuna, güncelliğine ve analizin doğru bir şekilde yorumlanmasına bağlıdır. Bu nedenle dinamik analiz yapılırken dikkatli bir şekilde planlama yapılmalı ve çeşitli dış faktörlerin etkileri de göz önünde bulundurulmalıdır.

3.2.3. Yapılma Amacına Göre Analiz Türleri

Yapılma amacına göre analiz türleri yönetim analizleri, yatırım analizleri ve kredi analizleri olmak üzere 3 alt başlıkta incelenmektedir.

- **Yönetim Analizi**

Yönetim analizleri, işletmenin mevcut durumunun tespit edilmesini sağlayarak, yöneticilerin alacakları kararlarda kullanabilecekleri gerekli verileri sunar. Bu analizlerin özelliği ve işletmeye sağladığı faydalar şu şekilde sıralanabilir:

Likidite Durumunun Değerlendirilmesi: İşletmenin likidite durumunu analiz etmek, nakit akışını ve kısa vadeli yükümlülüklerini karşılama yeteneğini değerlendirir. Bu, ödemeler ve borç yönetimi konusunda stratejik kararlar almak için önemlidir.

Faaliyet Etkinliği Analizi: İşletmenin faaliyet etkinliği, operasyonel verimliliğini ve pazardaki performansını gösterir. Bu, işletme süreçlerinin ve müşteri ilişkilerinin iyileştirilmesi için yol gösterir.

Finansal Yapının İncelenmesi: İşletmenin finansal yapısının değerlendirilmesi amacı ile sermaye yapısını, borç ve özsermaye oranlarını inceler. Bu, finansman stratejileri ve yatırım planlamaları için kritik bilgiler sunar.

Bu analizler, işletme yöneticilerine, şirketin mevcut durumuna dair kapsamlı bir bakış açısı sunarak, geleceğe yönelik stratejik kararlar alınmasında rehberlik eder. İşletmenin performansını objektif bir şekilde değerlendirmek ve gelecek planlamalarını bu verilere dayandırmak, etkin yönetimin temel unsurlarındandır. Yönetim analizleri bu nedenle, işletme yöneticilerinin doğru ve bilinçli kararlar almasına olanak tanıyan değerli bir araçtır.

- **Yatırım Analizi**

Finansal tablo bilgi kullanıcıları arasında önemli bir yeri olan yatırımcılar, işletmeye zaten ortak olanlar veya potansiyel olarak ortak olmayı düşünenler ile işletmeye uzun vadeli kaynak sağlayanları içerir.

Yatırım analizlerinin amacı, işletmenin gelecekteki kazanma gücünü ve bu kazancın yeterliliğini değerlendirmektir. Bu, işletmenin finansal sağlığını ve uzun vadeli kârlılık potansiyelini anlamak için önem taşımaktadır. Ayrıca yatırım analizleri kapsamında işletmenin büyüme potansiyeli, özellikle gelecek dönemlerdeki gelir ve kâr artış beklentileri açısından incelenir. Bu, yatırımcıların işletmenin gelecekteki performansını tahmin etmelerine yardımcı olur.

Yatırım analizleri, yatırımcıların karar alma süreçlerinde kritik bir rol oynar ve işletmelerin piyasa değerinin belirlenmesinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu analizler, yatırımcılara işletmenin mali durumu, pazardaki konumu ve gelecekteki beklentileri hakkında bilgi sağlayarak; bilinçli yatırım kararları alınmasına yardımcı olur. Bu nedenle yatırım analizleri, finansal piyasaların işleyişi ve yatırım stratejilerinin geliştirilmesi açısından büyük öneme sahiptir.

• Kredi Analizi

Kredi analizleri, işletmenin kredi talebinde bulunduğu kuruluşlar tarafından yapılan analizlerdir. Kredi analizinin temel amacı kredi müşterisi işletmenin kısa vadeli borç ödeme gücünün tespit edilmesi ve oluşabilecek olumsuz bir duruma karşın işletmenin teminat yeterliliğinin tespit edilmesidir.

Kredi işlemlerinde kredi müşterisi ve kreditor kuruluş olmak üzere iki taraf bulunmaktadır. Tarafların bir kredi işleminde beklentileri birbirleriyle oldukça farklılık göstermektedir. İşletmeler, genellikle likidite ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla uzun vadeli ve düşük faizli kredilere yönelir. Bu durum, işletmenin finansman maliyetlerini azaltma ve nakit akışını düzenleme hedeflerinden kaynaklanmaktadır. Kredi veren kuruluşlar ise genellikle kısa vadeli, yüksek faizli kredileri, finansal sağlığı iyi ve yüksek likiditeye sahip müşterilere sunmayı tercih ederler. Bu tercih kreditorün riskini azaltırken, kârlılığını artırmaktadır.

Bu durumda gerçekleşecek olan bir kredi işleminin koşullarının nasıl gerçekleşeceği tarafların esnekliğine göre belirlenecektir. Bu esnekliği belirleyen faktörler ise bankacılık sisteminde müşteri riskinin

belirlenmesinde sıklıkla kullanılan **5K/5C Analizi** (Izzalqurny, Kiftiyah, & Jannah, 2022) ile ortaya konulmaktadır.

3.3. Kredi Analizinde 5K/5C Kriterleri

Özel kişiler arasındaki borç alma-verme işlemlerinde genellikle kişisel ilişkiler ve güven gibi niteliksel faktörler ön planda olurken, tüzel kişilerle gerçekleşen borç/kredi işlemlerinde niceliksel faktörler daha çok dikkate alınır. Tüzel kişiler arasında yapılan kredi değerlendirmelerinde, kredi müşterisinin borcunu ödeyebilme gücü ve teminat yeterliliği gibi unsurlar sayısal olarak ifade edilir. Bu değerlendirmede kullanılan 5 temel kriter, İngilizcede "5C" olarak bilinir ve Türkçede ise bu kriterlerin baş harfleri genellikle "5K" olarak ifade edilir (Akgüç, 2011). Bu kriterler aşağıda açıklanmaktadır.

- **Karakter (Character)**

Kredi riskinin belirlenmesi aşamasında ilk faktör kredi müşterisinin borç ödemeye karşı tutumunu gösteren karakterdir. Burada bahsi geçen karakter ifadesi kredi müşterisinin geçmiş dönem borç ödeme alışkanlıkları, borç ödeme istek ve kararlılığı ve itibarı gibi durumları içeren çok boyutlu bir kavramdır. Kreditör kuruluş vermiş olduğu krediyi müşterinin ödeyip ödeyemeyeceğini çeşitli yöntemlerle tahmin etmeye çalışırken, kredi müşterisi ilgili krediyi ödeme durumu hakkında daha net bilgilere sahip bulunmaktadır. 2 taraf arasındaki bu asimetric bilgi durumu kredi işlemleri açısından en önemli sorunlardan biridir. Kreditör kuruluş, kredi müşterisinin geçmiş dönemlerde gerçekleştirmiş olduğu borç ödeme performansını ve kendi gerçekleştirmiş olduğu istihbaratlar ile bu konuda değerlendirme yapmaya çalışmaktadır. Müşterinin kredili ürün ödeme alışkanlıkları, mevcut hesap ve borç durumu, kredi kullanım yoğunluğu ve yeni kredili ürün açılışları dikkate alınarak hesaplanan kredi skoru en riskli, orta riskli, az riskli, iyi, çok iyi olarak kategorize edilmekte ve bu bağlamda kredi süreçleri takip edilmektedir.

- **Kapasite (Capacity)**

Kapasite, kredi analizinde müşterinin önerilen kredi taksitlerini ödeyebilme yeteneğini, yani nakit akış gücünü ve finansal kapasitesini değerlendirmeye dayanır. Kredi müşterisinin karakteri ne kadar sağlam olursa olsun, bu yalnızca kredi verme sürecinin bir parçasıdır ve müşterinin finansal gücünün de ayrıntılı bir şekilde incelenmesi gereklidir. Bu nedenle, kapasite analizi işletmenin gelir yaratan unsurlarına odaklanarak, kredi talebinin geri ödenebilirliğini anlamaya çalışır.

İşletmenin sürekli ve güvenilir gelir kaynakları, kredi ödemelerini zamanında yapabilme kapasitesinin belirlenmesinde önemli rol oynar. Bu gelirler, işletmenin ana ve yan faaliyetlerinden elde edilenler olabilir ve kredi veren kuruluşlar için borç ödeme potansiyelinin bir göstergesi olarak hizmet eder. Öte yandan, işletmenin gider yapısı ve mevcut borç yükümlülükleri de kapasiteyi etkileyen önemli faktörlerdir. Bu unsurlar, işletmenin genel finansal dayanıklılığını ve kredi yükümlülüklerini karışılama yeteneğini gösterir.

Bu bağlamda, kapasite analizi, kredi veren kurumların işletmenin finansal durumunu kapsamlı bir şekilde incelemesine ve kredi verme kararlarını daha bilinçli bir şekilde almasına olanak tanır. Bu analiz, kredi müşterisinin hem mevcut finansal durumunu hem de gelecekteki borç ödeme potansiyelini değerlendirir, böylece kredi verenler için daha güvenilir ve sağlam temellere dayalı kararlar alınmasını sağlar. Kapasite analizi bu nedenle, kredi verme sürecinin temel bir unsuru olarak kabul edilir ve müşterinin krediye uygunluğunun belirlenmesinde kilit bir rol oynar.

- **Kapital (Capital)**

İşletmelerin finansman yapısının anlaşılması, kredi analizlerinde önemli bir yönü temsil eder. İşletmeler, varlıklarını finanse etmek için genellikle iki ana kaynak türüne başvururlar: Özkaynaklar ve yabancı kaynaklar. Her iki finansman şeklinin kullanımı, işletmenin mali yapısını ve risk profilini etkiler.

Özkaynaklar, işletmenin sahipleri tarafından sağlanan sermayeyi ifade eder ve işletmenin borçları için bir güvence oluşturur. Özkaynakların yüksek olması, işletmenin mali sağlamlığını ve borç ödeme kapasitesini gösterir. Diğer yandan, borçlar ve krediler gibi yabancı kaynaklar ise işletmenin dışarıdan sağladığı finansal kaynakları temsil eder. Teorik olarak, yabancı kaynakların maliyeti genellikle özkaynaklara göre daha düşük olabilir ve vergi avantajları sağlayabilir. Bu nedenle, işletmeler sıklıkla bu kaynağı tercih ederler.

Ancak, ağırlıklı olarak yabancı kaynakla finanse edilen bir işletmenin risk profili daha yüksektir. Eğer işletme finansal olarak başarısız olursa, bu durumdan en çok zarar görecektir olanlar, genellikle kredi sağlayan taraflar olacaktır. Bu yüzden kreditor kuruluşlar, işletmenin özsermaye tutarının, yani kapitalin yeterli düzeyde olmasını talep ederler. Yüksek oranda özsermaye, işletmenin finansal dayanıklılığını ve kredi yükümlülüklerini yerine getirebilme yeteneğini artırır.

Bu bağlamda, kredi veren kuruluşlar, işletmenin finansman yapısını detaylı bir şekilde inceler ve özsermaye ile yabancı kaynaklar arasındaki dengenin, borç ödeme riskini minimize edecek şekilde olmasını ararlar. İşletmenin yabancı kaynakları etkin bir şekilde kullanması ve mali olarak güçlü kalabilmesi, sağlıklı bir finansman yapısının göstergesi olarak kabul edilir. Bu dengenin sağlanması, işletmenin uzun vadeli mali sürdürülebilirliği için hayati önem taşır.

• Koşullar (Conditions)

Kredi işlemlerinde dikkate alınması gereken önemli bir diğer husus, ekonomik koşullardır. Hem genel ekonomi hem de spesifik sektörel gelişmelerin, kredi verme ve alma kararlarını etkilediği açıktır. Ekonomik koşulların bu rolü, işletmeye ilişkin koşullar ve genel ekonomiden kaynaklanan koşullar olmak üzere iki ana yönüyle ele alınabilir.

Bir işletmenin faaliyet gösterdiği sektördeki ekonomik durum, kredi riskini doğrudan etkileyebilir. Sektörel durgunluk, düşük talep veya rekabetin yoğun olduğu durumlar, işletmenin gelirlerini ve dolayısıyla borç ödeme kapasitesini olumsuz etkileyebilmektedir.

Makroekonomik faktörler ve genel ekonomik eğilimler de kredi kararlarını etkiler. Enflasyon oranları, faiz oranlarının seyri, ekonomik büyüme hızı gibi unsurlar hem kredi talebini hem de kredi verme şartlarını belirleyen faktörlerdendir.

Özellikle makroekonomik beklentiler, kredi alma ve verme isteklerini büyük ölçüde şekillendirir. Örneğin, enflasyonun yükseleceği beklentisi ve mevcut düşük kredi faiz oranları, kredi müşterilerini yoğun bir şekilde kredi talebine yönlendirebilir. Bu durumda, müşteriler, finansman maliyetlerini sabitlemek ve gelecekteki değer kayıplarından korunmak için kredi almaya daha meyilli olabilirler.

Diğer yandan, kredi veren kuruluşlar da benzer makroekonomik beklentilere sahip olabilirler ve bu durumda kredi tahsisinde daha ihtiyatlı davranabilirler. Örneğin, yükselen enflasyon ve faiz oranları beklentisi, kreditorlerin kredi verme şartlarını sıkılaştırmasına neden olabilir. Bu, kredi maliyetlerinin artmasına ve kredi erişiminin daha da zorlaşmasına yol açabilir.

Sonuç olarak, kredi işlemleri sırasında genel ekonomik koşulların ve sektörel gelişmelerin dikkatle incelenmesi hem kredi alıcıları hem de kredi verenler için önem taşır. Bu faktörler, kredi kararlarının alınmasında ve risk yönetimi stratejilerinin belirlenmesinde etkili olur ve bu nedenle kapsamlı bir ekonomik analiz gerektirir.

- **Kefalet (Collateral)**

Kefalet, kredi işlemlerinde kredi alıcısının kreditor kuruluşu sunduğu teminatın bir formudur ve kredi müşterisinin borcunu ödeyememe riskine karşı bir güvence sağlar. Kefalet ve maddi teminatlar gibi güvenceler, kredi veren kuruluşlar için borç ödenmemesi riskine karşı önemli bir koruma sağlar.

Kredinin tamamen veya kısmen ödenmemesi durumunda maddi teminatlar, örneğin rehin veya ipotek gibi, kreditor tarafından likiditeye çevrilebilir varlıklar olarak kullanılır. Bunlar genellikle gayrimenkul, araçlar veya diğer değerli mülkler olabilir ve kredi verenin kaybını

azaltma yolu olarak hizmet eder. Öte yandan, kefalet ise genellikle bir bireyin veya tüzel kişiliğin, kredi alıcısının yerine borcu ödemeyi garanti etmesi anlamına gelir. Kefalet, özellikle kişisel veya küçük ölçekli işletme kredilerinde yaygındır ve kredi alıcısının borcunu ödeyememesi durumunda kefilin mali sorumluluğa sahip olacağı anlamına gelir.

Bu tür teminatlar, kredi verme sürecinde kreditorlerin riskini azaltır ve kredi alıcılarının krediye erişimini kolaylaştırır. Kreditor kuruluşlar, teminatın değerini, kredi alıcısının mali durumunu ve kredi miktarını dikkatlice değerlendirerek, kredinin geri ödenme olasılığını artırmaya çalışır. Kefalet ve maddi teminatlar, kredi işlemlerindeki riskleri dengelemeye yardımcı olur ve hem kredi alıcısına hem de kredi verene fayda sağlar. Bu nedenle, kredi işlemlerinde teminatların doğru bir şekilde değerlendirilmesi ve yönetilmesi, finansal istikrar ve güvenlik açısından hayati öneme sahiptir.

3.4. Finansal Tablo Analiz Teknikleri

Finansal tablolar analizinin temel amacı elde edilen verilerin değerlendirilerek işletmenin mevcut durumunun anlaşılması ve geleceğe yönelik beklentilerin ortaya konularak karar alıcıların ihtiyaç duyabilecekleri bilgilerin sınıflandırılarak analiz edilmesidir. Bu çerçevede temel ve ek finansal tablolar kullanılarak 4 farklı teknik ile analizler gerçekleştirilebilmektedir (Akdoğan & Tenker, 2013). Bu analiz teknikleri sırası ile aşağıda yer almaktadır.

- **Karşılaştırmalı (Mukayeseli) Tablolar Analizi Tekniği (Yatay Analiz)**
- **Yüzde Yöntemiyle Analiz Tekniği (Dikey Analiz)**
- **Eğilim Yüzdeleri Yöntemiyle Analiz Tekniği (Trend Analizi)**
- **Oran Analizi Tekniği (Rasyo Analizi)**

3.4.1. Karşılaştırmalı (Mukayeseli) Tablolar Analizi Tekniği (Yatay Analiz)

Karşılaştırmalı tablolar analizi tekniğinde, finansal tablolarda yer alan kalemlerin birbirini izleyen tarih ya da dönemler boyunca göstermiş olduğu değişimlerin karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesi söz konusudur. Analiz gerçekleştirilirken meydana gelen değişimler hem tutar olarak hem de yüzde olarak hesaplanmaktadır (Akgüç, 1998). Bu sayede kalemlerde meydana gelen değişimlerin nispi ve mutlak olarak hesaplanarak aralarındaki ilişkinin ortaya konması amaçlanmaktadır (Çabuk & Lazol, 2011).

İki aşamalı olarak gerçekleşen analizin birinci aşamasında ilgili finansal tablo kaleminde meydana gelen artış ya da azalışın tutar olarak hesaplanması gerekmektedir. İlgili hesaplamada kullanılacak formül aşağıda yer almaktadır.

$$\text{İlgili Kaleminde Meydana Gelen Fark Tutarı} = \text{İlgili Kalemin Cari Yıl (Dönem) Tutarı} - \text{İlgili Kalemin Önceki Yıl (Dönem) Tutarı}$$

Hesaplama sonucunda finansal tablo kalemlerinde meydana gelen değişimlerin yönü ve büyüklüğü tespit edilmiş olacaktır. Ancak farklı büyüklüklere sahip kalemlerin tutarları arasındaki değişimleri değerlendirmede dikkatli olmak gerekmektedir. Örneğin likidite ile ilgili değerlendirme yapabilmek için dönen varlıklardaki değişim tutarı ile kısa vadeli borçlardaki değişim tutarının birlikte değerlendirilerek net çalışma sermayesi cinsinden yorumlar yapılabilir. Ancak aralarında neden-sonuç ilişkisinin görece zayıf olduğu maddi duran varlıklar kaleminde meydana gelen değişim tutarı ile menkul kıymetler kaleminde meydana gelen değişimin birlikte değerlendirilmesi çok anlamlı sonuçlar veremeyecektir. Analizlerde kullanabilmek için mutlak değişimler yanı sıra karşılaştırmalı tablolar analizinin ikinci aşamasında değişimlerin yüzde-

sel olarak da hesaplanması gerçekleştirilmektedir. İlgili hesaplamalarda kullanılacak formül aşağıda yer almaktadır.

İlgili Kaleminde Meydana Gelen Fark Yüzdesi	=	İlgili Kalemin Cari Yıl (Dönem) Tutarı	-	İlgili Kalemin Önceki Yıl (Dönem) Tutarı
İlgili Kalemin Önceki Yıl (Dönem) Tutarı				

Hesaplama sonucunda finansal tablo kalemlerinde meydana gelen değişimlerin yüzeysel büyüklükleri tespit edilmiş olacaktır. Böylece kalemler arasındaki ilişkilerin değerlendirilmesi daha kolay bir şekilde gerçekleştirilebilecektir. Dikkat edilmesi gereken husus kalem bazında münferit olarak gerçekleştirilecek analizlerin yanı sıra, birden fazla kalem arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi aşamasında kalemler arasındaki neden sonuç ilişkilerinin doğru bir şekilde incelenebilmesidir.

Karşılaştırmalı tablolar analizi, iki ya da daha fazla dönemi kapsayan bir finansal analiz yöntemi olarak uygulanabilir. Bu analiz, özellikle uzun dönemleri kapsayan yatay analizlerde, finansal tablolardaki rakamların zaman içindeki değişimini gözlemlemek için kullanılır. Bu tür analizlerde dikkat edilmesi gereken en önemli hususlardan biri, enflasyonun rakamlar üzerindeki etkisidir. İşte bu noktada, enflasyonun etkisini dikkate alarak finansal verileri düzeltmek için bazı önemli adımlar atılması gerekir:

Enflasyonist Etkinin Dikkate Alınması: Uzun dönemli finansal analizlerde, enflasyonun satın alma gücü üzerindeki etkisi göz ardı edilemez. Özellikle uzun dönemler arasında finansal karşılaştırma yapılırken, enflasyonun etkisi, finansal verilerin gerçek değerini çarpıtabilir.

Düzeltilme Katsayısı Kullanımı: Rakamları enflasyon etkisinden arındırmak için bir düzeltme katsayısı kullanılır. Bu katsayı, genellikle Üretici Fiyat Endeksi gibi enflasyon göstergelerine dayanarak hesaplanır. İlgili yılın Üretici Fiyat Endeksi, önceki yılın endeksi ile karşılaştırılarak, bir düzeltme faktörü elde edilir.

Finansal Tabloların Reelleştirilmesi: Elde edilen düzeltme katsayısı, cari yıl finansal tablo rakamlarına uygulanarak, bu rakamlar fiyat etkisinden arındırılır. Bu işlem, rakamları reel değerlerine dönüştürerek, zaman içindeki gerçek değişimi daha doğru bir şekilde yansıtır.

Para Birimi Dönüşümü: Alternatif olarak, finansal tablolardaki kalemlerin dolar, euro gibi döviz cinsinden hesaplanması da mümkündür. Bu yöntem, uluslararası karşılaştırmalar için özellikle faydalı olabilir.

Karşılaştırmalı tablolar analizi, finansal tablo kalemlerinin yıllar itibarıyla yatay olarak analiz edildiği için "yatay analiz" olarak da adlandırılır. Bu analiz tekniği, işletmenin finansal performansındaki eğilimleri ve değişimleri anlamak için kritik bir araçtır ve özellikle uzun vadeli finansal planlama ve strateji geliştirmede kullanılır. Bu tür analizler, işletmelerin finansal sağlığını ve performansını zaman içindeki değişimler ışığında değerlendirmek için etkili bir yöntem sunmaktadır.

Aşağıda DERVİŞ A.Ş.'ye ait cari dönem ve önceki dönem bilanço ve gelir tabloları kullanılarak gerçekleştirilen karşılaştırmalı analiz örnekleri yer almaktadır.

DERVİŞ A.Ş. KARŞILAŞTIRMALI BİLANÇO ANALİZİ					
				1. Aşama	2. Aşama
		Önceki Dön.	Cari Dönem	Fark Tutarı	Fark Yüzdesi
1	DÖNEN VARLIKLAR	3.056.500	3.391.500	335.000	10,96
10	Hazır Değerler	525.850	609.300	83.450	15,87
11	Menkul Kıymetler	343.710	613.700	269.990	78,55
12	Ticari Alacaklar	940.800	770.500	-170.300	-18,1
13	Diğer Alacaklar	111.200	103.900	-7.300	-6,56
15	Stoklar	1.049.300	1.210.400	161.100	15,35
18	Gel. Ayl. Ait Gid. Ve Gelir Tah.	85.640	83.700	-1.940	-2,27
2	DURAN VARLIKLAR	3.808.800	4.153.600	344.800	9,05
22	Ticari Alacaklar	640.750	805.300	164.550	25,68
23	Diğer Alacaklar	160.900	191.000	30.100	18,71
24	Mali Duran Varlıklar	780.400	803.000	22.600	2,9
25	Maddi Duran Varlıklar	1.950.000	1.900.000	-50.000	-2,56
26	Maddi Olmayan Duran Varlıklar	231.300	405.000	173.700	75,1
28	Gel.Yıl. Ait Gid. ve Gelir Tah.	45.450	49.300	3.850	8,47
	AKTİF TOPLAMI	6.865.300	7.545.100	679.800	9,9
3	K.V. YABANCI KAYNAKLAR	2.227.250	2.253.450	26.200	1,18
30	Mali Borçlar	593.500	810.700	217.200	36,6
32	Ticari Borçlar	1.280.700	1.070.000	-210.700	-16,45
33	Diğer Borçlar	120.500	130.800	10.300	8,55
36	Ödenecek Vergi ve Diğer Yüküm.	65.300	71.300	6.000	9,19
37	Borç ve Gider Karşılıkları	106.800	105.900	-900	-0,84
38	Gel. Ayl. Ait Gel. ve Gid. Tah.	60.450	64.750	4.300	7,11
4	U.V. YABANCI KAYNAKLAR	1.599.450	1.879.850	280.400	17,53
40	Mali Borçlar	1.200.000	1.350.000	150.000	12,5
42	Ticari Borçlar	200.600	315.900	115.300	57,48
43	Diğer Borçlar	45.950	48.000	2.050	4,46
47	Borç ve Gider Karşılıkları	50.400	54.700	4.300	8,53
48	Gel. Yıl. Ait Gel. ve Gid. Tah.	102.500	111.250	8.750	8,54
5	ÖZKAYNAKLAR	3.038.600	3.411.800	373.200	12,28
50	Ödenmiş Sermaye	1.500.000	1.500.000	0	0
52	Sermaye Yedekleri	400.000	400.000	0	0
54	Kâr Yedekleri	280.000	295.000	15.000	5,36
59	Dönem Net Kârı (Zararı)	858.600	1.216.800	358.200	41,72
	PASİF TOPLAMI	6.865.300	7.545.100	679.800	9,9

3.4.1.1. DERVİŞ A.Ş. Karşılaştırmalı Bilanço Analizi Değerlendirmesi

Enflasyonun dikkate alınmadığı varsayımı altında işletmeye ait cari dönem ve önceki dönem bilançosu kullanılarak yapılan yatay analiz sonuçlarının değerlendirilmesi aşağıdaki şekilde gerçekleştirilebilir.

• Varlık Yapısı

İşletmenin analiz dönemi boyunca bilanço büyüklüğü 679.800 TL'ye ulaşarak %9,90 oranında bir artış kaydetmiştir. Bu artış, aktif hesaplar içerisinde özellikle dönen varlıklar grubunda belirginleşmiş, 335.000 TL ve %10,96 düzeyinde gerçekleşmiştir. Duran varlıklar grubunda ise artış 344.800 TL ve %9,05 olarak kaydedilmiştir. Pasif hesaplar incelendiğinde, işletmenin kısa vadeli yabancı kaynaklarındaki artış 26.200 TL ve %1,18 iken, uzun vadeli yabancı kaynaklardaki artış 280.400 TL ve %17,53 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde işletmenin özkaynaklarında da 373.200 TL ve %12,28'lik bir artış gözlemlenmiştir. Bu veriler ışığında, işletmenin aktif bileşiminin büyük bir değişim göstermemiş olmasına karşın, pasif bileşiminin özellikle uzun vadeli yabancı kaynaklar lehine önemli bir değişim gösterdiği sonucuna varılmaktadır.

İşletmenin dönen varlık kalemleri değerlendirildiğinde, hazır değerler kaleminin 83.450 TL ve %15,87 oranında artış gösterdiği görülmektedir. Menkul kıymetlerde ise 269.990 TL ve %78,55 oranında bir artış meydana gelmektedir. Özellikle menkul kıymetlerdeki bu yüksek artış, tüm bilanço kalemleri arasında en dikkat çekici değer olarak kabul edilmektedir. Bu artışların işletmenin likidite yapısını güçlendirdiği söylenebilirken, bu durumun nedenleri arasında dönem net kârında meydana gelen 358.200 TL ve %41,72 oranındaki artış ile işletmenin hem kısa hem de uzun vadeli borçlarının, özellikle mali borçlar açısından artış göstermesi yer almaktadır. İşletmenin önceki dönem itibarıyla pozitif net çalışma sermayesine sahip olması ve dönen varlık kalemlerinin kendi içerisinde dengeli bir dağılıma sahip olması, genel ekonomik koşullar ve sektörel yapının bilinmemesi durumunda bile likidite yapısının sağ-

lıklı olduğunu göstermektedir. Cari dönemdeki bu artışlar, işletmenin varlıklarının atıl kalması ve uzun vadeli yatırım olanaklarının daha az değerlendirilmesi nedeniyle bir fırsat maliyeti yaratmakta ve potansiyel kâr düzeyine ulaşılmamasına yol açabilmektedir. Her ne kadar artış ağırlıklı olarak gelir sağlayıcı menkul kıymetler cinsinden olsa da bu durumun nedenlerinin detaylı bir şekilde incelenmesi ve işletmenin optimum likidite düzeyine yönlendirilmesi hedeflenmektedir.

İşletmenin stoklarına ilişkin artış tutarı 161.100 TL ve %15,35 oranında gerçekleşmektedir. Bu artış hem dönen varlık artış yüzdesinden hem de aktif artış yüzdesinden daha fazladır. Tek başına değerlendirildiğinde olumsuz bir gelişme olarak kabul edilebilecek bu durum, satış rakamlarıyla birlikte değerlendirildiğinde daha net bilgiler sağlamaktadır. Aynı dönem içerisinde işletmenin satışlarında meydana gelen artış yüzdesinin %39,52 olarak gerçekleşmesi, stokların daha iyi yönetilerek stok devir hızının artırıldığını ve ortalama satış sürelerinin kısaldığını işaret etmektedir.

İşletmenin kısa vadeli ticari alacaklarının 170.300 TL azalarak %18,10 düzeyinde bir gerileme gösterdiği görülmektedir. Uzun vadeli ticari alacaklar ise 164.550 TL artışla %25,68 oranında bir yükseliş sergilemektedir. Satışlardaki artışa rağmen ticari alacakların toplam tutarının neredeyse sabit kaldığı, ancak vade yapısının uzun vadeli ticari alacaklar lehine değiştiği gözlemlenmektedir. Satış sürelerinin kısaltmasının, işletmenin tahsilat süresinin de kısaltmasına paralel olduğu ve bu durumun etkili bir tahsilat yönetimi olduğuna dair kuvvetli bir kanıt olarak değerlendirilebilmektedir.

Duran varlık kalemlerinin karşılaştırmalı analizi incelendiğinde, özellikle maddi olmayan duran varlıklardaki 173.700 TL ve %75,10 oranındaki artış dikkat çekmektedir. Maddi olmayan duran varlıklar; haklar, şerefiye, kuruluş ve örgütlenme giderleri, araştırma ve geliştirme giderleri, özel maliyetler ve diğer maddi olmayan duran varlıklardan oluşmaktadır. İlgili dönem gelir tablosunun incelenmesi, bu artışın büyük bir kısmının araştırma ve geliştirme giderlerindeki artıştan kaynak-

landığını düşündürmektedir. Bu, önemli hedefleri olan işletmeler için dikkate değer bir gösterge olarak kabul edilebilir. Ancak, daha detaylı ve sağlıklı bir yorum için diğer kalemlerin tutar dağılımlarının bilinmesi gerekmektedir.

Duran varlıklar içinde yer alan uzun vadeli ticari alacakların 164.550 TL ve %25,68 oranında artması, işletmenin satışlarına paralel olarak artan ticaret hacminin bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Ancak kısa vadeli ticari alacakların azalması ve uzun vadeli ticari alacakların artması, tahsilat politikası açısından uzun vadede işletmenin dikkatli olması gerektiğine işaret etmektedir.

İşletmenin uzun vadeli diğer alacakları, ilgili dönemde 30.100 TL ve %18,71 oranında artmıştır. Bu artış, ortaklardan veya personelden olan alacaklardan kaynaklanmış olabilir.

İşletmenin mali duran varlıkları 22.600 TL ve %2,90 oranında artış göstermektedir. Gelir tablosuna da bakıldığında, bu artışın iştirakler ve bağlı menkul kıymetlerden kaynaklanmış olabileceği düşünülebilir. Maddi duran varlıklar kalemindeki 50.000 TL ve %2,56'lık azalış ise işletmenin duran varlıklarını elden çıkarmasından ziyade amortismanlardan kaynaklanıyor izlenimi vermektedir.

• Kaynak Yapısı

İşletmenin finansal tablo verileri kullanılarak yapılan karşılaştırmalı tablolar analizine göre, işletmenin kaynak yapısı yani pasif bileşimi incelendiğinde, kısa vadeli yabancı kaynaklar tutarının 26.200 TL artarak %1,18 oranında yükseldiği görülmektedir. Aynı dönemde uzun vadeli yabancı kaynakların artışı ise 280.400 TL ve %17,53 oranında gerçekleşmiştir. Bu dönem içinde özkaynaklar ise 373.200 TL artışla %12,28 oranında yükselmiştir. Uzun vadeli yabancı kaynakların artış oranının, kısa vadeli kaynaklara kıyasla daha fazla olması özellikle dikkat çekicidir.

İşletmenin finansman yapısı incelendiğinde, toplam borçlarının 3.826.700 TL'den 306.600 TL'lik artışla 4.133.300 TL'ye ulaştığı ve bu

artışın %8,01 olarak gerçekleştiği gözlenmektedir. İşletmenin toplam kaynakları içerisinde yabancı kaynakların payına göre daha az olan özkaynakların ağırlığı artırılarak finansman riskinin azaltılması hedeflenmiştir. Ancak cari dönem itibarıyla işletmenin özkaynaklarının yabancı kaynaklardan daha düşük olması, borçlar için tam bir güvence sağlamamaktadır. Toplam kaynaklar içerisinde özkaynakların payının artışının, işletmenin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti üzerinde artırıcı bir etki yaratması muhtemeldir.

Kısa vadeli yabancı kaynaklar içerisinde en büyük artışı mali borçlar kalemi göstermektedir. Mali borçlar kalemi, ilgili dönem içerisinde 217.200 TL ve %36,60 oranında bir artış sergilemiştir. Diğer yandan, ticari borçların 210.700 TL ve %16,45 oranında azalması, işletmenin kısa vadeli borçlanma tercihleri açısından sorunlu bir durum olarak değerlendirilebilir. Çünkü ticari borçlara kıyasla daha ağır yaptırımları olan mali borçların kısa vadeli borçlar içerisindeki payının artması, özellikle üretim işletmeleri için sık karşılaşılan bir durum değildir. Ancak hem kısa vadeli ticari alacakların hem de kısa vadeli ticari borçların benzer yönde değişim göstermesi, bu durumun işletmeye özgü koşullardan ziyade piyasa yapısından da kaynaklanabileceğine işaret etmektedir.

Uzun vadeli yabancı kaynaklar içinde mali borçlarının 150.000 TL ve %12,50 oranında bir artış göstermesi, işletmenin faiz yükünü artıran bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. İlgili dönemde uzun vadeli ticari borçlarda meydana gelen 115.300 TL ve %57,48'lik artış, aktif taraftaki gibi, pasif tarafta da ticari koşulların vadelerin uzaması yönünde geliştiğini göstermektedir. İşletmenin borçlanma politikası genel olarak değerlendirildiğinde, vadenin ilgili dönem içerisinde uzadığı ve borç kaynağının ticari borçlardan ziyade mali borçlar yönüne kaydığı görülmektedir.

İlgili dönemde işletmenin sermaye artışına gitmediği, dönemlik kârının ise önceki döneme göre 358.200 TL ve %41,72 oranında artış gösterdiği belirtilmektedir. Özkaynak tutarındaki artışa rağmen, işletmenin hala ağırlıklı olarak yabancı kaynaklarla finanse edildiğini söy-

lemek mümkündür. İşletme finansmanında en çok tercih edilmesi beklenen oto finansmanın bir kısmını oluşturan kâr yedeklerinin, önceki döneme göre 15.000 TL ve %5,36 oranında arttığı görülmektedir.

- **Likidite Durumu**

İşletmenin ilgili dönemde dönen varlıkları 335.000 TL ve %10,96 oranında bir artış gösterirken, kısa vadeli yabancı kaynakları ise 26.200 TL ve %1,18 oranında artmıştır. Bu durum, önceki dönemde 829.250 TL düzeyinde olan net çalışma sermayesi tutarının, 308.800 TL ve %37,24 oranında bir artışla 1.138.050 TL düzeyine ulaşmasını sağlamıştır.

İşletmenin net çalışma sermayesindeki bu artışın yanı sıra, oransal olarak dönen varlık lehine gerçekleşen değişim hızı, dönen varlıkların kısa vadeli borçları karşılayabilme gücünü de artırmıştır. Ayrıca, dönen varlıklar içinde likidite açısından daha yüksek değere sahip olan menkul kıymetlerin artışı ve ticari alacakların azalışı, işletmenizin güçlü bir likidite yapısına sahip olmasını sağlamıştır. Likidite durumunun daha sağlıklı bir şekilde değerlendirilebilmesi için, dönen varlık ve kısa vadeli borçların ayrıntılı tutar ve vade dağılımlarının bilinmesi faydalı olacaktır.

- **Varlık Kaynak Vade Uyumu**

İşletmenin duran varlıklar tutarı 344.800 TL ve %9,05 oranında artış gösterirken devamlı sermaye tutarının (uzun vadeli yabancı kaynaklar ve özkaynaklar) 4.638.050 TL düzeyinden 653.600 TL ve %14,09 oranında artış ile 5.291.650 TL yükselmesi, varlıklarla kaynaklar arasındaki vade uyumunun ilgili dönem içerisinde sağlanabildiğini göstermektedir. Bu durumun sonucu olarak işletmenin net çalışma sermayesi ve likiditesi olumlu yönde değişim göstermiştir. İşletmenin toplam duran varlıklarında meydana gelen artışın tamamının dönem net kârında meydana gelen artış ile karşılanabiliyor oluşu işletme açısından oldukça başarılı bir durumu göstermektedir.

3.4.1.2. DERVİŞ A.Ş. Karşılaştırmalı Gelir Tablosu Değerlendirmesi

Enflasyonun dikkate alınmadığı varsayımı altında işletmeye ait cari dönem ve önceki dönem gelir tablosu kullanılarak yapılan yatay analiz sonuçlarının değerlendirilmesi aşağıdaki şekilde gerçekleştirilebilir.

DERVİŞ A.Ş. KARŞILAŞTIRMALI GELİR TABLOSU ANALİZİ				
			1. Aşama	2. Aşama
	Önceki Dönem	Cari Dönem	Fark Tutarı	Fark Yüzdesi
A-Brüt Satışlar	2.447.000	3.414.000	967.000	39,52
1-Yurt İçi Satışlar	1.580.000	2.322.000	742.000	46,96
2-Yurt Dışı Satışlar	858.500	1.081.300	222.800	25,95
3-Diğer Gelirler	8.500	10.700	2.200	25,88
B-Satış İndirimleri	180.200	215.900	35.700	19,81
1-Satıştan İadeler (-)	91.700	113.600	21.900	23,88
2-Satıştan İskontolar (-)	85.000	97.500	12.500	14,71
3-Diğer İndirimler (-)	3.500	4.800	1.300	37,14
C-Net Satışlar	2.266.800	3.198.100	931.300	41,08
D- Satışların Maliyeti	770.000	1.105.000	335.000	43,51
1-Satılan Mamuller Maliyeti (-)	645.000	910.000	265.000	41,09
2-Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	125.000	195.000	70.000	56,00
Brüt Satış Kârı	1.496.800	2.093.100	596.300	39,84
E-Faaliyet Giderleri	442.000	577.400	135.400	30,63
1-Araştırma ve Geliştirme Gid. (-)	110.000	203.500	93.500	85,00
2-Pazarlama, Satış ve Dağıtım Gid. (-)	134.000	181.700	47.700	35,60
3-Genel Yönetim Giderleri (-)	198.000	192.200	-5.800	-2,93
Faaliyet Kârı veya Zararı	1.054.800	1.515.700	460.900	43,70
F-Diğ. Faal. Olağan Gel. ve Kâr.	143.000	124.800	-18.200	-12,73
1-İştiraklerden Temettü Gelirleri	35.000	47.500	12.500	35,71
2-Bağlı Ortaklıklardan Temettü Gel.	48.000	51.300	3.300	6,88
3-Faiz Gelirleri	19.000	20.700	1.700	8,95
6-Menkul Kıymet Satış Kârları	41.000	5.300	-35.700	-87,07

G-Diğ. Faal. Olağan Gid.ve Zar.	34.000	29.500	-4.500	-13,24
1-Komisyon Giderleri (-)	14.000	13.000	-1.000	-7,14
2-Karşılık Giderleri (-)	7.000	9.000	2.000	28,57
3-Menkul Kıymet Satış Zararları (-)	2.000	4.000	2.000	100,00
5-Reeskont Faiz Giderleri (-)	11.000	3.500	-7.500	-68,18
H-Finansman Giderleri	130.200	166.500	36.300	27,88
1-Kısa Vadeli Borçlanma Gid. (-)	40.500	48.900	8.400	20,74
2-Uzun Vadeli Borçlanma Gid. (-)	89.700	117.600	27.900	31,10
Olağan Kâr veya Zarar	1.033.600	1.444.500	410.900	39,75
I-Olağan Dışı Gelir ve Kârlar	18.000	27.600	9.600	53,33
J-Olağandışı Gider ve Zararlar	29.500	10.300	-19.200	-65,08
Dönem Kârı veya Zararı	1.022.100	1.461.800	439.700	43,02
K-Dönem Kârı Vergi ve Y.Y. Karş.	163.500	245.000	81.500	49,85
Dönem Net Kârı veya Zararı	858.600	1.216.800	358.200	41,72

• Net Satış Aşaması

İşletmenin gelir tablosunun yatay analiz sonuçları incelendiğinde, brüt satışlar kaleminin önceki döneme göre cari dönemde 967.000 TL ve %39,52 oranında bir artış gösterdiği görülmektedir. Bu artışın yurtiçi satışlarda 742.000 TL ve %46,96 düzeyinde, yurtdışı satışlarda ise 222.800 TL ve %25,95 oranında gerçekleştiği belirlenmiştir. Aynı dönem içerisinde diğer gelirlerde meydana gelen artış ise 2.200 TL ve %25,88 düzeyinde kalmıştır. İşletmenin brüt satışları içinde yurtiçi satışların yurtdışı satışlara göre daha hızlı artış göstermesi, işletme açısından sistematik riskin yükselmesine neden olmaktadır. Satışların bu şekilde artış göstermesi şu aşamada olumlu bir gelişme olmakla birlikte, ileride ülke içi ekonomik daralmalardan daha az etkilenmek için farklı ülkelerde ve farklı piyasalarda satış yapılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

İlgili dönem içerisinde satış indirimlerinin toplam tutarında 35.700 TL ve %19,81 oranında bir artış gözlenmektedir. Bu artışın alt kalemleri incelendiğinde, satıştan iadelerin 21.900 TL ve %23,88, satış-

tan iskontoların ise 12.500 TL ve %14,71 oranında arttığı görülmektedir. Diğer indirimlerdeki artış tutarı 1.300 TL ve %37,14 olarak gerçekleşmiştir. İşletmenin satış indirimlerindeki artışın, brüt satışlara kıyasla daha düşük olması, işletmenin aynı miktarda net satış yaparken daha az iade ve iskontoya katlanması anlamına gelmekte ve bu durum olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmektedir. Satış iadelerine yönelik azaltıcı tedbirler alınması, bu olumlu durumu daha da iyileştirebilir. Satış indirimlerindeki artışın brüt satışlardan düşük olması sayesinde, net satışlardaki artış tutarı 931.300 TL ve %41,08 olarak gerçekleşmiştir.

- **Brüt Satış Kârı Aşaması**

İşletmenin gelir tablosu incelendiğinde hem satılan mamuller maliyeti hem de satılan ticari mallar maliyeti kaleminin bulunması, işletmenin hem ticaret yapan hem de üretim yapan bir işletme olduğunu göstermektedir. İlgili dönemde satışların maliyeti 335.000 TL ve %43,51 oranında artarken, bu artışlar alt kalemler bazında satılan mamuller maliyetinde 265.000 TL ve %41,09, satılan ticari mallar maliyetinde ise 70.000 TL ve %56,00 olarak gerçekleşmiştir. Satışlarda meydana gelen %41,08'lik artışa kıyasla satışların maliyetinin daha hızlı artması, işletmenin brüt satış kârlılığı üzerinde olumsuz bir etkiye sahip bulunmaktadır.

İşletmenin brüt satış kârı, 1.496.800 TL'den 596.300 TL ve %39,84'lük bir artışla 2.093.100 TL düzeyine erişmiştir. Tutar olarak brüt satış kârında bir artış söz konusu olmakla birlikte, yapılan her birim satış karşılığında elde edilen brüt satış kârı oranının azalmış olduğu görülmektedir. İşletmenin satışların maliyetindeki yükselişleri ürün fiyatlarına yansıtmasının sebepleri araştırılmalı ve ürün kalitesi ile rekabet gücüne zarar vermeden maliyeti azaltıcı yönde tedbirler uygulanarak brüt satış kârlılığının yükseltilmesi mümkün olacaktır.

- **Faaliyet Kârı Aşaması**

Yatay analiz sonuçları değerlendirildiğinde, işletmenin faaliyet giderlerinin 135.400 TL ve %30,63 oranında artış gösterdiği görülmek-

tedir. Faaliyet giderlerini oluşturan alt kalemlere bakıldığında, araştırma ve geliştirme giderlerinin 93.500 TL ve %85,00, pazarlama, satış ve dağıtım giderlerinin ise 47.700 TL ve %35,60 oranında arttığı; buna karşılık genel yönetim giderlerinin 5.800 TL ve %2,93 oranında azaldığı dikkat çekmektedir. Araştırma ve geliştirme giderlerinin cari dönemde kârlılık üzerinde azaltıcı etkisi olsa da orta ve uzun vadede işletmenin satışları ve kârlılığı üzerinde olumlu etkiler yaratabilecek kalemler olduğu unutulmamalıdır. Bu nedenle, araştırma giderlerindeki bu artış, brüt satış kârından daha fazla olsa bile, işletme için olumsuz bir durum oluşturmamaktadır. Benzer şekilde, pazarlama, satış ve dağıtım giderlerindeki artış, ürünün müşteriler tarafından daha fazla tercih edilmesine yönelik yapılan harcamaların bir parçasıdır ve bu artışın cari dönemdeki olumsuz etkileri orta ve uzun vadede işletmeye olumlu geri dönüşler sağlayabilir.

İşletmenin faaliyet giderleri içerisinde tasarruf edilebilecek ilk kalem olarak genel yönetim giderlerindeki azalış, işletme için olumlu bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Genel olarak, faaliyet giderlerindeki artış yüzdesinin %30,63 olması ve brüt satış kârı artış yüzdesinin %39,84 olması, işletmenin faaliyet kâr marjının artmasına olanak tanımaktadır. Bu durum, işletmenin faaliyet kârının 1.054.800 TL'den 460.900 TL ve %43,70'lik bir artışla 1.515.700 TL düzeyine ulaşmasını sağlamaktadır.

- **Olağan Kâr Aşaması**

İşletmenin diğer faaliyetlerinden olağan gelir ve kârlar, normal faaliyet dönemi içinde süreklilik arz eden işlemlerden sağlanan gelir ve kârları yansıtan bir hesap grubudur. Yapılan yatay analiz sonucunda, diğer olağan gelir ve kârlar kaleminin 18.200 TL ve %12,73 oranında azaldığı görülmektedir. Alt kalemlerine bakıldığında, iştiraklerden temettü gelirlerinin 12.500 TL ve %35,71, bağlı ortaklıklardan temettü gelirlerinin 3.300 TL ve %6,88, faiz gelirlerinin ise 1.700 TL ve %8,95 oranında arttığı gözlemlenirken, menkul kıymet satış kârlarında 35.700 TL ve %87,07'lik bir azalış dikkat çekmektedir.

Diğer olağan faaliyetlerden gider ve zararlar kaleminde ise cari dönemde önceki döneme göre 4.500 TL ve %13,24 oranında bir azalış görülmektedir. Alt kalemler incelendiğinde, komisyon giderlerinin 1.000 TL ve %7,14, reeskont faiz giderlerinin 7.500 TL ve %68,18 oranında azaldığı, karşılık giderlerinin ise 2.000 TL ve %28,57 oranında arttığı, menkul kıymet satış zararlarının da 2.000 TL ve %100 oranında artış gösterdiği anlaşılmaktadır.

Borç tutarlarındaki artışlar nedeniyle finansman giderlerinde benzer yönde hareketlerin olması beklenir. İşletmenin finansman giderleri, bir önceki döneme göre 36.300 TL ve %27,88 oranında artmıştır. Alt kalemler bazında, kısa vadeli borçlanma giderlerinin 8.400 TL ve %20,74, uzun vadeli borçlanma giderlerinin ise 27.900 TL ve %31,10 oranında arttığı görülmektedir. Finansman giderlerindeki artışın anlamlı olup olmadığını değerlendirmek için, borç maliyetinin hesaplanması ve piyasa koşulları ile kıyaslanması gerekmektedir.

Diğer faaliyetlerden olağan gelir ve kârlardaki azalış oranına kıyasla, diğer faaliyetlerden olağan gider ve zararlar kaleminin azalış yüzdesinin daha yüksek olması, finansman giderleri kalemi ve yan faaliyetlerin ana faaliyetten sağlanan başarı üzerinde azaltıcı bir etki yaratmaktadır. Faaliyet kârındaki %43,70'lik artışa karşın, olağan kârdaki artış 410.900 TL ve %39,75 ile sınırlı kalmaktadır.

• Dönem Kârı Aşaması

İşletmenin ilgili dönemde süreklilik arz etmeyen, arızı ve ana faaliyet dışında kalan gelir ve kârların izlendiği hesap olan diğer olağan dışı faaliyetlerden gelir ve kârlar hesabı 9.600 TL ve %53,33'lük bir artış gösterirken, gider ve zararların izlendiği hesap olan diğer olağan dışı faaliyetlerden gider ve zararlar hesabında 19.200 TL ve %65,08 oranında bir azalış gerçekleşmiştir. Bu durum, işletmenin dönem kârı tutarının 439.700 TL ve %43,02 oranında artmasını sağlamıştır. Ancak, burada meydana gelen olumlu durumun geçici nitelikte olduğu ve işletmenin faaliyet başarısıyla sınırlı bir ilişkisi olduğu göz önünde bulundurulmalıdır.

Bu tür olağan dışı gelir ve giderler, işletmenin uzun vadeli performansını ve sürdürülebilirliğini değerlendirmede dikkate alınmalı, ancak ana faaliyetlerin performansı ve sağlamlığı ile karşılaştırılarak değerlendirilmelidir. Olağan dışı faaliyetlerden elde edilen gelirler ve gerçekleşen giderler, işletmenin ana iş koluna dair gerçekçi bir resim çizmeyebilir ve bu nedenle ana faaliyetlerin analizine odaklanmak genellikle daha sağlıklı bir finansal değerlendirme sağlar.

- **Dönem Net Kârı Aşaması**

İşletmenin ilgili dönemde ana ve yan faaliyetlerinin sonucu olarak dönem net kârının 358.200 TL ve %41,72 oranında arttığı gözlemlenmektedir. İlginç bir şekilde, işletmenin dönem kârı üzerinden hesaplanan vergi ve yasal yükümlülükler karşılığı 81.500 TL ve %49,85 oranında, yani dönem kârı artış yüzdesinden daha büyük bir oranda artış göstermektedir. Bu, vergi hesaplamalarının vergi öncesi kâr veya dönem kârı tutarından farklı bir düzeyde olabileceğini gösterir, çünkü vergi matrahı ticari hayat kurallarına değil, vergi yasaları çerçevesinde kabul edilen gelir ve giderlere göre belirlenir.

Bu durum, işletmenin cari dönemde önceki döneme göre dönem kârı üzerinden daha yüksek bir vergi ve yasal yükümlülük oranı ile karşılaştığını gösterir. Genel olarak, işletmenin brüt satışlarındaki %39,52'lik artışa kıyasla dönem net kârındaki artışın daha yüksek gerçekleşmesi, işletme açısından olumlu bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Bu, işletmenin faaliyetlerini verimli bir şekilde yürüttüğünü ve kârlılığını artırma konusunda başarılı olduğunu gösterir.

3.4.2. Yüzde Yöntemi ile Analiz Tekniği (Dikey Analiz)

Yüzde yöntemi ile analiz tekniği, finansal tablolarda yer alan kalemlerin grup/genel toplam içerisindeki paylarının veya net satışlara göre ağırlıklarının belirlenmesi ve bu sonuçların değerlendirilmesine dayanır (Yalkın, 1988). Bu yöntemde, tek bir finansal tablonun varlığı analiz için yeterlidir, bu da yüzde yöntemi ile yapılan analizin genellikle

statik bir analiz olduğu anlamına gelir. Yani bu yöntem, belirli bir zaman noktasındaki durumu yansıtır (Arat, Çetin, & Keleş, 2018).

Bu statik analizden kaynaklanan sınırlamaları gidermek için pratikte, genellikle iki veya daha fazla yıl/döneme ait finansal tabloların dikey analizlerinin birbiriyle karşılaştırılması yöntemi kullanılır. Bu, zaman içinde değişimi gözlemlemeye olanak tanır. Finansal tablo kalemlerinin yukarıdan aşağıya doğru analiz edilmesi nedeniyle bu analiz tekniğine dikey analiz de denir.

Bilançoda yüzde yöntemi ile dikey analiz yapılırken, kullanılacak formül grup toplamına ya da genel toplama göre farklılık gösterebilir. Örneğin, bir bilanço kaleminin genel toplam bilançodaki payını bulmak için ilgili kalemin tutarı genel toplama bölünerek yüzde olarak ifade edilir.

Yüzde yöntemiyle yapılan analizlerde tek bir döneme ait finansal tablo verisi kullanıldığı için bu tür analizler enflasyonist etkiler, işletmenin faaliyet alanındaki değişiklikler ve genel ekonomik gelişmelerden fazla etkilenmez. Bu, analizlerin belirli bir dönem için geçerli olduğu, ancak zaman içindeki değişimleri ve eğilimleri yansıtmadığı anlamına gelir.

3.4.2.1. Bilanço Hesaplarında Yüzde Yöntemi ile Analiz

Grup toplamına göre gerçekleştirecek dikey analizi hesaplamalarında kullanılacak formül aşağıda yer almaktadır.

$$\text{Grup Toplamına Göre Yüzde} = \frac{\text{İlgili Bilanço Kalemi Tutarı}}{\text{İlgili Bilanço Kaleminin Ait Olduğu Grup Toplam Tutarı}}$$

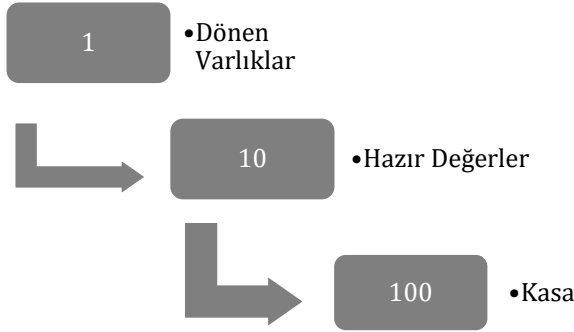
Hesaplama sonucunda, bilanço kaleminin ait olduğu grubun içindeki payı, yüzde cinsinden hesaplanır. Bilançoda ana gruplar benzer

tutarlara sahip olduğunda, bu yöntem analiz için geçerli bilgiler sunar. Ancak, tutarlar arasında büyük farklar olduğunda, elde edilen ağırlıkların değerlendirilmesinde yanılığa düşme olasılığı artar. Bu nedenle, bu gibi durumlarda işlemin genel toplama göre de yapılması önerilir.

Genel toplama göre gerçekleştirecek dikey analiz hesaplamalarında kullanılacak olan formül aşağıda yer almaktadır.

$$\text{Genel Toplama Göre Yüzde} = \frac{\text{İlgili Bilanço Kalemi Tutarı}}{\text{İlgili Bilanço Kaleminin Ait Olduğu Genel Toplam Tutarı}}$$

İlgili hesaplamalarda kullanılan genel toplam ifadesi bilanço toplamı olan aktif ya da pasif tutarını ifade ederken grup toplamı ifadesi aşağıdaki şekilde basitçe gösterilebilir.



Şekilde görüldüğü gibi 100 hesap koduna sahip Kasa hesabının grup toplamına göre dikey analizi yapılması istenirse; Kasa hesabının ait olduğu grup, hesap kodunun son hanesi dikkate alınmadan, 10 hesap koduna sahip Hazır Değerler tutarı grup olarak kullanılır. Benzer şekil-

de, 10 hesap koduna sahip Hazır Değerler hesabının ait olduğu grup, hesap kodunun son hanesi dikkate alınmadan, 1 hesap koduna sahip Dönen Varlıklar tutarı grup olarak değerlendirilir.

Karşılaştırmalı tablolar analizi tekniğindeki amaç, süreç içerisinde meydana gelen değişimleri belirlemektir, oysa % yöntemi ile yapılan analizin amacı mevcut durumu ya da sonucu tespit etmektir. Süreçler ve sonuçlar her zaman aynı şekilde gerçekleşmez. Örneğin, bir kişinin kilo alması ya da vermesi bir süreç iken, zayıf ya da şişman olması bir sonuç ya da durum olarak ele alınır. Bu nedenle, karşılaştırmalı tablo analizi tekniğinde kişinin kilo alma ya da verme süreci incelenirken, % yöntemi ile yapılan analizde kişinin zayıf ya da şişman olma durumu araştırılır.

Aşağıda DERVİŞ A.Ş.'ye ait cari dönem bilançosu kullanılarak gerçekleştirilen % yöntemiyle analiz örneği yer almaktadır.

DERVİŞ A.Ş. BİLANÇO YÜZDE ANALİZİ				
			Grup Toplamına Göre	Genel Toplama Göre
		Cari Dönem	Yüzde	Yüzde
1	DÖNEN VARLIKLAR	3.391.500	100,00	44,95
10	Hazır Değerler	609.300	17,97	8,08
11	Menkul Kıymetler	613.700	18,10	8,13
12	Ticari Alacaklar	770.500	22,72	10,21
13	Diğer Alacaklar	103.900	3,06	1,38
15	Stoklar	1.210.400	35,69	16,04
18	Gel. Ayl. Ait Gid. Ve Gelir Tah.	83.700	2,47	1,11
2	DURAN VARLIKLAR	4.153.600	100,00	55,05
22	Ticari Alacaklar	805.300	19,39	10,67
23	Diğer Alacaklar	191.000	4,60	2,53
24	Mali Duran Varlıklar	803.000	19,33	10,64
25	Maddi Duran Varlıklar	1.900.000	45,74	25,18
26	Maddi Olmayan Duran Varlıklar	405.000	9,75	5,37
28	Gel.Yıl. Ait Gid. ve Gelir Tah.	49.300	1,19	0,65
AKTİF TOPLAMI		7.545.100		100,00
3	K.V. YABANCI KAYNAKLAR	2.253.450	100,00	29,87
30	Mali Borçlar	810.700	35,98	10,74
32	Ticari Borçlar	1.070.000	47,48	14,18
33	Diğer Borçlar	130.800	5,80	1,73
36	Ödenecek Vergi ve Diğer Yüküm.	71.300	3,16	0,94
37	Borç ve Gider Karşılıkları	105.900	4,70	1,40
38	Gel. Ayl. Ait Gel. ve Gid. Tah.	64.750	2,87	0,86
4	U.V. YABANCI KAYNAKLAR	1.879.850	100,00	24,91
40	Mali Borçlar	1.350.000	71,81	17,89
42	Ticari Borçlar	315.900	16,80	4,19
43	Diğer Borçlar	48.000	2,55	0,64
47	Borç ve Gider Karşılıkları	54.700	2,91	0,72
48	Gel. Yıl. Ait Gel. ve Gid. Tah.	111.250	5,92	1,47
5	ÖZKAYNAKLAR	3.411.800	100,00	45,22
50	Ödenmiş Sermaye	1.500.000	43,97	19,88
52	Sermaye Yedekleri	400.000	11,72	5,30
54	Kâr Yedekleri	295.000	8,65	3,91
59	Dönem Net Kârı (Zararı)	1.216.800	35,66	16,13
PASİF TOPLAMI		7.545.100		100,00

3.4.2.2. DERSİŞ A.Ş. Yüzde Yöntemi ile Bilanço Analizi Değerlendirmesi

DERSİŞ A.Ş.'ye ait cari dönem finansal tablosu kullanılarak gerçekleştirilen % yöntemiyle analiz tekniğı sonuçları aşğıdaki şekilde değerlendirilebilir.

• Varlık Yapısı

Öncelikle, işletmenin dönen varlıklar ile duran varlıklar tutarının birbirine yakın olması, grup toplamına göre hesaplanan dikey yüzdeler ile genel toplama göre hesaplanan dikey yüzdelerin benzer sonuçlar vermesine neden olmuştur. İşletmenin toplam varlıklarının %55,05'i duran varlıklardan oluşurken, dönen varlıkların payı %44,95 olarak gerçekleşmiştir. Dönen varlık kalemlerinin kendi içindeki dağılımının, vadelere paralel şekilde dengeli bir yapı sergilediğı gözlenmektedir. İşletmenin nakit ve benzerleri olan hazır değerleri, dönen varlıklar içinde %17,97 paya sahipken, bu oran toplam aktif içinde %8,08 olarak hesaplanmıştır. Menkul kıymetlerin payı, dönen varlıklar içinde %18,10, toplam aktif içinde ise %8,13'tür. Toplam dönen varlıkların yaklaşık üçte biri hazır değer ve menkul kıymetlerden oluşması, işletmenin güçlü bir likidite yapısına sahip olduğunun kuvvetli bir göstergesidir. İşletmenin ticari alacakları, dönen varlıklar içinde %22,72, aktifler içinde ise %10,21 paya sahiptir. Dönen varlıklar içinde en büyük payı %35,69 ile stoklar alırken, toplam aktiflerin %16,04'ünü oluşturmuştur.

İşletmenin uzun vadeli ticari alacakları, duran varlıklar içinde %19,39, aktifler içinde ise %10,67 paya sahiptir. Diğer alacakların payı, duran varlıklar içinde %4,60, aktifler içinde %2,53 olarak hesaplanmıştır. En büyük paya sahip kalem olan maddi duran varlıklar, duran varlıklar içinde %45,74 ile aktifler içinde %25,18 paya sahiptir. Mali duran varlıkların duran varlıklar içindeki payı %19,33, aktifler içindeki payı ise %10,64'tür. Maddi olmayan duran varlıkların duran varlıklar içindeki payı %9,75, aktifler içindeki payı ise %5,37 olarak hesaplanmıştır.

• Kaynak Yapısı

İşletmenin varlık finansmanında kullanılan kaynakların dağılımı incelendiğinde, kısa vadeli yabancı kaynakların payı %29,87, uzun vadeli yabancı kaynakların payı %24,91 ve özkaynakların payı %45,22 olarak gerçekleşmiştir. İşletmenin toplam kaynakları içinde yabancı kaynakların payı %54,78 olarak hesaplanmaktadır.

Genel olarak, işletmenin özkaynaklarını yabancı kaynaklara güvence olarak kullanması, finansal riskin düşük olduğunu gösteren bir işaret olarak kabul edilir. Ancak işletmenin mevcut durumunda özkaynaklarının toplam borçları tam olarak güvence altına almadığı için bir miktar finansal risk taşıdığı söylenebilir. Bu durum, işletme için yeni kredi imkânlarına erişimi engelleyebilir, çünkü kredi sağlayıcılar için yeterli emniyet marjı bulunmamaktadır. Ancak, ülke ekonomisi ve sektörel koşullar göz önünde bulundurulduğunda, birçok işletme için benzer durumlar ortaya çıkabilir. Ülkede yaygın olan aile şirketi yapısı, vergi kalkını etkisiyle kredilerin cazip olması ve sermaye piyasalarının yeterli derinliğe ulaşmamış olması gibi nedenlerle, yabancı kaynak kullanımı sıklıkla tercih edilen bir yöntem haline gelmiştir.

İşletmenin kısa vadeli yabancı kaynakları içinde ticari borçların ağırlığı %47,48, mali borçların ağırlığı ise %35,98 olarak gerçekleşmiştir. Kısa vadeli yabancı kaynaklar içinde ticari borçların mali borçlara göre daha düşük olması, işletmenin piyasada iyi bir itibara ve kredibiliteye sahip olduğu izlenimini vermektedir. Vergi avantajları dikkate alınmadığında ticari borçlar, ödeme koşullarının esnekliği, daha az teminat gereksinimi ve borcun ödenmesindeki sıkıntılara karşı daha az yaptırım içermesi nedeniyle mali borçlara göre daha çok tercih edilir.

İşletmenin uzun vadeli yabancı kaynaklarına bakıldığında, mali borçların ağırlığı %71,81, ticari borçların ağırlığı ise %16,80 olarak görülmektedir. Genellikle ticari borçların vadelerinin bir yılı aşması nadir görülen bir durumdur, bu yüzden uzun vadeli yabancı kaynaklar içinde mali borçların daha ağır basması beklenir. Burada önemli olan,

doğru varlığın uygun kaynakla finanse edilmesi ve işletmenin finansman politikalarının nakit akışları dikkate alınarak belirlenmesidir.

İşletmenin özkaynak bileşimine bakıldığında, %35,66'sının dönem net kârından ve %43,97'sinin ödenmiş sermayeden oluştuğu görülmektedir. İşletmenin sermaye yedekleri payı %11,72 iken, kâr yedeklerinin payı %8,65 olarak gerçekleşmiştir. İşletmenin dönem net kârının özkaynaklar içindeki dikkat çekici payı, toplam kaynaklar içinde %16,13 olarak hesaplanmıştır. Başka bir deyişle, işletme ilgili dönemde her 100 birim yatırım karşılığında 16,13 birim net kâr sağlamıştır. Bu düzeyin yeterliliği; genel ekonomik koşullar, sektörel durum ve işletmenin hedefleri göz önünde bulundurularak değerlendirilmelidir.

• Likidite Durumu

İşletmenin yüzde yöntemi ile yapılan analiz sonuçlarına dayanarak gerçekleştirilen likidite analizinde, genel toplama göre hesaplanan yüzdelerin dikkate alınması daha uygun olur. Bu açıdan bakıldığında, işletmenin dönen varlıklarının toplam varlıklar içindeki %44,95'lik payı, ilgili dönemde karşılanması gereken yükümlülüklerini içeren kısa vadeli yabancı kaynakların %29,87'lik payına kıyasla, işletmenin yeterli düzeyde bir likidite yapısına sahip olduğunun göstergesidir. Ayrıca, dönen varlıklar içindeki dengeli dağılım ve hazır değerler ile menkul kıymetlerin oranının görece yüksek olması, bu durumu destekleyen diğer göstergelerdir. Elbette daha kesin bir değerlendirme yapabilmek için, kısa vadeli yabancı kaynakların vade dağılımları, ticari alacakların tahsil edilebilirliği ve stokların satışa dönüşebilirliği gibi faktörlerin de dikkate alındığı daha ayrıntılı analizler yapılması gereklidir.

• Varlık Kaynak Vade Uyumu

İşletmenin ilgili dönemdeki duran varlıklarının toplam varlıklar içindeki payı %55,05 olurken, duran varlıkların finansmanında kullanılan uzun vadeli yabancı kaynakların payı %24,91 ve özkaynakların payı %45,22 olarak gerçekleşmiştir. Başka bir deyişle, işletmenin bir yıldan uzun süreyle kullanacağı varlık finansmanı kaynakları, yani devamlı

sermayesinin toplam kaynaklar içindeki payı %70,13 düzeyinde hesaplanmıştır. Bu durum, işletmenin duran varlık finansmanında yeterli devamlı sermayeye sahip olduğunu ve artan kısmının işletmenin net çalışma sermayesini oluşturduğunu gösterir. Ana kalemler bazında, işletmenin varlıklarıyla kaynakları arasındaki uyumu asgari düzeyde sağladığı söylenebilir.

3.4.2.3. Gelir Tablosu Hesaplarında Yüzde Yöntemi ile Analiz

Gelir tablosu hesapları kullanılarak yapılacak olan % yöntemiyle analizde herhangi bir grup ya da genel toplam bulunmaması nedeniyle ilgili kalemlerin oranlanabilmesi için başka bir unsura ihtiyaç duyulmaktadır. Bu noktada gelir tablosu dikey analizlerinde kullanılacak olan kalem net satışlar olmaktadır. Gelir tablosu kalemleri kullanılarak yapılacak olan bir dikey analizde kullanacak olan formül aşağıda yer almaktadır.

$$\text{Gelir Tablosu Kalem Dikey Yüzdesi} = \frac{\text{İlgili Gelir Tablosu Kalemi Tutarı}}{\text{Net Satışlar Tutarı}} \times 100$$

Her bir gelir tablosu kaleminin net satışlara göre ağırlığı tespit edilerek gelir tablosu aşamalarının satışlar cinsinden kıyaslaması ve analizi kolaylıkla gerçekleştirebilmektedir. Bu analizde elde edilen kâr aşamalarına ilişkin yüzde değerleri aynı zamanda o kalemlere ilişkin kârlılık oranlarının da vermektedir.

Aşağıda DERVİŞ A.Ş.'ye ait cari dönem gelir tablosu kullanılarak gerçekleştirilen yüzde yöntemiyle analiz sonuçları yer almaktadır.

DERVİŞ A.Ş. YÜZDE YÖNTEMİ İLE GELİR TABLOSU ANALİZİ		
	Cari Dönem	Yüzde
A-Brüt Satışlar	3.414.000	106,75
1-Yurt İçi Satışlar	2.322.000	72,61
2-Yurt Dışı Satışlar	1.081.300	33,81
3-Diğer Gelirler	10.700	0,33
B-Satış İndirimleri	215.900	6,75
1-Satıştan İadeler (-)	113.600	3,55
2-Satıştan İskontolar (-)	97.500	3,05
3-Diğer İndirimler (-)	4.800	0,15
C-Net Satışlar	3.198.100	100
D- Satışların Maliyeti	1.105.000	34,55
1-Satılan Mamuller Maliyeti (-)	910.000	28,45
2-Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	195.000	6,1
Brüt Satış Kârı	2.093.100	65,45
E-Faaliyet Giderleri	577.400	18,05
1-Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)	203.500	6,36
2-Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	181.700	5,68
3-Genel Yönetim Giderleri (-)	192.200	6,01
Faaliyet Kârı veya Zararı	1.515.700	47,39
F-Diğ. Faal. Olağan Gel. ve Kâr.	124.800	3,9
1-İştiraklerden Temettü Gelirleri	47.500	1,49
2-Bağlı Ortaklıklardan Temettü Gelirleri	51.300	1,6
3-Faiz Gelirleri	20.700	0,65
6-Menkul Kıymet Satış Kârları	5.300	0,17
G-Diğ. Faal. Olağan Gid.ve Zar.	29.500	0,92
1-Komisyon Giderleri (-)	13.000	0,41
2-Karşılık Giderleri (-)	9.000	0,28
3-Menkul Kıymet Satış Zararları (-)	4.000	0,13
5-Reeskont Faiz Giderleri (-)	3.500	0,11
H-Finansman Giderleri	166.500	5,21
1-Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	48.900	1,53
2-Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	117.600	3,68
Olağan Kâr veya Zarar	1.444.500	45,17
I-Olağan Dışı Gelir ve Kârlar	27.600	0,86
J-Olağandışı Gider ve Zararlar	10.300	0,32
Dönem Kârı veya Zararı	1.461.800	45,71
K-Dönem Kârı Vergi ve Y.Y. Karş.	245.000	7,66
Dönem Net Kârı veya Zararı	1.216.800	38,05

3.4.2.4. DERVİŞ A.Ş. Yüzde Yöntemi ile Gelir Tablosu Analizi Değerlendirmesi

İşletmeye ait cari dönem gelir tablosu kullanılarak yapılan yüzde yöntemi ile analiz sonuçlarının değerlendirilmesi aşağıdaki şekilde gerçekleştirilebilir.

- **Net Satış Aşaması**

Elde edilen yüzde yöntemiyle analiz sonuçları değerlendirildiğinde, Brüt Satışların dikey yüzdesinin %106,75 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Bu tutarın %72,61'i yurt içi satışlardan, %33,81'i ise yurtdışı satışlardan oluşmaktadır. İşletmenin diğer gelirlerinin net satışlara göre ağırlığı %0,33 olarak gerçekleşmektedir.

Brüt satışlar üzerinde azaltıcı etki yapan satış indirimlerinin net satışlara göre ağırlığı %6,75 olarak belirlenmiştir. Bu indirimler içinde satıştan iadelerin payı %3,55, satış iskontolarının payı %3,05 ve diğer indirimlerin payı ise %0,15 olarak hesaplanmaktadır. Başka bir deyişle, işletme 100 birim net satış gerçekleştirebilmek için 6,75 birimlik satış iadesi ve iskontosuna ve diğer indirimlere katlanmak durumundadır. Bu düzey, oldukça düşük olup kabul edilebilir sınırların altında gerçekleşmektedir. İşletme açısından oldukça başarılı olan bu durum, işletmenin satış iadelerine neden olan faktörleri tespit ederek gerekli önlemleri alması ve piyasadaki rekabet gücünü azaltmadan satış iskontolarını azaltacak şekilde politikalar oluşturması halinde, brüt satışlar ile net satışlar arasındaki farkın daha da azalmasına olanak sağlayacaktır.

- **Brüt Satış Kârı Aşaması**

İşletmenin satışların maliyeti kaleminin net satışlara göre ağırlığının %34,55 olduğu görülmektedir. Alt kalemler bazında incelendiğinde, satılan mamul maliyetinin %28,45 ve satılan ticari mallar maliyetinin %6,10 düzeyinde gerçekleştiği hesaplanmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre, işletme yapmış olduğu her 100 TL'lik net satış karşılığında 65,45 TL tutarında brüt satış kârı elde etmektedir. İşletmenin ürün kalitesine zarar vermeden satışların maliyetini kontrol altına alacak politikalar

uygulayarak brüt satış kârlılığını daha üst seviyelere taşıması mümkün olabilecektir.

Bu noktada, maliyetleri azaltma potansiyeline sahip alanların detaylı bir şekilde incelenmesi ve verimliliği artıracak stratejilerin geliştirilmesi önem taşımaktadır. Örneğin, üretim süreçlerinin optimizasyonu, tedarik zinciri yönetiminin iyileştirilmesi, atık azaltma yöntemleri ve enerji verimliliği gibi konularda yapılacak iyileştirmeler maliyetleri düşürürken, kalite standartlarını korumaya yardımcı olabilir. Ayrıca, işletmenin pazarlama ve dağıtım stratejilerini gözden geçirerek, satış maliyetlerini daha da optimize edebilecek yöntemler bulunması da mümkündür. Bu tür stratejiler, işletmenin genel kârlılığını artırırken rekabet avantajını da güçlendirecektir.

• Faaliyet Kârı Aşaması

Faaliyet kârına etki eden unsurlar incelendiğinde, araştırma ve geliştirme giderlerinin dikey yüzdesinin %6,36 olduğu görülmektedir. Aynı dönemde pazarlama, satış ve dağıtım giderlerinin dikey yüzdesi %5,68 iken, genel yönetim giderlerinin net satışlara göre ağırlığı %6,01 olarak gerçekleşmektedir. Toplam faaliyet giderlerinin dikey yüzdesi ise %18,05 olarak hesaplanmıştır. İşletmenin faaliyet kârı dikey yüzdesi %47,39 olarak gerçekleşmektedir. İşletmenin faaliyet giderlerinin alt kalemlerinin dengeli olarak dağılması, işletme açısından olumlu bir gelişme olarak değerlendirilebilir.

Genel yönetim giderleri, tasarruf yapılabilecek bir kalem olarak öne çıkmaktadır. İşletmenin yönetsel faaliyetlerini aksatmayacak şekilde uygulanacak tasarruf tedbirleri, genel yönetim giderlerindeki azalmalarla işletmenin faaliyet kârlılığı üzerinde olumlu etkiler yaratabilir. Bu bağlamda, genel yönetim giderlerinin incelenmesi ve verimlilik artırıcı adımların atılması önemlidir. Örneğin, operasyonel süreçlerin otomasyonu, gereksiz harcamaların azaltılması, enerji verimliliği ve dijital araçların etkin kullanımı gibi yöntemlerle genel yönetim giderleri optimize edilebilir. Ayrıca, sürekli bir iyileştirme ve maliyet gözden

geçirme kültürünün oluşturulması, işletmenin uzun vadede sürdürülebilir bir kârlılık sağlamasına yardımcı olacaktır.

- **Olağan Kâr Aşaması**

İşletmenin ilgili dönemde diğer olağan faaliyetlerden elde ettiği gelirlerin dikey yüzdesinin %3,90 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Aynı dönem içerisinde, diğer olağan faaliyetlerden kaynaklanan gider ve zararların dikey yüzdesi ise %0,92 olarak gerçekleşmektedir. Bu, işletmenin yan faaliyetlerinin ana faaliyetlerinden elde ettiği başarıya olumlu yönde katkı sağladığını göstermektedir. Ancak, ilgili dönemde gerçekleşen mali borç kaynaklı finansman giderlerinin dikey yüzdesinin %5,21 olması, işletmenin olağan kâr aşamasında elde ettiği dikey yüzdenin %45,17 düzeyinde gerçekleşmesine neden olmaktadır.

Finansman giderlerinin kâr üzerindeki azaltıcı etkisi olmasına rağmen, işletmenin büyümesi ve operasyonel faaliyetlerinin sürdürülebilirliği için gerekli finansmanın sağlanmasında yabancı kaynakların kullanılması gerektiği gerçeği unutulmamalıdır. Bu durumda, işletmenin finansman stratejilerinin, borçlanma maliyetlerini ve finansal riskleri dikkate alacak şekilde optimize edilmesi önem taşır. Özellikle yüksek finansman giderleri işletmenin net kâr marjını olumsuz etkileyebileceğinden, borç yönetimi ve maliyetlerin minimize edilmesine yönelik stratejiler geliştirilmesi, işletmenin finansal sağlığı açısından faydalı olacaktır. Ayrıca, işletmenin yan faaliyetlerinden elde edilen gelirlerin artırılması ve bu faaliyetlerin daha kârlı hale getirilmesi de genel kârlılığın artırılmasına katkıda bulunabilir.

- **Dönem Kârı Aşaması**

İlgili dönemde olağan dışı gelir ve kârların net satışlara göre ağırlığının %0,86, olağandışı gider ve zararların ise %0,32 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Bu durum, işletmenin dönem kârının dikey yüzdesinin %45,71 olarak neredeyse olağan kâr ile aynı düzeyde gerçekleşmesine olanak sağlamıştır.

Bu sonuçlar, işletmenin olağan operasyonlarından elde ettiği kârın, olağan dışı gelir ve giderlerle neredeyse dengelendiğini göstermektedir. Olağan dışı gelir ve kârlar, genellikle olağan iş operasyonlarına dahil olmayan, nadiren gerçekleşen ve öngörülemeyen olaylardan kaynaklanır. Bunun tersi olarak olağandışı gider ve zararlar da benzer şekilde düzensiz ve beklenmeyen olaylardan kaynaklanabilir.

Elde edilen bulgular, işletmenin ana operasyonlarının sağlam ve kârlı olduğunu gösterirken, olağandışı kalemlerin işletmenin genel finansal performansına önemli bir etki yapmadığını göstermektedir. Ancak, bu tür olağandışı gelir ve giderlerin gelecekteki dönemlerde işletmenin finansal sonuçları üzerinde daha büyük etkileri olabileceği unutulmamalıdır. İşletme yönetimi, bu tür olağandışı kalemleri ve potansiyel etkilerini dikkatle izlemeli ve risk yönetimi stratejilerini buna göre ayarlamalıdır.

• Dönem Net Kârı Aşaması

İşletmenin gelir tablosu dikey analizinin nihai sonucu olan dönem net kârının dikey yüzdesinin %38,05 olarak elde edildiği görülmektedir. Başka bir deyişle, işletme her 100 TL'lik net satış karşılığında 38,05 TL'lik dönem net kârı oluşturabilmektedir. Bu kâr düzeyinin, işletmenin ortaklarına ve sahiplerine dağıtılacak makul oranda bir temettüyü, kârdan ayrılacak yedekleri ve alternatif maliyetleri karşılayacak düzeyde olması beklenmektedir.

Bu oran, işletmenin finansal performansının ve kârlılık düzeyinin bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. %38,05'lik bir net kâr marjı, genellikle sağlıklı bir kârlılık seviyesi olarak kabul edilir ve işletmenin operasyonel etkinliğini, maliyet yönetimini ve genel piyasa koşullarında rekabet gücünü yansıtır.

İşletme bu kârı, temettü dağıtımları, yedek akçelerin artırılması ve gelecekteki yatırımlar veya borç ödemeleri için kullanabilir. Ayrıca bu kâr seviyesi, işletmenin sermaye yapısını ve likidite durumunu iyileştirmek için de kullanılabilir. Ancak, bu kârın dağıtımı ve kullanımı konusunda stratejik kararlar alınırken, işletmenin uzun vadeli büyüme

planları ve finansal istikrarı göz önünde bulundurulmalıdır. Bu, özellikle alternatif yatırım maliyetleri ve piyasa koşullarının değişkenliği gibi faktörlerin de dikkate alındığı bir süreçtir.

3.4.3. Eğilim Yüzdeleri Yöntemi ile Analiz Tekniği (Trend Analizi)

Eğilim yüzdeleri ile analiz tekniği, finansal tablo kalemlerinin uzun dönemler boyunca göstermiş olduğu eğilimlerin tespit edilerek geleceğe yönelik olası değişimlerin tahmin edilmesini amaçlamaktadır (Güvemli, 1977). Bu teknikte, belirlenen bir döneme göre endeks cinsinden ifade edilen finansal tablo kalemlerinin değişim hızları ve yönü görülebilir. Eğilim yüzdeleri ile yapılan analiz ya da trend analizi, beklenen faydaların elde edilebilmesi için analiz döneminin belirli bir süreden daha uzun olmasını gerektirir. Genellikle, geleceğe yönelik tahminlerde kullanılabilmesi için en az 5 yıllık ya da 5 dönemlik finansal tablo verisinin kullanılması tavsiye edilir. Analize dahil edilen sürenin uzaması, mevcut trendlerin daha başarılı bir şekilde ortaya konulmasına ve geleceğe yönelik tahminlerin daha sağlıklı yapılabilmesine olanak sağlar.

Eğilim yüzdeleri tekniğiyle analiz yapılırken, iki aşama mevcuttur. Bu aşamalardan ilki, baz yıl olarak adlandırılan referans yılın tespit edilmesidir. Baz yıl, her açıdan normal özellikler taşıyan ve ne iyi ne de kötü yönde uç olayların yaşanmadığı bir dönem ya da yıl olarak belirlenmelidir. Çünkü normalden daha iyi bir dönemin baz yıl olarak tespiti, diğer yıllardaki sonuçların işletme açısından yanıltıcı bir başarısızlık olarak algılanmasına; normalden kötü bir dönemin baz yıl olarak tespiti ise diğer yıllardaki sonuçların gerçekçi olmayan bir başarı olarak algılanmasına neden olabilir. Bu nedenle, analizin sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için baz alınan yılın tespitinde büyük bir dikkat ve özen gösterilmesi gerekmektedir (Gücenme Gençoğlu, 2014).

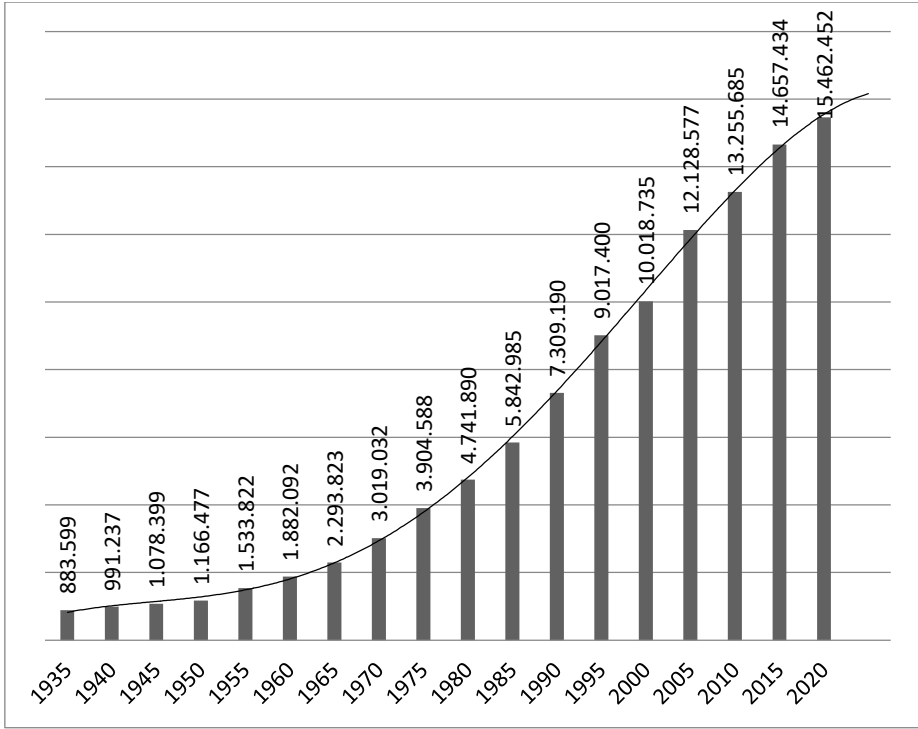
Analizin ikinci aşamasında analiz dönemine ait eğilim yüzdeleri-
nin hesaplanması gerekmektedir. Bu işlem için kullanılacak olan formül
aşağıda yer almaktadır:

$$\text{Endeks (Trend) Değeri} = \frac{\text{İlgili Kalemin İlgili Yıl (Dönem) Tutarı}}{\text{İlgili Kalemin Baz Yıl (Dönem) Tutarı}} \times 100$$

Eğilim yüzdeleri ile yapılan analizde elde edilen endeks değerleri-
nin %100'den büyük olması, incelenen finansal tablo kaleminin baz yıla
göre artış gösterdiğini ifade ederken, %100'den küçük değerlerin alın-
ması ise baz yıla göre bir azalış sergilediğini gösterir. Endeks değerinin
tam olarak %100 olması, ilgili kalemin baz yıllar aynı tutarda gerçekleş-
tiğini ortaya koyar (Elmas, 2017). Birbirini izleyen dönemler boyunca
endekste meydana gelen artış yüzdesi, yatay analizde elde edilen deği-
şim yüzdesiyle benzer sonuçları verecektir.

Trend analizinde, tek bir finansal tablo kaleminin değerlendiril-
mesi mümkün olduğu gibi, aynı tabloya ait neden-sonuç ilişkisine sahip
iki kalemin trend değerlerinin birlikte ele alınması da uygulanabilir.
Ayrıca, farklı finansal tablo kalemlerinin (aynı dönemler üzerinden)
birlikte değerlendirilmesi, analizden elde edilen faydayı artırmak için
kullanılabilir.

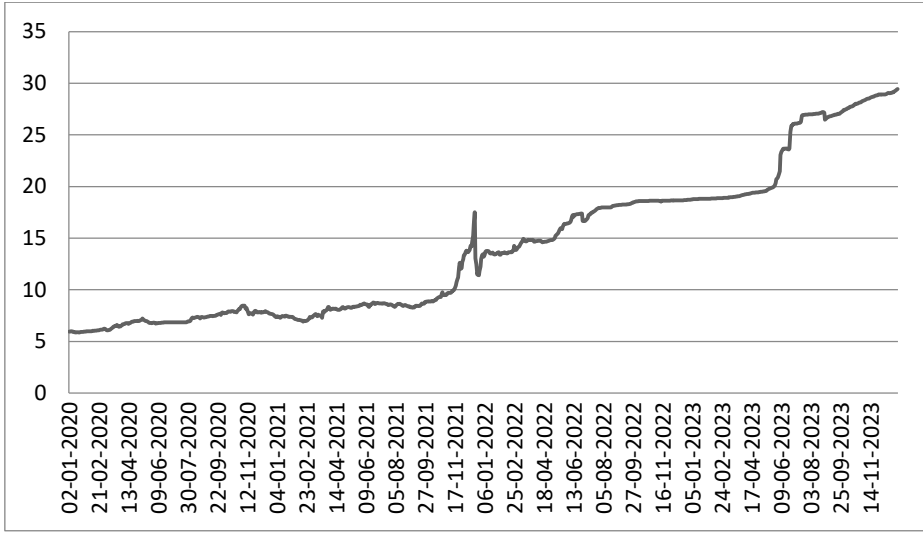
Eğilim yüzdeleri yöntemi analizinde kullanılan "trend" terimi, sü-
reklilik arz eden aynı yönlü değişimi ifade eder. Bu değişimin yönü aksi
bir gelişme olana kadar devam ederken, değişim hızı farklılık gösterebi-
lir. Aynı yönde meydana gelen değişimler, geleceğe yönelik tahminlerin
yapılmasını kolaylaştırırken, sürekli olarak farklı yönde değişimler gös-
teren serilerin tahmini daha zor olabilir. Örneğin 1935-2020 yılları arası
İstanbul ili nüfus verileri kullanılarak oluşturulan grafik aşağıda yer
almaktadır.



Şekil 15.1935-2020 Yılları Arası İstanbul Nüfusu

Örneğin, 1935-2020 yılları arasındaki İstanbul nüfus verileri kullanılarak oluşturulan grafikte, 1935 yılından itibaren İstanbul nüfusunun sürekli bir artış trendi içinde olduğu, ancak dönemler itibari ile artış hızının değişkenlik gösterdiği net bir şekilde görülebilir. Bu mevcut trend dikkate alınarak, 2025 yılına ilişkin bir nüfus projeksiyonu yapılırsa, İstanbul nüfusunun artmaya devam edeceğini öngörmek mümkün olacaktır. Ancak finansal tablolarda yer alan rakamların benzer bir doğrusal artış göstermesi her zaman mümkün olmayabilir. Benzer şekilde, Amerikan doları / TL paritesine ilişkin 1 Ocak 2020 ile 31 Aralık 2023 tarihleri arası grafikte de farklı bir trend gözlemlenebilir. Finansal verilerdeki bu tür trendler; ekonomik şartlar, piyasa koşulları ve çeşitli dış

etkenlerden etkilenebilir ve bu yüzden tahmin yaparken dikkatli olmak gerekir.



Şekil 16. Ocak 2020-Aralık 2023 Dolar/TL Paritesi

Grafik incelendiğinde ana yönelim artış yönünde olsa da dönemsel olarak azalışların mevcut olması süreklilik arz eden bir trend oluşumundan bahsetmeyi imkânsız kılmaktadır.

Derviş A.Ş.'ye ait 5 yıllık bilanço ve gelir tablosu verileri aşağıda yer almaktadır. İlgili tablolar kullanılarak eğilim yüzdeleri analizleri gerçekleştirilmiş ve elde edilen sonuçlar tablo halinde sunulmuştur. Endeks değerlerinin hesaplanması için baz yıl/dönem olarak ilk yıl seçilmiştir.

DERVİŞ A.Ş. BİLANÇO VERİLERİ						
		1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
1	DÖNEN VARLIKLAR	2.500.000	2.777.710	2.917.365	3.056.500	3.391.500
10	Hazır Değerler	430.000	477.925	501.880	525.850	609.300
11	Menkul Kıymetler	280.000	311.855	327.780	343.710	613.700
12	Ticari Alacaklar	770.000	855.400	898.100	940.800	770.500
13	Diğer Alacaklar	90.000	100.060	105.900	111.200	103.900
15	Stoklar	860.000	954.650	1.001.975	1.049.300	1.210.400
18	Gel. Ayl. Ait Gid.	70.000	77.820	81.730	85.640	83.700
2	DURAN VARLIKLAR	3.070.000	3.404.400	3.633.885	3.808.800	4.153.600
22	Ticari Alacaklar	510.000	555.375	610.560	640.750	805.300
23	Diğer Alacaklar	100.000	145.450	153.190	160.900	191.000
24	Mali Duran Varlıklar	635.000	707.700	744.050	780.400	803.000
25	Maddi Duran Varlıklar	1.600.000	1.745.000	1.862.500	1.950.000	1.900.000
26	Maddi Olm.Duran Varlıklar	190.000	210.650	220.975	231.300	405.000
28	Gel.Yıl. Ait Gid.	35.000	40.225	42.610	45.450	49.300
	AKTİF TOPLAMI	5.570.000	6.182.110	6.551.250	6.865.300	7.545.100
3	K.V. YABANCI KAYNAKLAR	1.870.000	2.023.625	2.127.675	2.227.250	2.253.450
30	Mali Borçlar	535.000	539.250	566.375	593.500	810.700
32	Ticari Borçlar	1.045.000	1.162.850	1.221.775	1.280.700	1.070.000
33	Diğer Borçlar	98.000	109.250	114.875	120.500	130.800
36	Öd. Vergi ve Diğer Yüküm.	53.000	59.150	62.225	65.300	71.300
37	Borç ve Gider Karşılıkları	87.000	96.900	101.850	106.800	105.900
38	Gel. Ayl. Ait Gel.	52.000	56.225	60.575	60.450	64.750
4	U.V. YABANCI KAYNAKLAR	1.300.000	1.438.885	1.531.675	1.599.450	1.879.850
40	Mali Borçlar	980.000	1.079.160	1.152.050	1.200.000	1.350.000
42	Ticari Borçlar	163.000	181.800	191.200	200.600	315.900
43	Diğer Borçlar	37.000	41.475	43.750	45.950	48.000
47	Borç ve Gider Karşılıkları	41.000	45.700	48.050	50.400	54.700
48	Gel. Yıl. Ait Gel.	79.000	90.750	96.625	102.500	111.250
5	ÖZKAYNAKLAR	2.400.000	2.719.600	2.891.900	3.038.600	3.411.800
50	Ödenmiş Sermaye	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
52	Sermaye Yedekleri	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
54	Kâr Yedekleri	230.000	255.300	269.950	280.000	295.000
59	Dönem Net Kârı (Zararı)	270.000	564.300	721.950	858.600	1.216.800
	PASİF TOPLAMI	5.570.000	6.182.110	6.551.250	6.865.300	7.545.100

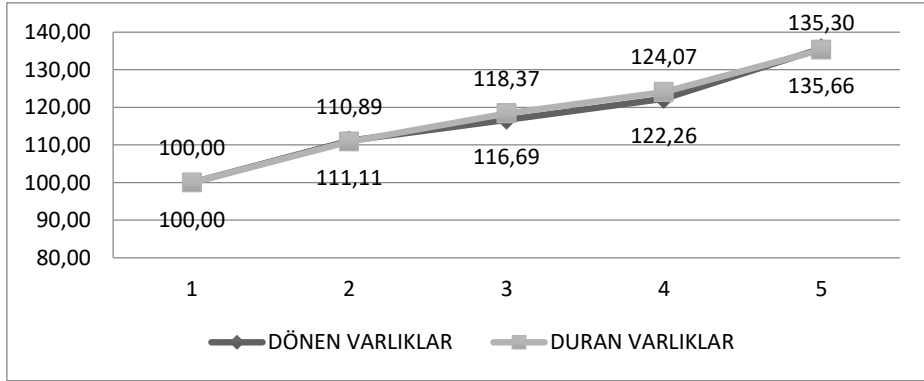
DERVİŞ A.Ş. BİLANÇO EĞİLİM YÜZDELERİ ANALİZİ						
		1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
1	DÖNEN VARLIKLAR	100,00	111,11	116,69	122,26	135,66
10	Hazır Değerler	100,00	111,15	116,72	122,29	141,70
11	Menkul Kıymetler	100,00	111,38	117,06	122,75	219,18
12	Ticari Alacaklar	100,00	111,09	116,64	122,18	100,06
13	Diğer Alacaklar	100,00	111,18	117,67	123,56	115,44
15	Stoklar	100,00	111,01	116,51	122,01	140,74
18	Gel. Ayl. Ait Gid.	100,00	111,17	116,76	122,34	119,57
2	DURAN VARLIKLAR	100,00	110,89	118,37	124,07	135,30
22	Ticari Alacaklar	100,00	108,90	119,72	125,64	157,90
23	Diğer Alacaklar	100,00	145,45	153,19	160,90	191,00
24	Mali Duran Varlıklar	100,00	111,45	117,17	122,90	126,46
25	Maddi Duran Varlıklar	100,00	109,06	116,41	121,88	118,75
26	Maddi Olm. Duran Varlıklar	100,00	110,87	116,30	121,74	213,16
28	Gel. Yıl. Ait Gid.	100,00	114,93	121,74	129,86	140,86
	AKTİF TOPLAMI	100,00	110,99	117,62	123,25	135,46
3	K.V. YABANCI KAYNAKLAR	100,00	108,22	113,78	119,10	120,51
30	Mali Borçlar	100,00	100,79	105,86	110,93	151,53
32	Ticari Borçlar	100,00	111,28	116,92	122,56	102,39
33	Diğer Borçlar	100,00	111,48	117,22	122,96	133,47
36	Öd. Vergi ve Diğer Yüküm.	100,00	111,60	117,41	123,21	134,53
37	Borç ve Gider Karşılıkları	100,00	111,38	117,07	122,76	121,72
38	Gel. Ayl. Ait Gel.	100,00	108,13	116,49	116,25	124,52
4	U.V. YABANCI KAYNAKLAR	100,00	110,68	117,82	123,03	144,60
40	Mali Borçlar	100,00	110,12	117,56	122,45	137,76
42	Ticari Borçlar	100,00	111,53	117,30	123,07	193,80
43	Diğer Borçlar	100,00	112,09	118,24	124,19	129,73
47	Borç ve Gider Karşılıkları	100,00	111,46	117,20	122,93	133,41
48	Gel. Yıl. Ait Gel.	100,00	114,87	122,31	129,75	140,82
5	ÖZKAYNAKLAR	100,00	113,32	120,50	126,61	142,16
50	Ödenmiş Sermaye	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
52	Sermaye Yedekleri	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
54	Kâr Yedekleri	100,00	111,00	117,37	121,74	128,26
59	Dönem Net Kârı (Zararı)	100,00	209,00	267,39	318,00	450,67
	PASİF TOPLAMI	100,00	110,99	117,62	123,25	135,46

3.4.3.1. Bilanço Eğilim Yüzdeleri Analizi Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Derviş A.Ş.'ye ait eğilim yüzdeleri analizi sonuçları aşağıdaki gibi değerlendirilebilmektedir.

- **Varlık Yapısı**

Derviş A.Ş.'nin 5 yıllık bilanço verileri kullanılarak gerçekleştirilen eğilim yüzdeleri analizi sonuçlarına bakıldığında işletmenin varlık yapısının ilgili dönem içerisinde çok büyük bir değişime uğramadığı görülmektedir.



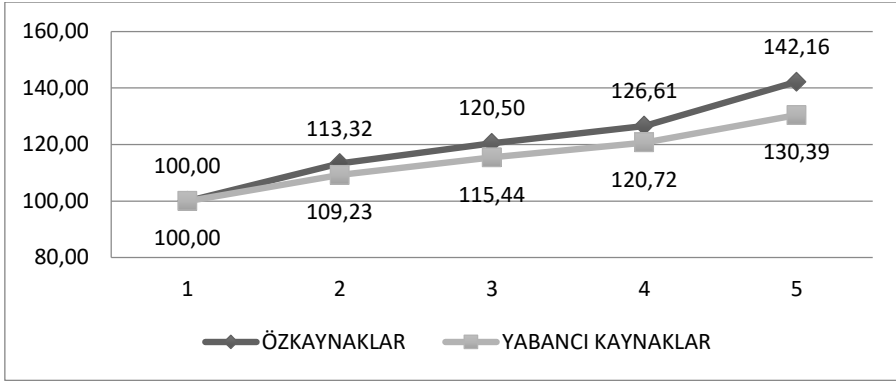
Şekil 17. Varlık Yapısı Trend Analizi

Ana gruplar bazında, işletmenin varlık yapısında büyük bir değişim gözlemlenmese de dönen varlıkların ve duran varlıkların dağılımındaki değişiklikler belirginleşmektedir. İlgili trend analizinin varlık kısımlarına dair sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır. Elde edilen verilere göre, dönen varlıklar arasında menkul kıymetlerin trendi hem dönen varlıklar genelinde hem de toplam aktifler açısından daha yüksek bir artış göstermiştir. Benzer bir biçimde, duran varlıklar içinde, maddi olmayan duran varlıkların ve diğer alacakların artış trendleri de kayda değer düzeydedir.

		1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
1	DÖNEN VARLIKLAR	100	111,11	116,69	122,26	135,66
10	Hazır Değerler	100	111,15	116,72	122,29	141,7
11	Menkul Kıymetler	100	111,38	117,06	122,75	219,18
12	Ticari Alacaklar	100	111,09	116,64	122,18	100,06
13	Diğer Alacaklar	100	111,18	117,67	123,56	115,44
15	Stoklar	100	111,01	116,51	122,01	140,74
18	Gel. Ayl. Ait Gid. ve Gelir Tah.	100	111,17	116,76	122,34	119,57
2	DURAN VARLIKLAR	100	110,89	118,37	124,07	135,3
22	Ticari Alacaklar	100	108,9	119,72	125,64	157,9
23	Diğer Alacaklar	100	145,45	153,19	160,9	191
24	Mali Duran Varlıklar	100	111,45	117,17	122,9	126,46
25	Maddi Duran Varlıklar	100	109,06	116,41	121,88	118,75
26	Maddi Olmayan Duran Varlıklar	100	110,87	116,3	121,74	213,16
28	Gel. Yıl. Ait Gid. ve Gelir Tah.	100	114,93	121,74	129,86	140,86

• Kaynak Yapısı

İşletmenin kaynak yapısı incelendiğinde, 5 yıllık dönem boyunca özkaynakların yabancı kaynaklara kıyasla sürekli daha hızlı arttığı görülmektedir. Beşinci yılın sonunda, özkaynakların trend değeri 142,16'ya ulaşırken, yabancı kaynakların trend değeri 130,39 seviyesinde kalmıştır. Grafik, yabancı kaynakları kısa ve uzun vadeli yabancı kaynakların toplamı olarak göstermektedir. Grafiğin temelini oluşturan veriler ve hesaplanan trend değerleri aşağıda sunulmuştur.



Şekil 18. Kaynak Yapısı Trend Analizi

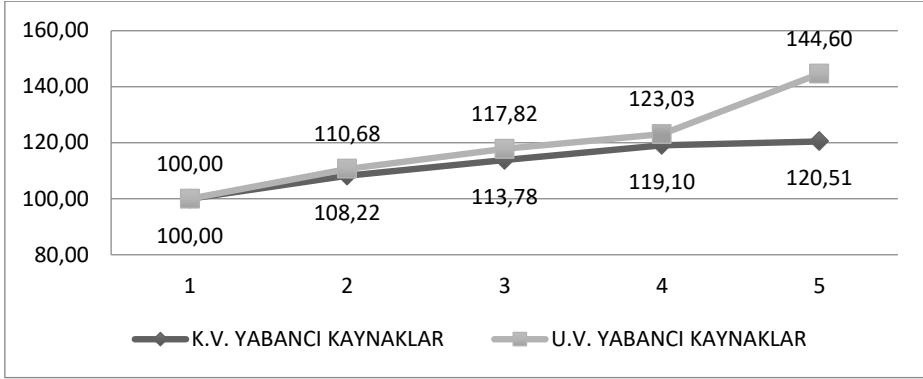
	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
Yabancı kaynaklar	3.170.000	3.462.510	3.659.350	3.826.700	4.133.300
Özkaynaklar	2.400.000	2.719.600	2.891.900	3.038.600	3.411.800

Endeks değeri	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
Özkaynaklar	100	113,32	120,5	126,61	142,16
Yabancı kaynaklar	100	109,23	115,44	120,72	130,39

İşletmenin finansman politikasında özkaynaklar lehine olan bu değişim, ilk yılda özkaynakların yabancı kaynaklara kıyasla yetersiz güvence sağlaması nedeniyle finansal riskin yıllar içinde azalmasını sağlamıştır. Ancak bu değişikliğe rağmen, beşinci yıla gelindiğinde işletme hâlâ ağırlıklı olarak yabancı kaynakları finansman yöntemi olarak kullanmaktadır.

İşletmenin borçlanma politikasına bakıldığında, yabancı kaynak ve özkaynaklar arasındaki dengede, vadesi daha uzun olan özkaynaklara yönelik tercih, yabancı kaynaklar içinde de benzer bir şekilde gerçek-

leştiği görülmektedir. Bu trend, yabancı kaynaklara ilişkin grafikte de açıkça gözlemlenmektedir.



Şekil 19. Borçlanma Politikası Trend Analizi

Grafikte, uzun vadeli yabancı kaynakların trend değerinin 5 yıl boyunca kısa vadeli yabancı kaynaklara göre daha yüksek olduğu ve özellikle beşinci yılda bu farkın daha da belirginleştiği görülmektedir. Uzun vadeli yabancı kaynaklar, özkaynaklarla benzer bir trend izleyerek, beşinci yılda 144,60 endeks değerine ulaşmış, buna karşın kısa vadeli yabancı kaynakların endeks değeri aynı dönemde 120,51 olarak gerçekleşmiştir. Piyasa koşullarının sabit kaldığı varsayımı altında, işletmenin finansman ve borçlanma politikasındaki bu değişikliklerin işletmenin ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini artırıcı etkide bulunması beklenir. Daha önceki analizlerde belirtildiği gibi, likidite sorunu yaşamayan işletmenin bu tercihinin zorunluluktan ziyade işletme politikasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

3	K.V. YABANCI KAYNAKLAR	100	108,22	113,78	119,1	120,51
30	Mali Borçlar	100	100,79	105,86	110,93	151,53
32	Ticari Borçlar	100	111,28	116,92	122,56	102,39
33	Diğer Borçlar	100	111,48	117,22	122,96	133,47
36	Ödenecek Vergi ve Diğer Yüküm.	100	111,6	117,41	123,21	134,53
37	Borç ve Gider Karşılıkları	100	111,38	117,07	122,76	121,72
38	Gel. Ayl. Ait Gel. ve Gid. Tah.	100	108,13	116,49	116,25	124,52
4	U.V. YABANCI KAYNAKLAR	100	110,68	117,82	123,03	144,6
40	Mali Borçlar	100	110,12	117,56	122,45	137,76
42	Ticari Borçlar	100	111,53	117,3	123,07	193,8
43	Diğer Borçlar	100	112,09	118,24	124,19	129,73
47	Borç ve Gider Karşılıkları	100	111,46	117,2	122,93	133,41
48	Gel. Yıl. Ait Gel. ve Gid. Tah.	100	114,87	122,31	129,75	140,82
5	ÖZKAYNAKLAR	100	113,32	120,5	126,61	142,16
50	Ödenmiş Sermaye	100	100	100	100	100
52	Sermaye Yedekleri	100	100	100	100	100
54	Kâr Yedekleri	100	111	117,37	121,74	128,26
59	Dönem Net Kârı (Zararı)	100	209	267,39	318	450,67

Derviş A.Ş.'nin 5 yıllık bilanço verilerinin kaynak kısmı incelendiğinde, özellikle dönem net kârının diğer kalemlere kıyasla çok daha hızlı arttığı göze çarpmaktadır. Beş yıl sonunda toplam kaynakların trend değeri 135,46 iken, dönem net kârı için bu değer 450,67 olarak gerçekleşmiştir. Bu, işletmenin faaliyetlerini daha kârlı ve etkin bir şekilde yürüttüğüne dair önemli bir gösterge olarak değerlendirilebilir. Pasif kalemler içinde, diğer kalemlere göre daha yüksek artış gösteren ikinci büyük hesap grubu, uzun vadeli yabancı kaynaklar içinde yer alan ticari borçlar olarak öne çıkmaktadır. Bu kalemin endeks değeri beşinci yıl itibarıyla 193,80 olarak kaydedilmiştir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, işletmenin bu dönemde hem dönem net kârının artışı hem de uzun vadeli kaynaklarla finansman ora-

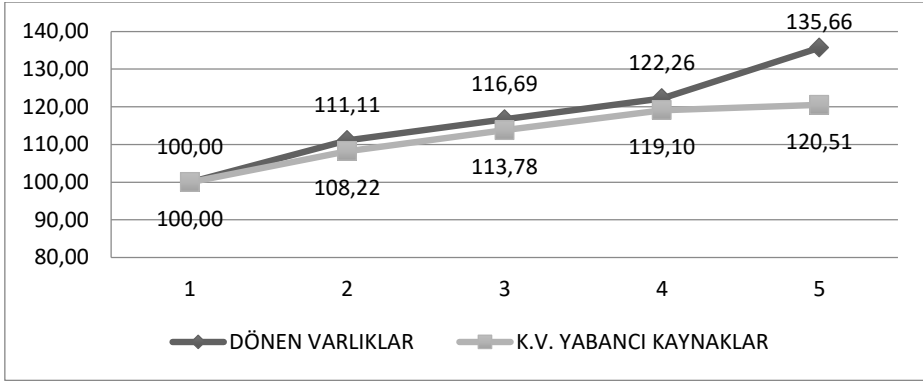
nının yükselmesi sayesinde likidite ve kârlılık açısından olumlu bir gelişme kaydettiği söylenebilir.

• Likidite Yapısı

İşletmenin likidite düzeyi, yani kısa vadeli borçlarını dönen varlıklarla karşılama kapasitesi incelendiğinde, analiz edilen dönem boyunca dönen varlıkların kısa vadeli yabancı kaynaklara kıyasla istikrarlı bir şekilde daha yüksek bir trend gösterdiği görülmektedir. Dönen varlıkların trend değeri dönem sonunda 135,66 olarak gerçekleşirken, kısa vadeli yabancı kaynaklar için bu değer 120,51 seviyesinde ölçülmüştür. Bu olumlu gelişme, işletmenin faaliyetlerini rahatça sürdürebilmesi için net çalışma sermayesinin artmasına ve kısa vadeli borç ödeme kapasitesinin güçlenmesine imkân tanımaktadır.

Dönen varlıklar ile kısa vadeli yabancı kaynaklar arasındaki ilişki üzerine yapılan eğilim yüzdesi analizinin temel amacı, işletmenin likidite yapısını değerlendirebilmektir. Genel olarak, dönen varlıklar ile kısa vadeli yabancı kaynaklar arasındaki nominal fark, işletmenin sürekliliği için pozitif ve yeterli olması gereken net çalışma sermayesini ifade eder. Ancak, net çalışma sermayesinin pozitif oluşu yeterli değildir; aynı zamanda kısa vadeli yabancı kaynaklara oranla değerlendirilmesi de önem taşır. Eğilim yüzdeleri analizi, net çalışma sermayesinin hem miktar olarak hem de kısa vadeli borçlara oransal olarak değişim sürecini değerlendirme imkânı sunmaktadır.

Dönen varlıkların artış trendinin kısa vadeli yabancı kaynakların artış trendinden daha hızlı olması, işletmenin likidite gücünün arttığını gösterir. Ters bir durum, yani kısa vadeli yabancı kaynakların artış trendinin dönen varlıklardan daha yüksek olması, analiz edilen dönemde işletmenin likiditesinin zayıfladığını gösterir. Burada önemli olan, likiditenin çok yüksek ya da düşük olmasından ziyade, optimum bir seviyede olmasıdır.

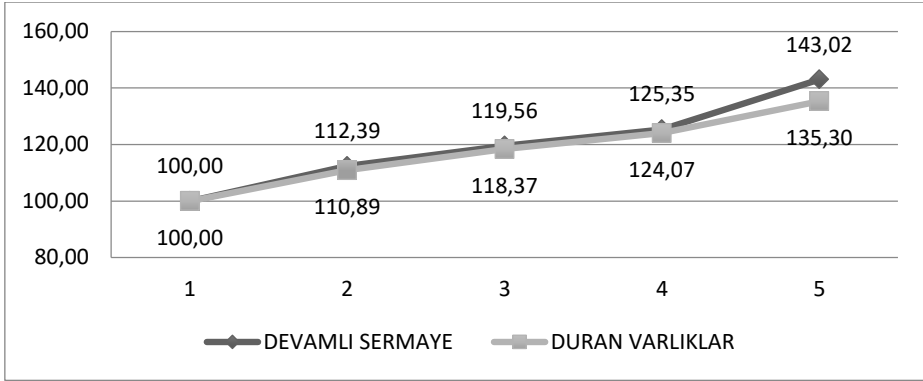


Şekil 20. Likidite Yapısı Trend Analizi

Bu aşamada yapılan değerlendirme, işletmenin likidite düzeyine yönelik sadece genel bir bakış sunmaktadır. Daha kapsamlı ve sağlıklı bir analiz için, dönen varlıklar ve kısa vadeli borçlarla ilgili alt kalemlerin detaylı tutarları ve vade yapıları da analize dahil edilmelidir. İşletmenin dönen varlık ve kısa vadeli yabancı kaynak bileşimleri dengeli görünse de bu yorumların kesinliği her zaman garantili değildir.

• Varlık-Kaynak Vade Uyumu

İlgili dönemde, işletmenin devamlı sermaye tutarı, duran varlıklara kıyasla daha hızlı bir artış göstermiştir. Bu durum, ana gruplar bazında varlıklar ve kaynaklar arasındaki vadenin asgari düzeyde sağlandığını gösteren güçlü bir kanıt olarak değerlendirilebilir. Devamlı sermaye, uzun vadeli yabancı kaynaklar ve özkaynakların toplamını ifade eder ve bu toplamın endeks değeri beşinci yıl itibarıyla 143,02'ye ulaşmıştır. Buna karşılık, duran varlıkların endeks değeri aynı dönemde 135,30 olarak gerçekleşmiştir.



Şekil 21. Varlık Kaynak Vade Uyumu Trend Analizi

İlgili hesaplamalarda kullanılan devamlı sermaye ve duran varlıklar tutarları ile hesaplanan endeks değerleri aşağıda yer almaktadır.

	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
DEVAMLI SERMAYE	3.700.000	4.158.485	4.423.575	4.638.050	5.291.650
DURAN VARLIKLAR	3.070.000	3.404.400	3.633.885	3.808.800	4.153.600

ENDEKS DEĞERİ	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
DEVAMLI SERMAYE	100	112,39	119,56	125,35	143,02
DURAN VARLIKLAR	100	110,89	118,37	124,07	135,3

İşletmenin devamlı sermaye tutarının duran varlıklara kıyasla daha hızlı artışı, aynı dönem içinde net çalışma sermayesindeki artışın ve likidite yapısındaki olumlu gelişmenin de bir sebebi olarak görülmektedir. Alt kalemlere detaylı bakıldığında, ilgili dönemde maddi duran varlıklardaki artışın, özkaynak artışı ile tamamen karşılanabilir olması, işletmenin varlıkları ile kaynakları arasındaki uyum açısından dikkate değer bir diğer noktadır.

DERVİŞ A.Ş. GELİR TABLOSU VERİLERİ					
	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
A-Brüt Satışlar	1.480.000	1.963.500	2.215.250	2.447.000	3.414.000
1-Yurt İçi Satışlar	950.000	1.265.000	1.422.500	1.580.000	2.322.000
2-Yurt Dışı Satışlar	520.000	688.500	782.750	858.500	1.081.300
3-Diğer Gelirler	10.000	10.000	10.000	8.500	10.700
B-Satış İndirimleri	130.000	155.100	167.650	180.200	215.900
1-Satıştan İadeler (-)	70.000	80.850	86.275	91.700	113.600
2-Satıştan İskontolar (-)	58.000	72.250	79.375	85.000	97.500
3-Diğer İndirimler (-)	2.000	2.000	2.000	3.500	4.800
C-Net Satışlar	1.350.000	1.808.400	2.047.600	2.266.800	3.198.100
D- Satışların Maliyeti	590.000	680.000	725.000	770.000	1.105.000
1-Satılan Mamuller Maliyeti (-)	490.000	567.500	606.250	645.000	910.000
2-Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	100.000	112.500	118.750	125.000	195.000
Brüt Satış Kârı	760.000	1.128.400	1.322.600	1.496.800	2.093.100
E-Faaliyet Giderleri	340.000	391.000	416.500	442.000	577.400
1-Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)	90.000	100.000	105.000	110.000	203.500
2-Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	120.000	127.000	130.500	134.000	181.700
3-Genel Yönetim Giderleri (-)	130.000	164.000	181.000	198.000	192.200
Faaliyet Kârı veya Zararı	420.000	737.400	906.100	1.054.800	1.515.700
F-Diğ. Faal. Olağan Gel. ve Kâr.	120.000	131.500	137.250	143.000	124.800
1-İştiraklerden Temettü Gelirleri	30.000	32.500	33.750	35.000	47.500
2-Bağlı Ortaklıklardan Temettü Gelirleri	40.000	44.000	46.000	48.000	51.300
3-Faiz Gelirleri	17.000	18.000	19.000	19.000	20.700
6-Menkul Kıymet Satış Kârları	33.000	37.000	38.500	41.000	5.300
G-Diğ. Faal. Olağan Gid.ve Zar.	25.000	29.500	31.750	34.000	29.500

1-Komisyon Giderleri (-)	11.000	12.500	13.250	14.000	13.000
2-Karşılık Giderleri (-)	6.000	6.500	6.750	7.000	9.000
3-Menkul Kıymet Satış Zararları (-)	2.000	2.500	2.750	2.000	4.000
5-Reeskont Faiz Giderleri (-)	6.000	8.000	9.000	11.000	3.500
H-Finansman Giderleri	100.000	115.100	122.650	130.200	166.500
1-Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	35.000	37.750	39.125	40.500	48.900
2-Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	65.000	77.350	83.525	89.700	117.600
Olağan Kâr veya Zarar	415.000	724.300	888.950	1.033.600	1.444.500
I-Olağan Dışı Gelir ve Kârlar	15.000	16.500	17.250	18.000	27.600
J-Olağandışı Gider ve Zararlar	20.000	24.750	26.625	29.500	10.300
Dönem Kârı veya Zararı	410.000	716.050	879.575	1.022.100	1.461.800
K-Dönem Kârı Vergi ve Y.Y. Karş.	140.000	151.750	157.625	163.500	245.000
Dönem Net Kârı veya Zararı	270.000	564.300	721.950	858.600	1.216.800

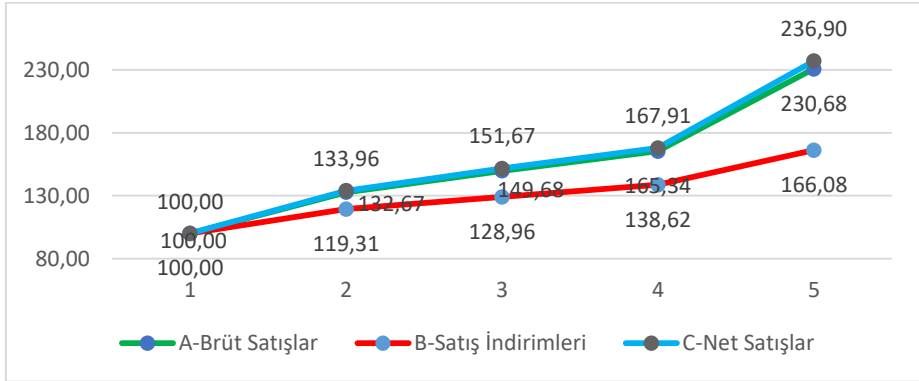
DERVİŞ A.Ş. GELİR TABLOSU EĞİLİM YÜZDELERİ ANALİZİ					
	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
A-Brüt Satışlar	100	132,67	149,68	165,34	230,68
1-Yurt İçi Satışlar	100	133,16	149,74	166,32	244,42
2-Yurt Dışı Satışlar	100	132,4	150,53	165,1	207,94
3-Diğer Gelirler	100	100	100	85	107
B-Satış İndirimleri	100	119,31	128,96	138,62	166,08
1-Satıştan İadeler (-)	100	115,5	123,25	131	162,29
2-Satıştan İskontolar (-)	100	124,57	136,85	146,55	168,1
3-Diğer İndirimler (-)	100	100	100	175	240
C-Net Satışlar	100	133,96	151,67	167,91	236,9
D- Satışların Maliyeti	100	115,25	122,88	130,51	187,29
1-Satılan Mamuller Maliyeti (-)	100	115,82	123,72	131,63	185,71
2-Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	100	112,5	118,75	125	195
Brüt Satış Kârı	100	148,47	174,03	196,95	275,41
E-Faaliyet Giderleri	100	115	122,5	130	169,82
1-Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)	100	111,11	116,67	122,22	226,11
2-Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	100	105,83	108,75	111,67	151,42
3-Genel Yönetim Giderleri (-)	100	126,15	139,23	152,31	147,85
Faaliyet Kârı veya Zararı	100	175,57	215,74	251,14	360,88
F-Diğ. Faal. Olağan Gel. ve Kâr.	100	109,58	114,38	119,17	104
1-İştiraklerden Temettü Gelirleri	100	108,33	112,5	116,67	158,33
2-Bağlı Ortaklıklardan Temettü Gelirleri	100	110	115	120	128,25
3-Faiz Gelirleri	100	105,88	111,76	111,76	121,76
6-Menkul Kıymet Satış Kârları	100	112,12	116,67	124,24	16,06
G-Diğ. Faal. Olağan Gid.ve Zar.	100	118	127	136	118
1-Komisyon Giderleri (-)	100	113,64	120,45	127,27	118,18
2-Karşılık Giderleri (-)	100	108,33	112,5	116,67	150
3-Menkul Kıymet Satış Zararları (-)	100	125	137,5	100	200
5-Reeskont Faiz Giderleri (-)	100	133,33	150	183,33	58,33
H-Finansman Giderleri	100	115,1	122,65	130,2	166,5
1-Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	100	107,86	111,79	115,71	139,71
2-Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	100	119	128,5	138	180,92
Olağan Kâr veya Zarar	100	174,53	214,2	249,06	348,07
I-Olağan Dışı Gelir ve Kârlar	100	110	115	120	184
J-Olağandışı Gider ve Zararlar	100	123,75	133,13	147,5	51,5
Dönem Kârı veya Zararı	100	174,65	214,53	249,29	356,54
K-Dönem Kârı Vergi ve Y.Y. Karş.	100	108,39	112,59	116,79	175
Dönem Net Kârı veya Zararı	100	209	267,39	318	450,67

3.4.3.2. Gelir Tablosu Eğilim Yüzdeleri Analizi Sonuçlarının Değerlendirilmesi

İşletmeye ait cari dönem gelir tablosu kullanılarak yapılan eğilim yüzdeleri yöntemi ile analiz sonuçlarının değerlendirilmesi aşağıdaki şekilde gerçekleştirilebilir.

- **Net Satış Aşaması**

İşletmenin 5 yıllık süreci boyunca brüt satışlarının endeks değeri 230,68'e ulaşırken, satış indirimlerinin endeks değeri 166,08 ile sınırlı kalmıştır. Bu durum, satış iadeleri, satış iskontoları ve diğer indirimlerin brüt satışlar üzerindeki olumsuz etkisinin oransal olarak azalmasını ve sonuç olarak net satışların, brüt satışlara oranla daha yüksek bir trend kazanmasını sağlamıştır. Başka bir deyişle, işletme aynı miktar net satışı elde etmek için daha az iade ve iskontoya katlanmak zorunda kalmıştır. Brüt satışlar ile satış indirimleri arasındaki bu ilişki aşağıda yer alan grafikte görselleştirilmiştir.



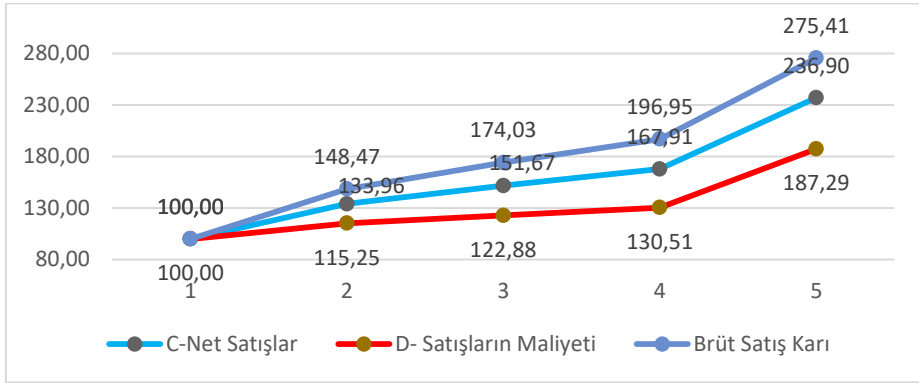
Şekil 22.Brüt-Net Satış Trend Analizi

Brüt satış kalemleri içerisinde yurt içi satışların endeks değeri 244,42 ile, 207,94 endeks değerine sahip yurt dışı satışlardan daha hızlı bir artış göstermiştir. Bu durum, işletmenin yurt içi piyasada daha fazla

riskle karşılaşması anlamına gelebilir. Satış indirimlerinin alt kalemlerine bakıldığında, genellikle işletmeye özgü nedenlerden kaynaklanan satış iadelerinin endeks değeri 162,29'a ulaşırken, piyasadaki rekabet koşullarından kaynaklanan satış iskontolarının aynı dönemde 168,10 endeks değerine ulaşarak daha hızlı artış gösterdiği görülmektedir.

• Brüt Satış Kârı Aşaması

Analiz dönemi boyunca Derviş A.Ş.'nin gelir tablosu eğilim yüzdeleri analizine göre, satışların maliyeti kalemi 187,29 endeks değerine ulaşmasına karşın, işletme bu artışı satış fiyatlarına başarıyla yansıtarak net satışları aynı dönem içerisinde 236,90 endeks değerine ulaştırmıştır. Dikkat çekici bir şekilde, analiz kapsamındaki 5 yıl boyunca, net satışların trendi sürekli olarak satışların maliyeti trendinin üzerinde gerçekleşmiştir. Bu durumun bir sonucu olarak, işletmenin brüt satış kârı kaleminin trend değeri analiz dönemi sonunda 275,41 endeks değerine ulaşmıştır. İlgili değişimler aşağıdaki grafikte görselleştirilmiştir.



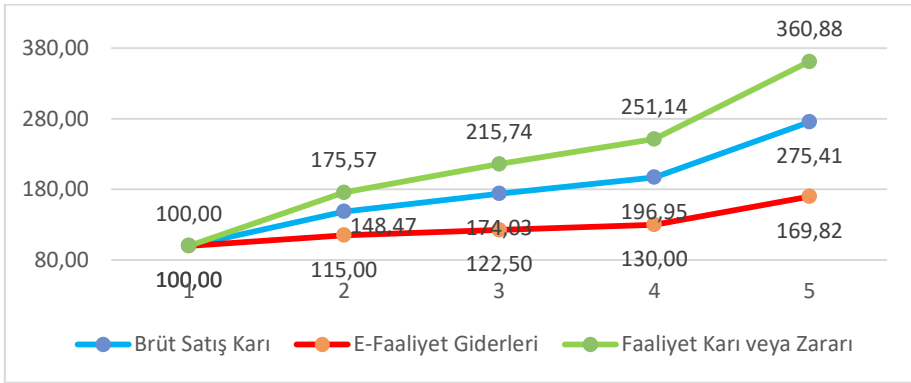
Şekil 23. Net Satış-Brüt Satış Kârı Trend Analizi

Ham verilere dayanarak yapılan değerlendirmede, işletmenin brüt satış kârının hem tutar olarak hem de oransal olarak artış göstermesi,

işletme açısından uygulanan etkin bir maliyet kontrol politikasının başarılı bir sonucu olarak kabul edilebilir.

- **Faaliyet Kârı Aşaması**

Faaliyet kârını etkileyen bileşenler incelendiğinde, işletmenin faaliyet giderlerinin trend değerinin ilgili dönemde 169,82'ye ulaştığı görülmektedir. Bu, 275,41 endeks değerine ulaşan brüt satış kârına kıyasla, tüm dönemler boyunca daha az bir artış göstermektedir. Bu durum, işletmenin faaliyet kârının brüt satış kârına oranla daha hızlı bir artış sergilemesine ve 5 yıllık dönem sonunda 360,88 endeks değerine ulaşmasına olanak tanımıştır. Brüt satış kârı ile faaliyet kârı arasındaki bu ilişki aşağıdaki grafikte gösterilmektedir.



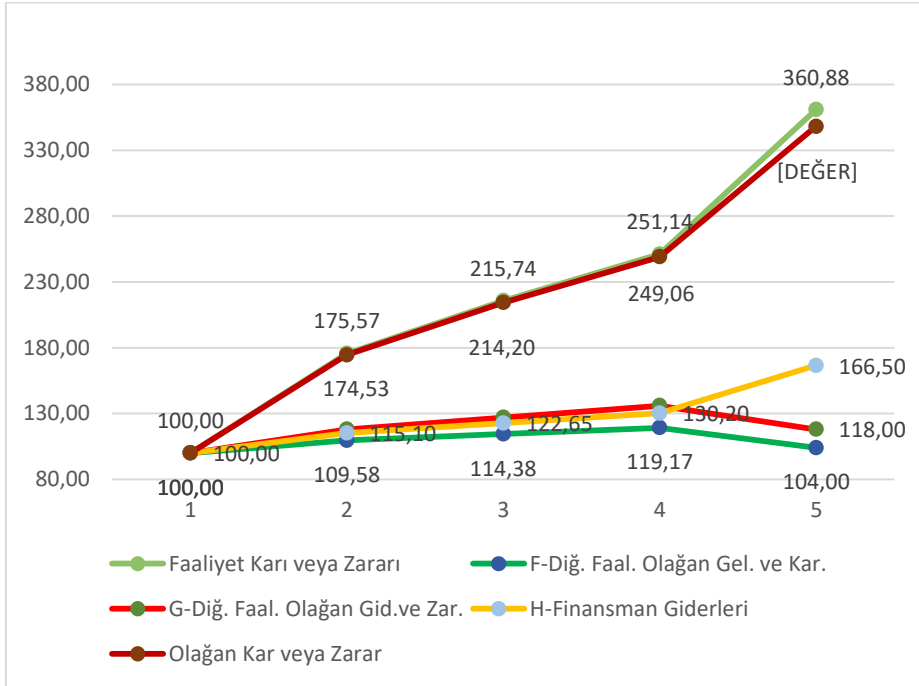
Şekil 24.Brüt Satış Kârı-Faaliyet Kârı Trend Analizi

Faaliyet giderlerinin detaylarına bakıldığında, genel yönetim giderlerinin endeks değeri analiz dönemi sonunda 147,85 iken, pazarlama, satış ve dağıtım giderlerinin endeks değeri 151,42 olarak gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, işletmenin araştırma ve geliştirme giderleri diğer faaliyet giderleri kalemlerine kıyasla daha hızlı bir artış göstererek, beşinci yıl sonunda 226,11 endeks değerine ulaşmıştır. İşletmenin faaliyet hacmindeki artışa rağmen faaliyet giderlerinin daha düşük düzeyde artması

ve bu artışın büyük kısmının araştırma ve geliştirme giderlerinden kaynaklanması, işletmenin faaliyet giderlerini etkin bir şekilde kontrol altına aldığını göstermektedir.

• Olağan Kâr Aşaması

İşletmenin olağan kârı, analiz dönemi boyunca genellikle faaliyet kârıyla paralel bir seyir izlemiştir. 5 yıllık analiz döneminin ilk 4 yılında, faaliyet kârı ve olağan kâr endeks değerleri neredeyse birebir aynı değerleri göstermiştir. Ancak, beşinci yılda diğer finansman giderlerinden kaynaklanan olumsuz etkiler nedeniyle, faaliyet kârı olağan kâr göre daha yüksek bir endeks değerine ulaşmıştır. Analiz dönemi sonunda, faaliyet kârı endeks değeri 360,88 olarak gerçekleşirken, olağan kâr endeks değeri 348,07 olarak hesaplanmıştır. Faaliyet kârı ile olağan kâr arasındaki ilişki aşağıdaki grafikte gösterilmektedir.

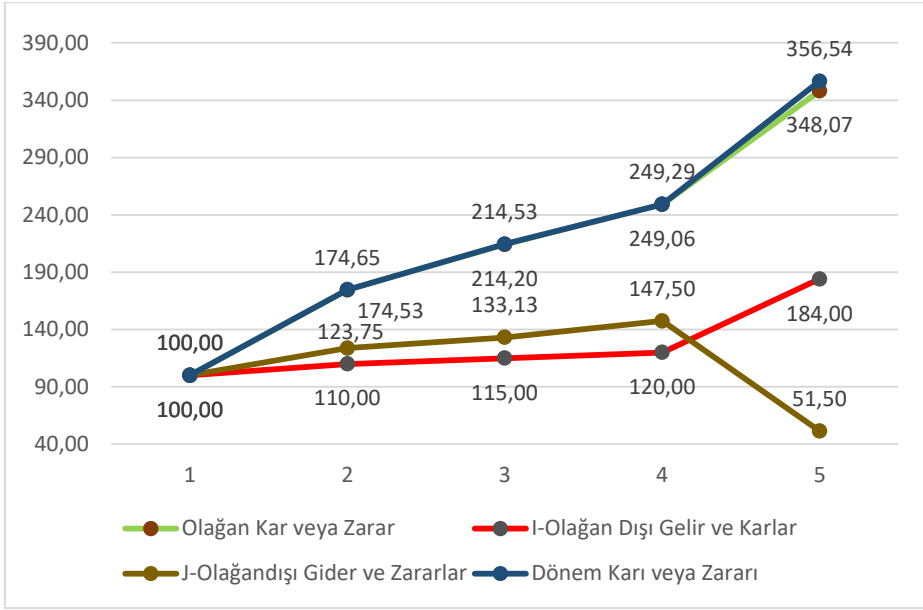


Şekil 25. Faaliyet Kârı-Olağan Kâr Trend Analizi

Olağan kâr üzerinde etkili olan kalemler incelendiğinde, diğer olağan faaliyetlerden elde edilen gelirler ve diğer olağan faaliyetlerden kaynaklanan gider ve zararlar endeks değerlerinin tüm dönemler boyunca birlikte hareket ettiği görülmektedir. Yani, işletmenin ana faaliyet konusu dışında kalan yan faaliyetlerin ana faaliyete etkisi dönemler boyunca benzer bir seyir izlemiştir. İşletmenin finansman giderlerine ilişkin endeks değeri ise ilk 4 yıl boyunca diğer olağan faaliyetlerden elde edilen gelirler ve giderlerle paralel bir seyir izlerken, beşinci yılda 166,50 endeks değerine ulaşarak olağan kâr üzerindeki azaltıcı etkisini artırmıştır.

- **Dönem Kârı Aşaması**

İşletmenin vergi öncesi kârını yansıtan dönem kârına ait endeks değeri, analiz dönemi içinde istikrarlı bir artış göstererek 356,54 seviyesine ulaşmıştır. Bu değer, 348,07 olan olağan kâr endeks değerinden biraz daha yüksektir. İşletmenin süreklilik arz etmeyen ve ana faaliyet dışı faaliyetlerinden kaynaklanan gider ve zararları gösteren diğer olağandışı faaliyetlerden gider ve zararlar kalemi, dört yıl boyunca diğer alandaki faaliyetlerden elde edilen gelir ve kârlar kaleminden daha yüksek bir trend izlemiştir. Ancak analizin son yılında bu kalem büyük bir düşüş göstererek 51,50 endeks değerine gerilemiş ve bu da baz alınan yılın çok altında bir sonuçtur. Diğer olağandışı faaliyetlerden gelir ve kârlar kaleminin endeks değeri ise beşinci yıl itibarıyla 184,00 olarak hesaplanmıştır.



Şekil 26. Olağan Kâr-Dönem Kârı Trend Analizi

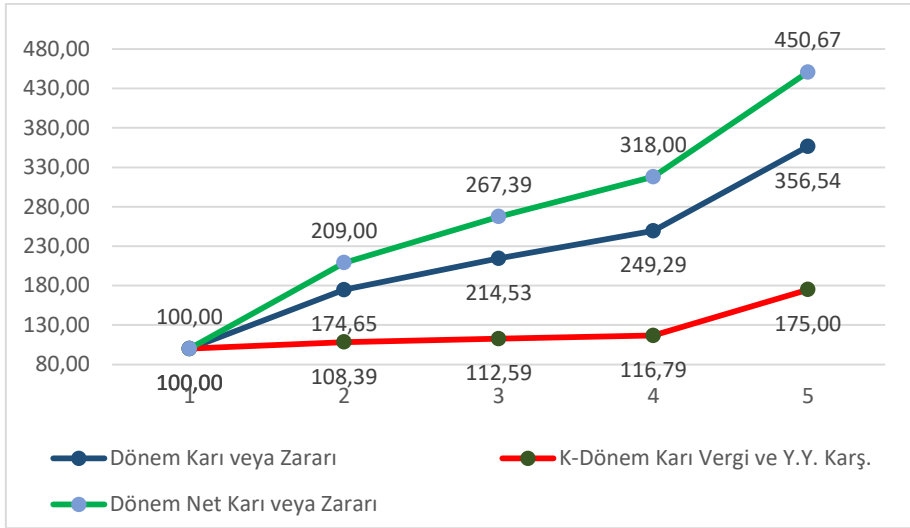
Dönem Net Kârı Aşaması

İşletmenin hem ana hem de yan faaliyetlerinden elde ettiği gelirleri yansıtan dönem net kârı, analize dahil edilen zaman dilimi boyunca gözle görülür bir şekilde artmıştır. Bu artış, işletmenin faaliyetlerinin verimliliğinin ve kârlılığının göstergesi olarak kabul edilebilir. Özellikle, ana faaliyetlerin yanı sıra, yan faaliyetlerden elde edilen gelirlerin de bu artışta önemli bir rol oynaması muhtemeldir. Bu durum, işletmenin çeşitli gelir kaynaklarından yararlanma becerisini ve pazar dinamiklerine hızlı bir şekilde adapte olma yeteneğini göstermektedir.

Bu süreçte, dönem kârının vergi ve yasal yükümlülükler karşılıkları da artış göstermiştir. Bu artış, işletmenin elde ettiği kârın bir kısmının vergi ve diğer yasal yükümlülükler için ayrılmasını gerektirir. Ancak önemli olan, bu artışın dönem net kârının artış hızının altında kalmasıdır. Bu durum, işletmenin vergi ve yasal yükümlülükler sonrasında elde ettiği net kârın, brüt kârına göre daha hızlı bir oranda artış göster-

diğini ifade eder. Bu, etkili bir maliyet yönetimi ve vergi planlaması stratejisinin sonucu olarak değerlendirilebilir.

5 yıllık süreç sonunda, dönem kârı kaleminin endeks değeri 356,54 olarak gerçekleşmiştir. Bu, işletmenin faaliyetlerinden elde ettiği brüt kârın büyüklüğünü gösterir. Öte yandan, dönem net kârına ilişkin endeks değeri ise 450,67 olarak hesaplanmıştır. Bu değer, işletmenin vergi ve diğer yasal yükümlülükleri düşüldükten sonra elde ettiği net gelirin boyutunu göstermektedir. Net kârın bu derecede yüksek bir endeks değerine ulaşması, işletmenin hem gelirlerini artırma hem de maliyetlerini etkin bir şekilde yönetme konusunda başarılı bir performans sergilediğinin bir göstergesi olarak yorumlanabilir.



Şekil 27. Dönem Kârı -Dönem Net Kârı Trend Analizi

3.5. Seçilmiş Kalemler Bazında Örnek Analizler

Eğilim yüzdeleri yöntemiyle elde edilen analiz sonuçlarının bilanço ve gelir tablosunda ayrı ayrı değerlendirilmesi söz konusu olduğu

gibi aralarında etkileşim bulunan farklı finansal tablolara ait kalemlerin de birlikte değerlendirilmesi mümkün olabilmektedir. Bu bağlamda Derviş A.Ş.’ye ait bilanço ve gelir tablolarından elde edilen eğilim yüzdeleri analiz sonuçları, seçilmiş bazı kalemler bazında aşağıda analiz edilmektedir.

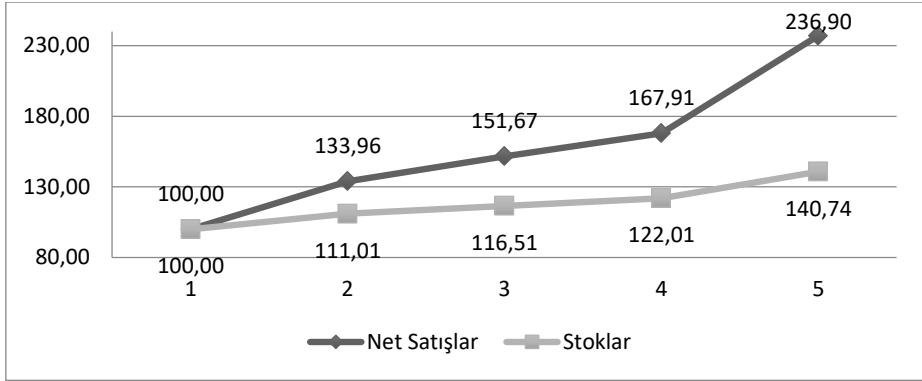
3.5.1. Net Satışlar – Stoklar Arası İlişki

İşletmelerde net satışlar ile stoklar arasındaki ilişki, işletmenin stok yönetim politikası ve satış hacmiyle doğrudan ilişkilidir. İdeal olarak, işletmelerin net satışlarındaki artış trendi, stok seviyelerinin artış trendinden daha yüksek olmalıdır. Bu durum, etkili bir stok yönetimi ve yüksek satış hacminin göstergesi olarak kabul edilir.

Eğer net satışlara kıyasla stok seviyeleri daha hızlı artarsa, bu durum bazı olumsuz sonuçları beraberinde getirebilir. İşletmenin fazla stok bulundurması, satışlarda yaşanan aksaklıkların bir işareti olabilir. Ayrıca, stokların elde tutulmasından kaynaklanan maliyetlerin artışı, stokların zamanla değerini kaybetme, bozulma ya da modası geçme gibi riskleri de beraberinde getirir.

Derviş A.Ş.’ye ait net satışlar ve stoklar hesaplarına ilişkin tutarlar ve 5 yıllık dönem için gerçekleştirilen eğilim yüzdeleri analiz sonuçları aşağıda yer alan tabloda ve grafikte gösterilmektedir.

Tutar	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
Net Satışlar	1.350.000	1.808.400	2.047.600	2.266.800	3.198.100
Stoklar	860.000	954.650	1.001.975	1.049.300	1.210.400
Endeks	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
Net Satışlar	100	133,96	151,67	167,91	236,9
Stoklar	100	111,01	116,51	122,01	140,74



Şekil 28. Net Satışlar-Stoklar Trend Analizi

Elde edilen analiz sonuçlarının değerlendirilmesi, Derviş A.Ş.'nin etkili bir stok yönetim stratejisi uyguladığını ve bu stratejinin işletmenin genel finansal performansına olumlu katkılar sağladığını göstermektedir. Analiz dönemi boyunca, net satışların artış trendinin sürekli olarak stoklar artış trendinin üzerinde gerçekleştiğinin görülmesi, işletmenin stoklarını etkin bir şekilde yönettiğini ve satışlarını başarıyla artırdığını işaret etmektedir. Özellikle beşinci yılda, net satışlar ile stoklar arasındaki farkın daha da açılması, işletmenin stok döngüsünü hızlandırdığını ve stoklarını daha hızlı bir şekilde nakde çevirebildiğini göstermektedir.

Net satışların stoklara kıyasla daha hızlı artışı, işletmenin stoklarına bağladığı fonları hızlı bir şekilde likit varlıklara dönüştürdüğünü ve böylece işletme sermayesinin verimliliğini artırdığını gösterir. Bu durum, işletmenin likiditesini ve finansal esnekliğini artırırken, stokların satış niteliğini kaybetmesi ya da stokları bulundurma maliyetleri gibi olası olumsuz durumların önüne geçilmesine yardımcı olmaktadır.

Doğru uygulanan stok yönetim politikaları, işletmenin maliyetlerini kontrol altında tutmasına, stokların hızlı bir şekilde dönüşümünü sağlamasına ve böylece genel finansal sağlığını güçlendirmesine katkıda bulunur. Bu durum, işletmenin pazardaki talebe hızlı bir şekilde yanıt verebilmesini, stoklarının verimliliğini artırmasını ve rekabet avantajı

kazanmasını sağlar. Bu analiz sonuçları, işletmenin stok yönetimi ve satış stratejilerinin başarısını gösterirken, aynı zamanda gelecekteki iş planlaması ve strateji geliştirmeleri için de önemli bir temel oluşturur.

3.5.2. Net Satışlar – Ticari Alacaklar Arası İlişki

İşletmenin stoklarını etkin bir şekilde satmasının yanı sıra, satışlardan doğan alacakların tahsilat süreci de finansal sağlık açısından büyük önem taşır. Derviş A.Ş.’nin tahsilat politikasının değerlendirilmesi için net satışlar ile ticari alacaklar arasındaki ilişkiyi incelemek faydalı olacaktır.

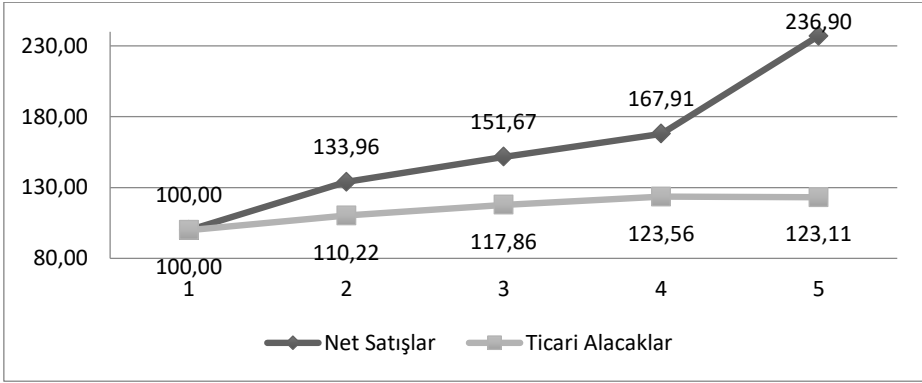
Net satışlardaki artış trendinin ticari alacaklardaki artış trendinden yüksek olması, işletmenin etkili bir tahsilat politikası izlediğini ve alacaklarını hızlı bir şekilde tahsil edebildiğini gösterir. Bu durum, işletmenin nakit akışının sağlıklı olduğunu ve satışlardan elde edilen gelirlerin etkin bir şekilde nakde dönüştürüldüğünü ifade eder. Bu, işletmenin likiditesini artıran ve mali sağlığını güçlendiren bir durumdur.

Ancak, ticari alacaklardaki artış trendinin net satışlardaki artış trendini aşması durumunda, işletmenin alacak tahsilat politikasında bazı sorunlar olduğu düşünülebilir. Bu, işletmenin satış yaptığı müşterilerin ödeme kapasiteleriyle veya işletmenin kredi politikalarıyla ilgili olabilir. Bu durumda, işletmenin tahsilat kabiliyeti daha yüksek olan yöntemlerle satış yapması ve müşteri seçiminde daha titiz davranması önerilebilir. Rekabet gücünün yüksekliği ve sunulan ürün veya hizmetin piyasa talebine uygunluğu bu konuda belirleyici faktörler olabilir.

Diğer yandan, ticari alacaklardaki artışın genel ekonomik koşullar veya piyasadaki likidite sorunlarından kaynaklanıyor olması da mümkündür. Bu durumda işletmenin alabileceği önlemler daha sınırlı etkiye sahip olabilir ve dış faktörlerin etkisi daha belirgin hale gelebilir.

Derviş A.Ş.’ye ait net satışlar ve ticari alacaklar hesaplarına ilişkin tutarlar ve 5 yıllık dönem için gerçekleştirilen eğilim yüzdeleri analiz sonuçları aşağıda yer alan tabloda ve grafikte gösterilmektedir.

Tutar	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
Net Satışlar	1.350.000	1.808.400	2.047.600	2.266.800	3.198.100
Ticari Alacaklar	1.280.000	1.410.775	1.508.660	1.581.550	1.575.800
Endeks	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
Net Satışlar	100	133,96	151,67	167,91	236,9
Ticari Alacaklar	100	110,22	117,86	123,56	123,11



Şekil 29. Net Satışlar-Ticari Alacaklar Trend Analizi

Derviş A.Ş.’ye ait analiz sonuçları, işletmenin hem stok yönetimi hem de tahsilat politikalarında etkili bir performans sergilediğini göstermektedir. Net satışların analiz dönemi içinde, özellikle son yılda 236,90 endeks değerine ulaşarak göstermiş olduğu hızlı artış, işletmenin satış hacminde önemli bir büyüme olduğunu gösterir. Buna karşın, ticari alacaklarda meydana gelen artışın 123,11 endeks değeri ile sınırlı kalması, işletmenin tahsilat süreçlerinin oldukça etkin yönetildiğinin bir işaretidir.

Net satışlardaki bu hızlı artışa rağmen ticari alacakların nispeten daha düşük bir artış göstermesi, işletmenin alacaklarını hızlı bir şekilde

tahsil edebildiğini ve satışlardan doğan nakit akışını verimli bir şekilde yönettiğini gösterir. Bu durum, işletmenin likiditesi için son derece önemli bir gelişme olarak değerlendirilebilir. İşletmenin nakit akışını etkin bir şekilde yönetmesi, özellikle finansal istikrar ve sürdürülebilir büyüme açısından kritik öneme sahiptir.

Bu analiz sonuçları, Derviş A.Ş.'nin finansal yönetim stratejilerinin başarısını ve piyasa koşullarına hızlı adaptasyonunu ortaya koymaktadır. İşletmenin hem stok yönetimi hem de alacak tahsilat süreçlerinde gösterdiği bu başarı, gelecekteki stratejik kararlar ve iş planlaması için sağlam bir temel oluşturur. Bu durum, işletmenin finansal sağlığının ve operasyonel verimliliğinin sürdürülebilirliği açısından olumlu bir gösterge olarak kabul edilebilir.

3.5.3. Ticari Borçlar – Ticari Alacaklar Arası İlişki

Ticari borçlar ve ticari alacaklara ilişkin eğilim yüzdeleri analizi, işletmenin pazarlık gücünü ve piyasadaki konumunu değerlendirmede önemli bir araçtır. Bu analiz, işletmenin alacak ve borç yönetim stratejilerini, aynı zamanda piyasadaki güvenilirliğini ve itibarını ortaya koyar.

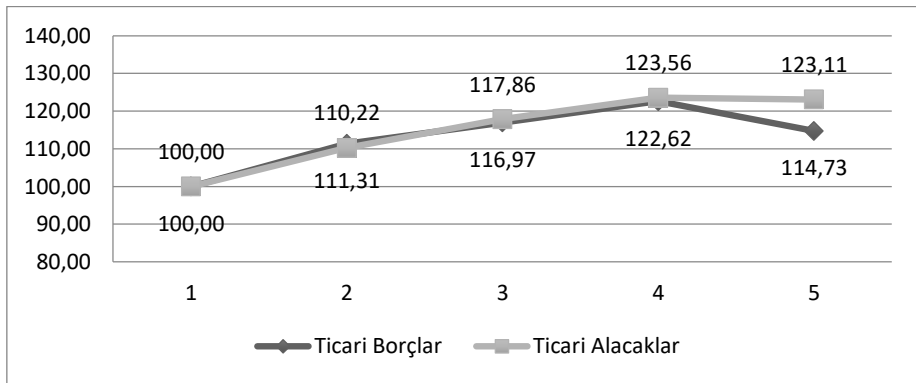
Eğer ticari borçların artış trendi ticari alacakların artış trendinden daha hızlı ise ve bu durum vade farklılıklarından kaynaklanan ek maliyetlere yol açmıyorsa, bu genellikle işletmenin piyasadaki kredibilitesinin ve güvenilirliğinin arttığına işaret eder. Bu durum, tedarikçiler ve diğer iş ortakları nezdinde işletmenin güçlü bir pazarlık konumuna sahip olduğunu gösterir. İşletmenin ticari borçlarını yönetme kabiliyeti ve piyasa koşullarına uyum sağlama yeteneği, bu trendle ölçülebilir.

Öte yandan, ticari alacakların artış trendinin ticari borçlardan daha yüksek olması durumunda, işletmenin nakit dönüş süresi üzerinde olumsuz etkiler yaratabilir. Bu durum, alacakların tahsil edilmesinde yaşanan gecikmeleri veya müşterilerin ödeme performansındaki düşüşleri yansıtabilir. Bu tür bir trend, işletmenin nakit akışı üzerinde baskı yaratabilir ve finansal esnekliğini sınırlayabilir.

Sağlıklı bir değerlendirme için, işletmenin bu finansal göstergelerini genel ekonomik koşullar ve sektör trendleriyle birlikte değerlendirmek önemlidir. Ekonomik koşullar ve sektör dinamikleri, işletmenin finansal performansı üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir. Bu geniş çerçevede, işletmenin Pazar pozisyonunu ve finansal sağlığını daha kapsamlı bir şekilde anlamamıza yardımcı olur. Bu analiz, işletmenin stratejik planlamasında ve finansal karar alma süreçlerinde kritik rol oynar.

Derviş A.Ş.'ye ait Ticari Borçlar ve Ticari Alacaklar hesaplarına ilişkin tutarlar ve 5 yıllık dönem için gerçekleştirilen eğilim yüzdeleri analiz sonuçları aşağıda yer alan tabloda ve grafikte gösterilmektedir.

Tutar	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
Ticari Borçlar	1.208.000	1.344.650	1.412.975	1.481.300	1.385.900
Ticari Alacaklar	1.280.000	1.410.775	1.508.660	1.581.550	1.575.800
Endeks	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4. Yıl	5. Yıl
Ticari Borçlar	100	111,31	116,97	122,62	114,73
Ticari Alacaklar	100	110,22	117,86	123,56	123,11



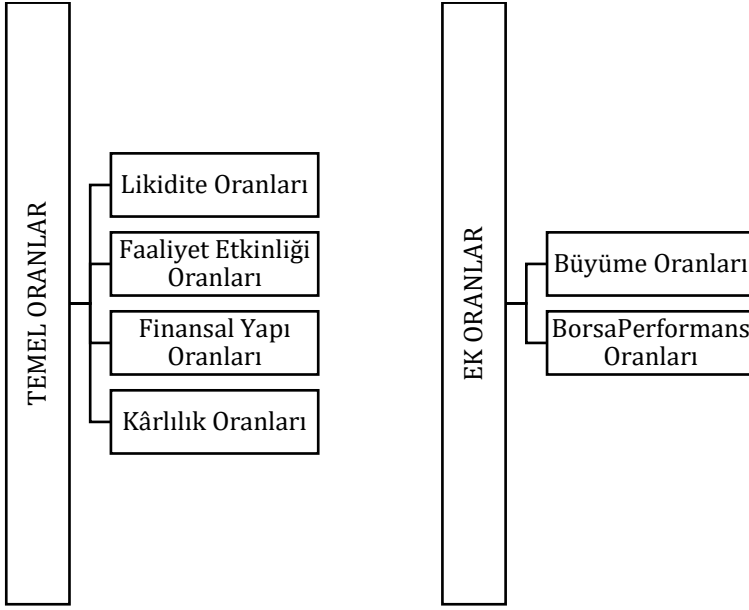
Şekil 30. Ticari Alacaklar-Ticari Borçlar Trend Analizi

İşletmenin Ticari Alacaklar ve Ticari Borçlar kalemlerine ait eğilim yüzdeleri analiz sonuçlarına bakıldığında, analiz dönemi boyunca her iki kalemin benzer trendler sergilediği görülmektedir. Ticari alacaklar, analiz döneminin sonunda 123,11 endeks değerine ulaşırken, ticari borçlar ise 114,73 endeks değerine sahip bulunmaktadır. Bu durum, işletmenin ilgili dönem içinde alacaklılara ve borçlarına karşı pazarlık gücünde ve sektörel koşullarda kayda değer bir değişikliğin olmadığı şeklinde değerlendirilebilir.

3.5.4. Oran Analizi Tekniği (Rasyo Analizi)

Finansal tabloların analizi için kullanılan karşılaştırmalı tablolar analizi yöntemi, yüzde yöntemi ve eğilim yüzdeleri yöntemleri, işletmenin geçmiş veya cari dönem verilerini analiz ederek mevcut durumunu ortaya koymak ve geleceğe yönelik tahminlerde bulunmak amacı taşır (Toroslu & Durmuş, 2016). Ancak bu yöntemler, finansal tablo kullanıcıları için uygulamada zorluklar içerebilir. Bu sebeple, finansal tablo kalemleri arasındaki ilişkileri daha basit ve net bir biçimde sergileyen oran analizi tekniği, diğer analiz tekniklerine göre daha yaygın olarak kullanılır. Oran analizi, hesaplanan oranları temel ve yardımcı oran grupları olarak iki ana başlık altında sınıflandırır.

Oran gruplarına ilişkin sınıflandırma aşağıda yer alan şekilde gösterilmektedir.



Oran analizinde, finansal tablo kalemlerinin birbirlerine oranlanmasıyla elde edilen sonuçlar, çok sayıda oran elde edilmesine olanak tanımaktadır. Ancak, analizin anlamlı sonuçlar vermesi için ilgili kalemler arasında mantıklı bir ilişki olmalıdır. Örneğin, dönen varlıklar ile kısa vadeli yabancı kaynakların oranlanması, işletmenin likiditesi hakkında bilgi sağlar. Ancak, kıdem tazminatı karşılığı ile ticari mallar arasındaki oransal ilişki anlamlı değildir. Kurulan ilişkilerin doğruluğu, oran analizi için hayati önem taşır. Ayrıca, analiz sonuçlarının değerlendirilmesi, belirlenen standart oranlar çerçevesinde yapılmalıdır. Geçmiş dönemlerle kıyas yapılıyorsa tarihsel standart oranlar; sektördeki durumun tespiti için sektörel (sanayi) standart oranlar; sektör liderleriyle kıyaslama yapılıyorsa ideal standart oranlar; planlanan bir düzeye göre değerlendirme yapılıyorsa bütçe standart oranları tercih edilmelidir.

Oran analizi sonucunda elde edilen değerlerin doğru bir şekilde yorumlanması, finansal analiz sürecinin kritik bir aşamasıdır. Bu değer-

lendirmede, hesaplamanın pay ve paydayı oluşturan büyüklüklerin dikkate incelenmesi gereklidir (Kaygusuz, 2018). Çünkü bazen, işlemin pay veya paydasında yer alan rakamların uç değerler içermesi, anormal derecede yüksek veya düşük oran sonuçlarının ortaya çıkmasına neden olabilir. Örneğin, olağandışı bir durum veya tek seferlik bir olay, finansal kalemlerde beklenmeyen değişimlere yol açabilir ve bu da oran analizinin sonuçlarını etkileyebilir.

Ayrıca, oran analizinde kullanılan verilerin enflasyon etkileri de göz önünde bulundurulmalıdır. Enflasyonist ortamlarda, nominal değerlerdeki artışlar, finansal oranları yanıltıcı bir şekilde etkileyebilir. Bu nedenle, enflasyonun etkisini dikkate almak, finansal tabloların gerçek değerini daha doğru bir şekilde yansıtır.

Bazı işletmelerde mevsimsel dalgalanmalar da oran analizinin sonuçlarını etkileyebilir. Özellikle turizm veya tarım gibi mevsimselliğin yoğun olduğu sektörlerde, yılın belirli dönemlerinde gelirlerde veya maliyetlerde gözlemlenen artış veya azalışlar, oranların yorumlanmasında dikkate alınmalıdır.

Son olarak, her işletme için genel geçer bir oran standardı belirlemek yerine, her işletmenin kendine has koşullarını, sektörünün özelliklerini ve cari dönemin ekonomik şartlarını dikkate almak, oran analizlerinin daha etkili ve işlevsel olmasını sağlar. Bu, analistin işletmenin finansal durumunu daha gerçekçi bir şekilde değerlendirmesine ve yöneticilere daha doğru karar verme araçları sunmasına olanak tanır. Bu şekilde, oran analizinin, işletmelerin mali sağlığı ve performansı hakkında kapsamlı ve doğru bilgiler sağlayan güçlü bir araç olarak kullanımı optimize edilir.

3.5.4.1. Likidite Oranları

Likidite, kelime anlamı olarak akışkanlık iken, ekonomik bir terim olarak bir varlığın ne kadar kolay nakde dönüşebildiğini ifade etmektedir. Ancak işletme likiditesi, bu genel tanımın ötesine geçen bir kavramı işaret eder. İşletmeler için en temel amaçlar arasında refahın maksimize

edilmesi ve işletmenin varlığını sürdürebilmesi bulunur. Bu amaçlar çerçevesinde, işletmelerin tüm varlıklarını hızla nakde çevirme zorunluluğu yoktur. Asıl önemli olan, işletmelerin vadesi gelen borçlarını zamanında ödeyebilme kabiliyetidir. Bu nedenle, bir işletmenin likidite analizi yapılırken, ilk olarak bu ödeme kabiliyetinin değerlendirilmesi gerekmektedir.

Likidite oranları, işletmelerin kısa vadeli yabancı kaynaklarını, yani vadesi gelen borçlarını karşılayabilme durumunu inceleyerek, işletmenin kısa vadeli borç ödeme gücünü gösterir. Bu oranlar, işletmenin likiditesinin temel göstergeleri arasında yer alır. Ancak, işletmenin sadece kısa vadeli borç ödeme kabiliyeti değil, aynı zamanda uzun vadeli borçlarını ödeyebilme gücü de analizin ileri aşamalarında dikkate alınmalıdır. Kısa vadeli borçlar için dönen varlıklar önemliyken, uzun vadeli borçların ödenmesinde işletmenin kârlılığı ve finansal yapısı belirleyici rol oynamaktadır.

İşletmeler için optimum likidite düzeyinin belirlenmesi, genel ekonomik durum, sektörel özellikler ve işletmenin kendi varlık ve kaynak yapısı gibi faktörlerin sürekli analizini gerektirir. Yetersiz likidite, işletmenin kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getirememesi ve günlük faaliyetlerinde zorluklar yaşaması anlamına gelir ki bu durum, değer maksimizasyonu ve işletmenin sürekliliği hedeflerine zarar verir. Diğer yandan, likidite düzeyini çok yüksek tutan işletmeler ise likit varlıkların düşük getirisi nedeniyle fırsat maliyetleriyle karşı karşıya kalabilirler. Bu da kârlılığı olumsuz etkileyebilir.

Bu açıdan işletmelerin likidite düzeyinin belirlenmesinde kullanılan başlıca likidite oranları aşağıda yer almaktadır. Ancak burada yer almayan birçok oran analiz ihtiyacına göre türetilerek kullanılabilir.

- **Cari Oran**

Likidite analizi kapsamında en yaygın kullanılan oranlardan biri olan cari oran, dönen varlıkların kısa vadeli borçlara olan oranı olarak tanımlanır (Beaver, 1966). Bu oran, temel likidite tanımında önemli bir

rol oynar, çünkü işletmenin kısa vadeli borçlarını ne derecede karşılayabileceğini gösterir.

Cari Oran	=	Dönen Varlıklar
		Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar

ya da;

Cari Oran	=	Hazır Değerler + Menkul Kıymetler + Alacaklar + Stoklar
		Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar

şeklinde formüle edilebilmektedir. Dolayısıyla cari olan bir işletmenin elinde bulunan hazır değerlerini, ilave olarak menkul kıymetlerini değerinde ve zamandan nakde çevirmesi, alacaklarını vadesinde tahsil edebilmesi ve stoklarını satabilmesi durumunda kısa vadeli yabancı kaynaklarını ödeyebilme gücünü göstermektedir.

Ancak, cari oranın sağladığı bilgi detay açısından sınırlıdır. Dönen varlıkların içeriğindeki ayrıntıların ve kısa vadeli borçların tutar ve vade dağılımlarının bilinmemesi, bu oranın yeterince hassas bir ölçüm sağlamasını engeller. Örneğin, dönen varlıklar içindeki stokların likiditesi veya alacakların tahsil süresi gibi faktörler cari oranın anlamını değiştirebilir. Ayrıca, cari oranın farklı sektörlerdeki işletmeler arasında karşılaştırılabilirlik açısından sınırlamaları vardır, çünkü her sektörün finansal yapısı ve operasyonel özellikleri farklılık gösterebilir.

Cari oranın analizinde dikkate alınması gereken başka bir önemli nokta, kullanılan dönen varlıklar ve kısa vadeli yabancı kaynakların,

aynı zamanda net çalışma sermayesi hesaplamalarında da yer almasıdır. Bu, cari oran ile net çalışma sermayesi arasında doğrudan bir ilişki olduğunu gösterir. İşletmenin likidite durumunu anlamak için cari oranın yanı sıra net çalışma sermayesine de bakmak gerekmektedir.

Dünya genelinde cari oran için kabul edilen standart genellikle 2'dir (Topak, 2016). Bu, işletmenin dönen varlıklarının yarısını nakde çevirebilse bile, kısa vadeli borçlarını rahatlıkla karşılayabileceğini ifade eder. Ancak, Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalarda durum farklılık gösterir. Türkiye'de sermaye piyasalarının gelişim düzeyi, vergi yapıları ve aile işletmelerinin yaygınlığı gibi faktörler göz önünde bulundurulduğunda, işletmeler genellikle yabancı kaynak kullanımına daha fazla eğilim gösterirler. Bu durum, Türk işletmelerinin cari oranlarının genel olarak düşük olmasına yol açabilir. Bu sebeple, Türkiye'deki işletmeler için cari oran standardı genellikle 1,5 olarak kabul edilir. Bu, Türk işletmelerinin likidite durumlarını daha gerçekçi bir şekilde değerlendirmek için gerekli bir ayarlamadır.

Cari oran analizi yapılırken, işletmenin operasyonel ve finansal yapısı, sektörün özellikleri ve ekonomik koşulların tümü dikkate alınmalıdır. Böylece, işletmelerin gerçek likidite durumları daha doğru bir şekilde anlaşılabilir ve yöneticiler bu bilgilere dayanarak daha sağlam finansal kararlar alabilirler.

Aşağıda yer alan şekilde standart düzey olarak cari oranın 2 olması durumunu dikkate alarak oluşturulmuş bölgeler gösterilmektedir.

Cari Oran > 2 GÜVENLİ LİKİDİTE DÜZEYİ
$2 > \text{Cari Oran} > 1,5$ DÜŞÜK RİSKLİ LİKİDİTE DÜZEYİ
$1,5 > \text{Cari Oran} > 1$ ORTA RİSKLİ LİKİDİTE DÜZEYİ
$1 > \text{Cari Oran}$ YÜKSEK RİSKLİ LİKİDİTE DÜZEYİ

Güvenli Likidite Düzeyi, işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme konusunda sorun yaşamayacağını gösterir. Bu likidite düzeyi, işletmenin net çalışma sermayesinin de pozitif olması sayesinde, vadesi gelen borçlarını kolaylıkla ödeyebilmesini sağlar. Ancak, cari oranın bu düzeyin üzerine çıkması, işletmenin varlıklarını etkin bir şekilde kullanamadığını ve fırsat maliyetleri nedeniyle ulaşılabilir potansiyel kâr düzeylerine erişemeyebileceğini gösterebilir.

Düşük Riskli Likidite Düzeyi: Bu düzey, işletmenin sektör ortalamalarına göre daha düşük bir cari orana sahip olduğunu, ancak Türkiye için kabul edilebilir sınırın üzerinde olduğunu ifade eder. İşletmenin dönen varlıkları ile kısa vadeli borçları arasında büyük tutar ve vade farklılıkları olmaması durumunda, günlük işletme faaliyetlerinin sorunsuz devam edeceği ve kısa vadeli borçların ödenebileceği varsayılır.

İşletmenin net çalışma sermayesinin pozitif olması da bu düzey için olumlu bir göstergedir.

Orta Riskli Likidite Düzeyi: İşletmenin likiditesi, kritik bölge olan cari oranın 1 olması durumundan daha yüksek, ancak Türkiye için kabul edilebilir 1,5 sınırının altında olduğunda, bu düzey ortaya çıkar. Bu durumda işletmenin likidite düzeyini dinamik olarak kontrol altında tutması gerekmektedir. Dönen varlıklar ve kısa vadeli borçlar arasında oluşabilecek geçici farklılıklar bile işletmenin kısa vadeli borç ödeme kabiliyetini ve günlük faaliyetlerini olumsuz etkileyebilir. İşletmenin net çalışma sermayesi pozitif olsa da yeterli olup olmadığı konusunda belirsizlikler bulunabilir.

Yüksek Riskli Likidite Düzeyi: Cari oranın 1'in altında olması, yani dönen varlıkların kısa vadeli borçlardan daha düşük olması, işletme için oldukça riskli bir likidite durumunu işaret eder. İşletmenin net çalışma sermayesinin negatif olması, kısa vadeli borçların ödenmesi ve günlük işletme faaliyetlerinin sürdürülmesi konusunda ciddi problemler yaratabilir.

Bilançonun yapısı gereği statik bir tablo oluşturması, cari oranın sadece belirli bir zaman dilimindeki likidite durumunu yansıttığını gösterir. Cari oran hesaplamasında kullanılan dönen varlıklar ve kısa vadeli yabancı kaynakların tutarları, anlık verilerdir ve bu veriler kısa süre içinde değişebilir. Yüksek riskli likidite düzeyi olarak görülen düşük cari oranlar, mevsimsel veya döngüsel hareketlerden ziyade, işletmenin özgün koşullarından kaynaklanıyor olabilir. Örneğin, perakende veya dijital mağazacılık sektörlerinde, güçlü alıcılar nedeniyle borç bakiyeleri artabilir, bu da cari oranların düşük olmasına yol açabilir. Bu durum, işletmelerin gelişmiş tedarik zinciri uygulamaları ve stok yönetimindeki etkinlikleriyle bağlantılı olabilir.

Likidite analizinde temel göstergelerden olan cari oran ve net çalışma sermayesi arasındaki ilişkiyi değerlendirirken, bu iki kavram arasında mutlaka doğrusal bir ilişkinin olmadığını anlamak önemlidir. Yani, bir işletmenin cari oranı artıyorsa bu, otomatik olarak net çalışma

sermayesinin de arttığı anlamına gelmez. Cari oran, dönen varlıklar ile kısa vadeli borçlar arasındaki oransal ilişkiyi ifade ederken, net çalışma sermayesi, bu iki kalemin arasındaki nominal farkı temsil eder. Cari oranın yüksek olması, dönen varlıkların büyük bir kısmının likit olması anlamına gelebilir, ancak bu mutlaka net çalışma sermayesinin de yüksek olacağı anlamına gelmez.

Örneğin, bir işletmenin yüksek miktarlarda stok veya alacakları olabilir, bu durum cari oranı yükseltebilir. Ancak, bu varlıkların hızla nakde dönüştürülmesi zor olabilir, bu da net çalışma sermayesinin düşük olmasına yol açabilir. Bu durum, likidite yönetiminin karmaşıklığını ve bir işletmenin finansal sağlığını değerlendirirken birden fazla göstergenin dikkate alınmasının önemini vurgular.

Cari oran ile net çalışma sermayesi arasındaki ilişkinin doğru bir şekilde anlaşılması, işletmelerin mali yapısını ve likidite yönetimini değerlendirirken kritik bir öneme sahiptir. İşletmelerin bu iki göstergiyi eş zamanlı olarak izleyerek, finansal sağlıklarını ve operasyonel verimliliklerini daha etkin bir şekilde yönetmeleri mümkündür. Bu yaklaşım, likidite analizini sadece bir göstergeye dayandırmak yerine, işletmenin genel finansal durumunun daha kapsamlı değerlendirilmesine olanak tanır ve daha sağlam karar alma süreçlerine katkıda bulunur.

Cari oran ile net çalışma sermayesi arasındaki kurulabilecek ilişki ise aşağıda gösterilmektedir.

Dönen Varlıklar>KVB → Cari Oran>1 ve Net Çalışma Sermayesi>0

Dönen Varlıklar<KVB → Cari Oran<1 ve Net Çalışma Sermayesi<0

Dönen Varlıklar=KVB → Cari Oran=1 ve Net Çalışma Sermayesi=0

• Asit Test Oranı

Dönen varlık grupları içindeki kalemlerin nakde dönüşüm kabiliyetlerinin farklı olması, likidite analizinde önemli bir faktördür. Hazır

değerler ve menkul kıymetler gibi bazı varlıklar genellikle hızlı ve değer kaybı yaşamadan nakde dönüştürülebilirken, stoklar gibi diğer varlıklar için bu süreç daha zor ve zaman alıcı olabilir. Bu durum, işletmenin kısa vadeli yabancı kaynaklarını ne kadar etkin bir şekilde karşılayabileceği konusunda önemli bir gösterge oluşturur.

Cari oran, işletmenin genel likidite durumunu ortaya koysa da bu oranın bazı eksiklikleri de bulunmaktadır. Özellikle, cari oranın hesaplanmasında dönen varlıkların tümü kullanılırken, bu varlıkların likidite dereceleri arasındaki farklar göz ardı edilir. Bu sebeple daha hassas bir likidite ölçümü için, likiditesi daha yüksek olan varlıkların kısa vadeli borçları ödeyebilme gücünü ayrıca değerlendirmek önemlidir.

Bu amaçla kullanılan asit test oranı (hızlı oran), işletmenin likit varlıklarını (hazır değerler, menkul kıymetler ve alacaklar) kısa vadeli borçları ile karşılaştırarak ölçer (Sholaeman, Rinofah, & Maulida, 2021). Asit test oranı, stokları dahil etmeden işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeyebilme kapasitesini daha doğru bir şekilde yansıtır. Bu oranın hesaplanması şu formülle yapılabilir:

Asit Test Oranı	=	Hazır Değ. + Menkul Kıy. + Kısa Vadeli Alacaklar
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar		

ya da işletmenin dönen varlıklarının hazır değerler, menkul kıymetler, alacaklar ve stoklardan oluştuğu varsayımı altında;

Asit Test Oranı	=	Dönen Varlıklar - Stoklar
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar		

şeklinde de gösterilebilmektedir.

Bu formülle, stoklar gibi daha az likit varlıklar dışında kalan dönen varlıkların, kısa vadeli borçları ne ölçüde karşılayabildiği belirlenebilir. Asit test oranı, özellikle stokların yüksek olduğu veya stokların likiditeye dönüştürülmesinin zor olduğu işletmeler için cari orandan daha anlamlı bir ölçüt sağlar. Bu oranın yüksek olması, işletmenin kısa vadeli borçlarını daha hızlı ve kolay bir şekilde ödeyebileceğini gösterir, bu da işletmenin likidite yönetimi açısından olumlu bir işarettir.

İşletmelerde stokların satışa dönüşme kabiliyetlerin farklı olması ve stok değerlendirme yöntemlerinin işletmelere göre değişiklik göstermesi nedeniyle, asit test oranının cari orana kıyasla likidite düzeyini daha hassas bir şekilde gösterdiği ifade edebilir.

ASİT TEST ORANI > 1 KVB ÖDEMEDE STOKLARA BAĞIMLILIK YOK
ASİT TEST ORANI < 1 KVB ÖDEMEDE STOKLARA BAĞIMLILIK VAR

Asit test oranının değerlendirilmesinde, genel olarak kabul edilen kritik değer 1'dir. Eğer bir işletmenin asit test oranı 1 veya bu değer üzerindeyse bu, işletmenin stoklarına ihtiyaç duymadan, sadece hazır değerler, menkul kıymetler ve alacaklarını kullanarak kısa vadeli yabancı kaynaklarını ödeyebilecek güçte olduğunu gösterir. Diğer taraftan, asit test oranının 1'den düşük olması durumunda, işletmenin kısa vadeli yükümlülüklerini karşılamak için stoklarını da likide etmesi gerekecektir. Bu durum, işletmenin kısa vadeli borç ödeme kabiliyetinde stoklarına olan bağımlılığını işaret eder.

Asit test oranının sektörel normları ve işletmelere özgü koşullara göre değişebilir. İşletmenin faaliyet gösterdiği sektörün ortalama satış süreleri ve stok devir hızları, asit test oranının değerlendirilmesinde önemli faktörlerdir. Özellikle perakende mağazacılık gibi sektörlerde asit test oranının sıklıkla 1'den düşük olduğu görülse de bu durum genellikle bu tür işletmeler için ciddi bir likidite sorunu yaratmamaktadır.

Cari oran ile asit test oranı arasındaki fark, matematiksel olarak işletmenin stoklarının kısa vadeli borçlara oranla büyüklüğüne dayanır. İşletmenin stoklarının büyük bir kısmını oluşturduğu durumlarda, cari oran genellikle asit test oranından daha yüksek olacaktır. Eğer işletmenin stok miktarı az ise bu iki oran birbirine yaklaşır. Stoksuz hizmet işletmelerinde ise cari oran ve asit test oranı genellikle aynı değere sahiptir. Bu nedenle, bir işletmenin cari oranı ve asit test oranını sektör ortalamaları ile karşılaştırarak, işletmenin likidite durumu ve stok yönetim politikaları hakkında değerlendirme yapmak mümkündür.

Bu analiz, işletmenin finansal sağlığının ve likidite yönetiminin, sadece genel likidite oranlarına bakarak değil, aynı zamanda sektörel dinamikler ve işletmenin özel koşullarını dikkate alarak değerlendirilmesi gerektiğini gösterir. İşletmeler için bu çeşitlilik, likidite yönetim stratejilerinin ve stok politikalarının sektöre ve işletmeye özgü duruma uygun olarak tasarlanması gerekliliğini vurgular.

- **Stok Bağımlılık Oranı**

Hesaplanan asit test oranının işletmeler için bir değerinden daha düşük gerçekleşmesi durumunda işletmenin kısa vadeli yabancı kaynakları ödeme konusunda stoklarına bağımlı olduğu ifade edilmektedir. Bu durumda stoklara bağımlılığının seviyesinin tespit edilmesi gerekmektedir. Stok bağımlılık oranı, bu amaçla işletmenin ne kadarlık bir stok satması durumunda kısa vadeli yabancı kaynaklarını ödeyebilme gücüne sahip olacağına gösteren bir orandır (Topak, 2016). Stok bağımlılık oranına ilişkin formül aşağıda yer almaktadır.

Stok Bağımlılık Oranı	=	Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar – (Hazır Değerler + Menkul Kıymetler)
		Stoklar

İşletmelerin sadece asit test oranının birden küçük değerler alması durumunda hesaplanan stok bağımlılık oranı için standart bir değer bulunmamaktadır. Elde edilen sonucun büyük olması işletme açısından stoklara bağımlılığın yüksek olması anlamına geleceği için daha olumsuz olarak değerlendirilirken, küçük olması durumunda stok devir hızı artırılarak ve alacak tahsilatı hızlandırılarak kolaylıkla düzeltilebilecek bir sorun olarak değerlendirilebilmektedir.

Stok bağımlılık oranının birden büyük değerler alması durumunda ise işletmenin kısa vadeli yabancı kaynaklarını ödeyebilmek için elinde bulunan hazır değer ve menkul kıymetlerini kullandıktan sonra elde bulunan stoklarını tamamen satması halinde bile kısa vadeli yabancı kaynaklarını karşılayamadığı anlamına gelmektedir.

- **Nakit Oranı (Hazır Değerler Oranı)**

Nakit oranı, işletmenin en likit varlıklarının -yani hazır değerler ve menkul kıymetlerin alım satım amaçlı olarak elde tutulan kısımlarının- kısa vadeli yabancı kaynaklarını ne derece karşılayabileceğini ölçen bir finansal göstergedir (Misra, 2022). Bu oran, işletmenin alacaklarını tahsil edememesi ve stoklarını satamaması durumunda bile kısa vadeli borçlarını ödeyebilme kapasitesini gösterir.

Nakit Oranı hesaplanmasında kullanılan formül aşağıda yer almaktadır.

Nakit Oranı	=	Hazır Değerler + Menkul Kıymetler
		Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar

Bu oranın hesaplanmasında, menkul kıymetlerin tamamı yerine sadece alım satım amaçlı olarak elde tutulan kısmının dikkate alınması, oranın daha hassas bir ölçüm yapmasını sağlar. İşletmenin dönen varlıklarının hazır değerler, menkul kıymetler, alacaklar ve stoklardan oluştuğu durumlarda, nakit oranı bu varlıkların en likit olanlarının kısa vadeli yabancı kaynaklara oranını ifade eder.

Nakit Oranı	=	$\frac{\text{Dönen Varlıklar – (Stoklar + Kısa Vadeli Alacaklar)}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}$
--------------------	---	---

Nakit oranı için genellikle kabul edilen standart değer **0,20**'dir. Ancak bu değer, işletmenin faaliyet gösterdiği sektörün özellikleri ve işletmeye özgü durumlar göz önünde bulundurularak değerlendirilmelidir. Asit test oranı ve cari oran arasındaki ilişkinin benzeri, asit test oranı ve nakit oranı arasında da kurulabilir. Bu iki oran arasındaki fark, genellikle alacakların kısa vadeli borçlara oranla büyüklüğünden kaynaklanır. Bu nedenle, asit test oranı ve nakit oranının birlikte kullanılması, işletmenin tahsilat politikası ve likidite yönetimi hakkında daha kapsamlı değerlendirmeler yapılmasına olanak tanır.

Sonuç olarak, nakit oranı, işletmenin en likit varlıklarının kısa vadeli yükümlülüklerini karşılama yeteneğini anlamada önemli bir araçtır. İşletmenin likidite durumunu ve finansal sağlığını değerlendirirken, bu oranın sektör ortalamaları ve işletmenin özel koşulları ile karşılaştırılması, daha doğru ve kapsamlı bir finansal analiz sağlar.

3.5.4.2. Faaliyet Etkinliği (Verimliliği) Oranları

İşletmelerin temel amaçları olan değer maksimizasyonuna ulaşabilmek ve işletme devamlılığını sağlamak için, eldeki üretim faktörlerini verimli ve etkin bir şekilde kullanarak üretim sağlamaları gerekmektedir. Bu bağlamda, işletmenin ilgili dönemdeki faaliyetlerinin etkinliğini

ve verimliliğini ölçen faaliyet etkinliği oranları, işletmenin net satışları ile varlıkları arasındaki ilişkiyi ölçmekte kullanılır.

Devir hızının hesaplanmasında kullanılan formül aşağıda yer almaktadır.

Bilanço Kalemi Devir Hızı	=	Net Satışlar
		Ortalama Bilanço Kalemi Tutarı

Herhangi bir bilanço kaleminin devir hızının hesaplanması mümkündür; ancak, analiz açısından anlamlı sonuçlar elde etmek için, ilgili bilanço kaleminin işletmenin satışları ya da faaliyet hacmiyle ilişkilendirilmesi gereklidir. Devir hızı, bir bilanço kaleminin bir hesap dönemi içinde ne kadarlık bir satış yarattığını, yani kaç kez devrettiğini gösterir. Borç devir hızlarının aksine, diğer tüm devir hızları için, artışlar genellikle olumlu olarak değerlendirilirken, azalışlar olumsuz olarak değerlendirilmektedir. Stoklar ve borçlar haricindeki bilanço kalemleri için devir hızları hesaplanırken, yukarıda belirtilen genel formül uygulanabilir.

Devir hızlarına ilişkin formülde, pay kısmında yer alan net satışlar, gelir tablosundan elde edilen bir veri olup, belirli bir zaman aralığında gerçekleşen tüm net satışları ifade eder. İşlemin paydasında yer alan bilanço kalemi, anlık bir veri olduğundan, doğrudan bölme işlemi yapmak anlamlı sonuçlar vermez. Bu nedenle paydanın hesaplanmasında, ilgili net satışların gerçekleştiği dönem aralığı boyunca bilanço kaleminin ortalama değerinin kullanılması gerekmektedir. Genellikle, ilgili bilanço kaleminin dönem başı ve dönem sonu değerlerinin ortalaması alınarak hesaplamalar yapılır. Ancak bu yöntem, mevsimsel etkilerin fazla olduğu işletmelerde yanıltıcı sonuçlara yol açabilir. İşletmenin net satışlarının gerçekleştiği döneme ait bilanço verilerinin sıklığını artırmak, ortalama değerini daha iyi temsil edilmesine olanak tanır. Bu yak-

laşım, özellikle mevsimsel etkilerin önemli olduğu durumlarda, daha doğru ve güvenilir sonuçlar elde etmeye yardımcı olabilir.

Devir süreleri ise bir bilanço kaleminin bir kez devretmesi için ne kadarlık bir sürenin geçmesi gerektiğini hesaplamada kullanılmaktadır. Devir sürelerinin hesaplanmasında kullanılan formül aşağıda yer almaktadır.

Bilanço Kalemi Devir Süresi	=	$\frac{360}{\text{İlgili Bilanço Kalemi Devir Hızı}}$
--	---	---

Herhangi bir bilanço kaleminin devir süresi hesaplanabilse de devir hızlarında olduğu gibi, analiz açısından anlamlı sonuçlar için ilgili bilanço kaleminin işletmenin satışları ya da faaliyet hacmiyle ilişkili olması önem taşımaktadır. Devir süresi, bir bilanço kaleminin bir kez devredildiği süreyi, gün cinsinden ifade eder. Borç devir süreleri dışındaki tüm devir sürelerinde, sürenin uzaması genellikle olumsuz, kısaltması ise olumlu olarak değerlendirilir.

Başlıca kullanılan devir hızları ve devir süreleri aşağıda kısaca açıklanmaktadır. Ancak istisna teşkil eden durumlar haricinde genel formül aracılığı ile birçok devir hızı ve devir süresi hesaplamak mümkündür.

- **Aktif Devir Hızı – Aktif Devir Süresi**

Aktif devir hızı, işletmenin toplam varlıklarının ne kadarlık bir satış hacmi yarattığını göstererek varlıkların etkin kullanımını ölçen önemli bir göstergedir (Warrad & Omari, 2015). Aktif devir hızının yüksek olması, işletmenin varlıklarını etkin bir şekilde kullandığını ve yüksek bir kapasiteyle çalıştığını gösterir. Buna karşılık, düşük bir aktif devir hızı, varlıkların yeterince verimli kullanılmadığına işaret eder.

Aktif devir hızı aşağıda yer alan formül aracılığıyla hesaplanabilmektedir.

Aktif Devir Hızı	=	Net Satışlar
		Ortalama Aktif

Aktif devir süresi ise işletmenin mevcut varlıklarıyla eşit miktarda satış yapabilmesi için geçmesi gereken süreyi gün cinsinden ifade eder. Bu süre, aşağıdaki formülle hesaplanabilir:

Aktif Devir Süresi	=	360
		Aktif Devir Hızı

Bu formül, işletmenin varlık kullanım verimliliğini gün bazında değerlendirmek için kullanılır. Aktif devir süresinin kısa olması, varlıkların daha hızlı döndüğünü ve bu anlamda işletmenin varlıklarını daha etkin kullandığını gösterir. Her iki gösterge de işletmenin finansal performansını ve operasyonel verimliliğini değerlendirmede kritik öneme sahiptir.

- **Özkaynak Devir Hızı – Özkaynak Devir Süresi**

Faaliyet etkinliği oranları içerisinde önemli bir yere sahip olan özkaynak devir hızı, işletmenin sahipleri ve ortaklarının işletme üzerindeki hak ve alacaklarının bulunduğu özkaynaklarla karşılaştırıldığında işletmenin ne kadar satış gerçekleştirdiğinin bir ölçüsüdür. Bu oran, özellikle yatırımcılar tarafından sıklıkla kullanılan bir göstergedir.

Özkaynak devir hızı aşağıda yer alan formül aracılığı ile hesaplanabilmektedir

Özkaynak Devir Hızı	=	$\frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Ortalama Özkaynak}}$
----------------------------	---	--

Özkaynak devir süresi, işletmenin mevcut özkaynaklarına eşit miktarda satış yapabilmesi için gereken gün sayısını ifade eder. Özkaynak devir süresi, aşağıda yer alan formülle hesaplanabilir.

Özkaynak Devir Süresi	=	$\frac{360}{\text{Özkaynak Devir Hızı}}$
------------------------------	---	--

- **Ticari Alacak Devir Hızı – Ortalama Tahsilat Süresi**

İşletmenin faaliyet etkinliği sürecinde, satılan ürün ve hizmetler kadar bu satışlardan doğan alacakların tahsil edilebilirliği de büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle ticari alacakların ne kadar hızla tahsil edildiğinin ölçülmesi gerekmektedir. Bu amaçla kullanılan oran, ticari alacak devir hızıdır. Ticari alacak devir hızının hesaplanmasında kullanılan formül aşağıda gösterilmektedir. Formülün payında yer alan net satışlar ifadesi, devir hızlarının genel formülü temel alınarak oluşturulmuştur. Ancak, işletmenin satışlarının bir kısmını peşin olarak gerçekleştirmediği durumunda, net satışlar tutarından bu kısmın düşürülmesi ya da net satışlar yerine kredili net satışlar tutarının kullanılması daha doğru olacaktır.

Ticari Alacak Devir Hızı	=	$\frac{\text{(Kredili) Net Satışlar}}{\text{Ortalama Ticari Alacaklar}}$
-------------------------------------	---	--

İşletmenin ticari alacaklarını ortalama kaç günde tahsil ettiğinin hesaplanmasında kullanılan formül ise aşağıda yer alan ticari alacak devir süresidir. Ticari alacak devir süresi, aynı zamanda ortalama tahsilat süresi olarak da ifade edilebilir.

Ticari Alacak Devir Süresi	=	$\frac{360}{\text{Ticari Alacak Devir Hızı}}$
---------------------------------------	---	---

- **Stok Devir Hızı – Ortalama Stokta Kalma Süresi (Ortalama Satış Süresi)**

İşletmenin stok devir hızı, dönem içi stok yönetim politikasının etkinliğini belirlemede temel bir göstergedir. İşletmenin bir dönem içinde stoklarını kaç kez yenilediğini gösteren bu oran, genel formüle istisna teşkil eden durumlar arasında yer alır. Stok devir hızının hesaplanmasında kullanılan formülde, pay kısmında genel devir hızındaki gibi net satışlar yerine, satışların maliyeti tutarı bulunur. İlgili hesaplamada kullanılacak formül aşağıda verilmektedir.

Stok Devir Hızı	=	$\frac{\text{Satışların Maliyeti}}{\text{Ortalama Stoklar}}$
----------------------------	---	--

Stok devir süresi, aynı zamanda ortalama stokta kalma süresi ya da ortalama satış süresi olarak da tanımlanabilir. Stok devir süresinin hesaplanmasında kullanılan formül aşağıda yer almaktadır.

Stok Devir Süresi	=	$\frac{360}{\text{Stok Devir Hızı}}$
------------------------------	---	--------------------------------------

Stok devir hızı ve alacak devir hızları, faaliyet etkinliği oranları olmalarının yanı sıra, işletmenin likidite düzeyi üzerinde de yüksek etkiye sahiptirler. Bu iki gösterge, işletme hedeflerine ulaşma konusunda önemle ele alınmalıdır. Hem üretim hem de ticari işletmeler için satış ve tahsilat sürelerinin sürekli olarak izlenerek, gerekli iyileştirmeler yapılmalı ve faaliyetlerin mümkün olan en etkin şekilde gerçekleştirilmesi hedeflenmelidir.

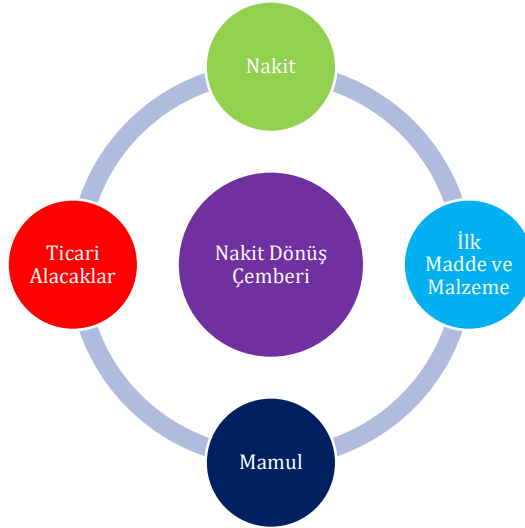
Yukarıda sayılan dört devir hızı/devir süresi yanında, birçok farklı devir hızı ve devir süresi hesaplanabilir. Örneğin, işletmenin dönen varlıkları ile satış hacmi arasındaki ilişkiyi gösteren çalışma sermayesi devir hızı, maddi duran varlık yatırımlarının verimliliğini ölçen maddi duran varlık devir hızı ve duran varlık devir hızı bunların başlıcalarıdır.

Üretim İşletmelerinde 3C (Cash Conversion Cycle) Analizi

Üretim işletmelerinde, ticari işletmelerden farklı olarak üretim için gerekli mamullerin tedarik edilmesi, ilk madde malzeme ve yarı mamul malzemelerin mamule dönüşme süreçlerinin analiz edilmesi gerekmektedir.

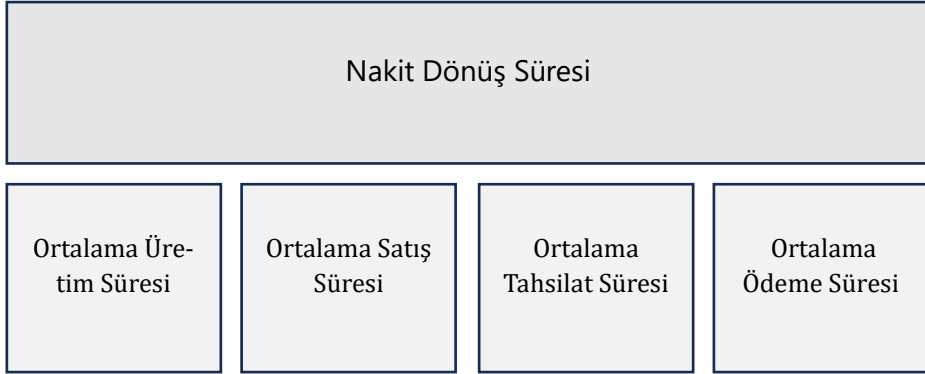
Bir üretim işletmesinin temel faaliyet döngüsü, nakit dönüş çemberi analizi olarak da bilinen ve aşağıda yer alan şekilde gösterilen 3C Analizi (Cash Conversion Cycle) ile ifade edilmektedir. Bu analiz, üretim işletmelerinde işletmenin başlangıç sermayesinin tedarik, üretim,

satış ve tahsilat süreçlerinden sonra ne kadar sürede ve ne büyüklükte geri döndüğünü ölçmek için kullanılır.



Şekil 31. Nakit Dönüş Çemberi

Üretim işlemlerinde nakit dönüş süresi, ortalama üretim süresi, ortalama satış süresi ve ortalama ticari alacak tahsilat sürelerinin toplamından, ortalama ticari borç ödeme süresinin çıkarılmasıyla hesaplanmaktadır.



Ortalama Üretim Süresi

Ortalama Üretim Süresi	360	+	360
	İlk Madde ve Malzeme Stok Devir Hızı		Yarı Mamul ve Malzeme Stok Devir Hızı

Üretim işletmelerinde, ortalama üretim süresinin hesaplanmasında kullanılan formülde, ilk madde ve malzeme stok devir hızı ile yarı mamul ve malzeme stok devir hızları, devir hızlarına ilişkin genel formül- den ayrılan özel durumlar olarak dikkat çeker. Bu hesaplamalarda kul- lanılan devir hızı formülleri aşağıda yer almaktadır.

- **İlk Madde ve Malzeme Stok Devir hızı**

İlk Madde ve Malzeme Stok Devir Hızı	=	Dönem İçi İlk Madde ve Malzeme Maliyeti Ortalama İlk Madde ve Malzeme Stokları
---	----------	---

İlk madde ve malzeme stok devir hızı dönem içi ortalama ilk madde ve malzeme stoklarının kaç katı kadar üretime verilen ilk madde ve malzeme maliyeti oluştuğunu göstermektedir.

- **Yarı Mamul ve Malzeme Stok Devir Hızı**

Yarı Mamul ve Malzeme Stok Devir Hızı	=	Dönem İçi Üretilen Mamul Maliyeti
		Ortalama Yarı Mamul Malzeme Stokları

Yarı mamuller, üretim sürecine dahil edilmiş ancak henüz kullanılabılır ve satılabilir niteliğe kavuşmamış ürünler anlamına gelmektedir. Yarı mamul ve malzeme stok devir hızı ise işletmenin ilgili dönemdeki ortalama yarı mamul malzeme stoklarının kaç katı kadar dönem içi üretilen mamul maliyetine katlandığını göstermektedir.

- **Ortalama Satış Süresi**

Ortalama Satış Süresi (Ortalama Stokta Kalma Süresi)	=	360
		Mamul Stok Devir Hızı

Üretim işletmelerinde ortalama satış süresinin belirlenmesinde kullanılan mamul stok devir hızı formülü de genel devir hızına istisna teşkil etmektedir. Ticari mal devir hızında olduğu gibi benzer şekilde hesaplanan stok devir hızı aşağıda yer almaktadır.

Mamul Stok Devir Hızı	=	Satılan Malın Maliyeti
		Ortalama Mamul Stokları

- **Ortalama Ticari Alacak Tahsilat Süresi**

Üretim işletmelerinde mamul satışları sonrasında ortaya çıkan ticari alacakların ne kadar sürede tahsil edilebildiğinin hesaplanması için

ticari alacak tahsil süresi kullanılmaktadır. Ticari alacak tahsilat süresi genel devir hızı formuna uygun olarak aşağıdaki şekilde gösterilebilmektedir.

Ortalama Ticari Alacak Tahsilat Süresi	=	360
		Ticari Alacak Devir Hızı

- **Ticari Alacak Devir Hızı** ise:

Ticari Alacak Devir Hızı	=	(Kredili) Net Satışlar
		Ortalama Ticari Alacaklar

Ticari alacak devir hızı hesaplamalarında, net satışların toplam tutarı yerine kredili satışların kullanılması daha doğru bir yaklaşım olacaktır. Bu, kredili satışların, alacakların oluşumunda doğrudan bir etken olması nedeniyledir. Ancak, kredili satışların ayrıntılı verilerine ulaşamaması durumunda, net satışlar kullanılarak da ticari alacak devir hızı hesaplanabilir. Burada dikkat edilmesi gereken bir diğer önemli nokta, ticari alacaklar hesaplanırken sadece kısa vadeli ticari alacakların değil, uzun vadeli ticari alacakların da hesaplama da dahil edilmesidir. Bu, alacaklar portföyünün tam bir resmini sunmak açısından önemlidir.

- **Ticari Borç Ödeme Süresi**

Üretim işletmelerinde nakit dönüş süresi hesaplamasında kullanılan ortalama üretim süresi, ortalama satış süresi, ortalama tahsilat süresi artışları nakit dönüş süresini artırılırken, ticari borç ödeme süresinin artışı ise nakit dönüş süresini azaltmaktadır. Dolayısı ile üretim işletmelerinde nakit dönüş süresinin kısaltılabilmesi için ticari borç ödeme sürelerinin ekstra bir maliyet yaratmadığı sürece mümkün olduğu kadar

uzun olması hedeflenmektedir. Ticari borç ödeme süresinin hesaplamasında kullanılacak formül aşağıda yer almaktadır.

Ortalama Ticari Borç Ödeme Süresi	=	360
		Ticari Borç Devir Hızı

Formülde yer alan ticari borç devir hızı, genel devir hızına istisna teşkil eden bir diğer durumdur. Ticari borç devir hızı hesaplamalarında kullanılacak olan formül aşağıda yer almaktadır

Ticari Borç Devir Hızı	=	(Kredili) Net Alışlar
		Ortalama Ticari Borçlar

Ticari borç devir hızı hesaplamalarında da net alışların toplam tutarı yerine kredili kısmının kullanılması daha doğru bir yaklaşımdır. Eğer net alışların kredili kısmına ilişkin bilgi bulunmuyorsa, toplam tutar kullanılabilir. Hesaplamanın paydasında yer alan ticari borçlar tutarının hem kısa vadeli hem de uzun vadeli ticari borçların toplam tutarını içerdiğinin unutulmaması önemlidir.

Ortalama Etkinlik Süresi

Ortalama Etkinlik Süresi	=	Ortalama Satış Süresi	+	Ortalama Tahsilat Süresi
-------------------------------------	---	----------------------------------	---	-------------------------------------

Üretim işletmelerinde nakit dönüş süresinin hesaplanmasında yer alan bileşenlerden biri olan ortalama satış süresi ve ortalama tahsilat

süresinin toplanması hem üretim hem de ticari işletmeler için önemli bir gösterge olan ortalama etkinlik süresini vermektedir. Ortalama etkinlik süresi, bir işletmenin elinde bulunan ticari mal ya da mamullerini satması ve bu satışlardan doğan alacaklarının tahsil edilmesi için geçen süreyi ifade eder. Bu süre, işletmelerin ana faaliyet etkinliği hakkında önemli bir bilgi kaynağı olarak değerlendirilebilir.

3.5.4.3. Finansal (Mali) Yapı Oranları

Bilanço ya da finansal durum tablosu, bir işletmenin belirli bir an itibarıyla sahip olduğu varlıklarını ve bu varlıkların finansman kaynaklarını bölümler halinde gösteren bir tablo olarak tanımlanmaktadır. Bu tanımın içinde yer alan finansman kaynakları, bilançonun pasif (kaynaklar) kısmını temsil etmektedir. Finansal yapı, işletmenin bilançosunun pasif bileşenini ifade eder. Varlıkların finansmanında kullanılan kaynakların türü ve bu kaynaklar arasındaki oransal ilişkiler, finansal yapı oranlarının temelini oluşturur.

İşletmeler, varlık finansmanında temel olarak iki kaynak kullanabilirler: yabancı kaynaklar ve özkaynaklar. Her işletme, kendi varlık yapısına uygun şekilde ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini minimize edebilecek bir kaynak yapısına sahip olmayı hedefleyen bir finansman politikası oluşturma eğilimindedir. Yabancı kaynaklarla özkaynaklar arasındaki temel yapısal farklılıklar, aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

Yabancı Kaynaklar	Özkaynaklar
– Kesin Bir Ödeme İçerir.	+ Kesin Bir Ödeme İçermez.
– Faiz Yükümlülüğü Doğurur.	+ Faiz Yükümlülüğü Doğurmaz.
+ Vergi Kalkanı Etkisi Sağlar.	– Vergi Kalkanı Etkisi Çok Sınırlıdır.
+ Yönetim Payı Azalmaz.	– Yönetim Payı Azalır.
+ Maliyeti Görece Düşüktür.	– Maliyeti Görece Yüksektir.

Şekil 32. Yabancı Kaynak-Özkaynak Kıyaslaması

Türkiye'de işletmelerin varlık finansmanında özkaynaklara kıyasla yabancı kaynakları tercih etme eğiliminde olmalarının temel nedenleri arasında, genellikle aile işletmesi olarak örgütlenen şirketlerin yönetim hakkını pay sahipleriyle paylaşmak istememeleri ve yabancı kaynak kullanımından kaynaklanan finansman giderlerinin vergi kalkanı etkisi yaratması gösterilebilir. Yabancı kaynak maliyetinin özkaynak maliyetine göre görece düşük olması bir avantaj olmakla birlikte, bu durum sürekli olmayabilir. İşletmenin kaynak yapısında yabancı kaynakların payı arttıkça, kredi veren kuruluşlar tarafından işletmenin riskinin yükseldiği değerlendirilebilir ve bu, daha yüksek maliyetle borçlanmaya yol açabilir.

Yabancı kaynak ve özkaynak sağlayanlar açısından bu kaynakların yapısal farklılıklarını değerlendirmek de önemlidir. Yabancı kaynak sağlayanlar, yani kreditorler, vade sonunda başlangıçta belirlenen faizi içeren tutarı geri alacaklardır. Öte yandan, işletmeye özkaynak sağlayanlar için, yatırdıkları paranın geri alınacağına dair bir garanti yoktur.

Yabancı kaynak sağlayanlarla işletme arasındaki ilişki alacaklı-borçlu ilişkisidir, oysa özkaynak sağlayanlarla işletme arasındaki ilişki ortaklık ilişkisidir. Ortaklık ilişkisinde, kâr elde edilebileceği gibi zarar da mümkündür. Bu, özkaynak sağlayanların yabancı kaynak sağlayanlara göre daha yüksek bir risk aldığını gösterir. İşletme finansal açıdan zorluklar yaşarsa ve iflas ederse, ilgili kanunlar çerçevesinde varlıkların likidasyonu sırasında önce yabancı kaynaklar, en son özkaynaklar ödenir. Bu sebeplerle, özkaynakların maliyeti genellikle yabancı kaynaklara göre daha yüksek olarak gerçekleşmektedir.

İşletmelerin varlık finansmanında hangi kaynağın daha fazla kullanıldığının belirlenmesi, işletmenin mevcut ve potansiyel ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin öngörülmesi açısından büyük önem taşır. Bu amaçla geliştirilen finansal yapı oranlarının başlıcaları aşağıda yer almaktadır.

- **Finansal Kaldıraç (Borçlanma) Oranı**

İşletmenin toplam kaynakları içerisinde yabancı kaynakların payını gösteren oran, finansal kaldıraç oranı olarak adlandırılır. Bu oranın hesaplanması için kullanılan formül aşağıda yer almaktadır. Finansal kaldıraç oranı aynı zamanda borçlanma oranı olarak da bilinir.

Finansal Kaldıraç Oranı	=	$\frac{\text{Toplam Borçlar}}{\text{Aktif}}$
------------------------------------	---	--



Finansal kaldıraç oranının yükselmesi, işletmenin toplam kaynakları içinde yabancı kaynakların payının arttığını gösterir. Bu durumu sağlıklı bir şekilde değerlendirebilmek için, işletmenin finansal yapısı, borçlanma stratejisi ve sektörel ile ekonomik faktörler gibi birçok unsur eş zamanlı olarak dikkate alınmalıdır. Genel olarak, finansal kaldıraç oranının yükselmesi, işletmenin finansal riskini artıran bir unsur olarak kabul edilir. İşletmenin gerçekleştirdiği nakit akışlarının, vadesi gelen borçlarını ödeyebilecek nitelikte olması önemlidir. Ancak yabancı kaynak miktarının artışı, borç yükümlülüklerinin yerine getirilmesini zorlaştırabilir ve bu da iflas riskini artırabilir.

Yabancı kaynaklar, genellikle özkaynaklara göre daha kolay ulaşılabilir ve daha düşük maliyetli bir finansman imkânı sunar. Bu durum, işletmenin kaldıraç etkisinden faydalanarak getiri oranlarını yükseltmesine olanak tanıyabilir. Böylece işletme, özkaynaklarını farklı yatırım alanlarında uzun vadeli olarak değerlendirme şansı bulabilir.

Yatırımcılar açısından, kabul edilebilir bir risk seviyesine kadar yabancı kaynak düzeyinin artışı, işletmenin borçlanma stratejisi olarak kullanıldığında özkaynak getirilerini artırabilir ve bu nedenle olumlu olarak değerlendirilebilir.

Genel bir standart olmamakla birlikte, işletmenin finansal risk düzeyini düşük tutmak amacıyla kaldıraç oranının **0,50** ve altında olması olumlu kabul edilir. Ancak, Türkiye'deki uygulamalara bakıldığında, yabancı kaynak kullanımının yoğun olduğu durumlarda, bu oranın **0,60** düzeylerine kadar kabul edilebilir olduğu görülmektedir.

• Finansman Oranı

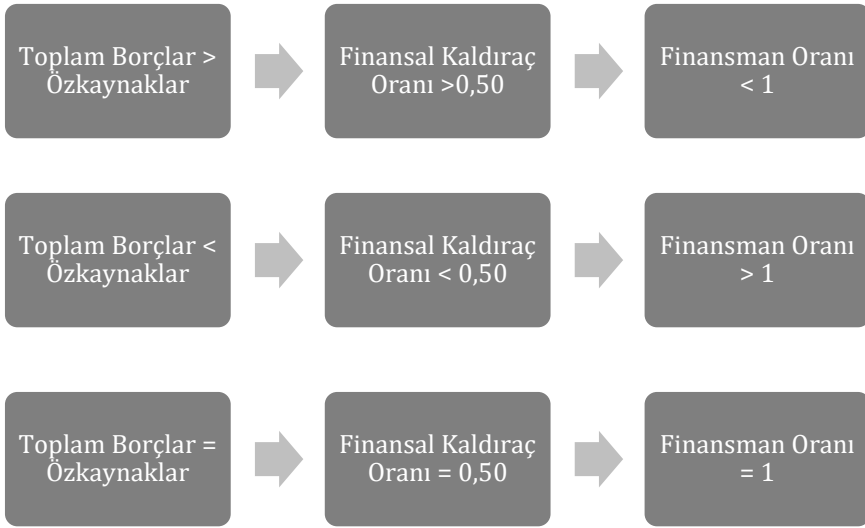
Finansman oranı, işletmenin özkaynaklarının toplam borçlarına oranını gösteren bir göstergedir. Finansal kaldıraç (borçlanma) oranı gibi, işletmenin finansal riskini ölçmede kullanılır. Finansman oranı, aşağıda verilen formülle hesaplanabilir.

Finansman Oranı	=	$\frac{\text{Özkaynaklar}}{\text{Toplam Borçlar}}$
------------------------	---	--

İşletmenin temel finansman politikasını yansıtan finansman oranının **birden** büyük olması, işletmenin özkaynak ağırlıklı bir finansman politikası tercih ettiğini gösterir. Öte yandan, oranın birin altında olması, varlık finansmanında ağırlıklı olarak yabancı kaynakların kullanıldığını anlamına gelir.

Yüksek bir finansman oranı, işletmenin daha az borç kullanarak finanse edildiğini gösterir. Bu durum, işletmenin borç ödemelerinin daha az olması ve dolayısıyla finansman riskinin düşük olduğu anlamına gelir. Ancak, özsermaye ağırlıklı finansman modelinin tercih edilmesi, işletme sahipleri ve ortakları için potansiyel getirinin düşmesi anlamına da gelebilir. Yatırımcılar açısından değerlendirildiğinde, yüksek finansman oranı, işletmenin borçlarını ödeyebilme kapasitesi hakkında olumlu bir gösterge olarak kabul edilebilir ve bu nedenle, işletmeler yatırımcılar tarafından daha az riskli olarak değerlendirilebilir.

Finansman oranı ile finansal kaldıraç oranı arasında sıkı bir ilişki vardır. Aşağıda yer alan şekilde, bu ilişki özetlenmektedir.



Şekilde belirtildiği üzere, işletmenin finansal kaldıraç oranının 0,50 değerinin altında olması, işletmenin varlık finansmanında yabancı kaynaklara göre özkaynakları daha fazla kullandığını gösterir. Bu durum, işletmenin finansman oranının birden büyük değerler almasını sağlar ve aynı zamanda işletmenin finansal riskinin düşük olduğuna dair bir işaret olarak kabul edilebilir. Önceki bölümde de belirtildiği gibi, Türkiye gibi özkaynak finansmanının görece daha zor olduğu ekonomilerde, finansman oranının 0,70'li düzeylere kadar makul olarak kabul edilmesi mümkündür.

- **Otofinansman Oranı**

İşletmenin geçmiş dönemlerde elde etmiş olduğu kârın gelecekte ortaya çıkacak olası riskleri karşılamak amacıyla işletmede tutulma tutarını ifade eden kâr yedekleri hesabı, işletmeler açısından en iyi kaynaklar arasında yer almaktadır. Alternatif maliyeti dışında herhangi bir maliyeti bulunmayan bu kaynağın yüksek olması işletmenin kendi elde ettiği kâr ile varlık finansmanını sağlayabildiğini göstermektedir. Bu

amaçla kullanılan oto finansman oranı aşağıda yer alan formül aracılığıyla hesaplanabilmektedir.

Otofinansman Oranı	=	$\frac{\text{Kâr Yedekleri – Geçmiş Yıl Zararları}}{\text{Ödenmiş Sermaye}}$
---------------------------	---	--

Otofinansman oranı, işletmenin kâr yedekleri tutarından geçmiş yıllara ait zararlarının düşülmesi neticesinde elde edilen sonucun ilgili dönem ödenmiş sermayesine bölünmesi ile elde edilmektedir. Oranın yüksek olması işletmenin varlık finansmanında kendi yarattığı kaynakları yoğun şekilde kullanabildiğini göstermektedir.

İşletmenin elde ettiği kârını dağıtmayarak işletme faaliyetlerini kullanmak üzere alıkoyması yatırımcılar için temettü gelirinden mahrum kalınması anlamında olumsuz bir gösterge niteliği taşıırken işletmenin buradan elde edilen kaynakları verimli bir şekilde kullanarak düşük maliyetli finansman imkânıyla orta ve uzun vadede yatırımcıların bu kaybının telafî edebilme durumu da göz önünde bulundurulmalıdır.

- **Sermaye Çarpanı Oranı**

Sermaye çarpanı oranı, bir işletmenin toplam aktiflerinin ödenmiş sermayesine oranla kaç kat olduğunu gösterir. Bu oran, işletme sahiplerinin her bir Türk Lirası için ne kadar varlık edindiklerini ifade eder. İşletmenin finansal yapısını ve borç kullanım durumunu değerlendirmek için bu oran önemli bir göstergedir. Aşağıdaki formül aracılığıyla sermaye çarpanı oranı hesaplanabilir:

Sermaye Çarpanı Oranı	=	Toplam Aktifler
		Ödenmiş Sermaye

Yüksek bir sermaye çarpanı oranı, işletmenin aktiflerinin önemli bir kısmının borçlarla finanse edildiğini gösterir. Bu, işletmenin finansal yapısının yüksek risk taşıdığını anlamına gelir. Borç miktarının artması, işletmenin ödeme kapasitesi ve likidite düzeyinin önemini artırır. İşletmenin hissedarları için, daha düşük sermaye tutarları ile daha yüksek varlık edinme kapasitesine sahip olmak olumlu olarak değerlendirilebilir. Ancak işletme açısından, sermaye çarpanı oranının makul düzeylerde olması tercih edilir.

Düşük sermaye çarpanı oranına sahip işletmelerde, aktiflerin ağırlıklı olarak ödenmiş sermaye, yani ortakların ve sahiplerinin işletmeye yatırdıkları tutarlarla finanse edildiği görülür. Bu durum, işletmenin finansal riskinin düşük olduğunu ve finansal yapısının sağlam olduğunu gösterir. Ancak, yabancı kaynak kullanımı ile elde edilebilecek kaldıraç fırsatlarından yeterince faydalanılamadığı da söylenebilir.

Diğer Finansal Yapı Oranları

Finansal yapı göstergesi olarak kullanılan başlıca oranlar yukarıda yer almaktadır. Ancak bu oranların yanı sıra bilanço gruplarının kendi aralarında oranlanması ya da alt kalemlerin ana grup içerisindeki paylarının hesaplanması şeklinde birçok ilave oran oluşturulabilir. Bu bağlamda kullanılabilecek bazı örnek oranlar aşağıda yer almaktadır.

Özkaynak ile Finansman Oranı	=	Özkaynaklar
		Toplam Aktifler

Kısa Vadeli Borçla Finansman Oranı	=	Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
		Toplam Aktifler

Uzun Vadeli Borçla Finansman Oranı	=	Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar
		Toplam Aktifler

Maddi Duran Varlıklar / Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar Oranı	=	Maddi Duran Varlıklar
		Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar

Maddi Duran Varlıklar / Devamlı Sermaye Oranı	=	Maddi Duran Varlıklar
		Uzun Vadeli Kaynaklar

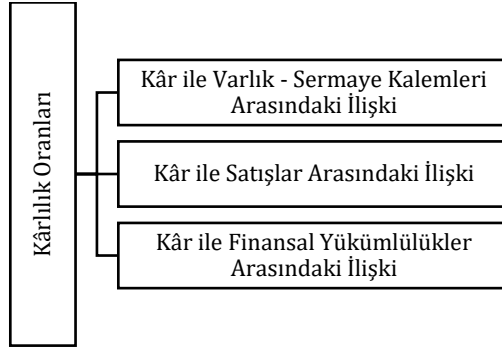
Duran Varlıklar / Özkaynaklar Oranı	=	Duran Varlıklar
		Özkaynaklar

Ticari Borçlar / Mali Borçlar Oranı	=	Ticari Borçlar
		Mali Borçlar

3.5.4.4. Kârlılık Oranları

Bilindiği gibi, işletmelerin temel amacı değer maksimizasyonudur. Bu, işletmenin ortaklarının ve sahiplerinin refahına olumlu bir katkı sağlar. Ancak, bu temel hedefin içinde tanımlanan 'değer' kavramı, çok boyutlu bir içeriğe sahiptir. İşletme değeri, işletmenin piyasadaki durumu, geleceğe yönelik beklentileri, marka değeri, müşteri ilişkileri ve çalışan memnuniyeti gibi birçok faktörün bir sonucu olarak ortaya çıkar. Elbette işletmenin kâr düzeyi, değer üzerinde etkili olan faktörler arasındadır. Yüksek kâr elde eden işletmeler, sahiplerine ve ortaklarına daha fazla kazanç sağlama potansiyeli sunar ve işletme değerini artırma gücüne sahiptir. Ancak, kâr bir tutar olduğundan, yüksek kârdan ziyade sürdürülebilir gerçek kâr hedefi, işletmeler tarafından tercih edilmelidir.

Kârlılık oranları, işletme performansını ve kârlılığını değerlendirmek için sıklıkla başvuru göstergelelerdir. Finansal performansın en önemli göstergeleri arasında yer alan bu oranlar, işletme sahipleri, yöneticiler ve yatırımcılara işletme hakkında değerli bilgiler sunmaktadır. İşletme açısından, mevcut durumun değerlendirilmesi ve sektördeki rakiplerle kıyaslamalar yapılabilmesi için de kârlılık oranları önem taşır. Stratejik kararlar alınırken, kârlılık oranları sıklıkla referans noktası olarak değerlendirilmektedir. Kârlılık oranlarını aşağıdaki şekilde üç ana başlık altında gruplandırmak, daha doğru bir yaklaşım olacaktır.



Şekil 33. Kârlılık Oranı Türleri

Kâr ile Varlık-Sermaye Kalemleri Arasındaki İlişkiyi Gösteren Oranlar

İşletmenin ilgili dönemde elde ettiği net kâr ile bilanço kalemleri arasındaki ilişkiyi gösteren oranlar bu grupta yer almaktadır. Kâr ile varlık ve sermaye kalemleri arasındaki ilişkiyi gösteren oranlar için kullanılan genel formül aşağıda yer almaktadır.

Bilanço Kalemi Kârlılığı	=	$\frac{\text{Dönem Net Kârı}}{\text{İlgili Bilanço Kalemi Tutarı}}$
---------------------------------	----------	---

Bu formül aracılığı ile elde edilen sonucun değerlendirilmesinde, ilgili bilanço kaleminin kârlılığının yüksek olması işletme açısından olumlu olarak değerlendirilirken, düşük olması işletme açısından olumsuz olarak değerlendirilmektedir. En sıklıkla kullanılan bilanço kalemi kârlılık oranları aşağıda yer almaktadır.

- **Aktif Kârlılık Oranı**

Aktif kârlılık oranı, işletmenin ilgili dönemde toplam varlıklarını hangi derecede kârlı olarak kullandığını göstermektedir. Başka bir ifadeyle bir birim varlık kullanılarak kaç birim dönem net kârı elde edildiği hesaplanmaktadır. İşletmeleri finansal performansının ve operasyonel verimliliğinin değerlendirilmesinde büyük önem arz eden aktif kârlılığı oranı aşağıda yer alan formül aracılığıyla hesaplanabilmektedir.

Aktif Kârlılığı Oranı	=	$\frac{\text{Dönem Net Kârı}}{\text{Aktif}}$
------------------------------	---	--

Yüksek aktif kârlılığa sahip işletmelerde, varlıkların etkin bir şekilde kullanıldığı ile finansal ve operasyonel olarak verimli sonuçlar elde edildiği söylenebilir. Aktif kârlılık oranı düşük olan işletmelerde ise varlıkların yeterince etkin kullanılamadığı ile finansal ve operasyonel süreçlerde verimliliğin artırılması için gerekli tedbirlerin alınması gerektiği ifade edilebilir. Aktif kârlılık oranının işletme açısından dönemler itibariyle değişimi de büyük önem taşır. Özellikle büyük duran varlık yatırımları söz konusu olduğunda, işletmenin aktiflerinde meydana gelen yüksek tutarlı artışlara karşın, kârın aynı hızla artış göstere-memesi mümkündür. Bu durumda aktif kârlılığın azalması cari dönem için olumsuz bir sonuç ortaya çıkarsa da sağlıklı bir değerlendirme yapabilmek için bu azalışın nedenlerini ve orta-uzun vadede olası değişimleri dikkate almak gerekmektedir.

Aktif kârlılık oranı aynı zamanda işletmenin dönem net kâr marjı ve aktif devir hızı oranlarının çarpılması yoluyla da elde edilebilir.

Aktif Kârlılığı Oranı	=	$\frac{\text{Dönem Net Kârı}}{\text{Net Satışlar}}$	X	$\frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Aktif}}$
------------------------------	---	---	---	--

Formülden de anlaşıldığı gibi, aktif kârlılık oranı hem satış kârlılığını hem de faaliyet etkinliğini içeren bir göstergedir. Aktif kârlılığın artırılması için işletmenin dönem net kârlılık oranını ve aktif devir hızını yükseltmesi gerekmektedir.

- **Özsermaye Kârlılığı Oranı (Mali Rantabilite)**

Özsermaye kârlılık oranı, bir işletmenin sermayesini ne kadar etkin kullandığını gösteren önemli bir göstergedir. İşletmenin finansal performansını ve yatırım getirisini değerlendirmek için kullanılan bu oran, aşağıda yer alan formül aracılığıyla hesaplanabilir.

Özsermaye Kârlılığı Oranı	=	$\frac{\text{Dönem Net Kârı}}{\text{Özsermaye}}$
----------------------------------	---	--

Mali rantabilite oranı olarak da adlandırılan özsermaye kârlılık oranının yüksek olması, işletmenin hissedarları için yatırım getirisinin yüksek olduğu anlamına gelir. İşletmenin ortakları ve sahiplerinin işletme üzerindeki hak ve alacaklarını temsil eden özsermayelerine kıyasla ne kadar dönem net kârı elde edildiğinin belirlenmesi, özellikle yatırımcılar açısından büyük önem taşır. Düşük özsermaye kârlılık oranına sahip olan işletmelerde, hissedarlar için yatırım getirisinin düşük olduğu anlaşılır.

Özsermaye kârlılık oranı, işletmenin elde ettiği net kârın özsermayeye oranı olarak ifade edilebilir ve işletmenin sermayesini ne kadar etkili ve verimli kullandığını gösteren bir finansal performans ölçütüdür.

Bu oranın analizi, yatırımcıların ve şirket yönetiminin, işletmenin mali sağlığı ve yatırım verimliliği hakkında bilgi edinmesinde kritik bir rol oynar.

- **Ekonomik Rantabilite Oranı**

Ekonomik rantabilite oranı, işletmenin toplam varlıklarına kıyasla ne oranda faiz ve vergi öncesi kâr ürettiğini gösteren bir ölçüttür. İşletmenin ana faaliyet konusundaki kâr ve başarı durumunu değerlendirmede sıklıkla kullanılan bu oran, aşağıda yer alan formül aracılığıyla hesaplanabilir.

Ekonomik Rantabilite Oranı	=	$\frac{\text{Faiz ve Vergi Öncesi Kâr}}{\text{Aktif}}$
-----------------------------------	---	--

Ekonomik rantabilite oranının yüksek olması, işletmenin faiz giderleri ve vergi ödemeleri hariç tutularak elde ettiği kârın, yani faiz ve vergi öncesi kârının, toplam varlıklara göre yüksek bir oranda gerçekleştiği anlamına gelir. Bu, işletmenin varlıklarını etkin ve verimli bir şekilde kullanarak kâra dönüştürebildiğini ve yatırım kârlılığının genel olarak yüksek olduğunu gösterir. Bununla birlikte, oranın yüksek olmasına neden olabilecek riskli işlemler ve yüksek oranda kaldıraç kullanımı gibi faktörlerin de dikkate alınması önemlidir.

Ekonomik rantabilite oranının düşük olması, işletmenin varlıklarını verimli bir şekilde kullanamadığı ve toplam varlıklarına kıyasla yeterli düzeyde faiz ve vergi öncesi kâr oluşturamadığı anlamına gelir. Bu durumda işletmenin finansal verimliliğini artırmak için gerekli tedbirleri alması önerilir.

Ekonomik rantabilite oranı değerlendirilirken mutlaka diğer finansal göstergelerle birlikte analiz edilmeli ve işletmenin içinde bulunduğu ekonomik, sektörel koşullar dikkate alınmalıdır.

- **Birikmeli (Kümülatif) Kârlılık Oranı**

Birikmeli kârlılık oranı, işletmenin geçmiş dönemlerde elde etmiş olduğu kârların dağıtılmamış, yani işletmede alıkonulmuş kısımlarının toplam varlıklara oranını göstermektedir. İşletmenin geçmişte elde ettiği kârlarını nasıl kullandığını anlamakta önemli bir gösterge niteliği taşımaktadır. Birikmeli kârlılık oranı, aşağıda yer alan formül aracılığıyla hesaplanabilmektedir.

Birikmeli (Kümülatif) Kârlılık Oranı	=	Dağıtılmamış Kârlar Toplamı
		Aktif

Yüksek birikmeli kârlılık oranına sahip işletmeler, geçmişte elde etmiş oldukları kârları büyük ölçüde varlıklarının finansmanında kullanmaktadırlar. Bu tarz işletmelerin büyüme potansiyeli yüksek olduğu ve gelecekteki yatırım fırsatlarının fazlalığı ön plana çıkmaktadır.

Düşük birikmeli kârlılık oranına sahip işletmelerde ise işletmenin elde ettiği kârları oto finansman olarak değerlendirmek yerine pay sahiplerine dağıtmayı tercih ettiği ve işletmenin büyüme ve yatırım fırsatlarının daha sınırlı düzeyde gerçekleştiği anlaşılmaktadır.

İşletmeye ortak olan ya da olmayı düşünen pay sahipleri için, işletmenin kârlarını nasıl kullandığı büyük önem arz etmektedir. Bu bağlamda, birikmeli kârlılık oranı hem yatırımcı tercihlerinde hem de işletmenin değerinin tespit edilmesinde önemli bir rol üstlenmektedir. Bu oran, şirketin kârlarını yeniden yatırım, genişleme veya pay sahiplerine kâr payı olarak dağıtma gibi stratejilerinin bir göstergesi olarak karşımıza çıkarak, işletmenin finansal stratejisinin ve büyüme potansiyelinin anlaşılmasına yardımcı olmaktadır.

Kâr ile Satışlar Arasındaki İlişkiyi Gösteren Oranlar

İşletmenin ilgili dönemde elde ettiği kâr ile satışlar arasındaki ilişkiyi gösteren oranlar, gelir tablosunda yer alan kâr kalemlerinin ilgili dönem net satışlar tutarına oranlanması ile elde edilmektedir. Gelir tablosunda yer alan brüt satış kârı, esas faaliyet kârı, olağan kâr, dönem kârı ve dönem net kârı kalemlerinin net satışlara oranlanması, ilgili kâr kalemleri üzerinde etkili olan gider ve maliyetlerin işletmenin kârlılığı üzerindeki etkilerini de ortaya çıkarmaktadır.

Gelir tablosu kalemleriyle ilgili kârlılık oranları, aşağıda yer alan genel formül aracılığıyla hesaplanabilir.

Gelir Tablosu Kalemi	=	İlgili Gelir Tablosu Kâr Kalemi
Kârlılık Oranı		Net Satışlar

Yukarıda yer alan formülden de görülebileceği üzere, gelir tablosu kalemlerinin kârlılık hesaplamasında kullanılan formül, aynı zamanda ilgili gelir tablosu kâr kaleminin net satışlara göre dikey yüzdesinin hesaplanmasında kullanılan formül ile aynıdır. Dolayısıyla bir işletmenin gelir tablosunun dikey analizi gerçekleştirildiğinde, satışlar ile kârlılık arasındaki ilişkileri gösteren oranlar da otomatik olarak hesaplanmış olur. Aşağıda yer alan gelir tablosu dikey analiz örneğinde bu ilişki net bir şekilde görülebilir.

DERVİŞ A.Ş. SATIŞ-KÂRLILIK ORANLARI		
	Cari Dönem	Yüzde
A-Brüt Satışlar	3.414.000	106,75
1-Yurt İçi Satışlar	2.322.000	72,61
2-Yurt Dışı Satışlar	1.081.300	33,81
3-Diğer Gelirler	10.700	0,33
B-Satış İndirimleri	215.900	6,75
1-Satıştan İadeler (-)	113.600	3,55
2-Satıştan İskontolar (-)	97.500	3,05
3-Diğer İndirimler (-)	4.800	0,15
C-Net Satışlar	3.198.100	100
D- Satışların Maliyeti	1.105.000	34,55
1-Satılan Mamuller Maliyeti (-)	910.000	28,45
2-Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	195.000	6,1
Brüt Satış Kârı	2.093.100	65,45
E-Faaliyet Giderleri	577.400	18,05
1-Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)	203.500	6,36
2-Paz. Sat. Dağ. Giderleri (-)	181.700	5,68
3-Genel Yönetim Giderleri (-)	192.200	6,01
Faaliyet Kârı veya Zararı	1.515.700	47,39
F-Diğ. Faal. Olağan Gel. ve Kâr.	124.800	3,9
1-İştiraklerden Temettü Gelirleri	47.500	1,49
2-Bağ. Ort. Temettü Gelirleri	51.300	1,6
3-Faiz Gelirleri	20.700	0,65
6-Menkul Kıymet Satış Kârları	5.300	0,17
G-Diğ. Faal. Olağan Gid.ve Zar.	29.500	0,92
1-Komisyon Giderleri (-)	13.000	0,41

Brüt Satış
Kârlılığı Oranı

Faaliyet Kârlılığı
Oranı

2-Karşılık Giderleri (-)	9.000	0,28	
3-Menkul Kıymet Satış Zararları (-)	4.000	0,13	
5-Reeskont Faiz Giderleri (-)	3.500	0,11	
H-Finansman Giderleri	166.500	5,21	
1-Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	48.900	1,53	
2-Uzun Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	117.600	3,68	
Olağan Kâr veya Zarar	1.444.500	45,17	Olağan Kârlılık Oranı
I-Olağan Dışı Gelir ve Kârlar	27.600	0,86	
J-Olağandışı Gider ve Zararlar	10.300	0,32	
Dönem Kârı veya Zararı	1.461.800	45,71	Dönem Kârlılığı Oranı
K-Dönem Kârı Vergi ve Y.Y. Karş.	245.000	7,66	
Dönem Net Kârı veya Zararı	1.216.800	38,05	Dönem Net Kârlılığı Oranı

Görüldüğü üzere işletmelerde genellikle brüt satış kârı rakamından dönem net kârı rakamına kadar kârı azaltıcı birçok unsur bulunmaktadır. İşletmenin ilgili kârlılık rakamları arasındaki farkı daha düşük düzeyde gerçekleştirebilmesi, başka bir ifadeyle brüt satış kârına yakın düzeyde dönem net kârlılığı elde edebilmesi için gelir tablosunda yer alan (+) karakterli kalemlerin mümkün olduğunca yüksek, (-) karakterli kalemlerin ise işletme faaliyetlerine zarar vermeyecek şekilde azaltılması hedeflenmelidir.

İşletmenin gelir tablosu kâr kalemleriyle satışları arasındaki ilişkiyi gösteren başlıca oranlar aşağıda yer almaktadır.

- **Brüt Satış Kârlılığı Oranı**

Brüt satış kârlılığı oranı, işletmenin ilgili dönemde elde ettiği satış gelirlerinden, malzeme maliyetleri, işçilik giderleri, üretim masrafları ve doğrudan üretim süreçleriyle ilgili diğer giderler gibi üretim ve satış maliyetlerinin çıkarılması ile elde edilen brüt satış kârının, ilgili dönem net satışlar tutarına bölünmesiyle hesaplanmaktadır. Brüt kâr marjı ola-

rak da adlandırılan bu oran, gelir tablosu kârlılık oranları için kullanılan genel formüle uygun şekilde, aşağıda yer alan formül aracılığıyla hesaplanabilir

Brüt Satış Kârlılığı Oranı (Brüt Satış Kâr Marjı)	=	Brüt Satış Kârı Net Satışlar
--	----------	---

Gelir tablosu kârlılık oranlarında genellikle olduğu gibi, işletmeler açısından bu oranın yüksek olması veya artış eğiliminde olması olumlu olarak değerlendirilirken, düşük olması ya da azalış eğiliminde olması olumsuz olarak değerlendirilmektedir. Genellikle gelir tablosunda kârlılık üzerinde en fazla azaltıcı etkiye sahip olan satılan malların maliyeti (SMM), brüt satış kârı tutarı üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır. Brüt satış kârlılığı oranı, işletmenin satış maliyetlerindeki değişimleri ürün fiyatlarına yansıtarak alıcılara aktarabilme gücünü göstermede önemli bir kriter olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle maliyetlerin ve gelirlerin farklı para birimleri cinsinden olduğu ve ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin hızlı değişim gösterdiği durumlarda, maliyetler ile satış fiyatları arasındaki ilişkinin doğru belirlenebilmesi, işletmelerin hedeflerine ulaşabilmesi için temel bir zorunluluk haline gelmektedir.

- **Faaliyet Kârlılığı Oranı**

Faaliyet kârlılığı oranı, işletmenin ilgili dönemde ana faaliyetlerinden elde ettiği kârın net satışlara bölünmesiyle hesaplanır. İşletmenin esas faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan başarısını gösteren bu oran, iş hacmi rantabilitesi olarak da adlandırılır. Faaliyet kârlılığı oranı, gelir tablosu kârlılık oranları için kullanılan genel formüle uygun olarak aşağıdaki şekilde hesaplanabilir.

Faaliyet Kârlılık Oranı (Faaliyet Kâr Marjı)	=	Faaliyet Kârı Net Satışlar
---	---	---

Faaliyet kârlılığı oranı, işletmenin ana iş faaliyetlerinden elde ettiği kâr düzeyi ile ilgili olduğundan, gelir tablosunun değerlendirilmesinde en önemli aşamalardan birini oluşturur. Yüksek ya da artış gösteren faaliyet kârlılığı oranı, işletmenin operasyonel verimliliğinin ve rekabet gücünün yüksek olduğunu gösterirken, düşük ya da azalış gösteren oranlar, işletmeler açısından ana faaliyet konusunda önemli bir başarısızlığı ifade eder.

Faaliyet kârlılığı oranı ile bir önceki kâr aşaması olan brüt satış kârlılığı oranı arasındaki fark, işletmenin araştırma ve geliştirme giderleri, pazarlama, satış ve dağıtım giderleri ve genel yönetim giderleri gibi faaliyet giderlerinin net satışlara kıyasla büyüklüğünden kaynaklanır. Genel kural olarak faaliyet kârlılığı oranının brüt satış kârlılığı oranına yaklaşması işletmeler için arzulanan bir durumken, aralarındaki farkın artması her zaman olumsuz bir durumu işaret etmeyebilir. Bu farkın faaliyet giderlerinin hangi kısmından kaynaklandığı önemlidir. Örneğin, faaliyet giderleri içinde yer alan yüksek araştırma ve geliştirme giderleri, cari dönemde brüt satış kârlılığı oranı ile faaliyet kârlılığı oranı arasındaki farkın artmasına neden olsa da başarılı olması halinde orta ve uzun vadede faaliyet kârı açısından olumlu gelişmeler sağlayabilir. Ancak, genel yönetim giderlerinden kaynaklanan bir farkta bu şekilde bir değerlendirme yapmak genellikle mümkün olmaz. Dolayısıyla, işletmenin faaliyet kârlılığı oranı değerlendirilirken, faaliyet giderlerinin mahiyeti dikkate alınarak, işletme faaliyetlerinde aksama yaşanmayacak şekilde tasarruf önlemleri ve gerekli politikaların uygulanması gerekmektedir.

- **Olağan Kârlılık Oranı**

İşletmenin ilgili dönemde elde etmiş olduğu olağan kâr tutarının net satışlarına bölünmesiyle elde edilen olağan kârlılık oranı işletmenin ana ve yan faaliyetlerinin kârlılık durumunu göstermektedir. Olağan Kârlılık Oranı (Olağan Kâr Marjı) gelir tablosu kârlılık oranları için kullanılan genel formüle uygun olarak aşağıdaki şekilde hesaplanabilmektedir.

Olağan Kârlılık Oranı (Olağan Kâr Marjı)	=	Olağan Kâr Net Satışlar
---	---	--

Gelir tablosu yapısına göre, işletmenin faaliyet kârlılığı oranı, brüt satış kârlılık oranından daha yüksek düzeyde gerçekleşmemektedir. Çünkü faaliyet kârı, işletmenin brüt satış kârı tutarından faaliyet giderleri kalemi düşülerek hesaplanmaktadır. Ancak olağan kâr aşamasına geçilirken, işletmenin faaliyet kârı tutarından diğer olağan faaliyetlerden kaynaklanan gider ve zararlar kalemiyle finansman giderleri kalemi düşülmekte, diğer olağan faaliyetlerden sağlanan gelir ve kârlar kalemi ise ilave edilmektedir. Dolayısıyla, işletmenin normal bir faaliyet dönemi içinde gerçekleştirmesi olağan kabul edilen ve süreklilik gösteren faaliyetlerinden elde etmiş olduğu gelir ve kârlar, diğer olağan faaliyetlerden kaynaklanan gider ve maliyetler ile finansman giderleri kalemlerinin toplamından büyük olması halinde, işletmenin olağan kâr tutarı, faaliyet kâr tutarından daha yüksek olarak gerçekleşebilmektedir. Bu durumda, olağan kârlılık oranının da faaliyet kârlılığı oranının hatta brüt satış kârlılığı oranının üzerinde gerçekleşmesi mümkündür. Elbette ki, işletmelerin kârlarının temel kaynağının ana faaliyet sonucunda gerçekleşmesi tercih edilen bir durumdur. Yan faaliyetlerden kaynaklanan ve ana faaliyeti gölgeleyecek düzeyde yüksek kârlar, işletme açısından

olumlu bir sonuç ortaya koysa da ana faaliyet konusunun gözden geçirilmesi gerekliliğini ortaya çıkarabilmektedir.

- **Dönem Kârlılığı Oranı**

İşletmenin ilgili dönemde elde etmiş olduğu dönem kârı tutarının net satışlara oranlanması ile elde edilen dönem kârlılığı oranı aynı zamanda dönem kâr marjı olarak da ifade edilebilmektedir. Dönem kârlılık oranı, gelir tablosu kârlılık oranları için kullanılan genel formüle uygun şekilde aşağıdaki formül aracılığıyla hesaplanabilmektedir.

Dönem Kârlılık Oranı (Dönem Kâr Marjı)	=	Dönem Kârı Net Satışlar
---	---	--

Dönem kârı tutarının elde edilebilmesi için işletmenin ilgili dönemdeki olağan kâr tutarının üzerine diğer olağandışı faaliyetlerden sağladığı gelir ve kârları ilave edilirken, diğer olağandışı faaliyetlerden kaynaklanan gider ve zararları düşülmektedir. Bu sayede işletmenin dönem kârı tutarının olağan kâr tutarından daha yüksek ya da daha düşük olması söz konusu olabilmektedir. İki kâr aşaması arasındaki farkı oluşturan kalemlerin olağanüstü nitelikte olması başka bir ifadeyle süreklilik arz etmeyip geçici (arızı) olarak ortaya çıkması nedeniyle, işletmeler açısından bir politika oluşturularak önlem alınması gereken durumlar olarak değerlendirilememektedir.

- **Dönem Net Kârlılığı Oranı**

İşletmenin ilgili dönem elde etmiş olduğu dönem kârı tutarından (vergi öncesi kâr) vergi ve diğer yasal yükümlülükler karşılıkları tutarının düşürülmesiyle elde edilen dönem net kârı işletmenin bir dönem boyunca sürdürmüş olduğu ana ve yan faaliyetlerinin olağan ve olağan dışı tüm gelir ve giderlerin de dikkate alındığı ve bu haliyle gelir tablosunun nihai sonucunu gösteren en önemli aşamasını oluşturmaktadır.

Dönem net kârlılığı oranı da işletmenin dönem net kârının ilgili dönem net satışlarına bölünmesi ile elde edilen ve hem işletme içi hem de işletmeler arası kıyaslamalar da en sıklıkla başvurulmuş göstergeler arasında yer almaktadır. Dönem net kârlılığı oranı gelir tablosu kârlılık oranları genel formuna uygun olarak aşağıda yer alan formül aracılığıyla elde edilebilmektedir.

Dönem Net Kârlılığı Oranı (Dönem Net Kâr Marjı)	=	$\frac{\text{Net Kâr}}{\text{Net Satışlar}}$
--	----------	--

Dönem net kâr marjı, işletmelerin faaliyet performansının ölçülmesi konusunda tüm finansal tablo bilgi kullanıcıları için oldukça değerli bilgiler sunmaktadır. İşletmenin gerçekleştirmiş olduğu her 100 birimlik satış karşılığında kaç birim net kâr sağladığını göstermektedir. Bu sayede finansal tablolardan yararlanacak olan ilgililer alacak oldukları kararlar için kolay karşılaştırılabilir ve güvenilirliği yüksek bir veri elde etmektedirler.

Dönem net kâr marjının artması ya da yüksek oluşu işletmeler açısından olumlu bir gösterge sağlamaktadır. Ancak bu artışın ya da yüksek kâr düzeylerinin sürdürülebilir olması büyük önem arz etmektedir. Bu durumun analiz edilebilmesi için işletmenin dönem net kâr marjı üzerinde etkili olan unsurların detaylı bir şekilde değerlendirilmesi, işletmenin geçmiş dönemlerdeki kâr marjları ile cari dönem kâr marjlarının kıyaslanması ve ekonomik-sektörel durumların dikkate alınması gerekmektedir.

Kâr ile Finansal Yükümlülükler Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar

İşletmelerin ilgili dönemde elde ettikleri kâr tutarları, işletme başarısını değerlendirmede önemli bir performans göstergesi olarak kabul

edilmektedir. Ancak, gelir tablosunun düzenlenmesinde tahakkuk esasının kullanılması, analizlerde göz önünde bulundurulması gereken kritik bir husustur. Tahakkuk esasına göre düzenlenen gelir tablosunda gösterilen yüksek kâr rakamlarının gerçekleşmemesi, işletmeler için cari dönem ödemeleri açısından sorunlara yol açabilmektedir. Bu nedenle, işletmelerin kâr düzeyleri ve finansal yükümlülükleri arasındaki ilişkiyi gösteren oranlar, işletmelerin finansal yükümlülüklerini ne oranda karşılayabileceklerini hesaplamak için kullanılmaktadır. Bu oranlar, başka bir deyişle işletmenin güvenlik payını ve marjlarını ifade etmektedir.

- **Faiz Karşılama Oranı**

Faiz karşılama oranı, işletmelerin finansman giderlerinin (kısa vadeli ve uzun vadeli borçlanma giderleri) kaç katı kadar faiz ve vergi öncesi kâr (FVÖK) elde ettiklerini gösterir. Bu oran, borç yükümlülüklerinden kaynaklanan faiz ödemelerinin, gelirlerdeki azalmaları ne kadarlık bir oranda tolere edebileceğini ifade eder. Hesaplamalarda borcun anapara tutarı değil, sadece faiz yükü dikkate alınır. Faiz karşılama oranının hesaplanmasında kullanılan formül, işletmenin dönem kârı (vergi öncesi kâr) ile finansman giderlerinin (kısa vadeli ve uzun vadeli borçlanma giderleri) toplamının, faiz ve vergi öncesi kâr tutarı olarak ifade edilir. Faiz karşılama oranı hesaplamada kullanılan formül aşağıda gösterilmektedir.

Faiz Karşılama Oranı	=	$\frac{\text{Faiz ve Vergi Öncesi Kâr}}{\text{Finansman Giderleri}}$
-----------------------------	----------	--

Formülün payında yer alan faiz ve vergi öncesi kâr tutarı işletmenin dönem kârı (vergi öncesi kâr) tutarına finansman giderleri (kısa vadeli borçlanma giderleri ve uzun vadeli borçlanma giderleri) tutarının

eklenmesiyle elde edilebilmektedir. Dolayısıyla faiz karşılama oranı aşağıda gösterildiği şekilde de ifade edilebilir.

$$\text{Faiz Karşılama Oranı} = \frac{\text{Dönem Kârı} + \text{Finansman Giderleri}}{\text{Finansman Giderleri}}$$

$$\text{Faiz Karşılama Oranı} = \frac{\text{Dönem Kârı}}{\text{Finansman Giderleri}} + \frac{\text{Finansman Giderleri}}{\text{Finansman Giderleri}}$$

$$\text{Faiz Karşılama Oranı} = \frac{\text{Dönem Kârı}}{\text{Finansman Giderleri}} + 1$$

$$\text{Faiz Karşılama Oranı} - 1 = \frac{\text{Dönem Kârı}}{\text{Finansman Giderleri}}$$

$$\text{Dönem Kârı} = (\text{Faiz Karşılama Oranı} - 1) \times \text{Finansman Giderleri}$$

Bu formülle yapılan hesaplamalar sonucunda, işletmenin faiz karşılama oranı ile cari dönem kârı arasında doğrusal bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır. Bu ilişkiye göre:

Faiz Karşılama Oranı>1 ise Dönem Kârı>0

Faiz Karşılama Oranı<1 ise Dönem Kârı<0

Faiz Karşılama Oranı=1 ise Dönem Kârı=0

olarak ifade edilebilir.

Bu formüllerden anlaşıldığı üzere, işletmenin faiz karşılama oranı birin üzerinde olduğunda, işletmenin dönem kârı pozitif değerler almaktadır. Oran birin altına düştüğünde ise işletme zarar etmektedir. Oranın tam olarak bir olması durumunda ise işletme dönemi başa baş noktasında tamamlamaktadır.

İşletmenin bir dönem içerisinde elde ettiği faiz ve vergi öncesi kârının, ilgili dönemdeki faiz giderlerini kaç kez karşılayabileceğini gösteren faiz karşılama oranı yükseldiğinde, işletmenin finansal riskinin azaldığını, düştüğünde ise finansman giderlerini karşılamada zorlanacağı için finansal riskin arttığını göstermektedir.

• Borç Servis Oranı

Faiz karşılama oranı, işletmenin sadece finansman giderlerini karşılayabilme gücünü ölçerken, borç servis oranı, işletmenin uzun dönemli finansal yükümlülüklerini karşılayabilme durumunu analiz etmekte kullanılır. Bu oran, işletmenin anapara ve faiz ödemelerini ne oranda karşılayabileceğini incelemektedir. İşletmenin ilgili dönem faaliyetleri sonucu elde ettiği fonların, dönem içindeki anapara taksitleri ve faiz giderlerini kaç kez karşılayabileceğini gösteren bu oran, belirli bir formül aracılığıyla hesaplanmaktadır.

$$\text{Borç Servis Oranı} = \frac{\text{Dönem Kârı} + \text{Amortisman Giderleri}}{\text{Faiz Giderleri} + \text{Anapara Ödemeleri}}$$

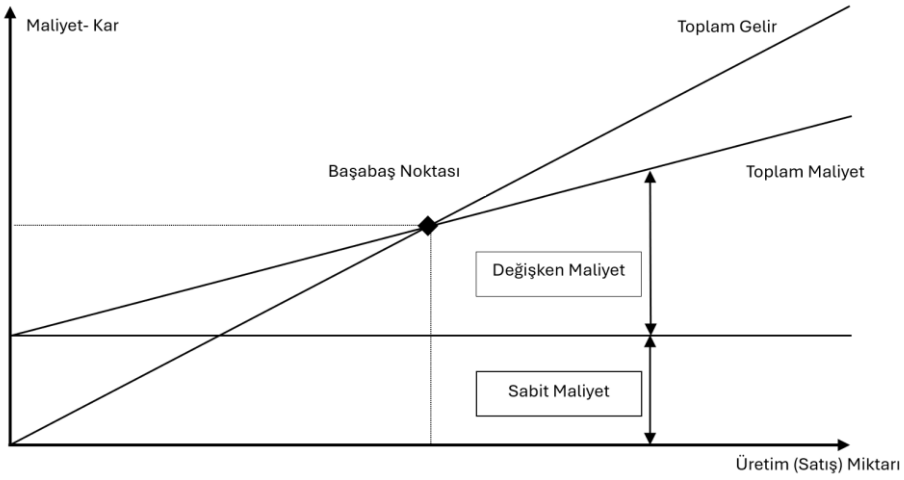
Borç servis oranının yüksek olması, işletmenin anapara ve faiz giderlerini rahatlıkla karşılayabilme gücüne sahip olduğunu gösterir. Bu durum, işletmeyi kredi sağlayıcılar açısından daha güvenilir kılacak ve kredibilitesini arttıracaktır.

- **Sabit Giderleri Karşılama Oranı**

İşletmelerin normal faaliyet döngüsünde karşılaştıkları giderler, sabit giderler ve değişken giderler olmak üzere iki ana kategoriye ayrılır. Değişken giderler, işletmenin faaliyet hacmine bağlı olarak değişkenlik gösterirken; sabit giderler, işletmenin faaliyet hacminden bağımsız olarak sabit kalmaktadır. Kiralar, faizler ve benzeri giderleri içeren sabit giderlerin yüksek olması durumunda, işletmelerin sabit giderleri karşılama oranını hesaplamaları gerekmektedir.

Sabit giderleri karşılama oranı aşağıda yer alan formül aracılığıyla hesaplanabilmektedir.

Sabit Giderleri Karşılama Oranı	=	$\frac{\text{Vergi Öncesi Kâr} + \text{Faiz Giderleri} + \text{Sabit Giderler}}{\text{Faiz Giderleri} + \text{Sabit Giderler}}$
--	----------	---



Şekil 34. Başabaş Noktası Analizi

Grafikte gösterildiği üzere, işletmenin sabit maliyetlerinin yüksek olması, başabaş noktasına ulaşmak için daha fazla faaliyet gerçekleştirilmesi gerektiğini gösterir. Bu durum, sabit maliyetleri yüksek olan işletmelerin faaliyet riskinin, sabit maliyetleri düşük olan işletmelere kıyasla daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Sabit giderleri karşılama oranının yüksek olması, işletmenin olası olumsuz durumlara karşı sağlam bir güvence sağladığını göstermektedir.

3.6. Ek Oranlar

Temel oranların yanı sıra işletmenin finansal tablolarında bilgi ihtiyacı olan grupların diğer ihtiyaçlarına cevap verebilmesi için ek ya da yardımcı oran grubu olarak isimlendirilen Büyüme Oranları ve Borsa Performans Oranları kullanılabilmektedir.

3.6.1. Büyüme Oranları

İşletmelerin temel hedefi, ortakların ve sahiplerin refahını maksimize ederek işletmenin değerini artırmaktır. Bu hedefe ulaşmak için, ilgili dönem faaliyetlerinin, işletmenin net bugünkü değerine pozitif

katkı sağlaması beklenir. Bu bağlamda, işletmenin sağlıklı bir şekilde büyümesi temel bir koşul olarak öne çıkar. Büyüme, işletmenin toplam varlıklarındaki artış, özsermaye büyümesi, karların artması ve faaliyet hacmindeki (satışlardaki) artış gibi unsurları kapsar.

Finansal tablo analiz teknikleri arasında yer alan karşılaştırmalı tablolar analizi, işletmenin çeşitli kalemlerindeki büyüme sonuçlarını özetler. Oran analizlerinde olduğu gibi, büyüme oranlarının değerlendirilmesi sırasında analizin amacı net bir şekilde belirlenmelidir. Bu amaç doğrultusunda, oranlarla birlikte diğer kaynaklardan elde edilen ek bilgiler de kullanılarak kapsamlı bir analiz yapılmalıdır. Büyümenin işletmeler için olumlu bir gelişme olduğu açıktır, ancak bu büyümenin nasıl sağlandığı ve finanse edildiği de önemli bir husustur.

- **İçsel Büyüme Oranı**

İçsel büyüme oranı, işletmenin dış kaynaklara başvurmadan, yani kendi yarattığı kaynaklarla büyüme potansiyelini finanse edebilme gücünü ifade eder. Bu oran, işletmenin kendi büyüme potansiyelini yansıtır ve aşağıda belirtilen formül aracılığıyla hesaplanabilir:

İçsel Büyüme Oranı	=	Aktif Kârlılığı Oranı	X	Dağıtılmayan Kârlar Oranı
---------------------------	---	------------------------------	---	----------------------------------

İçsel büyüme oranının değerlendirilmesi, işletmenin uzun vadeli finansal stratejisi ve büyüme hedefleri açısından kritik öneme sahiptir. Bu oranın düşük olması, işletmenin büyüme için yeterli iç kaynağa sahip olmadığına ve potansiyel olarak dış finansman kaynaklarına ihtiyaç duyabileceğine işaret eder. Bu durum, işletmenin finansal yapısını ve gelecek dönemdeki borçlanma ihtiyaçlarını gözden geçirmesini gerektirebilir. Tersine, yüksek bir içsel büyüme oranı, işletmenin kendi iç kaynaklarından yararlanarak sürdürülebilir bir şekilde büyüebileceğini gösterir. Bu, işletmenin pazarda daha rekabetçi ve bağımsız bir pozis-

yonu sahic olmasını sağlayarak, finansal riskleri azaltır ve yatırımcı güvenini artırır. Dolayısıyla, işletmenin finansal sağlığı ve stratejik planlaması açısından içsel büyüme oranının dikkatle izlenmesi ve değerdendirilmesi büyük önem taşımaktadır.

3.6.2. Borsa Performans Oranları

Borsa performans oranları, hisse senedi piyasalarında işlem gören şirketlerin yatırımcılar açısından değerdendirilmesinde önemli rol oynar. Bu oranlar, bir şirketin mali sağlığı, operasyonel etkinliği, finansal yapısı ve kârlılığı gibi farklı boyutları hakkında bilgi verir. Ancak, finansal tablolardan elde edilen bu verilerin piyasa fiyatlarına her zaman doğrudan yansımadağını belirtmek önemlidir.

Piyasadaki bilgi asimetrisi, sektörel beklentiler, ekonomik gelişmeler ve diğer içsel ve dışsal faktörler, şirketlerin piyasa değerdelerini etkileyebilir ve bu durum borsa performans oranlarının kullanımını karmaşıklıştırabilir. Borsa performans oranları, işletmenin cari piyasa göstergeleri ile finansal tablo verileri arasında bir bağlantı kurmaya çalışır. Ancak bu oranların en önemli zorluğu, anlık olarak değışen piyasa verileri ile dönemlik olarak yayımlanan finansal tablo verileri arasındaki zaman farklılığıdır.

Bu nedenle, borsa performans oranlarının yorumlanması sırasında, piyasa dinamiklerinin ve finansal tabloların sunduğu bilgilerin birleşimini dikkate almak önemlidir. Örneğin, bir şirketin piyasa değeri, o anki piyasa koşulları ve yatırımcı algıları nedeniyle değışebilir, bu da finansal tablolarda yer alan mali verilerle farklılık gösterebilir.

Borsa performans oranları, şirketin piyasa değerdini ve yatırım potansiyelini değerdendirirken yararlıdır, ancak bu oranlar yalnızca bir araçtır ve piyasa koşullarının sürekli değışkenliği nedeniyle günlük olarak dalgalanabilir. Yatırımcılar bu oranları kullanırken hem şirketin mali durumunu hem de piyasa koşullarını dikkate alarak kapsamlı bir değerdendirme yapmalıdır.

- **Fiyat Kazanç Oranı**

Borsa performans oranları arasında yatırımcılar açısından en sık kullanılanlar arasında fiyat kazanç oranı bulunmaktadır. Bu oranın kolay hesaplanabilir olması ve anlaşılabilirliği, tercih edilmesinin en önemli sebeplerinden biridir. Yatırımcılara, hisse senedinin piyasa fiyatının göreceli olarak ucuz ya da pahalı olduğunu değerlendirme imkânı tanıyan bu oran, aşağıdaki formül aracılığıyla hesaplanabilir.

Fiyat / Kazanç Oranı	=	$\frac{\text{1 Hisse Senedi Fiyatı}}{\text{1 Hisse Senedi Başına Düşen Kazanç (Kâr)}}$
-----------------------------	---	--

Formülde belirtildiği üzere fiyat kazanç oranı, bir işletmenin bir adet hisse senedi fiyatının, ilgili hisse başına düşen kâra oranı olarak hesaplanmaktadır. Fiyat kazanç oranı hesaplamasında kullanılan bir hisse senedi fiyatı, menkul kıymet piyasalarında anlık olarak belirlenen, sürekli değişen ve ilgili hisse için gerçekleşen fiyatı ifade eder. Bir hisse başına düşen kâr, işletmenin ilgili dönemde elde ettiği net kârın hisse senedi sayısına bölünmesiyle hesaplanır.

İlgili formülün pay ve paydası hisse sayısı ile çarpıldığında, fiyat kazanç oranının işletmenin piyasa değerinin dönem net kârına bölünmesiyle de hesaplanabildiği görülmektedir.

Fiyat / Kazanç Oranı	=	$\frac{\text{1 Hisse Senedi Fiyatı}}{\text{1 Hisse Senedi Başına Düşen Kazanç (Kâr)}}$	X	$\frac{\text{Hisse Sayısı}}{\text{Hisse Sayısı}}$
-----------------------------	---	--	---	---

Fiyat / Kazanç Oranı	=	Piyasa Değeri
		Dönem Net Kârı

Fiyat kazanç oranının değerlendirilmesinde standart bir oran bulunmamaktadır. Bu oran, genel ekonomik koşullar, sektörel yapı ve işletmeye özgü faktörlere bağlı olarak değişkenlik gösterir. Genellikle düşük fiyat kazanç oranına sahip işletmeler, diğerlerine göre potansiyel olarak ucuz olarak kabul edilebilmektedir. Ancak yatırımcılar için, düşük fiyat kazanç oranıyla değerlendirilen bir işletmenin ucuz olmasının nedenlerinin dikkate alınması önemlidir. Düşük fiyat kazanç oranı, piyasadaki yatırımcılar tarafından işletmenin gelecek dönemlerdeki büyüme potansiyeli ve kâr yaratma durumunun kısıtlı olarak değerlendirildiğinin bir göstergesi olmaktadır.

Genel olarak, yüksek fiyat-kazanç oranına sahip işletmelerin hisse senetlerinin potansiyel olarak pahalı olduğu söylenebilir. Benzer şekilde, yatırımcılar açısından fiyat-kazanç oranı yüksek olan işletmelerin neden pahalı olduğunu dikkate almak önemlidir. Yüksek fiyat-kazanç oranına sahip işletmelerin, yatırımcılar tarafından işletmenin yüksek büyüme potansiyeline ve kârlarının hızla artması beklentisi nedeniyle diğer yatırım alternatiflerine tercih edilmesi mümkündür.

Fiyat-kazanç oranı ile ilgili sağlıklı bir değerlendirme yapabilmek için, çok boyutlu bir analiz gereklidir. Bu analizde, işletmenin büyüme potansiyeli, sektördeki rekabet gücü, finansal yapısı ve nakit akışı gibi işletmeye özgü koşulların yanı sıra, genel ekonomiden kaynaklanan makroekonomik değişkenler de dikkate alınmalıdır.

Örneğin, teknoloji sektöründeki işletmelerin büyüme potansiyellerinin yüksek olması nedeniyle fiyat-kazanç oranları genellikle yüksektir. Buna karşılık, finans sektöründeki işletmelerin fiyat-kazanç oranları genellikle daha düşüktür. İşletmenin fiyat-kazanç oranını değerlendirirken, geçmiş dönemlerdeki oranlar, sektördeki diğer işletmelerle kıyas-

lamalar ve işletmenin gelecekteki potansiyel değişiklikleri göz önünde bulundurulmalıdır.

Fiyat-kazanç oranı hesaplanırken, işletmenin bir dönem boyunca gerçekleştirdiği tüm faaliyetlerin sonuçları dikkate alınır. Bu nedenle, işletmenin ana ve yan faaliyetleri, dönem net kârı üzerinde etkili olabilir. Özellikle döviz kurlarındaki hızlı değişimler, işletmelerin yüksek tutarlarda finansman geliri veya gideri elde etmesine ve fiyat-kazanç oranlarının hızla dalgalanmasına neden olabilir. Bu, işletmelerin fiktif olarak pahalı ya da ucuz olarak değerlendirilmesine yol açabilir. Fiyat-kazanç oranı ile ilgili sağlıklı bir değerlendirme yapılabilmesi için, dönem net kârının işletmenin ana faaliyetleriyle ilgili unsurlardan elde edilmesi büyük önem taşır.

Fiyat-kazanç oranı ile ilgili en önemli eleştiri noktalarından biri, bu oranın geçmiş dönem verilerine dayanarak hesaplanması ve gelecekle ilgili yatırımcılara sınırlı bilgi sunmasıdır. Yatırımcıların çoğu, hesaplaması kolay olan bu oranı bir yatırım kriteri olarak kullanmakta, ancak işletmenin geleceğe yönelik beklentileri bu hesaplamada dikkate alınmamaktadır. Bu nedenle geliştirilen prospektif fiyat-kazanç oranı, işletmenin geçmiş dönemde elde ettiği net kâr yerine, gelecek dönemlerde sağlaması beklenen net kâr ile hesaplanır. Prospektif fiyat-kazanç oranı, aşağıdaki formül aracılığıyla hesaplanabilir:

Prospektif Fiyat / Kazanç Oranı	=	Piyasa Değeri
		Beklenen Net Kâr

Prospektif fiyat-kazanç oranı hesaplamalarında, gelecek dört çeyrek boyunca elde edilmesi beklenen net kârın kullanılması, geleceğe yönelik beklentilerin değerlemeye yansıtılmasını amaçlamaktadır.

Hisse senedi yatırımcıları için temel motivasyon, sahip oldukları varlıkların değerinin artması ve/veya bu varlıklardan gelir elde etmektir. Her iki durumda da yatırımcılar için fırsat maliyetlerinin dikkate alınması kaçınılmazdır. Bu bağlamda, faiz oranları, yatırımcılar için fırsat maliyetinin en önemli belirleyicisi olarak kabul edilmektedir. Faiz oranlarındaki artış, yatırımcılara kesin bir getiri sağladığından, hisse senedi yatırımlarından beklenen getiri oranlarının yükselmesine neden olacaktır. Bu, faiz oranları ile fiyat-kazanç oranları arasındaki ters yönlü ilişkinin temel sebebinin oluşturur. Öte yandan, faiz oranlarında meydana gelen düşüşler, fiyat-kazanç oranlarının yükselmesine yol açacaktır.

- **Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı**

Bir işletmenin özsermaye değerinin kaç katı piyasa değerine sahip olduğunu gösteren Piyasa Değeri / Defter Değeri oranı, hisse senedi yatırımcıları için geniş bir kullanım alanına sahiptir. Bu oran, işletmenin defter değeri olarak bilinen özsermaye tutarının, piyasa değeri ile ne oranda olduğunu ifade eder. Piyasa Değeri / Defter Değeri oranının hesaplanması şu formül aracılığıyla yapılır:

Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı	=	$\frac{\text{1 Hisse Senedi Fiyatı}}{\text{1 Hisse Başına Düşen Defter Değeri}}$
--	---	--

Formülün pay ve paydası Hisse Senedi sayısı ile çarpıldığında;

Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı	=	$\frac{\text{1 Hisse Senedi Fiyatı}}{\text{1 Hisse Başına Düşen Defter Değeri}} \times \frac{\text{Hisse Sayısı}}{\text{Hisse Sayısı}}$
--	---	---

Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı	=	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;"> Piyasa Değeri </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> Defter (Özsermaye) Değeri </td> </tr> </table>	Piyasa Değeri	Defter (Özsermaye) Değeri
Piyasa Değeri				
Defter (Özsermaye) Değeri				

eşitliği elde edilmektedir. Piyasa Değeri / Defter Değeri oranının değerlendirilmesi için, benzer risk ve büyüme potansiyeline sahip sektör firmaları ile kıyaslanması gerekmektedir. Ayrıca, işletmenin geçmiş dönemlerdeki Piyasa Değeri / Defter Değeri oranları da dikkate alınmalıdır.

Genel olarak, işletmelerin piyasa değerlerinin özsermayelerinden daha yüksek olması beklenir. Ancak bazı durumlarda piyasa, işletmelere özsermayelerinden daha düşük bir değer biçebilir, bu durumda Piyasa Değeri / Defter Değeri oranı 1'in altına düşebilir. Böyle bir durumda, oranın düşük olmasına neden olan faktörlerin doğru bir şekilde analiz edilmesi büyük önem taşır. Oranın düşük olması, işletmenin ucuz olduğunu göstermezken, yüksek olması da işletmenin pahalı olduğunu garanti etmez. Bu oran, sektörel olarak rakiplere göre göreceli ucuzluk durumu ve işletmenin tarihi ortalamalarına göre ucuzluk durumu hakkında değerlendirme yapmaya olanak tanır.

- **Firma Değeri / Satışlar Oranı**

Firma Değeri / Satışlar oranı, bir işletmenin piyasa değeri ile satışları arasındaki ilişkiyi gösteren bir orandır. İşletme değerlemesinde sıklıkla kullanılan bu oran, aşağıdaki formül aracılığıyla hesaplanmaktadır:

Firma Değeri / Satışlar Oranı	=	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;"> İşletmenin Piyasa Değeri </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> Net Satışlar </td> </tr> </table>	İşletmenin Piyasa Değeri	Net Satışlar
İşletmenin Piyasa Değeri				
Net Satışlar				

Bu oran, bir işletmenin piyasa değeri ile satış performansı arasındaki bağlantıyı kurarak önemli bir finansal gösterge sağlar. Ancak, diğer oranlarda olduğu gibi, Firma Değeri / Satışlar oranı da tek başına değerlendirilmemeli, diğer finansal göstergeler ve sektörel ekonomik yapı ile analiz edilmelidir. Düşük Firma Değeri / Satışlar oranına sahip işletmeler, yatırımcılar açısından düşük bir değerlemeye sahip olduğunu ve potansiyel bir büyüme fırsatı sunabileceğini gösterebilir. Ancak, bu durumun şirketin kârlılığı veya büyüme potansiyeliyle ilgili sorunlardan kaynaklanabileceği de göz önünde bulundurulmalıdır. Öte yandan, yüksek Firma Değeri / Satışlar oranına sahip işletmeler ise yatırımcıların şirketin gelecekteki büyüme ve kârlılık beklentilerine yönelik olumlu görüşlere sahip olduğunu yansıtabilir.

- **Firma Değeri / FAVÖK Oranı**

Firma Değeri / FAVÖK oranı, bir işletmenin ilgili dönemde elde ettiği Faiz, Vergi ve Amortisman Öncesi Kârın (FAVÖK), piyasa değerinin kaç katı olduğunu gösteren bir finansal orandır. Yatırımcılar tarafından sıklıkla değerlendirme kriteri olarak kullanılan bu oran, aşağıdaki formül aracılığıyla hesaplanabilir:

Firma Değeri / FAVÖK	=	$\frac{\text{İşletmenin Piyasa Değeri}}{\text{Faiz, Vergi ve Amortisman Öncesi Kâr}}$
-----------------------------	----------	---

Bu oranın paydasında yer alan Faiz, Vergi ve Amortisman Öncesi Kâr, işletmenin sermaye yapısının ve amortisman yöntemlerinin etkileri dışında bırakılarak hesaplanan önemli bir kâr göstergesidir. Bu, FAVÖK'ün işletmenin nakit akışı ve dönem performansı üzerinde net kâra göre daha fazla bilgi sağladığını gösterir ve bu nedenle yatırımcılar için kritik bir değerlendirme aracıdır.

- **PEG (Price-Earning-Growth)Rasyosu**

PEG oranı (Price-Earning-Growth), Fiyat – Kazanç – Büyüme oranı olarak da ifade edilir ve yatırımcılar açısından sıkça kullanılan göstergelerden biridir. Temel olarak Fiyat-Kazanç oranından türetilen bu oran, işletmenin Fiyat-Kazanç oranının belirli bir dönem için kazançlarındaki büyüme oranına bölünmesiyle hesaplanır. PEG oranının hesaplanması şu şekildedir.

PEG Rasyosu	=	$\frac{\text{Fiyat / Kazanç Oranı}}{\text{Hisse Başına Kârlardaki Büyüme Tahmini}}$
--------------------	---	---

PEG oranının hesaplanmasında, işletmenin kârlarındaki beklenen büyüme oranlarının doğru bir şekilde tahmin edilmesi büyük önem taşır. Bu hesaplama, işletmenin geçmiş dönemlerdeki tarihsel kârlardaki büyüme oranlarına ve geleceğe yönelik beklentilere dayanır.

PEG oranının yeterliliğinin değerlendirilmesi, genel ekonomik koşullar ve sektörel yapı göz önünde bulundurularak yapılmalıdır. Genellikle, 1'e yakın düzeylerde gerçekleşen PEG oranları, işletmenin piyasa değerinin adil olarak belirlendiğini gösterir. 1'in üzerindeki PEG oranları, işletmenin aşırı değerlendirildiğine işaret ederken, 1'in altındaki oranlar ise işletmenin düşük değerlendirildiğine işaret edebilir.

- **ALTMAN Z Skoru**

Altman Z Skoru, 1968 yılında Edward Altman tarafından bir işletmenin iflas etme olasılığını tahmin etmek için geliştirilmiş bir modeldir (Merkevicius, Garšva, & Girdzijauskas, 2006).

İşletmenin iflas riskini hesaplamak için çoklu diskriminant analizi yöntemi ile kârlılık, kaldıraç, likidite, ödeme gücü ve faaliyet dahil olmak üzere 5 farklı finansal oran kullanılarak bir skor üretilmektedir.

Elde edilen skorun değerlendirilmesi ise aşağıdaki şekilde gerçekleşmektedir (Altman, 1968).

- $Z < 1.81$ – Finansal Açıdan Başarısız
- $1.81 < Z < 2.99$ – Gri Alan
- $Z > 2.99$ – Finansal Açıdan Başarılı

Z Skorunun elde edilmesi için kullanılan formül ise (Medetoğlu, 2022);

$$Z = 0.012X_1 + 0.014X_2 + 0.033X_3 + 0.006X_4 + 0.999X_5$$

X_1 = Net Çalışma Sermayesi / Toplam Varlıklar

X_2 = Dağıtılmayan Kârlar / Toplam Varlıklar

X_3 = Faiz ve Vergi Öncesi Kâr / Toplam Varlıklar

X_4 = Özsermaye Piyasa Değeri / Toplam Borç Defter Değeri

X_5 = Net Satışlar / Toplam Varlıklar

şeklindedir. Altman tarafından daha sonra özel sektör hizmet işletmeleri için model revize edilerek;

$$Z'' = 0.0656X_1 + 0.0326X_2 + 0.0672X_3 + 0.0105X_4$$

X_1 = Net Çalışma Sermayesi / Toplam Varlıklar

X_2 = Dağıtılmayan Kârlar / Toplam Varlıklar

X_3 = Faiz ve Vergi Öncesi Kâr / Toplam Varlıklar

X_4 = Özsermaye Defter Değeri / Toplam Borç Defter Değeri

olarak ifade edilmiş ve Net Satışlar/ Toplam varlıklar değişkeninin modelden çıkarılması ile elde edilen Z skorlarının kritik bölgelerine ilişkin değerler değiştirilmiştir. İlgili değerlendirme aşağıda yer almaktadır (Altman, 1969).

- $Z < 1.1$ – Finansal Açıdan Başarısız
- $1.1 < Z < 2.6$ – Gri Alan
- $Z > 2.6$ – Finansal Açıdan Başarılı

Dupont Oranlar Sistemi

Dupont Oranlar Sistemi, 19. yüzyıl başlarında kurulan kimya sektöründe faaliyet gösteren Amerika menşeli Du Pont isimli firmanın 1920’li yıllarda kârlılığın ayrıntılı olarak değerlendirilmesi amacı ile geliştirilmiş oran temelli bir finansal analiz yöntemidir.

Temel Dupont modelinde Özsermaye Kârlılığının üç bileşen olarak ele alınması söz konusudur. İlgili hesaplama aşağıda gösterilmektedir.

Özsermaye Kârlılığı	=	Net Kâr Marjı	X	Aktif Devir Hızı	X	Özsermaye Çarpanı
--------------------------------	----------	----------------------	----------	-------------------------	----------	------------------------------

Formülde yer alan net kâr marjı ve aktif devir hızı bileşenleri işletmenin faaliyet düzeyi ile ilgili iken, özsermaye çarpanı işletmenin finansal yapısı hakkında bilgi sağlamaktadır. Bu şekilde bütüncül bir yaklaşım sayesinde işletmenin özsermaye kârlılığının belirleyicileri tespit edilmeye çalışılmaktadır (CFI, 2023).

Dönem Net Kârı	=	Dönem Net kârı	X	Net Satışlar	X	Aktif
Özsermaye		Net Satışlar		Aktif		Özsermaye

KAYNAKÇA

- 1 Sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği, (1994). https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/21447_1.pdf
- Akdoğan, N., & Tenker, N. (2013). *Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*. Gazi Yayınevi.
- Akgüç, Ö. (1998). *Finansal Yönetim*. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü.
- Akgüç, Ö. (2011). *Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi*. Arayış Basım ve Yayıncılık.
- Altman, E. I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and The Prediction of Corporate Bankruptcy. *The journal of Finance*, 23(4), 589-609.
- Altman, E. I. (1969). Bankrupt Firms' Equity Securities As An Investment Alternative. *Financial Analysts Journal*, 129-133.
- Anand, P. M. M., Gopalakrishnan. (2019). Social Responsibility Accounting:A Conceptual Framework for Universal Acceptance. *International Journal of Recent Technology and Engineering*.
- Arat, M. E., Çetin, A., & Keleş, E. (2018). İşletmelerde Finansal Analiz ve Uygulamaları. *İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım AŞ*.
- Ayboğa, H. (2022). Muhasebe ve Denetim Açısından İşletmenin Sürekliliği ve Sürdürülebilirlik. *Marmara Sosyal Araştırmalar Dergisi*(18), 37-61.
- Beaver, W. H. (1966). Financial Ratios as Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, 71-111.
- Cemalcılar, Ö. (1972). Muhasebenin Temel Kavramları. *Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Dergisi*, 8(1), 126-134.

- CFI. (2023). *DuPont Analysis*. Corporate Finance Institute. <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/dupont-analysis/>
- Chandler, A. D., & Hikino, T. (2009). *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Harvard University Press.
- Cömert, N., İbiş, C., Erer, M., Cömert, Ç., Çıtak, N., İbiş, T., Öğüz, A., Perek, A., Akarçay, Ç., & Dumlu, T. (2018). İlk Uygulama Yılında Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standartları (63-70). *İstanbul: İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası*.
- Çabuk, A., & Lazol, İ. (2011). *Mali Tablolar Analizi*. Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Çiftçi, Y., & Sarioğlu, L. (2007). Nakit Akış Tablosu ile İlgili Türkiye'deki Düzenlemeler Ve Uluslararası Uygulamalarla Karşılaştırılması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 10(1-2), 181-200.
- Elmas, B. (2017). *Finansal Analiz Uygulamaları*.
- Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve, (2018).
- Gane, Y. G., & Luna, C. J. (2023). Gli Italianismi Nel Catalano: Bilancio E Prospettive. *Italiano Linguadue*. <https://doi.org/10.54103/2037-3597/20413>
- Gelderblom, O., & Jonker, J. (2004). Completing A Financial Revolution: The Finance of The Dutch East India Trade And The Rise Of The Amsterdam Capital Market, 1595–1612. *The Journal of Economic History*, 64(3), 641-672.
- Gelir İdaresi Başkanlığı (1994). *Tekdüzen Hesap Çerçevesi, Hesap Planı ve Hesap Planı Açıklamaları* <https://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuatek/eski/muhsisteb1ekmuh5c.htm>
- Gücenme Gençoğlu, Ü. (2014). Finansal Tablolar Analizi. *Aktüel Yayınları, Bursa*.
- Güvemli, O. (1977). *Mali Tablolar Tahlili*. İİTİA-Maliye ve Muhasebe Yüksek Okulu.

- Güvemli, O., & Özbirecikli, M. (2011). Türkiye'de Bağımsız Muhasebe Denetiminin Gelişim Süreci 1990-2011. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*(1), 146-180.
- Harper, D. (2001). Online Etymology Dictionary.
- Izzalqurny, T. R., Kiftiyah, M., & Jannah, M. (2022). Analysis of the Application of 5C Principles in Credit Decision Making Against Non-Performing Loans During the COVID-19 Pandemic (Study at PT BRI Unit X Malang Indonesia). *Journal of Economics Finance and Management Studies*. <https://doi.org/10.47191/jefms/v5-i10-27>
- Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumunun Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname. (2011). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/11/20111102-5.htm>
- Kaygusuz, S. Y. (2018). Mali Tablolar Analizi Excel Uygulamalı. *Bursa: Dora Yayınevi*.
- Khlif, H., Guidara, A., & Souissi, M. (2015). Corporate Social and Environmental Disclosure and Corporate Performance. *Journal of Accounting in Emerging Economies*. <https://doi.org/10.1108/jaee-06-2012-0024>
- Medetoğlu, B. (2022). *Halka Açık Şirketlerde Finansal Başarısızlık Tahmini: Borsa İstanbul Üzerine Bir Araştırma* İstanbul Üniversitesi .
- Merkevicius, E., Garšva, G., & Girdzijauskas, S. (2006). A hybrid SOM-Altman Model For Bankruptcy Prediction. Computational Science–ICCS 2006: 6th International Conference, Reading, UK, May 28-31, 2006, Proceedings, Part IV 6,
- Mishkin, F. S., & Eakins, S. G. (2019). *Financial Markets*. Pearson Italia.
- Misra, S. (2022). Demystifying the Relationship Between Corporate Cash Holdings and Its Determinants in Indian Firms. *Sdmimd*

- Journal of Management*. <https://doi.org/10.18311/sdmimd/2022/29595>
- Nissen, H. J. (1986). The Archaic Texts from Uruk. *World Archaeology*, 17(3), 317-334.
- Nişanyan, S. (2018). Nişanyan sözlük. *İstanbul: Litera*.
- Örten, R., Kurt, G., & Torun, S. (2011). Muhasebede Çift Taraflı Kayıtlama ve Kitab-Us Siyakat. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*(1), 34-69.
- Özdemir, S. (2014). Nakit Akış Tablosunun Hazırlanmasında Yöntem Tartışmaları ve Tms 7 Standardı Şartlarına Uygun Brüt (Dolaysız) Yönteme Göre Örnek Bir Uygulama. *Mali Çözüm Dergisi*(24),125
- Polat, B. G., Cengiz. (2013). Dönemsellik ve Tahakkuk İlkelerinin Vergi Ziyayı Cezası Açısından Değerlendirilmesi ve Özellikli Durumlar. *Vergi Sorunları Dergisi*(393), 40-50.
- PricewaterhouseCoopers. (2023). TMS'ye Göre Finansal Tablo Hazırlaması Zorunlu Şirketler. <https://www.pwc.com.tr/tmsye-gore-finansal-tablo-hazirlamasi-zorunlu-sirketler>
- Schipper, K. (2003). Principles-based accounting standards. *Accounting horizons*, 17(1), 61-72.
- Scrimnger-Christian, C., & Musvoto, S. W. (2011). Role of Probability Biclassification in Accounting and Finance Random Variable Representations. *Journal of Applied Business Research (Jabr)*. <https://doi.org/10.19030/jabr.v28i1.6684>
- Serap, A. (2006). Enflasyonun Finansal Tablolar Üzerindeki Etkilerini Giderici Bir Tedbir Olarak Enflasyon Muhasebesi ve Türkiye'deki Yasal Düzenlemeler. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(2), 345-360.
- Sermaye Piyasası Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, (1999).
- Sholaeman, B., Rinofah, R., & Maulida, A. (2021). Liquidity, Solvability, and Profitability Ratio Analysis Towards Financial

- Performance. *Almana Jurnal Manajemen Dan Bisnis*.
<https://doi.org/10.36555/almana.v5i3.1602>
- Sultanoğlu, B. (2019). Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve: Değişiklikler ve Karşılaştırmalar. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 19(57), 195-220.
- TMS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu, (2018).
- Topak, M. S. (2016). *Finansal Analiz*. İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi. <http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/kok/finansalanalizu157.pdf>
- Toroslu, V., & Durmuş, N. C. (2016). Finansal Tablolar Analizi. *Ankara: Seçkin Yayıncılık*.
- TURMOB. (2023). 2023 Yılında Ek Mali Tablo Düzenleme Sınırı. <https://www.turmob.org.tr/ekutuphane/Read/d3aea623-8c7e-4bca-87d1-94e686444340>
- TÜİK. *İstatistik Veri Portalı*. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Ulusal-Hesaplar-113>
- Vernon, R. (1979). The Product Cycle Hypothesis In A New International Environment. *Oxford Bulletin Of Economics And Statistics*, 41(4), 255-267.
- Warrad, L., & Omari, R. A. (2015). The Impact of Turnover Ratios on Jordanian Services Sectors' Performance. *Journal of Modern Accounting and Auditing*. <https://doi.org/10.17265/1548-6583/2015.02.001>
- Yalkın, Y. K. (1988). *İşletmelerde Mali Analiz Teknikleri*. Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi.
- Yünlü, M. (2020). Türkiye'deki Muhasebe Uygulamalarının Tarihsel Gelişimi ve Günümüzdeki Durumu. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*(18), 180-192.



FİLİZ KİTABEVİ BASIM YAYIN DAĞITIM PETROL ÜRÜNLERİ SAN. TİC. LTD ŞTİ.

Cemalyener Tosyalı Caddesi | Tel: 0850 441 0 359 - 0212 527 07 18
No:57/A Vefa - Fatih / İST | 0546 623 45 49 Fax: 0212 519 20 71

filizkitabevi bilgi@filizkitabevi.com www.filizkitabevi.com

ISBN 978-975-368-970-0

