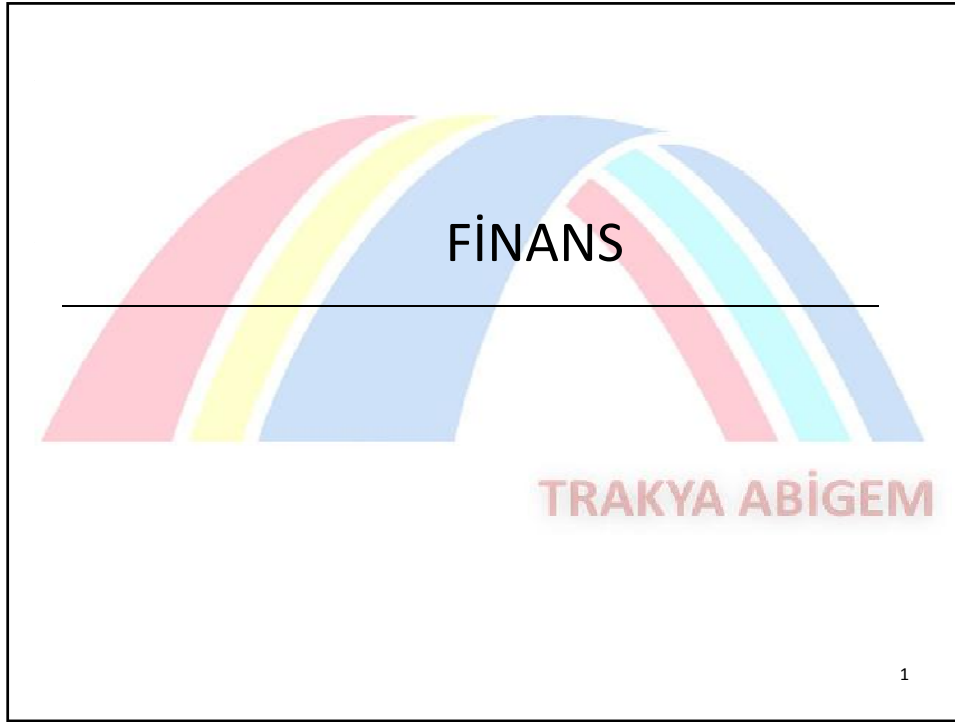




Finans nedir?

En basit haliyle finans;
işinizi kurmak için gereken parasal kaynakları
bulmak,
ve
bunları işinizin gerektirdiği şekilde
kullanmaktır.

TRAKYA ABİGEM

**temel kural, kendi “cebinizle” işletmenin
kasasını ayrı tutun!**

2

RİSKİ AZALTAN SORULAR

- TAM OLARAK NE KADAR PARA LAZIM?
- BU PARAYI,
TAM OLARAK NEYE HARCAYACAĞIM?
- HARCADIĞIM PARAYI NE KADAR
ZAMANDA GERİ KAZANACAĞIM?



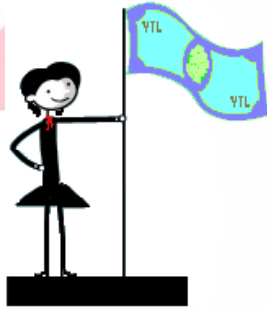
TRAKYA ABİGEM

Finansal Planlama nedir?



Finans planlaması ve kontrolü neden bu kadar önemli?

Serbest muhasebeciniz sadece yapılmış işlemlerin kayıtlarını tutar ve raporlamalarını yapar.



PATRON sizsiniz!

İşiniz ve geleceğinizle ilgili planları siz yapacaksınız.
Sonuçlarını siz yaşayacaksınız!

5

Finansal plan Bir bütçenin meydana getirilmesi

Başarılı işletmecilik= Kar getiren işletmecilik

Kar:

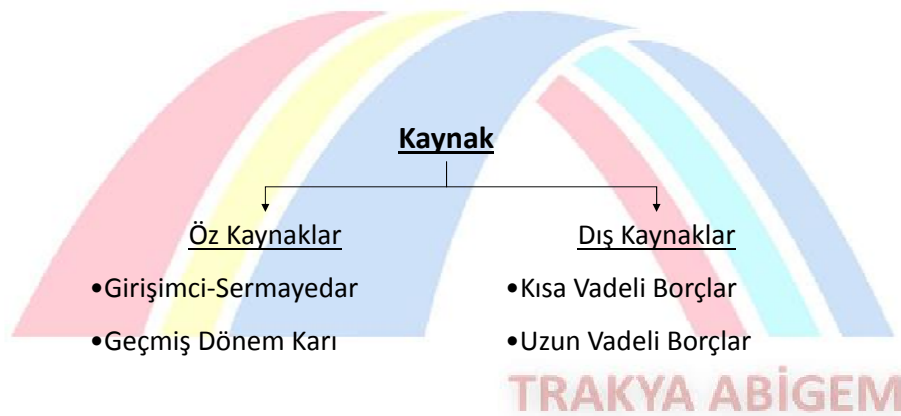
- Toplam gelir, toplam giderlerden fazladır.
- Satılan ürünün ve servis fiyatının tüm ilgili maliyeti kapsamı ile elde edilir.
- Belirlenen sürede vergi ödenir, kalan; NET KAR'dır.

Finansal Kaynaklar: “Parasal” ve “Ayni”



7

Finans Kaynakları



Finans Kaynakları

- ÖZ KAYNAK
 - Faiz ödenmez
 - Her hangi bir zamanda paranın geri ödenme garantisi yoktur. Belki hiç bir zaman konan para geri alınmaz.
 - Konan sermaye oranında ortaklık hakları vardır.
 - Kar payı ödemelerinin vergi matrahından düşülmesi söz konusu değildir.
- DIŞ (YABANCI) KAYNAK
 - Genellikle faiz söz konusudur, ancak vergiden düşülür.
 - Vadesinde ödenmek zorundadır
 - Hukuki yaptırımları vardır

TRAKYA ABİGEM

İş kurmak için gereken kaynaklar

- Nakit çıkışı gereken tüm unsurları listeleyiniz.
- İlk başlangıçta, bir defaya mahsus yapılacak harcamalar
 - Makine, ekipman ve aletler
 - İş yerinde inşaat ve dekorasyon işleri
 - İş kuruluşunun yasal işlemleri için gereken harcamalar
 - Elektrik / su / doğalgaz abonelikleri
- Başlangıçta ve daha sonrasında sürekli yapılacak harcamalar
 - Kira
 - Hammadde ve işletme malzemeleri
 - Kırtasiye ve idari giderler
 - Personel maaşları

TRAKYA ABİGEM

Başlangıç Giderleri / İşletme Giderleri

Başlangıç (kuruluş) Giderleri: İşin ilk kuruluşunda gereken harcamalar.

İşletme Giderleri: İşin yürütülmesi için yapılması gereken harcamalar.

Başlangıç Giderleri

- İşyeri (satınalma, iç düzenleme - inşaat, dekorasyon v.s.)
- Donanım (Makine, ekipman, araç, aletler v.s.)
- Başlangıç kuruluş giderleri

İşletme Giderleri

- Kira
- Personel giderleri
- Hammadde
- Elektrik su / doğalgaz v.s.

11

İşletme Giderleri

Giderleri (maliyetleri) İki Sınıfa Ayırabiliriz:

Sabit Giderler (Dolaylı)

Üretim veya satış miktarlarındaki değişimlerden etkilenmeyenler.

Örnek:

Kira
İdari Kadronun Maaşları
Yönetim Giderleri
Sigorta

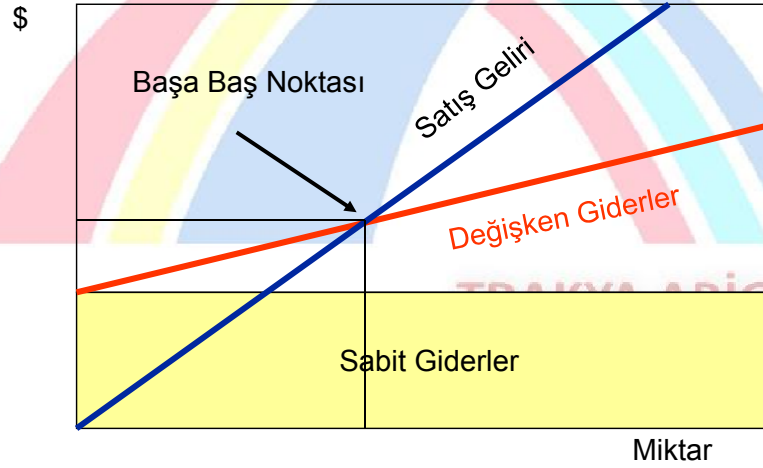
Değişken Giderler (Doğrudan)

Üretim miktarına paralel değişiklik gösterenler.

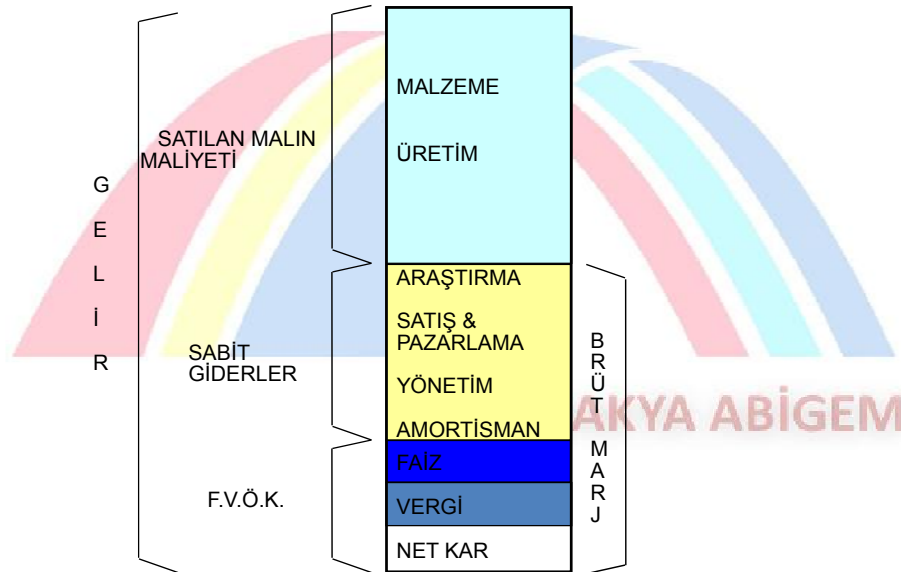
Örnek:

Malzeme
Prim
Komisyon
Fazla Mesai

Sabit ve Değişken Giderler

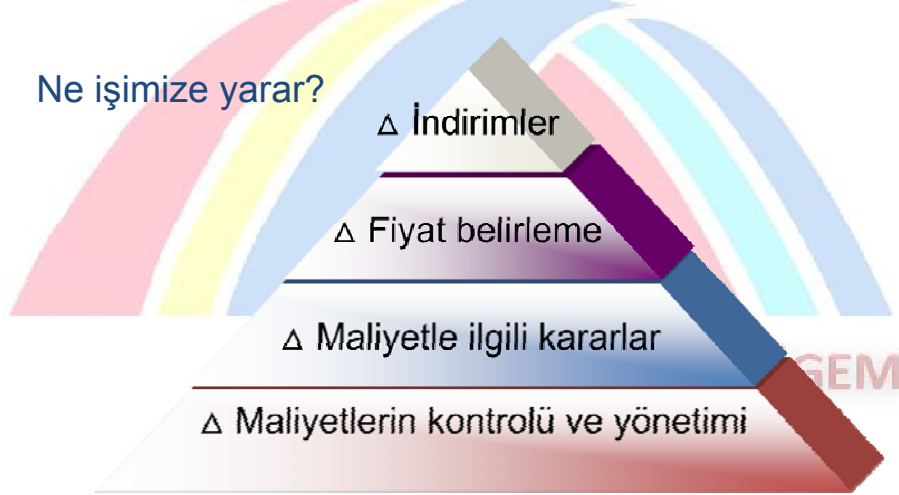


Kar/Zarar Hesabı



Maliyet Hesabı

Ne işimize yarar?

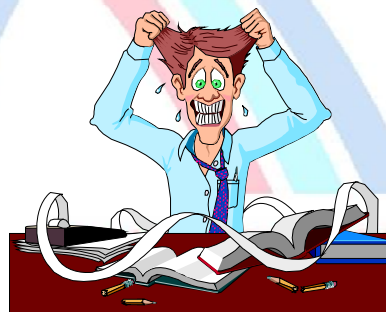


MALİYET HESAPLAMASI

1- DOGRUDAN MALİYET

- DOGRUDAN MATERYAL MALİYETİ
- DOGRUDAN İŞ GÜCÜ MALİYETİ

2- DOLAYLI MALİYET



İMALATÇI VE HİZMET SUNUCUSUNUN MALİYET HESABI

1. ADIM	2. ADIM		3. ADIM	4. ADIM		
Doğrudan Materyal Maliyeti	+	Doğrudan İşgücü Maliyeti	+	Dolaylı Masraflar	=	Toplam Maliyet

TRAKYA ABİGEM

ÖRNEK – ÜRETİM MALİYETİ Lezzet Fırıncılık - Ürün: Çörek

1. ADIM :Ürün başına doğrudan materyal (hammadde) maliyeti

Hammadde	Satınalma Maliyeti	Ürün Başına Miktar	Ürün Başına Maliyet
Un	1 TL/kg	0.05 kg	0,05 TL
Maya	5 TL/kg	0.1 kg	0,5 TL
Şeker	2TL/kg	0.5 kg	1 TL
Ürün başına toplam hammadde maliyeti			1,55 TL

TRAKYA ABİGEM

ÖRNEK – ÜRETİM MALİYETİ

Lezzet Fırıncılık Ürün: Çörek

2. ADIM: Doğrudan iş gücü maliyeti

Çalışan Kişi	Çalışma Saati	Ücret	Doğrudan işgücü maliyeti		Dolaylı işgücü maliyeti	
			Üretim saati	Üretim karşılığı ödeme	Üretimde geçmeyen saat	Üretimde geçmeyen zaman karşılığı ödeme
Fatma (pişirme)	160	400	160	400	-	-
Hatice (satış-idare)	160	400	80	200	80	200
Yardımcı	160	200	160	200	-	-
Servis elemanı	160	200	-	-	160	200
Toplam			400	800	240	400

ÖRNEK – ÜRETİM MALİYETİ

Lezzet Fırıncılık Ürün: Çörek

$$\text{Saat başına doğrudan iş gücü maliyeti} = \frac{\text{Üretim karşılığı ödeme}}{\text{Üretim saati}}$$

$$\text{Saat başına doğrudan iş gücü maliyeti} = \frac{800}{400} = 2$$

ÖRNEK – ÜRETİM MALİYETİ**Lezzet Fırıncılık Ürün: Çörek**

1 adet çörek üretmek için gerekli süre = 6 dk. = 0,1 saat

Saat başına doğrudan iş gücü maliyeti = 2 TL

Ürün başına doğrudan
işgücü maliyeti = $0,1 \times 2 = 0,2$ TL

TRAKYA ABİGEM

ÖRNEK – ÜRETİM MALİYETİ**Lezzet Fırıncılık Ürün: Çörek****3.ADIM: Dolaylı Maliyeti (Masrafları) Hesaplayın**

DOLAYLI MASRAFLAR FORMU AYLIK DOLAYLI MASRAFLAR	(TL)
Kira	400
Elektrik ve su giderleri	300
Sigorta	15
Faiz ödemesi	250
Dolaylı işgücü	400
Tuz ve yağ	20
Amortisman	15
Diğer	200
AYLIK TOPLAM DOLAYLI MASRAFLAR	1.600

TRAKYA ABİGEM

Saat başına dolaylı masraflar = $1.600 / 400 = 4$ TL

Birim başına dolaylı masraflar = $0,1 \times 4 = 0,4$ TL

ÖRNEK – ÜRETİM MALİYETİ

Lezzet Fırıncılık Ürün: Çörek

4.ADIM: Masrafları Toplayın

1. ADIM :Ürün başına doğrudan materyal (hammadde) maliyeti = 1,55 TL
2. ADIM: Doğrudan İş gücü maliyeti = 0,2 TL
- 3.ADIM: Dolaylı Maliyeti (Masrafları) Hesaplayın = 0,4 TL
- 4.ADIM: Toplam Maliyet = 2,150 TL

TRAKYA ABİGEM

PERAKENDECİ VEYA TOPTANCININ MALİYET HESAPLAMASI

1. ADIM 2. ADIM 3. ADIM 4. ADIM

Doğrudan Materyal Maliyeti	+	Doğrudan İşgücü Maliyeti	+	Dolaylı Masraflar	=	Toplam Maliyet
----------------------------	---	-------------------------------------	---	-------------------	---	----------------

TRAKYA ABİGEM

PERAKENDECİ VEYA TOPTANCININ MALİYET HESAPLAMASI

1. ADIM		3. ADIM		4. ADIM
Doğrudan Materyal Maliyeti	+	Dolaylı Masraflar	=	Toplam Maliyet

TRAKYA ABİGEM

Başabaş Analizi (“Ne Kar Ne Zarar”)

2 şekilde analiz yapılabilir:

$$\text{Başabaş fiyatı} = \text{Ürün Maliyeti (birim başına)} + \frac{\text{Sabit giderler}}{\text{Satış miktarı}}$$

Satmayı düşündüğümüz miktarı belirledikten sonra, hangi fiyattan satarsak başa baş geliriz, sorusuna cevap verir.

$$\text{Başabaş miktarı} = \frac{\text{Sabit giderler}}{(\text{Birim satış fiyatı} - \text{Birim maliyeti})}$$

Kaç adet sattığımızda “ne kâr ne zarar” ettiğimizi gösteren miktardır.

TRAKYA ABİGEM

Başabaş Analizi (örnekler)

Örnek 1 (Başabaş Fiyatı)

Sabit giderler: 250.000 TL

Üretim miktarı (tamamı satılacak): 500 adet

Toplam değişken giderler: 500.000 TL

$$\text{Birim başına değişken gider : } \frac{500.000}{500} = 1.000 \text{ TL}$$

Ürünün başabaş satış fiyatı:

$$= 1.000 + (250.000 / 500) = 1.500 \text{ TL /Adet}$$

TRAKYA ABİGEM

Başabaş Analizi (örnekler)

Örnek 2 (Başabaş Miktarı)

Sabit giderler: 250.000 TL

Adet başına değişken gider: 1.000 TL/adet

Satış Fiyatı: 2.000 TL

$$\text{Adetin satış fiyatı} - \text{Adet maliyeti (değişken gider)} \Rightarrow 2.000 - 1.000 = 1.000 \text{ TL}$$

TRAKYA ABİGEM

$$\text{Ürünün başabaş satış miktarı} = 250.000 / 1.000 = 250 \text{ adet}$$

Alıştırma 3 - Başabaş Analizi

Sabit Giderler	TL	Değişken Giderler (Adet başına)	TL
İşletme Genel Giderleri	80.000	Malzeme Giderleri	20
Yönetim Giderleri	40.000	İşçilik Giderleri	19
Kira, Elektrik, Su	40.000	Nakliye, sigorta v.b	1
Pazarlama Giderleri	20.000	Toplam Değişken	
Finansman Giderleri	50.000	Gider (Adet başına)	40
Amortisman Giderleri	60.000		
Toplam Sabit Giderler	290.000		

Soru 1:

Toplam satış adedimiz 10.000 olur ise başabaş fiyat (TL/adet) ne olur?

Alıştırma 3 - Başabaş Analizi

Sabit Giderler	TL	Değişken Giderler (Adet başına)	TL
İşletme Genel Giderleri	80.000	Malzeme Giderleri	20
Yönetim Giderleri	40.000	İşçilik Giderleri	19
Kira, Elektrik, Su	40.000	Nakliye, sigorta v.b	1
Pazarlama Giderleri	20.000	Toplam Değişken	
Finansman Giderleri	50.000	Gider (Adet başına)	40
Amortisman Giderleri	60.000		
Toplam Sabit Giderler	290.000		

Soru 1:

Toplam satış adedimiz 10.000 olur ise başabaş fiyat (TL/adet) ne olur?

$$\text{Başa baş Fiyat} = (290,000 / 10,000) + 40 = 69 \text{ TL / Adet}$$

Alıştırma 3 - Başabaş Analizi

Sabit Giderler	TL	Değişken Giderler	TL
		(Adet başına)	
İşletme Genel Giderleri	80.000	Malzeme Giderleri	20
Yönetim Giderleri	40.000	İşçilik Giderleri	19
Kira, Elektrik, Su	40.000	Nakliye, sigorta v.b	1
Pazarlama Giderleri	20.000	Toplam Değişken	
Finansman Giderleri	50.000	Gider (Adet başına)	40
Amortisman Giderleri	60.000		
Toplam Sabit Giderler	290.000		

Soru 3:

Ürünlerimizin piyasa satış fiyatı 80 TL/adet ise kaç adet satmalıyız ki başabaş olalım?

Alıştırma 3 - Başabaş Analizi

Sabit Giderler	TL	Değişken Giderler	TL
		(Adet başına)	
İşletme Genel Giderleri	80.000	Malzeme Giderleri	20
Yönetim Giderleri	40.000	İşçilik Giderleri	19
Kira, Elektrik, Su	40.000	Nakliye, sigorta v.b	1
Pazarlama Giderleri	20.000	Toplam Değişken	
Finansman Giderleri	50.000	Gider (Adet başına)	40
Amortisman Giderleri	60.000		
Toplam Sabit Giderler	290.000		

Soru 3:

Ürünlerimizin piyasa satış fiyatı 80 TL/adet ise kaç adet satmalıyız ki başabaş olalım?

Başa baş Miktar = {290,000 / (80 - 40)} = 7,250 adet

Nakit Akışı

Haftalık veya aylık olarak kasanıza girecek nakit ile kasadan çıkacak nakit miktarının tahmin edilmesidir.

Nakit akış tahmini bize;

- Paranın ne zaman elimize geçeceğini,
- Hangi zamanda ne kadar para geleceğini,
- Borçların ve faturaların ne zaman ödeneceğini,
- Masrafları karşılamak için ne kadar para gerektiğini,
- Gelir ve harcamaların ayrıntısını
- Ekstra harcamalar (veya yüksek harcamalar) için en uygun zamanı gösterir.



33

Nakit akış tablosunun hazırlanabilmesi için şu bilgilere ihtiyaç vardır:

• Kaynaklar (nakit girişi)

Mevcut nakit,
Satış gelirleri,
Diğer gelirler,
Alınan borçlar,
Öz sermaye.



• Çıkışlar (nakit çıkışı)

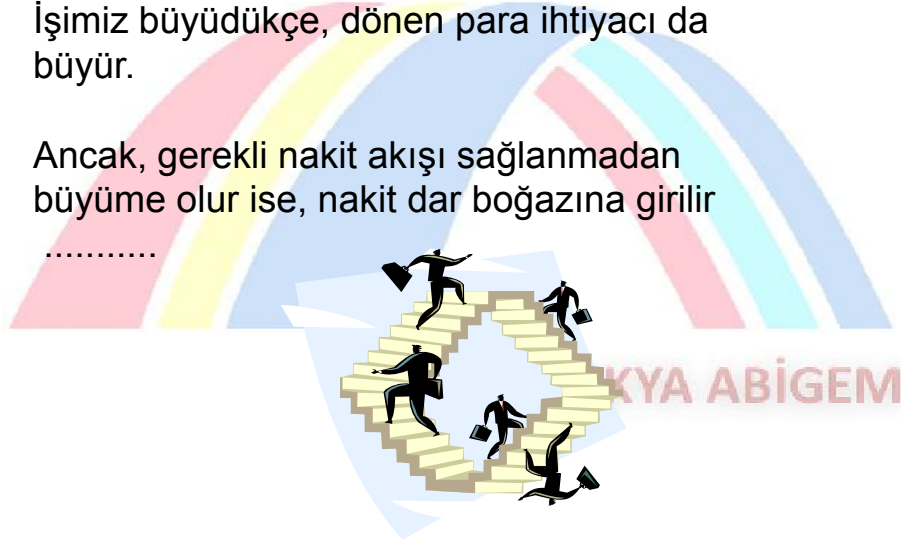
Başlangıç harcamaları,
Peşin alınan mal ve hizmetler,
Sabit ve değişken giderler,
Demirbaş alımı,
Borç ödemeleri,
Kâr payı dağıtımı.



İşimiz büyüdükçe, dönen para ihtiyacı da büyür.

Ancak, gerekli nakit akışı sağlanmadan büyüme olur ise, nakit dar boğazına girilir

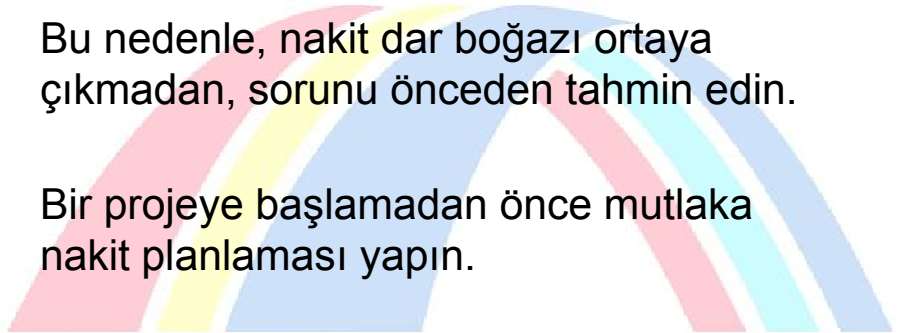
.....



Bu nedenle, nakit dar boğazı ortaya çıkmadan, sorunu önceden tahmin edin.

Bir projeye başlamadan önce mutlaka nakit planlaması yapın.

Bir iş fikri **KÂRLI** gözükse bile, sırf nakit akışı uygun olmadığından dolayı uygulanmayabilir.



	hafta 1	hafta2	hafta3
GİRİŞLER			
nakit satışlar	25,000		
müşterilerden tahsilat	75,000		
sabit kıymet satışı	0		
faiz geliri	0		
TOPLAM	100,000		
ÇIKIŞLAR			
nakit alımlar	50,000		
tedarikçilere ödeme	40,000		
maaşlar	30,000		
giderler	5,000		
demirbaş alımı	0		
TOPLAM	125,000		
Mevcut Nakit	40,000		
artı Girişler	100,000		
eksi Çıkışlar	125,000		
Devreden Nakit	15,000		

	hafta 1	hafta 2	hafta3
GİRİŞLER			
nakit satışlar	25,000	25,000	
müşterilerden tahsilat	75,000	75,000	
sabit kıymet satışı	0	0	
faiz geliri	0	0	
TOPLAM	100,000	100,000	
ÇIKIŞLAR			
nakit alımlar	50,000	20,000	
tedarikçilere ödeme	40,000	50,000	
maaşlar	30,000	30,000	
giderler	5,000	5,000	
demirbaş alımı	0	19,000	
TOPLAM	125,000	124,000	
Mevcut Nakit	40,000	15,000	
artı Girişler	100,000	100,000	
eksi Çıkışlar	125,000	124,000	
Devreden Nakit	15,000	(9,000)	

	hafta 1	hafta 2	hafta 3
GİRİŞLER			
nakit satışlar	25,000	25,000	25,000
müşterilerden tahsilat	75,000	75,000	65,000
sabit kıymet satışı	0	0	6,000
faiz geliri	0	0	0
TOPLAM	100,000	100,000	96,000
ÇIKIŞLAR			
nakit alımlar	50,000	20,000	45,000
tedarikçilere ödeme	40,000	50,000	40,000
maaşlar	30,000	30,000	30,000
giderler	5,000	5,000	5,000
demirbaş alımı	0	19,000	0
TOPLAM	125,000	124,000	120,000
Mevcut Nakit	40,000	15,000	(9,000)
artı Girişler	100,000	100,000	96,000
eksi Çıkışlar	125,000	124,000	120,000
Devreden Nakit	15,000	(9,000)	(33,000)

Alıştırma 1 – Nakit Akışı

Size şöyle bir iş teklifi geldi.

X firması size kendi ürettiği 3,000 adet şemsiyeyi, hemen teslim toplam 15,000 TL peşin ödeme ile teklif ediyor. Depolama, nakliye, sigorta masrafı 3 TL/adet. Ayrıca, markalama, paketleme ve dağıtım için 4TL/adet masraf var. Bu masraflar ertesi ay ödeniyor. Satış mağazaları, ertesi ay kendilerine ödenmek üzere % 25 komisyon istiyorlar.

Şemsiyeleri 30TL/adet fiyattan satılacağını düşünüyorsunuz.

Şemsiyelerin satılabileceği aylar Eylül-Aralık arası. Satış tahmininiz şöyle: Eylül - 1000 ad / Ekim - 800 ad / Kasım 600 ad / Aralık 200 ad.

Satış bedelleri elinize 2 ay sonra geçecek. Projeyi takip etmek için

bir yöneticiye ihtiyacınız var. Temmuz-Şubat ayları arasında

çalışacak. Ücreti 2,000TL/ay olacak. Bankadaki mevcut paranız

40,000TL ve 10,000 TL kredi limitiniz var.

X Firması hemen cevap bekliyor !!

Ev ödevi: Ev harcamalarınız için 8 haftalık nakit akış tahmini.

Alıştırma 1 Cevabı

KÂR VE KÂRLİLİK

Satış $2,600 \times 30 \text{ TL} = 78,000$

Giderler

Satılan Mal M. $2,600 \times 5 \text{ TL} = 13,000$

Nakliye $3,000 \times 3 \text{ TL} = 9,000$

Marka/Paket/D $3,000 \times 4 \text{ TL} = 12,000$

Komisyon $2,600 \times 7.50 \text{ TL} = 19,500$

Yönetim $8 \times 2,000 \text{ TL} = 16,000$

Toplam 69,500

Kar 8,500

Stok $400 \times 5 \text{ TL} = 2,000$

Alıştırma 1 Cevabı

Nakit Akışı	Tem	Ağ	Eyl	Eki	Kas	Ara	Oca	Şub	Top
Girişler					30	24	18	6	78
Çıkışlar									
Satınalma	15								
Nakliye		9							
Marka/Amb		12							
Yönetim	2	2	2	2	2	2	2	2	
Komisyon				7.5	6	4.5	1.5		
Toplam Çıkışlar	17	23	2	9.5	8	6.5	3.5	2	71.5
Giriş-Çıkış Farkı	-17	-23	-2	-9.5	22	17.5	14.5	4	6.5
Ay Başı Nakit 40	23	0	-2	-11.5	10.5	28	42.5		
Ay Sonu Nakit	23	0	-2	-11.5	10.5	28	42.5	46.5	

Muhasebe yöntemleri

Basit kayıt tutma

Tarih	İşlem	Gelir	Gider	Ödeme / Tahsilat Günü
4/6	ABC'ye satış	300		4/7
6/6	Un satın alımı		240	6/6
10/6	Elektrik faturası ödeme		42	10/6

Sadece çok küçük çaplı işler için uygundur.

Basit usul mükelleflerin muhasebe kayıtları Meslek Odalarında tutulmaktadır.

43

Kâr / Zarar Tablosu

(belirli bir dönem içindeki)

Tüm gelirler – tüm giderler = net kâr veya zarar.

Bir işletmenin bir döneme ilişkin faaliyet sonuçlarını gösteren tablodur. Diğer bir tanımla, dönem net karı veya zararının nasıl oluştuğunu ayrıntılı ve özlü bir şekilde gösteren temel bir mali tablodur. Bilanço belirli bir tarih esas alınarak düzenlenirken, gelir tablosu belirli bir faaliyet dönemi esas alınarak düzenlenir.

Gelir tablosunda işletmenin bir faaliyet dönemi içinde elde ettiği tüm gelirler ve bu gelirleri elde etmek için katlandığı tüm giderler sınıflandırılmış olarak yer alır. Tüm gelir ve giderlerin farkı ise "Net karı veya Zararı" olarak gösterilir.

44

Bilanço

