



SIVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Muhasebe, Finans ve Bankacılık Ana Bilim Dalı

**BİLGİ KULLANICILARI AÇISINDAN MALİ TABLO
OKURYAZARLIK DÜZEYLERİNİN KARMA YÖNTEM İLE
ARAŞTIRILMASI: SIVAS İLİ ÖRNEĞİ**

Doktora Tezi

Sefa ONUT

Sivas
Temmuz 2023

SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Muhasebe, Finans ve Bankacılık Ana Bilim Dalı

**BİLGİ KULLANICILARI AÇISINDAN MALİ TABLO
OKURYAZARLIK DÜZEYLERİNİN KARMA YÖNTEM İLE
ARAŞTIRILMASI: SİVAS İLİ ÖRNEĞİ**

Doktora Tezi

Sefa ONUT

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Mehmet DEMİR

Sivas
Temmuz 2023

ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde hazırladığım bu Doktora tezinin bizzat tarafımdan ve kendi sözcüklerimle yazılmış orijinal bir çalışma olduğunu ve bu tezde;

- 1- Çeşitli yazarların çalışmalarından faydalandığımda bu çalışmaların ilgili bölümlerini doğru ve net biçimde göstererek yazarlara açık biçimde atıfta bulunduğumu;
- 2- Yazdığım metinlerin tamamı ya da sadece bir kısmı, daha önce herhangi bir yerde yayımlanmışsa bunu da açıkça ifade ederek gösterdiğimi;
- 3- Başkalarına ait alıntılanan tüm verileri (tablo, grafik, şekil vb. de dâhil olmak üzere) atıflarla belirttiğimi;
- 4- Başka yazarların kendi kelimeleriyle alıntıladığım metinlerini, tırnak içerisinde veya farklı dizerek verdiğim yine başka yazarlara ait olup fakat kendi sözcüklerimle ifade ettiğim hususları da istisnasız olarak kaynak göstererek belirttiğimi,

beyan ve bu etik ilkeleri ihlal etmiş olmam halinde bütün sonuçlarına katlanacağımı kabul ederim.

.../.../2023

Sefa ONUT

ÖN SÖZ

Karanlığa bir umut gibi doğan güneşin, geceyi aydınlığa dönüştürdüğü o değerli anlarını sabır ile çalışma masasında karşılayan bir akademisyen olarak huzura çıkmaktayım. Emegin ne kadar kıymetli olduğunu ve bunu sadece gerçek manada gayret gösterenlerin anlayacağını biliyorum. Bazı meslekler birkaç yıl içerisinde değil çocukluktan beri verilen çabaların sonucunda ortaya çıkmaktadır. Layıkıyla yapmaya gayret ettiğim mesleğimde, tevazu ile gönüllere sevgi ve saygı tohumunu eken, üreten, yeniliklere öncülük eden bir değer olabilmek arzusuyla.

Sadece tez yazma konusunda değil her konuda samimiyetle desteğini gördüğüm, bilgi, birikim ve tecrübesiyle hep daha iyisini yapabilmek için emek harcayan çok kıymetli danışman hocam Prof. Dr. Mehmet DEMİR'e,

Tez İzleme Komitesi'nde olan hocalarım Doç. Dr. Yakup ÜLKER ve Doç. Dr. Seval ELDEN ÜRGÜP'e ayrıca fikrini her sorduğumuzda önerilerini esirgemeyen Doç. Dr. Sait Alpagut ŞENEL'e,

Tezimin analiz kısmında emeklerini ve desteklerini esirgemeyen hocalarım Dr. Öğr. Üyesi Ebuzer ARSLAN ve Dr. Öğr. Üyesi Yılmaz GÜNEL'e,

Hayata gözlerimi açtığım ilk günden bugünlere kadar gelmemde emeklerini, sevgilerini ve dualarını her zaman hissettiğim çok kıymetli fedakâr aileme,

Çok yorucu ve stresli olan tez yazma sürecimde ihtiyaç duyduğum her konuda desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen çok kıymetli eşim ile oyunlarına her fırsatta katılmaya çalıştığım göz nuru gönül huzuru oğullarıma,

Son olarak da duaları ile destek olan sevenlerime ve çalışmada katkıda bulunan nazik katılımcılara canı gönülden teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	i
KISALTMALAR	vii
TABLO LİSTESİ	ix
ŞEKİL LİSTESİ.....	xiii
ÖZET.....	xv
ABSTRACT	xvii
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM.....	1
1.MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİ.....	1
1.1. Veri ve Bilgi	1
1.1.1. Veri Kavramı ve Özellikleri	1
1.1.2.Bilgi Kavramı ve Özellikleri	3
1.1.3. Sistem Kavramı ve Özellikleri	4
1.2. Muhasebe Bilgi Sistemleri ve Temel Özellikleri	5
1.2.1. Muhasebe Bilgi Sistemi.....	6
1.2.2. Muhasebe Bilgi Sisteminin Amacı ve Önemi	7
1.2.2.1. İşletme İçi Bilgi Üretilmesi.....	9
1.2.2.2. Üretim Sistemlerine Bilgi Üretilmesi	10
1.2.2.3. Raporlamada Bilgi Üretilmesi	11
1.2.3. Muhasebe Bilgi Sistemi Aşamaları	12
1.2.3.1. Kaydetme	13
1.2.3.2. Sınıflandırma.....	13
1.2.3.3. Hesaplama.....	14

1.2.3.4. Özetleme	14
1.2.3.5. Saklama	15
1.2.3.6. İletme	16
1.2.4. Muhasebe Bilgi Sisteminin Unsurları.....	16
1.2.4.1. İnsan Faktörü.....	17
1.2.4.2. Teçhizat Faktörü	18
1.2.4.3. İletişim Faktörü	19
1.2.4.4. Sunum ve Bilgilendirme Faktörü.....	20
1.2.5. Muhasebe Bilgi Sisteminin Geliştirilme Unsurları.....	20
1.2.5.1. Uygun Maliyet	21
1.2.5.2. Sosyal Sermaye	22
1.2.5.3. Esneklik.....	22
1.2.5.4. Açık ve Anlaşılır Olma	22
1.2.5.5. Raporlama	23
İKİNCİ BÖLÜM	25
2.ANA HATLARIYLA TEMEL FİNANSAL TABLOLAR.....	25
2.1. Tekdüzen Hesap Planı Açısından Finansal Tablolar.....	25
2.1.1. Temel Finansal Tablolar	25
2.1.1.1. Bilanço	25
2.1.1.1.1. Bilançonun Türleri	26
2.1.1.1.2. Bilançonun Yapısı	29
2.1.1.1.2.1. Aktif Yapı.....	29
2.1.1.1.2.2. Pasif Yapı	31
2.1.1.1.3. Dipnotlar.....	33
2.1.1.2. Gelir Tablosu.....	34

2.1.1.2.1. Gelir Tablosunun Türleri	35
2.1.1.2.2. Gelir Tablosunun Yapısı	36
2.1.1.2.3. Gelir Hesapları	36
2.1.1.2.4. Gider Hesapları	37
2.1.2. Ek Finansal Tablolar	37
2.1.2.1. Fon Akım Tablosu	38
2.1.2.2. Nakit Akım Tablosu	40
2.1.2.3. Kâr Dağıtım Tablosu	42
2.1.2.4. Öz Kaynak Değişim Tablosu	43
2.1.2.5. Satışların Maliyeti Tablosu	45
2.2. TMS / TFRS Açısından Finansal Tablolar	47
2.2.1. Finansal Durum Tablosu	48
2.2.2. Kâr veya Zarar (Diğer Kapsamlı Gelir) Tablosu	61
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	65
3. MALİ TABLO OKURYAZARLIĞININ ÖNEMİ VE YÖNTEMLERİ	65
3.1. Mali Tabloların Gelişimi	65
3.2. Mali Tabloların Önemi	67
3.3. Mali Tablo Okuryazarlığı	69
3.3.1. Mali Tablo Okuryazarlığının Önemi	69
3.3.2. Mali Tablo Okuryazarlığının Faydaları	70
3.3.3. Mali Tablo Okuma Teknikleri	72
3.3.3.1. Oran Analizleri	72
3.3.3.1.1. Likidite Oranları	74
3.3.3.1.2. Faaliyet (Etkinlik) Oranları	78
3.3.3.1.3. Mali Yapı Analiz Oranları	83

3.3.3.1.4. Kârlılık Oranları	85
3.3.3.1.5. Borsa Performans Oranları.....	87
3.3.3.2. Trend Analizi	91
3.3.3.3. Dikey Analiz	91
3.3.3.4. Karşılaştırılmalı Mali Tablolar Analizi.....	92
3.4. Mali Tablo Hileleri	93
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	97
4.MALİ TABLO OKURYAZARLIĞI UYGULAMASI	97
4.1. Araştırmanın Amacı	97
4.2. Araştırmanın Önemi	98
4.3. Literatür İncelemesi	100
4.4. Araştırmanın Modeli	105
4.5. Araştırmanın Evren ve Örneklemi.....	106
4.5.1. Nicel Boyut İçin Evren ve Örneklem	106
4.5.2. Nitel Boyut İçin Evren ve Örneklem	108
4.6. Veri Toplama Araçları.....	109
4.6.1. Nicel Veri Toplama Aracı.....	109
4.6.2. Nitel Veri Toplama Aracı	110
4.7. Bulgular ve Yorum	112
4.7.1. Nicel Veri Toplama Aracı Açısından Genel Bulgular.....	113
4.7.1.1. Katılımcılara Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler	113
4.7.1.2. Mali Tablo Okuryazarlığıyla İlgili İfadeler ve Yorum	115
4.7.2. Nitel Veri Toplama Aracı Açısından Genel Bulgular	124
4.7.3. Karma Yöntem Açısından Bulgular ve Yorum	129

SONUÇ VE ÖNERİLER.....	305
KAYNAKÇA	311
EKLER:	325
EK 1: Nicel Anket Formu	325
EK 2: Nitel Anket Formu	329
ÖZ GEÇMİŞ.....	331





KISALTMALAR

AR-GE	: Araştırma Geliştirme
BOBİ FRS	: Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı
ERP	: Kurumsal Kaynak Planlama
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÜMİ	: Küçük ve Mikro İşletmeler
KVYK	: Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
MBS	: Muhasebe Bilgi Sistemi
MSUGT	: Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği
SMMM	: Serbest Muhasebeci Mali Müşavir
TDHP	: Tek Düzen Hesap Planı
TFRS	: Türkiye Finansal Raporlama Standardı
TMS	: Türkiye Muhasebe Standardı
TÜRMOB	: Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği
UFRS	: Uluslararası Finansal Raporlama Standartları
UMS	: Uluslararası Muhasebe Standartları
UVYK	: Uzun Vadeli Yabancı Kaynak
VUK	: Vergi Usul Kanunu
YMM	: Yeminli Mali Müşavir



TABLO LİSTESİ

Tablo 1: Fon Akım Tablosu	40
Tablo 2: Nakit Akım Tablosu	42
Tablo 3: Kâr Dağıtım Tablosu	43
Tablo 4: Öz Kaynak Değişim Tablosu.....	45
Tablo 5: Satışların Maliyeti Tablosu.....	46
Tablo 6: MSUGT, VUK, BOBİ FRS, TFRS Temel Kavramların Karşılaştırması... 50	
Tablo 7: MSUGT, VUK, BOBİ FRS, TFRS Finansal Tablo Karşılaştırmaları.....	51
Tablo 8: MSUGT, TFRS, KÜMİ Dönen Varlık Karşılaştırması	53
Tablo 9: MSUGT, TFRS, KÜMİ Duran Varlık Karşılaştırması.....	54
Tablo 10: MSUGT, TFRS, KÜMİ Kısa Vadeli Yabancı Kaynak Karşılaştırması ...	56
Tablo 11: MSUGT, TFRS, KÜMİ Uzun Vadeli Yabancı Kaynak Karşılaştırması..	57
Tablo 12: MSUGT, TFRS, KÜMİ Öz Kaynak Karşılaştırması.....	58
Tablo 13: Dipnotların TFRS Karşılıkları	59
Tablo 14: Kâr veya Zarar Tablosu (Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu)	62
Tablo 15: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Likidite Oranları	75
Tablo 16: Oran Analizinde Likiditeyi Destekleyen Oranlar	76
Tablo 17: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Faaliyet (Etkinlik) Oranları	79
Tablo 18: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Mali Tablo Analiz Oranları	84
Tablo 19: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Mali Yapı Analizine Ek Oranları....	85
Tablo 20: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Kârlılık Oranları	86
Tablo 21: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Pazar Performans Oranları.....	88
Tablo 22: Konuşmacılarla Görüşme Süreleri.....	112
Tablo 23: Katılımcılara Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler	114

Tablo 24: Katılımcıların İfadelere Ait Görüşleri ve Bu Görüşlerin Teoriye Uygunluk Durumu	116
Tablo 25: Katılımcı Grupların Görüşlerinin Teoriye Uygunluk Düzeyi ve Aldıkları Puanlar	121
Tablo 26: 27 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	137
Tablo 27: 3 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	147
Tablo 28: 4 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	157
Tablo 29: 7 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	168
Tablo 30: 19 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	170
Tablo 31: 8 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	178
Tablo 32: 1 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	188
Tablo 33: 2 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	190
Tablo 34: 15 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	192
Tablo 35: 9 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	202
Tablo 36: 10 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	204
Tablo 37: 14 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	206

Tablo 38: 16 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	219
Tablo 39: 21 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	221
Tablo 40: 22 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	223
Tablo 41: 23 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	225
Tablo 42: 28 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	227
Tablo 43: 12 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	238
Tablo 44: 18 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	240
Tablo 45: 17 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	249
Tablo 46: 6 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	258
Tablo 47: 20 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	267
Tablo 48: 5 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	276
Tablo 49: 25 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	290
Tablo 50: 26 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları	292



ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: Kaliteli Verinin Unsurları.....	3
Şekil 2: Muhasebe Süreci	7
Şekil 3: Muhasebe Bilgi Sistemi Süreci	12
Şekil 4: Mali Tabloların Birbirleriyle İlişkisi	28
Şekil 5: Yakınsama Desenli Karma Yöntem Uygulaması	105
Şekil 6: En Sık Kullanılan Kelimeler	127
Şekil 7: Hiyerarşik Kod – Alt Kod Modeli.....	128



ÖZET

Bu çalışmanın amacı, mali tablo okuryazarlığının önemini vurgulamak ve işletme yönetici ve sahiplerinin, SMMM'lerin ve banka kredi temsilcilerinin mali tablo okuryazarlık düzeylerini belirlemektir. Ayrıca bu üç kesimin mali tablolarda yer alan bilgileri nasıl algıladıkları, anladıkları ve değerlendirdiklerini araştırmak ve mali tablolardaki verileri hangi amaçla ve ne tür sonuçlara ulaşmak için kullandıklarını tespit etmek de amaçlar içinde yer almaktadır.

Çalışmanın amaçlarına ulaşmak için Sivas il sınırları içerisinde faaliyette bulunan işletme yönetici ve sahipleri, SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri üzerinde 2022 yılı Temmuz ayında karma yöntem ile bir araştırma yapılmıştır. Araştırmanın nicel boyutu için geliştirilen anket formu 378; nitel boyut için geliştirilen mülakat formu ise 17 kişiyle yapılmıştır.

Çalışmanın sonucunda mali tablo okuryazarlık düzeyinin banka kredi temsilcilerinde yüksek, SMMM'lerde orta ve işletme yönetici-sahiplerinde ise çok düşük olduğu görülmüştür. SMMM ve banka kredi temsilcilerinin mali tabloları karar verme aracı olarak önemsedikleri; işletme sahip ve yöneticilerinin ise mali tablolara yansımayan bilgilere sahip oldukları için mali tablolara daha az dikkat ettikleri tespit edilmiştir. Buna karşılık kredi riskini azaltmak için banka kredi temsilcilerinin diğer katılımcı gruplara kıyasla mali tablolara yaklaşımlarının daha hassas olduğu; mali tablo okuryazarlık düzeyi ile alınacak kararlarının başarısı arasında paralellik bulunduğu bulguları elde edilmiştir. SMMM ve banka kredi temsilcilerinin ifadeler ve sorulara ait görüşlerinin işletme sahip ve yöneticilerine kıyasla teoriye daha uygun olduğu saptanmıştır.

Ayrıca karar almada mali tabloların önemi ve onları okuma düzeyi ile eğitim seviyesi arasında doğru orantı olduğu tespit edilmiştir. Bu açıdan özellikle işletme sahip ve yöneticilerinin mali tablo okuryazarlık düzeylerini artırıcı eğitim programlarının önemi vurgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Mali Tablolar, Mali Tablo Okuryazarlığı, Mali Tablo Okuma Teknikleri, Karma Yöntem, Görüşme Tekniği.



ABSTRACT

The aim of this study is to emphasize the importance of financial statement literacy and to determine the financial statement literacy levels of business managers and owners, accountants and bank loan representatives. In addition, it is also aimed to investigate how these three groups perceive, understand and evaluate the information contained in the financial statements and to determine for what purpose and to reach what kind of conclusions they use the data in the financial statements.

In order to achieve the objectives of the study, a research was conducted with a mixed method in July 2022 on business managers and owners, accountants and bank credit representatives operating within the borders of Sivas province. The questionnaire developed for the quantitative dimension of the research was 378; The interview form developed for the qualitative dimension was made with 17 people.

As a result of the study, it was seen that the level of financial statement literacy was high in bank credit representatives, middle in accountants and very low in business managers-owners. That accountants and bank credit representatives attach importance to financial statements as a decision-making tool; It was found that business owners and managers paid less attention to financial statements because they had information that was not reflected in the financial statements. On the other hand, in order to reduce credit risk, bank credit representatives' approaches to financial statements are more sensitive compared to other participant groups; It was found that there was a parallel between the level of financial statement literacy and the success of the decisions to be taken. It was determined that the opinions of the accountants and bank credit representatives regarding the statements and questions were more suitable for the theory compared to the owners and managers of the enterprise.

In addition, it was determined that the importance of financial statements in decision-making and the level of reading them were directly proportional to the level of education. In this respect, the importance of training programs to increase the financial statement literacy levels of business owners and managers was emphasized.

Keywords: Financial Statements, Financial Statement Literacy, Financial Statement Reading Techniques, Mixed Method, Interview Technique.



GİRİŞ

Günümüzde işletmelerin ticari hayatlarının sürdürülebilirliğinde alınacak kararların başarısı şüphesiz önemlidir. Karar, çeşitli seçeneklerden en uygun olanının tercih edilmesidir. Gelişmelerin hızı ile birlikte ortaya harf, rakam, ham veya işlenmiş birçok veri çıkmıştır. Bu verilerin karışıklığı bunların anlamlı bir bilgi haline getirilmesi ihtiyacını doğurmuştur. İşletmede binlerce finansal olay gerçekleşmekte bunlar bir sistem işletme ile ilgili tarafların alacakları kararda muhasebe bilgi sisteminin ürettiği bilgiler büyük bir rol oynamaktadır. Elbette bilgilerin anlaşılabilirliği, ihtiyaca uygunluğu, güvenilirliği ve karşılaştırılabilirliği de önemlidir.

Muhasebe bilgi sisteminin çıktısı olan mali tablolar işletme ilgililerine işletme ile ilgili finansal ve faaliyet açısından birçok faydalı bilgiler sunmaktadır. Bu bilgilerin muhasebe ilke, kavram ve kanunlara uygun olarak düzenlenmesi hem mikro hem de makro gelişim açısından önemlidir. Zira ekonomik kararlar mali tablolar temelinde alınmaktadır.

Son zamanlarda okuryazarlıkla ilgili birçok kavram, uygulama ortaya çıkmıştır. Örneğin medya okuryazarlığı, sağlık okuryazarlığı, ekonomi okuryazarlığı, finansal okuryazarlık vb. Bu çalışma ile mali tablo okuryazarlığı kavramı da okuryazarlıklar arasına girecektir. Literatürde mali/finansal tablo okuryazarlığı adıyla çalışmalar bulunmakta ancak içeriğinin finansal okuryazarlıktan farklı olmadığı anlaşılmaktadır. Mali tablo okuryazarlığı finansal okuryazarlık kapsamında değerlendirilen faiz hesaplama, genel finans bilgisi vb.nin çok ötesinde ve çok farklı mahiyet arz etmektedir. Mali tablo okuryazarlığı mali tablolarda yer alan bilgileri anlamak, yorumlamak ve bunlardan çıkarımlar yapabilmektir. Mali tablolar teknik bilgi içerdiğinden bu bilgilerle ilgili eğitimlerin alınması gereklidir. Bu açıdan mali tablo okuryazarlığının örneğin finansal okuryazarlık gibi yaygın olması beklenmez.

Çalışma toplam dört bölümden oluşmaktadır. Bu bölümlerin ilk üçü teorik bilgiler sonuncusu ise uygulama içermektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde; muhasebe bilgi sistemi konusu detaylarıyla anlatılmıştır. Öncelikle veri ve bilgi konuları tanımlanmış ve bu amaca yönelik toplanmış verilerin nasıl bilgi haline getirileceği ve sistem şeklinde nasıl

kullanılabileceği üzerinde durulmuştur. Muhasebe bilgi sistemi içerisinde işletme içerisinde ne tür bilgilerin üretilebileceği, üretim yapan işletmeler için hangi tür bilgilerin gerekli olacağı ve raporlamaya ne tür verilerin yansması gerektiği konusu detaylıca ele alınmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde; hem tek düzen hesap planı hem de TMS/TFRS içerisinde yer alan mali tablolar anlatılmıştır. Temel finansal tablolardan bilanço ve gelir tablosu; ek finansal tablolar içerisinde ise fon akım tablosu, nakit akım tablosu, kâr dağıtım tablosu, öz kaynak değişim tablosu ve satışların maliyeti tablosu detaylıca anlatılmıştır. TMS / TFRS açısından ise finansal durum tablosu ve kâr veya zarar tablosu üzerinde durulmuştur. Ele alınacak konuların daha iyi anlaşılabilmesi amacıyla mali tablolar örneklerle desteklenmiş ve hangi amaçla kullanılabilecekleri gösterilmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde; mali tabloların geçmişte hangi ihtiyaçlara binaen çıktığı ve bu bağlamda günümüze kadar nasıl bir gelişim yaşadığı incelenmiştir. Mali tabloların işletmeyle ilgili bilgi kullanıcıları açısından önemi araştırılmıştır. Mali tabloların önemli bir bilgi kaynağı olduğu vurgulanmıştır. Literatürde mali tablo okuryazarlığı hakkında bir bilginin olmadığı görülmüş ve bu okuryazarlık türü hakkında bilgiler sunulmuştur. mali tablo okuryazarlık tekniklerinden/yöntemlerinden oran analizi, trend analizi, dikey yüzde analizi ve karşılaştırılmalı mali tablolar analizi hakkında bilgiler detaylıca sunulmuştur. Ayrıca mali tablo hilelerine yönelik bilgiler de verilmiştir.

Çalışmanın dördüncü ve son bölümünde ise mali tablo okuryazarlığına ilişkin uygulama yer almaktadır. Hem nitel hem de nicel verilerin birlikte değerlendirildiği karma yöntem kullanılarak çalışmanın analizi yapılmıştır.

Çalışma, Sonuç ve Öneriler başlığı ile tamamlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1.MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİ

1.1. Veri ve Bilgi

Bilgi iletişim teknolojilerindeki ve sanayi alanındaki gelişmeler, nüfusun hızla artması gibi birçok faktör nedeniyle toplum içerisinde iş yoğunluğu da artmıştır. Bu yoğunluk da beraberinde birçok anlamlı ya da anlamsız veri ortaya çıkarmıştır. Bu verilerin ise anlamlı bir bilgiye dönüştürülmesi ve karar almada kullanılması artık bir ihtiyaç haline gelmiştir.

İnsanlığın gelişmesi ile birlikte iş yoğunluğu da artmıştır. İnsan sayısının çoğalmasıyla birlikte, nüfusun idaresi, gıda tedariki, eğitim hizmeti, yargılama süreci ve ticari işlemlerin takibi gibi birçok işin koordinesinde sorunlar belirmiştir. Tüm bu işlemlerin düzenli şekilde idare edilmesinin ise sistemlerin kurulmasına ve geliştirilmesine bağlı olduğunu ortaya çıkarmıştır. Bu durum ise veri, bilgi ve sistemlerin önemi artırmış hatta bu yöndeki çalışmaların artmasına sebep olmuştur.

1.1.1. Veri Kavramı ve Özellikleri

İnsanlar geçmiş deneyimlerinin yardımıyla gelecek olaylar hakkında tahminde bulunmayı istemektedir. Fakat bu bilgilerin varlığı her zaman gelecek hakkında tahminde bulunmak için yeterli olmayacaktır. Bilgilerin oluşmasına sebep olan veriler işlenebilir olmalı ve yorumlanmaya imkân sağlayacak yöntemlerle birlikte kullanılmalıdır. Tüm bunları anlayabilmek adına verinin ne demek olduğunu net bir şekilde tanımlamak daha açıklayıcı olacaktır.

“Veri, harf, rakam, çeşitli sembol ve işaretlerle temsil edilen, ham, işlenmemiş gerçekler ya da izlenimlerdir. Başka bir ifadeyle özümlememiş ve yorumlanmamış gözlemler, işlenmemiş gerçekler olarak tanımlanmaktadır.” (Lezki 2018: 7).

Önceden yapılmış olan iş ve işlemlerin standart şekilde toplanmış kayıtlarına veri denir. Ayrıca verilerin düzenli olması ve standart şekilde kayıt edilmesi

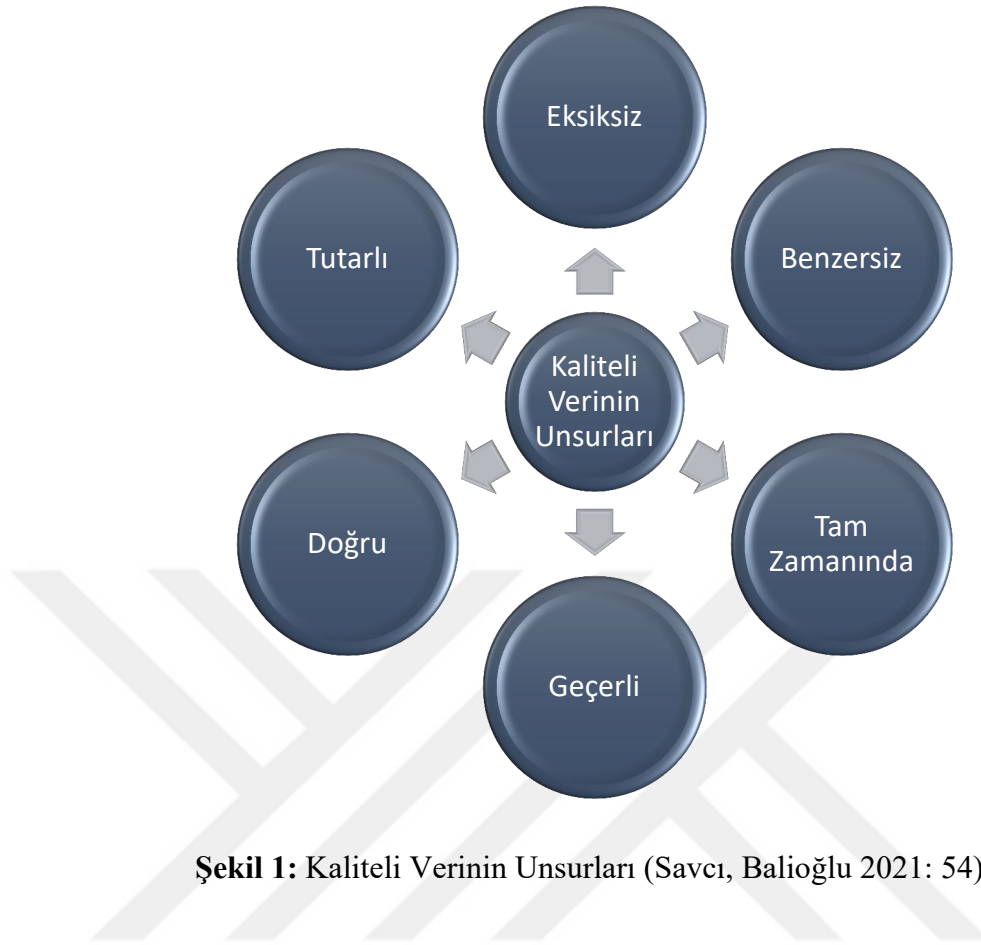
zorunludur. Düzenli olmayan veri kümelerinin karar almada kullanılması durumunda yanıltıcı olabilme riski bulunmaktadır. (Güney, Özyiğit 2015: 284).

Veri, bir işlemin veya araştırmanın sonucuna ulaşabilmek için toplanan en küçük yapıdır (sozluk.gov.tr). Veri kavramı her zaman anlamlı bir unsur olmayabilir. Fakat kişiler, biriken verilerin sonucunda analiz yaparak ve muhakeme yeteneğini kullanarak anlamlı sonuçlara ulaşabilmektedir.

Muhasebe verisi ise işletmelerin kayıt defterlerinde yer alan miktar, tutar gibi ekonomik değeri olan işlemlerin özetidir (Güney, Özyiğit 2015: 284). Muhasebe bilgi sisteminin (MBS) en önemli girdisi verilerdir. Bu sistemin başlıca görevi, verilerin önceden belirlenmiş kurallar ışığında işlenerek düzenli raporlar haline getirilmesini sağlamaktır. Böylece bilgiler yorumlanarak anlamlı hale getirilmiş olacaktır (Gökdeniz 2005: 87).

Gelişen sanayi ile birlikte teknolojik yapılanmalar da artmış ve sonuçta anlamlı ya da anlamsız birçok veri ortaya çıkmıştır. Bu veriler ilk başlarda anlamlı şekillerde kullanılamamış; ancak rekabetin artmasına paralel olarak, maliyetlerin en aza indirilmesine ihtiyaç duyulmuş ve bunu sağlayacak farklı yol ve yöntemler aranmıştır. İlerleyen dönemlerde bu verilerin rapor haline getirilmesiyle bunların, yöneticilerin ihtiyaçlarına uygun ve amaçlarına ulaşılmasında kullanılabileceği fark edilmiştir. İşletme içinden veya dışından elde edilen bu veriler toplanıp kaydedildiğinde ve özetlenerek analiz edildiğinde, bu verilerin hem karar almada bir kolaylık hem de rekabet ederken avantaj sağlayacak bir güç olduğu anlaşılmıştır. Bu aşamada muhasebe bilgi sisteminin aslında ne kadar kritik öneme sahip olduğu fark edilmiştir (Kaderli, Köroğlu 2014: 24).

MBS verilerinde bazı kıstasların olması şartı aranır. Bunlar; verilerin doğru olması, geçerli olması, benzersiz özellikte olması, tutarlı olması, bir bütün olması ve en önemlisi zamanında olması gerekmektedir. Ancak bu özellikleri taşıyan veriler muhasebe bilgi sistemine işlenmelidir (Savcı, Balioğlu 2021: 54). Aksi durumda daha önce bahsedilen şartlara uygun olmayan, güvenilirliğine tam itimat edilmeyen veya doğru fakat uygun zamanda ulaşılamamış bilgiler, işletmeyle ilgili bilgi kullanıcılarının yanılmasına sebep olabilecektir. Bunlar şekil 1 de özet halinde sunulmuştur.



Şekil 1: Kaliteli Verinin Unsurları (Savcı, Balioğlu 2021: 54)

1.1.2. Bilgi Kavramı ve Özellikleri

İnsanlar doğdukları andan itibaren çevreleriyle etkileşime geçmekte ve neden sonuç ilişkileri kurarak öğrenme sürecine başlamaktadırlar. İlk başlarda yoğun şekilde gözlemlene yeteneğini kullansalar da ilerleyen dönemlerde, etki – tepki mantığını kuracaklardır. Buradan hareketle bilgi denilen kavramın, insanların tamamında var olduğu ve mantıksal vargılarını bebeklik döneminden beri kullandığı söylenebilir.

Bilgi, insanların veya kurumların daha önce karşılaştıkları olaylardan yola çıkarak, evvelce toplamış oldukları verileri işleyip bir araya getirerek, yorumlayıp anlamlı sonuçlar haline getirilmesiyle elde edilen kazanımlara denir (Lezki 2018: 7).

Türk Dil Kurumu'na göre bilgi: “Kurallardan yararlanarak kişinin veriye yönelttiği anlam” olarak ifade edilmiştir. Sistemin tanımını ise “Bir sonuç elde etmeye yarayan yöntemler düzeni” şeklinde tanımlamıştır (sozluk.gov.tr). Bu

tanımların ışığında kelimeler birleştirildiğinde, bilgi sistemi kavramı zihinde daha belirgin bir hal almaktadır.

Bilgi konusu tek yönlü değildir. Gündelik yaşamdan edinilebilir, sanatsal yetenek veya yatkınlıktan edinilebilir, özellikli bir konu üzerinden teknik bilgi edinilebilir. Bilgi konusu değişik alanlarda bilgi çeşitliliğinin yaşanmasına imkân vermektedir. Burada bizim kullanacağımız bilgi türü ise teknik bilgi olarak sayılabilir.

Bilimsel bilginin özelliklerine bakıldığında kısaca şu maddeler sıralanmaktadır; nesnellik, evrensellik, akla uygunluk, başlangıçtan beri yığılarak ilerlemek, düzenli olmak ve karşıt görüşün her zaman mümkün olabileceğidir (tr.wikipedia.org).

Burada asıl durum, bilginin yanı sıra sistemin de bilgiyle eşleştirilmesi konusudur. Muhasebe bilgi istemi denildiğinde, muhasebenin içinde bulunduğu bütün basamaklar ve muhasebeye konu olabilecek bütün materyaller girmektedir.

Bilgi sistemi, işletmelerin varlıklarında ya da kaynaklarında meydana gelmiş artış ve azalışların işlendiği oluşumdur. İşletmelerin finansal durumlarını ortaya koyarak bilgilerin üretilmesinde etkili olan ve ilgililere ulaştıran düzen (Çalıyurt, Eskin 2012: 7) şeklinde tanımlanabilir.

1.1.3. Sistem Kavramı ve Özellikleri

Planlanmış hedeflere ulaşabilmek maksadıyla birbiriyle anlamlı ilişki içerisinde bulunan unsurların, karşılıklı tamamlanacak şekilde ve kuralları önceden belirlenmiş düzen içerisinde getirilmesine sistem denir (Lezki 2018: 4).

Sistemler kurulurken birçok verinin farklı bireyler veya unsurlar tarafından kayıt edilerek birleştirilmesi ve kullanılabilmesi amaçlanmaktadır. Sistemlere birden fazla noktadan ve farklı bölümlerden bilgi girildiği için istenilen herhangi bir konu hakkında detaylı bilgi edinilebilmektedir. Öyle ki bir bölümün içerdiği veriler diğer bölümün bilgi kaynağı olabilmekte veya diğer bölüm için verinin bir kısmı olabilmektedir. Dolayısıyla sistem içerisindeki her bir bölüm diğer bölümün etkisi altında olabilir veya diğer bölümden etkilenebilir.

Sistemler bir bütün halinde olabileceği gibi başka bölümlerin varlığıyla daha gelişmiş yeni bir sistem olabilirler. Sistemler oluşurken küçük sistemlerin

birleşimiyle oluşması halinde bu sistemlere alt sistem adı verilir ve alt sistemlerin birleşimiyle yeni sistemler ortaya çıkabilir (Dede 2020: 24).

Sistem üç ana ayak üzerinde inşa edilmektedir. İlk sırada sistemin bütün öğelerinin tek bir merkez içerisinde barındırılması yer alır. İkincisi bu öğelerinin hepsi birbirleriyle iletişim halinde olmalıdır. Son olarak da bu öğeler, her birinin sistemin bir parçası olması sebebiyle birbirleriyle hızlı ve güvenli bir şekilde iletişime geçebilecek nitelikte tasarlanması olarak karşımıza çıkmaktadır (Dede 2020: 24).

1.2. Muhasebe Bilgi Sistemleri ve Temel Özellikleri

Daha önce de bahsedildiği üzere sistem, işletme içinden ve dışından sağlanan verilerin toplanarak, işlenmesi, özetlenmesi ve raporlanmasına olanak sağlayan parçaların bütünü olarak tanımlanabilir. İşletmeyle ilgili bilgi kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanmış olan sistemler, karar alma aşamasında yöneticilere yol göstermesi ve karar vericilerin tercihlerinin yönlendirilmesine imkân sağlayan süreçlerin bütünü olarak kabul edilebilir.

İşletmelerin bünyesine muhasebe bilgi sistemi kurulurken dikkat edilmesi gereken bazı hususlar bulunmaktadır. Çünkü her işletme için farklı türde sistemler kurulması gerekebilir. Her işletmenin ayrı bir örgüt kültürüne sahip olmasıyla birlikte, ihtiyaçları da birbirlerinden farklılık gösterebilmektedir. Bu yüzden işletmeler için MBS kurulurken örgütün kültürü, stratejik planlama yöntemleri ile kullanacakları veya ihtiyaçları olan bilgi teknolojilerinin iyi bilinmesi gerekmektedir. Tüm bu faktörleri en uygun şekilde bir araya getirerek istenilen çıktılara ulaştıracak sistemler tasarlanmalıdır (Gökdeniz 2005: 89).

Yeni bir işletmenin muhasebe sistemi kurulurken aslında birçok zorluk ilk yapılandırma aşamasında görülmektedir. Hem yasalara uygun hem de işleyişin birbiriyle uyumlu olması bu aşamada sağlanmalıdır. Sistemin kurulması esnasında daha titiz davranılması gereken bazı hususlar gözden kaçırılmamalıdır. Özellikle durumlar tespit edilmeli ve bunlar için tedbir niteliğinde önlemler düşünülmelidir. İşletmenin kendi iç dinamiklerinden faydalanmak mümkün olduğunda bu durum avantaja çevrilebilmektedir. Bunun için kritik olan husus iç kontrol mekanizmasının kurulmuş ve sistem dinamiklerinin harekete geçirilmiş olmasıdır.

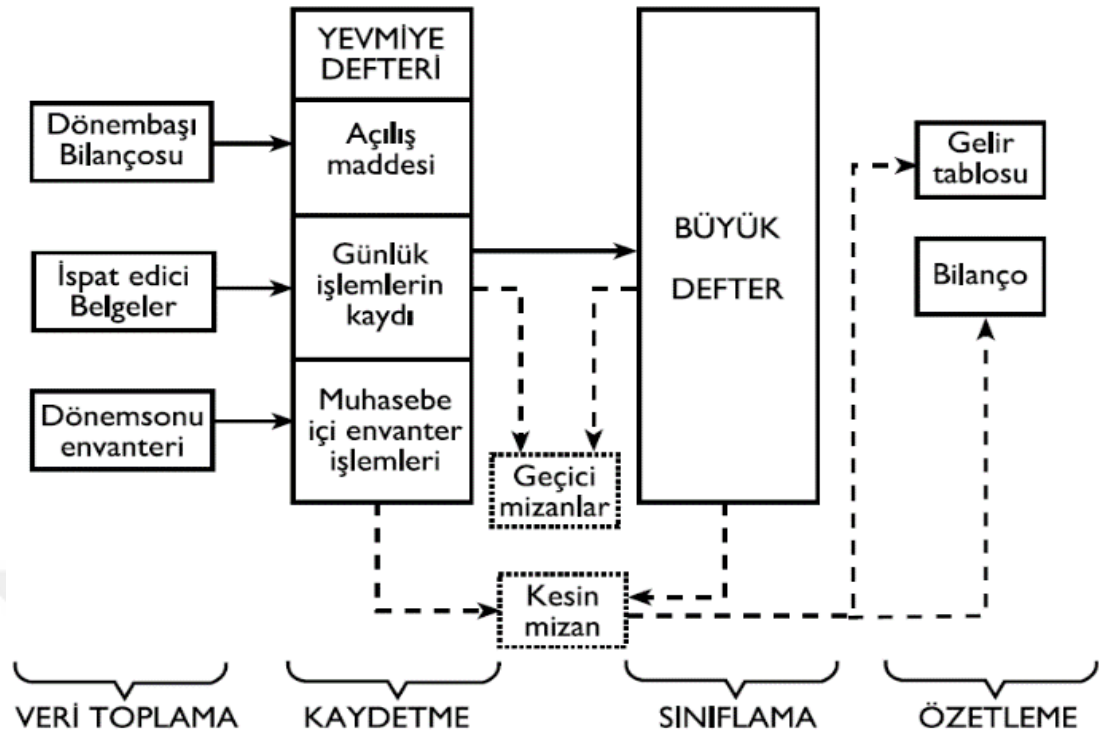
İç kontrol beş temel esas üzerine inşa edilmiştir. Bunlar; kontrol ortamının sağlanması, risk değerlemesinin yapılması, kontrol faaliyetlerinin yürütülmesi, bilgi ve iletişim aktarımı ile sürekli izleme olarak sınıflandırılabilir (Shen, Han 2019: 816). İç kontrol sistemi işletmelerde kesinlikle kurulması gereken bir unsurdur. Bu sistemin varlığı işletmelerin karlılığını artırmanın yanında, mevcutların gerektiği gibi kullanılabilmesi için de en etkili yöntemler arasında sayılabilmektedir.

1.2.1. Muhasebe Bilgi Sistemi

Muhasebe bilgi sistemi, firmaların varlıklarını hangi kaynaklar ile finanse ettiğini, faaliyetlerinden veya işletme dışı bilgilerden elde ettiği veriyi işleyerek, finansal bilgi kullanıcılarına ileten sistemler bütünüdür (Sevim, Bülbül 2016: 864).

Dünya artık teknolojinin daha yoğun kullanıldığı ve bilgilerin anlık olarak değiştiği küresel bir alan haline gelmiştir. Farklı alanlarda, ihtiyaca uygun bilgilere ulaşmak yeterli görülmeyip, hızlı şekilde bilgiye ulaşılması işletmelerin rekabet üstünlüğü kazanmaları açısından önem arz etmektedir. Elbette ki bu durumda verilerin sadece toplanması yeterli olmayacaktır. Verilerin önce gereksiz olanlardan arındırılması ve anlamlı hale getirilmesi ile fayda sağlayacağı görülmektedir. Doğru ve hızlı kararlar alabilmek için en etkili hususlardan bir tanesi de bilgilerin güvenilirliğidir. İşletmeler için de aynı şartlar geçerlidir ve belirli standartlar çerçevesinde muhasebe bilgi sistemlerini kuran işletmeler daha güvenli ve isabetli kararlar alabilmektedirler (Tazegül 2020: 17).

MBS, işletme hakkında detaylı bilgi edinmeyi amaçlamaktadır. Bu yüzden sadece alış - satış işlemleri konu edilmemektedir. Bu sistem aynı zamanda işletmelerin bütün fonksiyonlarını içeren bilgileri barındırmaktadır. Bunlar; yönetim, pazarlama, finans, AR-Ge, üretim, insan kaynakları (Bekçi vd. 2020: 263-265), muhasebe, kurumsal iletişim ve inovasyon gibi fonksiyonlar olarak sayılabilmektedir. Bütün bu işletme fonksiyonlarından elde edilen bilgiler anlamlı bilgiler haline getirilerek yönetim ve karar alma aşamalarında kullanılmaktadır (Saruhan vd. 2019: X).



Şekil 2: Muhasebe Süreci (Erdoğan vd. 2018: 37)

Şekil 2’den de görülebileceği üzere, muhasebe bilgi sistemi veri toplama aşamasında iki farklı durum söz konusudur. Bunlardan birincisi eğer işletmenin ilk kuruluş dönemi ise dönem başı bilançosu ile veri toplanmaktadır. Diğer veri toplama araçları ise işletmenin dönemsel hareketinden kaynaklı işlemleri veya varsa geçmiş dönemin kapanış bilançosu -geçmiş dönemin kapanış bilançosu takip eden dönemin açılış bilançosu olacaktır- ile ya da ispat edici belgeler aracılığı ile veri toplama işlemini yerine getirmektedir. Kaydetme sürecinde ise durum yine üç maddeden birisiyle ilerleyecektir. Bunlar açılış maddesi, günlük yapılan işlemlerin kaydı ve muhasebe içi envanter işlemlerinin kaydedilmesi olarak sıralanabilir. Bir sonraki aşama olan sınıflandırmada ise gerekli kontrol mekanizmaları kullanılarak büyük deftere tasnif edilir. En son süreç olan özetleme kısmında ise bilanço ve gelir tablosu aracılığı ile bilgiler özet şekilde sunulmaktadır.

1.2.2. Muhasebe Bilgi Sisteminin Amacı ve Önemi

MBS karar alıcıların bilgi ihtiyaçlarının karşılanması açısından büyük öneme sahiptir. Bu sistem sadece işletme içindeki olaylar hakkında bilgi sunmaz; bunların yanında işletmenin maruz kaldığı durumların görülmesinde de etkin rol

oynamaktadır. İşletme yöneticileri karar alma aşamasında muhasebe bilgi sisteminden faydalanırken, üçüncü taraf olan dış bilgi kullanıcıları da bu sistemin üretmiş olduğu bilgilerden faydalanabilmektedir. MBS işletme içerisinde gerçekleşen mali nitelikli olayların belirli prosedürlerle işlenerek kullanılabilir bilgiler haline getirilmesiyle sisteme fayda sağlamaktadır. Öyle ki muhasebe bilgi sisteminden elde edilen bilgiler, hem birbirleriyle kıyaslanabilmesi hem de karar alıcıların işletmenin mali durumunu görmesine yardımcı olması açısından kritik öneme sahiptir (Kazak, Erdemir 2020: 472).

MBS, işletmelerin kaynaklarını daha verimli kullanmasına imkân tanıyacaktır. Bu duruma ek olarak yöneticilerin karar almalarını kolaylaştırmak ve görevlerini daha basit şekilde yapmalarına fırsat verecek sistem olarak tanımlanabilir (Kaya 2018: 116).

MBS kurulurken, sistemin fayda - maliyet unsuruna dikkat edilmelidir. MBS oluşturulduğunda hem kuruluş hem de işletme maliyetlerinin sağladığı faydadan daha az maliyetli olmalıdır. Sistem yapılandırıldığı andan itibaren gerçek bilgilerle rapor sunabilecek kapasitede olması gerekmektedir. Tüm bu sayılanlara ek olarak, sistem içerisinde insan faktörü olacağı için işletme çalışanları, mesleki olarak yeterli olmalı ve personel sayısı sistemin işleyişine uygun miktarda olmalıdır. Ayrıca ilgililerin görev tanımları yapılarak veri sorumlularının uyması gereken kurallar belirlenmeli ve sistemler bu kurallara uygun şekilde tasarlanmalıdır. Herkes tarafından sistemin kolaylıkla kullanılabilmesi için sistem basit, açık ve anlaşılır şekilde olmalıdır. Tüm bunlara ek olarak girişi yapılacak bütün verilerin, belgelerinin olması ve düzenli olarak kaydedilmesi gerekmektedir (Kaya 2018: 116-117).

MBS'nin en önemli amaçlarından bir tanesi yığın halindeki verilerin anlamlı veriler haline dönüştürülmesidir. Ancak bu şekilde veriler birbirleriyle karşılaştırılarak kıyaslanabilir ve anlamlı yorumlar çıkarılabilir (Güner, Kurnaz 2019: 299). Daft, mevcut sorunların çözüme kavuşturulması ve çevresel faktörlerin sunduğu imkânları en uygun haliyle değerlendirilebilmesini karar verme olarak tanımlamıştır (Emhan 2007: 213). İşletmeler açısından fırsatların değerlendirilebilmesi ve işletmelerin yatırım için atacağı adımlar, sistemin devamlılığı açısından kritik öneme sahiptir. Ciddi yatırım harcamalarının olduğu

işlemlerde geriye dönüş işlemi, gerçekleşmiş maliyetlerin işletme bütçesinden kaybolması manasını taşımaktadır.

Muhasebe bilgi sistemi aslında üç temel bilgi sisteminin birleşiminden meydana gelmektedir. Bu sistemlerde üretilen bilgilerin bir araya getirilmesi ile hem işletme iç işleri hakkında bilgi edinilebilir hem de karar verme noktasında daha kolay seçimlerde bulunulabilir. MBS: finansal muhasebe bilgi sistemi, yönetim muhasebesi bilgi sistemi ve maliyet muhasebesi bilgi sisteminin birleşiminden meydana gelmektedir (Gündoğmuş, Köroğlu 2017: 6).

1.2.2.1. İşletme İçi Bilgi Üretilmesi

Bir işin veya yatırımın yapılabilmesi için öncelikli olarak o işe uygun bir karar alınması ve ön çalışma yapılması gerekmektedir. Aksi durumda plansız gidilecek bir işte, yatırımın her aşamasında atlanabilecek veya gözden kaçırılacak bir husus olması ihtimali yüksek olacaktır. Belki de bütün işlemlerin yeniden başa döndürülmesine sebep olacaktır. Bu durum zamanın kıymetini bilen ve zamana ihtiyacı olan yatırımcılar için hem maddi bir kayıp hem de manevi bir çöküntüye yol açacaktır.

MBS sadece belirli tarih aralığında bilgi üreten bir sistem değildir. Anlık gelişen olaylar karşısında hızlı şekilde karar alma ihtiyacı doğduğunda, sistemin resmi olmayan bilgiler üretmesi de beklenen bir süreçtir. Muhasebe bilgi sistemine dâhil olanlar hem kurumsal zekânın öngörülleri ile hem de çalışan desteği ile akla ve sezgiye dayanan bilgi üretmeye de hazır olmalıdır (Alagöz, Ortakarpuz 2018: 7).

MBS sadece yatırım kararlarının alınması hususunda kullanılmaz. İşletme bünyesinde var olan ve ileride ciddi sorunların çıkmasına sebep olabilecek bir durum var ise bunların önceden belirlenebilmesi için de kullanılabilir. Yöneticiler, sistem içerisindeki kayıpları görebilecek, varsa alanındaki yetersizliklerini tespit edebilecek ve hepsinden önemlisi önlem alarak ileride karşılaşılabileceği problemi en az zararla kapatabilecektir. Böylece yönetim bilgilendirilerek tedbir alınması sağlanacak, yöneticilerin eli güçlendirilmiş olacak ve karar vericilerin alacakları kararlarda isabet oranı artırılmış olacaktır (Özçelik 2010: 39).

1.2.2.2. Üretim Sistemlerine Bilgi Üretilmesi

İşletmeler yeni mamul üretmek istediklerinde nasıl bir sonuçla karşılaşacaklarını önceden tahmin etmek isteyebilirler. Bu yüzden önceden yapmış oldukları üretim bilgilerinden hareketle, sağlıklı bir öngörüye sahip olabilmek için veriye ihtiyaç duyabilirler. Bu aşamada önceki üretim bilgileri veya sistem verileri MBS'ye doğru ve eksiksiz bir şekilde aktarıldığında karar vericilerin işlerini kolaylaştıracaktır (Özçelik 2010: 38). MBS'nin en önemli işlevlerinden bir tanesi de bilgi üretim sürecinde, verilerin gerçeğe uygun şekilde işlenmesi durumunda, arzu edilen bilgiyi anlık olarak üretebilmesi yeteneğidir.

KOBİ'ler üzerine araştırma yapmış olan Özçelik ve Kılınç, yayınında muhasebe bilgi sisteminin işletme performansına etkisini tespit etmeye çalışmış ve sonucunda olumlu bir etkinin olduğunu gözlemlemiştir. Ayrıca sadece Türkiye'de değil İspanya'da da KOBİ'ler üzerine yapılan bir araştırmaya değinerek aynı sonucun orada da işletme performansına olumlu yönde etki ettiğine dair ifadelerde bulunmuştur (Özçelik, Kılınç 2020: 76).

Yeni Dünya düzeninde internetin hızla gelişmesiyle birlikte insanlar talep ettikleri birçok bilgiye hızlı şekilde ulaşabilmektedir. Bu durum, toplumların ticaret ve alış veriş düzenlerinin değişmesine de sebep olmaktadır. Kişiler daha uygun ürünleri farklı bir ülkeden birkaç gün içerisinde alabileceğini görmüş ve bu duruma uygun hareket etmeye başlamıştır. İşletmeler kazançlarındaki değişimin farkına vardıklarında rekabetin kızıştığını görmüş ve kendi sistemlerini değiştirmek zorunda kalmıştır. Rekabetin yoğun olarak hissedildiği yerde üretici konumundaki firmalar karlılıklarını korumak ve piyasada kalabilmek için ürettikleri mamuller üzerinde bazı değişikliklere gitmek zorunda kalmıştır. Maliyetlerini minimum seviyeye çekmek gayesinde olan işletme sahipleri, karlılıklarını korumak adına yeni ve ciddi kararlar almak zorunda kalmıştır. Dünya genelinde karşılaşılan bu durum, işletmeleri stratejik maliyetleme yöntemlerine yöneltmiştir. Karar vericiler, stratejik maliyetler arasında faaliyet tabanlı maliyetleme, Kaizen maliyetleme, ürün yaşam seyri maliyetleme, tam zamanında maliyetleme ve hedef maliyetleme gibi seçenekler arasında tercihte bulunmak zorunda kalmıştır.

Üretim işletmeleri, üretim şekillerinde değişiklik yapabilmek ve maliyetleri düşürebilmek adına maliyetlerinin kontrol edilmesine ihtiyaç duymaktadırlar. Bunun

için önceden yapmış oldukları üretim maliyetlerini de veri olarak kullanabilmektedirler. Böylece hem mamullerini kontrol edebilecekler hem de daha sonra yapmayı planladıkları ürünler için maliyetleri daha aşağı çekebileceklerdir. Muhasebe bilgi sistemi burada da maliyet kontrolü ve üretim istatistiklerinin tespitinde kullanılabilecektir (Özçelik 2010: 38).

1.2.2.3. Raporlamada Bilgi Üretilmesi

İşletme yöneticileri ve karar alıcılar işletmeler hakkında detaylı bilgi sahibi olabilmek için özet bilgilerin yer aldığı raporları isteyeceklerdir. Bu bilgiler hem işletmenin içinden hem de dışından edinilecek verilerle harmanlanacaktır. Bütün detaylı bilgiler, işletmelerin muhasebe bölümünün sunduğu temel ve ek mali tablolar marifetiyle görülebilecektir. Bu raporlar bilgi kullanıcıların kararlarında etkili olacak materyallerin en başında yer alacaktır.

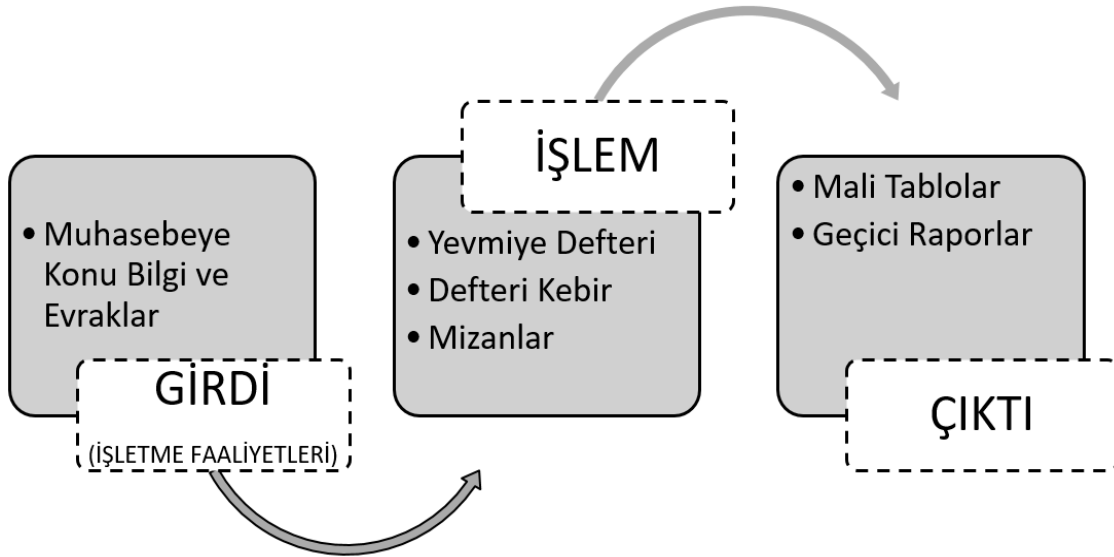
İşletmeler yatırım kararları öncesinde birçok konuyu göz önüne almak zorundadırlar. Bunlar içerisinde teşvikler, devlet destekleri gibi unsurların yanında vergi konusuna da dikkat etmek zorundadırlar. Çünkü hem yatırım aşamasında hem de yatırımdan sonraki süreçte, vergi ödeme zorunluluğu ile karşılaşacaklardır. Ülkemizde vergi oranlarının yüksek olması ciddi bir külfet oluşturacağı için vergi planlaması yapılması gerekecektir. Bu sorun için bile yine muhasebe bilgi sisteminden kolaylıkla yardım alınabilecektir (Özçelik 2010: 39).

Gaziantep'te muhasebe meslek elemanları üzerine yapılan bir araştırmada, muhasebe bilgi kalitesindeki artışın, işletmelerin maliyetleme süreçlerine olumlu yönde etki yaptığı kanaati uyandırmıştır (Karahana, Kestane 2021: 127). Buradan da anlaşılacağı üzere üretim işiyle uğraşan işletmeler için raporlar, ayrıca büyük bir öneme sahip olacaktır. İnternet ağının hızla gelişmesiyle birlikte Dünya'nın herhangi bir köşesindeki tedarikçiyle bile rekabet edildiği bir gerçektir. Böylesi bir durumda üretilecek bir materyalin üzerindeki en ufak bir maliyet unsuru bile önem kazanmaktadır. Eğer söz konusu firmalar, milyonlarca üretim yapan bir işletme ise ve ürünlerindeki en ufak bir değişiklik, maliyetin artmasına neden oluyorsa; o zaman birim maliyet farkıyla birlikte kümülatife bakıldığında milyonları bulabilecek bir maliyet söz konusu olabilecektir. Bu durum hiçbir firma için göz ardı edilebilecek bir durum olmamakla birlikte, üretime bağlanan sermayenin durağan hale gelmesine izin vermeyeceklerdir.

1.2.3. Muhasebe Bilgi Sistemi Aşamaları

Dönem içerisindeki muhasebe süreçlerine bakıldığında sırasıyla: dönem başı envanterinin çıkarılması, dönem başı bilançosunun düzenlenmesi, hesapların açılması, dönem içi işlemlerin kaydedilmesi, genel geçici mizanın düzenlenmesi, dönem sonu envanter işlemleri ve kayıtları, kesin mizanın düzenlenmesi, dönem sonu bilançonun düzenlenmesi, gelir tablosunun oluşturulması ve hesapların kapatılması şeklinde devam etmektedir (Öndeş vd. 2012: 111).

Muhasebe süreci olarak düzenlenen sistem üç temel ayak üzerine kurgulanmıştır. Bunlardan ilki girdi süreci olarak bilinen belgeler veya mali nitelikli olaylar olarak kabul edilir. Belgelerin yevmiye defterine kaydı ile kaydetme işlemi gerçekleşmiş olacak ve defteri kebirde ilgili hesaplara toplanarak sınıflandırma aşaması yapılmış olacaktır. Bu süreç muhasebede işlem kısmı olarak adlandırılmaktadır. Son olarak ise çıktı diye anılan süreçte, kaydı yapılmış olan işlemlerin özetlenmesi yapılacaktır. Böylelikle muhasebenin temel işlevleri tamamlanmış olacaktır. Bu noktadan sonra ikincil işlev denetim analiz ve yorum yapmaya imkân tanıyan muhasebe süreci tamamlanmış olacaktır (Kaygusuz vd. 2018: 6).



Şekil 3: Muhasebe Bilgi Sistemi Süreci (Durmuş, Kar 2019: 173)

1.2.3.1. Kaydetme

Muhasebenin tanımına bakıldığında mali nitelikli olayların kaydedilmesi, sınıflandırılması ve özetlenmesi olarak sıralanmaktadır. Tanımdan da görüleceği üzere mali nitelikli olayların manuel, bilgisayar ortamında veya çevrimiçi platformlarda olduğuna bakılmaksızın temel olan üç unsuru bünyesinde barındırmak zorundadır. Bu üç unsura genel olarak muhasebenin işlevleri denilmektedir. Sürecin başlayabilmesi için öncelikle mali nitelikli bir olayın gerçekleşmiş olması ve belgelerle kanıtlanabiliyor olması gerekmektedir. Elde edilecek bu belgeler bir araya getirilerek belirlenmiş ölçütler çerçevesinde ilgili deftere kaydının yapılması gerekmektedir (Erdoğan vd. 2018: 4).

Bilgi işleme süreci, verilerin sisteme girilmesiyle birlikte ulaşılmak istenen amaca uygun çıktılar üreten, veri ve çıktıları birbirleriyle uyumlu hale getiren süreç olarak tanımlanabilir (Erdoğan vd. 2019: 4). Muhasebe bilgi sisteminde de durum bu şekilde ilerlemektedir. Sorumluların kendi iş kollarıyla ilgili alanlara verileri işlemesi bilgi işleme süreci olarak adlandırılabilir.

1.2.3.2. Sınıflandırma

İşletmeler kuruldukları vakit insan ömrüyle eşdeğer şekilde kurulmazlar ve kurucularından farklı olarak kendilerine özgü kişilikleri mevcuttur. Dolayısıyla sonsuz kabul edilen işletme ömrünün belirli dönemlere ayrılması gerekmektedir. Bir dönemin kıyasının yapılabilmesi için ya sabit bir değer ya da önceki dönemin sınırlarının belirgin olarak çizilmesi gerekmektedir. Normal şartlarda işletmelerin faaliyet dönemleri bir yıllık süredir fakat işletme yönetimi bu dönemleri daha kısa zaman dilimlerine ayırarak kontrol etmeyi arzu edebilirler.

Elde edilen belgelerin içerikleri detaylı olarak yevmiye defterine kaydedilir. Sonrasında hesapların bakiyelerini takip edebilmek ve işleyişin kontrolünü sağlamak adına, tutulması yasal olarak zorunlu olan defterlerden defter-i kebir yani diğer adıyla büyük deftere kaydı yapılır (Kaygusuz vd. 2018: 84). Buradaki kayıtların defteri kebere aktarılması esnasında sınıflandırma işlemi tamamlanmış olur. Bu aşamalarla birlikte, işletme kayıtlarının doğru alanlara tasnif edildiğinin de kontrol edilmesi gerekmektedir. Bu aşamada kontrol mekanizması olarak mizan kullanılmaktadır.

Muhasebe sistemine işlenen bilgi ve belgelerin doğru hesaplara kaydedilmesi en az yapılan kayıtların gerçek olması kadar önemlidir. Yapılan işlemlerin o an doğru olduğu düşünülebilir fakat kayıtların bir arada görülmesi ve anlamlı hale getirilmesi gerekmektedir. Yevmiye defterinde farklı türden olayların belirli bir sıra ile kaydedilmesi gün içerisinde anlamlı gelse de süreç içerisinde işlemlerin çokluğu ve tekrarlı olması karışıklık çıkmasına sebep olabilecektir. Bunun gibi birçok sorunun üstesinden gelebilmek ve ilgili hesaplara alakalı yorum yapabilmek için işlemlerin detaylı olarak açıklamalarla desteklenmesi ve havuz hesaplar içerisinde toplanması gerekmektedir. Böylece hem aynı türden işlemler bir arada görünmüş olacak hem de ilgili hesap üzerinde kolaylıkla yorum yapılabilecektir (Erdoğan vd. 2018: 32).

1.2.3.3. Hesaplama

Hesaplama işlemi muhasebe bilgi sistemi aşamalarından bir tanesi olup mantıksal sonuçlara ulaşabilmek adına önemlidir. Elde edilmiş verilerin toplanması, sayı ve adet olarak gösterilmesi, analitik bilgi edinilebilmesi açısından hesaplama aşaması önemlidir.

Muhasebe açısından raporlarda analizlerin bulunması, üretim ile verilerin gerçekte birbirleriyle örtüştüğünün tespit edilmesi veya sonuçların doğru olup olmadığının belirlenebilmesi açısından hesaplama işlemi gerekmektedir. Öyle ki personelin işletmeye katkısının belirlenmesi, buna bağlı olarak ücretlendirmenin yapılması, satılacak malın maliyetinin tam olarak tespit edilmesi veya vergi, kar – zarar gibi konuların netleştirilmesi hesaplama işleminin önemini göstermektedir (İmam 2019: 43-44).

1.2.3.4. Özetleme

Günümüzde “Big Data” diye tabir edilen yeni bir sistemin mevcudiyetinden ve bu sistemdeki milyonlarca verinin varlığından söz edilmektedir. Milyonlarca verinin bir araya getirilmesiyle oluşan bu sistemde, kişilerin kullanım özellikleri analiz edilerek ürün pazarlamasında kullanılması öngörülmektedir. Bu veriler ise kullanımda olan kredi kartları, cep telefonları, çevrimiçi sistemler gibi birçok veri kanalından sisteme dâhil edilmektedir. Bilgi üretimine katkı sağlayan milyarlarca insanın her gün oluşan trilyonlarca verisini birikmektedir. Burada oluşan veri yığını eğer mantıklı şekilde özetlenemezse ve tasnif edilemezse, o verilerin olması ile

olmaması arasında hiçbir fark bulunmayacaktır. Öyle ki bu verilerin elde tutulması hem depolama ücretini artıracak hem de verilerin güvenliği için ekstra maliyetler söz konusu olacaktır. Buradan da görüleceği üzere trilyonlarca verinin mevcudiyeti, kullanılmadığı sürece hiçbir fayda sağlamayacaktır. Bu bilgilerin anlamlı hale getirilebilmesinin tek yolu toplanan verilerin tasnif edilmesi ve bilgi kullanıcılarına özet bilgi şeklinde sunulmasıdır.

Muhasebe bilgi sistemi sadece insan faktörünü değil yazılım destekli sistemleri de bünyesinde barındırabilmektedir. Süreç içerisinde elde ettikleri veri depolarını (data warehouse) yazılım desteği marifetiyle çok kısa bir süre içerisinde istatistiki bilgilere dönüştürebilmektedir. Bu işlemler yapılırken iş zekâsı (business intelligence) veya kurumsal karne (balanced scorecard) gibi teknoloji destekli programlar kullanılabilir. Böylece anlık olarak istatistiki standartlar çerçevesinde özetlenmiş ve analizi yapılmış bilgilere ulaşılabilir (Sevim, Bülbül 2016: 66).

1.2.3.5. Saklama

Saklama sürecinde kanunların öngördüğü süreler bulunmaktadır. Verileri yasal sürelerle uygun şekilde saklamakla birlikte, bu belge ve dokümanları hangi ortamda ne şekilde tutması konusu da önemli bir husustur. İlerleyen süreçte evraklarınızın veya bilgi taşıyan belgelerinizin çok olması giderek artan depolama ihtiyacınızın oluşmasına neden olacaktır. Bu ise işletmeler için maliyet anlamına gelmektedir.

Güncel teknolojinin gelişimine bakıldığında artık sistemlerin e-sistemler üzerine kurulmaya başlandığı görülmektedir. Belge ve dokümanların online platformlarda saklanabilmesi durumunda, depolama hizmetlerinden daha uygun hale gelebilecektir. Bir depo kiralanması ya da ofiste bir alan belirlenmesi gibi ek maliyetlere katlanma zorunluluğunuz ortadan kalkacaktır. Bunun yerine depolama alanı olarak hard disk veya teknolojik diğer ürünler kullanılabilir. Böylece hem alan tasarrufu yapılmasına hem de maliyetlerin diğer durumlara nazaran daha makul düzeylerde olmasına imkân tanıyacaktır. Elbette ki bu sistemlerin de kendi içerisinde bazı riskleri barındırdığı bilinmektedir. Online depolama alanlarında barındırılan bilgilere, yine aynı platformlar aracılığıyla saldırı riskinin olduğu hatta bazı durumlarda sistemlerin dönüşü olmayacak şekilde tahrip edildiği görülmektedir. Yine depolama alanı olarak kullanılan materyallerin de bir ömrü olduğu ve hiç

beklenmedik bir anda kullanılamayacak hale gelme riski bulunmaktadır. Bu yüzden farklı türden tedbirler alınsa dahi bunların avantaj ve dezavantajı kıyaslanarak, şartlara göre en uygun olanının tercih edilmesi faydalı olacaktır.

Muhasebe bilgi sistemlerinde bilginin güvenliği en az bilginin üretilmesi kadar önemlidir. Elde edilen bilgiler hem işletme içinden hem de işletme dışından gelebilecek birçok tehdide karşı korunmalıdır. İşletme içi tehdit olarak işletmenin bünyesindeki personel veya sorumlular olarak kabul edilebilir. İşletme dışı tehditler ise işletme içindekilerin haricindeki bütün kişiler olarak kabul edebiliriz. Çünkü işletme dışında rakipler, bilgi hırsızları veya birçok art niyetli kişiler, bu bilgilere ulaşmak veya yok etmek isteyebilir. Bunların dışında öngörülemeyen kaza veya afetleri de birer tehdit olarak sıralayabiliriz (Demir 2005: 150).

1.2.3.6. İletme

Dünya hayatı göz önüne alındığında milyonlarca bilginin varlığından rahatlıkla bahsedebiliriz. Bu yoğun bilgi karmaşasında ihtiyacımız olan bilgiye ulaşmak daha büyük önem arz etmektedir. Öyle ki istenilen bilgiye ulaşamamakla, o konuda hiçbir bilgiye sahip olmamak arasında hiçbir fark bulunmamaktadır.

Sistem içerisinde üretilen bilgilerin bilgi kullanıcılarına ulaştırılması en az bilginin üretilmesi kadar kıymetlidir. Üretilen bilgilerin kullanıcılara ulaştırılmaması, bilgi kullanıcıları açısından büyük bir sorun teşkil etmektedir. Çünkü yapılması planlanan bütün yatırımlar veya alınacak bütün kararlar işletmelerin muhasebe bilgi sisteminin karar vericilere ulaştırdıkları raporlardan yola çıkarak alınmaktadır. Bütünün parçaları olan raporlar bir araya getirildiğinde istenilen konudaki bilgi seviyesi artırılabilir. Burada önemli olan bir diğer husus mali tabloların gerçeğe uygun olarak hazırlanmasıdır.

1.2.4. Muhasebe Bilgi Sisteminin Unsurları

MBS kurulurken bazı ilkelere uygun olarak düzenlenmesi gerekmektedir. Bunlar: uygun maliyet, raporlama, insan etkeni, örgüt yapısı, açık ve anlaşılır şekilde veri işleme ve biriktirme ilkesi olarak sıralanabilir (Kaya 2018: 116-117).

İşletmelere MBS kurulurken sistem yapımcılarının bazı hususlara daha çok özen göstermesi gerekmektedir. Çünkü her işletme için farklı bir sistematik düzen bulunmaktadır. Her işletmenin ayrı bir örgüt kültürüne sahip olmasıyla birlikte

ihtiyaçları da birbirlerinden farklılık gösterebilmektedir. Bu yüzden işletmeler için muhasebe bilgi sistemi kurulurken örgütün kültürü, stratejik planlama yöntemleri ile kullanacakları veya ihtiyaçları olan bilgi teknolojilerinin iyi bilinmesi gerekmektedir. Tüm bu faktörler, en uygun şekilde bir araya getirilerek, istenilen çıktılara ulaştıracak şekilde tasarlanmalıdır (Gökdeniz 2005: 89).

1.2.4.1. İnsan Faktörü

MBS içerisinde bilgi üretmeye yardımcı olan unsurları sadece veri ve donanım olarak değerlendirmek çok doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Bunlara ek olarak kalifiye yönetici kadrosu, eğitilmiş işgücü, yılların ve deneyimlerin kazandırmış olduğu tecrübe, sağlam temeller üzerine kurulmuş kültür ile birlikte itibar da bilgi üretim sürecinde ciddi etkileri olan unsurlar arasında sayılmalıdır (Alagöz, Ortakarpuz 2018: 8-9). Sistem içerisine dâhil olmuş kişilerin, herkesin öngörebileceği basit sayılabilecek kararları gören kişiler olması yeterli değildir aynı zamanda vizyon sahibi kişiler olması da gerekmektedir. Sahip olunan sosyal sermaye ne kadar eğitilmiş, tecrübeli ve dürüst ise üretilen bilgilerin kalitesi de o oranda değişecektir.

İnsanın olduğu her yerde hata, hile veya yolsuzluk olabilmektedir. Çünkü insanlar makinalar gibi belirli kodlar üzerine tasarlanmış ve sadece o kodlar üzerinden hareket eden varlıklar değildir. İnsanlar duygusu olan, düşünen ve karar alma yeteneğine sahip olarak yaratılmışlardır. Bu yüzden işletmenizdeki verilerinizi, maddi varlıklarınızı veya marka iletişiminizi emanet ettiğiniz personeliniz çok kısa bir süre içerisinde sahip olduğunuz bütün varlığınızı kaybetmenize neden olabilecektir. Dolayısıyla bir işletmenin belki de sahip olması gereken en önemli tamamlayıcısı iş arkadaşı veya personeli olarak görülmelidir. Dürüstlük ve güven konusu hem yapılan işin kalitesinde hem de sunulan raporların kalitesinde kritik sayılabilecek etkiye sahiptir.

İşletme sahipleri insan faktörünün ne kadar önemli olduğunun farkına varmış ve riski en aza indirebilmenin teknik yönlerini aramaktan vazgeçmemişlerdir. Bunun için çeşitli yazılım unsurları kullanılmış, denetim mekanizmaları denenmiş ve bilginin kalitesi ve güvenliği için ciddi maliyetlere katlanmak zorunda kalmışlardır.

“Denetim, ekonomik faaliyetlerle ilgili beyanların önceden belirlenmiş ölçütlere uygunluk derecesini araştırmak için dışarıdan tarafsız bir biçimde kanıt

toplanması, değerlendirilmesi ve sonuçların ilgili taraflara iletilmesi sürecidir.” (Yılancı vd. 2018: 3).

“İç kontrol, örgütün planı ile işletmenin varlıklarını korumak, muhasebe bilgilerinin doğruluğunu ve güvenilirliğini artırmak, saptanmış yönetim politikalarına bağlılığı özendirmek amacıyla kabul edilen ve uygulamaya konulan tüm önlem ve yöntemleri içerir” (Can, Şakrak 2018: 46).

Bahsi geçen tanımlardan da görüleceği üzere işletmeler kendilerini korumanın farklı yollarını sürekli aramak zorunda kalmışlardır. Bunu bazen işletmenin içinden bazen de işletmenin dışından olan kişilerden destek alarak yapmaktadırlar. Fakat burada gözden kaçırılmaması gereken durum, bu denetimi ya da iç kontrolü yapanların da insan olduğu gerçeğidir. İnsanın olduğu yerde riskin de olacağı ihtimali her zaman karşımıza çıkmaktadır.

1.2.4.2. Teçhizat Faktörü

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte bireyler arası iletişim de daha hızlı olmaya başlamıştır hatta bu durum bireylerin ticari alışkanlıklarında da değişikliğe yol açmıştır. Bu durum işletmeler arasında rekabetin artmasına neden olurken yazılımların gelişmesine de olumlu yönde katkılar sağlamıştır. Yazılımların ve donanımların gelişmesi ve birbirleriyle bütünleşmiş hale gelmesi sistemlerin daha aktif kullanılmasına imkân tanımıştır. Entegre sistemler arasında ERP (Kurumsal kaynak planlama) de bunlardan bir tanesidir (Erdoğan vd. 2019: 25). Zamanla bu sistemler verilerini kendi depolama alanlarında değil daha güvenli olduğu düşünülen bulut sistemde saklamaktadırlar. Böylece internet erişiminin olduğu her yerden, ihtiyaç halinde ve istenilen bir vakitte bulut sistemlerine ulaşma imkânı sunulmaktadır (Erdoğan vd. 2019: 29).

Bilgi sistemlerinden bazıları yapay zekâyı kullanabilmektedir. Bu özellik karar verme durumunda olan kişilerin karar alma süreçlerine destek olmayı planlamaktadır. Geliştirilen yazılımlarla birlikte, donanım, kalifiye personel ve verilerin hepsi bir bütün oluşturacak şekilde tasarlanmaktadır. Böylelikle sistem içerisinde ki her veri bilgiye dönüştürülebilmektedir (Akgün, Kılıç 2013: 24).

Forbes dergisi dünyaca kabul edilmiş bir finans dergisi olup düzenli olarak her yıl listeler yayınlamaktadır. 2020 yılı için yayınladığı listede dünyanın en değerli markaları sıralamasında ilk üçü sırası ile şu şekilde ilan etmiştir: Apple (2020 yıllık

marka geliri 260.2 milyar dolar), Google (2020 yıllık marka geliri 145.6 milyar dolar) ve üçüncü sırada Microsoft (2020 yılı marka geliri 125.8 milyar dolar). Listeden de görüleceği üzere marka sıralamasında ilk üç koltuğu teknoloji firmaları doldurmuştur. Geçmiş yıl ile bu yılki marka geliri sıralamasında yine aynı sırayla; %17, %24 ve %30 şeklinde değer değişimi göstermiştir. Burada dikkat çeken en önemli husus ise ilk üç sıranın teknoloji yoğun şirketlerden olmasıdır. Listeye bakıldığında Dünya ölçeğinde ilk 10 içerisinde 6'sının teknoloji şirketi olması hatta ilk 5'in teknoloji sektöründe olduğu görülmektedir (<http://forbes.com/the-worlds-most-valuable-brands/>).

1.2.4.3. İletişim Faktörü

İletişim artık sadece insandan insana gönderilen bir mesaj olarak görülmemektedir. Çağımızda insanlardan ziyade artık nesneler arasında da iletişim söz konusu olmaktadır. Öyle ki Big Data denilen kavramda artık tüm dünyanın veri üreticisi olduğu ve yapılan her davranışın bir veri olarak kabul edildiği görülmektedir. Mesajlaşma açısından sosyal medyaya kadar her şey artık maddenin pazarlanması aracı olarak kullanılmakta hatta alelade aradığınız kelime karşınıza pazarlanacak bir ürün olarak çıkabilmektedir.

Kullanılan sistemlerde en önemli unsurlardan bir tanesi de iletişim faktörüdür. Sistem hangi aşamada ya da hangi konuda olursa olsun elde ettiği bilgiyi bütün birimlere hızlı ve güvenli şekilde transfer etmelidir. Özellikle üretim işletmelerinde ürünlerde çıkabilecek bir hata veya sistemsal bir sıkıntının fark edilmesinden sonra konu ivedilikle ilgili birimlere iletilmelidir. Aksi durumda yaşanan iletişimsizlik üretimin sekteye uğramasına veya üretim sürecinin sıkıntıya girmesine neden olabilmektedir. Bu yüzden iletişim kanalları bireylerin inisiyatifine bırakılmadan ve sistemin tamamına ulaşacak şekilde projelendirilmelidir.

İletişim konusunu sadece bilgilerin ilgililere rapor sunması olarak düşünmek doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Ekiplerin ve çalışanların birbirleriyle ve kurumla olan iletişimleri de hassas derecede öneme sahiptir. Herhangi bir personelin problemi bütün bir işletmeye problem olarak yansıyabilmektedir. Bu yüzden sistemler kurulurken iletişim konusuna önemli ölçüde zaman harcanmalıdır. Böylelikle işletmelerin devamlılığı ve kalitesi için olumlu bir iş yapılmış olacaktır.

Bilginin kaliteli olması hususunda muhasebe bilgi sisteminde üç ayrı özellik sıralanmaktadır. Bu maddeler veriyi etkileyecek faktörler, paydaşlarla ilgili faktörler ve örgütsel faktörler olarak sıralanmaktadır. Örgütün içerdği hususlardan bazıları; personelin eğitim düzeyi, örgütsel yapının tasarımı, kurumsal yönetim ve iletişim, değişikliklerin yönetilmesi, ekip çalışmaları, fiziksel şartlar ve risklerin yönetilmesi şeklinde maddeler halinde sıralanmıştır (Demir 2010: 147). Bu noktada en dikkat çeken konu iletişimdir. İşletmelerde yapılacak değişikliklerin firmalara uygulanması esnasında yanlış anlaşılmanın olması riskine karşı tedbirler alınmalıdır aksi halde bu durum örgütün genelinde sorunlara yol açabilecektir. Bir diğer sorun ise örgüt içi eğitimler, işletmelerin tamamına ulaştırılamayabilir veya eksik ya da yanlış ulaştırılabilir. Bu durum da personellerin hem birbirleriyle hem de kurumlarıyla olacak etkileşimlerini olumsuz yönde etkileyecektir. Örgüt içinden veya dışından gelebilecek tehditlere karşı hızlı şekilde tedbir alınmasını gerektirebilir.

1.2.4.4. Sunum ve Bilgilendirme Faktörü

Günümüzde bir çok iş veya işlemler online platformlar üzerinden gerçekleşmektedir. Hatta birçok konuda araştırması yapılmak istendiğinde ilk akla gelen metot interaktif kütüphaneler ve veri istasyonları olmaktadır. Bu noktada karşımıza bazı sorunlar çıkmaktadır ki, internet altyapısı ile çalışan bu sistemlerde ulaşılan bütün bilgiler kesinlikle doğru mudur? Elbette ki bu sorunun cevabı kesinlikle hayır olacaktır. Bunun sebebi ise çevrimiçi mecradaki birçok veri eğer kurumsal alt yapılar ile desteklenmiyorsa verilere şüpheyle yaklaşılmalıdır. İnternet ortamında birçok bilginin doğru veya yanlış olduğu ayrımı yapılamadığı için ilerleyen dönemlerde bilgi çöplüğü olması kaçınılmazdır. Ayrıca aşırı bilginin olması o konuda istenilen sonuca ulaşılabileceğini göstermez hatta bazen araştırmacılara bıkkınlık verebilir. Buradan hareketle verinin çok olması karar alıcılar için çok büyük bir avantaj olduğu anlamını ifade etmeyecektir. Bilgi kullanıcıları ister yönetici olsun ister yatırımcı her zaman bilginin özet ve anlamlı halde olmasını tercih edeceklerdir.

1.2.5. Muhasebe Bilgi Sisteminin Geliştirilme Unsurları

İşletmelerde kurumsal yönetim kavramı için genel bir çerçeve çizilmiştir. Bu kavram dört ana başlık altında toplanmış ve genel kabul görmüş bazı maddeler

sıralanmıştır. Bunlar: şeffaf olmak, her zaman hesap verebilir olmak, adil olmak ve işlerin tamamından sorumlu olmak şeklinde sınıflandırılmıştır. Şeffaf olmak ilkesi, gerçekleşmiş bütün olayların bilgiyi talep edenler tarafından istenilen her an ulaşılabilir olması ve olayı inceleyen herkes tarafından aynı anlamlara geliyor olması demektir. Hesap verilebilirlik ilkesi, yapılan bütün işleri ve alınan bütün kararları belgeleriyle kanıtlanabilir olmayı ifade etmektedir. Adillik ilkesi, yönetimde hisse sahibi olan kişi veya kişilerin eşit haklara sahip olması ve yasal prosedürler çerçevesinde yönetime katılabiliyor olması anlamını ifade etmektedir. Sorumluluk ilkesi ise şirketin yapmış olduğu bütün işlemlerin yasalara uygun olarak yapıldığını ve toplum düzenine aykırı işlemlerin olmaması gerektiğini ifade etmektedir. Aksine bir işlem olması halinde ise sorumluluğun işletme yönetiminde yer alan bütün karar alıcılarda olduğunu ifade etmektedir (Dinç, Abdioğlu 2009: 160-161).

2019 yılında 58 adet çimento üretim fabrikasında yapılan bir anket araştırmasında, etkin şekilde kurulmuş olan MBS'nin yöneticilerin kararlarını etkilediği sonucuna varılmıştır (Tazegül 2020: 6).

1.2.5.1. Uygun Maliyet

Muhasebe bilgi sisteminin temel yapı taşlarından bir tanesi de teknolojik alt yapıdır. Yazılımların gelişmesi, internet alt yapısının yaygınlaşması, gelişen teknoloji ile birlikte donanımların, ek sistem ürünlerinin ve depolama alanlarının gelişmesi MBS'nin kurulmasında daha fazla etkiye sahip olmuştur. Fakat bu hızlı gelişmenin getirdiği güzelliklerin yanı sıra bazı olumsuz yanları da olmaktadır. Bunlar gelişen teknolojik ürünlerin daha maliyetli olması veya çok hızlı gelişimin olduğu alanlarda amorti sürelerinin kısa olmasına ve donanımların yenilenmesine neden olmaktadır (Özçelik 2010: 48).

Mizrahi'nin İzmir'de KOBİ'ler üzerine yapmış olduğu bir araştırmada, işletmeler kurumsallaştıkça muhasebe bilgi sisteminden daha fazla yararlandıkları neticesine ulaşmıştır. Fakat bazı alanlardaki işletmeler bu konudaki düşüncelerinde ısrar ederek, bu sisteminin kurulmasının ek maliyetlere neden olduğu görüşünü savunmaktadırlar. Bu düşüncenin devamında kısa vadede kaynak ayırmaktan kaçınan işletmelerin varlığından da bahsetmektedir (Mizrahi 2011: 315).

1.2.5.2. Sosyal Sermaye

2019 yılında İstanbul’da faaliyet gösteren imalatçılara yapılan araştırmaya göre işletmelerin kurumsallaşması, muhasebe bilgi sistemlerinden daha çok yararlanmalarına imkân tanımaktadır. Kurumsallaşmanın, işletme personel ve yöneticilerinin eğitim seviyelerinin artması ile sorumlu personelin çokluğuyla paralellik gösterdiği de çıkan sonuçlar arasında yer almaktadır (Hacıhasanoğlu, Erdoğan 2019: 100).

Karadeniz bölgesinde orta ve büyük ölçekli üretim işletmeleri üzerinde yapılan bir araştırmada muhasebe bilgi sisteminin, işletmelerin kurumsallaşması yolundaki en önemli faktörlerden biri olduğu tespit edilmiştir (Dinç, Varıcı 2008: 82). Araştırmaların sonuçlarından da görüleceği üzere işletmelerin gelişmesi kurumsallaşmaya, kurumsallaşma ise işletmenin kalifiye elemanlara sahip olmasıyla mümkün olmaktadır.

1.2.5.3. Esneklik

İşletmeler kuruluşlarını tamamladıktan sonraki süreçte sürekli yeniliklerin olacağını öngörebilmelidir. İşletmeler güncel teknolojiye ulaştığı vakit sistemlerinin de aynı hızda teknolojiye uyumlu hale getirilmesi gerekmektedir. Aksi durumda rekabetin yoğun olan piyasalarda, her ne kadar rakiplerine karşı başarılı olsa da bu durum çok uzun süre devam ettirilemeyecek belki de kapanmalarının tetikleyicisi olacaktır.

1970’li yıllardan sonra dünyanın hızla değişmesiyle birlikte, kişilerin istek ve ihtiyaçlarında karşılaşılan ve önemi gün geçtikçe daha da artan bir olgudur, esneklik. “*Değişime ayak uydurabilme yeteneği*” olarak tanımlanmış ve işlerde esneklik, mesai saatlerinde esneklik, üretimde esneklik gibi birçok duruma karşı esnek olmanın pratiği yapılmıştır (Parlak, Özdemir 2011: 51). İşletmelerde karar vericilerin muhasebe alanı başta olmak üzere gelişmeleri yakında takip etmesi ve yeniliklere hızlı cevap vermesi hatta ihtiyaca uygun yeniliklerin ivedilikle şirket bünyesine dâhil edilmesi işletmelerin lehine sonuçlar doğuracaktır.

1.2.5.4. Açık ve Anlaşılır Olma

Yöneticiler işletmeleri adına karar verebilmek için yönetim bilgi sistemini kullanmaktadırlar. Çok yönlü ve sürekli bilgi akışının olduğu sistemler içerisindeki

bilgilerden hangisinin daha çok işe yarayacağı tespit edilebilmektedir. Bu yüzden yönetim bilgi sistemi kendi içerisinde en çok muhasebe bilgi sistemine ihtiyaç duymuş ve ilk olarak bu sistemi kullanmaya başlamıştır (Mizrahi 2011: 309-310).

Jumshudlu ve Yakar'ın yaptığı bir araştırmada 2005 - 2019 yılları arasında yazılmış olan muhasebe bilgi sistemini konu edinen eserde, üzerinde en çok durulan konu, MBS'nin yönetim kararlarında kullanılması üzerine olmuştur (Jumshudlu, Yakar 2020: 44). Görüleceği üzere yayınlar, genellikle gündemde olan ve ihtiyaç olarak görülen konular üzerine olmaktadır. Bu noktada en büyük zorluğun yatırım kararları alınması aşamasında hissedildiği görülmüş ve araştırmaların genellikle bu minvalde yapıldığı görülmektedir.

1.2.5.5. Raporlama

İşletmelerin ihtiyaçlarından biri olan raporlama, 1960'lı yıllarda finansal raporlama şeklinde kendini göstermiştir. Zamanla çevresel faktörlerin etkilerini de görmek isteyen işletme yöneticileri bu eksikliğin giderilebilmesi için 1980'li yıllardan itibaren çevresel raporlamayı da sistemlerine dâhil etmeye başlamıştır. Tüm bunların yanında asıl hedeflerinin işletmelerinin devamlılığı olduğu kanısına vurgu yapan işletme sahipleri, 2000'li yıllardan sonra sürdürülebilirlik raporunu da kullanmaya ihtiyaç duymuşlardır. Günümüzde ise entegre raporlama sürecine geçme arzusu bulunmaktadır (Ülker, Arslan 2020: 5). Böylece işletmelerin kurumsal yönetim tarzından tutun çevresel etmenlere, stratejik hedeflerden sosyal ve ekonomik bütün unsurların bulunduğu raporlara gereksinim duyulmaktadır (Ülker, Arslan 2020: 66).

Finansal tablolar nitelikleri bakımından ikiye ayrılır. Bunlar temel özellikler ve destekleyici özellikler olarak iki kısma ayrılır. Sayılan özelliklerden ilki olan temel özellikler denildiğinde, gerçekleşmiş olan mali nitelikli olayların gerçeği yansıtacak haliyle ve ihtiyaca uygun şekilde sunulmasıdır. Diğer destekleyici özellik olarak sunulan kavram ise, finansal tabloların karşılaştırılabilir olması, doğruluğunun kanıtlanabilir olması, tabloyu kullanacak kişiler tarafından anlaşılabilir olması ve zamanında sunulması olarak sıralanmaktadır (Kaygusuz vd. 2018: 28).



İKİNCİ BÖLÜM

2.ANA HATLARIYLA TEMEL FİNANSAL TABLOLAR

2.1. Tekdüzen Hesap Planı Açısından Finansal Tablolar

Tek düzen hesap planı açısından finansal tablolar temel ve ek finansal tablolar olmak üzere ikiye ayrılır. Bu ayrımında temel kıstas zorunluluk ve ihtiyarilik olmakla birlikte işletmelerin büyüklüğü ve bilgi sunma çeşitliliği de önem arz etmektedir. Aşağıda bu tablolar detaylı bir biçimde anlatılmaya çalışılmıştır.

2.1.1. Temel Finansal Tablolar

Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'ne (MSUGT) göre temel finansal tablolar olarak bilanço ve gelir tablosu tanımlanmıştır. Bilanço işletmelerin belirli bir anda ki mali durumunu gösteren tablo iken gelir tablosu ise bir dönemin gelir ve giderlerinin ayrıntılı olarak gösterildiği tablo olarak sunulmaktadır.

İşletmeler mali tablolarını yılda en az bir kez sunmak zorundadırlar. Bu tabloların geçmiş yıllar ile mukayese edilebilecek şekilde sunulması gerekmektedir. Eğer mali tablolar bir yıldan daha uzun sürede yayınlanacaksa, o zaman bu durumun açıklayıcı nedeni veya bir yılın sunulması karşılaştırma veya yorumlama için yeterli olmayacaksa söz konusu durum gerekçeleri ile birlikte dipnotlarda detaylıca ifade edilir (TMS1/36).

2.1.1.1. Bilanço

01.06.1989 tarihinde resmi gazetede yayımlanan 3568 sayılı “Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu” ile muhasebecilik mesleğinin çerçevesi belirlenmiştir. Bu kanun ile SMMM’ler ve YMM’lerin görev ve yetkileri belirlenmiş, ilgililerin yapabilecekleri faaliyetlerin ve denetimlerin sınırlarını çizmiştir (<https://www.mevzuat.gov.tr>). 3568 sayılı kanuna ek olarak, Türkiye’de muhasebenin standart hale getirilmesi, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) ile sağlanmaya çalışılmıştır. Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS) Türkçeye çevrilerek Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) adı altında yayımlanmıştır. Aynı şekilde Uluslararası Finansal Raporlama Standartları

(UFRS) ise Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına (TFRS) çevrilmiştir (Karataş Aracı, Bekçi 2019: 858). Tekdüzen hesap planı oluşturulmasındaki asıl mantık, sisteme genel bir düzen sağlanması ve bilgi kullanıcılarına ortak bir dil kazandırılmasıdır. Ayrıca tek düzen hesap planı oluşturularak, devlet başta olmak üzere bütün bilgi kullanıcıları standart bir çalışma ortamında kolaylıkla işlem yapabilecek duruma getirilmiştir. Tek düzen hesap planında 1 numaradan 9 numaraya kadar bir sıralama oluşturulmuştur. 1 ile 5 numaralar arası bilanço hesaplarına, 6 numara gelir tablosu hesaplarına, 7 numara maliyet hesaplarına, 8 numara serbest bırakılmış ve 9 numara ise nazım hesaplar için ayrılmıştır.

Genel olarak bakıldığında bilanço ifadesi, işletmenin mevcutlarını ve bu mevcutların hangi yol ve yöntemlerle finanse edildiğinin açıklanmasına yardımcı olan tablo olarak tanımlanabilir. Özetle bilanço, işletmenin anlık olarak varlık – kaynak durumunun tablo marifetiyle gösterilmesidir. Çift taraflı kayıt yönteminin temel prensibi olan varlıkların kaynaklara eşit olması özelliğine dayanır.

Daha kolay anlaşılabilmesi maksadıyla sağ ve sol ifadeleri kullanılıyor olsa da bu ifadeler işleyiş açısından doğru kabul edilmemektedir. Bilançonun sol tarafında yer alan bilgiler varlıklar/aktifler, mevcutlar ve alacaklar olarak sınıflandırılmaktadır. Aynı şekilde bilançonun sağında yer alan kaynak/pasif kısmında ise borçlar ve öz sermaye bulunmaktadır. Daha farklı bir ifade ile işletme, sahip olduğu varlıkları bilançonun sol kısmına, bu varlıkları edinirken kimlerden borçlandığını veya kimlerin sermayesini kullandığını ise bilançonun sağ tarafına kayıt etmektedir. Bu kayıtlar ise temel muhasebe eşitliği mantığıyla yapılmak zorundadır.

2.1.1.1.1. Bilançonun Türleri

1 no.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğ’inde bilanço *“İşletmenin belli bir tarihte sahip olduğu varlıklar ile bu varlıkların sağladığı kaynakları gösteren mali tablodur.”* şeklinde tanımlamaktadır (www.gib.gov.tr).

Bilanço, finansal bilgi okuyucularının istek ve ihtiyaçlarına göre farklı tarzlarda sunulabilmektedir. Bunlar şekil bakımından hesap tipi ve rapor tipi olarak ikiye ayrılmaktadır. Finansal tabloların analizi yönünden incelendiğinde ise bilanço, cari dönemin diğer dönemlerden herhangi birisiyle kıyaslanabildiği karşılaştırmalı bilanço veya bilançoda yer alan bilgilerin oransal olarak ifade edildiği analitik bilanço şeklinde de sunulabilmektedir. Ayrıca bir işletmenin bilgilerinin yer aldığı

işletme bilançosu ile esas şirkete bağlı olan işletmelerin de finansal durumlarının topluca gösterildiği konsolide bilanço şeklinde de ifade edilebilir. Bunların yanında vergi hukuku açısından ticari bilanço ve mali bilanço olarak iki farklı türde de sunulabilir. Bunlara ek olarak, kapsamına göre değerlendirildiğinde büyük defter hesaplarının da yer aldığı ayrıntılı bilanço; sadece hesap gruplarının gösterildiği özet bilanço türü de mevcuttur. Anlatılanların daha iyi anlaşılabilmesi amacıyla aşağıya bir örnek çizilmiştir. Sunulan bilanço örneği ise hesap tipi özet bilançoya örnek olarak gösterilmektedir.

Finans sektöründe yer alan kiralama ve borç verme şirketleri ile bankalar ve sigorta şirketleri gibi özel bir uzmanlık alanını gerektiren şirketlerde, bilançoların daha farklı aktif/pasif yapısı vardır (www.resmigazete.gov.tr). Bütün bilançoların aynı şekilde yorumlanması, teorik bilgiye sahip olmayan ve tecrübe konusunda yetersiz olan bilgi kullanıcılarının yanıltacaktır. Bu yüzden bilgi kullanıcılarının, sektör ve bilançolar hakkında gerekli bilgi düzeyine sahip olması gerekmektedir.

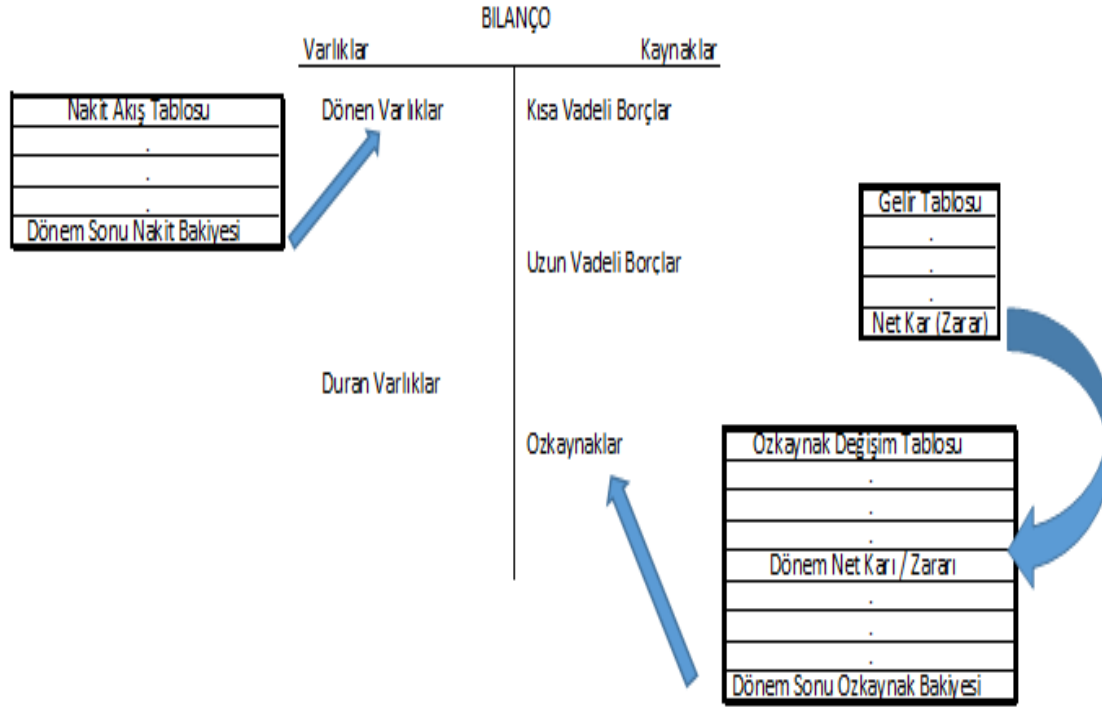
Bazen işletme sahipleri sadece tek bir firmanın değil birden çok işletmenin sahip veya ortağı olabilmekte veya birbirini takip eden iş süreci olan işletmeler bulunmaktadır. Bu işletmelerin de kârları birbirlerini etkileyeceği için mali tabloları ayrı ayrı görmenin yanında bazen birkaç firmanın verilerinin birleştirildiği tablolara dönüştürüldükleri (konsolide edildikleri) söz konusu olmaktadır.

Fransızca bir kelime olan konsolide, sağlam hale getirmek veya destek vermek anlamlarına gelmektedir. Birden fazla sayıdaki işletmelerin sanki bir işletme gibi tek bir tablo halinde ifade edilmesine konsolide finansal tablo denilmektedir. Karar vericiler, sahibi/ortakları aynı olan bir kaç işletmenin yapmış olduğu işlemleri daha kolay anlamak ve toplu halde görebilmek için bunlara ait finansal bilgileri tek tabloda görmeyi arzu ederler. Böylece karar vericiler, karar alma işlemini daha hızlı yapma ve genel bir çerçeveden işletmelerin bütününe topluca bakma hedeflerine ulaşacaklardır.

Bilançonun en önemli unsurlarından bir tane de dipnotlardır ve önemli hususların aktarılması için kullanılmaktadır. Dipnotlar, finansal bilgi kullanıcılarının mali tabloları anlamayabilmeleri, yorum yapabilmeleri hatta aynı sektördeki firmaların mali tablolarıyla karşılaştırılabilmesi amacıyla ciddi bir öneme sahiptir.

Tüm bunlara ek olarak dipnotlar, sadece bilanço için kullanılmayıp, gelir tablosu, nakit akım tablosu gibi diğer finansal raporlara atıfta bulunabilecektir.

Aşağıda işletmelerin bilançosunun hangi mali tabloların birleşimiyle oluştuğu görülmektedir. Dönen varlıkların oluşumundan, öz kaynakların oluşumuna kadar geniş bir örüntünün nasıl gerçekleştiği ifade edilmiştir.



Şekil 4: Mali Tabloların Birbirleriyle İlişkisi (Teker, Kayıkcıoğlu 2019: 53)

Şekil 4’te yer alan mali tablolar dikkatlice incelendiğinde mali tabloların birbirleri ile senkronize halde iletişim kurdukları görülmektedir. Bilançonun aktif tarafında yer alan dönen varlıklar kısmındaki nakit akışlarını en net şekilde açıklayan tablo nakit akış tablosudur. Bu tablo marifeti ile işletmenin nakit akışlarını detaylı bir şekilde gözlemlemek mümkündür. Bir diğer taraftan bilançonun kaynak kısmında yer alan öz kaynakların yıl içerisindeki değişimini ise öz kaynak değişim tablosu açıklamaktadır. Öz kaynak değişim tablosunun oluşturulmasında rol alan bir diğer tablo ise gelir tablosudur. Gelir tablosunun sonuç kalemleri içerisinde yer alan net kar (zarar) hesabı aynı zamanda öz kaynak değişim tablosunun hesap kalemlerinden birini oluşturmaktadır.

2.1.1.1.2. Bilançonun Yapısı

Bilanço kendi içerisinde yapı ve sunum olarak beş ayrı bölüme ayrılır. Bunlar aktif kısımda yer alan dönen ve duran varlıklar ile pasif kısımda yer alan kısa vadeli yabancı kaynaklar (KVYK), uzun vadeli yabancı kaynaklar (UVYK) ve öz kaynaklardır. Aktif kısım kendi içerisinde likiditeye göre pasif kısım ise vadeye göre sıralanmaktadır.

2.1.1.1.2.1. Aktif Yapı

Bilançonun varlık tarafı 1 dönen varlıklar ve 2 duran varlıklar olarak ikiye ayrılmaktadır. İşletmenin mevcutlarının paraya dönüşme, tüketme, kullanma ve elde tutma süresi en fazla bir yıl ise bu varlıklar “dönen varlık” olarak adlandırılmaktadır. Varlıklar en likit olandan daha az likit olan varlığa doğru sıralanır. Yani likiditesi en yüksek varlıklar bilançonun varlıklar kısmında üst sıralarda yer alırken likiditesi görece daha az olan varlıklar ise alt sıralarda yer almaktadır. Bilindiği üzere likidite, eldeki bir kıymetin satışına ihtiyaç duyulduğu anda varlığın fiyatında ciddi bir değişiklik olmadan gerçekleşecek satış hızına denilmektedir. Bir diğer kıstas ise varlığın elde tutulma süresidir.

Bilançonun aktif tarafında bulunan dönen varlıklar işletmelerin çalışma sermayelerini de ifade etmektedir. İşletmelerin esas faaliyetlerine uygun olarak yapacağı işlemler ile sürekli şekil değiştiren mal veya mal yerine geçecek sermayenin dönüşümü, dönen varlıklar olarak ifade edilecektir. İşletmeler için faaliyetlerinin devamlılığı önemli olduğundan, çalışma sermayesinin korunması hatta büyütülmesi önem arz etmektedir.

İşletmelerin çalışma sermayesinin yetersiz veya az olması, işletmenin planlanan kapasitesini tam olarak kullanamayacağına işarettir. Firmaların çalışma sermayesi ne kadar yüksekse verimlilik ve karlılık da bir o kadar yüksek olacaktır. Ayrıca işletmelerde dönen varlığın kısa vadeli borçlardan fazla olması pozitif net çalışma sermayesinin olmasını sağlayacaktır fakat çalışma sermayesi fazla olan işletmelerde, atıl bırakılan kapasite verimliliğinin azalmasına ve karlılığın düşmesine neden olacaktır.

İşletmenin dönen varlık olarak nitelendiği kalemler içerisinde kasa, banka, hisse senedi veya alacak senedi gibi likiditesi yüksek hesaplar bulunmaktadır.

İşletmenin, normal şartlar altında bir dönem içerisinde paraya çevirmeyi düşündüğü varlıkları bu grupta yer almaktadır (Sevilengül 2011: 152).

Bir yıl içerisinde tüketilmesi veya nakde çevrilmesi öngörülen varlık ve alacaklar dönen varlıklarda takip edilir (www.gib.gov.tr):

- 10 Hazır değerler,
- 11 Menkul kıymetler,
- 12 Ticari alacaklar,
- 13 Diğer alacaklar,
- 15 Stoklar,
- 17 Yıllara yaygın inşaat ve onarım maliyetleri,
- 18 Gelecek aylara ait giderler ve gelir tahakkukları,
- 19 Diğer dönen varlıklar olarak adlandırılan hesap gruplarına ayrılmıştır.

İşletmenin mevcutlarının paraya dönüşme, tüketme, kullanma ve elde tutma süresi bir yıldan daha fazla ise bu varlıkları “duran varlık” olarak adlandırılmakta ve 2 no.lu hesap sınıfında yine likiditesine göre sıralanmaktadır. Dolayısıyla dönen varlıklar, duran varlıklara göre hem daha likittir hem de duran varlıklara nazaran daha kısa süre elde tutulacağı düşünülmektedir (Arzova 2009: 26).

Aktif tarafta yer alan bir diğer hesap sınıfı ise duran varlıklardır. Duran varlıkların dönen varlıklardan ayrıldığı en önemli husus bunların bir yıldan daha uzun sürede paraya dönüşmesi beklenen varlıklar olmasıdır. İşletmenin ana faaliyetlerini yerine getirmek amacıyla kullanılan varlıklar, bu sınıf içerisinde yer alır (Sağlam vd. 2018: 1002). Duran varlıklar aşağıdaki hesap gruplarından oluşur (www.gib.gov.tr):

- 22 Ticari Alacaklar,
- 23 Diğer alacaklar,
- 24 Mali duran varlıklar,
- 25 Maddi duran varlıklar,
- 26 Maddi olmayan duran varlıklar,
- 27 Özel tükenmeye tabi varlıklar,
- 28 Gelecek yıllara ait giderler ve gelir tahakkukları,
- 29 Diğer duran varlıklar yer almaktadır.

İşletmelerin sabit sermayeleri olarak da bilinen duran varlıklar, bir yıl içerisinde şekil değiştirmesi beklenmeyen sabit varlıkları ifade etmektedir. Uzun vadede işletmenin ne kadar karlı olacağı duran varlıkların kullanılma kabiliyetine bağlıdır.

Duran varlıklar, işletmelerin faaliyetlerinin yerine getirilmesi veya faaliyetlere katkısı esnasında aşınması, yıpranması gibi değer kayıplarına maruz kalan ve bu değer kayıplarının, aşınma payı olarak varlıklara eklenmesi özelliğine sahip olan varlıklar olarak ifade edilmektedir (Güvemli, Güvemli 2016: 61).

2.1.1.1.2.2. Pasif Yapı

Varlıkların, hangi enstrümanlarla finanse edildiğini görmek için bilançonun pasif tarafına bakmak gerekmektedir. Bilançonun kaynak/pasif tarafı kendi içerisinde üç kısımdan oluşur. Bunlar, kısa vadeli yabancı kaynaklar, uzun vadeli yabancı kaynaklar ve öz kaynaklardır.

Yabancı kaynaklar, bir yıl içerisinde geri ödenmesi planlanıyorsa veya gerekli ise bunlara kısa vadeli yabancı kaynaklar; bir yıldan daha uzun sürede geri ödenmesi planlanıyorsa, uzun vadeli yabancı kaynaklar sınıfına kaydedilir.

İşletmenin dönen varlıklarının finansmanı kısa vadeli yabancı kaynaklar ile sağlanmalıdır. İşletme vadesi bir yılın altında olan borçlarını ancak bir yıldan daha kısa sürede dönüşü olacak varlıklar için kullanmalıdır. Kısa vadeli yabancı kaynağın, kısa sürede geri ödenmesi gerektiğinden, paraya dönüş hızı yüksek olan varlıklara yatırılması gerekmektedir. Yabancı kaynakların kullanımında onların işletmeye ilave bir faiz yükü getireceği unutulmamalıdır. Bu tür finansmanda fayda-maliyet analizinin yapılması gerekir. Bu, olumsuzluğa işaret etse de ödenecek faiz giderleri vergi matrahından düşürüleceğinden kaynak maliyetini azaltacaktır.

Kısa vadeli yabancı kaynaklar aşağıdaki hesap gruplarından oluşur (www.gib.gov.tr):

- 30 Mali borçlar,
- 32 Ticari borçlar,
- 33 Diğer borçlar,
- 34 Alınan avanslar,
- 35 Yıllara yaygın inşaat ve onarım hakedişleri,
- 36 Ödenecek vergi ve diğer yükümlülükler,

- 37 Borç ve gider karşılıkları,
- 38 Gelecek aylara ait gelir ve gider tahakkukları,
- 39 Diğer kısa vadeli yabancı kaynaklar yer almaktadır.

İşletmeler ihtiyaç duydukları finansman ihtiyacını bir dönemden daha uzun sürede ödeyecekse bunlar uzun vadeli yabancı kaynaklar sınıfında takip edilir. Temel finanslama ilkesi gereği işletmeler, duran varlıklarının finansmanı için şayet özkaynak yetersiz ise uzun vadeli yabancı kaynak kullanmalıdır.

Uzun vadeli yabancı kaynaklar sınıfı hesap gruplarından oluşur (www.gib.gov.tr):

- 40 Mali borçlar,
- 42 Ticari borçlar,
- 43 Diğer borçlar,
- 44 Alınan avanslar,
- 47 Borç ve gider karşılıkları,
- 48 Gelecek yıllara ait gelir ve gider tahakkukları,
- 49 Diğer uzun vadeli yabancı kaynaklar alt hesapları yer almaktadır.

Kısa vadeli yabancı kaynaklarda olduğu gibi uzun vadeli yabancı kaynaklarda da finansman yükü bulunmaktadır. Ancak uzun vadeli yabancı kaynakların finansman yükü kısa vadeli yabancı kaynaklara oranla daha yüksek olacaktır. Zira vade uzadıkça kredi kurumlarının risk primi de artacaktır.

Firmaların asıl gayesi öz kaynağı ilk durumundan daha yüksek bir seviyeye getirmektir. İşletmeler kâr elde ettiklerinde öz kaynağı artıracak, zarar ettiklerinde ise öz kaynağın tükenmesine sebep olacaktır. İşletmelerin borç dengesi öz kaynak üzerinden değerlendirilir. Öz kaynak seviyesi düşük olan bir işletmeye hiçbir yatırımcı borç verme eğiliminde olmayacaktır. Asıl sermayesinin dışında borçlanmaya ihtiyacı olan işletmeler, bu ihtiyacı gideremediklerinde ya çalışma sistemlerinde sıkıntı yaşayacaktır ya da rekabette güçsüz duruma düşecektir. Bu durum işletmelerin işlemlerini veya kendilerini sonlandırmasına neden olabilecek ciddi bir sorundur. Yatırımcılar borç verirken öncelikle verilen borcun geri alınabilmesine odaklanırlar ve borçların güvencesi olarak ta öz kaynakları görürler. Bu açıdan öz kaynaklar firmalar için büyük önem arz etmektedir (Güvemli 2016: 107).

Bilançonun son sınıfını öz kaynaklar oluşturur. İşletme sahip veya ortaklarının firma üzerindeki sahiplik gücünü gösteren unsur öz kaynaklardır. Öz kaynak sınıfı kısaca işletmenin sahiplerinin veya hissedarlarının, varlıkların finansı için üstlendiği sermayedir. İşletmenin kuruluşu esnasında işletme sahip veya ortaklarının işletme hesabına vermeyi taahhüt ettiği, kâr yedeklerinin veya zararlarının toplamı öz kaynak olarak ifade edilir (Kaygusuz vd. 2018: 32). Ayrıca sermaye yedekleri ve dönem net kârı da öz kaynağa eklenmektedir (Öndeş vd. 2011: 284).

İşletme bu finansman kaynağı için yabancı kaynaklarda olduğu gibi bir finansman yüküne katlanmayacaktır. Fakat bu durumun yabancı kaynaklarda olduğu gibi vergi matrahından düşürülmesi gibi bir durum söz konusu değildir.

Öz kaynaklar içerisinde bulunan hesap grupları şunlardır (www.gib.gov.tr):

50 Ödenmiş sermaye,

52 Sermaye yedekleri,

54 Kâr yedekleri,

57 Geçmiş yıllar kârları,

58 Geçmiş yıllar zararları,

59 Dönem net kârı veya zararı kalemleri yer almaktadır.

2.1.1.1.3. Dipnotlar

Dipnotlar mali tabloların en önemli unsurlarından bir tanesi olmasına rağmen birçok kullanıcı ve mali tablo düzenleyicisi bu hususu basit görerek atlamaktadır. Hâlbuki mali tablolarda ulaşılmış rakamların hesaplanma yol ve yöntemleri dipnotlarda detaylarıyla anlatılmak zorundadır. Ulaşılan bazı veriler açıklamaları olmadığında veya hesaplama farklarından kaynaklı olarak bilgi kullanıcıları yanıltabilmektedir. Daha önce birçok finansal krizin gerçekleşmesine sebep olan mali tabloların yanlış veya eksik yorumlanması, dipnotların olmamasından dolayı gerçekleşmiştir. Bu tür krizlerin çıkmasında kötü niyetli kişilerin olması finansal tablolar aracılığı ile bilgi kullanıcılarının yanıltılmasına sebep olmaktadır. Kaldı ki tam açıklama kavramı bu tür bilgilerin finansal tablolarda yer alması gerektiğini vurgular. İşletmelerin düzenledikleri mali tablolarda, yapılan muhasebe uygulamaları eğer uygun olmayan bir muhasebe yöntemi ile düzenlenmiş ise bu durumun telafisi için dipnotlarda yapılan açıklamalar yeterli sayılamaz (TMS1/18).

Finansal tablolarda kullanılan bilgiler her zaman detaylı olarak açıklanmaktadır fakat hesaplar üzerinden yapılan kayıtlar, işlemlerin her zaman anlaşılır şekilde olmasına imkân vermemiş olabilir. Finansal tablolarda özet halinde yer alan mali veriler, detayların verilmesi ve işlemlerin nasıl yapıldığının anlaşılabilmesi için dipnotlar şeklinde sunulmaktadır. İzlenen muhasebe politikaları, opsiyonlar ve hesaplama şekilleri dipnotlarda açıkça ifade edilmelidir. Mali tabloların sonunda yer alan dipnotlar, firma hakkında birçok özel bilgiye ulaşmak için kullanılmaktadır (Gündoğdu 2021: 28-29)

Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'ne göre bilançoda bulunması gerekli olan dipnotlar, mali tablo okuryazarlığı için asgari olarak şu bilgileri içermelidir. Bunlar:

- 1- Aktiflerin tamamı için sigorta bedeli,
- 2- Alacaklar için alınmış, borçlar için verilmiş olan ipotek tutarı,
- 3- Hazır değerleri, şirket alacakları ve borçları içerisindeki döviz miktarı ve tutarı,
- 4- İhraç edilmiş hisse senedi tutarı,
- 5- Var ise duran varlıklar içerisindeki dönemsel hareketler,
- 6- İşletmenin stokları için tercih ettiği stok değerlendirme yöntemleri,
- 7- Bilgi kullanıcılarının doğru ve gerçek analiz yapabilmesi için isabetli karar almaları için ihtiyaç duyulacak bütün bilgiler bilançonun dipnotlar kısmında detaylarıyla belirtilmelidir (Güvemli, Güvemli 2016: 76)

2.1.1.2. Gelir Tablosu

Gelir tablosu, işletmenin belirli bir dönem içerisinde elde ettiği gelir ile işletmenin bu geliri elde etmek için katlanmış olduğu gider ve maliyetlerin detaylı olarak gösterildiği mali tablodur. Gelir tablosu ve diğer zorunlu mali tablolar, önceden belirlenmiş standartlara göre düzenlenmektedir (Çabuk, Lazol 2016: 36-37).

1 no.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde gelir tablosu *“İşletmenin belli bir dönemde elde ettiği tüm gelirler ile aynı dönemde katlandığı bütün maliyet ve giderleri ve bunların sonucunda işletmenin elde ettiği dönem net kârını veya zararını kapsar.”* şeklinde tanımlanmaktadır (www.gib.gov.tr).

İşletmenin gelirleri hakkında bilgi sahibi olmak isteyen kişilerin bakmak zorunda olduğu en önemli tablo gelir tablosudur. Gelir tablosuna bakan bilgi

kullanıcıları, işletmenin hangi faaliyetlerden kâr elde ettiği bu kârın esas faaliyetlerden mi yoksa diğer faaliyetlerden mi kaynaklandığını görebilecektir. Ayrıca bu kârın önceden planlanan kârlılık hedeflerine ne ölçüde ulaştığı ile işletmenin maliyet ve giderlerine ait tutarları görebilecektir. Böylece işletmenin gelir ve giderleri hakkında detaylı bilgi sahibi olacaktır.

Gelir tablosunda da bilançoda olduğu gibi dipnotlar olmalıdır. Dipnotlar, firmanın amortisman giderleri, karşılık giderleri veya finansman giderleri gibi işletmenin gelir-gider durumlarını derinden etkileyen bir durum olduğundan kesinlikle atlanmaması gereken bir konudur. Bilgi kullanıcılarını kararlarını ciddi anlamda etkileme gücüne sahiptir.

2.1.1.2.1. Gelir Tablosunun Türleri

Gelir tablosu finansal bilgi kullanıcıların talepleri ve ihtiyaçlarına istinaden farklı şekillerde sunulabilmektedir. Gelir tablosunun türleri kendi içerisinde şekil bakımından hesap tipi ve rapor tipi olarak ikiye ayrılır. Ayrıca gelir tablosu analiz yönünden incelendiğinde ise yine ikiye ayrılır. Bunlar cari dönemin diğer dönemlerden herhangi birisiyle mukayese edildiği karşılaştırmalı gelir tablosu ile gelir tablosundaki verilerin, net satışlara oranlanması ile sunulan analitik gelir tablosu olarak ayrılır. Bu türlerin yanında sadece bir işletmenin gelirlerinin ve giderlerinin yer aldığı işletme gelir tablosu ile birden çok işletmenin gelirlerinin topluca gösterildiği konsolide gelir tablosu olarak da sunulabilir. Ayrıca vergi hukuku açısından ticari ve mali gelir tablosu olarak da iki farklı türü bulunmaktadır. Tüm sayılan bu farklılıkların yanı sıra kapsam olarak değerlendirilirse bütün detayların yer aldığı ayrıntılı gelir tablosu ile gelir ve giderlerin sadece ana hesaplar olarak gösterildiği özet gelir tablosu da mevcuttur.

Sıralanan gelir tablosu türlerinin hepsi bilgi kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlanmıştır. Bazen bir işletmenin ortak veya yöneticileri birden çok işletmenin karar vericisi olabilmektedir. Bazen de bilgi kullanıcılarının bir sürecin sonucu olan işlemleri ve tutarlarını takip etmesi gerekmektedir. Bu tür işlemler ve bilgiler karar vericileri etkileyeceği için bu tabloları ayrı ayrı görmek yerine bir tablo halinde görmeyi tercih etmektedir. Bu yüzden bir bütün olarak gösterilen konsolide edilmiş gelir tabloları sunulmaktadır. Böylece bilgiye ihtiyacı

olanların istedikleri tür ve yöntemlerle gelir tablosunu kullanabilmesine imkân tanınmaktadır.

2.1.1.2.2. Gelir Tablosunun Yapısı

Kâr veya zarar tablosu, bilançodan farklı olarak anlık bir durumun değil bir sürecin sonucunda ortaya çıkmaktadır. İşletmede bir dönem içerisinde meydana gelen, gelir ve giderleri ayrıntılı olarak gösterildiği çizelgeye, gelir tablosu denir. Gelir kavramı için varlıklardaki artış miktarının yanında yükümlülüklerimizdeki azalış olarak da ifade edilebilir. Burada dikkat edilmesi gereken bir husus olarak dönem içerisinde, işyerinin sahip veya ortaklarının sermayeye yapmış olduğu ek ödemeler gelir olarak kabul edilemez. Aynı şekilde gider kavramı da bir dönem içerisindeki varlık azalışları veya yükümlülüklerdeki artışlar olarak ifade edilebilir. Buna ek olarak içerisinde şirket sahip veya ortaklarının hesaplarına yapılan ödemeler gider sayılamazlar (Sağlam vd. 2021: 298).

2.1.1.2.3. Gelir Hesapları

Gelir tablosu içerisinde gelirlerin detaylı bir şekilde görülebileceği hesaplar bulunmaktadır. Ayrıca bu gelirleri olağan faaliyetlerden mi yoksa olağandışı faaliyetlerden mi kaynaklandığını görebilmek adına farklı hesaplarda takip edilmektedir.

Gelirler aşağıdaki hesap gruplarından meydana gelir:

60 Brüt satışlar (İşletmenin ana faaliyetinden elde edilen gelirler),

64 Diğer faaliyetlerden olağan gelir ve kârlar, hesaplarıdır.

67 Olağandışı gelir ve kârlar hesabında takip edilir.

60 ile başlayan hesaplar işletmenin ana faaliyetinden elde edilen gelirlerin kaydedildiği hesaplar iken 64 ve 67 ile başlayan hesaplara ise ana faaliyetten olmayan gelirler kaydedilir.

Olağandışı olan gelirler genellikle devamlılık esasına göre elde edilmediğinden ayrıca takip edilmesi ve yorumlarda bu hususun göz önüne alınması gerekmektedir. Bu hesapların sürekli bakiyelerinin olması ve işletme adına gelir elde edilmesi noktasında sorun olarak görülmesi de yönetimi başarılı olan firmalarda bu hesapların yüksek tutarlı ve süreklilik göstermesi hoş karşılanmayacaktır.

2.1.1.2.4. Gider Hesapları

Gelir tablosu kalemleri içerisinde yer alan işletmenin bir dönem içerisinde yaptığı giderler ayrıntılı olarak yer almaktadır.

Bunlar aşağıdaki hesap gruplarından meydana gelir:

- 61 Satış indirimleri,
- 62 Satışların maliyeti,
- 63 Faaliyet giderleri,
- 65 Diğer faaliyetlerden olağan gider ve zararlar,
- 66 Finansman giderleri,
- 68 Olağan dışı gider ve zararlar hesabında takip edilir.

61, 62 ve 63 ile başlayan hesaplar, işletmenin ana faaliyetlerinden kaynaklanan giderlerin takip edildiği hesaplardır. 65 ve 66 ile başlayan hesaplar ise ana faaliyetlerden kaynaklanmayan ancak bir dönemde ortaya çıkması muhtemel olan giderlerin takip edildiği hesaplardır. Bu gider hesaplarına ek olarak işletmenin olağandışı faaliyetlerinden ortaya çıkan giderler de bulunmaktadır.

2.1.2. Ek Finansal Tablolar

1 no.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine göre mali tabloların düzenlenmesi ve sunulması başlığı altında zorunlu ve ek mali tablolar sıralanmıştır. Temel mali tablolar başlığı altında, bilançoya ve gelir tablosuna yer verilmiş, diğer mali tablolar başlığı altında ise fon akım tablosu, nakit akım tablosu, kâr dağıtım tablosu, öz kaynak değişim tablosu ve satışların maliyeti tablosu olarak ifade edilmiştir (www.gib.gov.tr).

MSUGT, zorunlu ve ek finansal tabloları sıralamıştır. Sunulan bu bilgilerin ise hangi amaçla istendiği aşağıdaki üç madde ile özetlenmiştir. Bunlar (Çabuk vd. 2019: 3):

- İşletmelerin mali olarak ihtiyaç duyduğu bakiyeleri karşılayabilecek olan sermaye sahiplerinin, yatırımcıların veya işletme adına karar alacak olan kişi ve işletmelerin fikirlerini netleştirmek, daha net ve kolay karar alabilmek için,

- İşletmelerin geçmiş dönemdeki hareketlilik bilgileri ile gelecek dönemde olabilecek nakit akışları hakkında daha doğru bir değerlendirme yapmalarına destek olmak için,
- İşletme hakkında bilgi ihtiyacı duyan kişi veya kurumların, firmaların varlıkları veya kaynakları hakkında, bilgi sahibi olmaları, işletme faaliyetlerinin sonuçlarının takip etmeleri ve yorumlamaları maksadıyla zorunlu ve ek mali tabloların düzenli olarak sunulması istenmektedir.

2.1.2.1. Fon Akım Tablosu

Gelir idaresi başkanlığı fon akım tablosunu şu şekilde tanımlamaktadır: *“İşletmenin, belirli bir hesap döneminde sağladığı fon kaynaklarını ve bunların kullanım yerlerini gösteren tablodur. Bu tabloda, fon kavramı tüm finansal araçları kapsar.”* (www.gib.gov.tr).

İşletmeler, ticari işlemlerini yaparken sadece satış işlemlerini kontrol edecekleri program yapmakla yetinmeyip buna ek olarak nakit akışlarını da disiplinli bir şekilde takip etmek zorundadır. İşletmeler sağlıklı şekilde ticari hayatlarına devam etmesi için para döngüsünü düzenli hale getirmek zorundadır. Firmaların tek işlemi al-sat işlemi değildir dolayısıyla yatırım yaparak da birçok gelir türü elde edebilir. Yatırım yapmak için ise kendi sermayesinin yanında borçlanma yoluna da gidebilir. Bu durum çoğu zaman kaldıraç etkisinin izin verdiği aralıklarda başarılı neticeler doğurmaktadır. Ayrıca işletmeler nakit döngülerini ayarlayarak, gerekli fonun sağlanması ve ek borçlanmaya gerek duyulmamasına imkân tanımaktadır. Tüm bu gerekçeler sonucunda işletmeler fon akışını takip edecekleri bir tabloya ihtiyaç duymaktadır. Bu ihtiyaçların karşılanabilmesi için işletmeler fon akım tablosunu oluşturmakta ve kullanıcıların hizmetine sunmaktadır.

İşletme yöneticileri veya bilgi kullanıcılarının muhasebe bilimindeki birçok bilgiye ihtiyacı vardır. Fakat bu bilgilerin hepsini sadece bir tablodan yola çıkarak bulamayacaktır. Bilanço ve gelir tablosu gibi zorunlu mali tabloların yanında ek finansal tablolarda olmak zorundadır. Bilanço ve gelir tablosu işletmenin hesapları hakkında bilgi sunar fakat işletmenin fon akışını detaylı anlatmaz. Faaliyetler sonucunda oluşan fon miktarı, yabancı kaynaktaki artış veya azalış, duran varlık satışından elde edilen bakiye, dönen varlıktaki azalışlar gibi birçok konuda bilgi edinilmesi için fon akış tablosundan faydalanılmaktadır (Erdamar 1982: 65-66).

Fon akım tablosu düzenlenirken net yöntem uygulanmaktadır. Olağan kâr başlangıç olarak kabul edilir ve fon hareketliliğine sebep olmayan bütün gelir ve gider hareketlerinin tamamı tablo üzerinden düzeltme yapılarak gösterilir (Uluslararası 2017: 322).

Fon akım tablosu fon kaynakları ve fon kullanımları şeklinde iki bölüme ayrılmaktadır. Fon kaynağı kısmında yer alan bölümde işletmeye fon oluşturan işlemlerin gerçekleşme yöntemlerine dikkat çekilmektedir. Kaynağı oluşturan işlemler, işletmenin ana faaliyetinden mi, fiktif bir artış mı yoksa geçici bir dönem için meydana gelen bir artış mı olduğunu gösteren kısımdır. Diğer taraftan fon kullanımı bölümünde ise eldeki bu kaynakların uygun alanlarda değerlendirilip değerlendirilmediğini gösterilmesine sebep olan kısımdır. Böylece işletme yöneticilerinin veya karar vericilerin ellerindeki finansmanların miktar ve ödeme süreçlerini kısa veya uzun vadeli işlerde yani uygun vadeli yatırımlarda değerlendirip değerlendirmediklerini görmekte faydalı olacak tablodur (Çabuk vd. 2019: 12).

Tablo 1: Fon Akım Tablosu

FON AKIM TABLOSU (MSUGT)		
	ÖNCEKİ DÖNEM	CARİ DÖNEM
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 Tutarında Azalışlar		
4-Duran Varlıklar Tutarındaki Azalışlar		
5-Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklardaki Artışlar		
6-Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklardaki Artışlar		
7-Sermaye Artırımı		
8-Hisse Senetleri İhraç Primleri		
B-FON KULLANIMLARI		
1-Faaliyetlerle 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		
4-Ödenen Temettüleri		
a-Bir Önceki Dönem Kârından Ödenen		
b-Yedeklerden Dağıtılan		
5-Dönen Varlıkların Tutarındaki Artışlar		
6-Duran Varlıkların Tutarındaki Artışlar		
7-Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklardaki Azalışlar		
8-Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklardaki Azalışlar		
9-Sermayedeki Azalışlar		

Kaynak: https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/21447_1.pdf

2.1.2.2. Nakit Akım Tablosu

Küçük ve işlem sayısı az olan işletmelerde paranın takibi zor olmamakta; fakat işletme büyüdükçe ve işlem sayısı arttıkça, sistem daha karmaşık bir yapıya dönmektedir. İşletmelerde ticari mal alış-satışları, finansman takibi, personel

harcamaları gibi birçok konuda farklı büyüklükte ve sayıda milyonlarca işlem yapılmaktadır. Bu zorluğun aşılması ve para transferinin takibi (nereden nereye) amacıyla nakit akım tablosu kullanılmaktadır.

1 sıra no.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde yer alan tanıma göre nakit akım tablosu: *“İşletmenin belirli bir hesap dönemi içinde ortaya çıkan nakit akışlarını, kaynakları ve kullanım yerleri bakımından gösteren tablodur. Bu tabloda fon kavramı, kasa mevcudu ve bankadaki mevduatları kapsar.”* (www.gib.gov.tr)

Nakit akım tablosunda nakit ve nakit benzerleri ifadeleri yer almaktadır. Bunlar içerisinde nakit ifadesi, işletmelerin mevcutlarında olan nakitlerini veya vadesiz olarak bulunan mevduatlarını kapsamaktadır. Diğer bir ifade olan nakit benzerleri ifadesi ise kısa vadede nakit yükümlülüklerinin yerine getirilmesi amacıyla elde tutulan ve yatırım amacıyla kullanılmayacak, likiditesi yüksek varlıklardır. Ayrıca bu varlıklar nakde dönüştürüleceği zaman değer kaybının olmaması arzu edilir. Bu ifadeye göre vadesi üç aydan daha kısa süreli olan yatırımlar nakit benzerleri olarak tanımlanabilir (Karacan, Uygun 2017: 24).

Nakit akım tablosunun yapılmasındaki amaç şirketlerin mevcutlarında yer alan varlıkların, finanse edilmesi noktasında daha büyük bir başarı yakalanması arzusudur. İşletmelerin finansal yapılarının düzenlenmesi noktasında nakit giriş ve çıkışlarıyla birlikte, ileri vadeli ödeme ve tahsilatların da uyumlaştırılması gerekmektedir. Şirket ödemelerinin sadece günlük gelirler ile değil önceki tarihli satışların tahsilat zamanına göre entegre edilmesi önemlidir. Tüm bunların yanında işletmelerin nakit giriş ve çıkışları ile birlikte finansal yapılarının düzenlenebilmesi için de nakit akım tablosuna ihtiyaç duyulmaktadır (Karacan, Uygun 2017: 25).

Nakit akım tablosu işletmelerin borç ödeme kabiliyetini ve temettü dağıtma gücünü göstermesi adına önem arz etmektedir. Ayrıca bu tablo, işletmelerin yapacakları faaliyetlerin öngörülebilmesi ya da yatırım çalışmalarında işletmelerin tahmin yeteneği kazanması açısından önemlidir (Örten vd. 2012: 65).

Tablo 2: Nakit Akım Tablosu

NAKİT AKIM TABLOSU		
	CARİ DÖNEM	
İşletme Faaliyetlerinden Gerçekleşen Nakit Akışları		X
Müşterilerden Elde Edilen Nakit (+)	X	
Tedarikçilere Yapılan Ödemeler (-)	X	
Giderler İçin Yapılan Ödemeler (-)	X	
Vergi Ödemeleri (-)	X	
Yatırım Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışları		X
Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlık Satışından (+)	X	
Borç veya Özsermayeye Dayalı Menkul Kıymetlerin Satışından (+)	X	
Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlık Alımından (-)	X	
Borç veya Özsermayeye Dayalı Menkul Kıymet Alımından (-)	X	
Finansman Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışları		X
Sermaye Artışı (+)	X	
Borç Ödemesi (-)	X	
Borç Alınması (+)	X	
Kâr Payı Ödemesi (-)	X	
Nakitteki Net Artış (Azalış)		X
Dönem Başı Nakit		X
Dönem Sonu Nakit		X

Kaynak: https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/21447_1.pdf

2.1.2.3. Kâr Dağıtım Tablosu

İşletmeler faaliyetleri sonucunda kâr etmeyi planlamaktadır. Bu kâr ise dönem sonunda belirli hesaplamalara tabii tutulmaktadır. Vergi, ortaklar ve çalışanlar gibi farklı kalemlere dağıtım yapılmaktadır. İşletmeler bu dağıtımların nasıl olacağını ve hangi hesaplara ne kadar bakiye aktarıldığını görmek amacıyla kâr dağıtım tablosunu kullanmaktadır. Bu tablo hem işletme yöneticileri için hem de bütün bilgi kullanıcıları için faydalı olacaktır.

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından şu şekilde tanımlanmıştır: “Kâr dağıtım tablosu, işletmenin dönem kârını dağıtım biçimini gösteren tablodur.” (www.gib.gov.tr).

İşletmeler yaptıkları kârdan dolayı vergi ödemek zorundadır. Kâr dağıtım tablosu vergi hesaplanmasından önceki kâr ile birlikte hesaplamaların nasıl yapıldığı

ve kârın nasıl dağıtıldığını detaylı olarak gösteren tablodur. Kâr üzerinden hesaplanan vergi ile birlikte, ayrılması gereken yedeklerin ve hissedarlara ödenmesi planlanan kârın hesaplanarak detaylandırıldığı tablo kâr dağıtım tablosudur (<http://auzefkitap.istanbul.edu.tr>: 9).

Kâr dağıtım tablosunun düzenlenmesindeki asıl amaç kârın ne şekilde dağıtıldığını detaylıca görmektir.

Tablo 3: Kâr Dağıtım Tablosu

XX YILI KAR DAĞITIM TABLOSU		
1. Ödenmiş / Çıkarılmış Sermaye		XXXXX
2. Genel Kanuni Yedek Akçe (Yasal Kayıtlara Göre)		XXXXX
Esas sözleşme uyarınca kâr dağıtımında imtiyaz var ise söz konusu imtiyaza ilişkin bilgiler		XXXXX
	SPK'YA GÖRE	YASAL KAYITLARA GÖRE
3.Dönem Kârı		
4.Vergiler (-)		
5.Net Dönem Kârı (-)	(3-4)	(3-4)
6.Geçmiş Yıllar Zararları (-)		
7.Genel Kanuni Yedek Akçe (-)	$[(5YK-6YK)*0,05]$	$[(5YK-6YK)*0,05]$
8.NET DAĞITILABİLİR DÖNEM KARI (-)	(5-6-7)	(5-6-7)
9.Yıl İçinde Yapılan Bağışlar (+)		
10.Bağışlar Eklenmiş Net Dağıtılabilir Dönem Kârı	(8+9)	
11.Ortaklara Birinci Kâr Payı	[(1 veya 10)*Ortaklar tarafından Belirlenen Oran]	
* Nakit		
* Bedelsiz		
* Toplam		
12.İmtiyazlı Pay Sahiplerine Dağıtılan Kâr Payı	Esas sözleşme hükümleri çerçevesinde imtiyazlı pay sahiplerine dağıtılacak kâr payı tutarı	
13.Dağıtılan Diğer Kâr Payı		
* Yönetim Kurulu Üyelerine		
* Çalışanlara		
* Pay Sahibi Dışındaki Kişilere		
14.İntifa Senedi Sahiplerine Dağıtılan Kâr Payı		
15.Ortaklara İkinci Kâr Payı		
16.Genel Kanuni Yedek Akçe	$[(11+12+13+14+15+20)-(1*5)]*10$	
17.Statü Yedekleri		
18.Özel Yedekler		
19.OLAĞANÜSTÜ YEDEKLER	8-(11+12+13+14+15+16+17+18)	8-(11+12+13+14+15+16+17+18)
20.Dağıtılması Öngörülen Diğer Kaynaklar		

Kaynak: <https://www.spk.gov.tr>

2.1.2.4. Öz Kaynak Değişim Tablosu

Bilgi kullanıcıları, işletmelerde gerçekleşen bütün finansal işlemlerden haberdar olmak istemektedir çünkü yapılan işlemlerden firmanın sermayesi etkilenmektedir. İşletmelerin öz kaynaklarındaki değişimi, bilanço ve gelir tablosundan görmek mümkündür. Fakat tüm detaylara hâkim olmak için ayrıca bir tabloya ihtiyaç duyulmaktadır. Bu tablo ise öz kaynak değişim tablosudur.

1 no.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği öz kaynak değişim tablosunu “İlgili dönemde öz kaynak kalemlerinde meydana gelen artış veya azalışları bir bütün olarak gösteren tablodur.” şeklinde tanımlamıştır (www.gib.gov.tr).

Bu tablodaki asıl amaç eğer var ise sermaye artışları, yedeklerin ayrılması veya kâr kalemlerinde gerçekleşen değişimlerin bilgi kullanıcılarına bütün detaylarıyla gösterilmesidir. Kapsamlı gelir tablosu ve finansal durum tablosundan öz kaynaklar hakkında bilgi alınabilir. Lakin öz kaynaklardaki değişimler hakkında detaylı bilgi edinmek hatta kârın işletmenin ana faaliyetinin dışında hangi etkenlerden kaynaklı olarak artış ya da azalış gösterdiği bu tablo marifetiyle açıklanmaktadır. Finansal bilgi kullanıcılarının öz kaynaklar hakkında edineceği detaylı bilgi, işletmelerin karşılaşılabileceği risklere karşı ne kadar güvende olacağını göstermektedir. Buna ek olarak işletmenin finansman ihtiyacını giderecek olanlar için ise ne kadarlık bir güvenceye sahip olacaklarını görme kabiliyeti kazandıracaktır (Çabuk vd. 2019: 14).

Tablo 4: Öz Kaynak Değişim Tablosu

ÖZ KAYNAK KALEMLERİNDEKİ HAREKETLER	Ödenmiş Sermaye	Sermaye Yedekleri					Kâr Yedekleri			Geçmiş Yıllar Kârları (Zararları)	Dönem Net Kârı (Zararı)	Öz Kaynaklar Toplamı
		Hisse Senedi İhraç Primleri	Hisse Senedi İptal Kârları	MDV Yeniden Değerleme Artışları	İştirakler Yeniden Değerleme Artışları	Diğer	Yasal Yedekler	Statü Yedekleri	Olaganüstü Yedekler	Özel Fonlar	Diğer	
ÖNCEKİ DÖNEM												
31 Aralık XXXX Kalanı												
Kâr Dağıtımı:												
Temettüleri												
Yedeklere Aktarılan												
Hisse Senedi İhraç Primleri												
Ödenmiş Sermaye Artışı												
Nakten												
Yeniden Değerleme Artışlarından Aktarılan												
Maddi Duran Varlık Satış Kârları												
Dönem Net Kârı												
CARİ DÖNEM												
31 Aralık XXXX Kalanı												
Kâr Dağıtımı:												
Temettüleri												
Yedeklere Aktarılan												
Hisse Senedi İhraç Primleri												
İştiraklerdeki Maddi Duran Varlık Satış Kârı Karşılığında Edinilen Bedelsiz Hisse Senetleri												
Ödenmiş Sermaye Artışı												
Nakten												
Yeniden Değerleme Artışlarından Aktarılan												
Özel Fonlardan Aktarılan												
XXXX Yılı Yeniden Değerleme Artışları (Net)												
XXXX Yılı Dönem Net Kârı												

Kaynak: https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/21447_1.pdf

2.1.2.5. Satışların Maliyeti Tablosu

Kuşkusuz işletmelerin kuruluş amaçlarından en önemlisi, sürekli ve yeterli büyüklükte kâr elde etmektir. İşletmeler, kârlarını tespit edebilmek için öncelikli olarak, yaptıkları işlemlerin maliyetlerini belirlemek zorundadır. Maliyeti netleştirilemeyen işlemlerin fiyatı doğru olarak belirlenemeyecektir. Hiçbir işletme kâr etmeksizin ticari hayatına devam edemez. İşletmeler için hayati öneme sahip olan maliyetlerin detaylı olarak gösterildiği tablo ise satışların maliyeti tablosudur.

Gelir idaresi başkanlığı ise satışların maliyeti tablosunu şu şekilde tanımlamıştır: “Gelir tablosundaki satışların maliyeti kısmı işletmenin dönem içindeki stok hareketleri ile satılan mamul, ilk madde ve malzeme ile ticari mal gibi maddelerin ve satılan hizmetlerin maliyetini göstermek üzere ayrı bir tablo halinde

düzenlenir. Bu tablo, gelir tablosunun ekini oluşturur ve gelir tablosunu tamamlar.”
(www.gib.gov.tr)

Ticari bir işletmede kârın tespit edilmesi için satılan mal veya hizmetlerin firmaya olan maliyetlerinin bilinmesi gerekmektedir. Aksi durumda satış fiyatı yanlış belirlenen bir işletmede kâr yapıldığı düşünülürken aslında zarar yapılmış olabilir veya bir hizmetin ne kadara sunulması gerektiği belirlenemez. Rekabetin hızla arttığı bir ortamda yüksek satış fiyatı belirlendiğinde müşteri kaybı yaşanacak; maliyetten daha düşük satış fiyatı belirlendiğinde ise zarar edileceğinden ticari hayatın devamı sorunlu hale gelecektir. Satışların maliyeti tablosunun iyi analiz edilmesi ve gerçekleşen durumun da doğru tespit edilmesi gerekir. Geniş çerçeveden bakıldığında ise bu tablo gelir tablosunun bir kısmını oluşturmakta ve gelir – giderin tespit edilebilmesinde zorunlu bir unsur olarak göze çarpmaktadır.

Tablo 5: Satışların Maliyeti Tablosu

SATIŞLARIN MALİYETİ TABLOSU				
	ÖNCEKİ DÖNEM		CARİ DÖNEM	
ÜRETİM MALİYETİ				
A-Direkt ilk 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)				

Kaynak: https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/21447_1.pdf

2.2. TMS / TFRS Açısından Finansal Tablolar

TMS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu Standardında amaç “ işletmenin genel amaçlı finansal tablolarının hem işletmenin önceki döneme ait finansal tablolarıyla hem de diğer işletmelerin finansal tablolarıyla karşılaştırılabilirliğini sağlamak amacıyla, genel amaçlı finansal tabloların sunumuna yönelik esasları belirler. Bu Standart, finansal tabloların sunumuyla ilgili genel kuralları, yapısıyla ilgili hususları ve finansal tabloların içeriğine ilişkin asgari şartları düzenler” şeklinde ifade edilmiştir (TMS 1 madde1).

TMS 1 madde 9 a bakıldığında finansal tabloların amacı hakkında bilgilerin olduğu görülecektir. Buna göre: “Finansal tablolar işletmenin finansal durumunun ve finansal performansının biçimlendirilmiş sunumudur. Finansal tabloların amacı; işletmenin finansal durumu, finansal performansı ve nakit akışları hakkında geniş bir kullanıcı kitlesinin ekonomik kararlar almasında faydalı olacak şekilde bilgi sağlamaktır. Finansal tablolar ayrıca, yöneticilerin kendilerine emanet edilen kaynakları nasıl kullandığının sonuçlarını gösterir.” Bahsedilen amaçlara ulaşılması için de finansal tabloların aşağıdakileri içermesi gerekir (TMS 1 m. 9):

- Varlıklar,
- Yükümlülükler,
- Öz kaynaklar,
- Kazanç ve kayıplar dâhil, gelir ve giderler,
- Ortaklık sıfatıyla; ortakların yaptığı katkılar ve ortaklara yapılan dağıtımlar ve
- Nakit akışları.

Bu bilgilerle birlikte finansal tabloların dipnotlarındaki bilgiler, bilgi kullanıcılarının işletmenin gelecekteki nakit akışlarını ve özellikle bu nakit akışlarının zamanlamasını ve kesinliğini tahmin etmelerine yardımcı olur (TMS 1 m. 9).

Muhasebe standartlarında temel finansal tablolar deyimi yerine ***tam bir finansal tablolar seti*** deyimi kullanılmaktadır. Tam set finansal tablolar seti ise aşağıdakilerden meydana gelir (TMS 1 m. 10):

- Dönem sonuna ait finansal durum tablosu,

- Döneme ait kâr veya zarar ve diğer kapsamlı gelir tablosu,
- Döneme ait öz kaynaklar değişim tablosu,
- Döneme ait nakit akış tablosu,
- Önemli muhasebe politikalarını ve diğer açıklayıcı bilgileri içeren dipnotlar,
- Bir önceki döneme ilişkin karşılaştırmalı bilgiler ve
- İşletmenin, bir muhasebe politikasını geriye dönük uygulaması veya finansal tablo kalemlerinde geriye dönük bir düzeltme yapması durumunda bir önceki dönemin başına ait finansal durum tablosu.

2.2.1. Finansal Durum Tablosu

Bağımsız Denetime Tabi Şirketlerin Belirlenmesine Dair Karar ile düzenlenen karar gereğince ister zorunlu isterse gönüllülük esasına göre yeni sistemi uygulamak isteyen şirketlerin hepsi 26.03.2018 tarih ve 2018/11597 Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe girmiş olan finansal tablo örneklerine uygun olarak tablolarını düzenlemek zorundadırlar.

TMS 1 madde 54'e göre finansal durum tablosunda bulundurulması gereken bilgiler belirlenmiştir. Bunlar şu şekilde sıralanabilir:

- Maddi duran varlıklar,*
- Yatırım amaçlı gayrimenkuller,*
- Maddi olmayan duran varlıklar,*
- Finansal varlıklar,*
- Öz kaynak yöntemine göre izlenen yatırımlar,*
- Tarımsal faaliyetler kapsamındaki canlı varlıklar,*
- Stoklar,*
- Ticari ve diğer alacaklar,*
- Nakit ve nakit benzerleri,*
- Satılmak üzere elde bulundurulan varlıkların toplamı,*
- Ticari ve diğer borçlar,*
- Karşılıklar,*
- Finansal borçlar,*
- Kurumlar vergisi ile ilgili borçlar ve varlıklar,*

- o) *Ertelenmiş vergi borcu ve ertelenmiş vergi varlıkları,*
- p) *TFRS 5'e göre elden çıkarılacak gruplara ait borçlar,*
- q) *Öz kaynaklarda gösterilen azınlık hakları ve*
- r) *Ana şirketin ortaklarına ait çıkarılmış sermaye ve yedekler.*

Tek Düzen Hesap Planı (TDHP) ile TMS'nin farkları incelendiğinde iki sistem arasında birçok farklılığın olduğu görülecektir. Bu değişiklikler içinde en önemlileri şöyle sıralanabilir:

- Tek düzen hesap planında, sınıfların ayrılmasında genellikle 1 yıl kabul edilirken, TMS'de işlemin olağan döngüsüne göre işleyen süresi de önem arz etmektedir.
- TDHP bilançonun kalemlerini detaylı olarak belirlediği halde TMS asgari şartları belirlemiş ve başka hesap açılmasındaki kuralları belirlemiştir.
- Canlı varlıklar TDHP'ye göre stoklar hesabının alt hesaplarında takip edilebilirken, TMS'de ayrıca bir hesap grubu oluşturularak burada bitkiler, ağaçlar, büyük ve küçükbaş hayvanlar veya suda yaşayan hayvanlar gibi birçok varlığı bünyesinde barındıracak şekilde planlanmıştır.
- Kuruluş ve örgütlenme giderleri, TMS'ye göre bilanço kalemi olarak değil gelir tablosunda ilgili dönem için gider kabul edilecektir.
- İşletme hesaplarında yapılan işlemlerin yatırım için olduğu durumlarda TDHP'ye göre duran varlıklar içerisinde takip edilirken, TMS'ye göre cari olmayan varlıklar başlığıyla takip edilebilir (<https://archive.ismmmo.org.tr>).

Finansal tablo örnekleri TFRS'ye uyumlu olarak TMS 1 Finansal Tabloların Sunuluşuna uygun olarak düzenleneceklerdir. Ayrıca *“TFRS'ye göre finansal tablolarını hazırlayanlar muhasebe, defter ve kayıtları ile TFRS'ye göre hazırlanmış finansal tablolar arasındaki ilişkiyi kurmak, bir sonraki yıl finansal tablolarının sağlıklı bir şekilde hazırlanmasını sağlamak ve TFRS'ye göre hazırlayacakları finansal tablolara ulaşmak için yapacakları kayıtları göstermek üzere, 13/01/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunun 64 ve 82 nci maddeleri çerçevesinde, varsa gerekli düzeltme işlemlerini ticari defterlerinden ayrı bir şekilde kaydedip saklarlar ve gerektiğinde ibraz ederler. Tâbi oldukları mevzuat uyarınca bu amacı*

karşılama üzere bir defter tutulması da bu kapsamda değerlendirilir” şeklindeki hükümle geçiş uygulamasının yolu aydınlatılmıştır (www.kgk.gov.tr).

Muhasebe sürecinde bilgi üretebilmek için bazı temel kavramlar ve ilkelerden faydalanılmaktadır. Oluşturulan mali tablolar sübjektif bir şekilde değil önceden standart hale getirilmiş ilkeler aracılığı ile yapılmaktadır. Tablo 6’da MSUGT, VUK, BOBİ FRS ve TFRS’de hangi kavram ve ilkelerin kullanıldığı hakkında detaylı bilgi sunulmaktadır. En çok kavram ve ilkenin MSUGT ve VUK’ta olduğu görülmektedir. BOBİ FRS’de ise 8 ilke verilmiş olup bunlardan ihtiyatlılık kavramının çıkarılması ile TFRS’nin ilke ve kavramlarına ulaşılmaktadır. Bu tablodan da görüleceği üzere sistemin kapsadığı kişi veya işletme sayısı arttıkça kavramların daha sadeleştirildiği görülmektedir.

Tablo 6: MSUGT, VUK, BOBİ FRS, TFRS Temel Kavramların Karşılaştırması

TEMEL KAVRAMLAR, İLKELER VE ÖZELLİKLER	MSUGT / VUK	BOBİ FRS	TFRS
	Sosyal Sorumluluk	İşletmenin Sürekliliği	İşletmenin Sürekliliği
	Kişilik	Tahakkuk Esası	Tahakkuk Esası
	İşletmenin Sürekliliği	İhtiyatlılık	Önemlilik
	Dönemsellik	Önemlilik	Netleştirme
	Parayla Ölçülme	Netleştirme	Raporlama Sıklığı
	Maliyet Esası	Raporlama Sıklığı	Karşılaştırılabilir Bilgi
	Tarafsızlık ve Belgelendirme	Karşılaştırılabilir Bilgi	Sunumda Tutarlılık
	Tutarlılık	Sunumda Tutarlılık	
	Tam Açıklama		
	İhtiyatlılık		
	Önemlilik		
	Özün Önceliği		

Kaynak: www.kgk.gov.tr

MSUGT, VUK, BOBİ FRS ve TFRS ile sunulacak olan bilgilerin hangi sınırlılık düzeyinde olacağı, hangi esaslara uygun düzenleneceği Tablo 6 da özet halinde sunulmaktadır.

Tablo 7: MSUGT, VUK, BOBİ FRS, TFRS Finansal Tablo Karşılaştırmaları

	MSUGT / VUK	BOBİ FRS	TFRS
Finansal Tablolar	Bilanço	Finansal Durum Tablosu	Finansal Durum Tablosu
	Gelir Tablosu	Kâr veya Zarar Tablosu	Kâr veya Zarar Tablosu
	Satışların Maliyeti Tablosu	Nakit Akış Tablosu	Nakit Akış Tablosu
	Fon Akım Tablosu	Özkaynak Değişim Tablosu	Özkaynak Değişim Tablosu
	Nakit Akım Tablosu		
	Kâr Dağıtım Tablosu		
	Özkaynak Değişim Tablosu		
Diğer Kapsamlı Gelir	Sunulmaz	Sunulmaz	Sunulur
Kâr veya Zarar Tablosu	Fonksiyon Esası	Fonksiyon Esası	Fonksiyon Esası
	Çeşit Esası		Çeşit Esası
Nakit Akış Tablosunun Sunumu	Nakit Akışlarının Sunumunda Sınıflandırma Yapılmaz	Nakit Akışları Sınıflandırılarak Sunulur	Nakit Akışları Sınıflandırılarak Sunulur
Dipnotlar	Bilanço Dipnotları Ve Gelir Tablosu Dipnotları Öngörülmektedir.	Ayrıntılı Dipnot Açıklamaları Öngörülmektedir.	Dipnotlara ilişkin Ayrı Bir Standart Bulunmamakta, Her Standartın İçerisinde Dipnotlar Bölümüne Yer Verilmektedir.

Kaynak: www.kgk.gov.tr

Tablo 7’de yer alan finansal tablolar kısmında ilgili standartlara göre farklılıklar sınıflandırılmıştır. Bunlardan bazıları aynı tabloları ifade etmiş olsa da standartlarda farklı isimlendirmeler ile kullanılması tercih edilmiştir. MSUGT ve VUK’ta yer alan finansal tablolar ise diğer standartlara göre daha çok mali tabloyu

barındırmaktadır. Buna ek olarak diğer kapsamlı gelirler sadece TFRS’de sunulmuştur. Ayrıca dipnotlar, ilgili mali tabloların altında yer alan kısımda detaylarıyla ve kullanıcının yanılmasına ihtimal vermeyecek şekilde dizayn edilmelidir.

Tablo 8’de MSUGT, BOBİ FRS ve TFRS ve KÜMİ (Taslak) açısından dönen varlıklar örnek olarak incelenmiştir. Ayrıca standartlar arasında hangi hesapların olup olmadığı detaylarına yer verilmiştir.



Tablo 8: MSUGT, TFRS, KÜMİ Dönen Varlık Karşılaştırması

Dönen Varlıklar	MSUGT	BOBİ / TFRS	KÜMİ (TASLAK)
	VARLIKLAR	VARLIKLAR	VARLIKLAR
	Dönen Varlıklar	Dönen Varlıklar	Dönen Varlıklar
	Hazır Değerler		
	Menkul Kıymetler		
		Nakit ve Nakit Benzerleri	Nakit ve Nakit Benzerleri
		Finansal Yatırımlar	Finansal Yatırımlar
			Türev Alacaklar
	Ticari Alacaklar	Ticari Alacaklar	Ticari Alacaklar
	Diğer Alacaklar	Diğer Alacaklar	Diğer Alacaklar
		Devam Eden İnşa Sözleşmelerinden Alacaklar	Devam Eden İnşa, Proje veya Hizmet Sözleşmelerinden Varlıklar ile İmtiyazlı Hizmet Anlaşmalarına İlişkin Finansal Varlıklar
	Stoklar	Stoklar	Stoklar
	Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri		Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri
	Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları		
		Canlı Varlıklar	Canlı Varlıklar
		Peşin Ödenmiş Giderler	Peşin Ödenmiş (Gelecek Aylara Ait) Giderler ve Gelir Tahakkukları
		Peşin Ödenmiş Vergi ve Benzerleri	
	Diğer Dönen Varlıklar	Diğer Dönen Varlıklar	Diğer Dönen Varlıklar
			Satış Amaçlı Sınıflandırılan Duran Varlıklar
	Toplam Dönen Varlıklar	Toplam Dönen Varlıklar	Toplam Dönen Varlıklar

Kaynak: Tablo, www.kgk.gov.tr’den hareketle tarafımızdan geliştirilmiştir.

Tablo 9’da dönen varlıklarda olduğu gibi duran varlıklar için de MSUGT, BOBİ FRS, TFRS ve KÜMİ (Taslak) arasındaki hesap farklılıkları gösterilmiştir.

Tablo 9: MSUGT, TFRS, KÜMİ Duran Varlık Karşılaştırması

	MSUGT	BOBİ / TFRS	KÜMİ (TASLAK)
	VARLIKLAR	VARLIKLAR	VARLIKLAR
Duran Varlıklar	Duran Varlıklar	Duran Varlıklar	Duran Varlıklar
			Finansal Yatırımlar
			Türev Araçlar
			Ortaklıklardaki Yatırımlar
	Ticari Alacaklar	Ticari Alacaklar	Ticari Alacaklar
	Diğer Alacaklar	Diğer Alacaklar	Diğer Alacaklar
	Mali Duran Varlıklar		
		Devam Eden İnşa Sözleşmelerinden Alacaklar	Devam Eden İnşa, Proje veya Hizmet Sözleşmelerinden Varlıklar İle İmtiyazlı Hizmet Anlaşmalarına ilişkin Finansal Varlıklar
			Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller
			Maddi Duran Varlıklar
			Şerefiye ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar
		Finansal Yatırımlar	
		Özkaynak Yöntemiyle Değerlenen Yatırımlar	
		Canlı Varlıklar	Canlı Varlıklar
		Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	
	Maddi Duran Varlıklar	Maddi Duran Varlıklar	
	Maddi Olmayan Duran Varlıklar	Maddi Olmayan Duran Varlıklar	
	Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar		
	Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları		
		Peşin Ödenmiş Giderler	Peşin Ödenmiş Giderler (Gelecek Yıllara Ait) Giderler ve Gelir Tahakkukları
		Ertelenmiş Vergi Varlığı	Ertelenmiş Vergi Varlığı
	Diğer Duran Varlıklar	Diğer Duran Varlıklar	Diğer Duran Varlıklar
	Toplam Duran Varlıklar	Toplam Duran Varlıklar	Toplam Duran Varlıklar

Kaynak: Tablo, www.kgk.gov.tr’den hareketle tarafımızdan geliştirilmiştir.

Tablo 9’dan da görüleceği üzere MSUGT, hesapları genelleştirmiş ve yakın hesapları aynı başlık içerisinde toplamaya çalışmıştır. BOBİ FRS, TFRS ve KÜMİ

(Taslak) ta ise işlemlerin daha özel ifadelerine yer verilmiştir. Mesela finansal yatırımlar için ayrıca hesap açılmış ve takibinin bu hesaplar nezdinde yapılması istenmiştir. Alacaklar grubu ve diğer duran varlıklar, 4 farklı sistemde aynı hesap başlıklarında toplanmıştır. En önemli farklılığın canlı varlıklar hesabı olduğu ve bu hesabın MSUGT’de önceden yer almadığı, BOBİ FRS, TFRS ve KÜMİ (Taslak) ta yer aldığı görülmektedir.

Tablo 10’da kısa vadeli yabancı kaynaklar MSUGT, BOBİ FRS, TFRS ve KÜMİ (Taslak) arasındaki hesap farklılıkları gösterilmiştir.



Tablo 10: MSUGT, TFRS, KÜMİ Kısa Vadeli Yabancı Kaynak Karşılaştırması

Kısa Vadeli Yükümlülükler	MSUGT	BOBİ / TFRS	KÜMİ (TASLAK)
	Kaynaklar	Kaynaklar	Kaynaklar
	Kısa Vadeli Yükümlülükler	Kısa Vadeli Yükümlülükler	Kısa Vadeli Yükümlülükler
	Mali Borçlar		
		Finansal Yükümlülükler	Finansal Yükümlülükler
			Türev Araçlardan Borçlar
	Ticari Borçlar	Ticari Borçlar	Ticari Borçlar
	Diğer Borçlar	Diğer Borçlar	Diğer Borçlar
		Devam Eden İnşa Sözleşmelerinden Borçlar	Devam Eden İnşa, Proje veya Hizmet Sözleşmelerinden Yükümlülükler
	Alınan Avanslar	Alınan Avanslar	Alınan Avanslar
	Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakedişleri		Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakedişleri
	Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler	Ödenecek Vergi ve Benzeri Yükümlülükler	Ödenecek Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülükler
	Borç ve Gider Karşılıkları		
	Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları		
			Dönem Karı Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülükler Karşılıkları
		Kısa Vadeli Karşılıklar	Karşılıklar
		Ertelenmiş Gelirler	Ertelenmiş (Gelecek Aylara Ait) Gelirler ve Gider Tahakkukları
	Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler
			Satış Amaçlı Sınıflandırılan Gruplara İlişkin Yükümlülükler
	Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler	Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler	Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler

Kaynak: Tablo, www.kgk.gov.tr'den hareketle tarafımızdan geliştirilmiştir.

Tablo 10'da kısa vadeli yükümlülükler içerisinde finansal yükümlülükler ve türev araçlar ayrı bir hesap kalemi olarak belirlenmiştir. Ticari borçlar, diğer borçlar, alınan avanslar, ödenecek vergi ve diğer yükümlülükler ile diğer kısa vadeli yükümlülükler ise MSUGT, BOBİ FRS, TFRS ve KÜMİ (Taslak) standartlarında

aynı hesap kalemlerinde takip edilmektedir. KÜMİ’de (Taslak) ayrıca diğer standartlarda hiç yer almayan türev araçlardan borçlar, dönem karı vergi ve diğer yasal yükümlülükler karşılıkları ile satış amaçlı sınıflandırılan gruplara ilişkin yükümlülükler olarak hesaplar yer almaktadır.

Tablo 11’de uzun vadeli yabancı kaynaklar MSUGT, BOBİ FRS, TFRS ve KÜMİ (Taslak) arasındaki hesap farklılıkları gösterilmiştir.

Tablo 11: MSUGT, TFRS, KÜMİ Uzun Vadeli Yabancı Kaynak Karşılaştırması

Uzun Vadeli Yükümlülükler	MSUGT	BOBİ / TFRS	KÜMİ (TASLAK)
	Kaynaklar	Kaynaklar	Kaynaklar
	Uzun Vadeli Yükümlülükler	Uzun Vadeli Yükümlülükler	Uzun Vadeli Yükümlülükler
	Mali Borçlar		
		Finansal Yükümlülükler	Finansal Yükümlülükler
			Türev Araçlardan Borçlar
	Ticari Borçlar	Ticari Borçlar	Ticari Borçlar
	Diğer Borçlar	Diğer Borçlar	Diğer Borçlar
		Devam Eden İnşa Sözleşmelerinden Borçlar	Devam Eden İnşa, Proje veya Hizmet Sözleşmelerinden Yükümlülükler
	Alınan Avanslar	Alınan Avanslar	Alınan Avanslar
		Ödenecek Vergi ve Benzeri Yükümlülükler	Ödenecek Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülükler
	Borç ve Gider Karşılıkları	Uzun Vadeli Karşılıklar	Karşılıklar
	Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları	Ertelenmiş Gelirler	Ertelenmiş (Gelecek Yıllara Ait) Gelirler ve Gider Tahakkukları
		Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü	Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü
	Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	Diğer Uzun Vadeli Yükümlülükler	Diğer Uzun Vadeli Yükümlülükler
	Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler	Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler	Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler

Kaynak: Tablo, www.kgk.gov.tr’den hareketle tarafımızdan geliştirilmiştir.

Uzun vadeli yükümlülüklerde aynen kısa vadeli yükümlülüklerde olduğu gibi BOBİ FRS, TFRS ve KÜMİ (Taslak)’de finansal yükümlülükler ve türev araçlardan borçlar kavramı ayrı bir hesap olarak takip edilmektedir. Bunlara ek olarak MSUGT’de yer almayan devam eden inşa, proje veya hizmet sözleşmelerinden yükümlülükler, ödenecek vergi ve diğer yasal yükümlülükler ile ertelenmiş vergi yükümlülüğü hesapları BOBİ FRS, TFRS ve KÜMİ (Taslak)’ta yer almaktadır.

Tablo 12’de öz kaynaklar MSUGT, BOBİ FRS, TFRS ve KÜMİ (Taslak) arasındaki hesap farklılıkları gösterilmiştir.

Tablo 12: MSUGT, TFRS, KÜMİ Öz Kaynak Karşılaştırması

Öz Kaynaklar	MSUGT	BOBİ / TFRS	KÜMİ (TASLAK)
	Öz Kaynaklar	Öz Kaynaklar	Öz Kaynaklar
	Ana Ortaklığa Ait Öz Kaynaklar	Ana Ortaklığa Ait Öz Kaynaklar	Ana Ortaklığa Ait Öz Kaynaklar
	Ödenmiş Sermaye	Ödenmiş Sermaye	Ödenmiş Sermaye
			Sermaye Katkıları
	Sermaye Yedekleri		Sermaye Yedekleri
		Geri Alınmış Paylar(-)	
		Paylara İlişkin Primler	
		Yeniden Değerleme Yedeği	
		Yabancı Para Çevrim Farkları	
		Korunma Yedeği	
		İştiraklerin ve Müşterek Girişimlerin Kazanç ve Kayıplarından Paylar	
	Kâr Yedekleri	Kâr Yedekleri	Kâr Yedekleri ve Fonlar
			Kâr veya Zararda Yeniden Sınıflandırılmayacak Öz kaynaklarda Kaydedilen Birikmiş Gelirler (Giderler)
			Kâr veya Zararda Yeniden Sınıflandırılacak Öz kaynaklarda Kaydedilen Birikmiş Gelirler (Giderler)
	Geçmiş Yıllar Kârları	Geçmiş Yıllar Kârları / Zararları	Geçmiş Yıllar Kârları
	Geçmiş Yıllar Zararları		Geçmiş Yıllar Zararları
	Dönem Net Kârı (Zararı)	Dönem Net Kârı	Dönem Net Kârı (Zararı)
		Kontrol Gücü Olmayan Paylar	
	Toplam Öz Kaynaklar	Toplam Öz Kaynaklar	Toplam Öz Kaynaklar

Kaynak: Tablo, www.kgk.gov.tr’den hareketle tarafımızdan geliştirilmiştir.

Tablo 12’den de görülebileceği üzere en büyük farklılıklar öz kaynak üzerinde olmuştur. Öz kaynaklar aynı amaçları güden fakat isimleri birbirlerinden farklı belirlenerek daha detaylı bilgilerin sunulmasına uygun hale getirilmiştir. BOBİ FRS ve TFRS’de bulunan geri alınmış paylar(-), paylara ilişkin primler, yeniden değerlendirme yedeği, yabancı para çevrim farkları, korunma yedeği, iştiraklerin ve müşterek girişimlerin kazanç ve kayıplarından paylar ve kontrol gücü olmayan paylar hesapları, hem MSUGT’de hem de KÜMİ (Taslak)’ta yer almamaktadır.

Bunlara ek olarak KÜMİ (Taslak)'ta ise MSUGT, BOBİ FRS ve TFRS'de yer almayan sermaye katkıları, kâr veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak öz kaynaklarda kaydedilen birikmiş gelirler (giderler) ve kâr veya zararda yeniden sınıflandırılacak öz kaynaklarda kaydedilen birikmiş gelirler (giderler) hesapları yer almaktadır.

TFRS başta olmak üzere bu yönde bir sistem açığını gören kural koyucular, mali tablolarda bilgi manipülasyonun önüne geçmek adına dipnotların zorunlu unsurlar arasında yer almasını sağlamıştır.

Tablo 13: Dipnotların TFRS Karşılıkları

	Dipnot Adı	İlgili TFRS
1	Şirketin Organizasyonu ve Faaliyet Konusu	TMS 1, TMS 10
2	Finansal Tabloların Sunumuna İlişkin Esaslar	
	• Sunuma İlişkin Temel Esaslar	TMS 1, TMS 29, TFRS 1, TFRS 10, TFRS 11, TFRS 12 vd.
	• TFRS'ye Uygunluk Beyanı	TMS 1
	• Muhasebe Politikalarında Değişiklikler	TMS 8
	• Muhasebe Tahminlerindeki Değişiklikler ve Hatalar	TMS 8
	• Önemli Muhasebe Politikalarının Özeti	İlgili tüm TMS / TFRS'ler
	• Önemli Muhasebe Değerlendirme, Tahmin ve Varsayımları	TMS 1, TMS 8, vd.
3	İşletme Birleşmeleri	TFRS 3, vd.
4	Diğer İşletmelerdeki Paylar	TMS 28, TFRS 11, TFRS 12, vd.
5	Bölgümlere Göre Raporlama	TFRS 8
6	İlişkili Taraf Açıklamaları	TMS 24
7	Ticari Alacak ve Borçlar	TMS 32, TFRS 9, TFRS 7 vd.
8	Diğer Alacak ve Borçlar	TMS 32, TFRS 9, TFRS 7, vd.
9	Stoklar	TMS 2
10	Canlı Varlıklar	TMS 41, vd
11	Sözleşme Varlık ve Yükümlölükleri	TFRS 15, TFRS 9
12	Peşin Ödenmiş Giderler ve Ertelenmiş Gelirler	TMS 1, TFRS 15 vd.
13	Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	TMS 40, TMS 16, TFRS 16, TMS 36, vd.
14	Maddi Duran Varlıklar	TMS 16, TFRS 16, TMS 23, TMS 36, TFRS 6, vd
15	Hizmetten Çekme, Restorasyon ve Çevre Rehabilitasyon Fonlarından Kaynaklanan Paylar Üzerindeki Haklar	TFRS Yorum 5, vd.
16	Üyelerin Kooperatif İşletmelerdeki Hisseleri ve Benzeri Finansal Araçlar	TFRS Yorum 2, vd.
17	Maddi Olmayan Duran Varlıklar	TMS 38, TFRS 16, TMS 23, TMS 36, TFRS 6, vd
18	Şerefiye	TFRS 3, TMS 36, vd.
19	Maden Kaynaklarının Araştırılması ve Değerlendirilmesi	TFRS 6, TMS 16, TMS 38, vd.
20	Kiralama İşlemleri	TFRS 16, vd.
21	İmtiyazlı Hizmet Anlaşmalar	TFRS Yorum 12, vd.

Tablo 13: (devamı) Dipnotların TFRS Karşılıkları

	Dipnot Adı	İlgili TFRS
22	Varlıklarda Değer Düşüklüğü	TMS 36, vd.
23	Devlet Teşvik ve Yardımları	TMS 20, vd.
24	Borçlanma Maliyetleri	TMS 23, vd.
25	Karşılıklar, Koşullu Varlık ve Borçlar	TMS 37, TMS 2, TMS10, TMS 12, TMS 28, TFRS 6, TFRS 12 TFRS 15, vd.
26	Taahhütler	TMS 16, TMS 38, TMS 40, TFRS 11, TFRS 12, TFRS 16, vd.
27	Çalışanlara Sağlanan Faydalar	TMS 19, vd.
28	Diğer Varlık ve Yükümlülükler	TMS 1, vd.
29	Sermaye, Yedekler ve Diğer Öz Kaynak Kalemleri	TMS 1, TMS 21, TMS 28, TMS 29, TMS 32, TFRS 7, TFRS 9, TFRS 10, TFRS 11, TFRS 12 vd.
30	Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat	TFRS 15, vd.
31	Genel Yönetim Giderleri, Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri, Araştırma ve Geliştirme Giderleri,	TMS 1, TMS 16, TMS 19, TMS 36, TMS 38, vd.
32	Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler ve Giderler	TFRS 15, TMS 1, vd.
33	Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler ve Giderler	TMS 16, TMS 38, TMS 40, vd.
34	Çeşit Esasına Göre Sınıflandırılmış Giderler	TMS 1
35	Finansman Giderleri	TMS 21, TMS 23, TMS 32, TFRS 7, TFRS 9, vd.
36	Diğer Kapsamlı Gelir Unsurlarının Analizi	TMS 1, vd.
37	Satış Amaçlı Elde Tutulan Duran Varlıklar ve Durdurulan Faaliyetler	TFRS 5, vd.
38	Gelir Vergileri (Ertelenmiş Vergi Varlık ve Yükümlülükleri Dâhil)	TMS 12
39	Pay Başına Kazanç	TMS 33
40	Pay Bazlı Ödemeler	TFRS 2, vd.
41	Sigorta Sözleşmeleri	TFRS 4 (TFRS 17), vd.
42	Kur Değişiminin Etkileri	TMS 21, vd.
43	Yüksek Enflasyonlu Ekonomide Raporlama	TMS 29, vd.
44	Finansal Araçlar	TMS 32, TFRS 7, TFRS 9, vd.
45	Finansal Araçlardan Kaynaklanan Risklerin Niteliği ve Düzeyi	TMS 1, TFRS 7
46	Finansal Araçlar (Gerçeğe Uygun Değer Açıklamaları ve Finansal Riskten Korunma Muhasebesi Çerçevesindeki Açıklamalar)	TFRS 7
47	Raporlama Döneminden Sonraki Olaylar	TMS 10
48	Finansal tabloların önemli ölçüde etkileyen ya da finansal tabloların açık, yorumlanabilir ve anlaşılabilir olması açısından açıklanması gereken diğer hususlar	TMS 1, TMS 8 vd.
49	TFRS'ye İlk Geçiş	TFRS 1
50	Bireysel Finansal Tablolara İlişkin Açıklamalar	TMS 27, vd.
51	Nakit Akış Tablosuna İlişkin Açıklamalar	TMS 7, vd.
52	Öz Kaynaklar Değişim Tablosuna İlişkin Açıklamalar	TMS 1, vd.

Kaynak: www.kgk.gov.tr

2.2.2. Kâr veya Zarar (Diğer Kapsamlı Gelir) Tablosu

Türkiye Muhasebe Standartlarına göre tam set finansal tablolar içerisinde sıralanan gelir tablosu, büyük ve orta boy işletmelerin finansal raporlama standardına göre kâr veya zarar tablosu, faaliyet durum tablosu olarak ifade edilmektedir.

Finansal Durum Tablosunun haricinde Kâr veya Zarar ve Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu, sunulması zorunlu olan temel tablolar içerisinde yer almaktadır. Bu tabloda aşağıdaki kalemler bulunur:

- Esas faaliyetler
 - Hasılat,
 - Satışların maliyeti,
 - Tarımsal faaliyetlerden gerçeğe uygun değer farkları,
 - Brüt kâr / zarar,
 - Genel yönetim giderleri,
 - Pazarlama giderleri,
 - Satış ve dağıtım giderleri,
 - Araştırma ve geliştirme giderleri,
 - Esas faaliyetlerden diğer gelirler / giderler,
- Yatırım faaliyetleri,
 - Risk pozisyonlarının netleştiren kalemler grubuna yönelik finansal riskten korunma kazançları (kayıpları),
 - Finansman gideri öncesi faaliyet kârı (zararı),
 - Finansman giderleri,
 - Net parasal pozisyon kazançları (kayıpları),
- Durdurulan faaliyetler dönem kâr / zararı
 - Diğer kapsamlı gelirler (<https://www.kgk.gov.tr/>).

Bağımsız Denetime Tabi Şirketlerin Belirlenmesine Dair Karar ile düzenlenen karar gereğince ister zorunlu isterse gönüllülük esasına göre yeni sistemi uygulamak isteyen şirketlerin hepsi 26.03.2018 tarih ve 2018/11597 Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe girmiş olan finansal tablo örneklerine uygun olarak tablolarını düzenlemek zorundadırlar. TFRS'ye göre kâr veya zarar ve diğer kapsamlı gelir tablosu 1.6.2019 tarihli ve 30794 sayılı Resmi Gazete 'de aşağıdaki şekliyle açıklanmıştır.

Tablo 14: Kâr veya Zarar Tablosu (Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu)

... ŞİRKETİ BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ (GEÇMEMİŞ) ... TARİHLİ (BİREYSEL) KÂR VEYA ZARAR VE DİĞER KAPSAMLI GELİR TABLOSU
(Tüm tutarlar TL olarak gösterilmiştir)

	Dipnot Referansı	Cari Dönem 20..	Önceki Dönem 20..
KÂR VEYA ZARAR KISMI			
Hasılat			
Satışların Maliyeti (-)			
Tarımsal Faaliyetlerde Gerçeğe Uygun Değer Farkları			
Brüt Kâr (Zarar)			
Genel Yönetim Giderleri (-)			
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)			
Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)			
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler			
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler (-)			
Esas Faaliyet Kârı (Zararı)			
Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler			
Yatırım Faaliyetlerinden Giderler (-)			
Öz Kaynak Yöntemiyle Değerlenen Yatırımların Kârlarından (Zararlarından) Paylar			
FİNANSMAN GİDERİ (GELİRİ) ÖNCESİ FAALİYET KÂRI (ZARARI)			
Finansman Giderleri (-)			
SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER VERGİ ÖNCESİ KÂRI (ZARARI)			
Sürdürülen Faaliyetler Vergi Gideri/Geliri			
- Dönem Vergi Gideri/Geliri			
- Ertelenmiş Vergi Gideri/Geliri			
SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER DÖNEM NET KÂRI (ZARARI)			
DURDURULAN FAALİYETLER DÖNEM NET KÂRI (ZARARI)			
DÖNEM NET KÂRI (ZARARI)			
Pay Başına Kazanç			
Adi Pay Başına Kazanç (Zarar)			
- Sürdürülen Faaliyetlerden Adi Pay Başına Kazanç (Zarar)			
- Durdurulan Faaliyetlerden Adi Pay Başına Kazanç (Zarar)			
- Toplam Adi Pay Başına Kazanç (Zarar)			
Sulandırılmış Pay Başına Kazanç (Zarar)			
- Sürdürülen Faaliyetlerden Sulandırılmış Pay Başına Kazanç (Zarar)			
- Durdurulan Faaliyetlerden Sulandırılmış Pay Başına Kazanç (Zarar)			
- Toplam Sulandırılmış Pay Başına Kazanç (Zarar)			
DİĞER KAPSAMLI GELİR KISMI			
Kâr veya Zararda Yeniden Sınıflandırılmayacaklar, Vergi Öncesi			
- Öz Kaynak Araçlarına Yapılan Yatırımlardan Kaynaklanan Kazançlar (Kayıplar)			
- Maddi Duran Varlıklar Yeniden Değerleme Artışları (Azalışları)			
- Maddi Olmayan Duran Varlıklar Yeniden Değerleme Artışları (Azalışları)			
- Tanımlanmış Fayda Planları Yeniden Ölçüm Kazançları (Kayıpları)			
- Kredi Riskindeki Değişikliğe Bağlı Olarak Finansal Yükümlülüğün Gerçeğe Uygun Değerindeki Değişiklikler			
- Öz Kaynak Araçlarına Yapılan Yatırımlara İlişkin Finansal Riskten Korunma Kazançları (Kayıpları)			
- Öz Kaynak Yöntemiyle Değerlenen Yatırımların Diğer Kapsamlı Gelirinden Kâr veya Zararda Yeniden Sınıflandırılmayacak Paylar			
- Kâr veya Zararda Yeniden Sınıflandırılmayacak Diğer Kazançlar (Kayıplar)			

Tablo 14: (devamı) Kâr veya Zarar Tablosu (Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu)

<u>Kâr veya zararda yeniden sınıflandırılacaklar, Vergi Öncesi</u> - Yabancı Para Çevrim Farkları - Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Finansal Varlıklardan Kazançlar (Kayıplar) - Nakit Akış Riskinden Korunma Kazançları (Kayıpları) - Yurtdışındaki İşletmeye İlişkin Yatırım Riskinden Korunma Kazançları (Kayıpları) - Opsiyonların Zaman Değerinde Meydana Gelen Değişiklikler - Forward Sözleşmesinin Forward Bileşeninin Değerinde Meydana Gelen Değişiklikler - Döviz Bazlı Farkların Değerindeki Değişikliklerden Ortaya Çıkan Kazançlar (Kayıplar) - Öz Kaynak Yöntemiyle Değerlenen Yatırımların Diğer Kapsamlı Gelirinden Kâr veya Zararda Yeniden Sınıflandırılacak Paylar - Kâr veya Zararda Yeniden Sınıflandırılacak Diğer Kazançlar (Kayıplar)			
<u>Toplam Diğer Kapsamlı Gelir, Vergi Öncesi</u>			
<u>Diğer Kapsamlı Gelir Unsurlarına İlişkin Toplam Vergiler</u> - Kâr veya Zararda Yeniden Sınıflandırılmayacak Diğer Kapsamlı Gelire İlişkin Toplam Vergiler - Dönem Vergi Gideri/Geliri - Ertelenmiş Vergi Gideri/Geliri - Kâr veya Zararda Yeniden Sınıflandırılacak Diğer Kapsamlı Gelire İlişkin Toplam Vergiler - Dönem Vergi Gideri/Geliri - Ertelenmiş Vergi Gideri/Geliri			
<u>TOPLAM DİĞER KAPSAMLI GELİR</u>			
<u>TOPLAM KAPSAMLI GELİR</u>			

Kaynak: www.kgk.gov.tr

Mali tablolar içerisinde nakit akış tablosu dışındaki bütün tablolar tahakkuk esasına göre düzenlenmektedir (TMS 1/27). Faaliyet durum tablosuna dikkat edildiğinde olağan dışı faaliyet gelir veya gider kalemlerinin standartlarda olmadığı görülecektir.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. MALİ TABLO OKURYAZARLIĞININ ÖNEMİ VE YÖNTEMLERİ

3.1. Mali Tabloların Gelişimi

Toplumsal gelişmenin en önemli olayları arasında yazının gelişmesi sayılabilir. Yazıya olan ihtiyaç ise insanların kendi aralarındaki hesaplaşma gereksiniminden doğmaya başlamıştır (Daştan 2017: 1258). İnsanların ihtiyaç duyduğu bilgilerin iletişim aracı olarak kullanılabilmesi için ortak bir dil geliştirilmesi ihtiyacı doğmuştur. Muhasebe ilmi önceleri sadece basit hesap takibi olarak işlem görse de süreç içerisinde daha planlı bir disiplin haline dönüşmüştür.

Avrupa’da 15. yüzyılın ortalarına kadar kullanılan muhasebe sisteminin tek taraflı kayıt yöntemi olduğu bilinmektedir. Tek taraflı kayıt yöntemine aynı zamanda basit kayıt yöntemi de denilmektedir. Bu sistemde “Memorial” adı verilen günlük kayıt defteri kullanılmaktadır. Tarih sırasına ve işlemlerin oluşuna göre bu deftere kayıt yapılmıştır. İlerleyen yıllarda bütün kayıtların, bireylerin namına oluşturulan hesaplarda bir araya getirildiği ve kayıtlandığı bilinmektedir. İlgili kişilerle yapılan ticari muameleler hatta masraflar dahi aynı kayıtlarda takip edilmiştir. Fakat ilerleyen yıllarda hesaplardaki bütün unsurların değişmesi ve bu değişimlerin izlenmesi ihtiyacı doğmuştur. Tek taraflı kayıt yöntemi ise işlem sayısının artması ve tarafların çoğalmasından dolayı bu ihtiyacı karşılamakta yetersiz kalmıştır. Tek taraflı kayıt yöntemindeki bu eksiklikler ise çift yanlı kayıt yöntemine geçilmesindeki en önemli faktörler olarak kabul edilebilir (Güvemli 2007: 1-6).

Çift taraflı kayıt yöntemi ilk başlarda tek yanlı kayıt yönteminden kaynaklanan eksikliklerin giderilmesi için çıkarılsa da aslında en büyük etkiyi mali tabloların oluşturulması noktasında yapmıştır. Hesapların takibinin kolaylaştırılması ve daha detaylı bilgi sunmasının getirdiği avantajlar, çift taraflı kayıt yöntemi sisteminin kabul edilmesi açısından önemli bir faktör olmuştur. Bu sistem muhasebenin gelişmesiyle birlikte hem ticaret hem de matematik ve hukuk gibi diğer bilim dallarıyla ilişkili olmasından dolayı ayrıca bir avantaj sağlamıştır. Çünkü

sosyal hayatın içerisinde ticaretin ve hesapların takibinin gerekliliği ciddi anlamda önem arz etmektedir (Güvemli 2007: 7-16).

1494 yılında yayınlanmış olan “Summa Arithmetica” eserinin yazarı olan Luca Pacioli, defterin nasıl tutulacağı ve hangi belgelerin kullanılacağına dair bir çalışma yapmıştır. Pacioli’nin bu eserinden yaklaşık 2 asır öncesinde uygulanan çift taraflı kayıt yöntemi anlatılmıştır. Fakat bu eserde literatüre yeni bir bilgi eklenmemiş bunun yerine önceden uygulanmış olan bilgiler toplanarak genel bir düzenleme şeklinde kaleme alınmıştır. Summa Arithmetica’nın haricinde Abdullah İbn Muhammed İbn Kiya Al Mazandarani tarafından yazılmış olan Risale-i Felekiyye / Kitab – us Siyagat adlı eser 1363 yılında yayınlanmıştır. Kitapların tarihlerine bakıldığında Risale – i Felekiyye eserinin Luca’nın yazmış olduğu kaynaktan daha önce yayınlandığı görülmektedir. Risale-i Felekiyye, devletin muhasebesini, kayıt şekillerini ve kullanılan belgelerin özelliklerini detaylıca kaleme almıştır (Sevilengül 2011: 7-8).

Türklerin muhasebe tarihine göz atmak gerekirse 1940’tan günümüze Türk muhasebe kültürüne katkı sağlamış kişilerden bazılarının adlarını ve muhasebe tanımını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

* 1946 tarihinde Abdullah Aker “*Muhasebe, bir ticaret müessesesinde geçen muamelelerin hesaplara, defterlere geçirilmesini ve alış-veriştan doğan sonuçların saptanmasını gösteren bir bilimdir.*”

* 1964’te W. A. Patton ve R. L. Dixon’dan çeviri yapan Mustafa Aysan ise muhasebenin asıl amacının, işletme yöneticilerine firmanın faaliyetleri hakkında düzenli bilgi vermek uğraşı olduğunu ifade etmiştir.

* 1970’te Mazhar Hiçşasmaz ise bölümler arasındaki kıymet hareketlerine bağlı olayların para ile ifade edilerek kayıt sürecine tabi tutulması olarak özetlemiştir.

* 1973 Feridun Özgür, Hiçşasmaz gibi çeşitli üniteler arasındaki ifadeyi kullanmayıp, işletmenin tamamına ait hareketlerin kayıt altına alınması olarak ifade etmiştir.

* 1988’de Sedat Ünal ve arkadaşlarının ifadesi ile “*sorumlu olduğu kişilere parasal ve miktar olarak bilgi vermek ve böylece ilgililerin tarafsız, doğru bilgi edinmelerini sağlamaktır*” şeklinde tanımlamıştır.

* 2000 yılında Remzi Örtlen ise muhasebenin sadece bir kayıt tutma işlemi olmadığını, firmanın geçmiş mali verilerinin geleceğe ışık tutmak için kullanılabilecek teknik yönü ağır olan bir bilim dalı olduğunu belirtmiştir.

* 2001 yılında Mehmet Yazıcı *“İşletmelerin kazançlarını ve işlemlerine yönelik iş olgularını, belgelere dayalı olarak saptayan ve bunları çift yanlı kayıt yöntemiyle kaydeden ve kayıtlara bağlı olarak yorumlayan bir yönetim aracıdır.”* ifadeleriyle yorumlamıştır.

* 2011 yılında Orhan Sevilengül muhasebeyi, *“Para ile ifade edilebilen mali nitelikli işlemleri kaydetme, kayıt edilen bilgileri niteliklerine göre sınıflandırma, üretilen bilgileri rapor etme ve raporlarda yer alan bilgileri yorumlayarak işletmenin geleceğine ilişkin kararların alınmasına yardımcı olmak”* ifadesiyle tanımlamıştır (Güvemli, Güvemli 2016: 37).

Daha önce ifade edildiği gibi muhasebe bilimi bir iletişim, bilgi üretme ve üretilmiş bilgiyi kullanma sanatıdır. Yüzyıllar boyunca eksikliği hissedilen bilginin gücüne sahip olma isteğine en güzel cevabı muhasebe bilimi sunmaktadır. Bu yüzden her geçen gün muhasebe ilminin önemi katlanarak büyümektedir. Tarih boyunca süregelen bilgiyi incelediğimizde ise muhasebe ilmine olan ihtiyacın hissedilmesi ve bu sanata ortak bir dil arayışının nasıl bulunmaya çalışıldığı konusu özetle sunulmuştur.

3.2. Mali Tabloların Önemi

İşletmelerin asıl kuruluş amaçları kâr elde etmektir. Bu fikirle hareket eden işletmelerin en önemli davranışı, iyi bir yönetim sisteminin kurulması olacaktır. İyi bir yönetim sistemi ise muhasebe bilgi sisteminin kurulması marifetiyle gerçekleşebilir. Yönetimin başarılı olmasındaki faktörler arasında, muhasebe bilgi sisteminin proselere uygun şekilde dizayn edilmesi büyük önem arz etmektedir. Karar alıcıların yerinde ve doğru karar almaları, ellerine geçecek bilginin gerçeklik (doğruluk) oranına ve yöneticilerin bilgi düzeyine bağlı olacaktır. Mali tablolarda yer alan bilgilerin doğruluğunun önemi, karar verme aşamasında anlaşılmaktadır. Yanlış bir veri seti ile doğru bir karar alınması çok mümkün görülmemektedir. Ekonomi ve yatırım yönünde karar alacak olan üçüncü taraflar için de, mali tabloların düzenli şekilde sunulması ihtiyarî olmaktan çıkmıştır.

Farklı kişiler aynı tablolara baktığında, teorik bilgi düzeyleri birbirine yakın ise benzer sonuçlara ulaşabilirler fakat bilgi düzeyi, konuyu ele alış tarzı ve kişisel düşünceler olaylara yapılacak olan yorumları ve tepkileri değiştirecektir. Bu düzenin sağlanması için firmalar, şartları önceden belirlenmiş olan zorunlu ve ek mali tabloları yayınlamak mecburiyetindedir. Mali tablolar belirli şartlara uygun olarak yayınlanırsa, herkes için ortak bir dil kullanılmış olacaktır. Tüm bu durumlar göz önüne alındığında tek tip muhasebe sistemi geliştirilmeye çalışılmaktadır. Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) ile başlayan standartlaştırma hareketi, finansal tabloların uluslararası hale getirilme çabası ile önemli bir adım haline gelmiştir. Günümüze kadar yapılan çalışmalar muhasebe standartlarının belirlenmesi ve geliştirilmesini hedeflemiş olsa da, uygulayıcıların farklı olması benzer işlemlerin başka hesaplarla kayıtlanmasının veya yorumlanmasının önüne geçememiştir.

Ülkemizde yer alan işletmeler sadece zorunlu mali tabloları sunmakla görevlerini tamamlamış sayılmazlar. İşletmelerin bazıları özellikli durumları nedeniyle -bu özellikler firmanın cirosu, çalışan sayısı gibi durumlardır- denetime tabi olmak zorundadır. Bu firmalar istedikleri gibi mali tablo sunamazlar, sunacakları her türlü bilginin denetime tabi tutulması söz konusu olmaktadır. Böylece hem toplumsal bilginin güvenilir olmasını hem de sunulan raporların disipline edilmesine fayda sağlamaktadır.

3568 sayılı meslek kanununun çalışma usul ve esasları yönetmeliği 48. maddesi “*Muhasebe: kurum ve kuruluşların ekonomik faaliyetlerinin rakamsal kayıtlarını düzenler, bu bilgileri faaliyetler ve sonuçları ile ilgililere doğru ve açık şekilde iletir.*” şeklinde tanımlamıştır (www.ismmmo.org.tr). Bu tanımdan da görüleceği gibi SMMM’ler ve YMM’ler bilgilerin doğru ve açık olmasından sorumludurlar. Fakat bu durum SMMM ve YMM’lere bilgi kullanıcılarının bilgiyi nasıl kullanacağı hakkında yol veya yöntem izlemeleri hususunda bir sorumluluk yüklememektedir. Mali tabloların düzenlenmesinde uyulmak zorunda olunan kanun, yönetmelik, tebliğ vb. birçok yapı vardır. Ayrıca muhasebe temel kavram ve ilkeleri açısından da muhasebe işlemleri ve tabloları dikkate alınmalıdır.

Finansal tabloların düzenlenmesi asıl ihtiyacın giderildiği anlamını taşımaz. Finansal tabloların düzenlenmesi kadar, tabloların analiz edilmesi ve yorumlanması da ciddi önem arz etmektedir. Analiz sonucu hesaplanan rakamların ve ulaşılan

değerin tek başına bir anlamı bulunmamaktadır. Asıl fark oluşturan durum bu değerlerin ne anlam ifade ettiğini bilmektir. Bu da mali tablo okuryazarlığıyla ilgilidir.

Mali tablolar konusunda Çanakkale’de yapılmış olan bir araştırmada mali tabloların düzenlenmesindeki asıl amacın, yükümlülüğün yerine getirilmesi gayesi taşıdığı sonucuna varılmıştır (Kalmış, Dalğın 2010: 126). Ne yazık ki literatür çalışması esnasında karşılan durum, yapılan araştırmaların neredeyse hepsinde bu sonuçtan farklı bir neticeye ulaşamamıştır. Genel olarak insanların bakış açısı sadece vergi işlemlerinin yapılması, kanuni zorunluluğun yerine getirilmesi ihtiyacıdır daha doğrusu devlet tarafından cezai bir müeyyideye maruz kalmamak düşüncesidir.

3.3. Mali Tablo Okuryazarlığı

3.3.1. Mali Tablo Okuryazarlığının Önemi

Mali tabloların düzenlenmesi en başta kanunlar çerçevesinde bir zorunluluktur. Bu zorunluluk olmasa bile işletme içi ve dışı bilgi kullanıcılarının ihtiyaçlarının giderilmesi açısından da bu tabloların düzenlenmesi gerekir. Zira işletmeler hakkında finansal bilginin detaylı olarak sunulduğu en önemli araç finansal tablolardır.

Mali tablo okuryazarlığı; asgari muhasebe ve finans bilgisine sahip kişilerin, mali tablolara bakmak suretiyle işletmelerin finansal ve faaliyet durumları hakkında bir görüşe, karara ve düşünceye sahip olmalarıdır. Bu okuryazarlıkta önemli olan husus temel muhasebe ve finans bilgisine sahip olunmasıdır. Aksi halde çok teknik bir alan olan muhasebe ve finans bilgileri anlaşılmayacaktır.

Mali tablo okuryazarlığının elde edilmesi konusunda birçok yol ve yöntem vardır. Bunlardan en önemlisi kuşkusuz eğitim kurumlarıdır. Bunun dışında çeşitli vasıtalarla bu okuryazarlığın kazanılması mümkündür. Örneğin işletmenin muhasebe sorumlusu bu konuda faydalı olabilir. Yine çeşitli meslek kurum ve kuruluşları bünyesinde oluşturulacak eğitim komisyonları da bu okuryazarlığın kazanılmasını sağlayabilir.

3.3.2. Mali Tablo Okuryazarlığının Faydaları

Mali tabloların düzenlenmesi kadar bilgi kullanıcıları tarafından analiz edilmesi; işletmelerde yürütülen faaliyetlerin ne derece başarılı ve verimli olduğunun anlaşılması ve çıkan sonuçların yorumlanması önemlidir. Bu açıdan bilgi kullanıcılarının mali tablo okuryazarlık düzeylerinin belli bir seviyede olması gereklidir. Örneğin bir kredi kurumunda kredi taleplerinin değerlendirilmesi; işletmelerde alınacak ve/veya alınmış kararların sonuçlarının analizi ve muhasebe meslek mensuplarının yaptıkları işlemlerin mali tabloları ne yönde etkilediğini ve/veya etkileyeceğini bilmeleri mali tablo okuryazarlık düzeyi ile ilgilidir. Bu okuryazarlık düzeyi yükseldiğinde bilgi kullanıcılarının alacakları kararların isabet derecesi yüksek olacaktır. Mali tablo okuryazarlığı olmayan veya az olan bilgi kullanıcıları işletme hakkında yeterli bilgiye sahip olamayacaktır.

İşletmeler yoğun rekabet ortamında hayatta kalmak için kendilerini sürekli yenilemek zorundadır. Bunun için hedefler belirlenmeli ve bu hedeflere ulaşmak için de çaba gösterilmelidir.

Temelde kar ve süreklilik amacıyla kurulan işletmelerde bu amacın gerçekleştirilebilmesi adına birçok faaliyet yerine getirilmektedir. Bu faaliyetler işlem öncesi işlem anı ve işlem sonunda da söz konusudur. İşletmelerde en önemli fonksiyonlardan birisi kuşkusuz planlamadır. Bu planlama çerçevesinde izleyen dönemin faaliyetleri icra edilecektir. Planlamaya konu verilerin doğru, zamanlı, yeterli vb. olması önemlidir. Planlama birçok finansal ve finansal olmayan verilerin harmonize edildiği bir aşamadır. Mesela işletmede yeni veya genişleme yatırımı için finansman yollarını arayan bir yöneticinin işletmesinin mevcut ve geçmiş maliyet tablolarını analiz ederek hangi düzeyde finansman alınabileceğini tahmin edebilmesi alınacak kararın başarısını arttıracaktır.

İşletmelerin kârlarının hangi faaliyetlerden olduğunu detaylı olarak görmek isteyen yöneticinin gelir tablosuna bakması gerektiğini bilmesi onun mali tablo okuryazarlık düzeyi ile yakında ilişkilidir. Zira gelir tablosu karın veya zararın oluşum biçimini bölüm bölüm göstermektedir. Gelir tablosuna baktığında maliyetler ve satışlar arasındaki ilişkinin yönünü, satış iade ve iskонтolarının düzeyini, faaliyet giderlerinin uygunluğunu analiz edebilen bir yönetici varsa olumsuzluğun sebeplerini aramak üzere işletmenin ilgili birimleri ile görüş alışverişinde bulunacaktır. Bu

yaklaşım işletme çalışanlarının işlerini daha dikkatli yapmalarını ve bu sayede maliyetlerin kontrolünü sağlayacaktır. Bir başka açıdan karın daha çok ana faaliyet dışı gelirlerden kaynaklandığını fark edebilen bir yönetici yine bunun sebeplerini araştırarak ve sorunun işletmeden kaynaklı olup olmadığını belirleyebilecektir.

Bilançoya baktığında;

- ✓ Bilançoda, varlıkların ve kaynakların yer aldığını,
- ✓ İşletmenin mali durumunun bilanço ile özetlendiğini,
- ✓ Dönen varlıkların en çok bir yıl, duran varlıkların ise bir yıldan daha uzun sürede paraya dönüşeceğini,
- ✓ Kısa vadeli borçların bir yıl, uzun vadeli borçların ise bir yıldan daha uzun sürede ödenmesi gerektiğini,
- ✓ İşletme sahip ve ortaklarına ait sermayenin öz kaynaklarda gösterildiğini ve
- ✓ Net çalışma (işletme) sermayesini hesaplamak için bilançoya bakılacağını,

Gelir tablosuna baktığında;

- ✓ Kârın büyüklüğü değil hangi faaliyetler sonucunda ortaya çıktığını,
- ✓ Satış iskontolarının yıldan yıla artmasının işletmede pazar/satış sorununa işaret olduğunu,
- ✓ Faiz, kambiyo kârları vb. net kâra katkısının çok fazla olmasının uygun olmadığını,
- ✓ Kârın daha çok asıl faaliyetlerden oluşmasının işletme başarısının sürdürülebilirliği açısından önemli olduğunu,
- ✓ Satıştan iadelerin yıldan yıla artığında ürün kalitesinin sorgulanması gerektiğini,
- ✓ Kârın oluşumunda olağandışı faaliyet gelirlerinin süregelen fazlalığının sorun olabileceğini,
- ✓ İşletmenin başarısında, kârın büyüklüğünün değil nasıl elde edildiğinin daha önemli olduğunu,
- ✓ Gelir tablosunda sadece nakit değil tahakkuk eden gelir ve giderlerin de yer aldığını,

Ayrıca;

- ✓ Varlıkların nasıl finanse edildiğini öğrenmek için bilançonun analiz edilmesinin gerektiğini,
- ✓ Dönen varlıkların, kısa vadeli borç ödeme gücünü gösterdiğini,
- ✓ Duran varlıkların ediniminde özkaynak ağırlıklı finansman tercihinin daha uygun olduğunu,
- ✓ Dönen varlıkların kısa vadeli, duran varlıkların ise uzun vadeli borçlarla finanse edilmesi gerektiğini,
- ✓ Stok devir hızının yüksek olmasının işletmenin kârını olumlu yönde etkilediğini,
- ✓ Ticari alacakların satışlara oranla daha fazla artmasının, tahsilat konusunda sıkıntıya yol açacağını ve
- ✓ Satışların artışının kârlılığın yükselmesinin en belirgin göstergesi olmadığını vb. bilen

bir bilgi kullanıcısının mali tablo okuryazarlık düzeyinin iyi olduğu ve doğru kararlar alacağı; bu sayede varlıklar verimli kullanılacağından hem mikro hem de makro ekonomi açısından olumlu bir gelişim yaşanacağı söylenebilir.

3.3.3. Mali Tablo Okuma Teknikleri

Mali tablolar genellikle önceden belirlenmiş olan kurallar çerçevesinde analiz edilir. Böylece hem genel bir ölçümleme metodu belirlenmiş olur hem de bilgi kullanıcılarının ortak bir dil kullanılması sağlanmış olur. Sistem içerisinde yoğun olarak kullanılan finansal analiz yöntemleri şu 4 başlıkta toplanabilir (Arat 2005: 80);

1. Oran Analizleri
2. Eğilim Yüzdeleri
3. Dikey Yüzdeler Analizi
4. Tutarların Karşılaştırılması (Karşılaştırmalı Mali Tablolar)

3.3.3.1. Oran Analizleri

Oran ifadesi birbiriyle ilişkili veya ilişkisiz en az iki rakam arasındaki istatistiki durum olarak ifade edilebilir. Bu rakamların birbirleri ile çok sayıda farklı analizleri yapılabilir. Yalnız burada önemli olan rakamların birbirleriyle oranlanması ve bir sonuca ulaşması değil, ulaşılan sonuçların ne anlama geldiğinin

yorumlanabilmesidir. Bulunan rakamlar yorumlanabildiği takdirde faydalı hale gelebilir.

Bir diğer husus ise oranların tek başlarına kullanılıp kullanılmayacağıdır. Örneğin cari oranın 2 çıkması tek bir oranın ölçülmesi açısından yeterli görülmüştür fakat cari oranın tek başına genel bir durumun tespiti için kullanılması yeterli olmayacaktır (Akgüç 1995: 317). Bu oranın yanında likiditeyi ölçen ve ilgili oranları destekleyen hesaplamalar –oran analizleri kısmında bu durum detaylıca gösterilmiştir- bulunmaktadır. Uygulamada analizlerde işletmenin hangi ülkede olduğu dahi önem arz etmektedir. Gelişmiş ülkelerde 2 çıkması beklenirken gelişmekte olan ülkeler için bu oranın 1,5 çıkması yeterli kabul edilir.

Mali tablolarda oranlar bilgi kullanıcıları için büyük önem arz etmektedir. Hesapların birbirleri ile bağlantılarını ve birbirlerine olan etkilerini değerlendirebilmek için oranlar kullanılmaktadır. Bilgi kullanıcıları farklı bilgi türlerine ihtiyaç duyduğundan, birçok ihtiyaca uygun oran hesaplanmaktadır. Bunlar; likidite, etkinlik, mali bünye, kârlılık ve piyasa performans oranları olarak sıralanabilir (Gündoğdu 2021: 134).

İşletmeler finansal analizlerini yaparken sadece bir yılın verilerinden yola çıkarak işlem yaparsa bu duruma statik analiz, birbirini takip eden yılları hem mevcut yıl için hem de diğer yıllarla mukayese ederek analiz yaparsa buna da dinamik analiz denir (Arat 2005: 79). Bu analizler işletmenin geçmiş verileriyle kıyaslandığı gibi sektör ortalamalarıyla da değerlendirilebilir. Böylece işletmenin sektördeki konumu kolaylıkla belirlenebilir.

Oran analizi kullanılırken işlemlerin akla uygun ve başarı odaklı olması için bazı şartların yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu şartlar (Arat 2005: 90):

- Mantık çerçevesinde olmayan ve keyfi oranların kullanılmasından uzak olmalı,
- Bilgi ihtiyacını giderecek tarzda kullanılmalı,
- Sektör ortalamaları ile karşılaştırılabilir olmalı,
- Sezonluk değişimlerin ve normal olmayan durumların olma ihtimali göz önünde bulundurularak yorumlanmalı,

- İşletmelerin sektörleri veya büyüklükleri karşısında aynı öneme sahip olmayabilir. Bu yüzden oran olarak anlamlı ve önemli olmayan hesapların değişimleri ciddi kararları etkilememeli,
- İşletmelerin oranları hakkındaki değişimler detaylıca incelenmeli ve değişimin asıl kaynakları belirlenmelidir. Mümkünse diğer mali tablolardan da destek alınmalı,
- Bulunan bütün oranlar sadece bir değer olarak düşünülmemelidir. Oranların bulunmasında kullanılan bakiyeler de incelenmelidir. Görece küçük değerlerdeki artışlar oran olarak yüksek çıkacaktır. Örneğin 1 sayısı kendisi kadar olan bir artışla %100 bir değişim oranını gösterirken, 100 olan bir sayısının 50 artması %50 artışı gösterecektir. Görüldüğü üzere oranlar kadar bakiyelerde dikkate alınmalı,
- Oranlar değerlemeye tabi tutulurken hem işletmenin geçmiş yılları hem de sektörün ortalamaları ile değerlendirilmelidir.

Bu şartlara uyulması halinde oran analizlerindeki başarı yüksek olacaktır.

3.3.3.1.1. Likidite Oranları

Likidite oranları işletmelerin ellerinde bulunan likit varlıklar ile kısa vadeli yükümlülüklerini karşılayabilme yeteneğini göstermektedir (Gündoğdu 2021: 138). Böylece işletmeler ne kadar borçlanabileceğini hatta bu borçlanmanın ne kadarının kısa vadeli, ne kadarının ise uzun vadeli olacağını ölçmesine yardım edecektir.

Likidite oranları ve likiditeyi destekleyen oranlar bir bütün halinde Tablo 15 ve Tablo 16 ile gösterilmiştir. Tablo 15 ve 16'nın son sütunu olan ve "mahiyeti" olarak ifade edilen kısım için çeşitli kaynaklardan (Akdoğan, Tenker 1998: 603-639; Arat 2005: 93-141; Gündoğdu (Ed.) (2021): 138-155; Çabuk, Lazol 2016: 204-235; Bakır, Şahin 2009: 132-148; Bektöre, Çömlekçi, Sözbilir 2015: 156-167; Çetiner 2000: 139-147) yararlanılmıştır.

Tablo 15: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Likidite Oranları

Oran Türü	Temel Amacı	Alt Bileşenler (Yaygın Olanlar)	Formülü	Mahiyeti
LİKİDİTE ORANLARI	Temel olarak, işletmenin kısa vadeli borç ödeme gücünü gösterir.	Cari Oran	$\frac{\text{Dönen Varlıklar}}{\text{KVYK}}$	Sonucun 2 olması istenir. Gelişmekte olan ülkelerde (ülkemizde) 1,5 seviyesi de normal karşılanır. Oranın bekle-nen seviyeden aşağı olması istenmese de ekonomik konjonktüre uygun şekilde bu değer değişebilecektir. Üçüncü derece likiditeyi gösterir.
		Asit-Test (Likidite) Oranı	$\frac{\text{Dön. Var. - Stoklar}}{\text{KVYK}}$	Sektörlere göre değişkenlik gösterse de ortalama olarak beklenen bu değer 1 civarında çıkmasıdır. İkinci derece likiditeyi gösterir.
		Nakit Oran	$\frac{\text{Dön. Var. - Stoklar - Alac.}}{\text{KVYK}}$	Bu oran hem stokların satılamadığı hem de alacakların tahsil edilemediği durumu ifade eder. Oranın çok yüksek çıkması istenmez çünkü bu durum varlıkların atıl olduğu anlamını doğurmaktadır. Birinci derece likiditeyi gösterir.

Kaynak: Tablo tarafımızdan geliştirilmiştir.

Tablo 16: Oran Analizinde Likiditeyi Destekleyen Oranlar

Oran Türü	Temel Amacı	Alt Bileşenleri	Formülü	Mahiyeti
LİKİDİTEYİ DESTEKLEYEN ORANLARI	Temel olarak, işletmenin kısa vadeli borç ödeme gücünü gösterir.	Devamlı Sermayenin Bağımlılığı Oranı	$\frac{\text{Stoklar} + \text{Tic. Alac.} - \text{Tic. Borç.}}{\text{Devamlı Sermaye}}$	Bu oran devamlı sermayenin kıymetlere bağlanması ve sermayenin bağlı olmasından dolayı finansmana olan ihtiyacın önemini gösterir. Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde bu oran daha büyük önem kazanmaktadır.
		Stok Bağımlılık Oranı	$\frac{\text{KV Yük.} - \text{Hazır Değ.} + \text{Likit Var.}}{\text{Stoklar}}$	Oranlara bakılırken birçok oranın birbirini desteklemesine bakılır. Bu oranın bağımlılığı ise asit – test oranına göre şekil alır. Eğer işletmenin asit – test oranı 1’den küçük çıkarsa bu orana bakılır. İşletmenin sadece stoklar ile kısa vadeli yabancı kaynaklarını karşılama kabiliyetini ölçmeye yarayan orandır.
		Net Çalışma Sermayesi / Faaliyetten Sağlanan Fonlar Oranı	$\frac{\text{Net Çalışma Sermayesi}}{\text{Faaliyetten Sağlanan Fon}}$	İşletmeler genel olarak net çalışma sermayeleri ile faaliyetlerinin devamlılığını sağlarlar. Bu oran işletmenin sadece faaliyetlerinin net çalışma sermayesinin ne kadarlık kısmına tekabül ettiğini göstermeye yarayan orandır.
		Hazır değerler ile Likit Değerlerin Yıllık Nakdi Giderlere Oranı	$\frac{\text{Hazır Değ.} + \text{Likit Değ.}}{\text{Yıllık Beklenen Nakdi Gid.}}$	İşletmenin yıllık giderlerinin yapılmasında ihtiyaç duyulan bakiyenin karşılanırken işletmedeki nakit veya nakit benzerlerine bağımlık oranının hesaplanması için kullanılan orandır.
		Kısa Vadeli Yükümlülüklerin Faaliyetten Sağlanan Nakit Kaynaklara Oranı	$\frac{\text{KVYK}}{\text{Faal. Sağlanan Nakit Kay.}}$	İşletme faaliyetleri sonucunda elde ettiği kaynaklar marifetiyle kısa vadeli borçlarını ne kadar sürede karşılar sorusuna aranan cevaptır.

Kaynak: Tablo tarafımızdan geliştirilmiştir.

Cari Oran: Bu oranın bulunmasındaki amaç hem işletmenin borç ödeme kabiliyetinin değerlendirilmesi hem de net işletme sermayesinin yeterli olup olmadığının tespit edilmesidir (Arat 2005: 93).

Cari oranın genellikle 2 olması istenir. Oranın en az 1 çıkması halinde her bir birimlik kısa vadeli borca karşılık, 1 birimlik dönen varlığın olduğu kabul edilir. Bu durum işletmelerin hareket kabiliyetini azaltacaktır. Çalışma sermayesi olarak kullanabilecek bakiyenin az olması işletmenin ticari faaliyetlerin kısıtlanmasına sebep olacaktır.

Asit – Test (Likidite) Oran: Likidite oranı yorumlanırken işletmelerin bulunduğu sektör önem arz etmektedir. Çünkü bazı firmaların üretim süreçlerinin uzun olması, işletmelerinde stok birikimine yol açacaktır. İşletmelerin mevcudunda bulunan stokun eritilmesi için uzun vadeli alacakların oluşmasına yol açabilir. Bu tür özellikli durumlar iyi değerlendirilmelidir çünkü aynı oran stok tutmasına gerek olmayan veya kısa vadeli işlemlere imkân tanıyan bir firma için farklı anlamlar taşımaktadır (Arat 2005: 96).

İşletmelerde asit-test oranının düşük olması alacak ve devir hızının yüksek olması ile telafi edilebilir. İşletmeler tedbir amacıyla kısa vadeli borçlarını uzun vadeli hale yöneltebilir. Bunlara ek olarak sermaye artırımını ile ayrıca bir önlem alınabilir.

Asit – Test (Likidite) Oran: Dönen varlıklar içerisinde daha yavaş nakde dönüşmesi beklenen stokların olmadığı varsayımında işletmenin mevcut kısa vadeli yabancı kaynaklarını ödeme gücü tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bu oranlar için net bir sonuç ifadesi belirtmek yanlış olacaktır. Çünkü sektörlerle göre değişen oranlar çıkması ihtimali vardır.

Nakit Oran: Bu oranın belirlemeye çalıştığı en önemli durum, satışlar durduğunda ve mevcut stoklar satışa konu olmadığında, işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeyip ödeyemeyeceğinin bilinmesi arzusudur (Arat 2005: 96). Bu oran dönen varlıklar içerisinde yer alan değerler arasında stokların satılamaması ayrıca alacaklarında tahsil edilmemesi senaryosu üzerine kurgulanmıştır.

Net Çalışma Sermayesinin Satışlara Oranı: İşletmelerin çalışma sermayeleri, dönen varlıklardan kısa vadeli yabancı kaynakların çıkarılması ile bulunur. Bu değer net satışa bölünmesi ile işletmedeki sermayenin yeterlilik durumu gözlenmek

istenmektedir. Bu oranın bilinmesi aynı zamanda sermayenin satışlar ile arasındaki ilişkinin anlaşılmasına sebep olmaktadır. Sermaye artmadan satışın artması işletmede riskin artmasına neden olacaktır. Tüm bunların anlaşılabilir ve öngörülebilir olması için bu oran kullanılmaktadır (Arat 2005: 97).

İşletme sermayesinin verimli kullanılıp kullanılmadığını anlamak için bu orana bakılabilir. Fakat sadece bu oran yeterli olmamaktadır. Bu oranın yanında diğer likidite oranlarına bakılmasının, durumun izahını daha anlaşılır kılacağı şüphesizdir.

3.3.3.1.2. Faaliyet (Etkinlik) Oranları

Rekabetin yoğun olduğu günümüz şartlarında işletmelerin, ellerinde bulundurduğu varlıklarını etkili ve verimli kullanmaları önemlidir. Şartlarını bilmeyen ve sermayeyi kullanma kabiliyeti olmayan işletme yöneticileri işletmelerini, varlıklarını yok etme riskine maruz bırakabilir. Bu riskin önüne geçmek ve varlıkların daha etkin ve verimli kullanılabilmesi için mali tablo verilerinin doğru değerlendirilmesi gerekmektedir.

Faaliyet (Etkinlik) oranları bir bütün halinde Tablo 17 ile gösterilmiştir. Tablo 17'nin son sütunu olan ve "mahiyeti" olarak ifade edilen kısım için çeşitli kaynaklardan (Akdoğan, Tenker 1998: 603-639; Arat 2005: 93-141; Gündoğdu (Ed.) (2021): 138-155; Çabuk, Lazol 2016: 204-235; Bakır, Şahin 2009: 132-148; Bektöre, Çömlekçi, Sözbilir 2015: 156-167; Çetiner 2000: 139-147) yararlanılmıştır.

Tablo 17: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Faaliyet (Etkinlik) Oranları

Oran Türü	Temel Amacı	Alt Bileşenleri	Formülü	Mahiyeti
FAALİYET (ETKİNLİK) ORANLARI	İşletmelerin faaliyetleri sonucu sermayelerini kullanma kabiliyetlerini gösteren oranlardır.	Stok Devir Hızı	$\frac{\text{Satılan Tic. Mal. Maliyeti}}{\text{Ort. Stoklar}}$	Oranın sektör ortalaması ile kıyaslanması durumunda faydalı ve anlamlı sonuçlar çıkacaktır. Bir birim stok için katlanılacak olan satış maliyetinin hesaplanmasında kullanılan orandır. Bu oranın yüksek çıkması tercih edilir.
		Stok Devir Süresi	$\frac{\text{Ort. Stoklar} * 365 \text{ Gün}}{\text{Satışların Maliyeti}}$	Bu oran stokların ne kadar hızla döndüğünün görülmesine yaramaktadır. Bulunan sonuç ne kadar yüksek çıkarsa stokların o hızda revize edildiği anlamı çıkmaktadır.
			$\frac{365 \text{ Gün}}{\text{Stok Devir Hızı}}$	
		Alacak Devir Hızı	$\frac{\text{Kredili Net Satışların Gel.}}{\text{Ort. Tic. Alacaklar}}$	Firmalar alacak devir hızlarının yüksek olmasını arzu ederler. Hesaplanmak istenen oran ile bir birimlik alacak için ne kadarlık satış tutarına ihtiyaç olduğu belirlenmeye çalışılmaktadır. Bu oran likidite oranlarının tamamlayıcı oranlarından bir tanesidir. Kredi kuruluşları finansman kullandırmadan önce bu oranı kullanmaktadır ¹ . Bu oran ile satışların ne kadarlık kısmının alacak olarak değerlendirildiği, yüzde kaçının nakit olduğu yorumu çıkarılmaktadır.
		Ortalama Tahsil Süresi	$\frac{\text{Kredili Satış Gel.}}{\text{Ort. Tic. Alacaklar}}$	Firmanın ortalama tahsilatlarını ne kadar süre içerisinde yaptığını görmek amacıyla yapılmaktadır. Bu oranın yüksek çıkması olumlu karşılanmamaktadır. Ayrıca ödemeler dengesinin sağlanması ve bütçe çalışmaları içinde bilinmesine ihtiyaç duyulan bir orandır.
			$\frac{365 \text{ Gün}}{\text{Alacak Devir Hızı}}$	
		Borç Devir Hızı	$\frac{\text{Satışların Maliyeti}}{\text{Ort. Tic. Borçlar}}$	İşletmenin satışları marifetiyle elde ettiği gelirin borçlarının ne kadarını ödeyebileceğinin göstermeye yarayan orandır. Bu oranın hesaplanmasındaki amaç bir birimlik borcun karşılanması için ne kadarlık bir satış maliyetinin olması gerektiğinin tespit edilmesidir.

¹ Bankalar işletmelere finansman kullandırmadan evvel istihbarat çalışması yapmaktadır ve bu oranda ön çalışmalar içerisinde bulunan oranlardan bir tanesidir.

Tablo 17: (devamı) Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Faaliyet (Etkinlik)

	Ortalama Ödeme Süresi	$\frac{\text{Tic. Borçlar} * 365 \text{ Gün}}{\text{Satışların Maliyeti}}$	Bu oran işletmenin ticari borçlarını ödeyebilmek için yapılmasına ihtiyaç duyulacak olan satış maliyetinin belirlenmesi oranıdır. Bu oranın çok fazla olması, borçlanılan firmalar açısından risk gibi görülecektir. Böylece kredili mal alma ihtiyacı doğduğunda ya daha düşük miktarda ya da risk primi daha yüksek ödenmek kaydıyla ticari borçlanmaya müsaade edeceklerdir.
		$\frac{365 \text{ Gün}}{\text{Tic. Borç Devir Hızı}}$	Ayrıca sektörde nakit sıkıntısı yaşayan bir firma izlenimi vermekte hoş bir durum olmayacaktır.
	Nakit Döngüsü	$\text{Stok Devir Süresi} + \text{Tic. Al. Devir Süresi} - \text{Tic. Borç Ödeme Süresi}$	Bu oranın pozitif yönde çıkması nakde olan ihtiyacın süresini ifade ederken negatif yönlü bir sonuç ise nakit fazlasının ne kadar süre elde kalacağını gösterir.
	Dönen Varlık Devir Hızı	$\frac{\text{Satışların Maliyeti}}{\text{Ort. Dönen Borçlar}}$	Bu oranın yüksek olması istenir çünkü bu oranın yüksek olması işletmede verimliliğinde yüksek olduğunu gösterir. Düşük çıkması ise dönen varlığın gereksiz fazla olduğunu yatırımların önemli olmayan geçici yatırımlara yöneltildiği göstermektedir. Üretim işletmelerine nazaran hizmet üreten ve al-sat işiyle uğraşan işletmeler için görece daha anlamlıdır. Dönen varlık devir hızı yüksek olan firmalar dönen varlıklarını yönlendirme konusunda daha şanslı iken oranı düşük firmalar daha riskli görülmektedir fakat bu durum da yatırımların elde edilecek karlılığın veya getirilerin daha düşük olması ihtimalini barındırmaktadır.
	Dönen Varlık Devir Süresi	$\frac{365 \text{ Gün}}{\text{Dön. Var. Devir Hızı}}$	Dönen varlıkların ne kadar süre içerisinde kendini yenilediğini göstermeye yarayan orandır. Sonucun yüksek çıkması günlerin uzamasını ifade ettiğinden olumlu karşılanmayacaktır.
	Duran Varlık Devir Hızı	$\frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Ort. Duran Varlık}}$	Bu oran işletmede duran varlıklara gereksiz yükleme yapıp yapılmadığını ölçmektedir. Oranın düşük çıkması işletmenin mümkün olan kapasitenin tam olarak kullanılmadığını ifade etmektedir. Genellikle sanayi işletmeleri için oranın 2 olması tavsiye edilir. Çok yüksek çıkması duran varlıkların mümkün olan kapasitenin üzerinde kullanıldığı anlamını ifade etmektedir. Bu oran mal alım satım işi ve hizmet üretim işiyle uğraşan işletmelerden ziyade üretim firmaları için daha önemlidir. Bir birimlik duran varlık için işletmenin gerçekleştirmesi gereken satış tutarını gösteren orandır. Ayrıca duran varlığın verili bir şekilde kullanılıp kullanılmadığını da ifade etmektedir. Duran varlık ağırlıklı firmaların başabaş noktasına ulaşmaları daha uzun zaman alacağından yorumların bu minvalde değerlendirilmesi daha uygun olacaktır.

	Duran Varlık Devir Süresi	$\frac{365 \text{ Gün}}{\text{Duran Varlık Devir Hızı}}$	Firmanın maddi duran varlıklarına yapmış olduğu yatırımın görülmesi için kullanılan bir orandır. Böylece işletmedeki atıl kapasitenin de belirlenmesi imkânı doğmaktadır. Birçok oranda olduğu gibi bu oranda da belli bir değer yoktur Fakat sanayi işletmeleri için bu oranın 5 olması tavsiye edilir.
	Toplam Varlık Devir Hızı	$\frac{\text{Satış Geliri}}{\text{Ort. Toplam Var.}}$	Bu oranın düşük çıkması işletmenin mümkün olan kapasite ile çalışmadığını ifade etmektedir. Bir birimlik toplam varlığa karşılık gelen satış tutarını ifade etmektedir. İşletmelerde toplam varlık devir hızının yüksek olması karlılığında yüksek olduğunu göstermektedir. Ayrıca bu oranın yüksek çıkması kapasite kullanımındaki durumu da gösterecektir. Oran ne kadar yüksek olursa kapasite kullanımı da o oranda yüksek olacaktır.
	Toplam Varlık Devir Süresi	$\frac{365 \text{ Gün}}{\text{Top. Varlık Devir Hızı}}$	İşletmenin varlıklarının ne kadar süre içerisinde döngüye uğradığının göstermeye yarayan orandır.
	Öz Sermaye Devir Hızı Oranı	$\frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Öz Kaynaklar}}$	Oranın yüksek olması firmanın öz sermayesinin en optimum düzeyde kullanıldığı hakkında bilgi verir. Eğer oran istenenden yüksek çıkarsa öz sermayenin yetersizliği ve finansmanda genellikle yabancı kaynaklara yönelmiş olma durumunu ifade etmektedir. Sektör ortalaması ve önceki yılların verileri ile karşılaştırıldığında daha anlamlı olacaktır.

Kaynak: Tablo tarafımızdan oluşturulmuştur.
Tablo 17: (devamı) Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Faaliyet (Etkinlik)

Bankalar işletmelere finansman kullandırmadan evvel istihbarat çalışması yapmaktadır ve aşağıda gösterilen oranda ön çalışmalar içerisinde bulunan oranlardan bir tanesidir. Bankalar bu oranı şu şekilde kullanmaktadır.

$$\text{Alacak Devir Hızı} = \frac{\text{Ticari Alacaklar}}{\text{Net Satışlar}}$$

Stok Devir Hızı: Genellikle üretim firmaları başta olmak üzere işletmeler ellerinde bulundurdıkları stoklar ile devamlılıklarını sağlamaktadırlar. Üretim işletmeleri stoklarına dikkat etmek zorundadır çünkü stoklarının olmaması üretimin durmasına ve pazar kayıplarına yol açabilir. Diğer taraftan üretimle işi olmayan fakat ticaretinde stok bulundurmak ihtiyacında olan işletmeler de yine stoklarını takip

etmek zorundadır. Stokların kullanım sürelerinin dolması, modasının veya teknolojisinin geçmesi gibi birçok faktör takip edilmelidir.

Stok devir hızı yüksek ise işletme öz kaynaklarını stoklarına yüklemiş olduğu kanaatini uyandırır. Kâr marjı düşük ise devir hızının yüksek olması istenir. İşletmenin stok devir hızı ve kârlılığı yüksek ise sektörde rekabet gücünün yüksek olduğu düşünülebilir. Firmada stok devir hızının yüksek olması piyasadaki talebe hızlı yanıt verebileceğini, fiyat güncellemesini kendi fiyatlamasına yansıtabileceğini ve moda takibi gibi değişkenlere hızlı dönüş yapabileceğini gösterir (Arat 2005: 111) Fakat stok devir hızı yüksek olan işletmelerin dikkat etmesi gereken risklerde bulunmaktadır. Bunların başında stok alışı yaptığı mevkiine uzaklık veya stok temin sürelerinin uzun olması firmalar için sorun yaşamalarına neden olabileceği ihtimalini barındırmaktadır.

Stok devir hızının düşük olması, işletmelerin stok depolama ihtiyacını artıracaktır, mevcut stoklarının sigortalanması veya fiyat dalgalanmalarından olumsuz etkilenmelerine neden olacaktır. Ayrıca ürünlerin modasının geçmesi, tüketici taleplerindeki değişimlerden de olumsuz etkileneceklerdir (Arat, 2005: 112).

Çalışma sermayesi devir hızı yüksek çıktığında dikkat edilmesi gereken hususlardan bir tanesi de çalışma sermayesinin yetersiz olması olabilir (Sağlam, Orhan, Çakan 2021: 686).

Alacak Devir Hızı: İşletmenin alacaklarını bir yıl içerisinde kaç kere tahsil ettiğini görmeye yarayan orandır. Bu oranın bilinmesi firmanın kredili satışlarını düzenlemesine ve satış politikasını disipline sokmasına yarayacaktır.

Alacak devir hızını bulmak için kullanılan yöntem kredili satış miktarını -bazı işletmeler kredili satış tutarını belirleyemediğinde toplam satış kullanır-, ortalama alacak tutarına bölerek bulmaktadır (Arat 2005: 109).

Bu oranın belirlenmiş bir değeri yoktur çünkü sektör ortalaması firma için önemli bir değerdir. Eğer sektör ortalamasının üzerinde bir devir hızı var ise firma rekabet gücünü kullanabilecektir. Aksi durumda işletmeler alacaklarını üstlendikleri firmaların kredi değerlerini kendileri üstlenmiş olacaklardır. Rekabetin şiddetli olduğu bir ortamda, firma elindeki kıymetleri diğer firmaların finansmanı olarak değil kendilerine bir gelir kapısı olarak kullanmayı tercih etme yolunda tutum sergileyecektir.

3.3.3.1.3. Mali Yapı Analiz Oranları

Mali yapı analizleri ile işletmelerin mali yapıları hakkında genel bir durum tespiti yapılmaktadır. İşletmelerin ne kadar borç yükü altında olduğunu veya olabileceğini hesaplamaktadır.

Mali yapı analiz oranları bir bütün halinde Tablo 18 ile ek oranlar ise Tablo 19 ile gösterilmiştir. Tablo 18 ve 19'un son sütunu olan ve "mahiyeti" olarak ifade edilen kısım için çeşitli kaynaklardan (Akdoğan, Tenker 1998: 603-639; Arat 2005: 93-141; Gündoğdu (Ed.) (2021): 138-155; Çabuk, Lazol 2016: 204-235; Bakır, Şahin 2009: 132-148; Bektöre, Çömlekçi, Sözbilir 2015: 156-167; Çetiner 2000: 139-147) yararlanılmıştır.

Tablo 18: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Mali Tablo Analiz Oranları

Oran Türü	Temel Amacı	Alt Bileşenleri (Yaygın Olanlar)	Formülü	Mahiyeti
MALİ YAPI ANALİZİ ORANLARI	İşletmelerin mali durumlarının izahı için belirlenmiş olan oranlardır. Genellikle firmaların varlık – kaynak oranlarının belirlenmeye çalışıldığı oranlardır.	Finansal Kaldıraç Oranı	$\frac{\text{Toplam Borç}}{\text{Toplam Var.}}$	Bu oranın 0,50 çıkması tercih edilir. Varlıkların ne oranda yabancı kaynaklar tarafından karşılandığını gösterir. Borçların ödenememesi durumunda daha net anlaşılması maksadıyla hesaplanır. Kredi verenler tarafından bu oranın düşük olması tercih sebebi olsa da işletme sahipleri tarafından faiz riski yüksek olmadığından oranın yüksek olmasının bir sorun olmayacağını düşünebilirler. Fakat unutulmamalıdır ki borçlanma miktarı yükseldikçe yani risk arttıkça borçlanma faizi de artacaktır.
		Toplam Borç / Öz Sermaye Oranı	$\frac{\text{Toplam Borç}}{\text{Toplam Öz Ser.}}$	Oranın 1 çıkması istenen bir durumdur. Oran eğer 1'den büyük çıkarsa kredi kullandıran kaynaklar işletme ortaklarından daha fazla sermayeyi kullandığı anlamını ifade eder. Bu durumun mevcudiyeti işletmenin faiz yükünün yüksek olduğunu gösterir. Karşılaşılan durum karşısında diğer yılların incelenmesi ile daha etkili bir ifade ortaya çıkacaktır.
		Kısa Vadeli Borç Oranı	$\frac{\text{KV Yük.}}{\text{Toplam Kay.}}$	Sanayi işletmeleri için bu oran genellikle %35 kabul görse de sektör ortalaması her zaman daha iyi bir kontrol mekanizması olacaktır.
		Kısa Vadeli / Uzun Vadeli Borç Oranı	$\frac{\text{KV Yük.}}{\text{UV Yük.}}$	Genellikle bu oranın 1 olması istense de sektör ortalamaları önem arz etmektedir
		Faiz Karşılama Gücü	$\frac{\text{Faaliyet Karı}}{\text{Finansal Gid.}}$	Kredi veren işletmelerin özellikle hesapladığı bir orandır. Verilen krediye karşılık faizi geri geri dönüşünün olup olmayacağını görülmesi için bakılan orandır. Bu oranın 7 olması istense de işletmenin içinde bulunduğu sektör ortalaması önemli bir unsurdur.
		Sabit Giderleri Karşılama Oranı	$\frac{\text{Net Faal. Kârı} + \text{Kira Ödemeleri}}{\text{Fin. Gid.} + \text{Kira Gid.} + \frac{\text{Anapara Ödemeleri}}{(1 - \text{Vergi Oranı})}}$	Bu oranın asıl amacı işletmenin faaliyetlerinin sabit giderleri karşılama gücünü görmek ihtiyacıdır. Bütün sabit giderlere ek olarak kurumlar vergisi de hesaba dâhil edilmektedir. Böylece işletmenin bütün giderleri ve faaliyet gelirleri oranlanmaktadır. Bu oranın 1 ve üzerinde olması arzu edilmektedir.

Kaynak: Tablo tarafımızdan geliştirilmiştir.

Tablo 19: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Mali Yapı Analizine Ek Oranları

Oran Türü	Temel Amacı	Alt Bileşenleri	Formülü	Mahiyeti
MALİ YAPI ANALİZİ EK ORANLARI	İşletmelerin mali durumlarının izahı için belirlenmiş olan oranlardır. Genellikle firmaların varlık – kaynak oranlarının belirlenmeye çalışıldığı oranlardır.	Öz Kaynak / Aktif Toplam Oranı	$\frac{\text{Öz Kay.}}{\text{Aktif Top.}}$	İşletmeye kredi verenlerin güvende hissetmeleri adına yüksek çıkması beklenir. Bu oranın yıllar itibarı ile artması yöneticilerin başarısını olarak atfedilir. Gelişmiş ülkeler için bu oranın 0,50 olması yeterli görülürken gelişmekte olan ülkeler için bu oranın 0,40 olması normal karşılan-maktadır.
		Öz Sermaye / Toplam Borç Oranı	$\frac{\text{Öz Ser.}}{\text{Toplam Borç}}$	Bu oranın en az 1 olması istenir. 1’den az çıkması işletmenin finansman yükünün fazla olduğunu göstermektedir.
		Yükümlülüğü / Toplam Yükümlülüğü	$\frac{\text{KV Yük.}}{\text{Top. Yük.}}$	Genellikle bu oranın 0,30’un üzerinde olmaması istenir. Ülkemiz için kabul edilebilir oran ise genellikle 0,50 civarındadır.
		Otofinansman Oranı	$\frac{\text{Kâr Yed. – Birikmiş Zar.}}{\text{Ödenmiş Ser.}}$	Bu oran ne kadar büyük çıkarsa firmanın durumu için o nispette olumlu anlam çıkmaktadır.
		Duran Varlık / Öz Kaynaklar Oranı	$\frac{\text{Duran Var.}}{\text{Öz Kay.}}$	Bu oranın 1’den küçük çıkması arzu edilir. Özetle öz sermayenin duran varlıklarda ne ölçüde bağlı olduğu görülmektedir. Ayrıca yeni kurulmuş sanayi sektöründeki işletmeler için bu oranın %65 olması istenir. Bu oranın 1’den küçük çıkması duran varlıkların finansmanı için uzun vadeli yabancı kaynağın kullanıldığını da gösterir. İşletme faaliyetlerinde kullanılmak zorunda olan duran varlıkların öz kaynaklarla finanse edilmesi faiz yükünden kaçınmak isteyen firmalar için uygun kabul edilir.
		Oran	$\frac{\text{Duran Var.}}{\text{Öz Kay. + UVYK}}$	Bu oranın 1’den küçük olması istenir aksi durumda firmanın duran varlıkları kısa vadeli yabancı kaynaklarla finanse edildiği anlamını yükler ve bu durum işletmeyi zor durumda bırakabilir.

Kaynak: Tablo tarafımızdan üretilmiştir.**3.3.3.1.4. Kârlılık Oranları**

İşletmelerin faaliyetlerinin ve satışlarının karlılığı için hesaplanan oranlardır. Bu oranlar üçüncü tarafların görmek istediği ve bulunduğu sektöre göre kıyaslanan oranlardır.

Kârlılık oranları bir bütün halinde Tablo 20 ile gösterilmiştir. Tablo 20’nin son sütunu olan ve “mahiyeti” olarak ifade edilen kısım için çeşitli kaynaklardan

(Akdoğan, Tenker 1998: 603-639; Arat 2005: 93-141; Gündoğdu (Ed.) (2021): 138-155; Çabuk, Lazol 2016: 204-235; Bakır, Şahin 2009: 132-148; Bektöre, Çömlekçi, Sözbilir 2015: 156-167; Çetiner 2000: 139-147) yararlanılmıştır.

Tablo 20: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Kârlılık Oranları

Oran Türü	Temel Amacı	Alt Bileşenleri	Formülü	Mahiyeti
KÂRLILIK ORANLARI	İşletmelerin faaliyetleri sonucunda ne kadar kârlı olduğunun görülmesi adına yapılan oranlamalardır.	Brüt Kâr Marjı	$\frac{\text{Brüt Esas Faal. Kârı}}{\text{Net Satış Gel.}}$	Bu oranın yorumlanabilmesi için sektördeki diğer firmaların ortalamaları veya işletmenin önceki yıl verileri ile daha anlamlı bir sonuç elde edilecektir.
			$\frac{\text{Satış Gel.} - \text{Satışların Mal.}}{\text{Net Satış Gel.}}$	
		Net Kâr Marjı	$\frac{\text{Net Kâr}}{\text{Net Satışlar}}$	İşletmenin her bir birimlik satışına karşılık ne kadar kâr elde ettiğini gösteren orandır. Bu oranın yüksek olması işletmenin başarısının bir göstergesi olabilir fakat sektörde rekabetin olmaması veya tekel bir satışın olduğu durumda yorumlamanın da bu durumu göz önüne alarak yapılması uygun bir davranış olacaktır.
			$\frac{\text{Vergi Sonrası Net Kâr}}{\text{Satış Gel.}}$	
		Öz Sermaye Kârlılığı	$\frac{\text{Net Kâr}}{\text{Öz Sermaye}}$	İşletme yönetiminin başarısını gösteren oranlardan bir tanesidir. Finans firmaları ilgili müşterilerinin analizini yaptıkları esnada takip ettikleri oranlardan bir tanesi de bu orandır. Böylece yönetimin başarısı hakkında bilgi sahibi olmayı hedeflemektedirler.
		Toplam Varlık Kârlılığı	$\frac{\text{Net Kâr}}{\text{Toplam Var.}}$	Bu oran aracılığı ile ortakların işletmeye sermaye olarak koyduğu her bir birimlik bakiyeye karşılık işletmenin ne kadar kâr ettiği ölçülür. Bu oran için mali rantabilite ifadesi de kullanılmaktadır. Ortaklar bu oranın yüksek olmasını isteyecektir fakat bu oranın yüksek olduğu firmalarda borç yükü ve miktarı iyi değerlendirilmelidir. Aksi durumda fazla ve gereksiz borç yükü işletmenin öz sermaye kârlılığını fiktif olarak yüksek gösterebilir. Bu oran marifetiyle varlıkların verimli olarak kullanılıp kullanılmadığı da belirlenmeye çalışılmaktadır. Bu oran yardımıyla yatırımların kârlılığı ölçülebilmektedir Bu oranın 2 ile 4 aralığında olması beklenir. Varlıkların kârlılığı aynı zamanda Du – Pont analizi ile de yorumlanabilir.

Tablo 20: (devamı) Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Kârlılık Oranları

	Faaliyet Kârlılığı	$\frac{\text{Faal. Kârı}}{\text{Satış Gel.}}$	İşletmenin yürüttüğü faaliyetler içerisinde esas faaliyetin kâr oranının yeterliliği hakkında bilgi vermektedir.
	Esas Faaliyet Kârlılığı	$\frac{\text{Net Esas Faal. Kâr.}}{\text{Satış Gel.}}$	İşletmenin esas yapmakta olduğu faaliyeti hakkında ne ölçüde kâr yapıldığını gösteren orandır. Sonucun yüksek çıkması olumlu yönde yorumlanırken, net bir oran bulunmamaktadır. Daha anlamlı sonuçlara ulaşabilmek adına sektör ortalaması veya firmanın geçiş yıl verileri kullanılabilir.
	Ekonomik Rantabilite Oranı	$\frac{\text{Vergiden Önceki Kâr + Faiz}}{\text{Öz Kay. +Yabancı Kay.}}$	Bu oran ile işletmeye yatırım konusu olan fonların getirisi ölçülmektedir. Böylece Firma yöneticilerinin işletmeye dışardan sağlanan fonları verimli olarak kullanıp kullanılmadığı hakkında bilgi verecektir.
	İrrantabilite oranı	$\frac{\text{Dönem Zararı}}{\text{Dönem Başı Öz Kay.}}$	İşletme yürüttüğü işlemler neticesinde zarar uğradıysa bu zararın Öz kaynaklarda ne kadar tahribata sebep olduğunu anlamaya yarayan orandır.
	Net Kâr / Net Satışlar Oranı	$\frac{\text{Net Kâr}}{\text{Net Satışlar}}$	İşletmenin mevcut faaliyetleri arasında esas faaliyetin dışında kalan unsurların oranının tespitinde kullanılmaktadır. Burada dikkat edilecek husus hesaplama bir sermaye şirketi için yapılıyor ise net kârın hesabında ödenecek vergi ve fonlarda net kâra eklenecek ve sonuç vergi sonrası kârı gösterecektir.

Kaynak: Tablo tarafımızdan geliştirilmiştir.

3.3.3.1.5. Borsa Performans Oranları

Borsa performans oranları işletmelerin pazarlarında göstermiş olduğu kâr ve performansını göstermek için hesaplanmaktadır. Bilgi kullanıcıları için önemli olan bu oranlar genellikle yatırımcıların öncelikle baktığı oranlar arasındadır.

Pazar performans oranları bir bütün halinde Tablo 21 ile gösterilmiştir. Tablo 21'in son sütunu olan ve "mahiyeti" olarak ifade edilen kısım için çeşitli kaynaklardan (Akdoğan, Tenker 1998: 603-639; Arat 2005: 93-141; Gündoğdu (Ed.) (2021): 138-155; Çabuk, Lazol 2016: 204-235; Bakır, Şahin 2009: 132-148; Bektöre, Çömlekçi, Sözbilir 2015: 156-167; Çetiner 2000: 139-147) yararlanılmıştır.

Tablo 21: Oran Analizinde Yaygın Kullanılan Pazar Performans Oranları

Oran Türü	Temel Amacı	Alt Bileşenleri	Formülü	Mahiyeti
PAZAR PERFORMAN ORANLARI	İşletmelerin pazar performanslarının tespit edilmesi adına hesaplanan oranlardır.	Hisse Başına Kâr	$\frac{\text{Top. Net Dön. Kâr}}{\text{His. Sen. Sayısı}}$	Bu oran ile işletmenin vergiden sonraki kârının hisse sayısına bölünmesi ile bulunur. Bu oranın hesaplanması ile dönem net kârından hisse senedi başına ne kadar getiri elde edildiği görülecek-tir.
		Hisse Başına Temettü	$\frac{\text{Top. Dağıtılabilir Kâr}}{\text{His. Sen. Sayısı}}$	Bu oran hem hissedarlar hem de yatırım yapacak olan kişiler için önemli bir orandır. Bu oran piyasa verileri ile karşılaştırılarak firmaya yatırım yapılıp yapılmaması yönünde yönlendiren bir unsur olacaktır. Sektör ve piyasa verileri bu oran için önemlidir.
		Temettü Getirisi	$\frac{\text{His. Başına Temettü}}{\text{His. Piy. Fiyatı}}$	Şirket ortaklarının genellikle ilgilendiği bir diğer oran ise temettü verimliliği oranıdır. Bu oran ile temettüden elde edilecek tutar belirlenmeye çalışılmaktadır. Oranın büyüklüğü verimliliğin yüksek olacağı anlamını taşır. Gelişmiş ülkeler için bu oran %2 civarında çıkmaktadır.
		Fiyat – Kazanç Oranı	$\frac{\text{His. Başına Piy. Fiyatı}}{\text{His. Başına Kâr}}$	Bu oran ile işletmeye yatırım yapmış olan kişilerin bir hisseye karşı ne kadar kâr yaptığı görülmektedir. Oranın düşük bir değer çıkması istenir ve yorumlanabilmesi için sektör ortalamasına bakmak daha anlamlı olacaktır. Gelişmiş ülkeler için bu oran genellikle %15 çıkmaktadır.
		Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı	$\frac{\text{İşl. Top. Borsa Değeri}}{\text{Öz Kay. Top.}}$	Genellikle bu oran hissenin satılması ya da elde tutulmasına karar vermek için kullanılan bir orandır. Bu oranın yüksek çıkması hisse senedinden kazançlı olduğu ve satılması gerektiği anlamı çıkarılabilir. Diğer oranlarda da olduğu gibi sektör ortalamasına bakılması daha anlamlı yorumlama imkânı tanıyacaktır.

Kaynak: Tablo tarafımızdan geliştirilmiştir.

Gözüm ve Yücel tarafından işletme ortak ve yöneticilerine, işletmelerin ilerleyen dönemlerinde ciddi problem yaşayacaklarının sinyalini veren 7 maddeyi sıralanmıştır. Bunlar:

1. “Yetersiz Likidite – Aşırı Alacak (Gün Sayısı)
2. Yetersiz Likidite – Aşırı Envanter (Gün Sayısı)
3. Buharlaştan Kâr ve Kâr Oranları
4. Gelir Kalemleri İle Oynamak
5. Gerçekçi Olmayan Varlıklar ve Yükümlülükler

6. Aşırı Borç Yükü

7. İyi Planlanmamış Satın Alma ve Birleşmeler”

Bu 7 maddeden hareketle eğer yetersiz likidite olduğu düşüncesi varsa öncelikle alıcılardan gelmesi gereken ödemeler kontrol edilmelidir ya da stoklarda biriken paranın aslında atıl olduğu ve bunun gelir kaybına yol açıp açmadığı araştırılmalıdır. Unutulmamalıdır ki keyfi yapılan alış - satış gibi hareketler günün sonunda gelir kaybına sebep olacaktır.

İşletmeler satışlar üzerine ağırlık verdiyse ve bu durum satış personeline prim olarak yansıyacaksa, ilgili satış personeli bu primi kaybetmemek adına sahte satış yapabilir. Böylece ilgili dönem içerisinde satış kotasını doldurduğu için prim almaya hak kazanacaktır fakat ilgili dönem sonunda işletme yüklü miktarda mal iadesi aldığı anda aslında haksız bir prim ödemesi yapmış olacaktır. Bunların yanında satış personeli satışının artması için uzun vadeli satış yapmış olabilir, bu durum işletmenin mevcutlarındaki gelirin ötelenmesi anlamına gelmektedir. Dolayısı ile işletme farkında olmadan aslında başka bir firmayı fonlamış olacaktır. Bir diğer husus satış personeli anlaşmalı olduğu ve durumu iyi olmayan (iflası yakın zamanda muhtemel olan) işletmelere, para dönüşü olmayacağını bildiği halde satış yapabilir. Böylece hem satış kotasını doldurarak prim alacak, hem durumu kötü olan firmayla anlaşmasından dolayı sattığı ürünün bir kısmından prim alacak hem de personeli olduğu firmaya nakit dönüşü olmayacağından zarar yazdıracaktır. Görüldüğü üzere işletmenin likiditesinin olması ne kadar önemli ise bu varlıkları kullanma bilgi ve kabiliyeti de o derece elzemdir.

Bir diğer konu ise stoklardaki durumdur. İşletme mevcutlarındaki stoklarının değerlerinin düşmesi veya farklı bir nedenden dolayı envanterini kaydı olarak azaltmaya çalışıyorsa, burada da ciddi anlamda bir problem olması söz konusudur. Unutulmamalıdır ki kanunen kabul edilmeyen hiçbir gider her ne sebeple olursa olsun, firmanın zararı olarak kabul edilemez ve vergiden düşürülemez. Ayrıca işletme elindeki nakdi, stoka bağlayarak, sermayeyi atıl duruma getirmiş olabilir. Unutulmamalıdır ki işletmelerin birçoğu sermaye olmadığından değil mevcut sermayeyi kullanmayı bilmediğinden iflas etmektedir.

Mali tablolar analiz edilirken yöneticileri uyaran bir diğer nokta da yıllar itibariyle kar oranlarındaki süreklilik gösteren aşağı yönlü seyirdir. Eğer bu seyir

yönünü aksi tarafa değiştirmeyecek olursa firmalar için ilerleyen yıllar içinde ciddi sorunlar olacağı gerçeğini ifade edecektir.

İşletmelerin satışları her dönem yüksek olmayabilir fakat işletme sipariş almış olabilir. Bu durumda da şirket özellikle bütün siparişler için bir politika oluşturmuş mu ve bu kurallara uyuluyor mu bu durumu kontrol edilmelidir. Ayrıca satış iadeleri ve ıskontoları içinde bir standardın olması gerekmektedir. Böylece satış iadelerinin sebebi bulunur ve varsa problem çözüme kavuşturulur. Satış ıskontoları ise rekabet yoğun zamanlarda olabileceğinden dikkatli olarak yürütülmelidir bilinmelidir ki mevcutların yönetilmesi yetmez iyi yönetilmesi zorunludur. Aksi durumda işletme elindeki sermayeyi başkasına finansman olarak kullandırmış olur ki bu durumda hiçbir şekilde kâr etmiş olmayacaktır.

Ayrıca izlenmesi gereken bir diğer konuda satışların artması ile birlikte alacakların tahsil edilip edilmediği konusudur. İşletme yüklü ve sürekli satış yapabilir fakat asıl önemli olan tek başına satışın yapılması değil bunun akabinde tahsilatında yapılabilmesidir. Aksi durumda sadece firmaları bedelsiz fonlamış olma ihtimali olacaktır.

İşletmeler finansal tablolarını gerçek bilgiler üzerine inşa etmelidir çünkü tüm bilgi kullanıcıları mali tablo verileri üzerinden karar alacaktır. Bu noktada karar alıcıları yanıltan bir diğer nokta da yükümlülükler konusudur. İşletmeler finansal destek bulabilmek adına bazen yükümlülüklerinin olduğundan az görünmesini isteyecektir ve bu durumu ise alt yüklenici firmalar kurarak bunlar üzerinden gizleyebilecektir. Söz konusu bu durum içinde işletmelerin yükümlülüklerinin derinlemesine inceleme gerekecektir. Bu duruma ek olarak satışın yüksek gösterilmesi de mümkündür. Gerçekleşmemiş satışlar veya alınan siparişler satış gibi gösterilebilir. Bu durum da firmanın satışlarının iyi olduğu yanılgısına sürükleyecektir.

Envanter değerlerinin farklı para birimi üzerinden gösterilmesi veya miktar hataları ile yanıltma işlemleri bir sorun olabilir. Ayrıca işletmenin mevcutlarında yer alan arazi ve arsaların kayıtlı halleri ve değerlendirme tutarları dikkatle incelenmelidir çünkü bilgi kullanıcıları firma ihtiyacına göre kasıtlı olarak mali tablolar aracılığı ile yanlış yönlendirilebilir. Sayılanlara ek olarak süreci devam etmekte olan riskli

davalarda dipnotlar ile bilgilendirme şeklinde kullanılmalıdır. Aksi durumda yine bilgi kullanıcılarının yanılması muhtemel riskler arasında sayılacaktır.

Tüm bu sayılan risklere ek olarak işletme yöneticileri çalışma sermayesini korumaya özen göstermelidir. Diğer firmalar ile yaptığı ticarete borç ödeme durumlarını da kontrol etmelidir eğer bu süre yıllar içerisinde uzamaya başladıysa ticari ilişkilerin kontrol edilmesinde fayda olacaktır. Satışlar karşılığında bedelin dönüşü ne kadar geç oluyorsa, firmayı fonlama süresinin de o kadar bir süre aldığı bilinmelidir (Gözüm, Yücel 2019: 115-135).

3.3.3.2. Trend Analizi

Bu analizin teorideki en sık kullanılan diğer adı eğilim yüzdeleri analizidir. Finansal tabloda yer alan bakiyelerin değişimini takip etmeye çalışan yöntemdir. Bu yöntemde temel yıl belirlenir ve diğer yılların bakiyeleri belirlenmiş olan yılı temel olarak oranlanır. Bu yöntem trend yüzdeleri veya endeks yöntemi olarak ta adlandırılır (Arat 2005: 86).

Bu oranın faydasını en yüksek orana çıkarmak için dönemlerin uzun süreli tutulması gerekmektedir. İlgili dönemin belirlenmesinin ardından hangi yılın temel yıl olacağına karar verilir. Bu noktada dikkat edilmesi gereken husus temel olarak seçilen yılın önceki yıllardan çok farklı olabilecek durumdaki bir yıl olmasından kaçınmaktır. Daha sonra ilgili tabloların birbirine denk gelen hesaplarını kıyaslanır ve temel yıl 100 olarak düşünülür ve oranlama buna göre yapılır. Bu analiz türünde dikkat edilmesi gereken hususlardan bir tanesi de enflasyon dönemlerinde bu analizin enflasyondan arındırılmasıdır aksi durumda ulaşılabilecek olan sonuç bilgi kullanıcılarını yanıltacaktır (Akdoğan, Tenker 1995: 567).

3.3.3.3. Dikey Analiz

Bu analiz türünde aktif veya pasif toplamaları 100 olarak kabul edilir. Daha sonra gruplar veya sınıflar bu toplam içerisindeki ağırlıklarına göre yüzdelendirilir. Böylece ilgili hesapların toplam içerisindeki büyüklüğü veya önem derecesi görülmeye çalışılmaktadır. İlgili kıymet ne kadar büyükse, o hesabın anlamlandırılması veya özel olarak ayrı bir hesapta takip edilmesi gerekebilir. Tüm bu sayılanlara ek olarak gelir tablosu ise net satış hasılatını 100 kabul ederek oranlamaya çalışır (Arat 2005: 83).

Genel toplamları yüz kabul edilmesinin yanında istenirse hesap sınıfları da kendi arasında yüzdelendirilir. Böylece ilgili hesabın, hesap sınıfı içerisindeki ağırlığı tespit edilmiş olur.

Bu analiz yönteminde sadece bir yılın verileri değerlendirilir. Özellikle incelenmek istenmesi durumunda o zaman ilgili yılların dikey analizleri yapılabilir ve karşılaştırma bu yüzdeler üzerinden olur. Ayrıca yapılacak analiz için mali tablolarda üç ayrı sütun oluşturulur ve bu sütunlar içerisinde ilk sütuna bilanço tutarı yazılır, ikinci sütuna her kalemin içinde bulunduğu sınıf içerisindeki oranı yazılır ve son sütuna ise bilanço toplamındaki oranı hesaplanarak yazılır (Akdoğan, Tenker 1995: 547).

3.3.3.4. Karşılaştırılmalı Mali Tablolar Analizi

Birbirini takip eden yıllar içinde mali tablolarda yer alan bakiyelerin birbirleri ile kıyaslanması olayına denir. İlk döneme göre olan artış veya azalışların saptanmaya çalışılması durumudur. Bu yönetime yatay analiz veya tutarların karşılaştırılması yöntemi de denilmektedir (Arat 2005: 81). Bu hususta 2 türlü kıyaslama yapılabilir. Bunlardan birincisi ilk yıl temel alınır ve karşılaştırılacak yıl hesaplanır. Diğer yöntem ise karşılaştırılacak yıl her zaman bir önceki yıl ile mukayese edilir.

Karşılaştırmanın yapılacağı mali tabloların hepsi için karşılaştırma yapılabilir. Geçmiş kaç yılın karşılaştırılması isteniyor ise mali verilerde o kadar yılın mali tabloları kullanılmalıdır. Güncel olarak yayınlanan mali tablolarda artık hem cari yıl hem de bir önceki yıl verileri yayınlanmaktadır. Burada amaç güncel bakiyelerin hızlı bir şekilde geçmiş veri ile mukayesenin görülmesidir. Burada eğer daha uzun bir vade isteniyorsa o zaman temel yıl belirlenerek diğer yılların verileri ile mukayese edilir. Önceki yıl veya yıllar ile olan değişimin oran olarak belirlenmesi de yorumlama kabiliyetini artıracaktır.

Bu tür yapılan karşılaştırmanın önemi bütçe oluşturulmasında kolaylık sağlanmasıdır. İleri tarihli bir plan yapılmak istendiğinde yıllar itibariyle gerçekleşmiş olan tutarlar ile değişim yüzdelerinin yorumlama kabiliyetinin ve tutarlığının artırılmasıdır. Bu değerlendirilmenin yapılmasında en önemli olan husus ilgili oranların mukayese edilmesi anında aynı döneme ait veri ve tabloların analizlere dâhil edilmesidir.

3.4. Mali Tablo Hileleri

İnsanoğlu yaratılışından günümüze kadar karşılaştığı her türlü konuya farklı tepkiler vermiştir. İnsanların, bilgisayar yazılımı gibi bir kontrol mekanizması olmadığından, her bir insan bir evrendir denilebilir. Muhasebe ve finans konularında kaydetme aşamasında yoğun olarak insan faktörü etkili olduğundan bireylerin çeşitli olaylarla karşılaşması muhtemeldir. Her ne kadar standartlar çıkarılsa da, kişiler aynı olay üzerinden bile farklı yorum yapabilme kabiliyetine sahiptir. Standartlar yorum olayının üzerini perdeleyerek genel ve nizamî kayıtların yapılması maksadıyla düzenlemiştir. Fakat belirtildiği üzere insan faktörünün olması ve kişilerin kontrol edilememesi, edilse dahi kontrol edenin de insan olması sistemlerin her türlü tedbir ve önlemin gerisinde kalabileceği riskini barındırmaktadır. Bundan dolayı kurulması planlanan bütün tertibin bu düşünce eşliğinde ciddi olarak planlanması gerekmektedir. Bireylerin her biri için ayrı bir kural konulamayacağı için genel itibariyle toplumun tamamının uyacağı bir düzen yapılmalıdır.

Sistem içerisinde dürüst işlem yapan insanlar olduğu gibi kötü niyetli ve yanıltıcı bilgi girişi yapan kişilerin de olacağı unutulmamalıdır. Muhasebe ve finans sektörü genel olarak emek yoğun bir sektör olduğun için hata veya hile riski oldukça yüksektir. Sistem içerisinde yapılan hatalar, belirli kontrol mekanizmaları veya yazılımlarla en aza indirilebilir ancak bir hata bilinçli olarak yapılıyorsa bu durum artık hata olmaktan çıkmış hile olmuştur.

Fraud olarak İngilizce’de yerini alan bu terimin aslında Türkçe’de net bir karşılığı olmasa da “Hile” kelimesiyle adlandırılmaktadır. Hile, yolsuzluk gibi olumsuz anlama da gelmektedir. Gerçek manada bakıldığında bir hak veya varlığın, kişinin izni ve bilgisi olmadan ya da zorla alınması durumunu özetlemektedir (Batı 2021: 21).

Wikipedi’de hile kavramı, “*Herhangi bir çıkar veya avantaj elde etmek için gerçekleştirilen, adil veya dürüstçe olmayan davranış.*” olarak tanımlamıştır (<https://tr.wikipedia.org/wiki/Hile>). Ayrıca hile kavramı: Bireylerin aldatılması, hırsızlık, zimmete geçirme, sahte evrak veya iş düzeni gibi yetkinin kötüye kullanılabileceği iş veya işlemler olarak ta ifade edilmiştir (Erol Fidan vd. 2019: 48).

Finansal raporlamada hile, varlık veya gelirlerin olduğundan fazla veya az gösterilmesiyle yapılabilir. Olduğundan az gösterilmesinin sebepleri arasında vergi

yükünün düşürülmesi olabilir. Olduğundan fazla gösterilmesinin sebepleri arasında ise firmanın ihtiyaç anında fon bulma arzusudur. Hileli yöntemin türü veya amacı ne olursa olsun sonuç olarak bilgi kullanıcılarını yanıltmaya yönelik bir davranış olacaktır ki, bu hiçbir şekilde etik olarak kabul edilemez (Tatar, Kıymık 2021: 1705).

Çalışan ve satıcı hilelerinin yanında yönetim tarafından yapılan hilelerde bulunmaktadır ki bu hile türü bilinçli ve bilgi düzeyinin yüksek olması ve tüm bilgi kullanıcılarını etkilemesi nedeniyle diğerlerinden daha tehlikelidir. Bu tür hileler genellikle mali tablolar üzerinden yapılmaktadır. Yöneticiler kendi firmalarının ihtiyaçları ve istekleri doğrultusunda mali tablolarında istedikleri gibi durumun olandan iyi veya kötü gösterilmesi gibi yol izleyebilir. Böylece ihtiyacı olan kaynakları kolaylıkla yönlendirebilirler. Bu durum diğer hile yapan taraflarla kıyaslandığından yönetici hileleri %55 oranında yüksek çıkmıştır. Öyle ki mali tablolarda yanıltıcı bilgi kullanılması ile gerçekleşmiş olan ve bir ülkeyi ciddi sıkıntılara sürükleyen “Enron Vakası” gerçekleşmiştir (Batı 2021: 25-28).

Hileli kayıtlarda işletmenin durumunun iyi gösterilmesi genellikle gerçekleşmemiş gelirin kaydı, gelire konu olan unsurun erken veya geç kayıtlara alınması ya da giderlerin gizlenmesine yönelik davranışlar olacaktır. Bazen de işletmenin mevcutlarında yer alan kıymetlerin değerlemesinde yapılacak olan taraflı değerlendirme işlemi olacaktır. Az gösterilmesi durumu ise genellikle küçük işletmelerde karşılaşılmasına nazaran, teknolojik kontrol ve denetimin artmasıyla büyük firmalarda çok sık karşılaşılan bir yöntem olmamaktadır (Tatar, Kıymık 2021: 1706)

Hileli finansal raporlama konusunda Tatar ve Kıymık’ın yaptığı araştırmada ulusal ve uluslararası literatür incelenmiş ve 12 adet finansal oran, hilenin tespiti açısından anlamlı olduğunu belirtmiştir. Bunlar:

- Brüt Kâr / Aktif Kâr
- Çalışma Sermayesi / Aktif Toplam
- Net Kâr / Aktif Toplam
- Satışlar / Aktif Toplam
- Stoklar / Satışlar
- Borç / Öz Sermaye Oranı
- Cari Oran
- Kaldıraç Oranı

- Faizin Kazanılma Sayısı
- Duran Varlıklar / Devamlı Sermaye Oranı
- Asit Test Oranı
- Finansman Oranı

(Tatar, Kıymık 2021: 1709-1716)

Mali tablolar, bütün işlemlerin özeti olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada asıl önemli noktalardan bir tanesi, dikkat edilmediğinde sorun oluşturabilecek hesapları görebilmektir. Örneğin mali tablolarda öncelikle kasanın durumuna bakılabilir. Kasanın bakiyesinin şişkin (aşırı yüksek bakiyeli) olması, ilgili hesabın incelenmesi gerektiğini ifade etmektedir. Örneğin şirket alacaklarını carilerden düşmeyerek havuz hesap gibi kasa hesabını kullanıyor olabilir. Bir diğer hesap ise alacaklar hesabı olabilir. Alacaklar hesabının satışlardan bağımsız olarak artması veya azalması yine ilgili hesapların incelenmesi için dikkat çekecektir. Çünkü burada satış var ama kayıtlara alınmıyor veya tahsilatlar sisteme işlenmiyor izlenimi verecektir.

Mali tablolar incelenmeye başlandığında dikkat çekecek diğer önemli hesaplar ise ortaklara borçlar ve ortaklardan alacaklar hesaplarıdır. Genellikle işletmelerin adlandıramadıkları ve bakiye giriş - çıkışlarını gizledikleri hesaplar ortaklarla ilgili olan hesaplardır. Genellikle bankacılar, SMMM'ler ve denetmenler ile yapılan yüz yüze görüşmelerde yoğun olarak bu hesapların adı öne çıkmıştır. Firmaların genellikle bakiyelerini bu hesaplar aracılığı ile gizlemeye çalıştığı görüşmeler esnasında ifade edilmiştir.

Ayrıca mali veriler incelenirken firmaların yayınlamış olduğu beyannameler dikkatlice incelenmelidir. İlgili beyannamelerin arkasında bulunan mali tablolar devlete resmi olarak sunulmuş raporlardır. Bir önceki beyan edilmiş olan beyannamenin bilgilerinde kümülatif olarak artması gereken veriler, incelenen mali tablolarda azalıyor veya sabit kalıyor ise bunun sebepleri araştırılmalıdır. Bunlara ek olarak bankaların sistemlerinde yer alan veriler ile beyannamede sunulan verilerin birbirleri ile eşleşip eşleşmediği kontrol edilmelidir. Burada bazı verilere kurumların şifreleri ile girilebileceği için inceleme noktasında sadece denetmenler, sayılan birkaç hususu inceleyebilecektir.

Sayılan bu hesaplara ek olarak hile sadece mali tablolara bakılarak anlaşılamayabilir. Çünkü mali tablolar bilinçli kişiler tarafından makyajlanmış – isteğe göre revize edilmiş – olabilir. Bu durumun önüne geçebilmek için aslında en iyi yol mali tabloların önceki dönemlerle mukayese edilmesidir. Mali tablolarda ki ani ve yüksek değişiklikler mali tablo okuyucularının dikkatini çekmelidir. Değişimlerin olduğu ilgili kalemlerin detaylarına girilmelidir. Mizan ve yevmiye kayıtları incelenmeli hatta hangi belgeye istinaden kayıtların yapıldığı kontrol edilmelidir. Aksi takdirde sadece mali tablolara bakarak hilenin tespit edilmesi çoğu zaman mümkün görülmemektedir. Çünkü verilerin doğruluğunun bilinmesi zor bir durumdur.



DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4.MALİ TABLO OKURYAZARLIĞI UYGULAMASI

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın temel amacı hem işletme yönetici veya sahiplerinin hem SMMM'lerin hem de banka ticari kredi yetkililerinin mali tablo okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesidir. Ayrıca mali tablo okuryazarlığının önemini de vurgulanmıştır. Mali tablolar kanun ve yönetmeliklere uygun şekilde düzenlendiğinde işletme hakkında önemli bilgiler sunarlar. Bu bilgiler sadece geçmiş ve mevcut durumu ortaya koymak için değil gelecek dönemler için de uygulanacak analiz ve karşılaştırma yöntemleri ile tahminde bulunulmasına yardımcı olurlar.

Bu araştırmada mali tabloların içerdiği bilgilerin ne kadar önemli olduğu, işletme yönetici - sahiplerinin, serbest muhasebeci mali müşavirlerin ve banka ticari kredi sorumlularının mali tablolarda yer alan bilgileri nasıl algıladıkları, anladıkları ve değerlendirdikleri de araştırılmıştır. Sayılan bu tarafların mali tablolardaki verileri hangi amaçla ve ne tür sonuçlara ulaşmak için kullandıkları üzerinde durulmuştur.

Mali tablolar içerdikleri veriler ile karar vericilere karar alma süreçlerinde yardımcı olmaktadır. Yapılan akademik araştırmalarda, işletme yöneticilerinin muhasebecilik işlemlerini sadece kanuni yükümlülüklerin yerine getirilmesi için gerekli olduğunu düşündükleri gözlemlenmiştir. Alınan stratejik kararlarda muhasebe bilgisinin çok fazla kullanılmadığını ifade eden araştırmalar bulunmaktadır (Kalmış, Dalgın 2011: 126). Hâlbuki mali tabloların amaçlarını kısaca özetlemek gerekirse;

- ✓ Karar alıcılara, karar alma süreçlerinde faydalı olması için yararlı bilgilerin sunulması,
- ✓ Bilgi kullanıcılarının gelecek dönemlerde nakit akımlarını değerlendirebilmesinde yardımcı olunması,
- ✓ Varlık ve kaynakların detaylı şekilde görülmesi ve bunlardaki değişikliklerin gösterilebilmesi,

- ✓ İşletme faaliyetleri sonucunda gerçekleşen mali durumların gözlemlenmesi gibi konularda yardımcı olabilmesidir.

Bu maddeler ile birlikte mali tablolar, standartlarla uyumlu, ihtiyaca uygun, güvenilir, karşılaştırılabilir ve zamanında düzenlenmesi durumunda bilgi kullanıcılarının karar alma süreçlerinde kullanılabilecektir ([ismmmo.org.tr/Mevzuat/III Mali Tablo İlkeleri](http://ismmmo.org.tr/Mevzuat/III%20Mali%20Tablo%20İlkeleri)). Dolayısıyla işletme stratejik kararlarında hatta işletme ile ilgili kararların çoğunda muhasebe bilgisinin önemi bir kez daha anlaşılmaktadır.

4.2. Araştırmanın Önemi

Mali tablolar, işletme yöneticilerine, ortaklarına veya finansman desteği sunarak yatırım desteğinde bulunmak isteyen kişi veya kurumlara hatta kamuoyuna sunulmaktadır. Bu yüzden mali tabloların karar verme ve alınacak kararları etkileme ihtimali oldukça yüksektir. Ayrıca bankalar veya belirli büyüklüğün üzerindeki firmalar, mali tablolarını kanunun öngördüğü kurallar çerçevesinde halka açık şekilde sunmak zorundadır. Bundan dolayı piyasa ve mali veri kullanıcıları bu bilgileri ihtiyaçları doğrultusunda kullanabilmektedirler (Gözüm, Yücel 2015: 3).

Ülkeler büyük ve güçlü hale gelebilmek için kalkınma hareketine kendilerine ait en küçük yapı taşlarından başlamalıdır. Çünkü büyümenin, gelişmenin ve kalkınmanın temel hedefi sosyal, siyasal ve ekonomik olarak bütün yönlerden eşit hızla gelişmektir. Yani büyük küçük bütün paydaşların sistemin içerisine dâhil edilmesi ve etkin olarak kullanılması gerekmektedir (Onut 2014: 18). Bu yüzden ülkelerin ellerinde bulunan bu değerlerin yani işletmelerin güçlü ve uzun soluklu olması istenir. Böylece elde edilecek vergi gelirin sürekliliği de sağlanmış olacaktır. İşletmelerin sürekliliğinin sağlanması için yöneticilerin doğru ve yerinde kararlar alması gerekmektedir. Ayrıca yatırıma destek verecek olan kişi ve kurumlar da aynı şekilde yatırım yapabilmek için karar almak zorundadır. Tüm bu unsurlar bir araya toplandığında ise mali tabloların önemi bir kez daha anlaşılmaktadır. Hatta mali tabloların öneminin yanında bu bilgileri ve verileri okumanın ve anlamının da ne kadar önemli olduğu anlaşılabilecektir.

Mali tablo okuryazarlığının konusu çalışılırken finansal okuryazarlık da önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmıştır. Fakat finansal okuryazarlık ile mali tablo okuryazarlığının aynı şey olmadığı açık bir şekilde ifade edilmelidir. Mali tablo

okuryazarlığı, finansal okuryazarlık kavramını da içerisine alan daha kapsamlı bir kavram olarak karşımızda durmaktadır. Bu açıklamalar sonrasında araştırma öncesinde finansal okuryazarlık konusunda yapılmış birçok araştırmanın olduğu görülmüştür. Bu araştırmalarda meslek mensuplarının orta düzeyde finansal okuryazar oldukları yönünde bulgulara ulaşılmış, bu yönde ilgililere kavramsal eğitimlerin verilmesi gerekliliği üzerinde durulmuştur (Sandal, Yalçın 2020: 2219). Mesleğin içerisinde aktif şekilde bulunan sorumluların bile finansal okuryazarlık konusunda eğitim ile desteklenmesi önerisi var ise işletme yöneticileri için de aynı öneriler öngörülebilir. Daha önce de ifade edildiği üzere mali tablo okuryazarlığı, finansal okuryazarlığı da içerisinde barındıran bir kavram olmasından dolayı bu konuda daha kapsamlı bir araştırmaya ihtiyaç olduğu gözlemlenmiştir. Bu sonuçlar göz önüne alındığında işletme yöneticilerinin mali tabloların ve mali tablo okuryazarlığının önemini anlamaları yönünde adımlar atılmasının gerekliliği ortadadır.

Bir başka karar verici kesim olan hisse senedi yatırımcıları da finansal bilgi ihtiyaçlarını özellikle bilanço ve gelir tablosundan karşılamaktadırlar. Ancak işletmelerin mali tablolarının yeteri kadar bilgi vermediği ve anlaşılır olmadığı yönündeki düşüncelerin varlığı muhasebe temel kavramlarının ve özellikle sosyal sorumluluk kavramının hatta mesleki etik konusunun da ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Elbette sadece yatırımcı için değil karar vericilerin tamamı için bu konular kritik önem taşımaktadır (Bekçi, Alkan 2009: 19).

Sosyal sorumluluk kavramına bakıldığında kamu yararı, dürüstlük, tarafsızlık ve mesleki hassasiyet ön plana çıkmaktadır. Unutulmamalıdır ki kavramlar, ilkeler, etik anlayış vb. gözetilmeden düzenlenen mali tabloların doğruluğu ve güvenilirliği her zaman eksik ve şüpheli olacaktır. Mesleki etik konusuna bakıldığında da aynı problemlerle karşılaşmak kaçınılmazdır. Meslek mensuplarının etik konusunda yeterli bilgiye sahip olmadığı yönündeki bulgular, onların eliyle düzenlenen mali tabloların güvenilirliklerini de azaltmaktadır. Bu açıdan, üniversitelerin meslek etiği hakkında uygulamalı eğitimler vermesinin önemli olacağı aşikârdır (Fidan, Subaşı 2014: 112 ve 128). Tüm bu hususlar göz önüne alındığında, mali tabloların gereği gibi düzenlenmesinin, analiz edilmesi ve yorumlanmasının ne kadar kritik önemde olduğu bir kez daha görülmektedir.

Mali tablo okuryazarlığı işletme yöneticileri, ticari kredi sorumluları ve muhasebe sorumluları ile birlikte bilgi kullanıcıları için de büyük önem arz etmektedir. Ayrıca bireylerin iyi bir mali tablo okuryazarı olabilmesi için muhasebenin temel kavramlarına, hesap kavramına, muhasebede kullanılan belgelere, muhasebe raporlarına, mali tabloların biçimine, tek düzen hesap planına, muhasebe politikalarının açıklanmasına ve mali tablo ilkelerine de hâkim olması gerekir (Karacan, Günce 2018: 700).

Özetle araştırmada mali tabloların önemi ile bilgi kullanıcılarının bu tablolardan nasıl faydalanabilecekleri konuları detaylı şekilde anlatılmıştır. Araştırma kapsamında işletme yönetici - sahiplerinin, serbest muhasebeci mali müşavirlerin ve bankaların ticari kredi sorumlularının mali tabloları hangi açıdan değerlendirdikleri araştırılmıştır.

Konu ile ilgili teorik bilgiler detaylı olarak sunulmuş ardından bahse konu kesimler üzerinde karma yöntem ile araştırma yapılmıştır. Yapılan ön literatür taraması sonucunda bu çalışmaya benzer bir araştırmanın olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla araştırmamızın bu yönüyle literatüre teorinin ve uygulamanın birleştirildiği özgün bir kaynak olarak geçmesi hedeflenmektedir.

4.3. Literatür İncelemesi

Bu çalışmanın konusuyla ilgili olarak literatür taraması yapılmış; ancak “mali tablo okuryazarlığı” hakkında yeterli bir kaynağa ulaşılamamıştır. Ulaşılan kaynakların büyük bir çoğunluğunun finansal okuryazarlık ve mali/finansal tablo okuryazarlığı başlıkları ile yazıldığı belirlenmiştir. Fakat bazı çalışmalarda başlığın mali/finansal tablo okuryazarlığı olmasına rağmen içeriğin finansal okuryazarlık zemini üzerine inşa edildiği tespit edilmiştir. İsimlerinin yakın olması sebebiyle çalışmanın genelinde mali tablo okuryazarlığı şeklinde ifade edilmiş olan konu literatürde de karıştırıldığı izlenimini uyandırmaktadır. Çünkü çalışmaların başlıklarında her ne kadar mali/finansal tablo okuryazarlığı bulunsa da çalışmaların daha çok ve hatta tamamına yakınının finansal okuryazarlık konusuna yoğunlaştığı görülmektedir. Dolayısıyla bu tez çalışmasıyla doğrudan ilgili ve doğrudan mali/finansal tablo okuryazarlığına yönelik birkaç çalışma dışında başka çalışmaya

tarafımızca ulaşılamamıştır. Aşağıda bu çalışmaya benzerliği olduğu düşünülen yerli ve yabancı literatüre ait özet bilgiler yer almaktadır.

Yerli literatürden örnekler

Gümüş ve Dağdelen (2017) Aydın ilinde SMMM'ler üzerinde yapmış olduğu bir araştırmada işletmelerin mali verilerini oluşturan kişilerin finansal okuryazar olmasının öneminden bahsetmektedir. Araştırmada şirketlerin mali verilerinin oluşturulmasında yetkili olan SMMM'lerin finansal okuryazarlık düzeyinin yüksek olmasının işletmelere faydası olacağı konusu üzerinde durulmuştur. Lisans ve lisansüstü düzeyde eğitim alanların finansal okuryazarlık konusunda yeterli olduğu fakat daha az eğitilmiş olan ve 65 yaş üstü olan kişilerin finansal okuryazarlık konusunda yetersiz olduğu ve eğitim alması konusuna vurgu yapılmıştır.

Teyyare vd. (2018), Abant İzzet Baysal Üniversitesi İİBF öğrencileri üzerinde iktisadi ve mali okuryazarlık düzeylerinin tespitine yönelik bir araştırma yapmıştır. Bu araştırmada katılımcıların iktisadi ve mali okuryazarlığı, yaşadıkları dönemdeki iktisadi ve ekonomik gelişmeleri ve etkilerini anlama ve yorumlama olarak algıladıkları ifade edilmiştir. Araştırmada sonuç olarak verilen eğitimlerin bireylerin ekonomik okuryazarlığını artırdığı ifade edilmiştir.

Kocabıyık ve Teker (2018) yaptıkları araştırma ile üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyini tespit etmeye çalışmışlardır. Makalede finansal okuryazarlık, bireylerin günlük yaşantılarında maruz kaldıkları bilgileri ve finansal kavramları anlama ve algılama durumu olarak ifade edilmiş; bu konuda öğrencilerin yeterli bilgiye sahip olmadıkları ve bu yönde eğitimlerin verilmesi gerektiği görüşü savunulmuştur.

Bekereci vd. 2018 yılında Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesinde yapmış olduğu bir araştırmada finansal okuryazarlık kavramına değinilmiş ve bireylerin finansal terimleri anlaması, yorumlaması ve yatırımlarını bu bilgi ile yönlendirmesi olarak tanımlamışlardır. Bu konuda ayrıca İslami finansal okuryazarlık konusuna değinilmiş ve bu terimin nispeten yeni bir terim olduğunu belirtmişlerdir. Henüz yeni bir kavram olması nedeniyle bireylerin bilgi sahibi olmadığına dikkat çekilmiştir.

Zorkun ve Dilek'in (2020) yapmış olduğu araştırmada mali okuryazarlık ile girişimcilik eğilimi üzerine bir araştırma yapılmıştır. Bu çalışmada mali tablo

okuryazarlık ifadesi devletin yapmış olduğu harcamaları ve piyasaya yapmış olduğu müdahaleleri bireylerin yorumlaması ve bu bilinç ile davranışlarını yönlendirmesi olarak ifade edilmiştir. Mali okuryazarlık ve vergi okuryazarlığının ülkeler için önemli olduğu ve bu yönde eğitimlerin artması ile devletlerin vergi toplama konusunda daha avantajlı olacağı noktasına değinilmiştir. Ayrıca bu yöndeki eğitimlerin gençlerin girişimci olmasına destek olduğu yönünde görüş bildirilmiştir.

Sandal ve Yalçın 2020 yılında, Tunceli ve Elazığ illerindeki SMMM ve YMM'lerin finansal okuryazarlık ve mali/finansal tablo okuryazarlığı hakkında bir araştırması yapmıştır. Finansal okuryazarlık için bireylerin günlük hayatlarında karşılaştıkları finansal durumları anlayabilecek ve kıyaslayabilecek bilgi düzeyi olarak ifade etmiştir. Çalışmanın finansal okuryazarlık kısmında genellikle enflasyon, sigorta, hisse senedi, mevduat gibi kavramlar üzerinde durulduğu görülmektedir. Finansal okuryazarlığı bireylerin demografik özellikleri, eğitim seviyeleri, meslekleri gibi değişkenlere bağlarken, mali/finansal tablo okuryazarlığını ise finansal bilgiyi kullanacak olan kişilerin mali tablo bilgilerine ve idrak kabiliyetine bağlamıştır. Yapılan çalışmada meslek mensuplarına teorik olarak soru yöneltildiğinde istenilen düzeyde doğru cevap alınamadığı ifade edilmiştir. Araştırmaya bakıldığında mali/finansal tablo okuryazarlığı hakkında basit düzeyde bir araştırma olduğu ve genel anlamda finansal okuryazarlık konusunun ön plana çıktığı görülmektedir.

Salman ve Esmeray'ın 2020 yılında yapmış olduğu bir çalışmada finansal okuryazarlık konusu üzerinde durulmuş ve tüketici konumunda olan kişilerin paralarını finansal olarak nasıl kullanabileceklerini ve finansal araçları değerlendirebilmeleri olarak tanımlanmıştır. Finansal okuryazarlığın önemine değinilmiş ve finansal araçların karmaşıklığından, karar almanın verdiği sorumluluktan, finansal dışlanmaktan, finansal okuryazar olmamanın neticesinde hatalı kararlar almaktan ve dolandırılmaktan bahsedilmiştir.

Yapılan çalışmada reel sektör içerisinde yer alan muhasebe stajyerlerinin harcama, tutum ve algı boyutları incelenmiştir. Özetle finansal okuryazarlık kısmında özellikle durulmuş fakat mali tablo okuryazarlığı üzerine bir çalışmaya gidilmemiştir (Münyas 2021: 243).

Dincerol ve Yılmaz'ın (2022) yapmış olduğu bir araştırmada finansal okuryazarlığı bireylerin finansal anlamda bilinçli ve finansal araçları kullanma kabiliyetini kazanmış olması şeklinde tanımlamaktadır. Finansal okuryazar olan kişilerin hisse senedi, tahvil gibi araçların kullanılmasında bilinçli olduğu ifade edilmiştir. Yapılan çalışma konaklama şirketleri yöneticileri üzerine yapılmış ve finansal okuryazarlık konusunda eğitim almaları gerektiği ifade edilmiştir.

Demir ve Elden Ürgüp'ün (2022) yapmış olduğu yayında 2008 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde meydana gelen finansal krizin Dünya ekonomisini etkilemesindeki en büyük etkenlerden bir tanesinin de bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük veya hiç olmamalarına bağlanmıştır. Finansal bilginin dünya krizleri üzerinde ne kadar etkili olduğu ilgili yayın içerisindeki diğer örneklerle de desteklenmiştir.

Yabancı literatürden örnekler

2008'de yapılmış bir araştırmada Amerika Birleşik Devletleri'ndeki yaşlı kadınların finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğu ve bu yüzden emeklilik planlaması yapmadıklarını ifade etmektedir. Bireylerin enflasyon, faiz oranları gibi birçok değişkeni bilmesi ve yorumlayabilmesini ifade etmektedir. Bunların yanında araştırmada hane halklarının tasarruflarını nasıl yaptıklarına ve zorlu kararları nasıl verdiklerine dair bir çalışma olmadığını ve araştırılması gerektiğini belirtmektedir (Lusardi, Mitchell 2008: 413).

Gouws ve Shuttleworth'un (2009) yapmış olduğu bir araştırmaya göre işletmelerin finansal bilgileri ile karar vericilerin bu bilgilerinin kullanımı ele almaktadır. Karar vericilerin finansal olarak güçlü pozisyonda olması gerektiğini, bu durumu ise finansal okuryazarlık ile aşabileceklerini ifade etmektedir.

Lusardi ve Mitchell'in (2014) yapmış olduğu bir araştırmaya göre finansal okuryazarlık, insanların ekonomik bilgileri okuma, anlama ve bilinçli şekilde karar verebilme yeteneği olarak ifade edilmiştir. Böylece bütçe planlaması, servet birikimi yapma ve ortalama bir finansal anlayıştan daha fazla gelir elde edebilmeyi işaret etmektedir.

Mutegi, Njeru ve Ongesa'nın 2015'te yapmış olduğu araştırmada finansal okuryazarlığın kredi geri ödemelerinde bir değişikliğe sebep olup olmadığı konusu üzerinedir. Ayrıca finansal okuryazarlığı KOBİ'lerin ve bireylerin finansal ürünleri

anlaması, karşılaştırması ve yönetmesi olarak ifade etmiştir. Ayrıca denetimlere tabi tutularak bütçeleme, tasarruflar yapabilme ve borç yönetebilme gibi kavramları kapsamaktadır (Mutegi vd. 2015: 9). KOBİ'ler finansal okuryazarlık eğitimi almaları durumunda defter tutma becerilerinin arttığı, işletme giderlerini azalttığı ve kredi geri ödemelerinde daha başarılı olduklarını yönünde pozitif bir ilişki bulmuşlardır.

Jeffrey, Karen ve Steven'in (2016) yapmış olduğu bir araştırmada mali tablo okuryazarlığı olan bireylerin artık eski dönemlere nazaran daha farklı ülkelere ve pazarlara girdiğini belirtmişlerdir. Yatırımcılar nakit akış hızı ve iskonto oranı gibi değişkenleri değerlendirmişlerdir. Çin de gerçekleşen araştırmada gelişmekte olan ülkelerin iskonto ve nakit akışı gibi durumlardan daha fazla etkilendiği ifade edilmiştir. Mali/Finansal tablo okuryazarlığının muhasebe standartları gibi rasyonel ifadelerle yönelmesini tavsiye etmiştir.

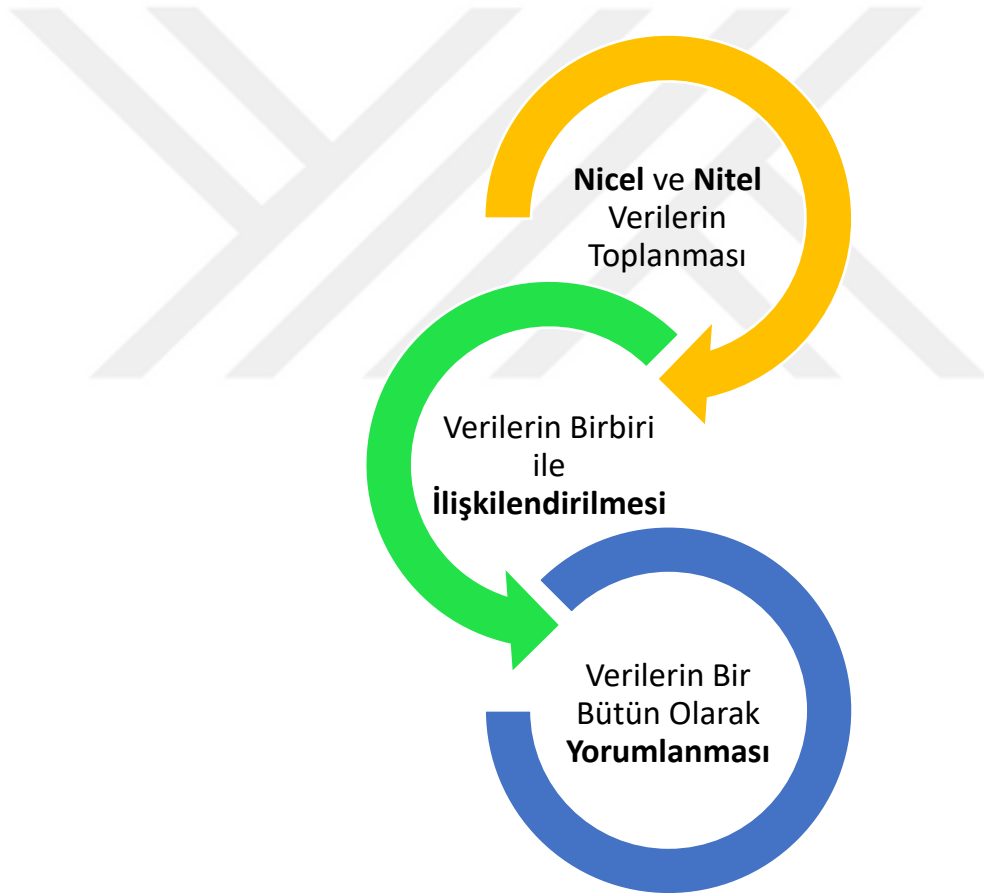
Swiecka vd.'lerinin (2020) Polonya genelinde yapmış oldukları bir araştırmada bireylerin ve toplumun gelişmesi ve bu gelişimin sürdürülebilir olmasının öneminden bahsedilmiştir. Bireylerin ve işletmelerin gelişimini ise finansal okuryazarlık konusu ile ilişkilendirmektedirler. Devletlerde bütçelerin sürdürülebilir olması, kredilerin ve bankacılık sisteminin düzenli olması hatta yatırım araçlarının anlaşılır olmasını hedeflemektedirler. Finansal okuryazarlığın ülkelerin, ailelerin ve bireyleri finansal sürdürülebilirliği üzerinde önemli bir rol faktör olduğunu vurgulamıştır. Finansal okuryazarlık düzeyinin yüksek olması ekonomik göstergelerin olumlu çıkmasına neden olmaktadır ki bu durum daha fazla refah seviyesinin artmasına ve kalkınmanın sürdürülebilir olmasına imkân tanımaktadır.

2020 yılında Klapper ve Lusardi'nin yapmış olduğu araştırmaya göre dünya çapında her üç kişiden sadece birinin finansal okuryazar olduğu belirlenmiştir. Gelişmiş ülkelerde dahi finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olması bireylerin ciddi ekonomik sorunlar yaşayacağını göstermektedir (Klapper, Lusardi 2020: 22).

Niu, Zhou ve Gan (2020) yapmış oldukları bir araştırmaya göre Çin'de yaşayan ve emeklilik yaşında olan bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğu bilgisine ulaşılmıştır. Finansal okuryazarlık düzeyinin artması ile kişilerin tercihlerinde kendileri adına doğru ve daha uygun kararlar verdikleri tespit edilmiştir.

4.4. Araştırmanın Modeli

Araştırmada hem nitel (mülakat-görüşme) hem de nicel (anket) tekniklerinin birlikte uygulandığı karma yöntem kullanılmıştır. Nitel ve nicel özelliklerin yer aldığı veriler yakınsayan desen (convergent desing) yolu kullanılarak düzenlenmiştir. Yakınsayan desen, araştırmanın verilerinin nitelik ve nicelik olarak farklı yöntemlerle toplanması ve birbiriyle bağlantı kurulması marifetiyle yapıldığı; iki farklı yolla toplanan verilerin birbiri ile ilişkilendirildiği ve verilerin daha anlamlı kullanılabildiği karma yöntem şeklidir (Creswell, Plano Clark 2011: 69-70; Teddlie, Yu 2007: 92). Bu çalışmada yakınsayan desen yöntemi uygulanmıştır.



Şekil 5: Yakınsama Desenli Karma Yöntem Uygulaması (Özateş Gelmez 2014: 86)

Karma yöntem, nitel ve nicel verilerin toplanarak gerekli düzenlemelerden sonra analiz edilmesine ve yorumlanmasına imkân tanıyan bir araştırma yöntemidir (Yıldırım, Şimşek 2013: 354). Karma yöntem, araştırmacıların nitel ve nicel verileri birlikte toplayarak birlikte değerlendirilmesine fırsat sunan bir araştırma türüdür

(Tashakkori, Creswell 2007: 4). Karma araştırma yöntemi ile araştırmacıların nitel ve nicel olarak ulaşabileceği verilerini ilgili kurallara uygun şekilde toplayarak kendi yol, yöntem ve yaklaşımları ile harmanlayarak yorumlayabilmesine olanak sunan bir yöntem olarak ifade etmiştir (Johnson, Onwuegbuzie 2007: 17). Bu yöntemlerin kullanılmasındaki en önemli unsurlardan bir tanesi de araştırmacının olayları daha detaylı ve konunun derinliğine inerek incelemesi içindir. Böylece hem ayrıntılar belirlenmiş olacak hem de genelleme ve tahmin noktasında araştırmacının eli güçlenmiş olacaktır.

4.5. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Çalışma, hem nitel hem de nicel boyut içerdiğinden her iki tekniğe yönelik evren ve örneklem bilgileri aşağıda açıklanmıştır.

4.5.1. Nicel Boyut İçin Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Sivas il sınırları içerisinde faaliyette bulunan ve mesleklerini icra eden işletme yönetici veya sahipleri, SMMM'ler ve bankaların ticari kredi temsilcileri oluşturmaktadır. Araştırmanın nicel boyutunu temsil eden anket Sivas il merkezinde ve Şarkışla, Suşehri, Divriği ile Gürün ilçelerinde yapılmıştır. İlçelerin evrene dâhil edilmesinde o ilçelerde yer alan işletme büyüklüklerinin, SMMM'lerin ve banka ticari kredi birimlerinin sayısı dikkate alınmıştır. Bu kıstaslara uyan üstte belirtilmiş olan ilçelerde de araştırma yürütülmüştür. Yapılan ön araştırmalar neticesinde nüfusun az olması ve genellikle işlem ve sorunların merkezde çözülüyor olması gerekçeleri ve diğer belirlenmiş olan kriterlere uygun olmayan ilçeler araştırmaya dâhil edilmemiştir.

Türkiye Bankalar Birliği'nden (TBB) 2022 yılı Temmuz ayı itibariyle elde edilen verilere göre Sivas il genelinde 14 farklı banka faaliyet göstermektedir. Bu 14 bankanın merkez ve ilçelerin tamamında toplam 69 şubelerinin olduğu bilgisine ulaşılmıştır. Ancak bu bankalarda personelin hangi birimlerde görev yaptıklarına dair bilgi elde edilememiştir. Yapılan görüşmeler ve gözlemler neticesinde her bir şubede araştırmanın amacına uygun personel sayısının 2 veya 3 kişi olduğu gözlemlenmiştir. Bu tespit sonucunda araştırma amacına uygun personel sayısının 207 (69

şube*3=207) olduğu varsayılmıştır. Örneklem büyüklüğü aşağıdaki formülle elde edilmiştir.

Araştırma yapılırken evrenin büyüklüğü bilindiği durumlarda örneklemin tespit edilebilmesi için aşağıdaki formül kullanılabilir (Arslan, Demir 2022: 68):

$$n = \frac{N \cdot t^2 \cdot p \cdot q}{(N - 1) \cdot d^2 + t^2 \cdot p \cdot q}$$

Formüldeki değerler aşağıdaki gibi anlamlandırılmıştır.

N: Evrendeki tüm bireylerin sayısı,

n: Örneklem alınması gereken sayı,

p: Gerçekleşme olasılığı,

q: Gerçekleşmeme olasılığı,

t: T tablosunda istenilen anlamlılık düzeyindeki teorik değer,

d: Olayın + sapması.

$$n = \frac{207 \cdot 1,96^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50}{(207 - 1) \cdot 0,05^2 + 1,96^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50} = 134$$

Formülden hareketle %5 önem seviyesi ile örneklem büyüklüğü 134 kişi olarak hesaplanmıştır. Ulaşılan kişi sayısı ise 153 olmuştur. Bu durumda ulaşılan kişi sayısının bulunan örneklem büyüklüğünden fazla olduğu görülmektedir.

Anketin uygulanacağı diğer bir kesim olan SMMM'lerin evren ve örneklem sayısının belirlenmesi için Sivas Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası ziyaret edilmiştir. Bu ziyaret sonucunda alınan bilgilere göre odanın 383 üyesinin olduğu; fakat bunların sadece 190'ının aktif üye olarak çalıştığı bilgisine ulaşılmıştır. Örneklem büyüklüğü daha önce teorik şekilde ifade edilmiş olan örneklem formülü ile belirlenmiştir.

$$n = \frac{190 \cdot 1,96^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50}{(190 - 1) \cdot 0,05^2 + 1,96^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50} = 127$$

Formülden hareketle %5 önem seviyesi ile örneklem büyüklüğü 127 kişi olarak hesaplanmıştır. Ulaşılan kişi sayısı ise 139 olmuştur. Bu durumda ulaşılan kişi sayısının bulunan örneklem büyüklüğünden fazla olduğu görülmektedir.

Anketin uygulanacağı diğer bir kesim olan işletme yöneticilerinin evren ve örneklem sayısının belirlenmesi için Sivas Ticaret ve Sanayi Odası ile

görülmüştür. Araştırmanın amacı işletme yetkililerinin mali tablo okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesi olduğundan belli büyüklüğe haiz işletmelerin araştırmanın evrenine dâhil edilmesi uygun görülmüştür. Bunun için çalışan sayısının en az 10 olan işletmelerin evren içerisinde yer alması karara bağlanmıştır. Fakat çalışan sayısı 10 ve üstü olan işletmelerin kaç tane olduğu bilgisine ulaşamamıştır. Ayrıca Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan bu bilgiye ulaşılacağı düşünülmüş ve kurum ziyaret edilmiştir. Ancak ilgili kurumdan da olumlu bir sonuç alınamamıştır. Bu kurum Kişisel Verileri Koruma Kanunu (KVKK) gereği ilgili verilerin 3. kişilerle paylaşamayacağını ifade etmiştir. Bu durum üzerine Sivas Organize Sanayi Müdürlüğüne gidilerek bilgi talep edilmiş ve KVKK öne sürülerek bilgi alma talebi reddedilmiştir. İlgili kurumlardan bilgi alınamaması üzerine Sivas merkez ve ilçelerde bireysel araştırma yapılmış ve net bir rakama ulaşamadığı için Sivas genelinde işletme ziyaretleri yapılarak en az 10 ve üzeri personeli olan işletmelere anket araştırması uygulanmıştır. Araştırma öncesinde belirlenen koşullara uygun olan işletme sayısı elde edilemediğinden bu araştırmada olasılığa dayalı olmayan örnekleme yöntemleri arasında sayılan yargısal (kasdi) örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Yani yargısal örnekleme ile araştırmada amaca en uygun olabilecek örnekler dâhil edilmiştir. Araştırmacının gözlemine dayanan ve araştırmaya en uygun olduğu düşüncesini uyandıran örnekler dâhil edilmiştir (Gürbüz, Şahin 2015: 130). Böylece toplam 86 işletme yetkilisi örnekleme oluşturmuştur.

Bütün bu araştırmalar neticesinde araştırmanın nicel boyutu için 153'ü banka kredi yetkilisi; 139'u SMMM ve 86'sı da işletme sahip ve yöneticileri olmak üzere toplam 378 kişiye ulaşılmıştır. Analizler bu örneklem üzerinde yapılmıştır.

4.5.2. Nitel Boyut İçin Evren ve Örneklem

Araştırmanın nitel boyutu ankette olduğu gibi Sivas ilinde bulunan SMMM'ler, banka kredi temsilcileri ve işletme yönetici ve sahiplerinden oluşmaktadır. Nitel araştırmalarda örneklemin daha belirleyici olması için örneklemin büyüklüğünden ziyade araştırma konusuna uygun olacak örneklem seçimi önem kazanmaktadır. Nitel çalışmalarda evreni daha iyi açıklamak amacıyla büyük örneklem alınması doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Çünkü nitel araştırmalarda önemli olan örnek sayısının fazla olması değil araştırmanın genelini ifade edebilecek doğru örneklemin seçilmesidir (Onocak, Demir 2021: 140). Sadece

konuya zorunlu ya da görevi gereği yatkınlığı olması gereken taraflar belirlenmiştir. Araştırmanın güvenilirliğini ve doğruluğunun artırılması amacıyla mümkün olan en çok kişiye ulaşılmaya çalışılmıştır.

Araştırmanın katılımcıları 2022 yılı içerisinde Sivas il merkezinde çalışmakta olan SMMM'ler, bankaların kredi temsilcileri veya müdürleri ile işletme sahibi veya yönetici pozisyonunda olan kişilerden oluşmaktadır. Bu evrenden 6'sı SMMM; 5'i banka kredi yetkilisi ve 6'sı da işletme sahip veya yöneticisi olmak üzere toplam 17 katılımcı ile mülakat gerçekleştirilmiştir.

4.6. Veri Toplama Araçları

Nicel ve nitel verilerin elde edilmesinde kullanılan araçlar ve analizlerin nasıl yapıldığı hakkında bilgi aşağıdadır.

4.6.1. Nicel Veri Toplama Aracı

Nicel veri toplama aracının elde edilmesi için öncelikle konu ile ilgili ifade/madde havuzu oluşturulmuş ardından taslak ölçek elde edilmiştir. Bu ölçek uzman görüşüne sunulmuş, uzmanlardan gelen öneriler doğrultusunda gerekli düzenlemeler yapılarak yeni bir ölçek elde edilmiştir. Yeni ölçek, her üç kesim açısından ön teste tabi tutulmuş ve bu uygulama sonrası ölçek yeniden düzenlenmiş ve nihayetinde 5'li Likert Tipi 28 maddeden oluşan “Mali Tablo Okuryazarlık” (MTO) ölçeği hazırlanmıştır. Anket çalışması 2022 yılının Temmuz ayında yapılmıştır.

Veri toplama aracında yer alan aralıkların eşit olduğu varsayılmış ve $(n-1)/n = (5-1)/5 = 0.80$ aralık değeri olarak kullanılmıştır (Kartal, Bardakçı 2018: 170-171). Buna ait tablo aşağıdadır.

Nitelik Düzeyi	Değer Aralıkları
Kesinlikle Doğru	1,00 – 1,79
Doğru	1,80 – 2,59
Ne Doğru Ne De Yanlış	2,60 – 3,39
Yanlış	3,40 – 4,19
Kesinlikle Yanlış	4,20 – 5,00

Anket formunda iki bölüm vardır. Katılımcıları tanımlayıcı soruların yer aldığı birinci bölümde cinsiyet, mesleki konum, eğitim durumu, yaş, mesleki tecrübe

ve görev yerlerine ait sorular vardır. Ayrıca işletme sahip ve yöneticileri için bu sorulara ek olarak çalışan sayıları ve sektörleri hakkında sorular da yöneltilmiştir.

Anketin ikinci bölümünde ise katılımcıların mali tablo okuryazarlığı hakkındaki düşüncelerini ölçmek amacıyla 28 adet ifade yöneltilmiştir. Katılımcıların anketi doldururken kendilerini rahat hissetmeleri ve sorulara çekinceli cevap vermemeleri amacıyla Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nden etik kurul kararı alındığı, bireylerin kesinlikle isim veya kendilerini tanıtacak bilgiler vermemeleri gerektiği belirtilmiştir. Ankete cevap vermelerinin gönüllülük esası çerçevesinde olacağı ifade edilmiştir.

Ankette 5'li likert ölçeği uygulanmış ve ifadelere kesinlikle doğru, doğru, ne doğru ne de yanlış, yanlış ve kesinlikle yanlış şeklinde görüşler alınmıştır.

Anket formu son halini aldıktan sonra Sivas il sınırları içerisinde yer alan ve daha önce nasıl tespit edildiği açıklanan ilgili taraflara sunulmuştur.

Araştırmada kullanılan anketler toplanıp kontrol edilmiş, eksik veya yanlış doldurulan, özensiz bir şekilde cevaplanan anketler analiz dışında tutulmuştur. Elde edilen veriler SPSS 25.0 (Statistical Package for the Social Sciences) istatistik paket programında değerlendirilmek üzere bilgisayar ortamına aktarılmış ve analizler gerçekleştirilmiştir.

Ölçeğin güvenilirliğini belirlemek için Cronbach Alpha katsayısı kullanılmıştır. Literatürde Cronbach α katsayısının kabul görmüş olan ölçeği aşağıdaki gibidir (Kartal, Bardakçı 2018: 170-171):

Aralık	Değer
$0,00 < \alpha < 0,40$	Güvenilir değil
$0,40 < \alpha < 0,60$	Düşük güvenilir
$0,60 < \alpha < 0,80$	Oldukça güvenilir
$0,80 < \alpha < 1,00$	Yüksek güvenilir

Ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,885 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen bu bulgulara göre, ölçeğin tamamının Cronbach α katsayı değeri 0,80'den büyük olduğu için ölçeğin “yüksek güvenilir” düzeyinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

4.6.2. Nitel Veri Toplama Aracı

Daha önce de ifade edildiği üzere çalışmada karma yöntem uygulanmaktadır. Nitel veri toplama aracı olarak görüşme (mülakat) tekniği uygulanmıştır.

Mülakatta araştırma amacına uygun soruların geliştirilmesi için bir takım çalışmalar yapılmıştır. Öncelikle ilgili literatür taranmış; ancak bu çalışmanın konusuyla doğrudan ilgili herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu çalışmaya yakın diğer çalışmalardan (bunlar hakkında özet bilgiler 4.3. Literatür İncelemesi başlığı altında verilmiştir) yararlanılmıştır. Ayrıca araştırmacıların konu ile ilgili bilgilerinden yararlanılmış ve soruların yöneltileceği kesimlerden (SMMM'ler, Banka Kredi Temsilcileri ve İşletme Yönetici ve Sahipleri) görüşler alınmıştır.

Yapılan bu işlemlerin sonucunda araştırma amacına uygun olmayan, elde edilen görüşlerden hareketle gereksiz olduğu düşünülen sorular soru setinden çıkarılmıştır. Sonuçta toplam 15 soru ile mülakat gerçekleştirilmiştir. Çalışma yakınsama desenli karma yöntem olduğundan oluşturulan anket formunda yer alan ifadelerle mülakat soru setinde yer alan soruların birbirleriyle uyumlu olmasına dikkat edilmiştir. Diğer bir ifade ile mülakattaki her bir sorunun karşılığı ankette bir veya birkaç ifade ile yer almaktadır. Ancak çalışma eş zamanlı olarak yürütülmüş bir bilgi ile soruların ve/veya ifadelerin değiştirilmesi söz konusu olmamıştır.

Katılımcıların tespitinde cinsiyet, tecrübe ve eğitim gibi konularda heterojen yapı olmasına özen gösterilmiştir. Özellikle çalışmanın amaçlarına uygun olduğu düşünülen kişilerle görüşmenin yapılmasına gayret edilmiştir.

Mülakat yapılmadan önce katılımcılara çalışmanın konusu hakkında bilgi verilmiş ve kişilerin verdiği randevu tarihlerinde görüşme yapılmıştır. Katılımcılara 15 soru yöneltilmiştir ve görüşmeler ses kayıt cihazı ile kayıt altına alınmıştır. Ayrıca görüşmede katılımcıların daha çok ve derinlikli bilgi paylaşımını sağlamak üzere ilave sorular da yöneltilmiştir.

Mülakatların kimlerle yapıldığı ve ne kadar sürdüğü tablo 22 ile sunulmuştur.

Tablo 22: Konuşmacılarla Görüşme Süreleri

Katılımcının Türü	Katılımcının Kodu	Görüşme Süresi	Toplam Süre
SMMM	SMMM 1	32 dk. 33 sn.	2 saat 23 dk.
	SMMM 2	18 dk. 43 sn.	
	SMMM 3	47 dk. 55 sn.	
	SMMM 4	22 dk. 07 sn.	
	SMMM 5	11 dk. 23 sn.	
	SMMM 6	10 dk. 23 sn.	
BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ	Banka Kredi Temsilcisi 1	34 dk. 46 sn.	2 saat 4 dk.
	Banka Kredi Temsilcisi 2	24 dk. 52 sn.	
	Banka Kredi Temsilcisi 3	37 dk.34 sn.	
	Banka Kredi Temsilcisi 4	10 dk. 58 sn.	
	Banka Kredi Temsilcisi 5	15 dk.48 sn.	
İŞLETME YÖNETİCİ - SAHİP	Yönetici – Sahip 1	21 dk. 09 sn.	2 saat 6 dk.
	Yönetici – Sahip 2	10 dk. 31 sn.	
	Yönetici – Sahip 3	18 dk. 4 sn.	
	Yönetici – Sahip 4	33 dk. 53 sn.	
	Yönetici – Sahip 5	14 dk. 24 sn.	
	Yönetici – Sahip 6	28 dk.00 sn.	
TOPLAM SÜRE		6 saat 33 dk.	

Araştırma esnasında gerçekleştirilen görüşmeler (mülakatlar) tablo 22 aracılığı ile özetlenmiştir. SMMM'ler ile yapılan mülakatta toplam 2 saat 23 dk.; banka kredi temsilcileri ile 2 saat 4 dk. ve işletme yönetici ve sahipleri ile 2saat 6 dk.'lık görüşme yapılmıştır. Mülakatların hepsi katılımcıların kendilerini rahatlıkla ifade edebilecekleri bir ortamda gerçekleştirilmiş olup toplamda 6 saat 33 dk. sürmüştür. Araştırma esnasında 6 SMMM, 5 banka kredi temsilcisi ve 6 işletme yönetici ve sahibi mülakat yapmayı kabul etmiştir. En kısa görüşme 10 dk. 23 sn., en uzun görüşme ise yaklaşık olarak 47 dk. 55 sn. sürmüştür.

4.7. Bulgular ve Yorum

Bu başlık altında hem nicel hem de nitel veri toplama araçlarıyla elde edilen bulgular ve yorumlar üzerinde durulmuştur. Bilindiği üzere nicel veri toplama aracı olarak anket tekniği ve nitel veri toplama aracı olarak da görüşme (mülakat) tekniği

uygulanmıştır. Öncelikle her iki veri toplama aracı ile elde edilen veriler genel bir değerlendirmeye tabi tutulmuş ardından bulgular nitel veri toplama aracı temelinde değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmelerde anket ile elde edilen bulgular da dikkate alınmıştır.

4.7.1. Nicel Veri Toplama Aracı Açısından Genel Bulgular

Katılımcıların demografik ve çalıştıkları kurumlara ait tanımlayıcı istatistiklere ve mali tablo okuryazarlıkla ilgili ifadeler için belirttikleri görüşlerden hareketle elde edilen bulgulara ve yorumlara yer verilmiştir.

4.7.1.1. Katılımcılara Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmanın nicel kısmı için katılımcıların demografik ve işletme ile ilgili bilgilerin yer aldığı Tablo 23'e ait istatistikler şu şekildedir:

Tablo 23: Katılımcılara Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler

Cinsiyet Dağılımı			Bulundukları Konum Dağılımı		
Cinsiyet	Frekans (f)	Yüzde (%)	Konum	Frekans (f)	Yüzde (%)
Kadın	119	31,5	Yönetici – Sahip	86	22,7
Erkek	259	68,5	SMMM	139	36,8
			Banka Kredi Temsilcisi	153	40,5
Toplam	378	100	Toplam	378	100
Eğitim Düzeyi			Yaş Dağılımı		
Eğitim Durumu	Frekans (f)	Yüzde (%)	Yaş	Frekans (f)	Yüzde (%)
Lise ve öncesi	31	8,2	25 – 34 yaş arası	102	27
Ön Lisans	28	7,4	35 – 44 yaş arası	160	42,3
Lisans	250	66,1	45 – 54 yaş arası	76	20,1
Lisansüstü	69	18,3	55 – 64 yaş arası	35	9,3
			65 ve üstü yaş	5	1,3
Toplam	378	100	Toplam	378	100
Mesleki Deneyim			Görev Yeri Dağılımı (* İşletme Yöneticileri Hariç)		
Tecrübe	Frekans (f)	Yüzde (%)	Konum	Frekans (f)	Yüzde (%)
5 yıldan az	40	10,6	Sivas / Merkez	313	82,8
5 – 10 yıl arası	98	25,9	İlçe	65	17,2
11 – 15 yıl arası	110	29,1			
16 – 20 yıl arası	58	15,4			
20 yıldan fazla	72	19			
Toplam	378	100	Toplam	378	100
Çalışan Sayısı (** Sadece işletmeler için)			İşletmelerin Bulundukları Sektörler (**Sadece işletmeler için) (*** Birden fazla işletme yapılabilir)		
Personel Sayısı	Frekans (f)	Yüzde (%)	Sektör	Frekans (f)	Yüzde (%)
10 – 49 arası	68	79,1	Hizmet	21	24,4
50 – 250 arası	15	17,4	Ticaret	24	27,9
250 ve üzeri	3	3,5	Üretim	19	22,1
			Hizmet ve Ticaret	9	10,4
			Hizmet ve Üretim	1	1,2
			Ticaret ve Üretim	11	12,8
			Hepsi	1	1,2
Toplam	86	100	Toplam	86	100

Tablo 23'te yer alan bilgiler özetle şu şekildedir:

- ✓ Araştırmaya 378 kişi katılmış olup bunların yüzde 31,5'i kadın, yüzde 68,5'i ise erkektir.
- ✓ Katılımcıların yüzde 22,7'si işletme yöneticisi veya sahibi olup yüzde 36,8'i SMMM, yüzde 40,5'i ise banka kredi temsilcisi veya yöneticisidir.
- ✓ Katılımcıların yüzde 8,2'si lise ve öncesi eğitim düzeyine sahipken yüzde 7,4'ü ön lisans, yüzde 66,1'i lisans ve yüzde 18,3'ü ise lisansüstü eğitim almış kişilerdir.

- ✓ Yaş ortalamalarına bakıldığında ise genel çoğunluğun 44 yaş ve altında olduğu görülmektedir. Ayrıntıları ise şu şekildedir: yüzde 27'si 25-34 yaşa aralığında, yüzde 42,3'ü 35-44 yaş aralığında, yüzde 20,1'i 45-54 yaş aralığında, yüzde 9,3'ü 55-64 yaş aralığında ve yüzde 1,3'ü 65 yaş ve üzerindedir.
- ✓ Katılımcıların %10,6'sı 5 yıldan az; %25,9'u 5-10 yıl arası; %29,1'i 11-15 yıl arası; %15,4'ü 16-20 yıl arası ve %19'u 20 yıldan fazla deneyime sahip sahiptir. Katılımcıların %50'ye yakını ise 5 ile 15 yılları arasında deneyime sahiptir.
- ✓ Ankete cevap verenler görev yaptıkları yer açısından değerlendirildiklerinde ise yüzde 82,8'i il merkezinde görev yaparken yüzde 17,2'si ilçelerde görevlerini icra etmektedirler.
- ✓ İşçi sayısı bakımından işletme yönetici ve sahiplerinin yer aldığı 86 adet anket içerisinde, 10-49 işçisi bulunan işletme sayısı yüzde 79,1, 50-250 işçisi bulunan yüzde 17,4 ve 250 ve üzeri işçisi olan yüzde 3,5 işletme bulunmaktadır.
- ✓ İşletme yönetici ve sahiplerinin faaliyet gösterdikleri sektörlerle bakıldığında ise sadece hizmetle uğraşanlar katılımcıların yüzde 24,4'ünü, sadece ticaret yapanlar yüzde 27,9'unu ve sadece üretim yapanlar ise 22,1'ini oluşturmaktadır. Aynı soruda birden fazla sektörde faaliyet gösterilip gösterilmediği de ölçülmek istenmiştir. Katılımcıların % 10,5'i hem hizmet hem ticaret; %1,2'si hem hizmet hem üretim; %12,1'i hem ticaret hem üretim ve %1,2'lik kısmı ise her üç sektörde faaliyet göstermektedir.

4.7.1.2. Mali Tablo Okuryazarlığıyla İlgili İfadelere Ait Bulgular ve Yorum

Anketin ikinci bölümünde katılımcıların mali tablo okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesi amacıyla 28 ifadeye yer verilmiştir. Her bir katılımcı grubunun (SMMM, Banka Kredi Temsilcisi ve İşletme Yönetici ve Sahipleri) her bir ifade için belirttikleri görüşlerin standart sapması ve aritmetik ortalaması SPSS 25 paket programı ile hesaplanmış ve bu ortalamaların hangi katılım düzeyine denk geldiği

tabloya aktarılmıştır. Aynı zamanda belirtilen görüşlerin teoriye uygun olup olmadığı da tabloda gösterilmiştir. Bu sütunun oluşturulmasında verilen görüş teoriye

- uygunsa ‘✓’ işareti,
- değilse ‘x’ işareti,
- ne uygun ne de değil ise ‘?’ işareti konulmuştur.

Tablo 24’te katılımcıların 28 ifadeye ait görüşleri ve bu görüşlerin teoriye uygunluk durumu yer almaktadır.

Tablo 24: Katılımcıların İfadelere Ait Görüşleri ve Bu Görüşlerin Teoriye Uygunluk Durumu

İfade no	İfade metni	Taraf	n	SS	Ort.	Katılım Düzeyi	Teoriye Uygunluk
1	İşletmenin duran varlıklarının genellikle kısa vadeli borçlarla finanse edilmesi uygundur.	SMMM	139	1,18	2,95	Ne doğru ne de yanlış	×
		Bank. Krd. Tems.	153	1,15	3,49	Yanlış	✓
		Yönet-Sahip	86	1,42	2,69	Ne doğru ne de yanlış	×
		Genel	378	1,26	3,11	Ne doğru ne de yanlış	×
2	Dönen varlık finansmanında uzun vadeli kredi kullanmak, ödemede kolaylık sağlayacağı için doğru bir yaklaşımdır.	SMMM	139	1,22	2,45	Doğru	×
		Bank. Krd. Tems.	153	1,19	2,86	Ne doğru ne de yanlış	?
		Yönet-Sahip	86	1,44	3,06	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,28	2,75	Ne doğru ne de yanlış	?
3	Yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olan işletmenin kısa vadeli borçları ödemede sorun yaşamayacağı söylenebilir.	SMMM	139	1,23	3,03	Ne doğru ne de yanlış	?
		Bank. Krd. Tems.	153	1,19	3,03	Ne doğru ne de yanlış	?
		Yönet-Sahip	86	1,28	2,69	Doğru	×
		Genel	378	1,23	2,95	Ne doğru ne de yanlış	?
4	Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likidite açısından sorun yaşamayacağının bir göstergesidir.	SMMM	139	1,17	2,27	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,91	2,03	Doğru	✓
		Yönet-Sahip	86	1,38	3,01	Ne doğru ne Yanlış	?
		Genel	378	1,18	2,34	Doğru	✓
5	Dönen varlıklar, işletmenin kısa vadeli borçları ödeme gücünü gösterir.	SMMM	139	1,01	1,97	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,92	2,03	Doğru	✓
		Yönet-Sahip	86	1,32	2,90	Ne doğru ne de yanlış	?

Tablo 24: (devamı) Katılımcıların İfadelerine Ait Görüşleri ve Bu Görüşlerin Teoriye Uygunluk Durumu

		Genel	378	1,11	2,20	Doğru	✓
6	Satıştan iadelerin yıldan yıla artıyor olması ürün kalitesinin sorgulanmasını gerektirir.	SMMM	139	1,32	2,32	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	1,09	1,98	Doğru	✓
		Yönet-Sahip	86	1,45	2,66	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,28	2,26	Doğru	✓
7	Satışlar artarken, stokların düşüş seyrinde olması kârı yükseltecektir.	SMMM	139	1,21	2,70	Ne doğru ne de yanlış	?
		Bank. Krd. Tems.	153	1,12	2,62	Ne doğru ne de yanlış	?
		Yönet-Sahip	86	1,51	2,98	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,25	2,73	Ne doğru ne de yanlış	?
8	Stok devir hızının yüksekliği o işletmenin kârını olumlu yönde etkileyecektir.	SMMM	139	1,03	2,30	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,87	2,12	Doğru	✓
		Yönet-Sahip	86	1,47	2,77	Ne doğru ne de yanlış	×
		Genel	378	1,11	2,33	Doğru	✓
9	İşletmenin öz kaynak tutarının, duran varlık tutarına yakın olması, o işletmenin üçüncü kişiler açısından güvenilirliğini artırır.	SMMM	139	1,12	2,26	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,87	2,37	Doğru	✓
		Yönet-Sahip	86	1,37	2,99	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,12	2,47	Doğru	✓
10	Özkaynakların borçlardan daha fazla olması, işletmenin daha az riskli olduğunun işaretidir.	SMMM	139	0,85	1,98	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,92	2,15	Doğru	✓
		Yönet-Sahip	86	1,30	2,83	Ne doğru ne de yanlış	×
		Genel	378	1,04	2,24	Doğru	✓
11	Aktifte yer alan karşılıklar, karşılık ayrılan hesaplarla ilgili sorun yaşandığına işarettir.	SMMM	139	1,03	2,50	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,94	2,59	Doğru	✓
		Yönet-Sahip	86	1,25	3,41	Yanlış	×
		Genel	378	1,11	2,74	Ne doğru ne de yanlış	?
12	Ticari alacakların satışlara oranla daha fazla artması, işletmenin tahsilat konusunda sıkıntı yaşadığının göstergesi olabilir.	SMMM	139	1,00	1,98	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,92	2,06	Doğru	✓
		Yönet-Sahip	86	1,45	2,81	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,13	2,20	Doğru	✓
13	Sermaye yedekleri, işletmenin başarısının önemli göstergelerinden biridir.	SMMM	139	1,10	2,58	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,79	2,21	Doğru	✓
		Yönet-Sahip	86	1,36	3,01	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,10	2,53	Doğru	✓
14	Özkaynakların borçlardan fazla olması, özkaynak (sermaye) kârlılığını olumlu yönde etkiler.	SMMM	139	1,25	2,53	Doğru	×
		Bank. Krd. Tems.	153	0,93	2,16	Doğru	×
		Yönet-Sahip	86	1,37	2,92	Ne doğru ne de yanlış	×

Tablo 24: (devamı) Katılımcıların İfadelerine Ait Görüşleri ve Bu Görüşlerin Teoriye Uygunluk Durumu

		Genel	378	1,19	2,47	Doğru	×
15	Duran varlıkların ediniminde özkaynak ağırlıklı finansman tercihi daha uygundur.	SMMM	139	1,15	2,50	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,90	2,46	Doğru	✓
		Yönte-Sahip	86	1,31	3,14	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,13	2,63	Ne doğru ne de yanlış	?
16	Kârın büyüklüğü değil hangi faaliyetler sonucunda ortaya çıktığı daha önemlidir.	SMMM	139	1,03	2,25	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,92	2,33	Doğru	✓
		Yönte-Sahip	86	1,28	3,28	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,12	2,52	Doğru	✓
17	Satışların yıldan yıla artması kârlılığın yükselmesinin en belirgin göstergesidir.	SMMM	139	1,14	2,59	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,95	2,74	Ne doğru ne de yanlış	?
		Yönte-Sahip	86	1,43	3,29	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,17	2,81	Ne doğru ne de yanlış	?
18	Satış iskontolarının yıldan yıla artması işletmede pazar/satış sorununa işaretler.	SMMM	139	1,18	2,69	Ne doğru ne de yanlış	?
		Bank. Krd. Tems.	153	0,97	2,49	Doğru	✓
		Yönte-Sahip	86	1,29	3,23	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,16	2,73	Ne doğru ne de yanlış	?
19	İşletmenin, yıllar itibarıyla stoklarının artış göstermesi kârı olumlu yönde etkiler.	SMMM	139	1,02	2,99	Ne doğru ne de yanlış	×
		Bank. Krd. Tems.	153	0,93	3,37	Ne doğru ne de yanlış	×
		Yönte-Sahip	86	1,40	3,03	Ne doğru ne de yanlış	×
		Genel	378	1,09	3,15	Ne doğru ne de yanlış	×
20	Bilanço ve gelir tablosundaki dipnotlar, alınacak kararları etkileme gücüne sahiptir.	SMMM	139	1,17	2,40	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,99	2,55	Doğru	✓
		Yönte-Sahip	86	1,35	3,34	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,20	2,67	Ne doğru ne de yanlış	?
21	Faiz, kambiyo kârları vb. net kâra katkısının çok fazla olması, uygun bir durum değildir.	SMMM	139	1,27	2,76	Ne doğru ne de yanlış	?
		Bank. Krd. Tems.	153	0,90	2,61	Ne doğru ne de yanlış	?
		Yönte-Sahip	86	1,32	3,40	Yanlış	×
		Genel	378	1,18	2,84	Ne doğru ne de yanlış	?
22	Kârın daha çok asıl faaliyetlerden oluşması işletme başarısının sürdürülebilirliği açısından önemlidir.	SMMM	139	1,32	2,13	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,86	1,76	Kesinlikle doğru	✓
		Yönte-Sahip	86	1,45	2,95	Ne doğru ne de yanlış	×

Tablo 24: (devamı) Katılımcıların İfadelerine Ait Görüşleri ve Bu Görüşlerin Teoriye Uygunluk Durumu

		Genel	378	1,27	2,17	Doğru	✓
23	Kârın oluşumunda olağandışı faaliyet gelirlerinin fazlalığı önemli değildir.	SMMM	139	1,27	2,81	Ne doğru ne de yanlış	?
		Bank. Krd. Tems.	153	1,11	3,17	Ne doğru ne de yanlış	?
		Yöntc-Sahip	86	1,38	2,97	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,23	2,99	Ne doğru ne de yanlış	?
24	Finansal tabloları anlayabilme görevinin sadece SMMM’lerde olması gerektiğini düşünen işletme sahip ve yöneticileri vardır.	SMMM	139	1,17	2,34	Doğru	?
		Bank. Krd. Tems.	153	1,26	2,48	Doğru	?
		Yöntc-Sahip	86	1,41	3,09	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,30	2,57	Doğru	?
25	Bir finansal tablonun manipüle edilip edilmediğini anlamakta zorlanırım.	SMMM	139	1,13	3,08	Ne doğru ne de yanlış	×
		Bank. Krd. Tems.	153	1,09	3,54	Yanlış	✓
		Yöntc-Sahip	86	1,46	3,20	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,21	3,29	Ne doğru ne de yanlış	?
26	Mali tablolar, muhasebenin sosyal sorumluluğuna uygun düzenlenmektedir.	SMMM	139	1,17	2,42	Doğru	?
		Bank. Krd. Tems.	153	1,11	2,50	Doğru	?
		Yöntc-Sahip	86	1,37	3,05	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,21	2,60	Ne doğru ne de yanlış	?
27	Yöneticilerin isabetli karar almalarında mali tabloları anlayabilme yetenekleri önemlidir	SMMM	139	0,97	1,83	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	0,87	1,73	Kesinlikle Doğru	✓
		Yöntc-Sahip	86	1,43	2,86	Ne doğru ne Yanlış	?
		Genel	378	1,14	2,02	Doğru	✓
28	“İşletmenin başarısında, kârın nasıl elde edildiği değil büyüklüğü önemlidir” görüşü doğru değildir.	SMMM	139	1,28	2,55	Doğru	✓
		Bank. Krd. Tems.	153	1,13	2,20	Doğru	✓
		Yöntc-Sahip	86	1,46	3,24	Ne doğru ne de yanlış	?
		Genel	378	1,32	2,57	Doğru	✓
Sembollerin anlamları							
‘✓’ sembolü: İlgili ifadeye katılım düzeyi teoriye uygundur.							
‘×							
‘?’ sembolü: İlgili ifadeye katılım düzeyi teoriye ne uygun ne de değildir.							

Tablo 24 incelendiğinde, katılımcıların ifadelere ait görüşlerinin her bir ifadenin genel ortalaması açısından 12 tanesi (4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 16, 22, 27 ve 28 nolu ifadeler) teoriye uygun; 3 tanesi (1, 14 ve 19 ifadeler) uygun değil ve 13 tanesi (2, 3, 7, 11, 15, 17, 18, 20, 21, 23, 24, 25 ve 26 nolu ifadeler) ise teoriye ne uygun ne de değildir.

Katılımcı grupları açısından verilen görüşlerin ne kadarının teoriye uygun olup olmadığı özetle aşağıdaki gibidir.

Katılımcı Gruplar	Uygun görüş sayısı	Uygun olmayan görüş sayısı	Ne uygun ne de uygun olmayan görüş sayısı
SMMM'ler	16	5	7
Banka Kredi Temsilcileri	18	2	8
İşletme Yönetici-Sahipleri	0	9	19

Tablo 24'teki veriler incelendiğinde katılımcı gruplardan SMMM'ler 16 ifadeye (4, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 20, 22, 27 ve 28 ifadeler) teoriye uygun; 5 ifadeye (1, 2, 14, 19 ve 25 ifadeler) teoriye uygun değil ve 7 ifadeye (3, 7, 18, 21, 23, 24 ve 26 ifadeler) ise teoriye ne uygun ne de değildir şeklinde görüş belirtmişlerdir.

Banka Kredi Temsilcileri açısından 18 ifadeye (1, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 18, 20, 22, 25, 27 ve 28 ifadeler) teoriye uygun; 3 ifadeye (1, 14 ve 19 ifadeler) uygun değil ve 8 ifadeye (2, 3, 7, 17, 21, 23, 24 ve 26 ifadeler) ise teoriye ne uygun ne de değildir şeklinde görüş belirtmişlerdir.

İşletme Yönetici ve Sahipleri açısından hiç kimse teoriye uygun cevap vermemiştir. 9 ifadeye (1, 3, 8, 10, 11, 14, 19, 21 ve 22 ifadeler) uygun değil ve 19 ifadeye (2, 4, 5, 6, 7, 9, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 20, 23, 24, 25, 26, 27 ve 28 ifadeler) ise teoriye ne uygun ne de değildir şeklinde görüş belirtmişlerdir.

Katılımcı grupların belirttikleri görüşler temelinde mali tablo okuryazarlık düzeylerinin hangi düzeyde olduğunun belirlenmesi istenmiştir. Bunun için araştırmacılar tarafından, katılımcıların belirttikleri görüşler için bir puanlama cetveli geliştirilmiştir. Verilen görüşlerden teoriye uygun olan görüşler puanlamaya dahil edilmiştir. Bir diğer ifade ile kararsızlık içeren (ne doğru ne de yanlış görüş) görüşler puanlanmamıştır. Zira anketler hemen hemen tamamen yüz yüze olarak uygulanmıştır. Özellikle katılımcı gruplardan işletme yönetici ve sahipleri bilmeseler bile bunu ifade etmekten kaçınmışlar ve ifadelere çoğunlukla (19 ifade için) kararsızlık belirten görüş verme eğilimi gösterdikleri anlaşılmıştır. Bu yüzden şayet verilen görüş için '✓' sembolü konmuş ve teoriye uygun olduğu belirlenmişse 4

puan verilmiştir. Dolayısıyla bir katılımcı grubu en fazla 100 Puan² alacaktır. Ayrıca mali tablo okuryazarlık düzeylerinin alınan puan açısından ne olduğunun tespiti için aşağıdaki ölçeklendirme geliştirilmiştir:

Puan Aralığı	Mali Tablo Okuryazarlık Düzeyi
0 – 24 arası	Çok Düşük
25 – 49 arası	Düşük
50 – 64 arası	Orta
65 – 79 arası	Yüksek
80 – 100 arası	Çok Yüksek

Puan toplamı yüksek olduğunda o katılımcı grubunun mali tablo okuryazarlık düzeyinin yüksek olduğu aksi halde orta veya düşük olduğu ifade edilecektir³.

Tablo 25: Katılımcı Grupların Görüşlerinin Teoriye Uygunluk Düzeyi ve Aldıkları Puanlar

İfade no	İfade metni	Katılımcı Grup	Teoriye Uygunluk	Puan Karşılığı
1	İşletmenin duran varlıklarının genellikle kısa vadeli borçlarla finanse edilmesi uygundur.	SMMM	×	0
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	×	0
2	Dönen varlık finansmanında uzun vadeli kredi kullanmak, ödemede kolaylık sağlayacağı için doğru bir yaklaşımdır.	SMMM	×	0
		Bank. Krd. Tems.	?	0
		Yönet - Sahip	?	0
3	Yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olan işletmenin kısa vadeli borçları ödemede sorun yaşamayacağı söylenebilir.	SMMM	?	0
		Bank. Krd. Tems.	?	0
		Yönet - Sahip	×	0
4	Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likidite açısından sorun yaşamayacağının bir göstergesidir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0
5	Dönen varlıklar, işletmenin kısa vadeli borçları ödeme gücünü gösterir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0
6	Satıştan iadelerin yıldan yıla artıyor olması ürün kalitesinin sorgulanmasını gerektirir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4

² Ankette yer alan 24., 25. ve 26. ifadeler mali tablo okuryazarlık düzeyini tespitten ziyade bu okuryazarlıkla ilgili genel düşüncüyü ölçmek için sorulduğundan puanlamaya dahil edilmemiştir.

³ Bu tür bir belirleme araştırmacının kendi düşüncesinin ürünü olup daha önce yapılmış bir çalışmaya dayanmamaktadır.

Tablo 25: (devamı) Katılımcı Grupların Görüşlerinin Teoriye Uygunluk Düzeyi ve Aldıkları Puanlar

		Yönet - Sahip	?	0
7	Satışlar artarken, stokların düşüş seyrinde olması kârı yükseltecektir.	SMMM	?	0
		Bank. Krd. Tems.	?	0
		Yönet - Sahip	?	0
8	Stok devir hızının yüksekliği o işletmenin kârını olumlu yönde etkileyecektir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	×	0
9	İşletmenin öz kaynak tutarının, duran varlık tutarına yakın olması, o işletmenin üçüncü kişiler açısından güvenilirliğini artırır.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0
10	Özkaynakların borçlardan daha fazla olması, işletmenin daha az riskli olduğunun işaretidir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	×	0
11	Aktifte yer alan karşılıklar, karşılık ayrılan hesaplarla ilgili sorun yaşandığına işaretidir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	×	0
12	Ticari alacakların satışlara oranla daha fazla artması, işletmenin tahsilat konusunda sıkıntı yaşadığının göstergesi olabilir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0
13	Sermaye yedekleri, işletmenin başarısının önemli göstergelerinden biridir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0
14	Özkaynakların borçlardan fazla olması, özkaynak (sermaye) kârlılığını olumlu yönde etkiler.	SMMM	×	0
		Bank. Krd. Tems.	×	0
		Yönet - Sahip	×	0
15	Duran varlıkların ediniminde özkaynak ağırlıklı finansman tercihi daha uygundur.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0
16	Kârın büyüklüğü değil hangi faaliyetler sonucunda ortaya çıktığı daha önemlidir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0
17	Satışların yıldan yıla artması kârlılığın yükselmesinin en belirgin göstergesidir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	?	0
		Yönet - Sahip	?	0
18	Satış iskontolarının yıldan yıla artması işletmede pazar/satış sorununa işaretidir.	SMMM	?	0
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0
19	İşletmenin, yıllar itibarıyla stoklarının artış göstermesi kârı olumlu yönde etkiler.	SMMM	×	0
		Bank. Krd. Tems.	×	0
		Yönet - Sahip	×	0
20	Bilanço ve gelir tablosundaki dipnotlar, alınacak kararları etkileme gücüne sahiptir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0

Tablo 25: (devamı) Katılımcı Grupların Görüşlerinin Teoriye Uygunluk Düzeyi ve Aldıkları Puanlar

21	Faiz, kambiyo kârları vb. net kâra katkısının çok fazla olması, uygun bir durum değildir.	SMMM	?	0
		Bank. Krd. Tems.	?	0
		Yönet - Sahip	×	0
22	Kârın daha çok asıl faaliyetlerden oluşması işletme başarısının sürdürülebilirliği açısından önemlidir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	×	0
23	Kârın oluşumunda olağandışı faaliyet gelirlerinin fazlalığı önemli değildir.	SMMM	?	0
		Bank. Krd. Tems.	?	0
		Yönet - Sahip	?	0
27	Yöneticilerin isabetli karar almalarında mali tabloları anlayabilme yetenekleri önemlidir	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0
28	“İşletmenin başarısında, kârın nasıl elde edildiği değil büyüklüğü önemlidir” görüşü doğru değildir.	SMMM	✓	4
		Bank. Krd. Tems.	✓	4
		Yönet - Sahip	?	0

Tablo 25’ten hareketle tarafların aldığı toplam puan aşağıda gösterilmiştir.

Katılımcı Grubu	Doğru Sayısı	Aldığı Toplam Puan	Mali Tablo Okuryazarlık Düzeyi
Banka Kredi Temsilcisi	17	68	Yüksek
SMMM	16	64	Orta
İşletme Yönetici - Sahip	0	0	Çok Düşük

Görüldüğü üzere 25 ifadeye verdikleri görüşlerin sonucunda banka kredi temsilcileri toplam 68; SMMM’ler toplam 64 ve işletme yönetici ve sahipleri ise 0 puan almıştır. Bu sonuca ve tarafımızdan geliştirilen mali tablo okuryazarlık düzeyi ölçeğine göre mali tablo okuryazarlık düzeyinin banka kredi temsilcilerinde yüksek, SMMM’lerde orta ve işletme yönetici-sahiplerinde ise çok düşük olduğu görülmüştür.

Banka kredi temsilcileri mali tablo okuryazarlık düzeyleri 100 tam puan üzerinden 68 puan alarak ilk sıraya yerleşmiştir. Taraflar içerisinde mali tablo okuryazarlık düzeyi en yüksek çıkan kesim olmasına rağmen 100 tam puan üzerinden düşünüldüğünde aldıkları puan çerçevesinde mali tablo okuryazarlık düzeyinin beklenenin biraz altında olduğu değerlendirilebilir.

SMMM'lerin verdikleri görüşlerin puan toplamı 64 olarak hesaplanmıştır. Bu puanın mali tablo okuryazarlık düzeyini orta seviyede karşıladığı söylenebilir. SMMM olabilmek için en az lisans mezunu olmak, 3 yıllık stajı tamamlamak ve yeterlilik sınavından başarılı olmak gerekmektedir. Özetle SMMM'lik yoğun bir teorik bilgiyi ve uygulama becerisi gerektirmektedir. Dolayısıyla SMMM'lerin mali tablo okuryazarlık düzeylerinin orta düzeyde olması düşündürücüdür. Onların yoğun iş temposu ile çalıştıkları ve bu durumun teorik bilgi düzeylerinin artmasına engel olduğu söylenebilir.

İşletme yönetici ve sahiplerinin mali tablo okuryazarlık düzeylerinin değerlendirmesinde ise verilen cevapların puan toplamı 0 olarak hesaplanmıştır. 100 tam puan üzerinden değerlendirildiğinde işletme yönetici ve sahiplerinin mali tablo okuryazarlık düzeylerinin çok düşük olduğu söylenebilir. Elbette onların mali tablo okuryazarlık düzeylerinin SMMM'ler veya banka kredi temsilcileri düzeyinde olması beklenmez. Ancak bu okuryazarlık düzeyinin bu kadar düşük çıkması da üzücüdür. Araştırmanın, personel sayısı en az 10 ve üzeri olan işletmelerde yürütüldüğü ve bu işletmelerin orta ve büyük boy işletmeler sınıfında yer alabileceği düşünüldüğünde bu tür işletmelerde çok sayıda ve sürekli olarak önemli finansal kararlar alınmaktadır. Okuryazarlık seviyesinin bu düzeyde olması alınacak kararların isabet derecesini azaltacaktır. Bu sonuçtan hareketle işletme yönetici ve sahiplerinin finansal kararlar öncesinde muhakkak SMMM'lerden destek almaları ayrıca mali tablo okuryazarlık düzeylerini artırıcı eğitimlere katılmaları yerinde olacaktır.

4.7.2. Nitel Veri Toplama Aracı Açısından Genel Bulgular

Araştırmanın başlangıcında literatür taraması yapılmış ve çalışmaya katkı sağlayacak yönler araştırılmıştır. Araştırmacılar anket soruları ile birlikte mülakat sorularını da birbirlerini destekleyecek şekilde hazırlamışlardır. Anket sorusunun oluşturulmasındaki detaylar ilgili kısımda anlatılmıştır. Mülakat için açık uçlu sorular belirlenmiştir. Nitel kısımda belirlenen sorular aşağıdaki gibidir:

- 1- Finansal tabloları anlayabilme ve okuyabilme yeteneğinin az olması, işletmeyle ilgili alınacak kararlarda bu kararların isabet derecesini nasıl etkiler? Konuyu bulduğunuz konum açısından nasıl değerlendirirsiniz?

- 2- Yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olan işletmenin kısa vadeli borçlarını ödemede sorun yaşamayıp yaşamayacağı konusunda düşünceniz nedir?
- 3- Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likiditesini nasıl etkiler? Bu konuda neler söylersiniz?
- 4- İşletmede stoklar önemli bir varlık unsurudur. Satışlar artarken stoklar düşüş trendine/eğilimine girmişse bu durum kâr açısından olumlu mudur? Neler söylersiniz?
- 5- “İşletmede kârı arttırmak için stok devir hızını arttırmak gerekir” ifadesine ait düşünceleriniz nelerdir?
- 6- Daha az finansman yüküne sebep olacağı düşüncesiyle duran varlıkların örneğin taşıt gibi maddi duran varlığın edinilmesinde kısa vadeli borçların tercihi doğru bir yaklaşım mıdır? Görüşünüzün sebebini açıklayınız?
- 7- İşletmenin riskini azaltmak için öz kaynak ağırlıklı bir finansman uygun bir davranış mıdır? Bu konuda neler söylersiniz?
- 8- Çoğu zaman kâr rakamının büyüklüğü bir başarı göstergesi olarak ifade edilmektedir. Ancak kârın büyüklüğünden ziyade nasıl – hangi faaliyetler sonucu – elde edildiğinin daha önemli olduğu yönünde görüşler vardır. Bu konular hakkında neler söylersiniz? Hangisine niçin katılırsınız?
- 9- Satışların artışına paralel alacaklar da artabilir. Alacakların satışlara oranla daha fazla artmasının işletmede hangi soruna veya sorunlara işaret olduğu konusunda neler söylersiniz?
- 10- Satışın artması kârın artması için yeterli bir unsur mudur? Her satış artışı kârı da arttırır mı? Bu konudaki görüşlerinizi açıklayınız?
- 11- Gelir tablosunu incelediğinizde, bir işletmenin hem satış iadelerinin hem de satış iskontolarının düzeylerinin yıldan yıla arttığını gözlemlediniz. Bu gelişme için neler söylersiniz? Hangisinin artışı işletme açısından daha büyük bir sorun doğurur?
- 12- Bilanço veya gelir tablosunda yer alan dipnotlar önemli midir? Alınacak kararlar üzerinde bir etkiye sahip olabilirler mi? Neler söylersiniz?

- 13- İşletmenin bilançosuna bakarak kısa vadeli borçların ödenmesinde sorun olup olmayacağı nasıl anlaşılabilir?
- 14- Bir finansal tablonun manipüle edilip edilmediğini bir diğer ifade ile gerçek bilgileri yansıtıp yansıtmadığını anlamak mümkün müdür?
- 15- Amortisman giderlerini değiştirmek veya şüpheli ticari alacak karşılığı ayırmamak gibi yolları kullanarak verginin azaltılması konusunda neler söylersiniz?

Araştırmada soruların detaylı şekilde ele alınabilmesi ve katılımcıların sorulara daha ayrıntılı cevap vermelerini sağlamak için konuşma esnasında katılımcılardan detaylı bilgi vermeleri istenmiştir. Görüşmelerin genelinde aynı türden cevapların verildiği görüldüğünde çalışma sonlandırılmış ve analiz ve yorum kısmına geçilmiştir.

Araştırmanın mülakat kısmında katılımcılar ile gerçekleşen süreç kayıt altına alınmıştır. Kayıt altına alınan görüşmeler daha sonra yazıya geçirilmiş olup bu esnada katılımcıların en sık kullandıkları ifadeler tespit edilmeye çalışılmıştır. Aşağıda katılımcıların görüşme esnasında en sık kullanmış oldukları kelimeler Şekil 6 ile özetlenmeye çalışılmıştır. SMMM'lerin, banka kredi temsilcilerinin ve işletme yöneticilerinin ifadeleri birbirlerine benzer ifadeler olduğundan tek bir şekil ile hepsi gösterilmiştir. Nitel çalışmanın analiz kısmında kullanılan MAXQDA 2020 paket programı ile ilgili analiz sonuçlarına ulaşılmıştır.



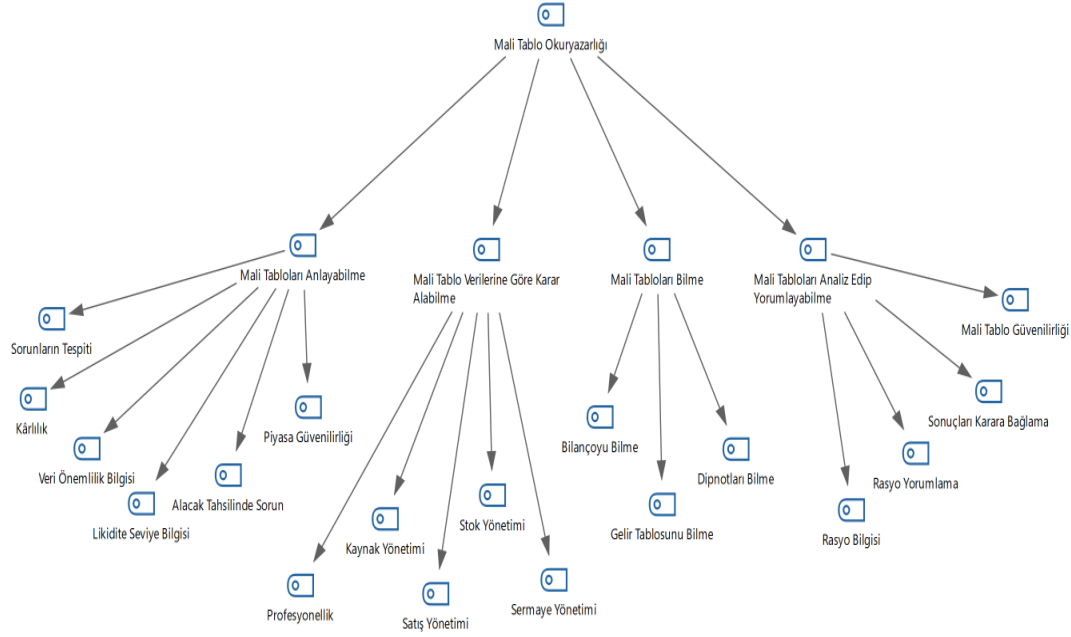
Şekil 6: En Sık Kullanılan Kelimeler

Şekil 6’da verilen görselde nitel çalışmada en sık kullanılan sözcük öbekleri kullanım sıklıklarına göre büyük veya küçük boyutlu olarak yer almaktadır. Çalışmada en sık kullanılan kelimeler frekansları aynı olmakla birlikte “Dönen varlık haline”, “Duran varlık yatırımı”, “Kısa vadeli borçlanma”, “Nereden nereye gelmiş”, “Tablolar gerçeği yansıtmaz”, “Uzun vadeli borçlar” ve “Vadeli borçlarını ödeyebilir” şeklinde sayılabilir.

Ayrıca “finansal tabloları okuyabilme”, “tek düzen hesap planında esas faaliyet kârı”, “finansal tabloları anlayabilme”, “devir hızı artarsa”, “ticari alacak kalemi”, “dönem sonu kârı”, “başta kurgunun düzgün yapılması” ve “finansman gider kısıtlaması” gibi sözcük öbeklerinin de önemli görüldüğü ve sıklıkla tekrarlandığı tespit edilmiştir.

Şekil 7 ile nitel araştırmanın alt yapısını oluşturan hiyerarşik yapı kod – alt kod modeli ile gösterilmektedir. Çalışma esnasında kodlar oluşturulmuş ve bu kodların altında tespit edilmek istenen alt kodlar belirlenmiştir. İfadelerin birbirleri ile karşılaştırılabilmesi ve ortak ifadelerin tespit edilmesinde hiyerarşik kod - alt kod modelinden yararlanılmıştır.

Hiyerarşik Kod-Alt kod Modeli



Şekil 7: Hiyerarşik Kod – Alt Kod Modeli

Bu hiyerarşik yapı ile kod ve alt kod modelinin nasıl oluşturulduğu görülebilmektedir. Mali tablo okuryazarlığı başlığı ana tema olarak düzenlenmiştir. Mali tabloları anlayabilme, mali tablo verilerine göre karar alabilme, mali tabloları bilme ve mali tabloları analiz edip yorumlayabilme olarak kodlara ayrılmıştır.

Ayrıca mali tabloları anlayabilme başlığı altında sorunların tespiti, kârlılık, veri önemlilik bilgisi, likidite seviyesi bilgisi, alacak tahsilinde sorun ve piyasa güvenilirliği şeklinde alt dallara ayrılarak katılımcıların konuşmasında detaylarına kadar incelenmeye çalışılmıştır.

Mali tablo verilerine göre karar alabilme başlığı kendi içerisinde incelenmiş ve detaylarına bakılmıştır. Bunlar: profesyonellik, kaynak yönetimi, satış yönetimi, stok yönetimi ve sermaye yönetimi olarak sınıflandırılmıştır.

Mali tabloları bilme başlığı ise 3 alt başlık temelinde incelenmiştir. Bunlar: bilanço bilme, gelir tablosunu bilme ve dipnotları bilme şeklinde incelenmiştir.

Ana başlıklar içerisinde yer alan diğer bir başlık ise mali tabloları analiz edip yorumlayabilme başlığıdır. Kendi içerisinde 4 alt başlıkta detaylandırılmıştır. Bunlar: mali tablo güvenilirliği, sonuçları karara bağlama, rasyo yorumlama ve rasyo bilgisi alt başlıkları yer almaktadır.

4.7.3. Karma Yöntem Açısından Bulgular ve Yorum

Daha önce belirtildiği üzere çalışmanın uygulama bölümü nitel veriler temelinde anket soruları ile uyumlu olarak ele alınmış; sonuçların analiz ve yorumu her iki veri toplama aracı dikkate alınarak yapılmıştır.

Karma yöntem uygulamasının analiz süreci aşağıdaki gibidir.

1. Her bir mülakat sorusu için katılımcıların verdikleri cevaplar katılımcı kodu ile yazılmıştır.
2. Her bir soruya verilen cevaplar dikkatlice okunmuş ve cevapların ortak noktaları her üç kesim açısından topluca tablolar halinde sunulmuştur.
3. Söz konusu tablolardaki bilgiler/veriler/bulgular ışığında gerekli yorumlar yapılmıştır.
4. Anket formunda her bir mülakat sorusuna uygun bir veya daha fazla ifadenin olduğu daha önce belirtilmişti. Bundan hareketle her bir mülakat sorusunun anket formunda karşılığı olduğu düşünülen ifadelerle ait görüşler yine üç kesim açısından aritmetik ortalama, katılım düzeyleri ve standart sapma sonuçları temelinde özet bir tablo şeklinde sunulmuştur.
5. Hem nitel hem de nicel bulgular birlikte ele alınarak gerekli yorumlar yapılmıştır. Her iki ölçekle elde edilen her soruya verilen cevapların ve soruya denk gelen ifadelerle ait görüşlerin birbiriyle uyumlu olup olmadığı, birbirini destekleyip desteklemediği tespit edilmeye çalışılmıştır.
6. Son olarak her bir mülakat sorusu bağımsız değişkenlerden olan katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından derinlemesine analiz edilmiş ve bu bağımsız değişkenler açısından elde edilen sonuçların verilen cevaplarda farklılığa yol açıp açmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Üstte belirtilen aşamalar çerçevesinde değerlendirmeler aşağıda yer almaktadır.

Soru 1-) “Finansal tabloları anlayabilme ve okuyabilme yeteneğinin az olması, işletmeyle ilgili alınacak kararlarda bu kararların isabet derecesini nasıl etkiler? Konuyu bulduğunuz konum açısından nasıl değerlendirirsiniz?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: *Bulunduğum konum mali müşavirim. Finansal tabloları anlayabilmek çok önemli. Firmalar açısından okuyabilmek çok önemli. Biz bu finansal tabloya üç ayda bir, üç ayda bir geçici vergi dönemlerinde kendimiz de anlıyoruz, okuyoruz ve mükelleflerimize de izah ediyoruz. Mesela üçer aylık dönemler bizim açımızdan mali müşavirler açısından vergilerin bağlandığı dönemler. Yılsonunda da firmanın durumuna göre gerçek kişi ise gelir vergisi, tüzel kişiyse kurumlar vergisi beyannamesi veriyoruz. Takip eden yılın üçüncü ayı ve dördüncü ayında bu ilk üç ayda biz mükelleflerimizle görüştüğümüz zaman, bu finansal tabloları bizde okuyoruz. Mükellefe de izah ediyoruz. Şöyle diyoruz ki; üç ayda işte bankalarını işliyoruz borçlanması her türlü carilerini işliyoruz. Her türlü alışını satışını yapıyoruz. Diyoruz hani mesela firmalara üç aylık senin satışın bu, senin giderin bu, senin borcun bu. Üç aylık sistemde gözüken borcun bu mesela yüzde doksan dokuz firmaların tablolarıyla şu an zaten o kadar çok e sisteme geçen var ki artık devlet de bu finansal tablolara bir an önce ulaşmak istiyor. İşte geliyor bu üç aylık dönemlerde gelir tablosunu yüklüyoruz sisteme. Firmanın geliri gideri direkt devlette görüyor, biz de görüyoruz. Mükellefe de biz izah ediyoruz. Bu eğer tam okunamazsa bu tablolar eğer tam işlenmezse, bu tablolar eksik olur. Mesela tam anlamıyla adamın on tane bankası var beşini işlersen, bu tablolar gerçeği yansıtmaz mesela. Ya da adamın yirmi tane carisi var bunun onunu işlersen onunu da işlemezsen torbaya atarsan mesela bu tablolar gerçeği yansıtmaz. Çeki vardır mesela sormazsan bilgi edinmezsen bu çekleri girmezsen tablolar gerçeği yansıtmaz mesela. Bunu biz insanlara diyorsun bak bu kadar borcun var, üç ayda bu kadar da alacağın var. Bu kadar da kâr ediyor muyuz, etmiyor musun brütte bu kadar kâr ediyorsun, nette bu kadar kâr ediyorsun diye. Bu tabloların okunması bence firmanın ticari hayatı için çok önemli çünkü bu tablolara göre diyor ki bak benim borcum çok ya da alacağım çok. Demek ki ben bu alacaklarımı tahsil edemiyorum. Alacakları tahsil etme gücüm zayıf adam yeni bir yatırıma girecekse ona göre mesela borcum bu, alacağım bu, bak satışım bu benim geçen sene ilk üç aydaki satışım buymuş, bu sene ilk üç aydaki satışım bu. Bir de karşılaştırmalı olarak firmalarla görüşürüz üç ayda bende gözüken envanterin bu, fiili sende gözükeni bu, firmaların yatırım yapması ya da mal alması konusunda mal alıp para bağlayacak mesela o konuda bu finansal tabloların okunması çok önemli. Ben doğru yansıtmalıyım ki, tablolar doğru olmalı ki, tablolar eksiksiz olmalı ki, ben de mükellefi doğru yönlendireyim. O konuda yani bizim büronun sistemini az çok biliyorsun. Biz tam olarak yani firmalar bu konuda hani şey olsa da biz birebir sorarak en doğru şekilde yapmaya çalışıyoruz. Tablolarımızı en doğru şekilde bunun üç ayda bir de ilk üç ay, ilk altı ay, ilk dokuz ay ve on ikinci ayın sonunda durumun bu deyip firmalara bilgilerimizi veriyoruz. Yani mali tablolar bence çok önemli ki adam ona göre yatırım yapacak belki. Ya da ona göre parasını bağlayacak mesela*

ya da ona göre mal alacak içeriye ya da ona göre başka bir yer alacak. Belki bir arsa. Yani biz aslında yönlendiriyoruz firmaları. Mali müşavirler olarak diyeceğim bu. Çok biraz uzun oldu ama bu.

SMMM 2: Şimdi hocam eğer finansal tabloları anlayabilme yeteneği işveren de yani biz mali müşavir olduğumuz için mükellef olarak isimlendirir. Mükellef bunu bilirse işini büyütme ve finansal döngüsünü sağlama yani nakit akışı deriz ya onu sağlama konusunda daha rahat eder. Nakit akışını eğer düzenli sağlarsa işini hem sağlam yapmış olur hem finansal yönden risk almamış olur. Alacağı riskleri de tam almış olur. Orada karar mekanizması işverene aittir ama bilmesi lazım. Ha Sivas çevresinde bu var mıdır çok olduğunu düşünmüyor.

SMMM 3: Finansal tablolar okuyabilme ve anlayabilme yeteneğinin az olması yani işletmenin özeti olan bu bilançonun anlaşılabilmesi demektir. Yani bu da işte kısa vadedeki borçları nelerdir, uzun vadedeki borçları nelerdir, kısa vadedeki alacakları nelerdir. İhtiyatlılık esasına göre karşılıklarını ayırmış mıdır? İşte sermaye yapısını korumak için gerekli hamleleri yapmış mıdır? İşte işletme zor günler için yedek akçeler ayırmış mıdır? Bunlardan arı olmak demektir. Bunları bilmemek demektir. Bu da tabii yatırımlarını olumsuz etkileyebilir. Çünkü borçlanmaların uzun vadeli mi, kısa vadeli ne olduğunu bilmez. Nakit döngüsünün hangi oranda alacak devir hızının ne oranda, borç devir hızının, stok devir hızının hangi oranda olduğunu bilmez. Günümüz enflasyon oranlarına göre kendine bir şey belirleyemez. Bir belirsizlik oluşur. Buna göre alması gereken riskten daha büyük riskler almaya başlar.

SMMM 4: Şimdi burada bizim mesleğimiz gereği finansal tabloları anlayabilme ve okuyabilme yeteneğimizin mümkün olduğunca üst seviyede olması lazım. Çünkü şirketler veya işletmeler şeyi bulunduğu konumu veya bulunduğu durumu kendileri görme açısından bizi kullanıyorlar. Yani bir yatırım yapacağı zaman hani bizim işte bir kredi çekecek diyelim örneğin veya da bir yere bir yatırım yapacak. Hani burada daha çok yönlendirmeyi biz yapıyoruz, bulunduğumuz şehir itibari ile sadece üst segment firmalarda işletmelerde mali müşavirin önemi ortaya çıkıyor veya daha fazla fikri alınıyor. Ama normal işletmelerde çok fazla açıkçası fikri alınmıyor. İşte herkes kendi kararlarını veriyor ama bu da ticarette çok etkiliyor yani yanlış yatırım sonucu biz bulunduğumuz şehirde çok kapanan firma gördük. Yani burada muhasebecinin eksikliği de oluyor veya mali müşavirinin eksikliği de oluyor hem de firmaların işte destek almadan yaptığı işlerde veya finansal olarak bilgisinin olmamasından kaynaklı çok zarara uğradığını biliyoruz. Hani bizim karşılaştığımız şeyler sorunlar daha çok müşterilerin hani finansal konusunda hem bilgisinin olmaması hem de işte bizim önemimizi daha az önemsemeleri. Şimdi biz ne kadar finansal konusunda bilgili

olursak ve müşteri o konuda aydınlatırsak örneğin işte bir kredi kullanacak diyelim, bu krediyi kullanacak ama işte bu krediyi ödeyebilme durumu nedir. Hani alacakları zamanında tahsil ediyor mu, işte elinde böyle hani atıl durumda bir şey var mı, hani bunun yerine bunu değerlendirebilir mi veya da yapacağı yatırım konusunda hani bu yatırımın fizibilitesi çıkmış mı? İşte kendi mali verisi yetiyor mu yani mali durumu yetiyor mu yoksa işte dışarıdan ne kadar destek alabilir. Biz ne kadar bilgili olursak müşteriyi ne kadar fazla bilgilendirirsek müşterinin yatırımını yüzde yüz oranında etkiler. Yani bu hani finansal okuryazarlık, finansal mali tabloları okuryazarlık gerçekten bu konuda önemli. Hani ben yirmi yıldır mesleğin içindeyim dört-beş yıldır da direkt kendi adıma yapıyorum ama bu konuda eksiklerimiz vardır. Ama genel olarak baktığımızda firmaların yani mali yapısını tercihen iyi bilgilendirebiliyoruz. İyi bir bilgiye de sahibiz yani mali tablolar bizim için önemli yani.

SMMM 5: Şimdi finansal tabloları anlayabilmek gücü açısından önemlidir. Çünkü bankaların kredi verebilme gücünde okuyabilme neticesinde bu mali tabloların değeri önemlidir. İsalet derecesini nasıl etkiler önemli derecede etkiler. İşletme yöneticileri mali tabloları okurken faydalanırlar çünkü bankalarda kullanabilirler, kredi fizibilitesini artırmada kullanabilirler. İşletmenin geleceği için bütçesine hazırlayabilmede kullanabilirler yani her konuda kullanabilirler, önemlidir o açıdan.

SMMM 6: Tabii bu finansal tabloları okuyabilme anlayabilme yorumlayabilme karar verme noktasında çok önemli. Yani bunları anlayıp yorumlayamadan doğru kararlar verilemez diye düşünüyorum.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Yani burada finansal tablolar ya bir firmanın hem alınacak kararlarında hem de faaliyette devam eden faaliyetlerinde hem de ileri ki dönemdeki işte yeni alacağı kararlarda çok önemli olan bir unsur. Tabii tek başına bir şey ifade etmez ama bakılması gereken en önemli unsur yani burada firmalarda bu tarz detaylı analizlerin yapıldığını düşünmüyorum ben. Daha profesyonellikten uzak daha böyle güncel hareket ederek güncel derken kısa vadeli planlarla hareket ederek faaliyetlerine devam ettikleri için çok böyle onların umurunda değil. Onlar için finansal tablolar muhasebeciye verdikleri veri, muhasebecinin işlediği veri ve bankanın işlemler için istediği bir veri. Onun dışında bir şey ifade etmiyor yani oradaki duran varlıklara ya da dönen varlıklara bakıp da uzun vadeli, kısa vadeli yabancı kaynaklarını bir şekilde dengeleme gibi ya bizim net işletme sermayemiz ne oluyor işte diye bir çaba yok zaten. Yani şöyle söyleyeyim duran varlığını kısa vadeli yabancı kaynakla temin etmeye çalışan bir sürü insan var.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Evet, teşekkür ediyorum bu konuda açıklama imkânı sunduğunuz için. Finansal tabloları anlama ve okuyabilme bir banka için olmazsa olmaz. Yani firmanın mali verileri gerek kendi iç muhasebe, gerekse resmi muhasebe tarafından

bize geldiğinde biz bunları sistem yardımıyla okuyoruz. Burada bizim için önemli en önemli risk kredi riski. Bunu okursak markaları doğru okursak biz bu kredi riskini minimuma indiririz. Yani firmanın işte firmada ortak veya firma sahibi ayrıldığında, öldüğünde devam eden kişinin de tutunda işte tablodaki dönen varlıklar, duran varlıklar ve öz kaynaklar tarafındaki borçlar hepsine bakıp onunla ilgili bir şablon oluşturuyoruz. Ve firmaya kredi verilip verilmeyeceğini, verirse büyüklüğü, çeşidi yani kısa vadeli, uzun vadeli yatırım kredisi, proje kredileri o şekilde şey yapıyoruz. Tabii bundan dolayı da yani direkt firmanın kullanacağı kredileri bu tablolardaki okuryazarlık etkiliyor.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: Şimdi finansal tabloları anlayabilme ve okuyabilme, işletmenin sahibinin eğer bu konu hakkında bilgisi yoksa bu tamamıyla mali mesuliyeti olan da kaynaklanır ve mali mesuliyeti olan kişinin eğer işletme yetkisini yönlendirme yapmaz ise ne kadar kredi ihtiyacı olduğunu bir kere bilemez. Ne kadar öz kaynağın olduğunu bilemezsin. Anlık stok bakiyesini bilmesi mümkün değil ve kredi talebinde başvurduğu anda kredinin olumsuz sonuçlanmasının sebebinin ne olduğunu bile bilemez. Sadece dededen babadan aldığı bir meslek vardır. Bir miras vardır, eski sistemle al sat yapıyordur ama finansal okuryazarlık bilmesi bunu evvelden beri zaten ne kadar kredi ihtiyacı var, ürün bazında malzeme bazında kârlılık analizi dahi yapabilir ve işletmeyi uzun vadeli sürdürülebilir bir yaşam eğrisini daha da mümkün merteye uzatır.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Tabii finansal yeteneğin okuryazarlığın az olması vereceğimiz kararı etkiler. İşletmeye doğru bir limit açılması açısından, işletmenin gücü işte kısa vadeli kredileri karşılayabilme, faaliyetlerinden elde ettiği kârdan anlayabilirler. Çünkü biz kredi kullanıyoruz. Bize olan borcu nereden ödeyecek, kârından ödeyecek öyle değil mi? Önümüze gelen dosyayı ona göre değerlendirmemiz lazım. Tabii finansal okuryazarlık az ise bunları doğru değerlendiremeyiz. Doğru değerlendiremezsek de doğru limiti açamayız. İhtiyacını görece kadar limiti açamamış oluruz.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Olumsuz etkiler finansal tabloları anlayabilmek gerekiyor işletme. İşletmede işte muhasebe müdürüyse ya da işletme ortağıysa Yani bu açıdan kendini geliştirmesi gerekiyor firma sahibinin ya da firma çalışanlarının.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Şimdi her işletmenin kendine göre özellikleri var. Dolayısıyla standart tabloların dışında da işletmelerin kendine özgü bazı karar kriterleri geliştirecek tablolar oluşturması gerekiyor. Aksi takdirde işte enflasyon muhasebesi ya da yatırım, yatırımdan dönüşler ya bu konularda standart parametreler kullanılarak çok isabetli kararlar çıkmaz diye düşünüyorum.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Yani finansal tabloları okuyabilme şeklinde alınacak kararları büyük oranda etkiler çünkü mali tablodaki durumunu bilmiyorsa işte borç alacak durumu ya

da işte duran varlık, dönen varlık bunların hiçbirini bilmiyorsa sıkıntılı işler yapabilir o yüzden okuyabilmek çok önemli finansal tabloları.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Evet şimdi burada birinci derecede kurumlarda çalışan kişilerin yeteri kadar eğitilmiş olmadığını ben size özellikle söyleyeyim. Eğitilmiş olanlar da okul devresinde yeteri kadar yetişmemiş olurlarsa yani staj dediğimiz olayı bazıları geçiştirme şeklinde götürüyorlar. Dolayısıyla bu hayata atılan kişi arkasından başarısız oluyor. Başarılı olabilmeleri için özellikle hazırlık döneminde staj döneminde onları tam görevini yapmaları lazım. Mesela bizim diğer fabrikada da olsa burada da olsa staja gelen üniversite öğrencilerini ve endüstri meslek lisesi öğrencilerine aynen okula devam eder gibi devamlarını ben sağlatıyorum. Sağlattıktan sonra bunların bir saniyesini bile boş bırakmıyorum. Ve dolayısıyla işi tam öğrenmiş oluyorlar. Mesela sizin makine mühendisliği fakültesini ben daha buraya koymuyorum. Niye adamlar çok lakaytlar. İşlerine sahip değiller, öğrenciler hiç bir şey bilmiyor, bomboşlar. Şuanda asgari ücretle çalışan işçi var, makine mühendisliğini bitirmiş. Durum böyledir söyleyeceğim kısaca.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Ben bulunduğum şirketin yönetim kurulu üyesiyim. Dolayısıyla şirketimizin işletmesiyle alakalı kararları verirken finansal tabloların doğru bir şekilde okunması analizinin yapılması ve buna göre de hareket edilmesinin öneminin üst derecede olduğunu gözlemlemekteyiz. Tecrübelerle de buna vakıf olduk. Bu yeteneğin az olması işletmenin atacağı adımlarda riskli adımlar atmasına sebep olacaktır. Bir işletmeci veya yönetici şirket yöneticisi bu tabloların ne kadar iyi sağlıklı okursa ileriye dönük risk seviyesi de az olacaktır. Buna göre bir bütçe ayrılacaktır. Bütçeye göre de yatırımlarını harcamalarını o şekilde yapacaktır. Ayağını yorganına uzatma tabirine uygun olabilmesi için bu finansal tabloları iyi okuması, iyi analiz etmesi gerekmektedir. Aksi takdirde yapacağı atacağı adımlar bazen geri dönülmesi zor işlemlerin yapılmasına vesile olacaktır, sebep olacaktır. Dolayısıyla bu tabloları okuyabilmeleri karar verme anlamında isabetli bir karar verme anlamında son derece önem arz etmektedir.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: Şirketlerle ilgili yatırımlar konusunda mevcut finansal tablolarla ilgili doğru tahliller yapılırsa eğer yatırımlarında aynı şekilde verimli bir sonuç elde edeceğini görmek mümkün. Haricinde şirket mevcut durumunu doğru analiz edemezsek, yapılacak yatırımlarla ilgili, geleceğe yönelik bu yatırımlarda ödeme problemleri başta olmak üzere sıkıntı yaşanmıştır, yaşanıyor. Bunlar tecrübeyle sabit.

YÖNETİCİ - SAHİP 6: Yüzde yüz etkilidir. Finansal tabloları okuyabilmek ve ona göre ticaretimizi yönlendirmeliyiz.

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	1. Finansal tabloları anlayabilme ve okuyabilme yeteneğinin az olması, işletmeyle ilgili alınacak kararlarda bu kararların isabet derecesini nasıl etkiler? Konuyu bulduğunuz konum açısından nasıl değerlendirirsiniz?
Taraf	Vurgular
SMMM	SMMM'ler mali tabloların doğru ve gerçek veriler ışığında düzenlenmesi gerektiği konusuna önem verdiklerini ifade etmişlerdir. Doğal olarak SMMM kendisine ulaşan belge ve bilgiler ışığında mesleğini icra etmektedir. Dolayısıyla işletmeye ait gerçeği ve doğruyu tam olarak yansıtan belgeler söz konusu olduğunda mali tabloların da kalite düzeyi artacaktır. SMMM'ler bu konuda çok hassas olduklarını ve bu şartlarla oluşturulan mali tabloların hem banka yetkilileri hem de işletme yönetici veya sahiplerince daha kolay okunup yorumlanacağını ısrarla belirtmiştir. Ayrıca SMMM'lerce, işverenler için mali tablo okuryazarlığının çok önemli olduğunu ve bunu bütün mali tablo kullanıcılarının çok iyi bilmesi gerektiği vurgulanmıştır.
Banka Kredi Temsilcisi	Banka kredi temsilcileri açısından bakıldığında mali tablo okuryazarlığının hem karar almada hem de faaliyetlerinin yerine getirilmesi hususunda çok önemli olduğu belirtilmiştir. Kendileri bulundukları konum itibarı ile verecekleri krediler için işletmelerin öncelikle mali verilerini analiz ettikleri ve analiz sonucuna göre işletmeye finansman kullandırdıklarını bildirmişlerdir. Aynı şekilde mali tabloların işletmeler adına hem olumlu hem de olumsuz tüm verileri görmelerine yardımcı olduğu hususu bildirilmiştir. Ayrıca işletmenin finansman kullanma noktasında mali tablolarına bakarak daha uygun finansman kullanabileceklerini ifade etmişlerdir.
Yönetici - Sahip	İşletme yönetici - sahipleri mali tabloların çok önemli olduğunu hatta mali tabloların okunması hususunda kendilerinin yeterli olmadıklarını ifade etmişlerdir. İşletmelerin verimli bir şekilde yürütülmesi için sadece mali tablolar yeterli değildir, bunların yanı sıra yönetimde başarılı olabilmek için ayrıca uygun yol ve yöntemlerin geliştirilmesinin gerekli olduğunu da savunmuşlardır.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM'ler, belge ve verilerin gerçek olması durumunda oluşturulan mali tabloların bilgi kullanıcıları tarafından çok önemli olacağına ve karar almada kritik rol oynayacağına işaret etmişlerdir.
- ✓ Banka kredi yetkilileri, mali tabloların çok önemli olduğunu ve kredi kullandırma hususunda öncelikli olarak mali tabloları değerlendirdiklerini belirtmişlerdir.

- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise mali tabloların çok önemli olduğunu fakat kendilerinin mali tabloları okumayı bilmediklerini ifade etmişler fakat işletmelerini yönetebilmek için farklı metotlar geliştirdiklerine vurgu yapmışlardır.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24'ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	ss	Ort.	Katılım Düzeyi
27	Yöneticilerin isabetli karar almalarında mali tabloları anlayabilme yetenekleri önemlidir	SMMM	139	0,97	1,83	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,87	1,73	Kesinlikle Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,43	2,86	Ne doğru ne Yanlış
		Genel	378	1,14	2,02	Doğru

Görüldüğü üzere anket formundaki 27 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Doğru**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **kesinlikle doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Mali tablolar, işletmelerin finansal durumlarını ve faaliyet sonuçlarını göstermeleri bakımından çok önemlidir. Dolayısıyla işletmeyle ilgili bütün kesimler mali tabloları çok iyi şekilde okuyabilmeli ve yorumlayabilmelidir. Aksi durumda mali tablo kullanma ihtiyacı olan kişiler, işletmelerinin yönetimi veya yatırım yapacakları firmalar hakkında bilgi sahibi olamayacaklardır. Bu husus hem mülakat hem de anket ifadesine verilen görüşlerden görüldüğü üzere banka kredi temsilcileri için kesinlikle önemli olarak algılanmıştır. SMMM’ler için önemli; işletme sahip ve yöneticileri için ise kararsızlık söz konusu olmuştur. Buna karşılık bankalar vermiş olduğu kredinin geri dönüşünü garantilemek için işletmelerin mali tablolarına daha çok önem atfetmektedir. Bu durumun da sonuca yansıdığı görülebilmektedir. İşletme ile banka arasında aracı konumda olan SMMM’lerin görüşü de her iki kesimin orta noktası olmuştur.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 26’daki gibidir.

Tablo 26: 27 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 27: Yöneticilerin isabetli karar almalarında mali tabloları anlayabilme yetenekleri önemlidir					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	4	4	4	4	8	24
		%	16,7	16,7	16,7	16,7	33,3	100
	Ön lisans	n	4	-	1	5	3	13
		%	30,8	-	7,7	38,5	23,1	100
	Lisans	n	7	14	6	5	5	37
		%	18,9	37,8	16,2	13,5	13,5	100
	Lisansüstü	n	4	3	4	1	-	12
		%	33,3	25	33,3	8,3	-	100
	Toplam	n	19	21	15	15	16	86
		%	22,1	24,4	17,4	17,4	18,6	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	3	3	1	-	-	7
		%	42,9	42,9	14,3	-	-	100
	Ön lisans	n	4	2	-	1	2	9
		%	44,4	22,2	-	11,1	22,2	100
	Lisans	n	41	40	4	5	2	92
		%	44,6	43,5	4,3	5,4	2,20	100
	Lisansüstü	n	10	17	2	2	-	31
		%	32,3	54,8	6,5	6,5	-	100
	Toplam	n	58	62	7	8	4	139
		%	41,7	44,6	5	5,8		100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	2	3	1	-	-	6
		%	33,3	50	16,7	-	-	100
	Lisans	n	56	51	8	4	2	121
		%	46,3	42,1	6,6	3,3	1,70	100
	Lisansüstü	n	12	12	-	1	1	26
		%	46,2	46,2	-	3,8	3,80	100
	Toplam	n	70	66	9	5	3	153
		%	45,8	43,1	5,9	3,3	2	100

“Yöneticilerin isabetli karar almalarında mali tabloları anlayabilme yetenekleri önemlidir” ifadesine işletme yönetici ve sahibi konumunda olan bireylerden eğitim seviyesi düşük olanların mali tabloları anlamayı önemsemediği görülmüştür. Fakat lisans ve üstü eğitim alanların mali tabloları anlamak konusuna eğitim seviyesi düşük olanlara nazaran daha çok önem verdiği anlaşılmaktadır. SMMM’lerin ise tüm eğitim seviyelerinde genel olarak karar almada mali tabloları anlamayı önemsedikleri görülmüştür. Burada dikkat çekici olan husus lisansüstü

eğitim alan SMMM'lerin karar almada mali tabloları anlamamanın önemine daha az önem vermesi olmuştur. Banka kredi temsilcileri içerisinde ise lise ve öncesi eğitim seviyesinde olan bireyler bulunmadığı için önem seviyesi ölçülememiştir. Fakat diğer bütün eğitim seviyeleri için karar almada mali tabloları anlamamanın önemli olduğu hususu verilen cevaplardan anlaşılmıştır. Ayrıca banka kredi temsilcileri arasında lisansüstü eğitim alanlar mali tabloları anlamayı önemli görmüş ama tamamı kesinlikle doğru dememiştir.

Verilen cevapların geneline bakıldığında eğitim seviyesi arttıkça mali tabloları anlamamanın önemli olduğu ifadesine eğilim artmıştır. Fakat burada genellikle lisans ve lisansüstü eğitim alanların tamamının kesinlikle doğru ifadesine yönelmeleri beklenmektedir. Çünkü mali tabloların okunması ve anlaşılması karar almak için çok önemlidir. Verilen eğitimlerde genellikle mali tabloların karar almada ne kadar önemli olduğu hususu vurgulanmaktadır. Bu yüzden eğitim seviyesinin artması ile mali tabloların karar almada ki öneminin artması beklenmektedir.

Soru 2-) “Yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olan işletmenin kısa vadeli borçlarını ödemede sorun yaşamayıp yaşamayacağı konusunda düşünceniz nedir?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: *Tabii ki eğer firmanın dönen varlıkları fazlaysa, dönen varlıklar bir yıl içerisinde nakde çabucak dönderilebilen varlıklardır. Bunlar adamın çeki olur, tamam vadesi gelmeseyse bile götürüyor bazen paraya ihtiyacı oluyor, bankaya veriyor kırdırıyor. Bir miktarını bankaya bırakıyor ama sonuçta alıyor parasını. Bir kısa sürede ya da bankada parası oluyor, çekiyor ya da senedi oluyor mesela hemen bankaya veriyor, kırdırıyor. Senedini tutarını alıyor yani dönen varlıkların biraz daha düşük, duran varlıkların yüksek olması, duran varlıklar da bir yılın üstünde borca çevrilebiliyor dönen varlıklara nazaran. Eğer duran varlıklar şeyse yüksekse duran varlıklar hemen mesela bir adamın ofisi oluyor, dairesi oluyor ya da taşıtı oluyor ha deyince satamıyor. Mesela bu bir zaman alıyor kısa vadeli borçları ödeme. Tabii ki sorun yaşar bence. Kısa vadeli borçları ödemede tabii ki sorun yaşar çünkü gerçi şu an günümüzde bu tarz şeyleri de satmak artık öyle çok zor değil yani. Bir yıldan uzun sürecek diye bir şey yok. Adam değerli taşıtı vardır, değerini beş bin lira aşağı gösterse zaten her türlü satılıyor ya da dairesini beş yüz bin bin liralık dairesine sahibindene dört yüz elli bin liraya koysa zaten her türlü çeviriyor. Yani istese aslında duran varlıkların da eee daha kısa sürede satabilir. Aslında sorun da yaşamaz çünkü günümüzde,*

çağımızda eskidendi o işte sahibinden diye bir şey yoktu. Eskiden de yani aracını dairesini şimdi sanki daha insanlar çabucak elden çıkarıyor yani o yüzden kısa vadeli borçlarını bence iki grubunda olan varlıklarıyla da tesisi, makinesi, cihazıyla bunları da bence kısa sürede nakde çevirebileceğini düşünüyorum. Bu çağda o yüzden de sorun yaşamayacağını düşünüyorum.

SMMM 2: Burada tabii ki duran varlıkların şeyi de önemlidir, paraya çevrilme özelliği. Bir işletmeye ait mesela birkaç tane araç varsa paraya çevrilme özelliği daha şu dönemde özellikle baktığımız zaman hızlıdır. O zaman burada sıkıntı yaşamayabilir. İnsanlar çünkü artık bunları göz ardı etmemesi lazım ama genel itibariyle finansal tabloya baktığımız zaman bu bir sıkıntıdır. Likidite sıkıntısı çıkartır bize lakin burada asıl olan duran varlıkların cinsidir. Bence bir bina olsa mesela veya farklı arazi olsa bunların satışları zaman alır. Ama bir araçtır veya da paraya hızlı çevrilebilecek bir duran varlıkta bu da duran varlıklarda. Hani işletmenin iki türlü duran varlığı vardır. Bir yatırım amaçlı olabilir, ikincisi işini devam ettirmek amaçlı olabilir. İşini devam ettirmekten ziyade bazı firmalar buna giriyor mesela elindeki parayı değerlendirmek için şirketinin adına araç alıyor. Biraz duruyor işte değerlendirince satıyor. Bu da bir aslında gizli bir dönen varlık haline geliyor. Bu önemli benim için. Dönen varlığın yüksek olması gerekir, duran varlığının cinsinin önemli olması gerekir. Ben öyle ikiye ayırayım size.

SMMM 3: Burada aslında biraz da mali müşaviri ölçmek anlamında bir soru. Çünkü bizim mali müşavirlerimizin yani ben meslektaşlarımızı yani tabii burada şey yapmak için söylemiyorum, onlar bunlara hiç önem vermiyor. Ben biliyorum bunu yani bunu ben çok test ettim. Şimdi yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı, dönen varlıklara oranla yüksek olan bir işletmenin, kısa vadeli borçlarını ödemede sorun yaşayıp yaşamadığı şimdi bu nedir duran varlıklar. Demirbaşın dönen varlıklardaki nispeti çok fazla ise bu demirbaşı ne kadar hani bu bir araç olabilir, bugün bu aracı hangi hızla satabilirsiniz yani likit olan mevcut olan mevcutlar var anında nakde çevrilebilir. Bir de buna nazaran daha geç nakde çevirebildiğimiz varlıklar vardır. Bunlar duran varlık kalemleri, demirbaş nispetindedir ama bunların da nakde çevrilmesi hızı vardır. Ama anında olmaz bu. Anında olması durumunda değerinden düşük satılması icap eder. Nispeten kısa vadeli borçlarını ödemede sorun yaşayıp yaşamayacağı konusunda yani sonuçta bir vade vardır. O vadeye karşılık duran varlıkları, nakde çevirme süresi vardır. Ben sorun yaşayacağını düşünmüyorum. Yani eğer ki çok acil değil ise ama çok anlık refleks verilmesi gerekiyorsa, duran varlığın nakde çevrilip kısa vadeli borcunu ödeyebilir. Biz buna bir bölü üç deriz. Bu oran cari orandır yani dönen varlıklar bölü kısa vadeli yabancı kaynaklardır. Yani işletmenin nakde çevrilebilir değerleri ile borçlarını ödeme yükünü gösterir ama bu duran varlıkları iki kalemi yani bilançonun

ikinci kalemidir. İki bölü üç değil yani bu böyle bir oran yok. Yani fiiliyatta cari oran dediğimiz. Şimdi bizim ikiye bire çevirmemiz gerekir. Yani bu cari oranı güçlü olabilmesi için ikiye bire çevirmemiz için ikiye aktiften çıkarmamız gerekir yani satmamız gerekir. O satış süremiz demirbaşın cinsine göre uzar veya kısalabilir. Bugün bir arabayı değerinden yüzde beş aşağıya piyasaya sürdüğümüz zaman anında satarız. Fakat şöyle söyleyeyim imalathanemizde kullanmış olduğumuz bir de eğer ki muadili olmayan bir işletme tarzında yurtdışından ihraç ettiğimiz bir cnc oven makinadan bahsedelim. Değil mi o da aktif, o da duran varlık. Ama bunun talebi piyasada az olabilir. Niye çünkü kim kullanır ki bunu, bu makineyi. Bu tür demirbaşlar için geçerli değil bu olay anlatabiliyor muyum? Ama örnek veriyorum bir tane araç işte bir tane örnek verdiğim bir araç, bunun yelpazesi geniş herkes alabilir bunu. Anında dönen varlıklardan düşeriz. Duran varlıklarla kısa vadeli yabancı kaynakları karşılama gücü yüksek olur. Bu şekilde de sonuçlanır. Kısaca özetleyecek olursak buna burada sorun yaşamaz yani. Genel anlamda sorun yaşamaz. Evet, satabiliyorsa öder.

SMMM 4: Burada kesinlikle sorun yaşar. Çünkü duran varlık yatırımı uzun vade olarak düşünülebilir. Tabii bu yani şeye de bağlı hani yaptığı yatırıma bağlı. Örneğin hani bir imalat sanayi yapan bir işletmeyi işte bir fabrikadır, bir orada kullanacağı makinelerdir. Burada duran varlıklar tercih edilebilir. Ama burada da yapacağı üretim göz önünde bulundurulması lazım yani ben bir duran varlığa yatırım yaptım işte fabrika yaptım işte makine aldım veya araç aldım ama buradaki yapacağım üretim benim işte kısa vadedeki borçlarımı veya kısa vadedeki alacakları ödeyebilecek seviyede mi? Genelde duran varlık yatırımı yani biraz maddi olarak firmaları sıkıntıya sokuyor. Kısa vadeli borçları ödeme konusunda da zorluk yaşarlar yani.

SMMM 5: Şimdi dönen varlıklara oranla duran varlıklar yüksekse eğer sorun yaşarlar mı? Kısa vadeli borçlarını şimdi duran varlıkların, dönen varlıklardan fazla olması kısa vadeli yabancı kaynaklarını ödeyebilme gücünde zorluk yaşatır. Çünkü duran varlıklarını bir an önce likiditeye çevirmek zor olduğu için daha önemli olan likiditesinin artış oranı olması için dönen varlıklarının daha fazla olması lazım ki, kısa vadeli borçlarında daha çok ödeyebilirsiniz.

SMMM 6: Duran varlıklar dönen varlıklardan yüksek yani sermaye işletmesi olabilir genelde kısa vadeli borçlarına dönen varlıkların finansmanını tercih edilir. Yani duran varlıklarda daha çok uzun vadeli kaynakların tercihi gerekir. Sorun olur dönen varlık yani yetmeyebilir dönen varlıkları karşılamada sorun yaşayabilirsiniz.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Evet, ya orada şöyle duran varlıklar, dönen varlıklara oranının yüksek olan işletme nakit akışında eğer sorun yoksa borçlarını ödeyebilir ama en ufak bir problemde sorun yaşar. Yani şöyle sorun yaşar ufak bir tıkanmada ya da ne bileyim

vade uzamasında kendi planları da ona göre ayarlı olduğu için problem yaşar. Doğal olarak o sorunu yaşar yani likit olmak her zaman iyidir bir firma için ama duran varlığı olan firmalarda tabii ki yani malı mülkü olmayan ya da ne bileyim işte o tarafı kira ile filan kapatmaya çalışan firmalarla aynı sınıflandırmaya girmez yani. Duran varlığı olan firmalar iyi firmalardır demektir. Malı mülkü olan adamlar demektir. Aslında şöyle sorun yaşamazlar. Nasıl yaşamazlar, kısa vadeli borçlar güncel faaliyetlerle karşılanan yani kısa vadeli borçlar, kısa vadeli yabancı kaynaklarla karşılanır. Aslında ilk başta kurguyu düzgün kurabilirlerse yani duran varlıkların uzun vadeli yabancı kaynaklarla karşılarılarsa kısa vadeli borçlarının ödemelerine hiçbir tesiri olmaz bunun. Ama her zaman likit olmak daha iyidir yani. Duran varlıklar çok çabuk dönen varlıklara döner mi? Bu da bir ayrı bir tartışma konusu. Yani firmanın boyutuna göre ya da atıyorum on beş milyonluk bir gayrimenkulünü satmak istese kaç kişi alabilir ki bu dönemde anlatabiliyor muyum? Likit her zaman iyidir ama ilk başta kurguyu düzgün yapmaları lazım. Duran varlığını gelip uzun vadeli banka kredisinde uzun vadeli yabancı kaynaklar alacak uzun vadede işte beş yılda yedi yılda on yılda yani yatırımın geri dönüş süresi ne zamansa ona göre kurgulaması lazım.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Yani eğer işletme dışında ayrıca bir kaynağı yoksa bu firmanın sıkıntı yaşayacağı yüzde yüz. Çünkü dediğimiz gibi bugün veya bir ay sonra borcunu ödeyebilmek için işte evi satması, aracını satması veya diğer duran varlığıyla bunu ödemesi söz konusu değil. Dönen varlıktaki aktif taraftaki değerleri bizim için önemli. O dönen değerler dediğimiz her an likit tarafına çünkü bizim ölçtüğümüz likit ve şu anda malum, günümüzdeki ekonomik durumdan dolayı gerek ülkemizin gerekse dış dünyanın durumundan dolayı likit kalmak çok değerli. Şu anda çünkü paranın kıymeti şu anda yeni yeni anlaşılıyor. Ne kadar likit firmalar, bizde likit firmaları istiyoruz yani vadesizde bizde hesabı bulunan firmalar istiyoruz ki şey olmasın. Yani biz de onlardan topladığımız, o likit kaynakları bankada tuttuğumuz nakit kaynaklarla diğer esnaflara diğer müşterilere kredi verebilelim. Bizim şu andaki sistemimiz bu.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: Şimdi duran varlıkların tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olması demek yani bunu eğer kısa vadeli borçlarda net işletme sermesi dediğimiz eğer düşük ise zaten duran varlıklara haddinden fazla yatırım yaptığı, firmanın yani faaliyetinin kendi dinamikleri içerisinde aktarması gereken yer zaten dönen varlıkları. Eğer net işletmesi sermayesinde cari oranda bir eksiklik varsa işte malum birin altına olmaması, eksiye düşmemesi bulunduğumuz konum itibariyle biz de firmanın duran varlıklardan, dönen varlıklara bir kısım aktarımı yapmasını istiyoruz gerekirse. Duran varlıkları uzun vadeli bir şekilde finanse etmiş olması lazım. Eğer etmediyse bu sefer zaten kısa vadeli yabancı kaynaklar ile artış olmuş olacaktır. Çünkü firmaların yaptığı en büyük hatalardan biri de bu

zaten. Kısa vadeli duran varlığı fonlayıp net işletme sermayesini on iki aydan bir takvim yılı içerisinde az bir sürede kendi döngüsünü sağlayamıyor aslında. Çoğu firmanın sıkıntı yaşamaması ve talep ettiği kredinin istediği oranda ya da istediği şekilde çıkmamasının sebeplerinden en büyük olayı da bu.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Sorun yaşayabilir. Asit test oranı diye bir oranımız vardır. Orada formülü hatırlarsanız kısa vadeli yükümlülükleri karşılayabilmesi için onun optimal oranda olmasına dikkat ediyoruz. En azından yakın olmasına dikkat ediyoruz.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Kısa vadeli borçlarını ödemede sorun yaşar. Çünkü nakit hızı biraz daha dönen varlıkları az olduğu için kısa vadeli borçları ödemeye yetmeyebilir. Duran varlıkların dönen varlıklara oranı eşit olması gerekiyor bence.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Burada aslında daha çok önemli olan bankalardaki kredibilite oranları ve kullanacağı faizlerle alakalı konu var. Yani bu konuda sağlam bir yapısı altyapısı varsa bu yani sıkıntı çektiği noktalarda her zaman bu problemleri aşabilir. Yani en önemli tarafı burası. Yani buradaki oranların aslında çokta önemli olduğunu düşünmüyorum. En önemli kısım kredi yani bankalardan kısa vadeli uzun vadeli her zaman kredi çekip durumunda olmanız lazım. Ayrıca bu kredileri de ihtiyacı duymadığı zamanlarda kullanmanız lazım. İhtiyaç duyduğunuz zamanlarda isabetli kararlar veremezsiniz? Eğer bu tarafı sağlamsa açıkçası buradaki parametreye çok fazla takip etmenize gerek yok.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Sorun yaşayabilir kısa sürede nakite döndürebilecek varlıkları daha az olduğunda problem yaşayabilir.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Şimdi kısa dönemdeki mal satışlarıyla beraber para dönüşleri eskiye göre biraz daha süratlendi. Yani bir üç-beş yıl öncesinde paranın geri dönüşü biraz daha uzun vadelerdeydi. Şimdi onlar kalktı artık piyasada vade olayı denilen bir şey kalmadı. Eskiden biz burada sekiz ay on ay vadeyle mal satıyorduk şimdi nakit olmayınca veya kredi kartı olmayınca mal satmıyoruz. O bakımdan şimdi herhangi bir sıkıntıyı biz yaşamıyoruz ama uzun vadeye girenler ne kadar vade farkı alsalar da hep zararlı olurlar. Dolayısıyla bu işlemde zarar edip veyahut da bazı ürünleri Sivas'ta da bunlar var bazı şeyler tedarikçilerimiz nakite ihtiyacı olduğu zaman zararlar mal satıyor. Bu ticaretin en kötü tarafı, en kötü tarafı. Dolayısıyla bu şeyi kim nakit akışını kim daha çok süratlendirebilirse o rahat eder. Bizim açımızdan da biz vadeli mal satışı yapıyoruz.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Şimdi şu anlama geliyor. Duran varlıkları az dönen varlığı, duran varlığı fazla dönen varlığı azsa bu işletmenin kasasında veya kıymetli evraklarının az olduğu anlamına geliyor. Dolayısıyla bu kıymetli evrakları veya kasası az olan bir işletme kısa vadeli borçlarını öderken illaki bir tıkanma noktasına gelebilir. Kısa vadeli borçlarını ödemede zorluk yaşayabilir. Burada bazı rasyolar vardır. Burada kabul görmüş o rasyoların

altına düştüğü zaman illaki bir duran varlığını, dönen varlık haline getirmesi, uzun vadeli sağlam adım atması anlamında işletmenin kârına olacaktır. İşletme eğer böyle bir durumu bilanço tablosunda böyle bir durumu söz konusuysa, işletme mümkün mertebe duran varlığını, duran varlığını dönen varlık haline getirmesini tavsiye ederim. Benim genel yaklaşımım böyledir yoksa riskli hareket eder. Kısa vadeli borcunu ödeyemezse de bu özellikle ekonomik piyasada bankalar nezdinde bir çekini, kısa vadeli bir çekini senedini ödemediği zaman çekinin yazılması, firmanın prestij kaybına zarar verecektir. Bu da firmayı farklı algılanmasına vesile olacaktır sanki iflas ediyor gibi bir algı oluşmasına vesile olacaktır. Genel düşünceleri böyledir dolayısıyla her daim o kısa vadeli borcunu ödeyebilecek bir dönen varlığı olması gerekir. Uzun vadeli için bunu demiyorum ama uzun vadeli olduğu için.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: *Muhakkak duran varlıklarla mevcut şirket içerisindeki dönen varlıkları yani ticaret yapılan varlıkların birbirinin dengeli şekilde ilerlememesi durumunda ödeme problemleri ortaya çıkıyor. Özellikle kısa vadeli ödemelerde ki ülkedeki enflasyon durumları veyahut da kriz riskleri göz önüne alınırsa, kısa vadeli ödemelerde çok ciddi problemler ortaya çıkarabilir.*

YÖNETİCİ - SAHİP 6: *Tabi ki sürümü fazla olan malzemelerin nakite dönme durumu hızlıdır. Duran varlıklarda sürümü az olan ürünler olduğu için stok kontrolü yapıp devamlı takip edilmelidir. Kısa vadeli borçların ödemesinde sorun yaşamamak için sürümü az olan malzemeleri stoklarını düşük tutmakta fayda vardır.*

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	2. Yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olan işletmenin kısa vadeli borçlarını ödemede sorun yaşamayıp yaşamayacağı konusunda düşünceniz nedir?
Taraf	Vurgular
SMMM	İşletmelerin duran varlıklarının, dönen varlıklarına göre fazla olmasının işletmenin kısa vadeli borçlarını ödemede sorun yaşamasına kısmi olarak sebep olabileceğini fakat günümüz koşullarında duran varlıkların satış hızının da eski dönemlerdeki gibi olmadığını ifade etmişlerdir. Yani işletme eğer duran varlığını satmak istiyorsa fiyatında küçük değişiklikler yaparak çok hızlı bir satış gerçekleştirebilir. Fakat bu durumun yanında duran varlıkların türü de artık dönen varlıklara nazaran değişkenlik gösterebilmektedir. Şöyle ki bazı işletmeler duran varlık olarak aldığı ürünlerin değerlendirilmesi halinde hemen satışa konu ederek, bunu sermaye olarak değerlendirmektedir. Yani ticari bir mal gibi hemen satışını yapabilir. Fakat bazı özellikli ürünlerde veya özellikli üretilmiş özel makineler ve teçhizatlarla ise çok hızlı bir satış söz konusu olmayacaktır. Tüm bu durumların şirket yöneticileri nezdinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Kısacası SMMM'ler duran varlıkların dönen varlıklardan fazla olmasının kısmen bir sorun olduğunu fakat duran varlığın cinsinin de önemli bir konu olduğunu belirtmektedirler.
Banka Kredi Temsilcisi	İşletmede dönen varlıkların, duran varlıklarla eşit miktarda tutulmasını ve kısa vadeli borçları ödemede dönen varlıkların aktif olarak rol alması gerektiği yönünde bilgiler verilmiştir. Ayrıca işletmenin dönen varlıklarından ziyade eğer nakit akışlarında bir sıkıntı yoksa kısa vadeli borçlarını ödemede sorun yaşamayacağı ifade edilmiştir. Fakat işletme sadece alacak yönetimine güvenerek nakit döngüsüne güvenirse sıkıntı yaşayacaktır. Eğer işletmenin kısa vadeli borcu var ve dönen varlığı da yok ise nakit döngüsünün aksaması durumunda işletme ciddi anlamda sorun yaşayacaktır. Duran varlığı olan işletmeler mali olarak güçlü görünseler bile nakit döngüsü iyi kurgulanamaz ise işletme kısa vadeli borçları ödeme noktasında ciddi sorunlar yaşayacaktır. Asıl olan likit olmaktır. Likitte kalan firmalar kısa vadeli borçlarını ödeme hususunda her zaman daha şanslı olmaktadır.
Yönetici - Sahip	İşletme sahip veya yöneticileri, işletmelerin sağlam bir altyapıya sahip olması halinde bilançodaki oranların çok da önemli olmadığı yönünde ifadeler kullanmışlardır. İşletmelerin mali tablolarındaki varlıklar işletmelerin kârlılığını sağlıyorlar ise mali tablodaki verilerin çok önemli olmadığı belirtilmiştir. Çünkü gerçekte mali tabloda gösterilen bakiyelerden daha büyük bakiyelerin olduğunu bildikleri için rahat davranabildiklerini belirtmektedirler. Bu durum aslında yöneticilerin bilinçsiz olduğundan veya iş bilmediğinden değil aksine gerçek bilginin kendilerinde olmasından kaynaklı karar aldıklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca finansman kullanan işletmelerin, kredi kullanırken ihtiyaçları olduğu için değil ihtiyaçları olmadığı zamanlarda bu paraları kullandığını aksi takdirde stres altında doğru kararlar veremeyecekleri yönünde düşünceleri bulunmaktadır. Bunların yanında işletme yöneticileri duran varlıkların eskiye nazaran daha hızlı şekilde nakde döndüğünü de ifade etmektedir. Kısa vadeli borçlarını ödemede sorun yaşamamak için işletmelerin sürümü az olabilecek stokları ellerinde tutmadıkları yönünde de tedbirler aldıklarını ifade etmişlerdir.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM’ler, kısa vadeli borçları ödemede duran varlığın dönen varlıklardan fazla olmasının kısmen sorun oluşturabileceğini fakat duran varlığın cinsinin önemli olduğunu belirtmişlerdir.
- ✓ Banka kredi yetkilileri, kısa vadeli borç ödemede dönen varlıkların duran varlıklara oranından ziyade alacakların yönetimine dikkatleri çekmişler ve asıl önemli olan hususun alacakları yönetmek olduğuna vurgu yapmışlardır.
- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise kısa vadeli borç ödemede dönen ya da duran varlıklara bakmadıklarını çünkü gerçekte varlıklarının mali tablolarda görünenden daha fazla olduğuna dikkat çekmişlerdir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	ss	Ort.	Katılım Düzeyi
3	Yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olan işletmenin kısa vadeli borçları ödemede sorun yaşamayacağı söylenebilir.	SMMM	139	1,23	3,03	Ne doğru ne de yanlış
		Banka Kredi Temsilcisi	153	1,19	3,03	Ne doğru ne de yanlış
		Yönetici - Sahip	86	1,28	2,69	Doğru
		Genel	378	1,23	2,95	Ne doğru ne de yanlış

Görüldüğü üzere anket formundaki 3 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **ne doğru ne de yanlış**, banka kredi temsilcileri **ne doğru ne de yanlış** ve işletmeciler ise **doğru** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Muhasebe teorilerinde kısa vadeli borçların dönen varlıklarla, uzun vadeli borçların ise duran varlıklarla karşılandığı veya karşılanması gerektiği ifade edilmektedir. Fakat SMMM’lerin ifadesiyle teknolojinin daha gelişmesi ve imkânların eskiye nazaran daha fazla artması nedeniyle duran varlıklar içerisinde özellikli işler için üretilmiş makine, teçhizat vb. dışında değerlerin değer kaybetmeden kısa sürede satılabildiği konusu yadırganamayacaktır.

Banka kredi temsilcileri de teorik bilgiden yola çıkarak dönen varlıkların kısa vadeli kaynaklarla finanse edilmesinin daha uygun olacağı yönünde bilgi sunmuştur. Ayrıca dönen varlıkların akabinde işletmenin alacak devir hızının da kısa vadeli borçları ödeme konusunda kendilerine bir işaret vereceğini ifade etmektedirler. Fakat burada dikkat edilmesi gereken konu muhasebe teorilerinde de ifade edildiği üzere sadece bir göstergeye bakılmasının yeterli olmayacağıdır. Önceki dönemlerde başarılı olan alacak devir hızının ülkenin veya işletmenin normalden farklı bir sürece girmesinden dolayı alacaklarını tahsil edemeyecek duruma gelmesi söz konusu olabilir.

İşletme yönetici - sahipleri ise teoriden ziyade kendi bakış açılarıyla yöntemler geliştirmeye çalışmaktadırlar. İşletmelerinde sürümü daha hızlı olan ürünlerin stoklanması, finansman kullanımını ihtiyaçları olmadığı zaman kullanma gibi yöntemlerden bahsetmektedirler. Ayrıca mali tablolardan ziyade kendi iç hesapları ile yatırım veya ticaret yaptıkları için dönen ve duran varlıklar konusunda bilgiye çok fazla ihtiyaç duymadıklarını beyan etmişlerdir.

Genel olarak bakıldığında SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri eğitimlerinin en az lisans düzeyinde olması ve farklı sınavlara tabi tutulmaları nedeniyle teoriye uygun şekilde cevaplar verdikleri görülmektedir. Fakat onlarda sistemde olan bazı sorunları bilerek hareket etmektedirler. Bunların yanında işletme yönetici - sahipleri teorik olmasa bile bu konuda kendilerini geliştirmeye yönelik istekli olduklarını ve firmanın özelindeki bilgilere sahip olmaları ve kendi istekleri doğrultusunda yönetebildikleri için bu tür bilgilere çok ihtiyaç duymadıklarını belirtmişlerdir.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 27'deki gibidir.

Tablo 27: 3 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 3: Yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olan işletmenin kısa vadeli borçları ödemede sorun yaşamayacağı söylenebilir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	4	5	6	5	4	24
		%	16,7	20,80	25	20,8	16,7	100
	Ön lisans	n	4	3	3	2	1	13
		%	30,8	23,10	23,1	15,4	7,7	100
	Lisans	n	8	13	10	1	5	37
		%	21,6	35,1	27	2,7	13,5	100
	Lisansüstü	n	1	4	4	2	1	12
		%	8,3	33,3	33,3	16,7	8,3	100
	Toplam	n	17	25	23	10	11	86
		%	19,8	29,1	26,7	11,6	12,8	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	1	3	3	-	-	7
		%	14,3	42,9	42,9	-	-	100
	Ön lisans	n	2	3	2	1	1	9
		%	22,2	33,3	22,2	11,1	11,1	100
	Lisans	n	6	29	17	25	15	92
		%	6,5	31,5	18,5	27,2	16,3	100
	Lisansüstü	n	3	11	6	6	5	31
		%	9,7	35,5	19,4	19,4	16,1	100
	Toplam	n	12	46	28	32	21	139
		%	8,6	33,1	20,1	23	15,1	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	1	3	1	-	1	6
		%	16,7	50	16,7	-	16,7	100
	Lisans	n	10	39	25	34	13	121
		%	8,3	32,2	20,7	28,1	10,7	100
	Lisansüstü	n	1	8	6	6	5	26
		%	3,8	30,8	23,1	23,1	19,2	100
	Toplam	n	12	50	32	40	19	153
		%	7,8	32,7	20,9	26,1	12,4	100

Yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olan işletmenin kısa vadeli borçları ödemede sorun yaşamayacağı söylenebilir ifadesi eğitim düzeyi ve farklı pozisyonlar açısından değerlendirilmiştir. İşletme yönetici veya sahiplerinin eğitim seviyesine göre değerlendirmesine bakıldığında lise ve öncesi eğitim alanlar kararsızlıklarını ifade etmiştir. Ön lisans ve lisans düzeyinde eğitimi olanların tamamı ifadeye katılırken lisansüstü eğitim alanların yarısı katılmış diğer yarısı ise kararsız kalmıştır. SMMM'ler açısından

bakıldığında ise bütün eğitim seviyelerinde genellikle doğru yönünde bir katılım gösterilmiştir. Banka kredi temsilcilerinin ise istisnasız hepsi bütün eğitim seviyelerinde doğru yönünde katılım göstermiştir.

Teorik olarak yorumlandığında kısa vadeli borçlar genellikle dönen varlıklarla ödenmesi planlanan borçlardır. Duran varlıkların satılması daha uzun süre alacağından kısa vadeli borçların ödenmesi için uygun olmayacaktır. Ayrıca duran varlık ediniminin asıl amacı genellikle işletmenin faaliyetlerinin devam ettirilmesidir. Tüm bu unsurlar bir araya geldiğinde duran varlıklar her ne kadar işletmenin büyüklüğünü ve gücünü gösterse de kısa vadeli borçların ödenmesinde dönen varlıkların yüksek olması beklenir. Anketi cevaplayanların bu yönde cevap vermeleri, internetin gelişmesi ve iletişimin artması ile duran varlıkların önceki dönemlere nazaran daha hızlı satılabiliyor olması olarak düşündürse de bu doğru bir yaklaşım olarak değerlendirilmemektedir. Katılımcılar her ne kadar olumlu yönde cevap verseler de asıl olması gereken kısa vadeli borçların ödenmesinde dönen varlıkların öncelikli kullanılmasıdır.

Soru 3-) “Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likiditesini nasıl etkiler? Bu konuda neler söylersiniz?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: Banka, likidite konusunda bence çok çabuk şu anda zaten internet bankacılığı gibi bir olay var. İstediğin saniye şubeye gitmeden bankadan alabiliyorsun, parayı çekebiliyorsun, borcunu ödeyebiliyorsun, sistemden aktarıyorsun, birkaç dakikalık bir şey. Bence banka ve kasa, kasadaki nakit para zaten sıcak para, dönen varlıklar unsurlarında olması işletmenin likitlerinin güçlü olduğunu gösterir. Bence işletmenin güçlü bir işletme olduğunu gösterir. Menkul kıymetler keza aynı şekilde. Bence işletmenin istediği an istediği malı alması ya da istediği avantajlı bir durumda istediği indirim, indirim sağlayarak almasını etkiler. Bence işletmenin güçlü bir işletme olduğunu göstermektedir.

SMMM 2: Bunların fazla olması işletmenin nakit olarak çalıştığını gösterir. Yani bu da ne demektir yatırım açısından işinin kolaylığını gösterir. Yatırım yapabilme açısından menkul kıymetlerinin fazla hani bu üç kalemden de bankayla kasa olması daha avantajlıdır. Menkul kıymetler biraz daha paraya çevrilme şeyi zaman alacağı için likidite oranını etkileyeceğini düşünüyorum hocam.

SMMM 3: Aslında biraz önceki söylediğimiz konuya değiniyor. Yani cari oranı yüksek, burada yabancı kaynaklara da bakmak gerekir. Bu durumda da dönen varlıklar içerisinde buradaki banka, kasa, menkul kıymetlerin dönen varlıklar içerisindeki, alacak devir hızı falan yüksektir. Yani likit bir işletmedir, hareketli bir işletmedir. Nakit problemi yoktur. Nakit problemi olmayan işletmenin de zaten zannetmiyorum kısa vadeli borçlarının da fazla olacağını. Çünkü kimse elinde çok fazla para varsa borçlanmak istemez. İşletmenin yani herhangi bir likit problemi yaşayacağını düşünmüyorum. Bence bir sorun teşkil edebilir mi zor durum hali olmaz. Herhangi bir kredi ihtiyacı olmaz. Bunun için finansman gideri olmaz. Ben bu işletmede problem yaşayacağınız sorun yaşayacağını düşünmem. İşletmenin türüne göre değişir bu. Mesela bir kuyumcu için bunu düşünebilir miyiz, nakitte kalması. Hayır, kesinlikle düşünülemez. Ne yapması lazım altın alıp işleyip satması. Veya işte yine işçilik türüleri ile çeşitliliğini artırıp piyasaya daha fazla arzda bulunması lazım. Ama şimdi mesela bir tekstil işletmesi için bunu belirlemek için yani uzun vadeli borçları veya kısa vadeli borçlarını da, ben oraya bakarak yorumlamak isterim. Ama dönen varlıklar deyince yani bu bir likit olan kısmında zaten bunların olması gerekir. Bir sorun olacağını düşünmüyorum yani. Yani sizin aklınızda mesela sormak istediğiniz bununla alakalı Mesela ne gibi bir risk. Şimdi burada para olarak değerlendirirsek o zaman risk ama banka, kasa diyorsunuz. Bankaya dediğiniz zaman kasadan para tutulmaz. Kimse kasada para tutmaz. Kasada zaten para tutmak tehlikelidir. Vergi kanunları açısından da yasal değildir. Niye çünkü bunun banka hesaplarını aktarılması durumunda adatlanarak işte, işletme ortakları ile ilişkilendirilmesi gerekir. Vergisel konularda yine aynı şekilde bunun katma değer vergisi vardır, oradaki faiz hesabının. O noktada faiz hesabına, yani şöyle yani vergi müfettişi şöyle yorumlar. Ben vergi müfettişi olsam şöyle yorumlarım. Siz bu kasada parayı bekletiyorsunuz, bunu herhangi bir bankanın mevduat hesabında bekletseydiniz, şu kadar faiz geliri elde edersiniz. Ama etmemişsiniz, işletmeyi zarara uğratmışsınız. Bunu ortaklar üzerinden yapmadığınızı ben nereden bileyim. Demek ki bu ortakların üzerinden bir borç verme işte bir finansal kaynak veya buna benzer bir mevduat geliri kısmında kullanıldı ben onu bu geliri elde etmiş sayarım. Bunun üzerinde de gelir vergi alırım katma değer vergisi alırım. Faizini de aynı şekilde. O yüzden kasada durması kadar mantıksız ve anlamsız hiçbir şey yok. Ama burada ben bankayı gördüm bankada durursa mevduat faizi de alır. Menkul kıymet yani hazine bonosu veya buna benzer bir ne bileyim gelir getirici unsurlardan bir tanesi. Burada en tehlikeli olarak kasayı görüyorum.

SMMM 4: Yani burada anladığım kadarıyla genelde eğer böyle bir hareketlilik varsa hani bu hareketlilik diğer dönen varlıklardan örneğin stoklara mal alımına yansımıyorsa hani buradaki hareketlilik açıkçası işletmenin geleceği açısından risk oluşturabilir. Hani menkul

kıymet yatırımları olabilir ama buradaki menkul kıymetler yatırımları hariç diğer kasa ve bankadaki hareketlilik yani işletmenin finansal yapısını etkileyebilir. Yani burada bu banka, kasa ve menkul kıymetleri kullanırken işte stok durumunu da kontrol etmesi lazım ve alacakları ödeyebilme durumunda kontrol etmesi lazım.

SMMM 5: Banka, kasa ve menkul kıymetler gibi varlıkların fazla olması dönen varlıklara oranla fazla olması riskli etkiler. Çünkü işletmenin sermayesine artırabilmesi için işletmenin likiditeden önemli çok daha çok işte öz sermayesi ve duran varlıklarına önem göstermesi lazım ki şirket ilerleyen süreçlerde daha gözü açık olsun. Şöyle dönen varlıkların içerisinde banka, kasa, menkul kıymetler daha fazla ise bu avantaj veya dezavantaj olabilir mi? Dezavantaj Olabilir. Çünkü nakdi olur olmadık yerlerde şirketin kullanma olasılığı daha fazla olur. Bunu daha çok görüyoruz çünkü.

SMMM 6: işletmenin likiditesinin yüksek olduğunu gösterir ama işletmenin yani likiditesi yüksektir. Menkul kıymetlerde de olması güzel bir şey likidite problemi yaşamaz işletme.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Ya bunlar tabii ki bu saydığımız üç unsurda diğerlerine göre daha likit unsurlar. Yani likitin likiti yani banka demek. Bankadaki bulunan mevduat demek yani kasa demek zaten fiziki olarak firmada bulunan para demek, menkul kıymet aynı şekilde. Yani en şey menkul kıymet artı ikide nakit para demek. Bunlar tabii ki işletmenin likit olmamasını pozitif etkiler ama şeyde yani bu tarz kaynakların çokluğu yani yoğunluğu da ayrı bir sorgulama konusudur. Yani bir firmanın kasası şişikse aslında burada bir ciddi bir kayıtlama sorunu vardır yani muhasebe sorunu vardır. Ya da kasa, banka bankada mevduat varsa diğer taraflarda da kredi görüyorsanız bu da ayrı bir sorundur. İyi yönetilemediği anlamına gelir. Yani tabi dönen varlık işletmenin likiditesini etkilemesinden bahsedersek bunların olması iyidir. Ama bunların fazla olması da likiditeyi etkilemez ama başka türlü sorunları etkiler. İyi yönetilmediğini etkiler. Hem faiz gidere verir hem kasada parası durur bu profesyonel bir yönetim değildir yani hoş olmaz sonuçta da finansman gideri ödeyecek, faiz ödeyecek.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Şimdi burada dediğimiz gibi mutlaka dönen değerler dediğimiz banka, kasa önemli ama bunun diğer unsurlara göre fazla olması aslında çok da iyi sayılmaz. Yani niye çünkü onu değerlendirememiş atıl kalmış. Yani bir banka olarak düşündüğünüzde yani bankalar mevduatı toplar ve satar. Yani ben topladığım mevduatı satamazsan ben ne yapayım o mevduatı. Bana zarar eder oda. İşte böyle, böyledir yani. İşletmelerdeki o kaynak eğer doğru yerde kullanılmazsa, yatırımda projede efendim veya amaçlarda yani bir şekilde işte o bence atıl kalmış olur. Çok da değerli değildir benim için yani.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: İşte kasa ve menkul kıymetler hadi bankayı es geçmek istiyorum. Burada kasa özellikle kasanın diğer dönen varlıklar unsurlarına oranla fazla olması, işletmenin likiditesini nasıl etkiler. Kasanın bir kere şişkin olmamasını arzu ediyoruz biz. Bulduğum konum itibariyle söylüyorum kasada şişkinlik olması demek aslında bunun bir kısım henüz daha fatura edilmemiş ya da edilememiş çeşitli sebepler olabilir. Ya da edilmek istenmemiş olabilir. Zaten kasada eğer daha bir şişkinlik varsa sektör ortalamaları vardır bununla ilgili bunu malum üç yüz otuz bir kalemine atıyor, o da kayıt altına alınamayanların bir göstergesi. Onun için kasanın zaten bırakın diğer dönen varlıklara, aktifinde bile çok ama çok az bir yere tekabül etmesi lazım. Perakende satış yapıyor olsa bile sıcak likit girişi nakit girişi olsa bile kasanın çok ama çok az olması lazım. Menkul kıymetler firmanın faaliyet konusu dışında bir yatırıma giriyor aslında. Orada bir sabit başka bir gelir elde etmek için yaptığı yatırım ama istenildiği zaman da bozulabileceği için on iki ay vadeden kısa olduğu için tabi o da likiditesinde etkili. Banka, özellikle bankadaki tutarın diğer dönen varlıklara nazaran yüksek olması, firmanın kredibilitesini artırır. Diğer dönen varlıklar altında biliyorsunuz büyük bir kalem örnek vermek gerekirse işte yüz doksan vergiler değil mi? Bu vergilerde biliyorsunuz genelde hani bir örnek vermek gerekirse yap sat sektöründe faaliyet gösteren müşterilerimiz mesela yüzde on sekiz KDV ile malzeme alıyor. Konut satış yaparken yüzde birden yapıyor ikisi arasındaki yüzde on yedi fark da hiçbir zaman cebinden çıkamıyor. Bunun için ya farklı bir sektöre girip farklı bir firma kurması lazım veyahut mali tablosuna güveniyorsa ilk birinci sorumuza geliyorum finansal tabloyu okuyabilme okuma yazarlığına eğer buna hâkimse firma yetkilisi bir daha söylüyorum yani mali müşavire değil kendisi firmanın kendisi eğer okuyabilme finansal okuryazarlığı var ise bu sefer devletin kamu kurumları olan maliye bankadan aldığı bir mektup ile başvuruda bulunuyor. Benim bu kadar KDV alacağım vardır diye iadesini istiyor. Ama işte finansal okuryazarlığı olmadığı için en başından beri temelleri sağlam oturtmadığı için bu mektubu müracaat etmekte biraz sıkıntı yaşıyor. Çünkü bu sefer daha bir denetimden geçmesi lazım denetimden yani ben kamudan bir alacağımı almak için irtibata geçersen kamuyu beni biraz daha irdeler. İrdelerse de benim finansal okuryazarlığım olmadığı endişesi ortaya çıkar, bir korkusu olmasa bile aktif pasif dengesinden haber yoktur. Bilançodan haberi yoktur yani kötü art niyetli olduğundan demiyorum sadece finansal okuryazarlığı olmadığı için devletten alacağı KDV'si için bir müracaatta bulunup o, yeri geliyor milyon TL'leri var orda duruyor, bekliyor yıllarca. Müracaat edip alamıyor. Onun için dönen varlıkları tabiatı gereği çok ama çok düşük olması lazım. Finansal okuryazarlığı olmadığı zaten buradan anlaşılıyor. Biz bunu mali mesuliyeti olan kişilerle konuştuğumuzda, dediler ki ya bilseydik eğer buna göre baştan dizayn ederdik mali veriyi. Ne demek bu? Girdi

çıktıların tam kayıt altına alınabilen bir sistem kurardık diğer dönen dediğim gibi tabiatı gereği zaten özellikle bankadan menkul kıymeti çok daha düşük olması lazım. Kasa o da tabiatı gereği çok çok düşük olması lazım diyorum.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: İşletmenin daha likit bir görünüm kazanmasını sağlar. Bu da kısa vadeli yükümlülükleri karşılama konusunda avantajdır.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Likiditesini olumlu etkiler direkt anında nakite dönebilecek kasasında para bulundurabilir. Kısa vadeli borçlarını ödeyebilir likiditesi yüksek olur olumlu etkiler.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Yani tabii burada likidite oranımız her zaman yüksek olmuş olur. Olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Olumlu yönde etkiler çünkü işletme nakit ihtiyaçlarını daha kolay sağlayabilir o yüzden olumlu yönde etkiler.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Vallahi şu durumda banka ile çalışan işletmeler yüzde sekseni zarar ediyor. Yüzde kırk faiz olur mu, yüzde kırk beş faizle çalışan insanlara para kazandıramayız. Kesinlikle sattığınız maldan yüzde kırk beş para kazanmıyorsunuz. O eskidendi yüzde yirmi beş yenilerde şimdi yüzde on yüzde on beşlerine satışlar yapılıyor. Bu satışlardan da bir de bankaya yüzde kırk beş siz faiz öderseniz. Bunların hepsi sıkıntı olur. En iyisi elinizde sabit değerleriniz olacak, gayrimenkuldür. Kira vermeyeceksiniz veya kira alacaksınız buna benzer olaylar ticarete canlandıran unsurlardan birisidir. Bizim de yaptığımız iş bu.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurları dediğimiz hangileri oldu. Bunlar haricinde yani. Banka, kasa, menkul kıymetler çek, senet menkul kıymetlere mi giriyor. Şimdi açıkçası banka, kasa ve menkul kıymetler bir işletmenin önemli kozlarıdır. Yani işletme bir yatırıma girecek veya bir ürün alacak veya bir borç altına girecekse, kasasındaki duran sıcak para işletmenin o anlamdaki atacağı adımda karşı tarafa karşı bir sıfır onu öne geçirebilecek bir pozisyon oluşturur. Dolayısıyla bu kıymetlerin fazla olmasını genel anlamda sağlıklı, daha garantili olarak görmekteyim ben. Fazla olması işletmenin likiditesini nasıl etkiler yani işletmenin genel anlamda iyi adımlar atmasına olumlu vesile olur, bu tarz değerlerinin fazla olması. Bence bu değerleri ön planda tutmak diğer dönen varlıklardan ziyade arka planda tutmaktan daha önemlidir. Bankadaki para, kasadaki para, menkul kıymetler ne kadar fazlaysa işletmeci veya müteşebbis o derece rahat edecektir. Önem arz eden bir şeydir tek düzen hesap planında önem arz eden bir giriş yeridir bunlarda.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: Mevcut nakit varlıklarla ilgili bir şirketin öz sermayesinde bu nakit varlıkların bulunması illaki bir güç elde etmesine sebep. Ancak bu nakit varlıkların bankada veya kasada veya menkul kıymetler üzerindeki şirketin büyümesi açısından doğru şekilde

yatırımlarında kullanılmaması durumunda daha az kârlılık, daha düşük oranda bir ticari faaliyete sebep oluyor.

YÖNETİCİ - SAHİP 6: *Biz her zaman depo malzeme stokları yönünde hareket etmekteyiz. Arsa, depo, dükkân alımları da tabi ki bizim olmazsa olmazlarımızdan. Firmanın büyümesinde menkul kıymetlerin çok etkisi oldu.*

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.



Soru	3. Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likiditesini nasıl etkiler? Bu konuda neler söylersiniz?
Taraf	Vurgular
SMMM	Bu durum likitleri yüksek olan işletmenin güçlü olduğunun göstergesidir. İşletmenin güçlü olduğunun bir göstergesidir. Yatırım yapacak olan işletmeler için likit varlıkların fazla olması önemli bir unsurdur. Likit varlıkları yüksek olan işletmeler borçlanma yoluna gitmeyecekleri için borçlanma maliyetlerine de katlanmış olmayacaktır. Bu durum bazı işletmeler için olumsuz olarak görülebilir. Şöyle ki eğer işletmeler mevcutlarındaki nakiti stok gibi paraya dönüştürülebilecek unsurlara yatırmazlarsa ve bunları keyfi olarak kâr getirmeyecek başka yerlerde kullanırsa mevcutlarındaki likit varlıklarını kaybetme riski ile karşı karşıya kalacaklardır. Bu yüzden işletmenin ihtiyacından fazla likit olması bazen olumsuz olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca işletmenin elinde atıl olarak duran sermaye işletmenin yatırımı için kullanılamadığında kâr kaybına da sebep olacaktır. Bu durumun önüne geçilmesi açısından fazla miktarda likit kalmanın da sorun olabileceği ifade edilmiştir.
Banka Kredi Temsilcisi	Sayılan unsurların hepsinin likit varlık olduğu ve işletmelerin likit varlıklarının yüksek olmasının, işletme açısından olumlu bir izlenim bırakacağı ifade edilmiştir. Ayrıca bu durum işletmenin daha likit görünmesini sağlamaktadır. Bu durum ayrıca işletmenin kısa vadeli borçlarını ödemesinin de kolay olabileceğini göstermektedir. Hatta finansman yönünden borçlanmanın az olabileceğini ve finansman yüküne katlanmayacağını gösterebilir. Buna karşın işletmenin çok fazla miktarda nakitte bulunmasının işletme açısından bazı sorunları da ortaya çıkaracağı belirtilmiştir. İşletmenin yapması muhtemel olan kârlılığın düşmesine, dolayısıyla bu paranın kârdan ziyade atıl kalmasına neden olacağı ifade edilmiştir. Ayrıca bu durum işletmenin elindeki likit varlıklarını iyi değerlendiremediğini ve iyi yönetemediğini göstermektedir. Ayrıca işletmenin kasasının yüksek bakiyeli olmasının belki de firmada kayıtlama probleminin de olabileceğini göstermektedir. Kasanın şişkin olması firmanın sattığı malları fatura etmemiş olduğunu da gösterebilir. Bu sayılan sorunlar işletme için ayrı bir sorun olabilir yani muhasebe işlemlerinde fatura edilmek istenmemiş satışlarında gerçekleştiğini düşündürebilir. Bu durumların hepsi muhasebe sisteminin düzgün bir yapıya oturtulması gerektiğini gösterir şeklinde özetlenmiştir.
Yönetici - Sahip	İşletmeleri bankalara veya diğer firmalara karşı hem nakit görüntüsü hem de borçlarını karşılama bakımından daha iyi göstereceği için bu hesapların yüksek bakiyeli olmasının iyi olacağı belirtilmiştir. Bu tür hesapların işletmenin önemli kozları olduğunu ve dolayısıyla bu hesaplarda yeterli derecede bakiye bulundurulmasının önemli bir durum olduğu ifade edilmiştir. Fakat işletme yönetici - sahipleri tarafından, işletmelerin büyümesinin sadece bu değerlerle değil arsa, gayrimenkul gibi yatırımlarla desteklenmesinin daha iyi olacağı yönünde öneriler de alınmıştır. Bu hesapların da yatırıma ciddi manada faydası olacağı belirtilmiştir.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM'ler, işletmelerin banka, kasa, menkul kıymet gibi varlıklarının diğer dönen varlıklara oranla fazla olmasının işletmelerin güçlü bir

sermaye yapısına sahip olduğuna işaret ettiğini ve bu durumun borçlanma maliyetlerini azaltacağını fakat atıl sermaye riskine dikkat edilmesi gerektiğini belirtmişlerdir,

- ✓ Banka kredi yetkilileri, bu şekildeki mali tabloların kendilerinde olumlu bir izlenim bırakacağını belirtmişlerdir. Bu durumun borçlanma maliyetini azaltacağını; ancak iyi bir yönetim politikası izlenmediği riskini de barındırabileceğini vurgulamışlardır.
- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise bu durumun bankalarda ve diğer firmalarda olumlu bir etki bırakacağını ifade etmişlerdir.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likidite açısından sorun yaşamayacağını bir göstergesidir.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	ss.	Ort.	Katılım Düzeyi
4	Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likidite açısından sorun yaşamayacağını bir göstergesidir.	SMMM	139	1,17	2,27	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,91	2,03	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,38	3,01	Ne doğru ne Yanlış
		Genel	378	1,18	2,34	Doğru

Görüldüğü üzere anket formundaki 4 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi **“Doğru”** düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

SMMM’ler bu durumun işletmelerin likidite durumunun yüksek olduğuna bir gösterge olarak kabul etmektedirler. Fakat bu kıymetlerin yatırıma dönüştürülememesi durumunda kâr edemeyeceğini yani atıl kalmaktan kaynaklı zarar edeceğini ifade etmişlerdir. Banka kredi temsilcileri için de bu durumun olumlu karşılandığını hatta finans kullandırma noktasında mali tablolarının pozitif yönde

puan alacağını ifade etmektedirler. Fakat bu konuda işletmenin kaynaklarını atıl bırakmasından dolayı yönetim becerilerinin gelişmemiş olması ihtimaline karşı riskin yüksek çıkacağını da belirtmişlerdir. İşletme eğer bu kıymetleri işletmenin finansman ihtiyacı için kullanırsa, finansman maliyetine katlanmak zorunda kalmayacağını da dile getirmişlerdir. Kasanın sürekli yasal sınırlar üzerinde şişkin olması işletme yönetimine tereddütle bakılmasına ve faturasız mal satışı gibi olumsuzlukların düşünülmesine yol açacağından tedbirli olmayı önermektedirler. İşletme yönetici - sahipleri ise işletmenin nakit olarak güçlü olmasının piyasada ve bankada her zaman kazandıracağını düşünmektedirler. Fakat sadece likit kalmayı değil diğer kıymetlerle desteklenmesi gerektiği yönünde önerilerde bulunmaktadır.

Özetle SMMM'ler ve banka kredi temsilcilerinin teorik bilgi düzeylerinin yüksek olduğu hatta bu durumu anket sonuçlarından alınan cevaplarla destekledikleri görülmektedir. SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri durumun olumlu ve olumsuz yönlerini detayları ile görebilmekte oldukları verilen cevaplardan anlaşılabilmektedir. İşletme yönetici - sahipleri ise daha çok piyasa koşullarına göre davranmayı uygun görmektedirler. Kıymetlerin atıl kalmasının işletmeler için kâr kaybı olması riski ve kanuni zorunlulukların yani kasa sınırları gibi özellikli durumların bilinmesi işletmeler için faydalı olacaktır.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 28'deki gibidir.

Tablo 28: 4 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 4: Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likidite açısından sorun yaşamayacağının bir göstergesidir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	4	3	5	4	8	24
		%	16,7	12,5	20,8	16,7	33,3	100
	Ön lisans	n	1	4	2	2	4	13
		%	7,7	30,8	15,4	15,	30,8	100
	Lisans	n	5	16	4	7	5	37
		%	13,5	43,2	10,8	18,9	13,5	100
	Lisansüstü	n	3	2	2	5	-	12
		%	25	16,7	16,7	41,7	-	100
	Toplam	n	13	25	13	18	17	86
		%	15,1	29,1	15,1	20,9	19,8	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	1	5	1	-	-	7
		%	14,3	71,4	14,3	-	-	100
	Ön lisans	n	1	4	3	-	1	9
		%	11,1	44,4	33,3	-	11,1	100
	Lisans	n	24	45	7	7	9	92
		%	26,1	48,9	7,6	7,6	9,8	100
	Lisansüstü	n	8	14	5	1	3	31
		%	25,8	45,2	16,1	3,2	9,7	100
	Toplam	n	34	68	16	8	13	139
		%	24,5	48,9	11,5	5,8	9,4	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	1	4	1	-	-	6
		%	16,7	66,7	16,7	-	-	100
	Lisans	n	32	64	17	2	6	121
		%	26,4	52,9	14	1,7	5	100
	Lisansüstü	n	7	16	2	1	-	26
		%	26,9	61,5	7,7	3,8	-	100
	Toplam	n	40	84	20	3	6	153
		%	26,1	54,9	13,1	2	3,9	100

Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likidite açısından sorun yaşamayacağının bir göstergesidir ifadesine katılımcıların eğitim durumları ve bulundukları pozisyonlar göz önüne alınarak değerlendirme yapılmıştır. İşletme yönetici ve sahipleri içerisinde lise ve öncesi eğitim alanların %33,3'ü kesinlikle yanlış ifadesini tercih etmiştir. Ayrıca ön lisans düzeyinden %30'luk bir kesimde kesinlikle yanlış demiştir. Fakat ön lisans düzeyinden %30,8 kişi ve lisans düzeyinden %43,2 kişi de doğru demiştir.

Lisansüstü düzeyde %41,7'lik kesim yanlış olarak ifade etmiştir. Ancak genel itibari ile değerlendirildiğinde en büyük kesim %29,1 ile doğru tercihinde toplanmıştır. Tabloda işletme yönetici veya sahiplerinin lise ve öncesi eğitim düzeyinde kesinlikle yanlış ifadesine katılımın yüksek olması eğitim seviyesine bağlanmışken, lisansüstü seviyede yanlış ifadesinde yoğunlaşma olmasının mantığı anlaşılamamıştır. SMMM'ler arasında bütün eğitim seviyelerinde yoğunluk doğru şıkkından yana olmuştur. Genel olarak da %48,9'luk bir oranla doğru olduğu ifade edilmiştir. Banka kredi temsilcileri arasında yine SMMM'lerde olduğu gibi bütün eğitim seviyelerinde doğru şıkkı üzerinde bir yoğunlaşma görülmektedir. Genel itibari ile ise %54,9'luk bir orana tekabül ettiği belirlenmiştir.

İfade teorik olarak incelendiğinde dönen varlıklar içerisinde görece en likit varlıklar sıralanmıştır. Sayılan bu hesapların bakiyelerinin yüksek olması işletmenin likiditesinin yüksek olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla üç grupta da görüldüğü gibi ifade de sayılan hesapların yüksek bakiyeli olması likiditesi yüksek ve borç ödeme de sorun yaşamayacak bir işletmeyi ifade edecektir. Fakat bu paraların atıl bırakılması yönetim hakkında farklı soruların sorulmasına neden olabilir.

Soru 4-) “İşletmede stoklar önemli bir varlık unsurudur. Satışlar artarken stoklar düşüş trendine/eğilimine girmişse bu durum kâr açısından olumlu mudur? Neler söylersiniz?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: Evet stoklar önemlidir gerçekten. Satışlar artarken stoklar düşmüşse firmanın bence mal almadığını gösterir. Firma mal almıyor yeni bir mal içeriye sokmuyor, içeriden yiyor elindekinden yiyor demektir. Bu durum kâr açısından olumlu ama tabi bir süre sonra tıkanacak. Yeniden mal alması lazım, yeniden nakit çıkışı olması lazım yerine yeni malları koyması lazım. Yani yeni bir mal almadığını gösteriyor, sürekli stoktan yemesi demek geçmişte aldığı malları eritiyor olması demek. Satış artarken stokunda düşüş olması, yeniden bir para çıkışı olacağını gösteriyor. Bu yerine yeni mal alması gerektiğini biliyorsun. Kârı aslında şu anda soruyorsan eğer şu an bu kârı olumsuz etkiliyor. Neden eskiden olsa olumlu etkileyecekti, ucuza alıyordu ama şu anda rakamlar o kadar değişik çıkıyor firmanın bazen sahipleri diyor ki malı satıyoruz diyor elli liraya yerine koyduğum malı yetmiş liraya koyuyorum diyor. O kadar şu anda dengesiz ki şeyler fiyatlar günlük artıyor dolar bazlı oluyor, haftalık artan eskiden haftalık aylık artan mallar şu anda saatlik, öğleden önce farklı bir rakama alıyor öğleden sonra sipariş verirse farklı bir rakam. Şu

anda kâr açısından çok olumlu diyemeyeceğim çünkü yerine koyduğum malı daha eğer pahalıya koyuyorsa zarar ediyordur. Ama yerine koyduğu mal en azından elliye satıp elliye mal alıyorsa o zaman da hiç kâr etmiyor demektir. Şu anki ekonomide çoğu firma stoklu çalışıyor yüklü alıyor içeriye. İçeriye dolduruyor çünkü şey ama satarken de arıyor bayisini diyor ki şu an bu ne kadar alsam ne kadar ona göre onun üzerinden kâr koyuyor. Aldığı fiyatın üzerinden koymuyor şu an ne kadar bu mesela ufak bir hırdavat malzemesi şu an ne kadar diyor. Bunun fiyatı adam birim fiyatını söylüyor. Onun üzerinden kâr koyuyor çünkü adam sattığı zaman yerine daha pahalı alacak. Şu durumda şu ekonomide ama daha önce tabii ki kârlı diyebilirdim daha önceki senelerde olsa kâr etmiş diyebilirdim. Çünkü aradaki fark çok olacaktı adam alıyor kenara atıyor. Bu kadar fiyat değişiklikleri olmuyordu daha öncesi ama şu anda şu durumda şu ekonomide kâr etmiyorlar. Elliye sattığım malı elliye alıyorsa başabaş hiç kâr etmiyor. Hamallığını yapmış oluyor adam hiç kâr etmiyor. O yüzden firmalarında güncel duruma ayak uydurması lazım. Çoğu da ayak uyduruyor zaten satmadan önce bayiye arıyor diyor ki bu kaç ben alsam kaç diyor. Ona göre kârını koyup satıyor ona göre yerine malını getiriyor.

SMMM 2: Eğer satışlar artarken stoklar düşüyorsa bu anlamı nedir ürettiğimiz ürünü satıyoruz anlamına gelir. Biz satış yapacağız ki kârımızı tabii ki kârı arttırır yani. Ama burada şu da var eğer maliyetinin üstünde kâr marjını koyup da satıyorsak kârı artar ama bir de şu var adam yapmış stok haline getirmiş eritmek istiyorum diyor ki maliyetinin işte üç lira beş lira fazla olsun buradaki bu fikir çok önemli. Maliyeti ne satarsa da kâr edemez yani hocam.

SMMM 3: Şimdi satışlar artarken stoklar düşüş eğilimine girmesi. Her satışın bir maliyeti vardır. Bu maliyetlerde stok kaleminden alınır yani örnek veriyorum, siz bir tekstil işletmesisiniz elinizde beş yüz birim mal var siz üç yüz birim satış yaptınız. Bunun iki yüz elli birimi maliyet ise haliyle stoklarınız iki yüz elli birim düşer. Bu normaldir yani işletmenin doğasında vardır yani satışlar arttıkça stok azalır ama bu mesela anlık refleksler halinde bu döngü gerçekleşir. Uzun vadede kronik hale gelirse yani bu mesela kâr marjının yüksekliğinden dolayı stok kalemlerin daha yavaş düşmesine sebep olur tamam mı? Kâr marjı çok düşükse ani düşüşler yaşanır. Herhalde sizde anlamak istediğiniz o cevabı anladınız. Yani anlatabildim mi kâr marjı düşükse böyle ama kâr marjı çok yüksekse bu seyir çok yavaşlar. Düşüş seyri çok yavaş gider yani örnek veriyorum bir yılda işte azalır ama öbüründe kâr marjı diyor aynı, aynı hacimdeki satış üç ayda da bunu bitirebilir ya bu şekilde hocam.

SMMM 4: Yani işletmede tabii stoklar önemli bir durum oluşturuyor. Ama bu stoklar işte atıl durumda beklememesi lazım, hani çok bekleyen bir durumda olmaması lazım artışlarla

beraber stoklardaki azalışlar kârı etkiler. Doğrudan hani tabi bu illa şu kadar kâr etmiştir, kâr verimliliği yukarıdadır, diyemeyiz. Ama karşılıklı bir artış varsa burada bir hareketliliğin hani bir işin yapıldığını işte stokların azalmasıyla kârın da oluşabileceği düşünülebilir.

SMMM 5: Olumludur. Çünkü ticaretinin olağan şekilde devam ettiğini göstergesidir, elindeki malı satar sattığı malı likide çevirir.

SMMM 6: Stok devir hızının düştüğünü gösterir bu. Kâr açısından olumlu mudur? Yani kâr açısından kârı olumlu etkiler tabi ki. Ama stok devir hızı da düşmüş olur yani.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Yani stok maliyeti açısından evet olumludur. Sonuçta stokların bulunması ciddi bir maliyet işte depolama olsun ne bileyim yani şöyle enflasyonist dönemlerde çok önemli değildir. Çünkü her gelen mala zam, sonuçta bir artı ciro artışı demektir ama stoklar düşüş trenlerine girmişse yeni mal çekmiyor demektir. İlk başta kısa dönemde kârı iyi gibi gösterebilir ama uzun dönemde stok yönetiminin iyi yönetilmemesi firma açısından kötü olur. Yani şöyle söyleyeyim üç liraya beş tane ürün alıyorsa bunu işte yeni ürünlerde zam geliyorsa bu üç liralara sekiz liraya artık alınabiliyorsa ne yapar o üç liraya ve üç liraya aldı beş adet ürünü daha. Şöyle anlatayım birebir gidersek dersek daha iyi olur mesela beş adet malı beş TL'ye alırsa stokunda budur maliyeti, bunu da bu fiyatlardan satarsa ve zam gelirse bu ürünlere artık sermayesi ile beş adet mal alamayacaktır. Beş liraya beş TL'ye üç adet mal alacaktır bu aslında sermayesinin erimesi anlamına gelir. O yüzden stok düşüşü iyidir ama bir yandan da o belli bir seviyeyi koruması lazım işletmenin devamlılığı için. Kısa sürede kârı olumlu etkiler ama uzun sürede sermayesinin azalmasına sebep olur bence.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Yani bu firmanın türüne göre değişiyor. Ya kimi firmalar vardır, stok olmazsa olmazdır. Çünkü her an işletmesinde atıyorum bir ay, iki ay, üç ay belki bir yıllık yardımcı ham maddeyi veya ham maddeyi tutması lazım. Çünkü o onun önünü görme açısından önemli yani. Hem döviz riski, kur riski aklınıza ne geliyorsa yani. Ya her şekilde bunun için ama yani şeyin satışlar artıyor. Eğer stoklar buna karşı düşüyorsa çoğu satışını stoktan yapmış oluyor. Yani yerine koymamış oluyor yani. Burada aslında yine firmasına göre yani kimi firmaları için olumlu, kimi firma için olumsuz yani. Şeye firmasına göre değişiyor. Burada ya kesin bir net söylem olmaz burada.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: Burada eklememiz gereken bir husus daha var çeşitli faktörler olabilir. En öncelikle sektöre bakmamız gerekiyor. Günümüz için söylüyorum şu anda akaryakıt sektörü için bu dediğiniz doğru olabilir. Satışlar artıyor stoklar düştü sipariş usulü ile çalışıyor ancak imalat yapan bir firma için bunun tam bir tehdit olduğunu söyleyebiliriz swot analizinde. Neden çünkü imalat için birden fazla girdiye ihtiyaç vardır ve

satışlar artarken stokların düşmesi trendinin olmaması gerekiyor. Aslında belli bir seviyede sürekli stok tutması lazım. Onun için sektöre bakmak lazım imalatçı mı, perakendeci mi, toptancı mı? Eğer toptancı ise muhtemelen fiyat artışlarından dolayı henüz daha almıyordur. Ya da bir indirim olacaktır. Ya da bir toplu alımı alıp indirim yapacaktı, iskonto yapacaktı. Çünkü toptancıların sektörü itibariyle toptan alımdan daha fazla bir iskonto alıp asıl kârı iskontodan elde etmek istiyor aslında. Çoğu zaman maliyetine alıyor ama toplu bir alıştan dolayı. Ama imalatıda dediğim gibi satışlar artarken stokların düşüş trenine girmesi imalatçı bir firma için tehlikeli. Çünkü ya bir hesap yapamadı maliyet hesaplamasında ya bir imalatıda bir makinesi bozuldu ya bir ustası sıkıntı yaşadı. Kalifiye eleman bulamadı özellikle küçük şu illerde taşralarda çok karşılaştığımız bir sıkıntı. Ama dediğim gibi burada daha ziyade sektöre bakmak lazım.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: *Firmanın faaliyet döngüsü sektör ortalamalarında bulunduğu, sektöre göre uygun olması işte stok devir hızı, aktif devir hızı bulunduğu sektöre paralel gidiyorsa bizim için bu da önemli etkenlerden biridir. Normal sadece stoku düşecek tekrar yerine koyacak. Biz zaten katılım bankaları olarak faaliyet finanse ederiz. Dolayısıyla bu döngü bizim için önemlidir.*

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: *Kâr açısından olumludur fakat stoktaki azalma yani enflasyonu olan bir ülkede stokunu da koruyarak gitmesi gerekiyor. Yani ülkeden ülkede değişebilir ama satışları artarken stoku düşen bir firmanın kâr açısından pek de olumlu olacağını düşünmüyorum.*

YÖNETİCİ - SAHİP 1: *Yani bu tabii ki stokların değişimi de kâr zarar tablolarına yansıyor ama burada önemli bir sıkıntı var. O da özellikle yüksek enflasyon dönemlerinde şu anda yaşadığımız dönemler gibi çok yanıltıcısı neticeler çıkarabilir. Mesela bu senenin özelliğinde ilk altı ayda çok yüksek kârlar çıkmakta stoklar bir taraftan erimekte ama sonuçta bu işte fîfonun getirdiği bir şey aslında. Burada çok sıkıntılı yani çok dikkatli olmak gerekiyor. Yani yerine koyma maliyetiyle karşılaştırdığımız zaman mevzu ya da kârlar tamamen farklı bir yapıya gider. Eski şeyler tamamen değişti yani düşük stok tutalım işte dolayısıyla bu stoklardan bu şekilde istifade edelim değil tam tersi yüksek stok tutmak yani tabii stokçulukla da suçlanabilirsiniz ama ya şu anki stokların güçlü olması kârdan bile önemli bir şey olduğunu çok rahatlıkla söyleyebilirim. Yani stokunuz ne kadar güçlüyse o kadar zenginsiniz şu anda. Yani şu anda çünkü ciddi manada bir kâr zarar tablosu hazırlarsanız şaşırtıcı kârları tablolarınızda görebilirsiniz. Ama stoklarınıza bakıp yenileme maliyetiyle yani fîfo değil de lifo ile baktığınız zaman daha farklı neticeler çıkacaktır. Belki 2023'te enflasyon muhasebesine geçme imkânı olacak bu ertelenip duruyor. Tabii şu anki durumda vergisel*

anlamda devlet için önemli bir avantaj sağlıyor aslında ki şirketler çok kârlı gözüküyor. Fakat maalesef o kârlar gerçeği yansıtmıyor.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Yani kâr durumu ile ilgili net bir şey söyleyemiyorum ama şimdi satış artarken stoklar düşmeye başladığında da bu sefer işletmede acaba bir temin problemi mi var gibi düşünürüm. Yani net olarak bir şey söyleyemeyeceğim. Bununla ilgili buna çok net yani burada. Bir şey söyleyemeyeceğim.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Efendim stokla kim çalışırsa zarar eder. Eskiden stok ne kadar fazla stokunuz varsa deponuz ne kadar şişmişse o kadar fazla kâr ediyordunuz. Çünkü eskiden gelen parada böyle yüksek faiz ödeme, döviz vesaire olayı yoktu. O zaman ne kadar fazla malınız varsa sizin değerleriniz de kazancınız da bu kadar fazla idi. Şimdi kim deposundan mal stok ederse o zarar eder. Bunu da özellikle belirtmek istiyorum. Çünkü ham madde yok piyasada hammadde yok ve büyük oranda da dövizle bağlısınız yani. Mesela bizim ürünlerimizde mobilya sektöründe eskiden on beş ay yirmi ay vadeyle sunta alınırdı. Şimdi parayı yatırıyoruz iki ay üç ay sonra mal veriyorlar. Yurt dışından gelen kimyasal maddelerimiz bizim poliüretan üretimimizde bunlarda da öyle. Yurtdışından gelen malların hepsi dövizle endeksli olduğuna göre siz eğer stok edeyim, depoda bunları bekleteyim diyorsanız zarar edersiniz. Bunu da böyle söylemek istiyorum.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Satışlar artarken stoklar düşüş trendine girmişse şimdi tabi burada bu üretmiş olduğumuz ürünlerde ilişkili bir durum söz konusu. Çünkü bazı ürünler vardır stok yapmak bazen daha mantıklı olabilir. Talep arz dengesine göre bazı ürünler çok fazla arz edildiği zaman fiyatı düşer fiyatı düşünce de hedeflenen satış fiyatının altında satılma durumu söz konusu olur. Eğer firmanın işletme giderlerini firma kendi anlamının kendi içerisinde işletme giderlerini genel döngüyü sağlayacak giderlerini sağlayabiliyorsa eğer o stoktaki malzeme de arz fazlalığından dolayı satışları hızlandıysa, satışlarının olmayıp stokta bekle beklemesi uzun vadede işletmenin kâr elde etmesi için daha mantıklıdır. Özellikle bu durum demir, metal madenlerinde bu durum sıkça karşılaşılan ve işletmecilerin de başvurduğu bir yöntemdir. Yani fiyatlar düştüğü zaman işletmeci sadece işletmedeki değirmeni döndürecek bir satış yapar veya öyle bir gelir elde eder haricinde fazla üretmiş olduğu ürünü satmaz. Satış rakamını hedefini tutturacak rakama gelene kadar stokunda bekletir. Satışlar artarken stokların düşüş yani buradaki durum bence arz talep dengesindeki duruma göre hareket etmek lazım. Tabii bazen şu da var ürettiğimiz ürünün devamlı satılmayıp stoka girmesi de iyi bir şey değildir. İllaki bu ürünü bir şekilde paraya döndürmek, kıymetli bir unsura döndürmek gerekir. Tabi burada da satışın artması önemli bir kalem. Yani bu dönem dönem arz talep dengesine göre değişen bir şeydir, değişen bir durumdur. Firmaların burada arz talep dengesine göre hareket etmesi gerekir.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: *Mevcut ekonomik şartlardaki yani bu sorudaki en önemli unsur enflasyon unsuru. Eğer ki düşük bir enflasyonda bu soruyu sorarsanız, satışların artması, stokların düşüşü şirkette daha fazla kârlılığa sebep olacaktır. Çünkü işini daha fazla çevirecektir. Diğer türlü yüksek enflasyon durumunda ise tam tersi bir sonuç ortaya doğru kârlılığı azaltırdı.*

YÖNETİCİ - SAHİP 6: *Satışlar arttığında stoklar düşüşe girse dahi tekrar alım sağlanmalı ve her satılan üründen zarar edilmemelidir.*

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.



Soru	4. İşletmede stoklar önemli bir varlık unsurudur. Satışlar artarken stoklar düşüş trendine/eğilimine girmişse bu durum kâr açısından olumlu mudur? Neler söylersiniz?
Taraf	Vurgular
SMMM	Eğer işletmeler satılan malın maliyetini biliyor ve bu bilginin akabinde satışların artması kârlılığı olumlu yönde etkiliyor denilebilir. Fakat maliyet bilgisine sahip olmadan işletmenin elindeki malları satması işletmenin kârlılığını olumlu yönde etkileyecektir ifadesi doğru bir yaklaşım olarak kabul edilemez. Güncel duruma bakıldığında ise eğer stokları azalıyor ve yerine koyduğu malın maliyetini bilmiyor ise satışlarının artması işletmenin kârlılığını artırıyor gibi görünse de aslında bu işletmenin zarar etme riskini barındırmaktadır. Ayrıca bu durumu uygun olarak değerlendiren muhasebeciler de ve bu durumun sadece stok devir hızını düşürecek bir sorun olduğunu bildiren muhasebeciler de bulunmaktadır. Genel olarak satışların artmasının kârlılığı olumlu yönde etkilediği hususu öne çıkmaktadır.
Banka Kredi Temsilcisi	Stok azalması, depolama maliyeti yönünden olumlu olarak görülebilir. Fakat stokların erimesiyle birlikte satışların artması kısa dönemde kârlılığı olumlu yönde etkilemiş gibi görünse de uzun vadede stok yönetiminin düzgün olarak yapılamadığını göstermektedir. Banka kredi temsilcileri tarafından satışların artmasının olumlu olduğu fakat stokların da takip edilmesi gerekliliği yönünde tavsiyede bulunulmuştur. Bazı işletmeler için bu durum satışı yapılan mamulden dönemsel olarak etkilendiğinden dolayı da kaynaklanabileceği yönünde bir cevap alınmıştır. Veya bazı şirketler için bu durum stoku eritmek anlamına geleceğinden işletmeler için faydalı bir durum olarak görülebilir. Bankalar açısından bakıldığında bankalar mali tabloları inceler ve stok devir hızlarını piyasaya göre değerlendirir. Eğer bu durumun olup olmadığı yönünde bir araştırma yapar ise kârlılığın artması ile stok devir hızı düşük ise farklı problemlerin olabileceğini ifade edecektir. Fakat piyasa enflasyonist bir ortamda ise stokun artmaması buna karşın kârlılığın artması mali tablo okuyucularını tedirgin edecektir.
Yönetici - Sahip	Bu durum işletmeleri ciddi anlamda yanıltabilir. Yani sadece mali tablolara bakılarak yüksek kârlılık görülmesine rağmen aslında işletme farkına varmadan zararına bir satış yapmış olabilir şeklinde ifade edilmiştir. İşletme yönetici - sahiplerinden bazıları yüksek stok tutmanın enflasyon ile birlikte işletmenin kârlılığı açısından faydalı olabileceğini düşünürken başka bir işletme yönetici - sahibi ise bu durumun işletmeyi zarara sokacağı yönünde görüş beyan etmiştir. Farklı görüşlerin nedeni işletmelerin farklı ticari alanda olmaları da olabilir. Satışların artması ile birlikte stoklar sabit kalmıyor veya düşüyor ise işletmenin temin yönünde bir problem yaşayıp yaşamadığının da sorgulanması gerekmektedir. İşletme sahipleri ise bu durumun normal bir durum olabileceği sektörle alakalı olarak farklılık gösterebileceğini belirtmiştir. Bu durumu etkileyen diğer bir husus ise işletmelerin üretim yaptıkları alanların farklılık göstermesidir. Çünkü bazı dönemlerde üretimi yapılacak ürünün ham maddesine dönemsel olarak ulaşamıyor olabilir. Bu durum bile bilgi kullanıcılarının farklı yorumlarda bulunmasına sebep olabilir.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM’ler, satışların artmasının yanında maliyetlerin bilinmesi gerektiğini vurgulamışlardır. Genel olarak satışların artışını kârlılığın yükselmesi olarak değerlendirmektedirler.
- ✓ Banka kredi yetkilileri, satışların artmasını olumlu olarak değerlendirmekte ve stokların azalmasını depolama maliyetlerinin azaltacak bir faktör olarak görmektedirler. Fakat stok devir hızının düşük olmasının onlar için bir sorun olacağını belirtmişlerdir.
- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise satışların artmasına rağmen stokların artmamasını stok kalemi unsurların temini noktasında bir sorun yaşanabileceğine değinmişlerdir. Ayrıca enflasyon dönemlerinde stoksuz satışların işletmelerini zarara sokacağını ifade etmişlerdir.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “Satışlar artarken, stokların düşüş seyrinde olması kârı yükseltecektir.” ve “İşletmenin, yıllar itibariyle stoklarının artış göstermesi kârı olumlu yönde etkiler.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	SS	Ort.	Katılım Düzeyi
7	Satışlar artarken, stokların düşüş seyrinde olması kârı yükseltecektir.	SMMM	139	1,21	2,70	Ne doğru ne de yanlış
		Banka Kredi Temsilcisi	153	1,12	2,62	Ne doğru ne de yanlış
		Yönetici - Sahip	86	1,51	2,98	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,25	2,73	Ne doğru ne de yanlış
19	İşletmenin, yıllar itibariyle stoklarının artış göstermesi kârı olumlu yönde etkiler.	SMMM	139	1,02	2,99	Ne doğru ne de yanlış
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,93	3,37	Ne doğru ne de yanlış
		Yönetici - Sahip	86	1,40	3,03	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,09	3,15	Ne doğru ne de yanlış

Görüldüğü üzere anket formundaki 7 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **ne doğru ne de yanlış**, banka kredi temsilcileri **ne doğru ne de yanlış** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 19 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **ne doğru ne de yanlış**, banka kredi temsilcileri **ne doğru ne de yanlış** ve işletme yetkilileri ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

SMMM’ler genel olarak satışların artmasının kârlılığı artırdığını düşünmektedir. Anket ve görüşmelerde edinilen izlenime göre muhasebecilerin tecrübeli ve uzun yıllar çalışmış olanlarının maliyet konusuna önem verdiği gözlemlenmiştir. Ayrıca stokların azalmasının stok devir hızının azalmasına neden olacağını belirten muhasebeciler olmuştur.

Banka kredi temsilcileri ise satışların artmasının kârı olumlu yönde etkileyeceğini fakat stok takiplerinin yapılmasının işletmeler için çok önemli olduğunu ifade etmişlerdir. Stok eritme kaygısında olan şirketlerin tercih edebileceği bir durum olarak ifade edilebilir. Stok devir hızının zaten mali tablolar aracılığı ile hesaplanmasının yanında piyasa değerlerinin göz önüne alındığı ve kararların bu yönde verildiği ifade edilmektedir.

İşletme yönetici - sahipleri satışların artmasının aslında büyük bir kâr gibi görünse de bazı satışların zarar olabileceği yönünde ifadeleri vardır. İşletme yönetici - sahipleri daha çok stok tutmak ya da tutmamak arasında bir ayrılığa düşmüştür.

Genel itibari ile SMMM'ler, banka kredi temsilcileri ve işletme yönetici - sahiplerinden hepsi satışların artmasının kârın artmasına sebep olduğunu ifade etmişlerdir. Teoride ise satışlardaki kârlılığın asıl belirleyicisinin maliyetler olduğu ifade edilmektedir. Birim maliyeti belli olan ürünlerin üzerine sabit kâr marjı konularak satışların devam etmesi durumunda satış tutarı artacaktır. Fakat birim maliyeti ya da tedarik maliyeti sürekli artan bir işletmenin satış fiyatını güncellememesi sonucunda satış tutarı ve miktarının artması işletmenin kârlılığına hiçbir etki etmeyecektir. Hatta zararına satışların bile olabileceği söylenebilir. Özellikle enflasyon dönemlerinde stok yenileme maliyetlerinin satıştan önce belirlenmesi önem arz etmektedir. Ayrıca işletmenin sektörü ve sermayesi de stoklu çalışmanın avantaj ve dezavantajını değiştirecektir. Ayrıca sayılan tüm bu unsurların yanında 7 ve 19 nolu ifadelere tüm tarafların çekimser oy vermesi ise mülakat sonucunu destekler niteliktedir. Fakat burada asıl beklenen, tarafların tamamının istisnasız ve güçlü şekilde, maliyet unsurunun ne kadar önemli olduğuna dair ifadeler kullanmasıdır. Günümüz enflasyon verilerine bakılarak satışın gerçekleşmesi ile satışa konu olan unsurun yenilenmesi gerektiğinde aynı ürünün yeniden alınamaması riski bulunmaktadır. Bu durumda kâr ederek batma deyimi daha net anlaşılabilir.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 29'daki gibidir.

Tablo 29: 7 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 7: Satışlar artarken, stokların düşüş seyrinde olması kârı yükseltecektir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	6	2	3	5	8	24
		%	25	8,3	12,5	20,8	33,3	100
	Ön lisans	n	6	1	-	3	3	13
		%	46,2	7,7	-	23,1	23,1	100
	Lisans	n	6	13	5	6	7	37
		%	16,2	35,1	13,5	16,2	18,9	100
	Lisansüstü	n	2	2	4	2	2	12
		%	16,7	16,7	33,3	16,7	16,7	100
	Toplam	n	20	18	12	16	20	86
		%	23,3	20,9	14	18,6	23,3	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	2	3	-	2	-	7
		%	28,6	42,9	-	28,6	-	100
	Ön lisans	n	4	2	-	1	2	9
		%	44,4	22,2	-	11,1	22,2	100
	Lisans	n	18	24	18	27	5	92
		%	19,6	26,1	19,6	29,3	5,4	100
	Lisansüstü	n	3	11	9	8	-	31
		%	9,7	35,5	29	25,8	-	100
	Toplam	n	27	40	27	38	7	139
		%	19,4	28,8	19,4	27,3	5	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	1	1	3	-	1	6
		%	16,7	16,7	50	-	16,7	100
	Lisans	n	22	40	30	24	5	121
		%	18,2	33,1	24,8	19,8	4,1	100
	Lisansüstü	n	3	9	7	6	1	26
		%	11,5	34,6	26,9	23,1	3,8	100
	Toplam	n	26	50	40	30	7	153
		%	17	32,7	26,1	19,6	4,6	100

Satışlar artarken, stokların düşüş seyrinde olması kârı yükseltecektir ifadesine eğitim ve pozisyonlar itibari ile bakılmıştır. İşletme yöneticisi ve sahipleri içerisinde lise ve öncesi eğitim alanların %33,3'ü ifadeye kesinlikle katılmamıştır. Ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar %46,2 ile kesinlikle doğru ifadesinde bir yoğunluk oluşturmuş ve lisans düzeyindekiler ise doğru ifadesine daha fazla katılım sağlamıştır. Lisansüstü düzeyde eğitimi olan yönetici ve sahipler ise kararsız kalmışlardır. Tüm eğitim seviyelerinin genel oranlarına bakıldığında ise en fazla

katılım kesinlikle doğru ve kesinlikle yanlış şıklarında olmuştur. SMMM'ler ise lise ve öncesi düzeyde %42,9'luk bir katılımı doğru şıkkını tercih etmiştir. Ayrıca ön lisans düzeyindekilerin %44,4'ü kesinlikle doğru şıkkında karar kılarken, lisans düzeyindekilerin ise %29,3'ü yanlış ifadesini tercih etmiştir. Lisansüstü eğitime sahip SMMM'ler ise %35,5 ile doğru şıkkını tercih etmişlerdir. Banka kredi temsilcileri açısından bakıldığında ise ön lisans düzeyinde eğitilmiş olanlar kararsız kalmış, lisans ve lisansüstü derecesinde eğitim görenler ise genellikle doğru şıkkını tercih etmişlerdir.

Olaylara teorik olarak bakıldığında ise satışların artışı, toplam yekûn üzerinde bir artışa sebep olurken bu durum kârlılığın arttığını göstermeyebilir. Kârın artış sebepleri arasında satışların artışı bir unsur olarak görülebilir fakat satışların artması tek başına kârı artırmayacaktır. Belki de satışların artışına ek olarak maliyetlerin artması kârlılığı düşürecektir. Bu yüzden verilecek cevapların genellikle olumsuz yönde olması beklenmektedir fakat tablodan anlaşılacağı üzere genel ifade olumlu yönde çıkmıştır. Eğitim seviyesi arttıkça bu konunun daha iyi anlaşılması beklenirken sonuç şaşırtıcı biçimde tam tersi çıkmıştır.

Tablo 30: 19 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 19: İşletmenin, yıllar itibariyle stoklarının artış göstermesi kârı olumlu yönde etkiler.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	6	9	1	3	5	24
		%	25	37,5	4,2	12,5	20,8	100
	Ön lisans	n	2	3	2	3	3	13
		%	15,4	23,1	15,4	23,1	23,1	100
	Lisans	n	6	6	9	9	7	37
		%	16,2	16,2	24,3	24,3	18,9	100
	Lisansüstü	n	-	4	3	2	3	12
		%	-	33,3	25	16,7	25	100
	Toplam	n	14	22	15	17	18	86
		%	16,3	25,6	17,4	19,8	20,9	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	1	3	2	1	-	7
		%	14,3	42,9	28,6	14,3	-	100
	Ön lisans	n	-	1	4	3	1	9
		%	-	11,1	44,4	33,3	11,1	100
	Lisans	n	6	24	25	34	3	92
		%	6,5	26,1	27,2	37	3,3	100
	Lisansüstü	n	3	10	9	8	1	31
		%	9,7	32,3	29	25,8	3,2	100
	Toplam	n	10	38	40	46	5	139
		%	7,2	27,3	28,8	33,1	3,6	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	-	1	1	3	1	6
		%	-	16,7	16,7	50	16,7	100
	Lisans	n	5	17	33	59	7	121
		%	4,1	14	27,3	48,8	5,8	100
	Lisansüstü	n	1	4	9	12	-	26
		%	3,8	15,4	34,6	46,2	-	100
	Toplam	n	6	22	43	74	8	153
		%	3,9	14,4	28,1	48,4	5,2	100

İşletmenin, yıllar itibariyle stoklarının artış göstermesi kârı olumlu yönde etkiler ifadesine eğitim ve mevcut pozisyon açılarından verilen cevaplara göre bir analiz yapılmıştır. İşletme yöneticileri ve sahipleri içerisinde lise ve öncesi eğitim seviyesine sahip olanlar %37,5 oranında doğru yanıtını vermiştir. Ön lisans düzeyindekiler ise %23,1 oran ile doğru, yanlış ve kesinlikle yanlış ifadelerine eşit oranda cevap vermişlerdir. Ayrıca lisans seviyesindekiler ise ne doğru ne yanlış ve yanlış ifadelerine %24,3 oranında katılım sağlamışlardır. Lisansüstü seviyesinde ise

% 33,3 oran ile doğru cevabı verilmiştir genel ifade de bu %25,6 ile bu yönde olmuştur. SMMM'ler içerisinde ise lise ve öncesi düzeydekiler %42,9 ile doğru, ön lisans düzeyindekiler 44,4 ile kararsız ve lisans düzeyindekiler %37 ile yanlış olduğunu belirtmişlerdir. Lisansüstü eğitime sahip olanlar %32,3 oranında doğru demiş ve genel katılım ise SMMM'lerde %33,1 ile yanlış ifadesinde toplanmıştır. Banka kredi temsilcileri açısından bakıldığında ise bütün eğitim seviyelerinde yoğunluğun yanlış şıkkında toplandığı görülmüştür.

İfadeye teori tarafından bakıldığında stokların artması kârı artırmaz. Çünkü stokların artmasının yanında ilgili varlıklar kârlı fiyatlarla satılmadığında kârı artırmayacaktır. Aksine stokların ihtiyaçtan fazla artması depolama, ürünün son kullanma tarihinin geçmesi ve modasının geçmesi gibi riskleri barındırmaktadır. Bu durum işletmeye ekstra maliyet oluşturacağından işletmenin kârını artırmayacak aksine azaltacaktır. Ayrıca işletmelerin stok takip ve yönetiminin kötü olduğu bile söylenebilecektir. Eğitim seviyesi düzeyinde bakıldığında ise bankacıların tamamı, SMMM'lerin ise eğitimin artması ile kısmen beklenen cevaplara uygun yanıtlar verdiği gözlenmektedir. İşletme yöneticilerinde ise ön lisans ve lisans düzeyinde daha uygun cevaplar verilmiştir. Bu cevaplar arasında en şaşırtıcı olanı ise SMMM'lerin lisansüstü eğitime sahip olan bireylerinin doğru yönünde ifade kullanmasıdır.

Soru 5-) “İşletmede kârı arttırmak için stok devir hızını arttırmak gerekir” ifadesine ait düşünceleriniz nelerdir?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: Evet işletmede kârı arttırmak için stokun yani nakde çevrilmesi stokta devir hızı stok bir an önce nakde çevrilmesi demek. Her zaman şey oluyor gerçekten kârın yüksek stok devir hızı artarsa yani stok ne kadar çok erirse yerine, nakit paraya çevirebilirse gerçekten kâr artar. Yani ne kadar hızlı bir şeyi almışsındır stoka ama stok devir hızı yoktur o hala sondadır bir türlü nakde çeviriyor yani insanlar ticaretini için yapıyor para kazanmak için yapıyor. O topladığı malları bir an önce nakde çevirirse o kadar gerçekten kâr ediyor, eder diye düşünüyorum. Alır alır yığılır satamazsa bu sefer de kâr edemez boşuna ticaret yapmış oluyor ama bazı firmalar bunları çok güzel takip ediyor. Satılan malları alıyor, satılan malları stoklarına daha çok alıyor. Satılmayan mallardan stok yapmıyor. Envanter yani çok olmuyor, çok az alıyor. Kırk yılda bir satılan mallar yani stok devir hızı demek istiyorum. Kısa sürede nakde çevrilmesi tabii üstündeki kâr koyduğu için bu çok güzel bir şeydir. Kâr

ediyor demektir. Stok devir hızı, hızlı olması demek bir firmanın kârı edebiliyor olmasıdır gibi bir şeyler mi düşüncelerim.

SMMM 2: Stok devir hızı evet nedir, işte şöyle kabaca tarif edersek işte stok yenilenmesi yani ne kadar hızlı yenilenirse bu kadar hızlı bir satış yapılıyor anlamına gelir dediğim gibi burada. Yine satış fiyatı ve diğer unsurlar araya girer. Evet, kârı arttıran bir unsurdur ama sadece kârı arttırır diyemeyiz oradaki stokun dönüşümünün sebebine bakmak lazım onu söyleyebilirim. Ama normal satış fiyatından satıyor da firma normal stokunu hızlı tüketiyor sektörü de buna uygunsu, evet kâr ediyordur.

SMMM 3: İşletmede kârı arttırmak için stok devir hızını arttırmak gerekir yani daha hızlı satış anlamına gelir yani bir yılda biz şöyle basit örnek verelim, biz tedarikimizi başka bir ilden yapıyoruz stoklarımız belli seviyenin altına düştüğü zaman gidip oradan mal alıyoruz. Bir yılda ben önceden beş defa gidiyordum, bugün artık iki defa gitmeye başladım diyen müşterilerim olmuştur benim. Ben buradan hemen şunu anlarım. Demek ki bunun stokta devir hızı yavaş. Yani bunu satışları ne zaman hızlarsa o daha çok burayı ziyaret etmeye başlayacaktır. Tamamıyla bu denklemle ilgilidir yani. Burada bu sorunun cevabına böyle cevap verilebilir yani.

SMMM 4: Yani bu da çok doğru bir yaklaşım açıkçası. Hani kârı arttırmak için stok devir hızının yani sürekli bir döngü olması lazım. Hani atıl durumdaki duran stoklar belki hani şu anki mesela bulunduğumuz konumda stoklar zarar etmiyor. Yani birçok firma ben hani gözlemlediğim kadarıyla hatta kendi müşterilerimize de biz diyoruz ki yani eğer normal bir yatırımın yoksa diyoruz ki hani mala bağla. Hani stoka bağlı hani bu olay. Çünkü şu an adam satıyor ürünü diyelim ki yüz liraya satıyor, geri alacağı zaman bu malı yerine koyacağı zaman yüz yirmi liradan alıyor yani şu an belki stok devir hızı kârı çok etkiler şeklinde söyleyemeyiz. Ama normal olağan dönemde stok devir hızı ne kadar hızlı olursa o kadar kârlı olur. Ama böyle enflasyonist dönemlerde açıkçası yani bunu söylemek çok şey olur. Yani hani çekincede kalıyoruz şu an çünkü enflasyonist dönemlerde. Hani sattığın ürünün yerine aynı ürünü koyamıyorsun. Bu da açıkçası işletmeler açısından biraz problem oluşturuyor.

SMMM 5: Stok devir hızının artması demek o işletmenin ticaretinin döngüsünü hızlı bir şekilde reaksiyon göstermesi demektir. Bu da şirket için olumludur. Yani bu durum kârı artırır.

SMMM 6: Stok devir hızını arttırmak satışlarında aynı oranda hızlanmasıdır yani. Bu da kârı olumlu etkiler stok devir hızının artması ile satışlarınız da artmış demektir.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Az önceki bahsettiğimiz konu stok devir hızı artarsa eğer yani stok devir hızı artması demek şu demek yani ne kadar çok çevirebiliyorsa sermayenin

işte buna ticarete takla atmak derler yani. Ne kadar çok takla attırabiliyorsa kartopu etkisi mutlaka oluşacaktır. Yani bir ürünü aldınız on gün tuttunuz sattınız bunu düşürdüğünüz zaman iki ürün satacaksınız, çarpı iki kâr demek yani. Birim fiyatta artacak ya da buna şey diyeceksin sürümden kazanmak da diyebilirsin. Bu da onun değişik bir şey ifadesi.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Yani yine az önce söylediğim gibi firmaya göre değişiyor. Yani kimin firmaları stoklu çalıştığı için yani stokun o dediğimiz takla dediğimiz şeyde yani kaç defa attırıyor, dönüyor. Ya bir eğer stokta bir hareket yok zaten firmanın hiçbir kâr şeyi gütmüyor demek ki hiçbir şeyi tutmuyor yani. Ya işte o şeye göre ilk giren ilk çıkar şeyiyle veya son giren ilk çıkar şekilde. İlk başta yani bunu mesela dayanıklı, dayanıksız tüketim maddesi satan yerde bunu yapamazsın yani. Bu mümkün değil ama dayanıklı tüketim mallarında sıkıntı yok. Yani illa hemen satmaya gerek yok. Toplamda yapabilirsiniz yani burada evet. Yani firmaya göre yani stokun tazelenmesi stokun sürekli devir hızının artması firmanın tabii şeyini artırır ama her firma için geçerli değil yani bu.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: İşletmede kârı arttırmak için stok devir hızı malum stok devir hızı neydi girenin aynı hızla çıkması demek aslında değil mi? Sirkülasyon yani hani bir barkod numarası varsa o ilk giren stokumuzun ne zaman çıktı şimdi stok devir hızı demek aslında satışın çok fazla olduğu anlamına mı gelir? Yine yukarıdaki söylediğim konuyu tekrardan belirtmek icap ediyor. Burada da tekrardan sektöre bakmak lazım. Eğer toptan yani imalat yoksa sadece alıp satıyorsa hani bu işin tüccarlığını yapıyorsa yüz elli üç ticari mallarda ise eğer işletmede kâr artmaz, stok devir hızı arttıkça aslında kârını arttırmış olacaktır. Ama diğer tarafta dediğim gibi imalatçı ise eğer bir kısım çeşitli sıkıntılar olabilir. Fire veriyor olabilir, kayıt altına alınamayan olabilir yani kendi personeli dahi art niyetli çalışıyor olabilir. Orada yani çok fazla faktör olduğu için tamamını bir gözden geçirmek lazım. İmalatçı nihayetinde stok devir hızı yani hızlı bir şekilde stok devir daim ediyor ama satışa bir kârlı yani ciroda bir göstergesi yok. Bu sefer dönüp bakmak lazım yani nerede fire veriyorum. Malzemedен mi veriyorum, makineden mi veriyorum ya da elektrik giderim ve ya da çalıştığım işte oradaki mavi yakalı mı başka sıkıntılar içerisinde. Ona bir bakmak gerekiyor. Sıkıntılar kelimesini anladınız umarım.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Gerekir. Evet, arttırmak gerekir. Ama tek başına yeterli değildir. Gereğinden fazla piyasaya ıskontolar yapmak veya tutunmak için aşırı satış yönetimi giderleri bütün kalemleri ayrı ayrı takip etmek lazım. Yani tek başına yeterli değildir ama gerekir.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Doğru. Stok devir hızını arttırmak gerekiyor kârı arttırmak için olumlu görüş.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Buna katılmıyorum. Bu çok önceden beri bir paradigma olarak herkesin söylediği bir şey ama ben yıllardır hep en iyi fiyatta alınan stokun en faydalı olduğunu düşünüyorum. Dolayısıyla tabi bu stok devir hızını da negatif olarak etkiliyor. Ama muhakkak öyle bir dönem geliyor ki stokunuz varsa daha fazla kâr üretebiliyorsunuz ve daha avantajlı çıkıyorsunuz işin gerçeği. Tabi burada şöyle bir şey söz konusu eğer bir banka kredibilitiyi ya da benzeri sermaye sıkıntısı yaşarsan yaşıyorsanız tabii ki mecburen stoklarınızı çok hızlı devir ile çevirmeniz mantıklı ama her işletmenin kendine göre bir şeyi var yani bir teknoloji firmasıyla bir ağır sanayi aynı manada değil yani ağır sanayi için stok kârdan da önemli bir konu diye düşünüyorum işin gerçeği.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Yani stok devir hızını arttırdığımızda bu stokun çok hızlı girdi ve çıktısının hareketli olması gerekiyor gelen malın satılabilmesi diye düşünüyorum. Stok devir hızının artması yok kârı etkilemeyebilir. Yani şöyle stok devir hızını arttıracam diye satış maliyetimizde önemli sattığımız O yüzden tamamen kârı arttıramayabilir bu eritmek amaçlı hızı hızlandırdıysak stok devir hızını çokta kârı etkilemeyebilir.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Kesinlikle yanlış diyorum. Biraz önceki soruda da aynı şeyi söyledim kim stoka girerse bu zararlı onun için. Stoka girmeden en kısa zamanda üretip paraya çevirebilerseniz kazançlı olursunuz yoksa kazançlı olma şansınız yok.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Ben burada da arz talep dengesine göre gidilmesi gerektiğini düşünüyorum. Stok devir hızını arttırır. Arttırmak için stoktaki malzemelerin fiyatını düşürüp de stoktaki ürünleri satmak, ha belki kısa vadede bir işletmeye gelir elde ettirecektir. Ama uzun vadede biz maliyetin altında satış yapacağız anlamına da gelmektedir. Yine burada da arz talep dengesine göre gitmek gerekir. Ama işletmenin illaki değirmeni döndürmek anlamında bir parası, kasası olması gerekiyorsa illaki bu stok devir hızını arttırmak anlamında fiyatlarını biraz düşürerek o stok devir hızını arttırması gerekebilir. Yani bu da işletmenin genel kasası, işletme yönetim giderleri vesaire bir de arz talep piyasadaki arz talebe göre şekillenecek durumlardır.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: Bu soruyla da ilgili bir önceki sorudaki kritik unsur, buradaki enflasyon durumu güncel enflasyona göre eğer düşük bir enflasyonda ise stok devir hızını arttırmak doğru olacaktır. Ama yüksek bir enflasyonda biraz daha stoklu biraz daha sağlam garantili şekilde çalışmak gerekir.

YÖNETİCİ - SAHİP 6: Tabi ki stok devir hızını arttırmak gerekli fakat bu durum tedarikçi tarafından kolay temin edilen malzemeler içindir.

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır

Soru	5. “İşletmede kârı arttırmak için stok devir hızını arttırmak gerekir” ifadesine ait düşünceleriniz nelerdir?
Taraf	Vurgular
SMMM	İşletmenin kârını artırabilmesi stoklarının satışına bağlıdır. Bir işletme stoklarının devir hızını ne kadar yükseltirse kârlılığını da o ölçüde artırabilir. İşletme elindeki stokları sadece depolar satışlarını gerçekleştirmezse bu işletme için hem stoklama maliyetini hem de satış yapamadığı için satışların azalması riskini ortaya çıkaracaktır. Fakat sadece stok devir hızının yüksek olması kâr için yeterli değildir. Ürünlerin satış fiyatları da önemlidir. SMMM’ler işletmenin stok devir hızının yüksek olmasının kârlılığı da aynı oranda yükselteceğini belirtmişlerdir. Günümüzde işletmelerin ellerinde stoklarının bulunması işletmedeki stokların sürekli fiyatlarının artmasından dolayı kâğıt üzerinde zarar etmediğini gösteriyor. Fakat günümüzdeki gibi enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde stok devir hızını kontrol etmek yeterli değildir. Çünkü yeni alacağımız stokların veya malların satış fiyatının üzerinde bir değerle geri alınmadığından emin olunması gerekir şeklinde ifade edilmiştir.
Banka Kredi Temsilcisi	Banka kredi temsilcileri de stok devir hızının artmasının kârı arttıracığı yönünde ifade kullanmışlardır. İşletmenin stok devir hızı ne kadar artarsa kârı da o nispette artacaktır. İşletmelerin ellerindeki stoklar dayanıklı tüketim malları ise depolarında stok tutmaları onlar için daha avantajlı hale de gelebilir. Fakat dayanıksız mallar ise işletme ne kadar çok stokunu devir ettirirse kârını da o ölçüde arttıracaktır. Bu durum bazı sektörler için geçerli olmayabilir. Ticaretle uğraşan kişiler için stok devir hızının artması kârı artırır fakat üretim yapan işletmeler için stok devir hızının artması her zaman kârın arttığını göstermeyebilir. Şöyle ki işletmenin stokları hızlı devrediyor fakat üretim yaptığı mallarda bir artış olmuyorsa, işletmenin fire miktarı artmış olabilir. Bu sayılanların yanında işletmenin stok devir hızının artmasının yanında işletme eğer piyasada gereğinden fazla iskonto yapmış ise bu da işletmenin stok devir hızını artışını olumlu gösterirken kârını olumsuz yönde etkileyebilir.
Yönetici - Sahip	İşletme yönetici - sahipleri stok devir hızının yüksek olmasının önemli olmadığını asıl meselenin stoku en uygun fiyattan alma durumunun kârı arttıracığını beyan etmişlerdir. Bunun yanında stoku güçlü olan işletmelerin üretimlerini durdurmadan üretmesi halinde daha kârlı işlemler yapabileceğini de ifade etmişlerdir. Burada önemli olan işletmenin bulunduğu sektörün olayları nasıl yönlendirdiğidir. Mesela ağır sanayi bir işletme ile küçük ölçekli bir işletmenin aynı kategoride değerlendirilmesinin yanlış olacağı söylenmiştir. Ağır sanayide stok kârdan daha önemlidir şeklinde belirtilmiştir. Stok devir hızının artması işletmelerde her zaman kârı arttıracak diye bir şey yok. Asıl olan o ürünün ne kadara mal edildiği ve hangi fiyattan satıldığıdır çünkü işletmelere kârı ettirecek olan husus budur şeklinde bildirilmiştir. Aksi takdirde stok devir hızının fazla olması kârı olumlu yönde etkilemiyorsa bu sadece işletmeler için külfet olacaktır şeklinde ifade edilmiştir. Ayrıca eğer piyasada düşük fiyat politikası ile satış yapılıyor ve bu durum stok devir hızının artmasına sebep oluyorsa, yapılan satışların kârı olumsuz yönde etkileyeceği defaatle belirtilmiştir. Bunların yanında stok devir hızının artması işletmeler için bazen sıkıntı doğurabileceği gibi tedarikçi tarafından kolay temin edilemeyen malların hızlı bir şekilde satılması ve malı yerine geri koyamamasının da işletmelerin pazar kaybı yaşamasına sebebiyet vereceği ifade edilmiştir. Bu da işletmeler için ciddi bir maliyet unsuru olacaktır.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM’ler, stok devir hızının çok önemli olduğunu böylelikle işletmelerin kârlılıklarını da artırabileceklerini söylemişlerdir. Ayrıca maliyetlerin ve satış fiyatlarının iyi ayarlanması gerektiğini ifade etmişlerdir,
- ✓ Banka kredi yetkilileri, işletmelerin stok devir hızlarının çok önemli olduğunu hatta stok devir hızına paralel kârlılık artmıyor ise fire ve yönetim problemleri olabileceğini belirtmişlerdir.
- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise stok devir hızının önemini belirtmiş fakat işletmenin içinde bulunduğu sektörün özelliğinin de iyi bilinmesi gerektiğini söylemişlerdir. Ayrıca maliyet bilgisinin kârlılık açısından önemini vurgulamışlardır.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “Stok devir hızının yüksekliği o işletmenin kârını olumlu yönde etkileyecektir.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	ss.	Ort.	Katılım Düzeyi
8	Stok devir hızının yüksekliği o işletmenin kârını olumlu yönde etkileyecektir.	SMMM	139	1,03	2,30	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,87	2,12	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,47	2,77	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,11	2,33	Doğru

Görüldüğü üzere anket formundaki 8 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Doğru**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

SMMM’ler tecrübe ve deneyime bakıldığında daha tecrübeli olanların birim maliyetler konusunda düşündüğü görülürken mesleğe yeni başlamış olan SMMM’ler ise stok devir hızının artmasının kâra olumlu etki yapacağını bildirmiştir. Bu noktada

SMMM'ler arasında da tecrübenin mali tablo okuma üzerinde olumlu yönde etkileri olduğu görülmektedir.

Banka kredi temsilcileri de stok devir hızının artmasının kârı artıracığını ifade etmektedir. Burada dayanıklı stoklar olması halinde depolama maliyetlerinin yanı sıra dayanıksız ürünlerin devir hızlarının artmasının işletmelerin kârını artıracığı ifade edilmiştir. Banka kredi temsilcilerinin diğer taraflara göre biraz geniş bir çerçeveden baktığı görülmektedir.

İşletme yönetici - sahipleri bu konuda stok devir hızının önemli olmadığını satışa konu olacak ürünlerin ne kadar maliyetli olduğunu önemsemektedir. Eğer satışlarda kâr edilmiyorsa satışların işletmeye zarar ettireceğini beyan etmektedirler. Stokun önemli bir güç olduğunu hatta sektörüne göre daha büyük bir unsur olduğunu bildirmektedir.

İşletmelerin stok devir hızlarının artması işletmelerin kârlılığını artıracaktır fakat bazı koşulların mevcut olması şartıyla olacaktır. Öncelikle stok devir hızının artması diğer sorularda da belirtildiği gibi maliyet konusuna göre şekil almaktadır. Satışların maliyetine satılması noktasında stok devir hızı ne kadar artarsa artsın her hangi bir kâr artışı sağlamayacaktır. Sadece satış tutarının büyümesine imkân tanıyacaktır. Aynı şekilde işletme satışlarında artış görmüş fakat iskontolu satış yapması nedeniyle kâr elde edememiş olabilir. Ayrıca üretim yapan bir işletmede stok devir hızının artması fakat üretilen mal miktarında yeterli bir artış olmaması durumunda stok devir hızının artması kârı belki de artırmayacaktır.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 31'deki gibidir.

Tablo 31: 8 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 8: Stok devir hızının yüksekliği o işletmenin kârını olumlu yönde etkileyecektir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	4	6	2	4	8	24
		%	16,7	25	8,3	16,7	33,3	100
	Ön lisans	n	4	1	1	4	3	13
		%	30,8	7,7	7,7	30,8	23,1	100
	Lisans	n	12	11	6	3	5	37
		%	32,4	29,7	16,2	8,1	13,5	100
	Lisansüstü	n	1	6	3	1	1	12
		%	8,3	50	25	8,3	8,3	100
	Toplam	n	21	24	12	12	17	86
		%	24,4	27,9	14	14	19,8	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	1	3	3	-	-	7
		%	14,3	42,9	42,9	-	-	100
	Ön lisans	n	4	4	-	-	1	9
		%	44,4	44,4	-	-	11,1	100
	Lisans	n	18	45	18	7	4	92
		%	19,6	48,9	19,6	7,6	4,3	100
	Lisansüstü	n	5	12	10	2	2	31
		%	16,1	38,7	32,3	6,5	6,5	100
	Toplam	n	28	64	31	9	7	139
		%	20,1	46	22,3	6,5	5	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	1	2	3	-	-	6
		%	16,7	33,3	50	-	-	100
	Lisans	n	27	61	21	12	-	121
		%	22,3	50,4	17,4	9,9	-	100
	Lisansüstü	n	9	11	5	1	-	26
		%	34,6	42,3	19,2	3,8	-	100
	Toplam	n	37	74	29	13	-	153
		%	24,2	48,40	19	8,5	-	100

Stok devir hızının yüksekliği o işletmenin kârını olumlu yönde etkileyecektir ifadesine eğitim ve mevcut pozisyonlar açısından değerlendirilmiştir. İşletme yönetici ve sahipleri içerisinde lise ve öncesi eğitime sahip olanların %33,3'ü yanlış, ön lisans seviyesinde eğitilmiş olanlar ise %30,8 ile hem kesinlikle doğru hem de yanlış ifadelerinde yoğunlaşmışlardır. Lisans düzeyindekiler ise %32,4 ile kesinlikle doğru ifadesini tercih etmiştir. Lisansüstü eğitilmiş olanlar ile genel ortalamaya bakıldığında ise yoğunluk doğru seçeneğinde toplanmıştır. SMMM'ler açısından

bakıldığında tüm eğitim seviyelerindeki yoğunluk doğru şıkkından yana olmuştur. Aynı şekilde banka kredi temsilcileri de sadece ön lisans düzeyinde kararsız kalmış fakat diğer ön lisans üzerindeki eğitim seviyelerinde ve genel ifade de doğru şıkkı tercih konusu olmuştur.

Teori olarak bakıldığında stok devir hızının yüksek olması kârlı satış olduğu durumlarda olumlu bir etki oluşturacaktır. Aksi durumda maliyet ve satış fiyatlarının aynı olduğu durumda stok devir hızının yüksek olması kârlılığı artırmayacaktır. İşletmelerin kârlı satış yaptıklarının kabul edilmesi halinde verilen cevaplar doğru kabul edilecektir. Çünkü anketin yapılması esnasında genellikle bu yönde bir ifade kullanıldığı gözlemlenmiştir.

Soru 6-) “Daha az finansman yüküne sebep olacağı düşüncesiyle duran varlıkların örneğin taşıt gibi maddi duran varlığın edinilmesinde kısa vadeli borçların tercihi doğru bir yaklaşım mıdır? Görüşünüzün sebebini açıklayınız?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: Evet bence doğru bir yaklaşımdır çünkü duran varlıkların örneğin taşıtlar dedin, elde edilmesinde ne kadar kısa vadeli borç kısa vadeli krediyi tercih ederse firma o kadar az faiz öder. Aslında yani finansman yükünü bir firmada ne kadar azsa o kadar firma kâr ediyor. Çünkü nasıl bankalara elini veren kolunu alamıyor gerçekten. Şuan da da insanlar ticaret yapabilmek için hiç kredi kullanmayan firmalar birkaç senedir kredi kullanıyor ve acayip krediler kullanıyorlar. Normal taksitli kullanıyorlar, becayiş kredileri de kullanıyorlar. Mesela yani kısa vadeli bir an önce ödeyip o taşıtı almak tabi ki şey uzun vadeli kredi alırsan o kadar faiz yükü biniyor şirkete. O kadar faiz yükü bindiği için şey oluyor. Şirketin mali tablolarında kâr edilmiyor. Çünkü neden sattığım belli aldığım belli kâr oranının belli bir de üstüne mali faiz bindiği zaman bunları biz giderleştiriyoruz, işle alakalı onun her şeyi giderleştiriyoruz. Bu da firmaların kâr etmesini engelliyor, finansman gider yükü ağır olduğu için çünkü uzun vadeli borçları tercih ederse faizi fazla ödeyecek. Bu da firmanın kâr etmesini engelleyecek kısa vadeli borçların tercihi doğru bir yaklaşımdır bence.

SMMM 2: Şimdi şöyle bir şey tabii ki kısa vadede borçlanmanın kullanılması nedir biliyor musunuz? Eğer uzun vade olursa şöyle düşünelim firma uzun vadede bir araç aldı, o aracı da uzun vadede ödeyecek. Karşılığını bu parasını oraya bağladığı anlamına gelir. Bence kısa vadeyi kullandığın zaman ne olur kısa vadede bu yatırımın maliyetini karşılamış olur. İkinci bir farklı bir alanda yatırım yapabilir. O yüzden kısa vadeyi kullanması daha

avantajlıdır gücü yetiyorsa finansal gücü yetmez ama hani gücü yetmez kısa vadeliyi kullanır bu kez de zorlanır finansal açıdan. Bu bir yani döngü.

SMMM 3: Vallahi daha az finansman yüküne sebep olacağı düşüncesiyle duran varlıkların edinilmesinde doğru bir yaklaşım mıdır? Günümüzde doğru. Şimdi doğru. Yani niye doğru şimdi örnek görüyorum enflasyonun yüksek olduğu ortamda tamam mı, borçlanmak sabit oranda olacağı için. Kısa vadeli borçta zaten bir yılı aşmayan borçtur. Ya şimdi günümüzde şu anki bulunduğumuz ekonomik şeyi de eğri de sürekli enflasyonun hızlı arttığı bir süreçteyiz. Yani yüzde on altıdan on dokuz, yirmi beş, kırk üç, kırk sekiz şuan yetmiş üçler seviyesine geliyor. Bu son bir yıl içerisinde oluşan bir döngü. Bu durumda kısa vadeli borçlarla duran varlığa girmek bence mantıklı ama tabi buna böyle cevap vermek doğru olmaz. Genel esaslar çerçevesinde cevap verecek olursak tabii işletmenin nakit, nakit olması gerekir yani. Elinde bazı işte fırsat girişimciliği dediğimiz ne bileyim buna benzer ani yatırımlar için veya bu akçeleri vardır yani. Çok ani refleks vermesi gereken bir yerde işletmenin belirli bir miktarda parasını bulunması gerekir. Şimdi bunu her zaman için işte büyüklerin kefen parası tabiriyle bir yerde onu bloke etmesi lazım. O yüzden kısa vadeli değil de daha uzun vadeli borçları tercih ederek duran varlık yatırımı yapmak doğrudur. Doğrudur yani çünkü onun amortismanı onu tolere edebilir o şeyi adı nedir faiz yükünü veya işte finansman maliyetini. Bence doğru bir yaklaşım değildir genel itibarıyla kısa vadede duran varlığı ya şey yapmak bir yıldan fazla borçlanmak doğru bir yaklaşımdır. Yani bir işletme için tamam nakdini de harcamaması lazım yani o yani belirli bir oranda lazımdır tabi finansman yükünü azaltmak için katkı sağlayabilir. Onu ama tamamıyla da bunun yükünün altına girdiği zaman işletmenin işte bu sefer şeyini etkileyebilir.

SMMM 4: Yani duran varlıklarda biz genelde uzun vade olursa daha mantıklı düşünüyoruz. Çünkü kısa vadede alacakların ödenmesi gerekiyor. Hani bu sabit duracak veya işte taşıt gibi bir üründe daha kısa sürede ödeme yapmak açıkçası firmalar açısından olumlu bir düşünce değil. Biz genelde duran varlıkları mümkün olduğunca hani eğer öz kaynağından sağlayamıyorsa ve öz kaynağı tabii ki alacaklarını ödeyeceği şekilde denklemi kurmuşsa, öz kaynağından yoksa uzun vadede kullanmasını daha çok tercih ediyoruz.

SMMM 5: Doğru bir yaklaşım değildir. Çünkü kısa vadeli borçla bir taşıt alıp da bunu uzun vadeye yayarsa eğer ödeyebilme gücü daha az olur. Kullanacağı parayı daha farklı ticaret ile alakalı kullanma şansı vardır.

SMMM 6: Yani duran varlık uzun vadeli bir varlık bunun da finansmanında uzun vadeli kaynak kullanılması daha doğru olabilir. Kısa vadeli borçları daha çok dönen varlıklarda kullanmak gerekir.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Şöyle yani, ya şöyle bir kere bu birinci ve ikinci maddede aslında üzerine düştüğümüz ve söylediğimiz konunun yine aynı benzeri ifadesi örneği daha doğrusu bu yanlış bir tercihtir. Yani bilimsel olarak yanlıştır ama piyasadaki kâğıt şeydeki sahadaki uygulamalarında olabilecek durumlardan bir tanesidir. Buradaki bahsettiğimiz taşıt ekipman eğer firma ölçeğe bazında basitse yani şöyle söyleyeyim yirmi milyon ciro yapan yirmi milyon TL ciro yapan bir firma iki yüz elli bin liralık bir araç alacaksa bunu on iki ay vadeli de alabilir ödeyebilir başka bir borçlanması da yoksa. Yani sermayenin ve faaliyetin üzerinde borç yükü yoksa bunu karşılayabilir ama bu da muhasebenin ilkelerine bana göre aykırıdır. Niye aykırıdır, dediğim gibi muhasebedeki o bir iki üç dört ve beş işte yani biri üç ile karşılamak lazım ikiyi dörtle karşılamak lazım ya da beşle. Ya da beşi bir ve ikiye istediğin gibi dağıtırsın. Yani buradaki mesela bu dengesizlik çok ciddi bir araç parkur almak isteyen firmayı batırır. Yani yirmi milyon TL ciro yapan bir firma iki yüz elli bin TL'lik arabacı alıyorum dediğinde, on iki ayda ödeyebilir ama yirmi milyon TL'lik ciro yapan bir firma beş milyon TL'lik bir araç parkuru almak isterse işte çekici olsun vinci olsun ne bileyim yani iş makinesi olsun o zaman batır. O zaman uzun vadeli karşılaması lazım.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Yani burada kısa vadeli yatırımın kısa vadeli borçlanma ile olması önemli. Ben biliyorum ki uzun vadeli yatırımını yani yatırım projesini kısa vadeli borçla yapıp, batan bir sürü firma biliyorum ben. İlk gözüme çarpan, geldim firmaya ben yeni geldim atıyorum şubeye bakıyorum firma becayiş kullanmış ama yatırım yapmış koca fabrika yapmış ya. Yani dedim bu gidişle batarsın tabi biz kendi banka, kendi şube olarak benim yaptığım ilk iş neydi kısa vadeli borçlarını uzun vadeli hale getirerek yapılandırma yaptım ben onlara. Uzun vadeye getirdik yani buradaki ya taşıt kredisinin de yani taşıtında diğer işte gayrimenkul veya arsa tarafında satış kabiliyetinin daha yüksek olması sebebiyle kısa vadeli olması olabilir. Ama yani şu anda ki konjonktürde de taşıt da olsa diğerleri de olsa kısa vadeli borç tercihi doğru bir tercih değil yani.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: Şimdi öncelikle yukarıda da bu konuya az biraz değindik ama firmanın faaliyet konusu duran varlıkları arttırmak değildir. Duran varlıklar bulunduğum konum itibarıyla söylüyorum duran varlıklar herhangi bir kredi veren kuruluş tarafından diğer adı altında başvuru alınıyor. Ne demek, gittiniz faaliyet konunuzla ilgili bir müracaatta bulundunuz bankaya, banka dedi ki ne alıyorsunuz işte imalatçıyım plastik hammaddesi alıyorum, tamam. Bu işletmedir, işletme ham maddesi sizin sektörde on iki ay vadeli. Bu sebeple teminatlarımızı yerine getirip şartları olgunlaştırıp, sağlayıp kredi finansmanında bulunabiliriz. Ancak derse ki araç aldım ya da buna benzer arsa aldım, tarla aldım değerlendirilecek on sekiz imarı vesaire bu TTK diğer oradaki diğer kelimesine dikkatinizi çekmek istiyorum. Diğer kelimesi faaliyet konusunun dışında olduğu için bu firmanın faaliyet

konusu bir alana çok uzun vadeli yatırım yapması elzem. Ama işte en birinci soruda sorduğunuz finansal okuryazarlık var ya orada mali mesuliyeti olan kişi yönlendirmezse ya da başvuruda bulunduğu kredi kuruluşu bu şekilde bilgi vermez ise eğer işte böyle net işletme sermayesinden tut da cari orana diğer likidite oranlarının tamamının alt üst olması firmanın olabilecek çok güzel bir kredibilitesinin yerle yeksan olmasına sebebiyet verecektir. Hülasa-i kelam TTK diğer dediğimiz diğer kelimesi ile başlayan her şeye uzun vade yayması lazım ki, uzun vade yayılması lazım faiz ve vergi öncesi net kârın bunu finanse edebilir olması lazım aylık bazda. kredi kuruluşlarında böyle bir sistem var sanırım. Mali tablolar sisteme eklenir ve o firmanın eklenen mali tabloları faiz ve vergi öncesi net kârı ne demek bu? Henüz daha kullanmış olduğu kredilere ait faiz veyahut kâr payını ödememiş henüz daha geçici ya da kesin dönemlerde vergilerini ödenmemiş net kârı ile cirouyla dikkatinizi çekmek istiyorum yani yüz milyon Euro'su varsa bu ancak onda birine tekabül eder hemen hemen. Bir milyon TL'ye tekabül eder. Onlar aylık bazda bir milyon TL'ye tekabül edecek şekilde taksit planını ayarlayıp, ona göre vadeyi belirlemesi lazım. Yani asla ve kat a kısa vadeli yabancı kaynaklarla finanse etmemesi lazım. Finansal okuryazarlık için en temel bilgilerden biri de budur.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: *Doğru bir yaklaşım değildir. Bunları uzun vadeli finanse etmek, elindeki kaynaklarla daha ziyade döngüyü fonlamak daha önemli. Uygun koşullarda mal alabilmek için elde nakit olması gerekir ama parayı duran varlığa bağlamışlarsa burada sorun yaşarız.*

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: *Uzun vadeli borçlanmak gerekir bence. Bence doğru bir yaklaşım değil. Yani bir yatırım yapıyor duran varlıkları uzun vadeli borçlanması gerekiyor. Şirketlerin bir arsa taşıt alırken biz bankalarda daha uzun vadeli borçlanmasını olumlu görüyoruz. Bir mal alımı için kısa vadeli borçlanabilir ama bir yatırım için taşıt gibi arsa gibi işte bir fabrika gibi borçlanmalarını uzun vadeli yapmasını daha uygun görüyoruz.*

YÖNETİCİ - SAHİP 1: *Yani kısa vadeli borçların Türkiye'de en çok tavsiye edilen borç tipi yani kredilerde incelediğiniz zaman yani uzun vadeli kredi kullanma şansınız olmaz. Burada tabii gene hep aynı şeyi söylüyor yani kısa vadeli krediye edinebiliyorsanız eğer ve bu sizin edinebileceğiniz en düşük faiz oranlarına sahipse bu borçlarınızı devamlı borçlarınızla çevirerek daha ucuz kredi elde edebilirsiniz. Yani kısa vadeli borç tercihi bence mantıklı. Kısa vadeli olan borçlarla çevrilebilir. Çünkü en ucuz kısa vadelide var. Yani bugün gidip bir üç yıllık beş yıllık kredi çekmeye çalışsanız size belki vermeyecekler verseler bile yüzde otuz beş faizle falan verecekler ama onlar da ıskonto kredileri gibi kredileri işte dokuz aylık on iki aylık gitseniz yüzde on dört le falan bile borçlanabilirsiniz yani.*

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Soruyu net olarak anlamaya çalışıyorum da. Yani şöyle o dönemde aradaki işte atıyorum, kredi kullanacaksa ya da işte başka bir finans kaynağı ile şey yapacaksa faiz oranlarını falan hesaplamak gerekir. Duruma göre kısa vadeli avantajlı olabilir. O anki işletmenin durumuna göre uzun vadeli bir şey de olabilir yani ama kısa vadeli de daha az şey olabilir. Kısa vadeli borçlarını tercih edip doğru gibi geliyor bana.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: O da yanlış, o da yanlış. Paranız gelmediği zaman zaten siz borçlarınızı ödeyemeyeceksiniz. O bakımdan ben bu şeyi de borçlanmayı kabul etmiyorum. Hoşlanmam borçlanmayı kabul etmiyorum yani taşıt almak veya da gayrimenkul alırsanız eğer durumunuz çok müsaitse gayrimenkul alırsınız. Gayrimenkul bir noktada değer kazanıyor veya kısa zamanda gerekli olduğu zaman nakite çevireceğiniz altındır, dövizdir vesaire. Böyle bir kazancınız olursa zarar etmezsiniz yoksa zarar edersiniz. Sabit fiyatı olduktan sonra uzun vadeli almak daha uygun. Kısa vadeli borcunuzu paranızı götürüp oraya yatırırsanız aksamalarınız olacak yani. Ticarete yeteri kadar başarılı olamazsınız kim rahat çalışır nakdi kimin elinde nakit varsa o rahat çalışır.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Bence doğru bir yaklaşım değildir. Çünkü kısa vadeli borç hemen ödenmesi gereken bir borçtur. Ancak bu duran varlık hemen paraya çevrilmeyebilir yani riskli bir harekettir bence. Yapılabiliyorsa bunu uzun vadeli borç ile alınırsa olabilir mantıklı olabilir ama duran varlıklarda, kısa vadeli borçlanmaya girmek çok mantıklı değildir. Benim genel kanaatim bu borçlara girmemek gerekir. Yani böyle duran varlık bu tarz duran varlık, uzun vadeli duracak bir varlık için kısa vadeli bir borcun altına girmek, uzun vadede bence işletmenin zararına olan bir adımdır şeklinde düşünüyorum.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: Duran varlıklarla ilgili şirket öz sermayesinden veya bankada bulunan işte parasından tamamını nakit olarak ödemek yerine kısa vadeli borçlanma her zaman daha mantıklı. Çünkü bu şirketin günlük işleyişi ne ve diğer türlü yatırım imkânına kısıtlar. Eldeki nakitin duran bir varlığı harcanması bundan dolayı kısa vadeli borçlanmalar burada daha mantıklı olabilir. Tabi güncel kredi faiz oranlarını göz önünde bulundurarak.

YÖNETİCİ - SAHİP 6: Böyle bir durumda uzun vadeli borçlanılmalı ve sermaye zora sokulmamalıdır.

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	6. Daha az finansman yüküne sebep olacağı düşüncesiyle duran varlıkların örneğin taşıt gibi maddi duran varlığın edinilmesinde kısa vadeli borçların tercihi doğru bir yaklaşım mıdır? Görüşünüzün sebebini açıklayınız?
Taraf	Vurgular
SMMM	Muhasebecilerden bazıları kısa vadeli borç kullanmanın finansman maliyetini düşürmek gibi bir avantajı olduğunu dile getirmişlerdir. Firmalarda finansman yükü ne kadar düşük olursa işletme kârını o derece yüksek tutacaktır. İşletmenin mali durumu el verdiği ölçüde kısa vadeli borçlanmaya gitmesi daha faydalı olacaktır. Bazı muhasebeciler durumu güncel zamanla kıyasladığında kısa vadeli borçlanmanın iyi olabileceğini belirtirken bazı muhasebeciler ise enflasyonun olduğu dönemlerde uzun vadeli borçlanmanın daha büyük bir avantaj sağlayacağını belirtmişlerdir. Böylece işletmelerin ellerindeki nakiti farklı ticari girişimler için kullanabileceği belirtilmiştir. Ayrıca enflasyon dönemlerinde işletmelerin ellerinde likit para olması, ani gelişen yatırım imkânlarına yönelme ihtimaliyle avantaj sağlayabilecektir şeklinde yorumlanmıştır. Muhasebecilerden bazıları ise duran varlıkların uzun vadeli yabancı kaynaklar ile finanse edilmesinin daha uygun olacağını belirtmişlerdir. Büyük bakiyeli borçlanmaların kısa vadede ödenme şartı olması durumunda işletmenin borcunu ödemekte zorlanacağı yönünde bir durumla karşılaşabileceği ifade edilmiştir. Ayrıca işletmenin duran varlık alımında mümkünse kendi öz kaynağını kullanması yönünde ifadelerde bulunulmuştur.
Banka Kredi Temsilcisi	İşletmeler duran varlıklarını veya gayrimenkullerini, arsalarını uzun vadeli finansman ile desteklemelidir. İşletmenin sermayesinin büyüklüğüne göre kısa veya uzun vadeli borçlanmayı kendisi belirleyebilir. Teorik olarak bakıldığında bir hesap grubu ile üç hesap grubunun, iki hesap grubuyla da dört hesap grubunun finanse edilmesinin uygun olduğu belirtilmiştir. Burada asıl önemli olan işletmenin sermayesinin ne kadar güçlü olduğudur. Çünkü işletmeler sermayelerine göre borçlanma yoluna gideceklerdir. Sermayesi güçlü olan işletmeler günümüzde finansman maliyetine katlanmadığı için sermayeleri ile işlerini yürütmeyi tercih edebilir. Ayrıca müşavirlik hizmeti veren ilgililer işletmelere yönlendirme yapmaz ise işletmeler de nasıl borçlanacağını bilemeyebilir. Bu durum da işletmelerin farklı vadede borçlanmasına sebebiyet vereceğinden işletmelerin batmasına sebep olarak gösterilebilir. Zaten işletmeler yabancı kaynak başvurusu yaptıklarında bankalar öncelikle işletmelerin mali tablolarını analiz eder ve ihtiyaçlarını istihbarat yoluyla öğrendikten sonra uzun veya kısa vadeli olarak yönlendirmeye çalışır. Bu noktada işletmelerin vade tercihleri genel olarak finansman şirketleri tarafından önerilmektedir. Bazen de işletmeler enflasyon dönemlerinde uzun vadeli borçlanarak daha kârlı yatırımlar yapmaya yönelebilir.
Yönetici - Sahip	İşletme yönetici - sahipleri eğer uygun maliyetli finansman bulabilirlerse doğrudan değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Hatta kısa vadeli borçlarını işletmenin alacaklarıyla uyumlaştırabilirse daha uygun bir finansman yükü üstleneceğini dile getirmektedir. Finansman maliyeti açısından da kısa vadeli borçların daha uygun olduğu dile getirilmiştir. Ayrıca uzun vadeli finansman üstlenmek istenildiğinde bunu birçok bankanın kabul etmeyeceği ve bankalarda zaten kısa vadeli finansmana yönlendireceği şeklinde ifade edilmiştir. Uzun vadeli finansman yükünün ağır olduğu ısrarla beyan edilmiştir. Bazı işletme yönetici - sahipleri de mümkün mertebe kendi sermayelerini kullanmayı eğer işletme çok zor durumda kalırsa uzun vadeli finansmana yönelmeyi tercih edeceklerini zaten aksi bir tutumun kendilerinin nakit akışlarını bozacağını söylemişlerdir. Bazı işletme yönetici - sahipleri de duran varlıkların hızlı şekilde nakde döndürülemeyeceğini bildiği için kısa vadeli borçla duran varlık edinilmesini uygun bulmamaktadır.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM’lerin bir kısmı kısa vadeli borçlanmanın finansman maliyetini azaltacağı düşüncesiyle onaylarken diğer bir kısmı ise enflasyon dönemlerinde uzun vadeli borçlanmayı mantıklı bulmuşlardır.
- ✓ Banka kredi yetkilileri, işletmelerin borçlanmalarında sermayelerini göz önüne almaları gerektiğini, böylece borçlanma vadesini işletmelerinin bulundukları duruma göre ayarlayabileceklerini belirtmişlerdir.
- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise kısa vadeli borçların finansman maliyetinin daha az olması sebebiyle tercih etmiş ve alacaklarla uyumlaştırılabildiğinde bu durumun büyük bir avantaj olacağını ifade etmişlerdir.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “İşletmenin duran varlıklarının genellikle kısa vadeli borçlarla finanse edilmesi uygundur.”; “Dönen varlık finansmanında uzun vadeli kredi kullanmak, ödemede kolaylık sağlayacağı için doğru bir yaklaşımdır.” ve “Duran varlıkların ediniminde özkaynak ağırlıklı finansman tercihi daha uygundur.” ifadelerine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	SS	Ort.	Katılım Düzeyi
1	İşletmenin duran varlıklarının genellikle kısa vadeli borçlarla finanse edilmesi uygundur.	SMMM	139	1,18	2,95	Ne doğru ne de yanlış
		Banka Kredi Temsilcisi	153	1,15	3,49	Yanlış
		Yönetici - Sahip	86	1,42	2,69	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,26	3,11	Ne doğru ne de yanlış
2	Dönen varlık finansmanında uzun vadeli kredi kullanmak, ödemede kolaylık sağlayacağı için doğru bir yaklaşımdır.	SMMM	139	1,22	2,45	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	1,19	2,86	Ne doğru ne de yanlış
		Yönetici - Sahip	86	1,44	3,06	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,28	2,75	Ne doğru ne de yanlış
15	Duran varlıkların ediniminde özkaynak ağırlıklı finansman tercihi daha uygundur.	SMMM	139	1,15	2,50	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,90	2,46	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,31	3,14	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,13	2,63	Ne doğru ne de yanlış

Görüldüğü üzere anket formundaki 1 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **ne doğru ne de yanlış**, banka kredi temsilcileri **yanlış** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 2 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **ne doğru ne de yanlış** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 15 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

SMMM’ler duran varlıkların finansmanında kısa vadeli borçlanmanın avantaj ve dezavantajından detaylı şekilde bahsetmişlerdir. Uzun vadeli borçlanmanın finansman yükünü artırmasının yanında enflasyon dönemlerinde kârlı olacağını

bildirmişlerdir. Kısa vadeli borçlanmanın ise finansman yükünü azaltacağı fakat onunda kısa vadede ödemede sorun yaşama ihtimali olduğu ifade edilmiştir. Bu konuda teorik alt yapısı ve banka ilişkileri yüksek olan SMMM'lerin durumu detaylıca ifade edeceği görülmektedir.

Banka kredi temsilcileri teorideki bilgiye uygun olarak kısa vadeli borçların dönen varlıkları, uzun vadeli borçların ise duran varlıkları fonlaması istenmektedir şeklinde beyan etmiştir. Duran varlıkların kısa vadede ödenmeye çalışılması şirket ödeme sistemini zora sokabileceği için uygun olarak değerlendirilmemiştir. Fakat banka kredi temsilcileri de borçlanmanın güncel koşullar gözetilerek yapılmasının daha uygun olacağı yönünde ifade kullanmışlardır.

İşletme yetkilileri finansman kullanımında piyasa ile ilgili yeterli bilgiye sahiptir. Piyasada uzun vadeli borçlanmak hususunda çok büyük avantajların olmadığını ve finansman yükünün daha az olması nedeniyle kısa vadeli borçlanmanın işletmeleri için daha uygun olacağını ifade etmişlerdir. Hatta işletme mümkünse öncelikle maliyetin az olmasından dolayı öz sermaye kullanımına eğer mümkün değilse alacaklar ile uyumlaştırılarak kısa vadeli borçlanmaya yöneleceklerini bildirmişlerdir. Bu tercih ile hem ödeme kolaylığı hem de finansman maliyetinin az olmasından dolayı avantajlı olacaklarını belirtilmiştir.

Genel bir değerlendirme yapılacak olursa aslında tüm tarafların borçlanma noktasında kıyaslamalar yaparak güncel durumu değerlendirme noktasında hareket edeceği görülmüştür. Borçlanma mantığını yetkililer teorik bilgilerinden yola çıkarak, yönetici - sahipleri ise pratik bilgileri kullanarak çözümleme yoluna gitmektedir. Ankette 1, 2 ve 15 nolu ifadelerle verilen cevaplar incelendiğinde üç ayrı grubun da ilgili ifadelerle verdikleri cevaplar mülakat ile genel itibari ile uygundur. Genellikle teoriden ve piyasadan hareketle verilen cevaplar anket formundaki sonuçlarla uyumlu çıkmıştır.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 32'deki gibidir.

Tablo 32: 1 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 1: İşletmenin duran varlıklarının genellikle kısa vadeli borçlarla finanse edilmesi uygundur.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	8	6	2	5	3	24
		%	33,3	25	8,3	20,8	12,5	100
	Ön lisans	n	6	2	1	1	3	13
		%	46,2	15,4	7,7	7,7	23,1	100
	Lisans	n	9	7	13	4	4	37
		%	24,3	18,9	35,1	10,8	10,8	100
	Lisansüstü	n	2	1	3	3	3	12
		%	16,7	8,3	25	25	25	100
	Toplam	n	25	16	19	13	13	86
		%	29,1	18,6	22,1	15,1	15,1	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	1	1	4	1	-	7
		%	14,3	14,3	57,1	14,3	-	100
	Ön lisans	n	3	3	1	2	-	9
		%	33,3	33,3	11,1	22,2	-	100
	Lisans	n	7	22	29	25	9	92
		%	7,6	23,9	31,5	27,2	9,8	100
	Lisansüstü	n	7	7	5	8	4	31
		%	22,6	22,6	16,1	25,8	12,9	100
	Toplam	n	18	33	39	36	13	139
		%	12,9	23,7	28,1	25,9	9,4	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	-	-	1	2	3	6
		%	-	-	16,7	33,3	50	100
	Lisans	n	5	21	40	27	28	121
		%	4,1	17,4	33,1	22,3	23,1	100
	Lisansüstü	n	2	2	7	9	6	26
		%	7,7	7,7	26,9	34,6	23,1	100
	Toplam	n	7	23	48	38	37	153
		%	4,6	15	31,4	24,8	24,2	100

İşletmenin duran varlıklarının genellikle kısa vadeli borçlarla finanse edilmesi uygundur ifadesi eğitim durumu ve pozisyonlara göre değerlendirilmiştir. İşletme yönetici ve sahipleri açısından bakıldığında lise ve öncesi eğitim görenlerin %33,3'ü, ön lisans düzeyinde eğitim alanların ise %46,2'si kesinlikle doğru ifadesini tercih etmiştir. Lisans eğitimi almış işletme yönetici ve sahipleri ise %35,1 ile ne doğru ne de yanlış ifadesinde yoğunlaşmışlardır. Ayrıca lisansüstü eğitim alanlar %25 oranlar ile ne doğru ne de yanlış, yanlış ve kesinlikle yanlış ifadelerinde dağılım

göstermişlerdir. Genel toplamda ise %29,1'lik bir oranla kesinlikle doğru ifadesi genel ifade olarak bulunmuştur. SMMM pozisyonunda bulunanların eğitim durumları incelendiğinde ise lise ve öncesi eğitim alanların %57,1 ne doğru ne de yanlış ifadesinde yoğunlaşmıştır. Ön lisans düzeyinde en çok yoğunlaşma olan cevaplar %33,3 ile kesinlikle doğru ve doğru seçenekleri olmuştur. Lisans düzeyinde eğitim alanlar %31,5 oranında kararsız kalmışlardır. Lisansüstü eğitim alanlar %25,8 oranında yanlış şıkkında yoğunlaşmışlardır. Genel toplam ise %28,1 ile kararsızlıklarını ifade etmiştir. Banka kredi temsilcileri açısından bakıldığında ise ön lisans düzeyinde eğitim alanların %50'si kesinlikle yanlış seçeneğini tercih etmiştir. Lisans düzeyindekiler %33,1 ile kararsız kalmış ve lisansüstü eğitim alanlar ise %34,6 ile yanlış seçeneğinde yoğunlaşmışlardır. Genel toplamda ise %31,4 oranında kararsızlıklarını ifade etmişlerdir.

Teorik olarak bakıldığında işletmenin dönen varlıklarını kısa vadeli borçlarla, duran varlıklarını ise uzun vadeli borçlarla finanse etmesi uygundur. Çünkü uzun vadede getiri sağlayacak kıymetler yine uzun vadede bir ödeme planı ile finanse edilmelidir. Tablodan anlaşılacağı üzere bu duruma katılmayan kişiler genellikle ön lisans ve altında eğitime sahip olan kişilerdir. Eğitim seviyesi arttıkça çıkan sonucun teoriye yakın olması beklenirken, eğitim seviyesi yükselse dahi SMMM ve banka kredi temsilcilerinde sonuç genel toplamda kararsızlık seviyesinde olmuştur. Bu durumun teoriye uygun olmadığı net bir şekilde ifade edilebilir. Fakat sonucun kararsız çıkmasındaki sebep vadenin artması ile finansman maliyetinin artacak olması ihtimali olabilir. Bu yönde düşünülmüş olsa dahi duran varlıkların kısa vadeli kaynaklarla finanse edilmesi işletmenin likiditesini düşüreceğinden ve riskliliğini artıracığından uygun bir davranış olarak kabul edilmemelidir.

Tablo 33: 2 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 2: Dönen varlık finansmanında uzun vadeli kredi kullanmak, ödemede kolaylık sağlayacağı için doğru bir yaklaşımdır.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	6	3	5	4	6	24
		%	25	12,5	20,8	16,7	25	100
	Ön lisans	n	2	2	2	4	3	13
		%	15,4	15,4	15,4	30,8	23,1	100
	Lisans	n	7	14	3	4	9	37
		%	18,9	37,8	8,1	10,8	24,3	100
	Lisansüstü	n	-	2	4	4	2	12
		%	-	16,7	33,3	33,3	16,7	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	-	4	3	-	-	7
		%	-	57,1	42,9	-	-	100
	Ön lisans	n	5	3	-	1	-	9
		%	55,6	33,3	-	11,1	-	100
	Lisans	n	18	36	15	13	10	92
		%	19,6	39,1	16,3	14,1	10,9	100
	Lisansüstü	n	7	16	1	5	2	31
		%	22,6	51,6	3,2	16,1	6,5	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	1	3	1	1	-	6
		%	16,7	50	16,7	16,7	-	100
	Lisans	n	12	48	27	23	11	121
		%	9,9	39,7	22,3	19	9,1	100
	Lisansüstü	n	1	10	-	9	6	26
		%	3,8	38,5	-	34,6	23,1	100
Toplam		n	14	61	28	33	17	153
		%	9,2	39,9	18,3	21,6	11,1	100

Dönen varlık finansmanında uzun vadeli kredi kullanmak, ödemede kolaylık sağlayacağı için doğru bir yaklaşımdır ifadesine katılımcıların eğitim durumlarına ve pozisyonlarına göre bir değerlendirme yapılmıştır. İşletme yöneticisi ve sahibi olan katılımcılardan lise ve öncesi eğitime sahip olanların %25 oranında kesinlikle doğru ifadesine %25 oranında ise kesinlikle yanlış ifadesine katılım sağlamışlardır. Ön lisans düzeyindekiler %30,8 ile yanlış şıkkına, lisans düzeyindekiler ise %37,8 ile doğru şıkkına yoğunlaşmışlardır. Lisansüstü eğitimi olanlar %33,3 oranı ile hem

kararsız hem de yanlış şıkkına yoğunlaşmışlardır. Genel toplama bakıldığında ise %24,4 oranında doğru şıkkını tercih etmişlerdir. SMMM pozisyonunda olanların eğitim durumlarına göre katılımları incelendiğinde sadece ön lisans düzeyindekiler %55,6 olacak şekilde kesinlikle doğru ifadesine katılmış, diğer eğitim durumlarının tamamı ise yoğunluk olarak doğru şıkkını tercih etmiştir. Ayrıca SMMM pozisyonunda olanların genel çoğunluğu %42,4 oranında doğru şıkkından işaretlemiştir. Banka kredi temsilcilerinin eğitim durumlarına göre bakıldığında ise bütün eğitim düzeylerinde doğru şıkkını tercih etmişlerdir. Banka kredi temsilcilerinin genel toplamına bakıldığında ise %39,9 oranında doğru ifadesine katılım sağladıkları görülmektedir.

Teori olarak karşılaştırıldığında dönen varlıkların kısa vadeli araçlarla, duran varlıkların ise uzun vadeli araçlarla finanse edilmesinin daha uygun olacağı ifade edilmektedir. Dönen varlıkların finansmanı olarak uzun vadeli araçların kullanılması işletmeye kârdan çok zarar ettirecektir. Çünkü finansman kullanımında tutarın büyümesi veya vadenin uzaması finansman maliyetini ciddi ölçüde arttıracaktır. Bu durumda işletme elindeki nakit varlığı ticarete yönelmiş olsa da uzun vadede ciddi bir finansman maliyetine katlanmak zorunda kalacaktır. Araştırma da farklı pozisyonlarda bulunan katılımcıların neredeyse hepsinin olumlu cevap vermesi teori ile uyuşmamakla birlikte işletme yönetici veya sahiplerinden eğitim durumu daha az olan kişilerin teoriye uygun cevap verdiği dikkat çekmektedir.

Tablo 34: 15 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 15: Duran varlıkların ediniminde özkaynak ağırlıklı finansman tercihi daha uygundur.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	3	5	4	8	4	24
		%	12,5	20,8	16,7	33,3	16,7	100
	Ön lisans	n	3	2	1	2	5	13
		%	23,1	15,4	7,7	15,4	38,5	100
	Lisans	n	2	13	11	4	7	37
		%	5,4	35,1	29,7	10,8	18,9	100
	Lisansüstü	n	1	3	3	3	2	12
		%	8,3	25	25	25	16,7	100
	Toplam	n	9	23	19	17	18	86
		%	10,5	26,7	22,1	19,8	20,9	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	1	5	1	-	-	7
		%	14,3	71,4	14,3	-	-	100
	Ön lisans	n	-	4	4	-	1	9
		%	-	44,4	44,4	-	11,1	100
	Lisans	n	25	22	26	14	5	92
		%	27,2	23,9	28,3	15,2	5,4	100
	Lisansüstü	n	5	12	7	5	2	31
		%	16,1	38,7	22,6	16,1	6,5	100
	Toplam	n	31	43	38	19	8	139
		%	22,3	30,9	27,3	13,7	5,8	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	2	1	3	-	-	6
		%	33,3	16,7	50	-	-	100
	Lisans	n	14	49	48	8	2	121
		%	11,6	40,5	39,7	6,6	1,7	100
	Lisansüstü	n	3	14	3	4	2	26
		%	11,5	53,8	11,5	15,4	7,7	100
	Toplam	n	19	64	54	12	4	153
		%	12,4	41,8	35,3	7,8	2,6	100

Duran varlıkların ediniminde özkaynak ağırlıklı finansman tercihi daha uygundur ifadesine katılımcıların eğitim durumları ve pozisyonları göz önüne alınarak değerlendirme yapılmıştır. İşletme yönetici ve sahiplerinin lise ve öncesi düzeyde olanları % 33,3 ile yanlış; ön lisans düzeyinde eğitimi olanların ise %38,5 kesinlikle yanlış tercih etmiştir. Lisans düzeyinde eğitimi olanlar %35,1 ile doğru şıkkında yoğunlaşmış ve lisansüstü eğitimi olanlar ise %25 oranlarında doğru, ne doğru ne de yanlış ve yanlış şıklarında yoğunluk göstermişlerdir. Fakat işletme

yönetici ve sahiplerinin genel itibari ile ortalaması doğru şıkkından yana olmuştur. SMMM'lerin ise lise ve öncesi düzeyindekiler %71,4 oranında doğru, ön lisans düzeyindekiler ise %44,4'lük eşit oranlarla doğru ve ne doğru ne de yanlış ifadelerinde yoğunluk göstermişlerdir. Lisans düzeyinde eğitilmiş olanların %28,3'ü ne doğru ne de yanlış, lisansüstü eğitimi olanların ise %38,7'si doğru şıkkını tercih etmiştir. SMMM'lerin genel toplamı ise %30,9 ile doğru şıkkında yoğunlaşmıştır. Banka kredi temsilcileri içerisinde ön lisans düzeyinde eğitim alanların %50'si kararsız kalmış; lisans ve lisansüstü derecesinde eğitim almış katılımcılar ise doğru şıkkını tercih etmiştir. Banka kredi temsilcilerinin genel toplamı ise %41,8 ile doğru şıkkını seçmiştir.

İfade teori üzerinden yorumlandığında ise işletmenin en az maliyetli olan finansmanı öz kaynağıdır. Çünkü işletmeler borçlanmak için herhangi bir maliyete katlanmak zorunda kalmayacaklardır. Fakat işletme kendi kaynaklarının yanında kaldıraçtan faydalanarak ve daha fazla kazanç elde edebilecek durumda olması halinde uygun finansman kaynaklarını da kullanmasında bir sakınca görülmemektedir. Verilen cevaplar incelendiğinde bütün katılımcıların eğitiminin artmasıyla birlikte teoriye uygun cevaplar verildiği görülmektedir.

Soru 7-) “İşletmenin riskini azaltmak için öz kaynak ağırlıklı bir finansman uygun bir davranış mıdır? Bu konuda neler söylersiniz?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

***SMMM 1:** Bence uygundur, evet. Yani elindeki paraya göre elindeki öz kaynağa göre yatırım yapacağım. Elindeki öz kaynağa göre mal alacağım. Elindeki öz kaynağa göre işte elindeki sermayeye göre harcama yapacağım. Ayağını yorganına göre uzatmak demek. Bence finansman bazen, bazen finansman da hani kısa vadeli borçlanma bazen şu şekilde uygun oluyor. Mesela büyük bir sektörde fiyatlarını artacağını biliyorsun mesela eczacılık örneği onlar biliyorlar, hangi tarihte ilaca zam geldiğinde mesela o zaman belki firmanın dışarıdan bir kısa vadeli bir kredi alıp da onu paraya yatırması yani onun stoka yatırması o parayla ilaç alması stokunu arttırması belki uygundur. Hani o zaman da zaten onlar artılarını eksilerini şey yapıyorlar. İlaç şu kadar artarsa ben bu kadar ilaç daha envanterime sokarsam bu kadar kâr ederim yoksa aslında en güzeli olduğu elinde olduğu kaynak kadar elinde olduğu sermaye kadar bence şey risk almadan daha kârlı önünü görmüş oluyor. Çünkü şu anda firmalar nasıl biliyor musun krediye kapılıyor onu kapatmak için başka krediler, onu kapatmak için başka kredinin bazılarının beş-on tane ayrı kredisi, bazılarının*

beş-on tane becayişi oluyor. Bunlarda kârı engelliyor, stresi oluyor. Kâr edemeyince de sürekli böyle bir stresten her an batacak gibi oluyor. Bence doğru bir yaklaşım öz kaynakla karşılanması.

SMMM 2: İşletmenin riskini azaltmak için tabii ki şey öz kaynaklara şöyle diyorum ben. Cebindeki parayı harcamak. Bu yani toplumsal hayatta bile insan cebindeki parayı harcaması kendine güven getirirken, işletme için bu hayli hayli böyledir yani borçlanma yerine. Çünkü geleceği tahmin edemeyiz ekonominin dalgalı bir dönemindeyiz şu anda. Özellikle öz kaynağımız ne kadar yüksek olursa işletme için o kadar iyidir yani.

SMMM 3: Yani şöyle kısa vadeli yabancı kaynak değil uzun vadeli yabancı kaynak değil de öz kaynak riski azaltır mı yani bence burada bunu sepet yapmak gerekir yani. Kısa vadeli, uzun vadeli ve öz kaynak üçüyle beraber yapması gerekir. Daha dengeli bir işletme seyri oluşturabilmesi için yani tamamını öz kaynaktan karşılanması halinde bu sefer belirli durumlarda öz kaynakları yetersiz hale gelebilir yani. Ya tabii bunun için borcun olması gerekir. Bunu hesaplamaları biraz farklıdır yani net işletme sermayesini hesaplamak için biliyorsunuz, borçları işte pasif toplamından düşmek gerekir yani. Kısa vadeli yabancı kaynaklar uzun vadeli yabancı kaynaklar o yüzden bence dediğim gibi sepet diyoruz biz buna. Hani borsa tabirinde de böyledir üçünden de en mantıklı olabilecek miktarlarda nasıl faydalanılabilir. Örnek vereyim ben mesela hani kısa vadede de biraz önce dedik ya uygun değil mesela duran varlık borçlanması, bazı mesela politika kredileri olabiliyor yani. Yani mesela nedir ekonominin sürdürülebilirliğine ilişkin işte belirlenen politikalar çerçevesinde kredi garanti fonunun, KOSGEB'in işte ne bileyim buna benzer işletmeleri destek sağlayan kurumların kısa vadeli kredileri faiz oranı çok düşüktür. O değerlendirilir örnek veriyorum yani sıra genel esaslar çerçevesinde verilen işte duran varlıklara ilişkin düşük oranına verilen işte banka kredileri değerlendirilebilir. Tabii işletmenin öz varlığından da buna katkı sağlanarak bunun iktisadı sağlanabilir. Yani ben demek istediğim bu yani.

SMMM 4: Yani evet. Bu konuda öz kaynaktan kullanması daha doğru bir davranıştır. Çünkü borçlanma ile firmalar sıkıntıya düşebiliyor açıkçası. Öz kaynağından hani kendi kendine yetebilirlik her zaman için firmalar için daha iyi, ancak yeni bir yatırım yapıyorsa, hani bu yatırımını da tabii ki fizibilitesi önemli. Yani açıkçası biz bulunduğumuz şehir itibarıyla bunu yapan çok firma yok yani bir fizibilite araştırması yapayım, işte akademisyenlerden veya işte finansal okuryazarlığı olan mali müşavirlerden destek alayım şeklinde hani var, büyük firmalar da var ama çok fazla karşılaşmıyoruz. Bu yüzden de hani yatırım yapacağı zaman belki hani borçlanma mantıklı gelebilir ama normal günlük işte işletmenin normal seyrinde öz kaynağını kullanması bizim için daha doğru bir tercih oluyor.

SMMM 5: Öz kaynak ağırlıklı olumlu bir düşüncedir. Çünkü şirketin sermayesini ve işte sermayesini artırmak, şirketinin likiditesini ve şeyini artırmaktır. Bununla alakalı başka bir şey vardı. Öz sermayesini artırmak şirketin, sermaye artırımı için daha değerlidir. Bu da şirket için olumlu.

SMMM 6: Doğru bir davranıştır. Öz kaynak ağırlıklı ise işletmenin riski daha azdır.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Yani öz kaynak ağırlıklı finansmanında firmalar mesela şey yapabilir. Tamam, borçlanması olmayabilir daha rahat borç baskısını hissetmeyebilir üzerinde. Yani borç ödemek kolay bir şey değil her ayın sonunda taksit ödemek ya da on beşinde ya da belli bir iki ay sonra atmış gün sonra belli bir tutarda kredi kapatmak kolay bir şey değil ama faaliyetlerini de kısıtlar. Nasıl faaliyetlerini kısıtlar? Dediğim gibi bir birim ürünü alıp satabilir. Belki de eğer banka kredisi ya da yabancı kaynak ya bu paralı bir ortak da olabilir. İlla banka kredisi değil yani tamam finansman gideri olmaz ama işine ortak olur o da sonuçta kâra ortaktır demek yani. Bunları şey yaptığın zaman değerlendirdiğiniz zaman o orada var yabancı kaynak kullanmak mantıklıdır. Tabii ki firmanın faaliyetine ve şeye sektörüne bakmak lazım yani kâr marjı yüksek olan sektörler var kâr marjı yüksek olan sektörler daha rahat finansman giderini karşılayabilir. Kâr marjı düşük olan sektörlerde finansman gideri pek nasıl anlatayım katlanılabilecek düzeyde bir şey değildir. Çok basit gıdacıların kâr marjı yüzde bir ile iki arasındadır. Bir ile iki kâr marjı olan bir sektör faizi, faiz yüküne katlanamaz. Akaryakıtçıların yine keza yüzde yedi yüzde sekiz en fazla kâr marjı olan oranlar bunlar. Ama bir inşaat sektörü öyle değil inşaat sektöründe yüzde iki yüz – üç yüz bazen yüzde beş yüze varan kâr marjları oluyor. Onlar daha rahat hareket edebilir.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Mutlaka. Öz kaynak firma sıkıntıya düştüğünde en kolay şekilde sarılacağı bir liman özkaynak. Olmazsa olmaz. Sermayesi olmayan firmanın hep dış kaynaklarla yaşaması mümkün değil. Bir yere kadar en ufak çatlama da yani biz bunu değişik zamanlarda değişik şekilde gördük. Krizleri gördük yani krizlerde en hızlı batan firmalar öz kaynağı olmayan, öz kaynağı eksik olan firmalar tabi. Dolayısıyla yani bana firma tercih yaptığında biz özkaynağı en iyi olan firmayı tercih ediyoruz. Yani sıralamaya koyduğunda bizim için öncelik öz kaynağı yüksek olan firmalar.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: İşletmelerin riskini azaltmak için bu risk anlayışını bir anlamak lazım önce. Riskten kasıt kredibilitesi sanırım. Kredibilitesi öz kaynak, öz kaynak ağırlıklı bir finansmana, finansman uygun özkaynak ağırlıklı yani öz kaynağının toplam hacim içerisinde daha fazlasına mı tekabül etmesi lazım. Daha fazla riske girmemek için öz kaynaklarıyla dönse. Aslında çok büyük şirketlere baktığımızda çok çok büyük şirketlere baktığımızda öz kaynakları yerinde duruyor ama onun bir buçuk iki katı kadar borçlanmış.

Bunun ne için yapılıyor aslında öz kaynakları verip almak çok kolay en kolay olanı finansal okuryazarlık bilmenize bile gerek yok. Cebinizdeki parayı verirsiniz direkt karşı taraftan alacağınızı alırsınız ve satarsınız ve tekrardan yerine koyarsınız. Ancak özkaynaklar ekseriyette yedek akçe mahiyetinde kullanılıp firmanın kredibilitesini ölçümlemek için köşede durması finansman kullanıp bu finansmanın maliyetini vergilerinin düşmesi okuryazarının da başka bir altın vuruşlarından. Çünkü vergi matrahından düşmesi için finansman maliyetini dâhil etmesi lazım. Vergi matrahına düşmenin bir öncelikle olağan kaçması, kaçınması hali ama öz kaynaklarıyla sadece dediğim gibi basit bir al-sat yaparsa sektöründe artan fiyatlar enflasyonist ortam olabilir. Belki günümüzde yok ama olabilir enflasyonist ortamda öz kaynağını yerle bir eder. Duruma göre ortama göre de hareket etmesi lazım. Şöyle öz kaynağını yedek akçe gibi tutup ekseriyetle biraz daha değer kaybeden bir enstrümanla borçlanması lazım. Bu yabancı para olur, bağlı bulunduğu ülkenin parası olabilir, para birimi olabilir ama enflasyonist ortamda eğer finansman maliyetinin çok üstünde ise emtia ki şu anda bildiğim kadar bazı ülkelerde üçte birine tekabül ediyor. Eğer üzerinde ise finansman maliyeti ile borçlanıp öz kaynağını yedek akçede tutması kadar doğru bir şey olmayacaktır. Neden, çünkü enflasyonist ortam bittiği anda nakit paranın gücü asıl o zaman konuşacak. O zaman emtianın işte altının, gümüşün ya da malzemenin değil nakit paranın alım gücü konuşacak o zaman.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Borçlanmada da işte sermayesine göre cirosuna göre kârlılığına göre optimal borç rasyolarını tutturan şekilde, borçlanmayı faydalı buluyorum ki, keza içinde bulunduğumuz enflasyonist ortamında yani özellikle TL borçlanmak şu anda çok mantıklı. Uygun koşullarda mal alıp stokumuzu sürekli güncel tutarsak, bu çok daha faydalı bir davranış olacak yani. Öz kaynaktan ziyade belli bir oranı tutturmak lazım yani.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Uygundur. İşletmenin riskini azaltmak için kendi öz kaynağını da finansman desteğini sağlaması bizim istediğimiz bir şey. Çünkü her seferinde kredi ile öz kaynak değerlemesi yapmıyor firmalar. Bir şey alacağı zaman hep kredi ile alayım, kredi ile alayım falan dediğinde bu sefer de özkaynak NİS dediğimiz şey eksiye düşüyor. Bu da bilançoda da çok ters etki yapıyor. Bir süre sonra zaten kredilendirilmesi aşağıya düşüyor firmaların reytingleri. Öz kaynağı ile orantılı yapması yatırımların daha uygun olacağını görüşüyoruz.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Ya burada şirket ortaklarınızın yapısına bağlı yani şirket ortaklarını da sonuçta memnun etmeniz için onların parasından ziyade öz sermayelerinden ziyade kredileri kullanmanız gerekir. Orada tatlı bir denge kuracağız her işletmede bu değişir. Normalde kendi işletmenizse kendi çalışıyorsa tabi yatırımcının psikolojisine bağlı bir şey yani. Yani bir idareci hem şirket ortaklarını bir taraftan dengelemeli, idare etmeli

hem de yatırımlarına devam etmeli. Tabii ki en ucuz kredi normalde bakarsan öz sermaye ama diğer taraftan en pahalı kredi şirket ortaklarına kâr payı vermezsen senin o koltukta oturmanın bir manası kalmaz. Yani o tamamen idarecinin bu tercihinde olan bir şey değil orada tatlı bir denge yakalayarak yoluna devam etmesi gerekiyor. Mesela biz kâr payımızı her ay dağıtırız, yıllık kâr payı dağıtmayız. Yani daha yüksek belki rakamlar dağıtmanız gerekir yıllık dağıtmanız durumunda kalırsanız.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Öz kaynak ağırlıklı finansman yani doğru düşünüyorsam şu an bence uygun bir davranış değil. Tamamen öz kaynağı finansman sağlamamak gerekiyor öyle olduğunu düşünüyorum umarım doğru düşünüyordumdur.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Evet, evet, evet. Özellikle söylüyorum aynen evet başka söyleyeceğim burada bir şey yok diyorum.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Tabii burada işletmenin yapmış olduğu iş, yapacağı yatırım veya ürün ürettiği ürünün geri paraya geri dönüş süresi gibi konuları da göz önünde bulundurmak lazım. Şimdi özkaynağı işletmeler şu zaman çok dokunmak istemez. Çünkü öz kaynaktır, kara gün parasıdır, yedek akçedir gözüyle bakılır. Ama ekonomik, ülkenin ekonomik durumu bankaların ekonomik durumu bazı kriz ortamlarında dışarıdan alınan kredi maliyeti çok çok fazla bir zarar oluşturur. Çok çok fazla bir geri dönüş oluşmasına sebep olur. Dolayısıyla bu krediler de işletmeye bayağı ağır yükler getirir. Bayağı altından kalkılmaz yüklerin altına sokar. İşte burada da yine ülke ekonomisi, bankaların kredi oranları, bunlar göz önünde bulundurarak hareket etmek daha mantıklı. Eğer şayet öz kaynakta da bir kırmızıçizgi belirlemek lazım. Yedek akçe için şu kırmızıçizgiye kadar ben öz kaynağımı kullanabilirim diye bir oran belirlenirse bu da işletmelerin tercih ettiği bir yöntemi olabiliyor. İşletmelerin tercih ettiği bir yöntem oluyor o kırmızıçizginin altına inmediği müddetçe de üstündeki kalan miktarı kullanabilir orada bir mahsuru olmaz diye düşünüyorum.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: Ben şirketler için özkaynak güçlülüğü çok çok önemli. Şu anki durumda da zaten ekonomik şartlar içerisindeki iflaslar veya bataklar veya ticari sıkıntıların en büyük sebeplerinden birisi özkaynak zayıflığı. Bizim gördüğümüz kadarıyla bu. O yüzden de öz kaynağı şirketin büyümesine paralel olarak da güçlü tutmak gerekir diye düşünüyorum yani. Doğrudur. Büyük oranda evet. Ama alternatif kredi imkânlarını da değerlendirmek lazım tabii. Burada yine işte güncel kredi faizlerinin oranı çok çok önemli. Yani bankalardan finansmanın hangi koşullarda temin edildiğine göre biraz değişkenlik gösterebilir bu durum, dönemsel olarak.

YÖNETİCİ - SAHİP 6: Piyasa şartlarına göre davranılmalıdır.

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	7. İşletmenin riskini azaltmak için öz kaynak ağırlıklı bir finansman uygun bir davranış mıdır? Bu konuda neler söylersiniz?
Taraf	Vurgular
SMMM	Muhasebecilerden bazıları bu düşüncenin doğru olduğunu yani işletmenin finansmanının genellikle özkaynak ağırlıklı olmasının uygun olduğunu beyan etmişlerdir. Böylece işletmelerin risklilikleri de azalmış olacaktır. Ayrıca işletmeler kendi öz kaynaklarını kullanarak finansman yükünden de kurtulmuş olacaktırlar. Bu durumun yanında işletmenin borçlarını kısa, uzun ve öz kaynak olacak şekilde dengeli bir yapıda dağılmasını söyleyen muhasebeciler de bulunmaktadır. Ek olarak muhasebeciler, işletmeler devletin politikalarından faydalanarak dönem dönem çok daha uygun maliyetlerle teşvik veya destekler bulursa bunlardan da yeterli miktarda faydalanmasının uygun olacağını ifade etmişlerdir. Bunların yanında işletmenin borçlanmasının, işletme yönetici - sahiplerini stres altına soktuğunu ve bundan dolayı yönetici - sahiplerin sağlıklı kararlar alamadıklarını da bildirenler olmuştur. Ayrıca işletmenin sürekli özkaynak ağırlıklı işlem yapmasının firmanın sermayesinin de büyümesine katkı sağlayacağı yönünde görüş bildirilmiştir.
Banka Kredi Temsilcisi	İşletmelerin kendilerini daha rahat hissetmeleri ve daha güvenli hareket etmeleri bakımından borçlanmadan yatırım yapmaları daha uygundur şeklinde beyan edilmiştir. Borç yükü altına giren yönetici - sahipleri genellikle uygun olmayan kararlar alabilme riskini barındırır. Ayrıca işletmenin hangi sektörde bulunduğu da önemlidir. Eğer kâr marjı düşük olan bir sektörde borçlanma yapılacaksa bu durum işletmeyi ciddi manada zor duruma sokabilir. Fakat kâr marjı yüksek olan bir sektörde borçlanma faizi eğer kâr marjının altında ise işletmeyi çok da fazla bir sıkıntıya sokmayacaktır. Ayrıca bankacılar için en önemli olan unsurlardan bir tanesi de firmaların öz kaynaklarının güçlü olmasıdır. Öz kaynağı güçlü olmayan bir işletmeye zaten kredi çıkmayacaktır. İşletmeler borçlanırken öz kaynaklarından ziyade değer kaybeden ürünlerle –ki bunlar yabancı para veya bağlı bulunduğu ülkenin para birimi gibi enflasyon karşısında değer kaybedecek olan enstrümanlardır- bu ürünlerle borçlanmanın daha mantıklı olacağı beyan edilmiştir. Sadece öz kaynak ağırlıklı bir borçlanmanın her zaman kârlı olmayacağı ifade edilmiştir. Örnek olarak günümüz enflasyon ortamında TL olarak borçlanmanın uzun vadeli ve uygun faizli olması halinde işletmeyi çok kârlı bir pozisyona getirebileceği ifade edilmiştir. Buradan aldığınız borçlar ile stok güncellemesi ve güçlendirmesi yapılırsa, sadece stoklanan ürünlerin değeri artsa bile finansman maliyetinden çok daha fazla kâr elde edilebilecektir ifadesi yer almaktadır.
Yönetici - Sahip	İşletme yönetici - sahipleri ise işletme ortaklarını memnun edebilmek maksadıyla onların parasından ziyade uygun faizli kredilere yönelmenin daha yerinde bir davranış olacağını belirtmektedirler. Burada öz sermaye ile borçlanmanın en uygun şekilde dengelenmesi gerektiğini savunmaktadırlar. Finansman maliyetlerine katlanmamak için en uygun yatırımın öz kaynaklarla olabileceğini ifade etmelerine rağmen yönetim noktasında bazen öz sermaye kullanmanın daha riskli sonuçlar doğurabileceğini ifade etmektedirler. Çünkü işletme sahipleri her zaman kâr paylarının daha yüksek olmasını tercih edeceklerdir. Bu durumda borçlanmanın maliyeti yüksek ise daha az kâr payı dağıtılmasına sebep olacağından işletme yönetici - sahipleri için riskli bir durum oluşturabilir. İşletme yönetici - sahiplerinden bazıları ise öz kaynağın değerli olduğunu yatırımlarda tamamen özkaynak ağırlıklı bir yatırımın yanlış olacağını belirtmektedirler. Bazı işletme yönetici - sahipleri ise öz kaynağın kara gün parası olduğunu dolayısıyla bu paraya çok zorda kalınmadığı müddetçe dokunulmaması gerektiğini ifade etmiştir. Ayrıca eğer ihtiyaç var ise özkaynağın belirli bir kısmını acil durumlar için ayırmalı bu bakiyenin üzerinde kalan kısmı ise ihtiyaç halinde finansman maliyetine katlanmamak için kullanılmalı şeklinde beyan etmişlerdir. Tüm bu durumların yanında öncelikle finansman kullanılacaksa en uygun faiz oranı olan krediye bakılmalı buna rağmen bir çözüm bulunamıyorsa öz kaynağın bir kısmı kullanılmalı diye ifade edilmiştir. Kısaca burada borçlanmanın asıl belirleyici olan noktasının piyasa koşulları olduğu genel olarak ifade edilmiştir.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM'ler, işletmelerin öz sermayelerini kullanması hem riskin azaltılması hem de finansman maliyetinin üstlenilmemesi açısından

olumlu bulmuşlardır. Fakat içlerinden bir grup ise dengeli bir dağılım olmasının daha faydalı olacağını savunmuştur.

- ✓ Banka kredi yetkilileri, öz sermaye kullanmanın işletmeleri daha güvenli hale getirebileceğini hatta borçlanma baskısı olmadığından yöneticilerin daha uygun kararlar olacağını belirtmişlerdir.
- ✓ İşletme yöneticileri, ortakların kâr payının yüksek olmasından mutlu olacakları için öz sermaye kullanmaktan ziyade uygun faizli borçlanmanın uygun olacağını; işletme sahipleri ise öz sermayenin çok değerli olduğunu mümkün olduğunca uygun kredi kullanmanın daha makul bir karar olacağını ifade etmişlerdir.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “İşletmenin öz kaynak tutarının, duran varlık tutarına yakın olması, o işletmenin üçüncü kişiler açısından güvenilirliğini artırır.”; “Özkaynakların borçlardan daha fazla olması, işletmenin daha az riskli olduğunun işaretidir.” ve “Özkaynakların borçlardan fazla olması, özkaynak (sermaye) kârlılığını olumlu yönde etkiler.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	ss	Ort.	Katılım Düzeyi
9	İşletmenin öz kaynak tutarının, duran varlık tutarına yakın olması, o işletmenin üçüncü kişiler açısından güvenilirliğini artırır.	SMMM	139	1,12	2,26	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,87	2,37	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,37	2,99	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,12	2,47	Doğru
10	Özkaynakların borçlardan daha fazla olması, işletmenin daha az riskli olduğunun işaretidir.	SMMM	139	0,85	1,98	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,92	2,15	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,30	2,83	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,04	2,24	Doğru
14	Özkaynakların borçlardan fazla olması, özkaynak (sermaye) kârlılığını olumlu yönde etkiler.	SMMM	139	1,25	2,53	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,93	2,16	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,37	2,92	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,19	2,47	Doğru

Görüldüğü üzere anket formundaki 9 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi **“Doğru”** düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 10 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi **“Doğru”** düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 14 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi **“Doğru”** düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Muhasebeciler tarafından bakıldığında işletmelerin borçlanma hususunda genel olarak dengeli bir dağılım yapmasını tavsiye etmektedirler. Hatta işletmelerin finansman aramasından ziyade teşvik ve destek gibi kanallarla desteklenmesi önerilmektedir. Aynı şekilde banka kredi temsilcileri de hem finansman maliyeti açısından hem de borçlu olma stresi ile sağlıklı karar verilemeyeceğinden dolayı öz

kaynakla yapılacak yatırıma sıcak bakmaktadırlar. Ayrıca banka kredi temsilcileri finansman kullandırmak istedikleri firma analizlerinde genellikle öz kaynağı güçlü olan firmaları tercih ettiklerini belirtmektedirler. İşletme yönetici - sahiplerinden öz kaynağı kara gün parası olarak değerlendirenler olduğu gibi finansman maliyetini azaltacak unsur olarak görenler de vardır.

Anket sonuçlarından da görüleceği üzere öz sermayenin duran varlıklara yakın olmasının güven vereceğini yine teori yönü yüksek olan SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri onaylarken piyasa bilgisine güvenen yönetici - sahipler ise kararsız kalmışlardır. Aynı sonuç hem öz sermayenin borçlardan fazla olması halinde daha az riskli olacağını hem de öz kaynak kullanımının daha az maliyetli olacağı ifadelerinde de değişmemiştir.

Teoriye bakıldığında elbette piyasanın kısa ve uzun vade borçlarında dengeli olması hatta özkaynağı bilinçli kullanması beklenir. Bunun yanı sıra finansman kullanma maliyetlerinin minimize edilmesi yönünden de öz kaynak kullanmak daha uygundur. Fakat tüm bu sayılanların yanında kaldıraçlı işlemler yapmakta işletmenin kârını artıracaktır. Öz kaynağın yanında finansman maliyetinin kâr miktarından düşük kaldığı noktaya kadar borçlanmak, başkasının sermayesi ile büyüyebilme avantajı sağlayacağından önemli bir durumdur.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 35'deki gibidir.

Tablo 35: 9 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 9: İşletmenin öz kaynak tutarının, duran varlık tutarına yakın olması, o işletmenin üçüncü kişiler açısından güvenilirliğini artırır.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	4	4	6	3	7	24
		%	16,7	16,7	25	12,5	29,2	100
	Ön lisans	n	2	2	3	4	2	13
		%	15,4	15,4	23,1	30,8	15,4	100
	Lisans	n	4	13	8	6	6	37
		%	10,8	35,1	21,6	16,2	16,2	100
	Lisansüstü	n	4	2	3	1	2	12
		%	33,3	16,7	25	8,3	16,7	100
	Toplam	n	14	21	20	14	17	86
		%	16,3	24,4	23,3	16,3	19,8	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	1	5	1	-	-	7
		%	14,3	71,4	14,3	-	-	100
	Ön lisans	n	2	4	-	2	1	9
		%	22,2	44,4	-	22,2	11,1	100
	Lisans	n	26	37	16	5	8	92
		%	28,3	40,2	17,4	5,4	8,7	100
	Lisansüstü	n	7	13	8	3	-	31
		%	22,6	41,9	25,8	9,7	-	100
	Toplam	n	36	59	25	10	9	139
		%	25,9	42,4	18	7,2	6,5	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	-	5	1	-	-	6
		%	-	83,3	16,7	-	-	100
	Lisans	n	14	61	32	10	4	121
		%	11,6	50,4	26,4	8,3	3,3	100
	Lisansüstü	n	3	15	7	1	-	26
		%	11,5	57,7	26,9	3,8	-	100
	Toplam	n	17	81	40	11	4	153
		%	11,1	52,9	26,1	7,2	2,6	100

İşletmenin özkaynak tutarının, duran varlık tutarına yakın olması, o işletmenin üçüncü kişiler açısından güvenilirliğini artırır ifadesine katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonlarına göre verdikleri cevaplar incelenmiştir. İşletme yöneticisi ve sahiplerinin lise ve öncesi eğitim almış olanlar %29,2 oranla kesinlikle

yanlış ifadesini, ön lisans düzeyindekiler ise %30,8 ile yanlış ifadesini tercih etmiştir. Lisans düzeyindekiler %35,1 ile doğru, lisansüstü eğitim alanlar ise %33,3 ile kesinlikle doğru ifadesini tercih etmiştir. Ayrıca işletme yönetici ve sahiplerinin genel durumu ise %24,4 ile doğru düzeyinde olmuştur. SMMM'ler ise bütün eğitim düzeylerinde doğru şikkını tercih etmiş ve genel düzeyde ise %42,4 düzeyinde doğru şikkında yoğunluk olmuştur. Aynı şekilde banka kredi temsilcileri de bütün eğitim seviyelerinde doğru şikkında yoğunluk oluşturmuştur. Genel düzeyde ise %52,9 oranında doğru şikkını tercih etmişlerdir.

İfadeye verilen cevaplar ile teori karşılaştırıldığında katılımcıların çoğunluğunun vermiş olduğu cevapların teori ile uyumlu görölmektedir. İşletmelerin faaliyetlerini yürütmesi için gerekli olan makine, araç, teçhizat gibi kıymetlerin yine işletmenin öz sermayesi ile karşılanması, işletmenin sermayesinin güçlü olduğunun bir göstergesidir. Bu yüzden ifadedeki durumun mevcut olması durumunda, işletmelerin mali tablolarını inceleyen kişilerin işletmeye güven duyacağı söylenebilir. Katılımcıların pozisyonlarına ve eğitim durumlarına bakıldığında sadece işletme yönetici ve sahiplerinin ön lisans ve öncesi eğitim seviyelerinde olanlarının teoriye uygun cevap vermediği gözlemlenmiştir.

Tablo 36: 10 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 10: Özkaynakların borçlardan daha fazla olması, işletmenin daha az riskli olduğunun işaretidir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	3	7	3	4	7	24
		%	12,5	29,2	12,5	16,7	29,2	100
	Ön lisans	n	3	3	1	2	4	13
		%	23,1	23,1	7,7	15,4	30,8	100
	Lisans	n	4	16	9	5	3	37
		%	10,8	43,2	24,3	13,5	8,1	100
	Lisansüstü	n	2	5	4	1	-	12
		%	16,7	41,7	33,3	8,3	-	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	2	4	1	-	-	7
		%	28,6	57,1	14,3	-	-	100
	Ön lisans	n	3	4	1	-	1	9
		%	33,3	44,4	11,1	-	11,1	100
	Lisans	n	23	59	5	2	3	92
		%	25	64,1	5,4	2,2	3,3	100
	Lisansüstü	n	5	22	2	1	1	31
		%	16,1	71	6,5	3,2	3,2	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	2	2	-	2	-	6
		%	33,3	33,3	-	33,3	-	100
	Lisans	n	20	74	16	4	7	121
		%	16,5	61,2	13,2	3,3	5,8	100
	Lisansüstü	n	6	18	2	-	-	26
		%	23,1	69,2	7,7	-	-	100
Toplam		n	28	94	18	6	7	153
		%	18,3	61,4	11,8	3,9	4,6	100

Özkaynakların borçlardan daha fazla olması, işletmenin daha az riskli olduğunun işaretidir ifadesine katılımcıların bulundukları pozisyonları ve aldıkları eğitim durumlarına göre bir değerlendirme yapılmıştır. Yapılan bu değerlendirme ile işletme yönetici ve sahibi konumunda olanların lise ve öncesi seviyesinde olanların %29,2 oranı ile hem doğru hem de kesinlikle yanlış şıklarına yoğunlaştıkları görülmüştür. Ön lisans düzeyinde eğitilmiş olanların ise %30,8'i kesinlikle yanlış ifadesini tercih etmiştir. Lisans ve lisansüstü seviyelerinde ise %40'tan fazla oranda

doğru şıkkında yoğunlaşma olmuştur. Aynı katılımcıların genel oranda katılım seviyesi ise %36 ile doğru ifadesinden yana olmuştur. SMMM'lerin bütün eğitim seviyelerinde katılım yoğunluğu doğru düzeyindedir ve genel düzeyde ise katılımcılar %64 civarında doğru şıkkından yana olmuştur. Banka kredi temsilcileri ön lisans düzeyinde %33,3 oranlarında eşit şekilde hem kesinlikle doğru hem doğru hem de yanlış ifadelerini tercih etmişlerdir. Fakat lisans ve lisansüstü eğitim alanların %60'ın üzerinde doğru şıkkını tercih ettiği hatta genel ortalamanın da %61,4'ünün de doğru şıkkından yana olduğu görülmektedir.

Anketteki ifade incelendiğinde teori mantığına uygun bir cümle olarak kabul edilebilir. Çünkü işletmeler ne kadar az borçlanırsa o kadar güçlü bir imaj çizecektir. İşletmelerin yatırımlarında finansman yükü yüklenmemiş olması ve yapacağı işlerde kimseye ihtiyacı olmadan işlerini yürütebilmesi işletmeye olan güveni artıracaktır. İşletmelerin işlerinde aksi bir durum ile karşılaşması halinde özkaynakları ile bu sıkıntının üstesinden gelebilecektir. Mali tablolarda bu durumu gören bilgi kullanıcılarının işletmeye olan güveni artacaktır.

Tablo 37: 14 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 14: Özkaynakların borçlardan fazla olması, özkaynak (sermaye) kârlılığını olumlu yönde etkiler.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	4	5	3	4	8	24
		%	16,7	20,8	12,5	16,7	33,3	100
	Ön lisans	n	2	3	2	3	3	13
		%	15,4	23,1	15,4	23,1	23,1	100
	Lisans	n	5	16	5	6	5	37
		%	13,5	43,2	13,5	16,2	13,5	100
	Lisansüstü	n	2	4	4	2	-	12
		%	16,7	33,3	33,3	16,7	-	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	1	4	2	-	-	7
		%	14,3	57,1	28,6	-	-	100
	Ön lisans	n	2	4	2	-	1	9
		%	22,2	44,4	22,2	-	11,1	100
	Lisans	n	20	38	11	10	13	92
		%	21,7	41,3	12	10,9	14,1	100
	Lisansüstü	n	3	14	8	3	3	31
		%	9,7	45,2	25,8	9,7	9,7	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	-	3	-	2	1	6
		%	-	50	-	33,3	16,7	100
	Lisans	n	28	2	20	8	3	121
		%	23,1	51,2	16,5	6,6	2,5	100
	Lisansüstü	n	5	17	3	1	-	26
		%	19,2	65,4	11,5	3,8	-	100
Toplam		n	33	82	23	11	4	153
		%	21,6	53,6	15	7,2	2,6	100

Özkaynakların borçlardan fazla olması, özkaynak (sermaye) kârlılığını olumlu yönde etkiler ifadesine yönelik olarak katılımcıların eğitim durumları ve pozisyonlarına göre bir değerlendirme yapılmıştır. İşletme yöneticisi ve sahibi olanlar içerisinde lise ve öncesi eğitimi alanlar %33,3 ile kesinlikle yanlış, ön lisans düzeyinde eğitilmiş olanlar ise %23,1 oranları ile hem doğru hem yanlış hem de kesinlikle yanlış ifadelerini tercih etmişlerdir. Lisans düzeyinde eğitim almış olanlar ise %43,2 ile doğru ve lisansüstü eğitim alanlar %33,3 oranları ile doğru ve ne doğru

ne de yanlış ifadelerine yoğunlaşmışlardır. Genel itibari ile bakıldığında ise %32,6 oranında doğru şıkkına katılım sağlamışlardır. SMMM'lerin ise tüm eğitim düzeylerinde katılımları doğru şıkkından yana olmuş hatta genel durumda %43,2 oranında bir katılım olmuştur. Banka kredi temsilcilerinde de durum aynı SMMM'lerde olduğu gibi tüm eğitim düzeylerinde doğru şıkkını tercih etmiştir. Banka kredi temsilcilerinin genel durumuna bakıldığında ise orada da %53,6 oranında doğru şıkkına katılım gösterdikleri gözlemlenmiştir.

İstatistik sonucunda çıkan sonuçlar ile teori karşılaştırıldığında verilen cevapların büyük çoğunluğunun teoriye uygun olduğu görülmüştür. İşletmelerde özkaynak kârlılığı ile işletmenin kârlarının özkaynağı ne derece verimli kullandığı görülmektedir. Bu noktada işletme öz kaynaktan ziyade yabancı kaynak kullandığında, kullanılan bu kaynakların finansman maliyetleri olacaktır. Bu maliyetler ise işletmenin kârlılığını etkileyecektir ve özkaynağın kullanılması ile finansman maliyeti işletmelere yüklenmemiş olacaktır. Bu yüzden işletmelerin yabancı kaynaktan ziyade özkaynak kullanması kârlılığı arttıracaktır. Dolayısıyla bahsi geçen ifadeye göre davranılması teoriye uygun bir davranış olacaktır.

Soru 8-) “Çoğu zaman kâr rakamının büyüklüğü bir başarı göstergesi olarak ifade edilmektedir. Ancak kârın büyüklüğünden ziyade nasıl – hangi faaliyetler sonucu – elde edildiğinin daha önemli olduğu yönünde görüşler vardır. Bu konular hakkında neler söylersiniz? Hangisine niçin katılırsınız?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

***SMMM 1:** Mesela şişme bir kârda olabilir yani. Nasıl yani bu gelirin adamın ana faaliyeti ya da mükellefin ana faaliyetinden dolayı bir kâr olmasını isteriz. Ama mesela elindeki bir ne bileyim şeyi satmıştır. Mesela bir veya iki grubundan mesela bir şey satmıştır, ofisini ya da bir binasını satmıştır. Kârlı satmıştır ya da bir tesisini, makinesini ya da bir taşıtını satmıştır. Yüksek fiyata satmıştır. Onlar mesela bizim için diğer gelirlerdir ya da işte yani faaliyeti dışındaki bir satışı olmuştur ya da faaliyeti dışında bir geliri olmuştur diğer gelirlerde işte mesela gelirler olağan gelirler, olağan dışı gelirler, olağan dışı bir gelir olmuştur. Bu da kâra yansımıştır mesela o bir seferlik olan bir kârdır. O bir seferlik olan bir gelirdir o aslında gerçek durumu değildir firmanın. Ama süreklilik açısından bence şey firmanın ana faaliyeti neyse onunla alakalı olan satış cirosu yüksekliği ondan dolayı elde ettiği kâr daha gerçekçi bir kârdır diyebilirim.*

SMMM 2: Şimdi kâr rakamının yüksek olması tabii ki işletme açısından çok güzel bir şey ama bu kârı nereden elde etti bu kişi. Gerçek faaliyetinden mi kâr etti yoksa diğer faaliyetlerinden mi kâr etti. Bu çok önemli hocam. Gerçek faaliyetinden adamın iş sektör kendi sektörü alanında faaliyetinden kâr ettiyse bu artının üstüne bir artıdır ama diğer faaliyetten kâr ettiyse veya farklı yatırımlardan kâr ettiyse bu bence ikinci plandadır.

SMMM 3: Şimdi bir özün önceliği diye bir şey var yani kavramımız var. Muhasebede özün önceliği şimdi işin özüne bakmak gerekir yani. Bir evet bir kâr var orada bir net kâr var net kârı var. Vergi ne kadar bakılır sonra brüt yani vergi öncesi kâra bakılır sonra bir de faaliyet kârları vardır tamam mı? Ya şimdi burada faaliyet kârları esasen işletmenin zarar olabilir. Şimdi gelir tablosunda bunu görürüz biz. Aslında esas faaliyetini işletme zarar etmiştir ama diğer faaliyetlerden olan kâr veya zarar durumu vardır. Mesela bir demirbaşını veya bir sabit kıymetini elden çıkarmıştır. Bundan dolayı iyi bir kâr elde etmiştir. O bilançosunu pozitif geçirmiştir. Yani kâr zarar döngüsünü etkilemiştir. Burada ayrılması gereken işte bilanço okuma önemli burada yani. Baktığın zaman burada yardımcı tabloları işte bilmem neleri nakit akışı falan filan hepsine bakacağız. Biz bakarız orada şeyi görürüz adı nedir işletmenin esas faaliyetinden kârının olmadığına diğer faaliyetlerden olan gelirlerinden dolayı kârlı bir işletme olduğunu yorumlarız. Bizim için risklidir yani risklidir. Yine aynı şekilde tam tersi olabilir. İşletme yine aynı şekilde bir iktisadi kıymetini veya buna benzer finansman giderlerinin fazlalığı işte ne bileyim iyi yönetilmediğinden kaynaklı oluşabilen tazminatlar zararlar. Buna benzer şeyler faaliyet kârından sonra ki kalemlerde düşüldüğü için işletme kârları mesela yüzde seksen, yüzde yetmiştir örnek veriyorum ama bu giderleri düştükten sonra bakarız satışlara nazaran yüzde ona düşmüştür. Esasen işletmenin kârı yüzde ellidir. Anlatabiliyor muyum? Daha iyi yönetilse daha iyi idare edilse tazminatlar idari para cezalarına benzer işte olumsuz durumlar. İşte isabetsiz kararların neticesinde yapılan satışlardan yani iktisadi kıymet satışlarından dolayı yapılan zararlar işletmenin net kârını düşürür. Hatta zarar bile ettirebilir. Bizim nazarımızda işletme zarar etmemiştir aslında. Faaliyet kârına bakarız biz. Faaliyet kârları eğer ki iyiye pozitifse deriz ki bu işletme sürdürülebilir bir işletme kâr edebilir. Burada sadece karar vericilerin hataları sebebiyle bu portre gelişmiştir. Burada da yani hangi faaliyetler sonucu elde edildiği bizim için çok önemlidir. Yani anlatabiliyor muyum? Yani esas faaliyetin sonucu mu yoksa diğer işte faaliyetler sonucu mu kâr etmiştir. Bu bizim için çok belirleyicidir. İşletmenin sağlığı açısından yani asıl faaliyetinin mi tabii tabii buna bakarız. Ben ona bakarım diyorum, benim şahsi kanaatim bu yani. Ben bir işletmenin net kârına baktıktan sonra ilk baktığım yer faaliyet kârı net kârı ne kadar yani. İşte net satışlarına, satışların maliyetinden sonra oluşan işte olağan kâr zarara. Ondan sonrasında işte diğer faaliyetlerden olan kârlar faaliyetlerden

alınan zarar bu kalemleri de dikkate alarak işletmenin şeyini çıkartırım ben profilini. Tabii sonraki aşamadır yani. Buna daha net cevap verelim şimdi kâr rakamının büyüklüğü bir başarı göstergesi olarak ifade edilmektedir. Genel olarak böyle ifade edilir. Ama dediğim gibi işletme esasen zarar etmiştir. Diğer faaliyetlerden dolayı yani bir iktisadi kıymet satışından dolayı kâr etmiştir. Aynı dönem içerisinde bu büyük bir rakam da olabilir ama risktir yani bu. Çünkü bir sonraki yıl öyle bir kârın olup olamayacağını biz bilemeyiz yani. Diğer olağan dışı gelir ve kârdır yani bu tek düzende böyle ifade edilmiştir. O yüzden biz buna hocam diyemeyiz yani öyle bu başarı göstergesidir. Öyle yok. O zaman yapacaksın ya işte orada göstereceksin kendini.

SMMM 4: Yani kârın büyüklüğü her zaman için firmalar için böyle çok olumlu hani ne kadar çok kâr etmişse o kadar olumlu bir hava estirir firmalarda. Ancak hani bunda birçok neden olabilir. Tabii ki sebebini araştırmak daha doğru olur. Yani örneğin bizim şu anki çalıştığımız firmalar ihracat yapan firmalar mesela hani buradaki kârlılık işte mesela kurun artışından kaynaklı bir kârlılık var. Hani bunu direkt işletmenin şeyiyle başarısıyla endeksleyemeyiz. Yani hani geçen yıl stok olarak işte stok durumu nedir? Ne kadarlık ürün, mal satmış ne kadar yani işletmeci olarak şöyle söyleyeyim, işte atıyorum geçen yıl bir mermer işi diyelim bir on bin ton taş satmış. Şu kadar kâr elde etmiş. Bu yıl sekiz bin ton taş satmış ama daha fazla kâr elde etmiş. Burada işletme kârlılığı yaptığı satıştan mı kaynaklanıyor yoksa işte kur farkından mı kaynaklanıyor. Veya da atıl durumda duran varlıkları var onları mı değerlendirdi, ondan mı kaynaklanıyor. Hani buna bakmak lazım, bunun sonucunda hani işletmeye diyebiliriz ki hani bu yıl gerçekten iyi bir kâr elde etmişsiniz diyebiliriz. Bunun da araştırılması önemli tabii ki.

SMMM 5: Bu görüş doğrudur. Kârın büyüklüğü başarının göstergesidir. Evet, önemlidir ama işletmenin ana faaliyet konusu yan faaliyetinin daha ön plana çıkmak zorundadır. Örnek olarak da verirsek mesela ana faaliyeti bir işte gıda sektörü olan bir firma yan tarafında bir kafe sektörü açarsa bu ana faaliyetine de olumsuz yönde etkileyebilme gücü vardır.

SMMM 6: Bu da doğru bir görüş yani işletmenin ana faaliyet konusunun dışında faaliyetlerden de gelir, kâr elde etmiş olabilir ama diğer faaliyetlerden elde ettiği kârının yüksek olması sonucunda işletmenin ana faaliyet konusunu değiştirmesi bile gerekebilir.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Yani şöyle faaliyet kârı, esas faaliyet kârı dediğimiz şey konu çok önemli. Neden önemli firmanın kurulma amacı faaliyet gösterme amacını belli eder. Yani buradaki elde edilen kârın bir de sürdürülebilirliği vardır. Eğer faaliyetlerinin dışında afaki kârlar varsa gayrimenkul satış kârı işte birçoğu son bir yıllık çok gündemde mesela şeyden kurlardan elde edilen kâr, ne bileyim araç satışından elde edilen kâr. Bunlar

anlık yani o döneme kâr mıdır evet ama o dönem olan şeydir kârlardır. Bir sonraki dönemde bir arabada daha satıp o kadar kâr elde edebileceğin garantisi yoktur. Bunları aktarma arındırma yapılırken zaten içinden çıkarılmalıdır yani esas faaliyet kârı önemli olan. Dediğim gibi aktarma arındırmada ya da analizlerde bu husus herkes bakar yani yatırımcıların tamamı işte borsaya kote şirketlerin bilançolarına bakarken de bakar. Biz de burada firmaları değerlendirirken mutlaka bir göz ucuyla bakarız faaliyet kârını yoksa böyle olağan dışı bir durum var mı?

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Şimdi bizim için faaliyet kârları önemli. Bizim verdiğimiz kredinin yani biz kredi veriyorsak krediyi biz şurada inceliyoruz. Yani bu kredinin firmanın faaliyetinde kullanılması ve bu faaliyet sonucunda bir kâr elde edilmesi, ben firmaya kredi veriyorum. Firma atıyorum Bitcoin 'den kazandıysa benim için o geçerli bir şey değildir. Yani kesinlikle en önemli olan firmalar için faaliyet kârları. Biz ona bakıyoruz yani öncelikle. Ama yani ticari işletmenin ana teması kâr ama her şey tabii ki kâr üzerine değil. Mesela evet zarar eden firmalar oluyor. Biz ona kredi veriyoruz, nasıl veriyoruz. Şimdi atıyorum firmanın yatırımı vardır, işte makineye yatırımı komple yatırım tesisatı yatırımı veya inşaat firmasıdır. Şu anda projesi yoktur. Yani daha doğrusu biten işi yoktur. Fatura kesmemiştir ama yapılmakta olan işleri ve devam eden işleri vardır. Sürekli gider yazıyor fatura kesmediği için zarar edecek yani hayatında. Biz yani o firmaya kredi vermez gibi bir şey yok. Biz o yapılmakta olan yatırımları, işleri görürüz onların skalalarını alırız. Ona göre biz değerlendirme yaparız yani kâr illa işin olmazsa olmazı gibi değil yani.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: Bakın bu sekizinci soruyla şurada uzun vadeli duran varlıkları, kısa vadeli borçlarla finanse etmesi sorusu vardı ya bire bir örtüyor aslında. Niye faaliyet konusu eğer kendi faaliyetinden dolayı bir kâr elde ettiyse dönem net kârı veya zararı en nihayetinde gelir tablosundan bilançoda beş yüz doksana ya da beş yüz doksana bire atarız. Bu dönem net kârı firmanın faaliyet konusu ile ilgili size yukarıda izah ettiğim diğer kelimesi adı altında varsa eğer faaliyeti dışındaysa diğer olağan dışı şimdi biz burada kredi kuruluşları olarak neye bakıyoruz. Diyoruz ki firmanın faaliyet konusu var, bu faaliyet konusunda elde ettiği kâr on birim ama faaliyet konusunun dışında diğer adı altında yani diğer olağandışı gelirler zararlar neyse kâr konusunda için diğer olağandışı gelir ve kârlar hesabı diyelim. Diğer kelimesi ile başladığı için firmanın faaliyet konusuna hâkim olmadığı anlamı da çıkabiliyor. Yani aslında faaliyetinin konusuna hâkim değil alanına hâkim değil ama farklı yerlerden kâr ediyor. Nasıl bir sorun teşkil eder sorusunun cevabı ise ya faaliyetine hâkim olmayan bir insanın işletmenin yaşam eğrisinin nasıl, nasıl uzun vadeli nasıl yani teamüldeki gibi sorunsuz olduğunu şey yapabiliriz, kabul edebiliriz ki. Hep diğer adı altında başlığında faaliyet konusunun dışında kâr elde ettiyse bir gün diğerleri

tutmayabilir ve asıl faaliyet konusunda orta halli bir kâr ediyorsa elde ediyorsa ki giderlerine finansman maliyetini ve diğerleri falan karşılamıyorsa bir gün diğerlerinden bir tutturamazsa, tabir ederse bir lotodan tutturamazsa işte uygun bir araç düşmüştür, uzun vadeli alıp satmıştır kâr etmiştir. Uygun bir arsa düşmüştür, alıp satmıştır iki yıl işletmesinde tutmuştur KDV'den muaf olmuştur vesaire ya da hiç faaliyet konusu ile ilgisi yok. Ancak değişken kur arz eden bir ortamda kur faaliyeti kambiyo kârı elde etmiştir. Peki hep mi araç alacak hep mi arsa alacak, hep mi kur kambiyo kârı elde edecek. Eee faaliyet konusu o değil ki. Örnek veriyorum bu imalatçı idi, yurtdışına ihracat yapıyordu, yp'si vardı yabancı parası vardı. Yabancı parasından dolayı aslında bu, bu kadar kâr elde etti. Aslında kambiyo kârı oradan geliyor. Haa demek ki kurların normal zamana döndüğü bir an da o kârı elde edemeyecek. O zaman benim dönüp tekrardan bu bilgilere bakmam lazım. TTK diğer de olduğu gibi burada da faaliyet konusuyla ilgili dönem net kârı veyahut zararına bakarız. Çünkü oraya hâkim mi değil mi oraya hâkim olması demek aslında yine finansal okuryazarının birinci maddesine tekrardan geliyor.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Şimdi net kâr kaleminde faaliyetlerden gelen kârı destekleyen veya etkileyen faktörler olabilir. Mesela kambiyo gibi. Ama bizim önceliğimiz öncelikle asıl faaliyetten elde edilen kârın yüksek olması. Ana faaliyete bakıyoruz ana faaliyetlerden kâr ediyorsa bizim için o firmayı değerlendirmek daha mümkün oluyor.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Kâr tabii ki önemli ama hangi sermaye ile ne kadar kâr yaptığı ya da işte hangi sektörde bu kârı elde ettiği, bu kârı farklı sektörlerde yapabilir mi diye ayrımlar var. Mesela atıyorum bankalardaki özel bankalarda daha çok. Bizim patronlarımız şey diye düşünüyor, acaba ben bu bankada bu sermayemi kredi olarak vermeseydim diğer bankada mevduat yapsaydım daha mı fazla kazanırdım daha mı eksik kazanırdım diye bir kriter var. Yani paranın hiç satılmadan kredi olarak verilmeden mudiden aldığımız parayı katmadan kendi sermayemizi başka bankaya mevduat olarak verseydik ne kadar bir kâr olurdu. Bu kıstasla çalışıyor aslında bankaların kârlılıkları. Tabii ki faaliyet döngüsündeki kârlılık önemli. Bir kaç tane sektörde çalışan firmalarda şey yapması gerekiyor bence yani hangisinden kâr ettim, daha fazla kâr ettim hangisine daha fazla sermaye aktardım ne kadar sermaye aktardım. Ama Türkiye genelinde böyle bir sorun var 3-5 tane sektörü yapan firmalarda nereden ne kadar kâr ettiğini falan çok fazla ayırt edemiyorlar. Otomotiv sektörüne de girmiş, eğitimde yapıyor işte özel okuldan aldığı para belki daha az ama otomotivden aldığı para daha fazla bu toplam kârlılığın etkiliyor ama ayırt ederek gitmesi gerekiyor burada.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Yani tabi şimdi süreklilikte önemli. O eğer süreklilik sağlayacak kalemlerden gelir elde ediyorsunuz tabii ki o bir faydadır. Kambiyo kârları ya da benzeri.

Hani kârlar bunlar onlar da değişken özellikler taşıyor. Enflasyonun getirdiği kârlar var. Yani kârdan ziyade şirketin aslında belki de her hafta mizan benzeri bir şeyini çıkartmak gerekir yani. Her hafta yani ne kadar stokum var, ne kadar bankada param var, ne kadar borcum var, ne kadar alacağım var, ne kadar kredi borcum var. Yani haftalık belki o dengeyi takip etmek daha mantıklı. Yani kâr gelir gider tablosu şu anda hiç bir şey ifade etmiyor. Tamamen yani çok çare değil bataabilirsin de yani. Kâr gözüktür tabi bu sadece şeyden dolayı değil yani nakit döngüsünü sağlayamadığından falan dolayı değil. Yani o kâr rakamı aldatıcıdır. Bunun maalesef çıkartmak da çok zor bu muhasebe sistemini. Ya tamamen dövizle tutulması lazım serbest bölgelerde olduğu gibi bu hesabı o zaman gerçekten kâr edip etmediğin ortaya çıkar. Veyahut ta lifoyu falan kullanabilmen lazım ona da müsaade edilmiyor yani. Kâr etmezsin ama para kazanırsın. Gerçek olan para kazanmaktır. Dolayısıyla lifo her zaman sana daha az vergi getirir daha az kâr gösterir ama kasanda paran olur yani.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Yani şöyle soruda da olduğu gibi kârın büyüklüğünden ziyade hangi faaliyetler sonuçta üretim yapan bir firma işte aldığı duran varlıklarını satarak bir kâr elde ettiyse onun bir önemi yok. Bu erimeye gittiğini gösterir benim için. Yani eğer üretim yaparak işte daha çok üretti satabildi buradan kâr ediyorsa o daha önemli yani her kârın artışı tamamen iyi olarak görmüyorum.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Kâr değil de ürünlerinizin kalitesini ve pazarını bulmanız lazım. Yıllar evvel gazetede okuduğum bir şey var Japonya'da ve Amerika'da gelişmiş olan ülkelerde bir tesis kurabilmek için adam önce büyük oranda bir şey yapıyor anket yapıyor. Ne üretelim, nasıl üretelim, kime satalım. Bunları belirlediğiniz zaman doğru karar vermiş olursunuz. Bunları belirlemeden rastgele yapmış olursanız olmaz. İşte Sivas'taki durum gibi. Ben Sivaslı organize sanayide bir müteşebbis heyet üyesiyim, burada bir zamanlar kırk tane fabrika temeli atıldı. Bu arsa tahsisine geldikleri zaman ben vatandaşlara soru sordum, dedim ki ya ne yapmak istiyorsunuz, mobilya dedi. Peki onunla konuştuk bir başka vatandaş geldi, ne yapmak istiyorsunuz mobilya dedi, dedim ki ya mobilya ne olacak dedim. Kime satacaksınız bu kadar ürünü deyince adam dedi ki Sivas'a satsam yeter dedi. Sivas'a satmayla kimse para kazanamaz. Önce yakın çevreyi taşıyacaksınız, ilçeler ile iller bölgelere, bölgeler ülke geneline, ülke yabancı ülkelere satabiliyorsa para kazanabilir. Yoksa bunun dışında kazanma kolay olmaz. Ama Sivas'ta öyle değil o kırk tane fabrikanın temelini atmıştık hatırlar mısınız? Ben o zaman hep karşı çıkmıştım. O zaman vatandaşlar bana karşı çıktılar ki sen bizim şeyimize engel oluyorsun diye. Aslında öyle değildi benim amacım inanır mısın o kırk tane temel atan fabrikadaki kırk tane üretici vatandaş iflas etti.

Ben bunun canlı şahidiyim. Hatta iki üç tanesinin yerini de ben satın aldım. Dedim ya durum böyle.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: *Buradaki kâr faaliyet kârı mıdır dönem sonu kârı mıdır? Öyle bir detay var mı? Yok, genel olarak yani. Genel mantık nedir ne aldım, ne sattım, kaç lira kârım oldu veya ne ürettim, kaç liraya mal ettim, kaç lira kârım oldu. Açıkçası bu herkes genel olarak kârın yüksek olmasını hedefler. Tabi bu işletmelere göre başarı derecesidir. Hatta çalışanlarına kâr endeksli primler verilir. Başardıysa ona ekstra ödemeler, primler, motive edici şeylerde bulunabilir. Ama günümüzde bu kârın büyük olması mesela son iki yıldır ki Türkiye, ülkemizin bulunmuş olduğu ekonomik duruma bakacak olursak bu kârın büyük olması maalesef o düşüncelerimizi desteklememektedir. Niye desteklememektedir? Firmalar üretim yapmamasına rağmen, yapmamış firma bir önceki yıllardaki üretiminin yarısı kadar bile yapmamış üretim veya yarısı kadar üretim yapmış ama bakıyoruz yılsonunda yüzde yüz üretim yaptığı dönemdeki kârından çok daha fazla kâr elde etmiş. Burada da bizim maalesef Türk Lira 'sının değersizleşmesinin bir göstergesi olarak bize yansımaktadır. Biz çok daha fazla kâr elde etmişiz ama önceki yıl çok daha kolay yatırım veya çok daha kolay alacağımız stok olsun, hammadde olsun o konularda daha fazla kâr etmemize rağmen o aynı miktarda o stokumuzu dolduramamak. Hammaddesi stokumuzu dolduramaması hale gelmişizdir. Bu da şunu gösteriyor demek ki enflasyon ve ülkedeki ekonomik sıkıntılar, kârın yüksek olmasında olsa bile bu ekonomik sıkıntılardan dolayı bu kârın yüksek olması başarı anlamına gelmediği sonucunu çıkarıyor. Bu bize belki bir özel bir sonuçta olabilir. Yani ekonomik sıkıntıdan dolayı böyle denilebilir. Bu hani son iki yıldır ülkemizde olan bir durum ama genel anlamda kârın yüksek olması işletmeler için hedef gösterilen bir şeydir. Aslında işletmenin asıl faaliyetinden elde edilen kâr önemlidir yan faaliyet nedir mesela; kambiyo kârı. Kambiyo kârı, zaten senin paran değersizleştiği için elde edilen bir kârdır. Bu da uzun vadede ülke ekonomisinden tutalım da işletmenin kendi ekonomisi, şehrin kendi ekonomisine uzun vadede katkı sağlayan bir kâr değildir. Biz o nazarla bakıyoruz. Biz de dolayısıyla kendi işletmelerimizde daha çok dönem kârından ziyade faaliyet kârını gelir tablosunda, faaliyet kârını ön planda tutuyoruz. Faaliyet kârımız yüksek ise daha mutmain daha memnun oluyoruz. Son iki yıldır böyle bir uygulamamız daha ön planda olmuştur.*

YÖNETİCİ - SAHİP 5: *Gündelik kârlardan ziyade yatırım sonucu elde edilen kârlar ve bu kazanç sürekliliği daha önemli. Günübirlik yüksek kâr yerine uzun bir döneme yayılmış istikrarlı bir kâr politikası daha doğrudur bence. Ana faaliyetten edilen kâr her zaman daha önemlidir.*

YÖNETİCİ - SAHİP 6: *Şahsi görüşüm kâr rakamının büyüklüğü başarı göstergesidir.*

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	8. Çoğu zaman kâr rakamının büyüklüğü bir başarı göstergesi olarak ifade edilmektedir. Ancak kârın büyüklüğünden ziyade nasıl – hangi faaliyetler sonucu – elde edildiğinin daha önemli olduğu yönünde görüşler vardır. Bu konular hakkında neler söylersiniz? Hangisine niçin katılırsınız?
Taraf	Vurgular
SMMM	SMMM'ler genel olarak işletmenin kâr rakamının büyük olmasını her zaman olumlu bir durum olarak ifade ederler. Fakat buradaki kârın işletmenin ana faaliyetinden kaynaklı bir kâr olmasını önermektedir. Şöyle ki dönem içerisinde demirbaş, bina gibi duran varlıkları kârlı satışı gerçekleşmiş fakat aslında bu durum gerçek bir kâr olarak görülmemelidir. İşletme asıl kârını ana faaliyet kolu neyse o iş üzerinden elde etmelidir. Bir işletme için olağan dışı gelirlerin normal bir durum olarak görülmediğini ifade ederler. İşletmenin sadece bilançosuna bakarak ne kadar başarılı olduğunu görmek mümkün değildir diğer mali tablolara da bakılması önemlidir. Özellikle gelir tablosunda faaliyet kârlarına bakılması daha uygundur. Çünkü işletmenin asıl kârını ana faaliyetlerinden yapması beklenir. Toplamda görülen kâr bazen bilgi kullanıcılarını ve yöneticileri yanıltabilir. Ayrıca satışlarının artması da bilgi kullanıcılarını yanıltabilir. Satışların artmasının yanında satışların maliyetlerinin de artıp artmadığı kontrol edilmelidir. Aksi takdirde satışlar artmış fakat maliyetleri daha fazla artmış ise orada yüksek kârlılık değil daha az miktarda bir kârlılık olduğu görülecektir. İşletmenin dönem sonunda yüksek kâr göstermesi onun başarılı olduğunu göstermeyebilir. Mesela işletme asıl faaliyetinden dolayı zarar etmiş fakat elindeki bina satışından dolayı yüklü miktarda kâr elde etmiş olabilir. Mali tablolarında kârlı görülen bu durum aslında işletmenin başarısız bir yönetim süreci geçirdiğini göstermektedir. En basit örneğini günümüzde görebiliriz örneğin işletmenin yabancı para cinsinden elinde bakiyesi olsa fakat hiçbir faaliyet göstermese, yabancı paranın TL karşısındaki değer artışından dolayı bu firma kâr etmiş gibi görünecektir fakat gerçek anlamda kâr etmiş olmayacaktır yönünde ifadeler kullanılmıştır.
Banka Kredi Temsilcisi	Banka kredi temsilcileri genel olarak işletmenin kurulmasının asıl sebebinin işletmenin ana faaliyetinden dolayı olduğunu ifade etmektedir. Yani işletme asıl faaliyetlerinden kâr elde etmesini diğer faaliyetlerden elde ettiği kârın ise ana kârı destekleyici bir unsur olarak değerlendirilmesini beklemektedir. Zaten işletmelerin mali tablolarına bakıldığında finansman desteği verilecek olsa bile, öncelikle mali tablolarında aktarma arındırma işlemi yapıldığını bildirmişlerdir. İşletmelerin mali tablolarına yaptıkları bu işlem neticesinde işletmelerin asıl faaliyetlerinde ne derece kârlı bir iş süreci yönettiğini görmeye çalışmaktadırlar. Böylece işletmeni yönetim kabiliyetini de görmeyi arzu etmektedirler. İşletmelerin mali tabloları incelenirken bulundukları sektörler de dikkate alınmaktadır. Şöyle ki bir inşaat firması belirli dönemlerde kâr açıklamayacaktır. Çünkü başladığı yatırımlardan henüz kâr elde edememiştir. Fakat bu durum o firmanın ana faaliyetinden dolayı kâr etmeyeceği anlamına gelmeyecektir. İyi bir mali analiz ve istihbarat sonrasında bankalar tarafından bu tür işletmelere de finansman kullanıldığı ifade edilmiştir. Yani bazı durumlarda işletmenin yaptığı kâr veya zararın bile finansman kullandırma kararını etkilemediği belirtilmiştir. Bankalar işletmelerin mali tablolarını incelerken artık sadece bir dönemi değil birkaç dönemi incelemektedir. Çünkü işletmenin bir dönem ana faaliyetinden kâr elde etmesi başarı olarak değerlendirilmemektedir. İşletmelerin ana faaliyetlerinden elde ettiği kârın süreklilik arz ettiğini görmek istemektedirler. Mevcut düzende bütün bankalar verdikleri finansmanı geri alabilmenin çabasıyla hareket etmektedirler. Ayrıca bankalar finansman verme konusunda eskiye nazaran daha temkinli davranmaktadır. İşletmelerin mali tabloları incelendiğinde güvenli olmayan bir durumla karşılaştıklarında bankalar finansman kullandırmayı reddedip bu parayı başka bankada değerlendirirsek ne kadar kâr elde ederdik diye düşünüp ona göre bir yol haritası da izlemektedirler.
Yönetici - Sahip	İşletme yönetici - sahipleri mevcut ve güncel durumu gözeterik mali tablolarda görülen kârların işletme yönetici - sahiplerini veya karar alıcılarını yanlış yönlendirebileceğini ifade etmektedir. İşletmeler mali tablolarında kâr etmiş gibi görünse de bu kârın fiktif olabileceğini öngörmektedirler. İşletme yönetici - sahipleri “eğer işletme ürettiği malları satıyorsa ve kâr ediyorsa sıkıntı yok fakat bu kâr duran varlık satışı ile alakalı olmamalıdır” diye ifade etmişlerdir. İşletme yönetici - sahipleri kambiyo kârı veya faaliyet dışı gelirlerden elde edilen kârdan ziyade işletmenin asıl faaliyetinden yaptığı kârı daha önemli bulduklarını dile getirmişlerdir. Genel kârdan ziyade ana faaliyetlerinde yaptıkları yatırımlar sonucunda kazanç elde etmeyi daha önemli bulmaktadırlar. Böylece istikrarlı bir gelir ve kazanç elde etmeyi planlamaktadırlar. Fakat bunun yanında kâr rakamı ne kadar büyükse kârın nereden ya da nasıl geldiğini önemli görmeyen, kâr varsa her şey yolundadır ve gelir ne kadar büyükse o kadar iyidir mantığı güden işletme yönetici - sahipleri de bulunmaktadır.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM’ler, genellikle kâr rakamının büyüklüğünü olumlu karşılamaktadırlar. Ancak asıl kârın ana faaliyetten olmasını; satışların artmasıyla birlikte maliyetlerin de takip edilmesi gerektiğini aksi halde sadece kâr rakamına bakmanın yanıltıcı olabileceğini savunmuşlardır.
- ✓ Banka kredi yetkilileri, mali tablolardaki kâr rakamının asıl faaliyetlerinden olan kısmını belirleyebilmek için aktarma arındırma işlemi yaptıklarını bildirmişlerdir. Yapılan işlemler neticesinde elde ettikleri kâr rakamının kredi kullandırma hususunda belirleyici bir unsur olduğu belirtmişlerdir.
- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri de kârın ana faaliyetten elde edilmesini önemsemektedir. Bu kârın duran varlık satışından olmasını tehlikeli bulmaktadırlar.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “Kârın büyüklüğü değil hangi faaliyetler sonucunda ortaya çıktığı daha önemlidir.”; “Faiz, kambiyo kârları vb. net kâra katkısının çok fazla olması, uygun bir durum değildir.”; “Kârın daha çok asıl faaliyetlerden oluşması işletme başarısının sürdürülebilirliği açısından önemlidir.”; “Kârın oluşumunda olağandışı faaliyet gelirlerinin fazlalığı önemli değildir.” ve “İşletmenin başarısında, kârın nasıl elde edildiği değil büyüklüğü önemlidir” görüşü doğru değildir.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	ss	Ort.	Katılım Düzeyi
16	Kârın büyüklüğü değil hangi faaliyetler sonucunda ortaya çıktığı daha önemlidir.	SMMM	139	1,03	2,25	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,92	2,33	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,28	3,28	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,12	2,52	Doğru
21	Faiz, kambiyo kârları vb. net kâra katkısının çok fazla olması, uygun bir durum değildir.	SMMM	139	1,27	2,76	Ne doğru ne de yanlış
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,90	2,61	Ne doğru ne de yanlış
		Yönetici - Sahip	86	1,32	3,40	Yanlış
		Genel	378	1,18	2,84	Ne doğru ne de yanlış
22	Kârın daha çok asıl faaliyetlerden oluşması işletme başarısının sürdürülebilirliği açısından önemlidir.	SMMM	139	1,32	2,13	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,86	1,76	Kesinlikle doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,45	2,95	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,27	2,17	Doğru
23	Kârın oluşumunda olağandışı faaliyet gelirlerinin fazlalığı önemli değildir.	SMMM	139	1,27	2,81	Ne doğru ne de yanlış
		Banka Kredi Temsilcisi	153	1,11	3,17	Ne doğru ne de yanlış
		Yönetici - Sahip	86	1,38	2,97	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,23	2,99	Ne doğru ne de yanlış
28	“İşletmenin başarısında, kârın nasıl elde edildiği değil büyüklüğü önemlidir” görüşü doğru değildir.	SMMM	139	1,28	2,55	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	1,13	2,20	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,46	3,24	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,32	2,57	Doğru

Görüldüğü üzere anket formundaki 16 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Doğru**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 21 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **ne**

doğru ne de yanlış, banka kredi temsilcileri **ne doğru ne de yanlış** ve işletmeciler ise **yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 22 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi **“Doğru”** düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **kesinlikle doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 23 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi **“Ne doğru ne de yanlış”** düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **ne doğru ne de yanlış**, banka kredi temsilcileri **ne doğru ne de yanlış** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 28 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi **“Doğru”** düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

SMMM’ler, banka kredi temsilcileri ve işletme sahipleri genel olarak işletmenin kârını asıl faaliyetlerden olması gerektiğini savunmaktadır. Fakat bu karın yanında toplam kârın da önemli olduğunu savunan ve kâr varsa sorun yok düşüncesine sahip olan işletme yönetici - sahipleri de vardır. Anket cevapları sorgulandığında kârın ana faaliyetlerden olmasını SMMM’ler ve banka kredi temsilcileri daha uygun bulmuş fakat yönetici - sahipler kararsız kalmışlardır. Faiz ve kambiyo kârı gibi kâr getiren unsurlar SMMM’ler ve banka kredi temsilcileri açısından kararsız olarak cevaplanırken, işletme sahipleri bu durumun yanlış olduğunu anket formları aracılığı ile bildirmişlerdir. 21. ve 23. ifadelere yani olağandışı faaliyetlerin kâra etkisi konusunda tarafların hepsi genellikle kararsız kalmışlardır. Kârın asıl faaliyetlerden olması ile sürdürülebilirlik konusuna bakıldığında ise banka kredi temsilcileri keskin bir şekilde katılım sağlarken SMMM’ler doğruluğunu kabul etmişlerdir. Fakat işletme yönetici - sahipleri kararsızlıklarını burada da sürdürmüşlerdir.

Burada dikkat çeken asıl konu ise 28. ifadede ki soruya yani kârın asıl faaliyetten olup olmadığı değil de büyüklüğü önemlidir ifadesine olumsuz yanıt vermişlerdir. Aslında bir kontrol sorusu olarak da düşünülen bu soru için ankete katılanların dikkatlerinin dağılmadığı ve önceki soruları destekler nitelikte ifadeler

kullandığı görülmektedir. Bu ifade de kârın büyüklüğü değil hangi faaliyet sonucu elde edildiği konusu ile aynı düşünceyi ölçmeye yarayan sorular SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri tarafından doğru kabul edilmiştir. İşletme yönetici - sahipleri için ise aynı konu hakkında kararsız olduklarını belirtmişlerdir. Mülakat ve anket sorularına verilen cevaplardan hareketle SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri genellikle teori ağırlıklı bilgiler sunarken işletme yönetici - sahipleri ise piyasa bilgilerine dayanarak duruma göre davranılmalı yönünde cevap vermeyi tercih etmişlerdir.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 37'deki gibidir.



Tablo 38: 16 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 16: Kârın büyüklüğü değil hangi faaliyetler sonucunda ortaya çıktığı daha önemlidir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	1	7	3	6	7	24
		%	4,2	29,2	12,5	25	29,2	100
	Ön lisans	n	2	1	2	3	5	13
		%	15,4	7,7	15,4	23,1	38,5	100
	Lisans	n	2	11	11	7	6	37
		%	5,4	29,7	29,7	18,9	16,2	100
	Lisansüstü	n	1	3	5	-	3	12
		%	8,3	25	41,7	-	25	100
	Toplam	n	6	22	21	16	21	86
		%	7	25,6	24,4	18,6	24,4	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	2	4	1	-	-	7
		%	28,6	57,1	14,3	-	-	100
	Ön lisans	n	3	2	2	1	1	9
		%	33,3	22,2	22,2	11,1	11,1	100
	Lisans	n	17	46	17	8	4	92
		%	18,5	50	18,5	8,7	4,3	100
	Lisansüstü	n	8	16	3	3	1	31
		%	25,8	51,6	9,7	9,7	3,2	100
	Toplam	n	30	68	23	12	6	139
		%	21,6	48,9	16,5	8,6	4,3	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	2	3	1	-	-	6
		%	33,3	50	16,7	-	-	100
	Lisans	n	21	48	41	7	4	121
		%	17,4	39,7	33,9	5,8	3,3	100
	Lisansüstü	n	5	12	8	1	-	26
		%	19,2	46,2	30,8	3,8	-	100
	Toplam	n	28	63	50	8	4	153
		%	18,3	41,2	32,7	5,2	2,6	100

Kârın büyüklüğü değil hangi faaliyetler sonucunda ortaya çıktığı daha önemlidir ifadesine katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonların göre bir değerlendirme yapılmıştır. İşletme yöneticisi ve sahibi olanlardan lise ve öncesi eğitime sahip olanlar %29,2 oranında hem doğru hem de kesinlikle yanlış şıkkını tercih etmişlerdir. Ön lisans mezunu olanların ise %38,5'i kesinlikle yanlış şıkkına yönelmiştir. Lisans eğitimi alanlar arasında %29,7'lik oran ile doğru ve ne doğru ne de yanlış cevaplarını vermişlerdir. Lisansüstü seviyede eğitimi olanlardan %41,7'lik

katılımcı ise ne doğru ne de yanlış şıkkı ile kararsızlıklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca genel duruma bakıldığında ise %25,6'lık oran ile doğru şıkkı tercih edilmiştir. SMMM'ler tüm eğitim seviyelerinde doğru yönünde olmuştur ve genel ortalama ise %48,9 oranında doğru ifadesinde toplanmıştır. Banka kredi temsilcileri tüm eğitim seviyelerinde doğru şıkkını tercih etmiştir ve genel ortalama %41,2 ile doğru ifadesinden yana olmuştur.

İlgili ifade teori ile yorumlandığında katılımcıların verdiği cevaplarla aynı yönde olduğu görülmektedir. Kârın büyük olması işletmeler için önemli bir kıstas olsa da asıl önemli olan işletmenin asıl kuruluş faaliyeti ne ise bu yönde kârlı bir iş yürütmesidir. İşletmenin asıl faaliyeti haricinde diğer faaliyetlerden kâr etmesi olumlu gibi görünse de yönetim konusunda sıkıntı yaşayabileceği düşündürmektedir. Genel olarak bakıldığında katılımcıların teoriye uygun şekilde cevap verdiği görülmektedir.

Tablo 39: 21 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 21: Faiz, kambiyo kârları vb. net kâra katkısının çok fazla olması, uygun bir durum değildir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	2	3	4	4	11	24
		%	8,3	12,5	16,7	16,7	45,8	100
	Ön lisans	n	1	2	2	3	5	13
		%	7,7	15,4	15,4	23,1	38,5	100
	Lisans	n	2	12	9	7	7	37
		%	5,4	32,4	24,3	18,9	18,9	100
	Lisansüstü	n	1	3	5	-	3	12
		%	8,3	25	41,7	-	25	100
	Toplam	n	6	20	20	14	26	86
		%	7	23,3	23,3	16,3	30,2	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	-	2	5	-	-	7
		%	-	28,6	71,4	-	-	100
	Ön lisans	n	1	2	3	-	3	9
		%	11,1	22,2	33,3	-	33,3	100
	Lisans	n	13	36	16	15	12	92
		%	14,1	39,1	17,4	16,3	13	100
	Lisansüstü	n	7	9	6	5	4	31
		%	22,6	29	19,4	16,1	12,9	100
	Toplam	n	21	49	30	20	19	139
		%	15,1	35,3	21,6	14,4	13,7	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	-	4	2	-	-	6
		%	-	66,7	33,3	-	-	100
	Lisans	n	9	48	42	19	3	121
		%	7,4	39,7	34,7	15,7	2,5	100
	Lisansüstü	n	2	15	5	4	-	26
		%	7,7	57,7	19,2	15,4	-	100
	Toplam	n	11	67	49	23	3	153
		%	7,2	43,8	32	15	2	100

Faiz, kambiyo kârları vb. net kâra katkısının çok fazla olması, uygun bir durum değildir ifadesi katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyona göre detaylandırılmıştır. İşletme yönetici ve sahipleri içerisinde eğitim durumu lise ve öncesi olanlar %45,8 ile kesinlikle yanlış ifadesine yoğunlaşırken, ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar ise %38,5 oranla kesinlikle yanlış ifadesini seçmiştir. Lisans düzeyinde eğitilmiş olanlar %32,4 oranında doğru şıkkını seçmiş ve lisansüstü eğitim almış olanlar ise % 41,7 oranıyla ne doğru ne de yanlış ifadesini tercih

etmiştir. Genel ifadeye bakıldığında ise %30,2 oran ile kesinlikle yanlış ifadesini seçmişlerdir. SMMM'ler olan kişilerde ise lise ve öncesi eğitilmiş olanlar %71,4 oranında ne doğru ne de yanlış ifadesini seçmiştir. Ön lisans düzeyinde eğitilmiş olanlar ise %33,3 oranlarında hem ne doğru ne de yanlış şıkkını hem de kesinlikle yanlış ifadelerini tercih etmişlerdir. Lisans düzeyinde eğitim almış olanlar %39,1 oranında, lisansüstü eğitilmiş olanlar ise %29 oranında doğru şıkkını tercih etmişlerdir. Genel toplamda ise %35,3 oranında doğru şıkkından yana tercihlerini kullanmışlardır. Banka kredi temsilcileri ise bütün eğitim seviyelerinde doğru şıkkını tercih etmişlerdir. Ayrıca genel toplamda %43,8 ile doğru şıkkını cevap olarak kullanmışlardır.

İfadeye teorik olarak bakıldığında işletmenin gelir kaynağının asıl faaliyetlerinden olması beklenir. Faiz, kambiyo kârları vb. gelirler ise asıl işi bu olmayan firmalar için asıl faaliyet kaynağı değildir. İşletmenin başarılı bir yaşam seyri sürebilmesi için asıl faaliyetlerinden elde ettiği gelir ile işletmenin faaliyetlerini sürdürebilmesi tercih edilirken diğer gelirler ek gelir gibi düşünülebilir. İfade de zaten net kâra katkısından söz edildiği için diğer gelirlerin asıl faaliyet gelirinden fazla olması yönetim problemleri olması ihtimalini düşündürecektir. Analize bakıldığında ise eğitim seviyesinin artması ile teoriye uygun cevaplar verilirken, eğitim seviyesinin düşmesi ile kararsızlık yönünde ve teoriye uygun olmayan cevapların verildiği görülmektedir.

Tablo 40: 22 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 22: Kârın daha çok asıl faaliyetlerden oluşması işletme başarısının sürdürülebilirliği açısından önemlidir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	1	5	5	6	7	24
		%	4,2	20,8	20,8	25	29,2	100
	Ön lisans	n	2	1	5	2	3	13
		%	15,4	7,7	38,5	15,4	23,1	100
	Lisans	n	9	14	5	1	8	37
		%	24,3	37,8	13,5	2,7	21,6	100
	Lisansüstü	n	4	3	2	-	3	12
		%	33,3	25	16,7	-	25	100
	Toplam	n	16	23	17	9	21	86
		%	18,6	26,7	19,8	10,5	24,4	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	3	3	1	-	-	7
		%	42,9	42,9	14,3	-	-	100
	Ön lisans	n	4	2	1	1	1	9
		%	44,4	22,2	11,1	11,1	11,1	100
	Lisans	n	33	37	6	4	12	92
		%	35,9	40,2	6,5	4,3	13	100
	Lisansüstü	n	15	9	2	1	4	31
		%	48,4	29	6,5	3,2	12,9	100
	Toplam	n	55	51	10	6	17	139
		%	39,6	36,7	7,2	4,3	12,2	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	2	4	-	-	-	6
		%	33,3	66,7	-	-	-	100
	Lisans	n	49	56	8	5	3	121
		%	40,5	46,3	6,6	4,1	2,5	100
	Lisansüstü	n	14	10	2	-	-	26
		%	53,8	38,5	7,7	-	-	100
	Toplam	n	65	70	10	5	3	153
		%	42,5	45,8	6,5	3,3	2	100

Kârın daha çok asıl faaliyetlerden oluşması işletme başarısının sürdürülebilirliği açısından önemlidir ifadesine katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları konumları itibari ile değerlendirme yapılmıştır. İşletme yönetici ve sahibi olanlardan eğitimi lise ve öncesi seviyesinde olanların %29,2'si kesinlikle yanlış, ön lisans mezunu olanların ise %38,5'i ne doğru ne de yanlış cevabını tercih etmiştir. Lisans düzeyinde eğitimi olanlar %37,8 oranında doğru, lisansüstü eğitimi olanlar ise %33,3 oranında kesinlikle doğru şıkkını tercih etmişlerdir. Genel ortalama ise %26,7

oranı ile doğru olarak tespit edilmiştir. SMMM'ler lise ve öncesi eğitime sahip olanlar %42,9 oranları ile kesinlikle doğru ve doğru şıklarında eşit dağılım göstermişlerdir. Ön lisans mezunları %44,4 oranı ile kesinlikle doğru ve lisans mezunları 40,2 oranı ile doğru şıkkını tercih etmişlerdir. Lisansüstü eğitimi alanlar ise %48,4 oranıyla genel toplam ise %39,6 oranıyla kesinlikle doğru şıkında yoğunlaşmıştır. Banka kredi temsilcileri ön lisans ve lisans eğitim düzeyinde %66,7 ve %46,3 oranlarında doğru şıkkını tercih etmiştir. Lisansüstü eğitim düzeyinde ise %53,8 oranıyla kesinlikle doğru ve genel toplamda ise %45,8 ile doğru şıkkını tercih etmişlerdir.

Kârın daha çok asıl faaliyetlerden oluşması işletme başarısının sürdürülebilirliği açısından önemlidir ifadesi teorik olarak yorumlandığında ise verilen cevapların kesinlikle doğru ve doğru şıklarından yana olması beklenmektedir. Çünkü işletme yönetiminin başarılı olduğunun görülebilmesi ve işletme faaliyetlerinin sürdürülebilir bir faaliyet olduğunun anlaşılabilmesi açısından asıl faaliyetlerden elde edilen kâr olması önemlidir. Katılımcıların verdikleri cevaplar incelendiğinde ise eğitim seviyesinin artmasına paralel olarak verilen cevapların teoriye uygun olduğu görülmektedir. Sadece işletme yönetici ve sahiplerinden en düşük eğitim seviyesine sahip olanlar kesinlikle yanlış şıkkını tercih etmiştir buna ek olarak ön lisans eğitimi alanlarda kararsızlıklarını belirtmiştir.

Tablo 41: 23 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 23: Kârın oluşumunda olağandışı faaliyet gelirlerinin fazlalığı önemli değildir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	5	4	5	4	6	24
		%	20,8	16,7	20,8	16,7	25	100
	Ön lisans	n	3	2	1	2	5	13
		%	23,1	15,4	7,7	15,4	38,5	100
	Lisans	n	7	8	13	7	2	37
		%	18,9	21,	35,1	18,9	5,4	100
	Lisansüstü	n	2	2	2	4	2	12
		%	16,7	16,7	16,7	33,3	16,7	100
	Toplam	n	17	16	21	17	15	86
		%	19,8	18,6	24,4	19,8	17,4	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	1	3	3	-	-	7
		%	14,3	42,9	42,9	-	-	100
	Ön lisans	n	3	3	-	3	-	9
		%	33,3	33,3	-	33,3	-	100
	Lisans	n	17	19	25	23	8	92
		%	18,5	20,7	27,2	25	8,7	100
	Lisansüstü	n	6	7	5	8	5	31
		%	19,4	22,6	16,1	25,8	16,1	100
	Toplam	n	27	32	33	34	13	139
		%	19,4	23	23,7	24,5	9,4	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	-	1	3	-	2	6
		%	-	16,7	50	-	33,3	100
	Lisans	n	11	26	34	36	14	121
		%	9,1	21,5	28,1	29,8	11,6	100
	Lisansüstü	n	-	5	11	8	2	26
		%	-	19,2	42,3	30,8	7,7	100
	Toplam	n	11	32	48	44	18	153
		%	7,2	20,9	31,4	28,8	11,8	100

Kârın oluşumunda olağandışı faaliyet gelirlerinin fazlalığı önemli değildir ifadesine katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyonlara göre bir değerlendirme yapılmıştır. Bu değerlendirme sonucunda işletme yöneticisi ve sahibi olanlar içerisinde lise ve öncesi eğitime sahip olanlar ile ön lisans düzeyinde eğitime sahip olanlar sırasıyla %25 ve %38,5 oranlarıyla kesinlikle yanlış şıkkını tercih etmişlerdir. Lisans düzeyinde eğitim alanlar ise %35,1 ile kararsız kalmışlardır. Lisansüstü düzeyinde eğitimi olanlar ise 24,4 oranıyla ne doğru ne de yanlış şıkkı ile

kararsız kalmışlardır. SMMM’lerde ise lise ve öncesi düzeyde eğitimi olanlar %42,9 oranlarıyla hem doğru hem de ne doğru ne de yanlış şıkkını tercih etmişlerdir. Ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar %33,3 oranlarıyla kesinlikle doğru, doğru ve yanlış şıklarını seçmişlerdir. Lisans düzeyinde eğitimi olanlar %27,2 oranıyla ne doğru ne de yanlış, lisansüstü düzeyinde eğitimi olanlar ise %%25,8 oranıyla yanlış şıkkına ağırlık vermişlerdir. Genel toplama bakıldığında ise %24,5 oranında yanlış şıkkı baskın ifade çıkmıştır. Banka kredi temsilcilerinin ön lisans düzeyinde eğitimi olan katılımcıları %50 oranında ne doğru ne de yanlış şıkkını tercih etmişlerdir. Lisans düzeyinde eğitimi olanlar %29,8 oranında yanlış ve lisansüstü düzeyde eğitimi olanlar %42,3 oranında ne doğru ne de yanlış şıkkını tercih etmişlerdir. Genel duruma bakıldığında ise %31,4 oranı ile ne doğru ne de yanlış şıkkı baskın cevap çıkmıştır.

Kârın oluşumunda olağandışı faaliyet gelirlerinin fazlalığı önemli değildir ifadesine teorik olarak bakıldığında olağandışı faaliyetlerden elde edilen gelirin toplam gelir içindeki oranı önemlidir. Çünkü daha önceki benzer ifadelerde de anlatıldığı gibi işletmelerin asıl faaliyetlerinden elde edilen gelirler işletmenin sürdürülebilirliği açısından çok önemlidir. Asıl faaliyet dışındaki gelirler ekstra bir gelir olarak kabul edilse de işletmeler için önemli olan en iyi bildikleri işten gelir elde etmeleri ve işletmelerini bu konuda geliştirmeleridir. İfade katılımcılara olumsuz kelimelerle verildiği için teorik olarak verilen cevapların yanlış veya kesinlikle yanlış yönünde olması beklenmektedir. Önceki benzer ifadelerde teoriye uygun cevap vermeyen işletme yönetici ve sahiplerinden eğitimi lise ve öncesi seviyesinde olan katılımcılar burada teorik olarak doğru olan şıkka en üst düzeyden katılım göstermişlerdir. Ayrıca işletme yönetici ve sahibi olan katılımcılar ile banka kredi temsilcisi olanların genel toplamda kararsız kalmalarının sebebi anlaşılamamıştır. Genel toplamda da katılımcıların tamamının olağandışı gelirlerin asıl faaliyet gelirlerinin üzerinde olmasını beklemeleri uygun olarak görülmemektedir.

Tablo 42: 28 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 28: “İşletmenin başarısında, kârın nasıl elde edildiği değil büyüklüğü önemlidir” görüşü doğru değildir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	1	6	3	4	10	24
		%	4,2	25	12,5	16,7	41,7	100
	Ön lisans	n	2	-	2	5	4	13
		%	15,4	-	15,4	38,5	30,8	100
	Lisans	n	7	10	4	8	8	37
		%	18,9	27	10,8	21,6	21,6	100
	Lisansüstü	n	4	2	1	4	1	12
		%	33,3	16,7	8,3	33,3	8,3	100
	Toplam	n	14	18	10	21	23	86
		%	16,3	20,9	11,6	24,4	26,7	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	-	4	3	-	-	7
		%	-	57,1	42,9	-	-	100
	Ön lisans	n	5	3	-	-	1	9
		%	55,6	33,3	-	-	11,1	100
	Lisans	n	20	33	9	23	7	92
		%	21,7	35,9	9,8	25	7,6	100
	Lisansüstü	n	8	7	8	4	4	31
		%	25,8	22,6	25,8	12,9	12,9	100
	Toplam	n	33	47	20	27	12	139
		%	23,7	33,8	14,4	19,4	8,6	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	4	-	1	1	-	6
		%	66,7	-	16,7	16,7	-	100
	Lisans	n	35	52	14	17	3	121
		%	28,9	43	11,6	14	2,5	100
	Lisansüstü	n	8	9	4	2	3	26
		%	30,8	34,6	15,4	7,7	11,5	100
	Toplam	n	47	61	19	20	6	153
		%	30,7	39,9	12,4	13,1	3,9	100

İşletmenin başarısında, kârın nasıl elde edildiği değil büyüklüğü önemlidir görüşü doğru değildir ifadesi katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyon itibarıyla değerlendirilmiştir. İşletme yönetici ve sahibi olanlar içerisinde lise ve öncesi eğitim düzeyine sahip olan katılımcılar %41,7 oranıyla kesinlikle yanlış ifadesini, ön lisans seviyesinde eğitilmiş olanlar ise %38,5 oranıyla yanlış ifadesini tercih etmişlerdir. Lisans düzeyinde eğitilmiş olanlar %21,6 oranlarıyla hem yanlış hem de kesinlikle yanlış ifadesinde dağılmışlardır. Lisansüstü eğitilmiş olan

katılımcılar ise %33,3 oranlarında kesinlikle doğru ve yanlış şıklarını arasında tercih yapmışlardır. Genel dağılıma bakıldığında ise %26,7 oranıyla kesinlikle yanlış şıkta yoğunluk olduğu görülmektedir. SMMM'ler içerisinde lise ve öncesi eğitime sahip olanlar %57,1 ile doğru ve ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar ise %55,6 oranında kesinlikle doğru şikkını seçmiştir. Lisans düzeyinde eğitimi olanlar %35,9 oranıyla doğru şikkını, lisansüstü eğitimi olanlar ise %25,8 oranlarıyla hem kesinlikle doğru hem de ne doğru ne de yanlış şıklarında dağılım göstermişlerdir. Genel toplamda ise %33,8 oranında doğru şikkı yoğun cevap verilen şık olarak belirlenmiştir. Banka kredi temsilcileri arasında ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar %66,7 ile kesinlikle doğru şikkını seçerken lisans ve üstü eğitimi olanlar ise doğru şikkını tercih etmişlerdir. Yine genel dağılım ise %39,9 oranıyla doğru şikkı olmuştur.

İfade teorik alt yapıyla incelendiğinde ifade de geçen işletme başarısında büyüklüğün önemli olduğu fakat nasıl elde edildiği konusuna önem verilmemesi kesinlikle doğru bir yaklaşım değildir. Teorik olarak işletmelerin kâr rakamlarının büyük olması işletmeler adına bir tercih sebebi olsa da nasıl elde edildiği konusu da çok önemlidir. Asıl faaliyet dışında elde edilen gelirler işletmenin sürekliliğinin korunması için yeterli ve geçerli bir kâr olarak sayılamaz. Çünkü olağandışı gelir ve kârlar sürekliliği olan bir durum olmama riskini barındırmaktadır. Verilen cevaplar incelendiğinde ise şıkların kesinlikle doğru ve doğru şıklarından yana olması beklenirken işletme yönetici ve sahipleri %51,1 oranında yanlış ve kesinlikle yanlış ifadelerini tercih etmiştir. Yapılan çalışma esnasında yönetici veya sahip konumunda olan katılımcıların işletmenin kâr etmesi için ellerinden ne gelirse yaptıklarını fakat bu durumun asıl faaliyet alanından olmasının hiçbir önemi olmadığı defaatle dile getirmişlerdir. Diğer katılımcıların büyük çoğunluğu ise teorik yapıya uygun olacak şekilde doğru ve kesinlikle doğru şıklarını tercih etmişlerdir.

Soru 9-) “Satışların artışına paralel alacaklar da artabilir. Alacakların satışlara oranla daha fazla artmasının işletmede hangi soruna veya sorunlara işaret olduğu konusunda neler söylersiniz?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: *Evet, şöyle diyebilirim. Adamlar, firma satışını yaptı cirosunu, faturasını kesti vergisini ödedi ama para yok ortada, para alamıyor onun vergisini ödedi, KDV'sini ödedi*

cebinden çıktı bu. Bu da bir maliyet sonuçta ama para alamadıktan sonra o bir şey değildir yani bir an önce nakde çevirmesi lazım. O alacaklarını yüz yirmi hesapta takip ediyoruz. Onu bir an önce nakde çevirecek ki, sattığı malın yerine mal koysun. Çünkü sen satmışsın, satmışsın ama alacaklarını takip etmiyorsun. Alacaklarının sana bir getirisi yok yerine mal koyacaksın, koyamıyorsun. O zaman hem vergisini ödüyorsun hem KDV'sini ödüyorsun ama para dönüşü olmadığı sürece senin kârın aslında o sattığın maldan KDV'sini düşeceğim vergini düşeceksin. Yerine mal koydun onu düşeceksin. Ondan sonra eline para kalıyorsa o senin kârındır. Ama yerine mal koymadan şimdi bizim firmalarımızın çoğu şey oluyor mesela zannediyor ki o giren hepsi benim kârım zannediyor. Zaten hepsi kâr değil yerine malını koy vergilerini öde ondan sonra eline kalan varsa o senin kârındır. Yani alacaklarını bence kesinlikle takip etmeleri çok önemli firmaların. Takip edemezlerse paranın zaten değeri düşüyor şu an ekonomide bugün alacağım bizim her şekilde şeyimiz satışlarımız her şeyimiz ticaretimiz TL üzerinden. Bugün alacağın yüz bin liraysa beş ay sonra belki o yüz binden hiç bir değeri yok. Hiçbir faydası yok sana. Yani belki de bu satış senin için zararına bir satış o anlık kârlı gözüküyordur ama alacağını beş ay sonra alırsan, belki de sen zararına sattın. Hiç satmazsan yerinde dursa mal belki de daha iyi olacaktı. O yüzden bunu iyi takip edip alacaklarını bir an önce almanın ya da ona göre satış rakamını belirlemenin eğer adam diyorsa ki ben sana üç ay sonra vereceğim paramı diyorsa ona göre satış rakamını yüksek tutup ona göre kârı oranını ona göre ayarlaması lazım firmaların diye düşünüyorum.

SMMM 2: Şimdi satışlar artarken alacaklar da artıyor. Yani bu evet şimdi satış yapıyoruz karşılığında hani nakit çalışmadığımız müddetçe karşılığı mutlaka alacaklı duruma düşüyoruz. Onun alacağım daha fazla artması satışlardan daha fazla artması şu demek değil midir? Hocam bu kişinin bu işletmenin kendi ana faaliyeti dışında başka şeylerden de alacaklı duruma düşmesi. Bu, bu da işletmeyi zora sokacaktır mutlaka. Hani bu kadar eğer alacak fazla artış varsa orada bir tahsilatta sıkıntı vardır. Bir nakit dönüşümün de sıkıntı vardır. Bir de işletmenin ana faaliyeti dışında farklı bir şeylerden de alacaklı duruma düştüğünü gösterir. Çünkü mantıken baktıysak pek güzelse çift yöntemse eee bir tarafta satış artarken alacak doğru oranda artıyorsa normaldir bu ama mesela alacağın çok artması sıkıntılıdır.

SMMM 3: Yani burada da işte en başta demiştim alacak devir hızının yavaş olması. Yani işletmenin tahsilatını, tahsilatını yapamaması yani. İşletmenin satışlarının büyük oranda vadeli satış olması tamam mı likiditesinin hani likit olarak yani satışların az olduğu manasına gelir, bu da risktir yani işletme için. Yani çünkü bu kalem ne kadar yüksek olursa ileriki dönemlerde şüpheli ticari alacaklar o kadar fazla olur. Tamam, yani bununla karşılaşma riski çok yüksek olur. Bu sebeple alacakların satışa oranla daha fazla artması,

işletmenin karşılık giderlerinin artacağına, alacak şeyleriyle muhatap olacağına, şüpheli ticari alacaklarının riskinin fazlalığına sebep olabilir. Doğruda bir şey değil yani.

SMMM 4: Satışlar doğal olarak alacaklara paralel artabilir. Eğer alacaklar daha yüksek oranda artıyorsa satışlara göre buradan bizim direkt anladığımız yani yapılan satışların ya duran varlıklarda ya işte farklı bir şekilde kullanıldığı alacakların borçların ödenmediği. Burada firmanın sıkıntıya düşeceğini gözlemleyebiliriz açıkçası. Çünkü gelen paraların doğru bir şekilde hani borçların kullanılmaz yani borçların ödenmesinde kullanılmadığını düşünebiliriz. Yani biz ilk bakışta açıkçası böyle düşünüyoruz.

SMMM 5: Şimdi satışlar alacaklara göre artarsa eğer satışlar artıyor ama alacaklar daha fazla artarsa diyor sorun olur. O zaman şirketin borcu daha çok artar. Borcu arttığı içinde kendi faaliyeti ile alakalı şey ürünler veya hatta şeyler sekteye uğrayabilir borcu arttığı için.

SMMM 6: İşletme tahsilat problemi yaşar. Kredili satışları yüksek olabilir. Bunun önüne geçmesi gerekir. Uzun vadede doğru bir şey değil yani.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Satışların artması tabii alacakları arttırır. Çünkü şöyle satışlar arttığı zaman bunun iki türlü finanse etmesi lazım ya alıcılar kalemiyle ya da yabancı kaynaklı ya da sermayesiyle zaten sermayesinden sonrası yani sermayeden sonrasında konuşuyoruz burada aslında. Sermayeye kadar olanını yapmış olması lazım teorik olarak burada alıcılar arttığı zaman yani burada şey alıcılar diyorum yani piyasa alacakları arttığı zaman, buradaki en önemli unsur sorunlu alacak var mı yok yani sorunlu alacağı bakması lazım. Sorunlu alacak da yine tek dönem çok fazla bir fikir vermeyebilir bize ama son iki dönem üç döneme bakarsanız ve oradaki sorunlu alacağı görürseniz onu artık orada değil de tasfiyede yani zarar olarak görmek daha mantıklı. Yani üç dönemde alınmayan işte üç dönem derken mesela üç mali yıl on iki aylık faaliyet tablosunda eğer sorunlu alacak görüyorsanız onu bir kere tasfiye etmeniz lazım yani. Muhasebeciler ya da firmalar yapmıyor çok fazla yani burada dikkat edilmesi gereken bu. Bir de şey var yani orada yoğunlaşmaya bakmak lazım. Hani alacak kaleminde tek bir firmaya mı çalışılıyor. Yani tek bir firmadan mı var sorunuzda mı tek bir firmada ya da küçük küçük hani firma faaliyetini tehdit edecek risk var mı diye bakmak lazım. Oradan ciddi bir ön izleme şey ön sinyal alınabilir yani orada.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Tabii az önce konuştuğumuz üzere biz bu alacak, tahsil süresi, borç ödeme süresi, stok devir hızı, bunlar tabii firmanın nakit döngüsünde en önemli göstergeleridir. Burada satış artıyor alacak da artıyorsa bu burada vade uzaması oluyor. Firma kısa vadede daha önce aldığını, alacağını artık daha uzun vadede alabiliyor. Dolayısıyla alacak tahsil süresi uzadığı için firma için olumsuz bir etkidir bu. Yani şeyde bir an evvel onları yani alacağını artık başka varyasyonlarla daha kısa da dönme şeklinde

bir takım maliyetlere katlanmak zorunda kalabilir. Atıyorum çek alır, çekin süresi önceden otuz gün oluyordu şimdi atmış gün de artıyorsa, eğer doksan gün, dolayısıyla otuz gün sonra bir ödemesi varsa yapamıyorsa bunu o çeki değişik şekilde ya kredilendirme ya da işte faktöring şirketleri yani o şekilde tahsil ederler o da eee hiç yoksa işte yüzde üç yüzde beş gibi bir finansman maliyetine katlanmak zorunda kalır. O yüzden olumsuz bir etken olarak gösterilebilir yani alacakların artması.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: *Şimdi satışların artışına paralel olarak alacaklarda artabilir. Aslında satışların artması demek daha fazla kişiye ulaşması ya da mevcut kişi daha montanlı daha büyük satışlar yapması demek. İki durumda da alacaklar artabilir. Doğru ancak alacakların satış oranına yani alacakların kendi içerisindeki oranla satışların kendi içerisindeki oranın artış oranına kıyas ettiğimizde alacakların daha fazla artması değil mi soru bu tam, doğru anladım. Yani satışları oranına daha fazla artıyorsa demek, demek aslında firmanın yani ilerleyen zamanlarda yüz yirmi sekiz, yüz yirmi dokuz şüpheli ve yüz yirmi dokuza atma karşılık atma, ayırma gibi. İlk birinci soruya tekrardan geliyorum finansal okuryazarlığı tekrardan alacaklar kendi içerisindeki artış oranıyla satışların kendi içerisindeki artış oranını daha fazla olması demek. Firmanın alacakları takip noktasında ciddi bir sıkıntısı var demek. Çünkü burada satışların artması aslında teminatlı mı, değil mi? Bir de ona bakmak lazım. Malumunuz senetli ticari alacaklar var senetsiz ticari alacaklar var senetlerde herhangi bir bono, poliçe, çek ya da müşteri çeki vesaire ciro edilmiş diğerinde sadece açık hesap çalışıyor. Bu alacaklarına hangi vadede sektörün ortalama vadesinin eğer altında ise iyi ama üstündeyse bir bakmak lazım. Ama eğer böyle artıyorsa firmanın sadece gözünü kapatıp satış yaptığı anlamı da çıkabilir ki. Kredi kuruluşları aslında ilk etapta bu, bunu düşünür. Yani şunu düşünmez ya satmıştır ama yeni piyasaya girmiştir. Demek ki ilerleyen zamanlarda işte senetle alacağı dönecektir ya da bunların minimize edecektir değil satış refleksini eğer nasıl yaptıysa kendi müşterisine o şekilde oturttuysa ticaretini o şekilde devam edecek. Ama bunların tamamı bir risk sadece gözünü kapatıp satması yani satış yapmak önemli değil ki önemi satış yaptıktan sonra ortalama ve senin kendi finansman ve likit vadesinde yerini alabiliyor mu yoksa bu vadenin çok dışında mı kalıyor ve dışında kaldığı için gidip bankadan kredimi kullanıyorsun. Alacaklı senetli olduğunu varsayalım hepsini getirsin oradaki senetlerin tamamını bankaya teminata versin. Kredi kullandın zamanı geldi senetlerin tamamı bankada patladı tabiri caiz ise. Ödenmedi, tahsil edilmedi. Bu sefer hem finansman maliyete gitti, hem sattığımız gitti, hem ciro gitti, alacak takip noktasında ciddi sıkıntı olabilir artış olduysa da bir konuya daha dikkat çekmek istiyorum donuk alacak analizi yapması lazım. Kredi kuruluşunun bu analizi yapması lazım firmanın değil. Kredi yani firmanın sahibinin de aslında yapması lazım, mali mesuliyeti olan*

kişinin de firmaya bilgi vermesi lazım. Malumunuz zaten mali tabloları hazırlarken mali mesuliyeti olan kişiler SMMM veya YMM rapor mahiyetinde hazırlanacak şekilde firmanın sahibine ibraz etmesi lazım. Firma sahibi de birde burada krediye ihtiyacı var mı? Öngörüde bulunup ona göre hareket etmesi lazım.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Alacaklarını artış olması demek yani borçların belli bir vadede tahsilini ancak mümkün kılıyor. Bu vadeler uzadıkça kısa vadeli yükümlülükleri karşılaması veya varsa mümkün bankalara finansal ödemelerini zorlaştırılması gibi sebeplerle karşı karşıya kalabilir. Uzun süren alacak şüpheli alacak durumlarına düşebilir. Böyle bir risk mevcut. Dolayısıyla alacakların yönetimi kanunen geçerli belgelere bağlanmış olması önemlidir. Firmaların da buna dikkat etmesi gerekiyor tabii ki.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Tahsilat kabiliyetinde sorun yaratabilir. Satışları incelenmeli. Satışları nakit mi çekli mi senetli mi ya da dönemsel mali verilere bakıp aynı firmada birden çok donuk alacak var mı? Diye incelenmesi gerekli. Alacakları tabii satışları arttığında alacaklarının artması olacak bir şey ama donuk gitmemesi gerekiyor dönemlere bakılması gerekiyor yani sorun yaşayabilir. Çünkü tahsilat kabiliyeti nakit akışını değiştirecek, yeni satışlar yapacak, yeni satışlardaki vadeleri alış satış vadelerine uydurması gerekiyor firmanın. Nakit akışını sağlayamazsa sıkıntıya girecek finansman desteğe ihtiyacı olacak faizlerinde yüksek olduğu politikada sorun yaşayabilir firma.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Tabi burada otomatik olarak satışın arttığında normal bir artış olacak. Daha fazla artıyorsa demek ki ya tahsilatlarda sıkıntı var ya müşterinle alakalı sıkıntın var. Normalde tahsilat toplantılarını bize her hafta yaparız yani alacakların çok iyi takibi önemli bir faktör. Sadece nakit veya sermaye açısından değil tahsilatı kapanmamış bir satışın devamı da gelmeyecektir yani. Dolayısıyla eğer alacaklar daha fazla artıyorsa bazı tavizler veriyorsun yani demek. Vadeyi uzatıyorsun ya da tahsilat yapamıyorsun manasına geliyor.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Yani şöyle alacaklar satışları oranla daha fazla artıyorsa işletmenin nakit döngüsünde problem oluşur. İşletme finans kaynağında problem yaşar. Çünkü satıyorsun alacağın da yükseliyor. Bu malı satıp tahsil edemediğini gösterir risk unsuru oluşturur.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Satışları daha fazla artması her alacakların artması demek o firmanın iflasına gitmesi demektir. Ben onu özellikle belirtiyim. Kısaca vereceğim cevap budur.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Yani satışlarımız arttı, tahsillerimizde arttı. Şimdi biz bir ürün satıyoruz, ürünün parasını alamıyoruz. Yine bir ürün satıyoruz, ürünün parasını alamıyoruz, bu riskli bir harekettir. Eğer ben satmış olduğum ürünün parasını tahsil

edemedikten sonra olduğu gibi o ürünün maliyeti benim cebimden çıkacaktır. Yerine bir cebimden mali o ürün üretmek için katlandığın maliyet bir cebimden onun parası çıkarken bir cebime de onun satışından elde edilen gelir girmezse şayet ve ben bunu dengeleyemezsem, bu uzun vadede işletmeye büyük zararlar verir. Hatta işletmenin öz sermayesini tüketmesine, öz sermayenin tükenmesi de işletmenin iflas etmesine kadar götürebilir. Burada hem bu tahsilat vadesi hem satış vadesini iyi dengelemek gerekir. Birbirini mesela satıştan elde ettiğimiz tahsilatı doksan gün ama o ürünü üretmek için ödememiz gereken borcu atmış gün gibi bir oran mesela tam dengesiz bir orandır. Tabii otuz günlük ben o otuz günlük ara şeyi nasıl sağlayacağım. Öz sermayeme gitmem lazım. Bu da işletme için iyi bir adım değildir.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: *Tabii ki ödeme dengesinde burada en önemli kısmı orada ortaya çıkıyor. Satışları artmış bir taraftan alacaklar artmış eğer ödemelerin tahsilatı konusunda yani alacaklarını tahsilatı konusunda herhangi bir sorun yaşanmıyorsa ne âlâ. Ama yani alacakların artış oranı her zaman büyük risk. Nihayetinde bizim ülkemiz şartlarında bakarsak, hali hazırdaki durumda da görülüyor bu zaten. Tahsilat konusunda çok ciddi problemler yaşanabiliyor, finansmanın sağlanmasında çok ciddi problemler dönem dönem yaşanabiliyor. Bu yüzden satışlarla ilgili alacak oranlarının dengeli bir seviyede tutulması gerekiyor.*

YÖNETİCİ - SAHİP 6: *Alacakların satışa oranla daha fazla artması tedarikçi ödemelerinin gecikmesine sebep olur. Bunu da çözmek için bankalardan finans sağlamak lazım.*

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	9. Satışların artışına paralel alacaklar da artabilir. Alacakların satışlara oranla daha fazla artmasının işletmede hangi soruna veya sorunlara işaret olduğu konusunda neler söylersiniz?
Taraf	Vurgular
SMMM	Satışların artması ile birlikte alacakların artması da gayet olağan bir durumdur. Fakat satışlar artarken karşılığında alacaklar daha fazla artıyorsa orada bir sorun olduğu söylenebilir şeklinde ifade edilmiştir. Muhasebeciler satışların artmasından ziyade alınacak bakiyelerin kontrolünün ve tahsilatının da düzgün yapılmasını tavsiye etmektedir. Aksi durumda satışı yapılan bir malın tahsilatı yapılmadıysa o malın KDV'sini, maliyetini ve vergisini şirketin kendi sermayesi ile karşılayacağı anlamı çıkmaktadır şeklinde belirtmişlerdir. Enflasyonun olduğu dönemlerde eğer vadeli satış yapılırsa ve vade ne kadar uzarsa işletme o kadar zarar ediyor anlamı çıkmaktadır. İşletmenin satışları artıyor fakat alacakları satış oranından daha fazla artıyorsa burada işletmeni ciddi bir tahsilat sorunun olduğu göze çarpmaktadır. Bu da ilerleyen dönemde şüpheli ticari alacakların artacağına işaret etmektedir. Yani işletmenin ilerleyen zamanda sıkıntıya düşeceğini söyleyebiliriz.
Banka Kredi Temsilcisi	Banka kredi temsilcileri de satışların artışını olumlu görmektedir hatta pazarını büyütmüş olma ihtimalini düşünmektedirler. Fakat alacakların artışının, satışların artış oranından fazla arttığı gözlemleniyorsa bu durumda işletmenin tahsilat sorunu yaşayacağını ifade etmektedirler. Eğer alıcılardaki borçlar tahsil edilemezse işletme bunu ilerleyen dönemde kendi öz sermayesinden karşılayacağını belirtmektedir. Ayrıca banka kredi yetkilileri mali tabloları incelerken üç dönem üst üste alıcılardaki bakiyenin devam etmesinin durumunda donuk alacak analizinin yapılmasını çok önemli olduğunu beyan etmiştir. Bu rakamları sorunlu alacak olarak ifade ederler şeklinde bilgi verilmiştir. Ayrıca banka kredi yetkilileri tahsil süresi, borç ödeme süresi, stok devir hızı gibi firmanın nakit döngüsünü gösteren oranları da ciddi manada incelemektedir şeklinde belirtmektedirler. Ayrıca işletmeler vadeli satış yaptıklarında karşı firmadan alacaklarını poliçe, çek veya alacak senedi gibi kıymetler şeklinde aldığı ve bunları teminat vererek kredi kullandığında eğer alacaklarını tahsil edemezlerse burada da ciddi sıkıntılar yaşayacaktır. Yapılan bu hareketle hem finansman maliyetine hem satışların maliyetine hem de alacak takibindeki yaptığı maliyetlere katlanmak zorunda kalacaktır şeklinde ifade edilmiştir.
Yönetici - Sahip	İşletme yönetici - sahipleri açısından da alacakların satışların artışından daha fazla artması problemleri bir durum olarak görülmektedir ve alacaklarda tahsilat problemi yaşandığına işaret eder. İşletme yönetici - sahipleri hem satışların vadesini kontrol etmeli hem de alacakların tahsil edildiğini kontrol edecek bir sistem geliştirmelidir. Aksi takdirde satışların maliyetine kendisi katlanmak zorunda kalacaktır şeklinde ifade kullanmışlardır.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM'ler, satışlarla birlikte alacakların artmasını da makul bir durum olarak değerlendirmişlerdir. Fakat satış yapıldığı anda işletmeler hem KDV hem de vergisini üstleneceklerdir. Ayrıca alacakların tahsil

edilememesi durumunda hatta enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde işletmelerin ciddi zarara uğrayabileceklerini belirtmişlerdir.

- ✓ Banka kredi yetkilileri, satışların artışına paralel alacakların artışını işletmenin pazar payını artırmış olma ihtimaline bağlamaktadırlar. Fakat alacaklar satışlara oranla daha hızlı bir artış yapıyorsa işletmenin tahsilat konusuna dikkat etmesi gerektiği söylenebilir. Ayrıca üç dönem üst üste tahsilatın gerçekleşmemesi durumunda alacakların donuk alacak hesabına dönüştürüleceğini belirtmişlerdir.
- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise alacakların satışlardan daha fazla artmasını tahsilat problemlerine bağlamışlardır.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “Ticari alacakların satışlara oranla daha fazla artması, işletmenin tahsilat konusunda sıkıntı yaşadığının göstergesi olabilir.” ve “Satış iskontolarının yıldan yıla artması işletmede pazar/satış sorununa işarettir.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistikî veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistikî sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistikî sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	SS	Ort.	Katılım Düzeyi
12	Ticari alacakların satışlara oranla daha fazla artması, işletmenin tahsilat konusunda sıkıntı yaşadığının göstergesi olabilir.	SMMM	139	1,00	1,98	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,92	2,06	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,45	2,81	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,13	2,20	Doğru
18	Satış iskontolarının yıldan yıla artması işletmede pazar/satış sorununa işarettir.	SMMM	139	1,18	2,69	Ne doğru ne de yanlış
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,97	2,49	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,29	3,23	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,16	2,73	Ne doğru ne de yanlış

Görüldüğü üzere anket formundaki 12 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Doğru**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi yetkilileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 18 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **ne doğru ne de yanlış**, banka kredi yetkilileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

SMMM’ler ve banka kredi temsilciler satışların artış oranına göre alacakların artmasını teoriden hareketle yanlış bulmamaktadır. Aksi durumda tahsilat problemleri olduğu ifade edilebilir şeklinde tanımlamaktadırlar. Ayrıca bu sorularda banka kredi temsilcilerini SMMM’lerden ayıran bilgi ise banka kredi temsilcilerinin geçmiş dönemleri inceleyerek alacakların tahsil edilip edilmediğinin kontrol edilmesidir. Eğer işletmeler takip eden dönemlerde alacaklarını tahsil etmiyorlarsa veya edemiyorlarsa bu alacakları mali tablolardan “donuk alacak” adı ile arındırma işlemi yapılmaktadır. Ayrıca ilgili tabloda stok devir hızı, alacak devir hızı gibi konuları kontrol ettiklerini ve buna göre değerlendirme yapacaklarını ifade etmektedirler. İşletme yönetici - sahipleri de bu durumun bir tahsilat problemi olduğunu ve satışların maliyetlerine kendileri katlanmak istemedikleri için mali tablolarına bakarak değil de alacak takibi gibi farklı metotlarla bu durumun çözülmesi gerektiğini savunmuşlardır.

Anket sonuçları da mülakat sonuçlarını desteklemektedir. 12 nolu ifade de satışların artması ile alacakların artmasının tahsilat sorunu olduğunu gösteren ifade için SMMM’ler ve banka kredi yetkilileri olumlu fikir beyan ederken, işletmeciler ise kararsız kalmışlardır. Ayrıca 18 nolu ifade de iskontonun artışının pazar sorunu olduğu noktasında kurulan bağlantıda ise banka kredi temsilcileri bu bilgiye katılırken SMMM’ler ve işletme yönetici - sahipleri kararsız kaldıklarını ifade etmişlerdir.

Bu konuda özellikle satışlar artarken alacakların artmasının beklenmesi en son çare olarak görülmelidir. Çünkü pazar sıkıntısı olmayan ve ürünlerinde sorun olmayan işletmeler genellikle satış esnasında hem maliyetlerini hem de KDV gibi kısa dönemde ödenmesi gereken vergileri nakit tahsil etmelidir. Görüldüğü gibi bu

tür tedbirlerin alınması halinde satış oranlarına göre alacak oranlarının da artmadığı kolaylıkla gözlemlenebilmektedir. Ayrıca alacakların artması işletmelerde farklı sorunların olduğunu da gösterebilir. Mesela iyi bir yönetim olmadığı için alacak problemi yaşanıyor olabilir veya pazarı tanıma noktasında eksik bilgi sahibi olduğu için vadeli satış yapmayı bir ihtiyaç gibi hissedebilir. Enflasyonun yoğun olduğu dönemlerde uzun vadeli olarak değil vadeli satış yapılması bile işletmelerin sermayelerinin küçülmesine sebep olabilir gibi farklı sorunları akla getirecektir.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 41'deki gibidir.



Tablo 43: 12 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 12: Ticari alacakların satışlara oranla daha fazla artması, işletmenin tahsilat konusunda sıkıntı yaşadığının göstergesi olabilir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	4	6	3	5	6	24
		%	16,7	25	12,5	20,8	25	100
	Ön lisans	n	4	2	1	3	3	13
		%	30,8	15,4	7,7	23,1	23,1	100
	Lisans	n	9	13	3	5	7	37
		%	24,3	35,1	8,1	13,5	18,9	100
	Lisansüstü	n	3	2	5	2	-	12
		%	25	16,7	41,7	16,7	-	100
	Toplam	n	20	23	12	15	16	86
		%	23,3	26,7	14	17,4	18,6	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	3	4	-	-	-	7
		%	42,9	57,1	-	-	-	100
	Ön lisans	n	3	3	1	-	2	9
		%	33,3	33,3	11,1	-	22,2	100
	Lisans	n	30	42	9	8	3	92
		%	32,6	45,7	9,8	8,7	3,3	100
	Lisansüstü	n	11	17	3	-	-	31
		%	35,5	54,8	9,7	-	-	100
	Toplam	n	47	66	13	8	5	139
		%	33,8	47,5	9,4	5,8	3,6	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	4	2	-	-	-	6
		%	66,7	33,3	-	-	-	100
	Lisans	n	30	59	22	6	4	121
		%	24,8	48,8	18,2	5	3,3	100
	Lisansüstü	n	7	16	2	1	-	26
		%	26,9	61,5	7,7	3,8	-	100
	Toplam	n	41	77	24	7	4	153
		%	26,8	50,3	15,7	4,6	2,6	100

Ticari alacakların satışlara oranla daha fazla artması, işletmenin tahsilat konusunda sıkıntı yaşadığının göstergesi olabilir ifadesine katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyonlara göre değerlendirmesi yapılmıştır. İşletme yönetici ve sahipleri pozisyonunda olan katılımcıların lise ve öncesi eğitim seviyesinde olanları %25 oranında kesinlikle yanlış ifadesini seçmişlerdir. Ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar %30,8 oranında kesinlikle doğru, lisans düzeyinde eğitimi olanlar %35,1 oranında doğru şıkkını ve lisansüstü eğitimi almış olanlar ise %41,7

oranında ne doğru ne de yanlış şikkını tercih etmişlerdir. Genel toplam ise %26,7 ile doğru şikkı yönünde olmuştur. SMMM'ler arasında tüm eğitim seviyelerinde doğru şikkı tercih edilmiştir. Yine gelen toplam ise %47,5 oranında doğru şikkı yönünde olmuştur. Banka kredi temsilcileri %66,7 oranında kesinlikle doğru, lisans ve lisansüstü eğitim seviyelerinde ise doğru şikkında yoğunlaşmışlardır. Genel toplama bakıldığında %50,3 oranında doğru şikkı ağırlıklı cevap olmuştur.

Ticari alacakların satış oranına göre daha hızlı bir yükseliş göstermesi teorik olarak yorumlandığında yönetim ve planlama sorunlarının mevcudiyetinden söz edilebilecektir. İşletmelerin satışlarının artması kâr oranlarını olumlu yönde etkileyecektir. Fakat satışlardan kaynaklı alacakların tahsil edilememesi işletmelerin iyi bir alacak yönetimine sahip olmadığını ifade etmektedir. Satışların işletme adına olumlu bir sonuç doğurması için tahsilatın yapılması ve işletmenin kâr durumuna geçmesi gerekmektedir. Ancak satışların tahsilatları yapılamıyor ise işletme sürekliliğini sağlayamayacağı için işletme aslında kârlı bir satış yapamamış sayılmaktadır. Çalışmanın çıktıları incelendiğinde sadece işletme yöneticisi ve sahibi pozisyonunda olanlar içerisinde lise ve öncesi eğitime sahip olanlar teoriye uygun cevap vermemiştir. Aynı pozisyondaki katılımcılardan lisansüstü eğitime sahip olanlar ise kararsızlıklarını belirtmiştir. Diğer pozisyon ve eğitim seviyesindeki herkes doğru ve kesinlikle doğru şikkalarını tercih etmiştir.

Tablo 44: 18 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 18: Satış iskontolarının yıldan yıla artması işletmede pazar/satış sorununa işaretler.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	-	7	3	5	9	24
		%	-	29,2	12,5	20,8	37,5	100
	Ön lisans	n	-	2	3	4	4	13
		%	-	15,4	23,1	30,8	30,8	100
	Lisans	n	6	10	10	6	5	37
		%	16,2	27	27	16,2	13,5	100
	Lisansüstü	n	1	3	5	1	2	12
		%	8,3	25	41,7	8,3	16,7	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	-	4	2	1	-	7
		%	-	57,1	28,6	14,3	-	100
	Ön lisans	n	2	2	3	1	1	9
		%	22,2	22,2	33,3	11,1	11,1	100
	Lisans	n	14	30	22	16	10	92
		%	15,2	32,6	23,9	17,4	10,9	100
	Lisansüstü	n	5	13	6	6	1	31
		%	16,1	41,9	19,4	19,4	3,2	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	2	1	3	-	-	6
		%	33,3	16,7	50	-	-	100
	Lisans	n	15	53	36	10	7	121
		%	12,4	43,8	29,8	8,3	5,8	100
	Lisansüstü	n	2	13	8	3	-	26
		%	7,7	50	30,8	11,5	-	100
Toplam		n	19	67	47	13	7	153
		%	12,4	43,8	30,7	8,5	4,6	100

Satış iskontolarının yıldan yıla artması işletmede pazar/satış sorununa işaretler ifadesi katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyonlara göre değerlendirilmiştir. İşletme yönetici ve sahipleri pozisyonunda olan katılımcıların lise ve öncesi eğitim seviyesinde olanları %37,5 ile kesinlikle yanlış şıkkını, ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar ise %30,8 oranlar ile yanlış ve kesinlikle yanlış cevaplarını tercih etmişlerdir. Lisans düzeyinde eğitimi olanlar %27 oranlarıyla doğru ve ne doğru ne de yanlış ifadesini seçmiştir. Aynı pozisyondaki kişilerden

lisansüstü eğitimi almış olanlar %41,7 oranı ile ne doğru ne de yanlış şıkkını seçmiştir. Genel toplam ise %25,6 oranı ile doğru şıkkından yana olmuştur. SMMM'lerde ise lise ve öncesi eğitim almış olanlar %57,1 ile doğru, ön lisans eğitimi almış olanlar %33,3 ile ne doğru ne de yanlış, lisans ve lisansüstü eğitim almış olanlar ise doğru şıklarını tercih etmişlerdir. Ayrıca genel toplamda %35,3 oranında yine doğru şıkkı baskın cevap olmuştur. Banka kredi temsilcileri incelendiğinde ise sadece ön lisans düzeyindekiler %50 oranında kararsız kalmış lisans ve lisansüstü eğitimi almış olanlar ise doğru şıkkını tercih etmişlerdir. Aynı şekilde genel toplamda yine doğru şıkkından toplanmıştır.

Satış iskontoları konusunda verilmiş olan ifade teorik olarak incelendiğinde doğru veya kesinlikle doğru şıklarından yana olmalıdır. Çünkü işletmeler genellikle zorlu bir sorunla karşılaşmadığı müddetçe iskonto yapmaktan yana olmazlar. İşletmelerin iskonto yapmaları satışlarından yapmış oldukları kârı düşüreceğinden normal bir zamanda tercih edilecek bir durum değildir. Fakat işletmeler mevcut pazarlarında bir sorun olması veya yeni bir pazara giriş yapmaları nedeniyle iskonto yapmayı tercih edeceklerdir. Buna ek olarak işletmeler pazar sorunu olmadığı halde ürünlerinde bir sorun olması ya da satış tutarlarının artırılması ihtiyacı doğması nedeniyle iskontoyu tercih edeceklerdir. Katılımcıların vermiş oldukları cevaplar incelendiğinde genellikle eğitim seviyesinin yükselmesine paralel olarak cevapların teorik bilgiye uygun olarak verildiği görülmektedir.

Soru 10-) “Satışın artması kârın artması için yeterli bir unsur mudur? Her satış artışı kârı da arttırır mı? Bu konudaki görüşlerinizi açıklayınız?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: Satışın artması kârın artması demek değildir. Asıl kârı belirleyen giderlerdir, gider kalemlerini firmalar satış ne kadar artarsa artsın firmanın giderleri de buna paralel olarak artıyorsa kârımız artmaz. Yani giderlerini kontrol altında tutması lazım firmanın sabit giderleri değişken giderleri bunların eğer bunlar da sabitse tabii ki eğer gideri adamın sabitse satış arttıkça kâr artar. Ama satışla birlikte gideri de artıyorsa mesela o satışı yüz bin liradan iki yüz bin lira çıkarana kadar on tane daha ekstradan personel istihdam etmek zorundaysa eğer satışla birlikte gideri artıyor. Tabii her satışın artması kârın artması demek değildir. Giderlerin sabit olup olmamasına bağlıdır gider sabitse tabii ki kârın artıyor

ama giderin sabit değilse giderim de artıyorsa satış arttıkça bazen kâr azalabiliyor bile diye düşünüyorum.

SMMM 2: Yeterli unsur değildir ama satışın artması kârı arttırır. Çünkü birim maliyeti denilen bir olay vardır. Birim maliyetin üzerine kârını koyar satarsa ne kadar birim satarsam o kadar kârın artar. Ama bu sadece kârın artışı için bu yeterli değildir. İşletmenin çünkü kâr nedir işletmenin maliyetini çıkartırsın. Bu ürünü gider mi eğer sen çok güzel satış yaptın ama o dönemde giderlerin de çok arttıysa kârın artmaz. Küçük bir örnekle o yüzden her yönden bakmak lazım.

SMMM 3: Satışın artması, kârın artması için yeterli bir unsur mudur? Yani burada maliyetler önemlidir esasen. Yani satış az da olabilir ama buna nispeten edinilen kâr fazla da olabilir. İşte burada kâr marjı önemlidir işletmenin. Eee tabi çok satış çok kâr demektir. Yani kâr marjının yüksek olduğu bir yerde de bu aynı oranda her taraf devam eder. Her satış kârı da artırır mı yani çünkü işte bunu maliyet belirler yani bu unsuru esas belirleyen maliyetler. İşletme burada maliyetlerini belirleme noktasında özverili davranır da, net maliyetlerine işte sabit maliyetlerini değişken maliyetlerini ortaya koyar ona ilişkin bir maliyet döngüsü oluşturursa sıkıntı olmaz.

SMMM 4: Yani doğrusal olarak baktığımızda satışın artması kârın artmasını oluşturur ama sebeplerine indiğimiz zaman burada direkt satışlar kârları arttırır da diyemeyiz. Çünkü maliyetlere bakmamız lazım hani biz bu bir ürünü elde ettik ama örneğin geçen ay bir ürünü yüz liraya elde ettik yüz yirmi liraya sattık. Bu yıl aynı bu ay aynı ürünü yüz on liraya elde ettik yüz yirmi liraya sattık. Belki satışımız artmış olabilir ama maliyetlere de göz önünde bulundurmamız lazım. Hani bu da açıkçası her satış kârlı bir satıştır stratejisini ortadan kaldırıyor. Yani sonuç olarak aslında bu bütün sorunların tabanı. Hani üretim maliyetleri işte firmanın yapısal durumu işte hangi ürünü sattığı bunların hepsinin göz önünde bulundurulması lazım. Hani bu da açıkçası finansal okuryazarlıktan geçiyor veya firmaya hâkim olmaktan geçiyor. Bir de mali tabloların gerçeği yansıtması önemli. Hani bu konuda mesela belki bizim şehrimizde çok fazla önem arz etmiyor ama büyük şehirlerde veya büyük çaplı firmalarda hani biz bankacılardan da şunu duyuyoruz. İşte diyor ki hani firmanın biz mesela mali tablolarımızı gönderiyoruz, çalıştığımız firmaların bize sadece hani şu nedir, bu nedir diye birkaç soru soruyorlar. Diğerleri gönderdiğimiz hani bütün veriler bankada yerine oturuyor açıkçası ama muhasebesi iyi tutulmayan veya işte firmanın mali tabloları gerçeği yansıtmayan durumlarda açıkçası problemler çıkıyor. Hani hem kullanılacak kredide problemler çıkıyor hem firma belki zor duruma düşüyor. Bu da mali tabloların etkin kullanılması gerektiğini ön plana çıkarıyor açıkçası.

SMMM 5: Her satış artırır mı kârı artırmaz. Satışın burada maliyeti önemlidir. Ürünün ne kadara mal ettiği önemlidir. Kendisinin piyasadaki enflasyon veya hatta alım gücüyle alakalıdır kâr. Bunu satışı etkilemez kârı, piyasanın gücü etkiler.

SMMM 6: Her satış kârı artırmaz. Çünkü sonuçta bir işletmenin bir başabaş noktası var. Belli bir noktaya gelene kadar kâr olmaz. Maliyetleri de dikkate alarak belli bir noktadan sonra kârı artar her satışta.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Yani her satışın artması kârı artırmaz. Ben bunun çok farklı bir örnekle açıklayayım. Siz de derslerinizde anlatırsınız. Bir kalemde bir lira zarar ederseniz bir kamyon kalemde bir kamyon zarar edersiniz. Çok basit yani bunu sattığınız için kâr etmek böyle. Keşke öyle bir dünya olsa öyle bir şey yok. Burada asıl önemli olan oradaki Sprint dediğimiz yani kârlılıktaki yani bir belli bir bazı oranda işleme aldığınız oran arasındaki fark Sprint dediğimiz işte kârlılık ya da ne bileyim kazanç diyebiliriz şeyine ifadesine. Oradaki o sprinti korumak lazım. Maliyeti net çıkartmak lazım. Maliyet dışında sattığınız fiyatla arasındaki farkı her zaman aynı korumak lazım. Piyasa fiyatlarını da güncel tutmak lazım. Bu yüzden zaten firmalar her ay sonu liste güncellerler işte fiyat güncellemesi yaparlar yani neredeyse on beş güne düştü işte bu dönemde. Yani belki daha da şey kısa süreye düşmüştür.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Yani normal ritüellere göre satış arttığında kâr artabilir ama diğer gider yani o satışın artışındaki diğer maliyetler önemli. Yani şimdi biz tabii brüt satışlar altında ne diyoruz ıskonto, indirimler. Yani satış arttı ama iadeler çok geliyorsa, ıskonto çok yapıyorsan işte onunla ilgili pazarlamacı sayını arttırmışsam, giderim çoksa yüzde yüz arttırır diye kesin bir ifade olamaz. Yani burada yani görünüşte evet yapar ama her satışın kârı artırması düşünülemez yani orada.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: Satışın artması kârın artması için yeterli bir unsur mudur? Yani ilk temelde o görünür zaten hani kârı artırmak için satış arttırmak lazım. Ancak her satış kârı da arttırır mı yani firmanın özelinde spesifik konular olabilir. Çok böyle alıp elinde kârlı satamayacağı ürünler olup artık mecburiyetten belki ilk geldiği aldığı maliyetine de satış yapabilir. Ama satışın artması ekseriyette kârının artması için başlı başına yeterli bir unsur değil. O sadece bir sonuç aslında. İlk temelde her satışta birim bazında ne kadar kâr elde edebileceğim brüt kârını bir kere hesaplayabilir olması lazım. Sistematik olarak maliyetini hesaplayıp üstüne kârını koyup satıp, ürün bazında ya da hizmet anlamında neyse birim anlamında brüt kârını hesaplayabiliyor ise satışlarının artması kârını artırır. Ancak ürün bazında zaten böyle bir hesaplama yapmıyorsa brüt satış kârını bulamıyorsa, yapamıyorsa öyle bir finansal okuryazarlığı yok ise satış yapması yine alacaklardaki gibi sadece gözünü kapatıp satış yapması anlamına da gelebilir. Satış yapar çok fazla ciro elde

eder çok fazla kâr elde ettiğini düşünür. Ancak konuştuğumuz bu faizler ve öncesi net kâr gibi onunla kredi çekmesi lazım. Uzun vadeli ama ciroya aldanıp kredi talebinde bulunabilir. Yani yaptığı maalesef ülkemizdeki en büyük sıkıntılardan biri de bu. Satış rakamına bakıp ciroya bakıp aldanıp onu gelir elde edip, kâr elde ettim sanıp, onunla kredi ya da şahsi işlerine de yatırım yapabiliyorlar maalesef ve bu da firmayı uzun vadede maalesef ipe götürüyor.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Satışın artması tek başına kârın atması için yeterli değildir. Satış için katlandığımız maliyetler de önemlidir. Satışın artması her zaman nakit girişi de sağlamayabilir. Örnek verelim yeni bir lokasyona giriyorsunuz müşteriye yüz birim verirken işte orada tutunmak için yüz on birim mal veriyorsunuz. Bir miktar veya hibe veriyorsunuz veya destek veriyorsunuz, promosyon veriyorsunuz. Dolayısıyla bu da kâğıt üzerinde satış artışı olarak görünebilir ama kârı artırmayabilir. İşin doğrusu lokasyondan beklediğimiz verimi elde edemeyebiliriz. Her satış artması kâr artış demek değildir.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Satışın artması kârı arttırmaz kârı arttıracak unsur satılan malın maliyetinin iyi hesaplanması alınan ürünün işte birim fiyatlarının araştırılması gerekiyor. Her satış kârlı bir satış değil tabii ki.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Yani tabi şimdi bu sattığın ürünün maliyeti önemli, economic zopscale (ekonomik ölçeği) önemli gerçekten orada minimum maliyeti sağlayabiliyor musun? Öyle bir satış vardı ki seni ekstradan şöyle düşünelim yani mesela 1600 cc'lik bir araba kullanıyorsun değil mi, sen bununla iki yüz yirmi, iki yüz otuz gitmeye çalışırsan çok yakıt tüketir. Ama altındaki araba iki buçuk litrelik bir arabaysa daha büyük bir motor olmasına rağmen o hızda daha az yakıt tüketir. Yani mühim olan kapasitene göre arabayı yolda tutabilmek. Yani bir maksimum kâr var o kârı yakalamanız çok önemli. Bu senin aşağı düştüğün zaman da kârını düşürecek yukarı çıktığın zamanda. Ha bunu ayarlamak kolay mı değil çünkü bunu belki de yüzlerce müşteri şekillendiriyor. Dolayısı ile esnek olması lazım yani bu esnek yaparsa her zaman için satış doğru yani doğru miktarda satış yapabilmeyi sağlar. Ve maliyetlerini kontrol altında tutabilirsin. Ama genel husus şudur; satışı arttırmaya çalışırsın yani. Çünkü bu çok ince bir ayar bu ince ayarı vermek kolay değil değişken parametre çok olduğu için yani bir taraftan doğru diyebilirsin buna. Yani doğru değil ama öyle bir hiç bir idealize öyle bir şey yok kabiliyet yok. Yani satışı arttırmayayım, eee ama kârın işte azalmasın satış yaptırma ama şimdi sen onu devamlı arttırmaya çalışmazsan başka bir yerde zaten mevcut bir müşterini kaybedeceksin. Başka yerine koyacaksın yani sorunun cevabı şu satışı arttırmak kârı arttırmak demek değildir ama diğer taraftan devamlı satış arttırmaya çalışırsın ki ancak giden şey dengeye oturuyor. Risk almak istemez yani hiç satış yapmamak çok satış yapmaktan daha kötüdür. Dolayısıyla tam

ortayı tutturamayacağına inanıyorsan hangisini yaparsın yani satışın azalması mı kârı daha çok götürecektir satışın çoğalması mı daha çok yani. Değil mi? Belli bir noktada satış artınca da kâr azalır. Ama belli bir o maksimumu yakaladık diyelim o noktadan eksi on aşağıya satış indiği zaman kaybedeceğin kâr o noktadan artı on arttırdığın zaman kaybedeceğin kârdan nedir? Daha çoktur. Azalması daha büyük risk olduğu için devamlı gaza biraz basmaya çalışırsın. Yani ne yaparsın kapasiteni arttırsın bilmem ne yaparsın falan filan. Maliyetlerin artar kârın düşer ama diğeri daha tehlikeli olduğu için onu tercih edersin. Orta yolu bulmak çünkü öyle her şey kolay değil yani binlerce parametre var. Bunun cevabını ne cevap verirken ver her zaman satışa arttırmaya çalışırsın özeti bu.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Yani her satış kârı arttırmaz yani satarken kâr marjı hesaplanıp satılmış olması gerekiyor. Bana göre her satış kârı arttıran bir unsur değil zararına satışta olabilir ya da işte satarsınız alamazsınız yine kâr şey olmaz yani. Her Satış bana göre kârı arttırmıyor.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Hayır arttırmaz. Yani kâr olayı ayrı bir şey maliyet hesabını bilmek ayrı bir şey. İnsanlar önce maliyet hesabını bilecek. Maliyeti hesabını yapamayan bilmeyen ki bugün esnaf kesimimizin büyük bir bölümü ürettiği ürünü kaç liraya mal edildiğini, ettiğini bilmiyor. Bilmiyor çünkü maliyet deyince adam şey zannediyor sadece ya ne var gidiyor şu an basit bir sehpa şurada keserim on dakikada bunu yaparım. Ayaklarını da bilmem ne yaparım. Ondan sonra bir saatte bitiririm. Ben bunu hammadde olarak beş yüz liraya mal ederim bin liraya sattığın zaman çok kazanırım diyor. Hayır, öyle değil öyle değil. Bu işin içinde enerjiniz var, zamanınız var. Önemli olan zamanı çok iyi değerlendirmek ve arkasında ham maddelerin fiyatlarını bulmanız, harcadığınız ham maddeyi vidadır, çividir, bilmem rastgele bir hammadde belki bir ay sonra satın alamayacaksınız gücünüz yetmeyecek. Onun için onun malın çok satılması kârlılık olayı değil. İyi bir şekilde tanıtıp zorla sizden mal almayan insanları teşvik edeceksiniz. Eskiden üretici insanlar pardon vatandaşlar toptancıya geliyor üreticiye geliyor, yalvararak mal alıyordu. Şimdi öyle değil şimdi üretici kapı kapı dolanıyor ve tüketiciye mal vermeye uğraşıyor. Şimdi de zaten piyasada mal kıtlığı var para kıtlığı var. Her ikisi de yanlış bir şey.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Satışın artması kârın artması için yeterli bir unsur değildir. Satışın artmasıyla birlikte maliyet de artacaktır. Maliyetin aradaki kâr payı artıyorsa şayet kâr artar. Ne kadar bir sürü ürün satalım bir sürü ciromuz olsun, önemli olan tabii burada satışlarda önemlidir ama maliyeti de üretim maliyetinin de düşmesi gerekir. Eğer o da düşüyorsa satışlarda artıyorsa kâr elde edilir ama satış arttı diye kâr olacak diye bir satış şartı diye kâr da arttı. Artmıştır gibi bir yaklaşımla yaklaşmak ezbere bir yaklaşımdır. Maliyeti de görmek lazım. Dolayısıyla kârın artması için yeterli bir unsur değildir.

Maliyetsiz buna yorum yapamayız. Her satış artışı kârı da arttırır mı arttırmaz, dediğim gibi maliyete bakmak lazım.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: *Doğru bir yaklaşım değil bu. Yani satışlar artabilir. Yani bizim de bu konuda tecrübelerimiz oldu daha evvelki senelerde. Satışlar yani çok iş yapma ile çok para kazanılmıyor, bunu gördük. Bunun yerine daha dengeli daha orantılı alacak ödeme konusunda daha orantılı ilerlemek yani bir diğer bir deyişle az ve öz ticaret yapmak daha doğru. En azından firma için şirket için riskleri azaltarak hareket etmek daha doğru.*

YÖNETİCİ - SAHİP 6: *Satışın artması kârın artması için yeterli değildir. Her satış artışı kârlılığı yükseltmez. Mantıklı kişilerle mantıklı ticaret yapmak lazım.*



Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	10. Satışın artması kârın artması için yeterli bir unsur mudur? Her satış artışı kârı da arttırır mı? Bu konudaki görüşlerinizi açıkla mısınız?
Taraf	Vurgular
SMMM	SMMM'ler satışların artmasının kârın artması için yeterli olmadığını, kârı belirleyen asıl unsurun giderler ve maliyetler olduğunu söylemişlerdir. Satışlar artıyor fakat buna paralel firma giderleri de artıyorsa işletme aslında daha fazla kâr etmiyor demektir. Bazı muhasebeciler de satışın artışını birim maliyetle kıyaslamaktadır yani birim maliyet belli ve işletmeler bu birim maliyetin üzerine sabit kârını koyarak satışlarını yapıyorsa burada kârın arttığı söylenebilir şeklinde ifade edilmiştir. İşletmeler kâr marjlarına bakmalıdır. Satışların artması ile birlikte kâr marjları artırılır veya sabit tutulursa bile burada kârı artıyor demektir. Bu durumu daha iyi analiz edebilmek için işletmelerin gerçeği yansıtan mali tablolarına bakmak gerekir. Böylece işletmenin gerçek anlamda kâr yapıp yapmadığını daha açık görebiliriz şeklinde ifade etmişlerdir.
Banka Kredi Temsilcisi	Banka kredi temsilcileri de satışların artmasıyla kârın artmayacağını burada asıl belirleyici olanın maliyetler olduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca satış artmış olsa bile satışların altında yer alan ıskonto, indirim ve iade gibi hesaplardaki artış da kârın artmayacağını açık bir şekilde göstermektedir. Dolayısıyla her satışın kârı artırmayacağını ifade etmektedirler. Satışlardaki artışının kârı artırabilmesi için öncelikle her bir ürünün ya da her bir malın birim maliyetinin tespit edilmesi gerekir. Birim maliyeti tespit edilen ürünlerde belirli bir kâr marjı uygulanırsa satışların artışı kârı artırıyor diyebiliriz. Satışların artışında farklı bir durumda olabilir. Şöyle ki yeni bir pazara giriş yapılması esnasında ilgili lokasyona özel hibe, promosyon veya teşvik verilebilir. Bu durum da satışın artmasına sebep olurken aslında kârlılığının azalmasına sebep olmaktadır şeklinde ifade edilmiştir.
Yönetici - Sahip	Her satış kârı artırır mı sorusuna satışın artması eğer şartlar uygun zeminde olursa kârı artırır. En azından hiç satış yapmaktan daha uygun bir davranış olur şeklinde ifade edilmiştir. Ayrıca satışların artmasının kârı artırması için maliyetlerinde sabit kalması veya düşmesi istenir. Burada belirleyici olan maliyetlerdir. Her satış kârlı bir satış olmayabilir bazen zararına satışların da yapıldığı görülür şeklinde beyanlarda bulunmaktadır.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM'ler, satışların artmasını kârın artması olarak değerlendirmemektedirler. Kârı belirleyen önemli unsurların maliyetler ve giderler olduğunu belirtmişlerdir. Kâr için satışı yapılan ürünlerin kâr marjına bakmanın daha belirleyici olacağını söylemişlerdir.
- ✓ Banka kredi yetkilileri, satışların artmasının olumlu bir durum olmasının yanında indirim ve ıskonto gibi hesapların incelenmesi gerektiği uyarısını yapmışlardır. Hatta işletmelerin yeni bir pazara giriş yapmaları ihtimaline

karşı promosyon veya teşvik gibi konulara dikkati çekmişlerdir. Ayrıca satışların artmasının yanında maliyetlerin incelenmesi gerektiğini de belirtmişlerdir.

- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise diğer gruplar gibi satışların artmasının kârı artıracaklarını fakat maliyetlerin belirleyici bir unsur olduğunu ifade etmişlerdir.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “Satışların yıldan yıla artması kârlılığın yükselmesinin en belirgin göstergesidir.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	SS	Ort.	Katılım Düzeyi
17	Satışların yıldan yıla artması kârlılığın yükselmesinin en belirgin göstergesidir.	SMMM	139	1,14	2,59	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,95	2,74	Ne doğru ne de yanlış
		Yönetici - Sahip	86	1,43	3,29	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,17	2,81	Ne doğru ne de yanlış

Görüldüğü üzere anket formundaki 17 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **ne doğru ne de yanlış** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

SMMM’ler, banka kredi temsilcileri ve işletme sahipleri satışların artışının kârı artırmayacağını, kârı belirleyen unsurun satış fiyatının yanı sıra maliyet ve giderler olduğu bilgisini vermişlerdir. Teoride bilinen ve söylenen kuralları hem piyasa bilgisi olan işletme yönetici - sahipleri hem de yetkili ve sorumlu olan ilgililer teorideki şekline uygun olarak yorumlamışlardır. Mülakat sonuçlarına uygun olarak cevap vermeyen bir tek SMMM’ler olmuştur. Satışların artışı kârı artırır ifadesine doğru düzeyinde cevap vermişlerdir. Bu cevap SMMM’ler adına beklenen cevap değildir. Ayrıca banka kredi temsilcileri ve işletme yönetici - sahipleri ise bu konuda kararsız kalmışlardır. Aslında mülakatta teoriye uygun cevap veren ilgililer anketteki

sonuçlarla karşılaştırıldığında birbirlerini destekler nitelikte cevap vermemişlerdir. Bu konuda hem banka kredi temsilcilerinin hem de işletme yönetici - sahiplerinin beklenen düzeyde cevap vermedikleri görülmektedir.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 43'deki gibidir.

Tablo 45: 17 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 17: Satışların yıldan yıla artması kârlılığın yükselmesinin en belirgin göstergesidir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	1	7	2	3	11	24
		%	4,2	29,2	8,3	12,5	45,8	100
	Ön lisans	n	4	1	1	4	3	13
		%	30,8	7,7	7,7	30,8	23,1	100
	Lisans	n	4	12	5	6	10	37
		%	10,8	32,4	13,5	16,2	27	100
	Lisansüstü	n	-	4	5	-	3	12
		%	-	33,3	41,7	-	25	100
	Toplam	n	9	24	13	13	27	86
		%	10,5	27,9	15,1	15,1	31,4	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	1	4	2	-	-	7
		%	14,3	57,1	28,6	-	-	100
	Ön lisans	n	2	1	3	1	2	9
		%	22,2	11,1	33,3	11,1	22,2	100
	Lisans	n	19	22	36	8	7	92
		%	20,7	23,9	39,1	8,7	7,6	100
	Lisansüstü	n	6	8	12	3	2	31
		%	19,4	25,8	38,7	9,7	6,5	100
	Toplam	n	28	35	53	12	11	139
		%	20,1	25,2	38,1	8,6	7,9	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	1	1	3	1	-	6
		%	16,7	16,7	50	16,7	-	100
	Lisans	n	11	41	43	21	5	121
		%	9,1	33,9	35,5	17,4	4,1	100
	Lisansüstü	n	1	8	13	4	-	26
		%	3,8	30,8	50	15,4	-	100
	Toplam	n	13	50	59	26	5	153
		%	8,5	32,7	38,6	17	3,3	100

Satırların yıldan yıla artması kârlılığın yükselmesinin en belirgin göstergesidir ifadesi katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyonlara göre değerlendirilmiştir. İşletme yönetici ve sahibi olanlardan lise öncesi eğitime sahip olanlar %45,8 oranında kesinlikle yanlış şıkkını seçerken, ön lisans düzeyinde eğitim almış olanlar %30,8 oranları ile kesinlikle doğru ve yanlış şıklarında dağılım göstermişlerdir. Lisans seviyesinde eğitimli olanlar %32,4 oranı ile doğru ve lisansüstü düzeyindekiler ise %41,7 oranında ne doğru ne de yanlış şıkkını seçmişlerdir. Genel toplama bakıldığında ise %31,4 oranında kesinlikle yanlış şıkkı baskın cevap çıkmıştır. SMMM'ler pozisyonunda olanlar ise lise ve öncesi eğitim düzeyinde %57,4 ile doğru, ön lisans ve üzeri eğitim seviyelerinin hepsinde ise ne doğru ne de yanlış şıkkı baskın şık olmuştur. Genel toplamda da %38,1 oranında yine kararsızlıklarını gösteren şıkkı tercih etmişlerdir. Banka kredi temsilcileri eğitim seviyelerinin tamamında ne doğru ne de yanlış şıkkını tercih etmişlerdir. Genel toplamda da yine baskın cevap %38,6 oranında ne doğru ne de yanlış şıkkı çıkmıştır.

İfade teorik olarak incelendiğinde satışların artışının kârlılığı artıracak olması belirli şartların yerine gelmesi gerekmektedir. Sadece satışların artması kârın artması için yeterli bir koşul değildir. İşletme satış yaptığında yekûn olarak bakiyede artış olduğu gözlemlenebilecektir fakat bu artış belki de kârlılığın düşük olduğu bir yerde sadece rakamsal bir artış olacaktır. Eğer işletme satış yaparken maliyetleri sabit veya daha düşük tutabilirse, yaptığı satışlarda ıskonto, indirim gibi özel fiyatlar belirlemezse veya satış kârlılığını birim bazında maliyetin üzerinde fiyatlarla satıyorsa durum ifade de olduğu gibi olacaktır. Yani kârın artması için satışların artmasının yanında yukarıda sıralanmış olan maddelerin uygulanması gerekmektedir. Aksi durumda her satış artışı kârı artırmayacaktır. Burada katılımcıların yanlış veya kesinlikle yanlış şıklarını tercih etmesi beklenmektedir. Gerçekleşen durum incelendiğinde ise sadece işletme yönetici ve sahiplerinden lise ve öncesi eğitime sahip olanlar ile ön lisans düzeyindekiler kısmen yanlış cevabını vermişlerdir. Katılımcıların geriye kalanlarının büyük çoğunluğu ne doğru ne de yanlış cevaplarını tercih ederken düşük bir oran ile doğru ve kesinlikle doğru cevabı veren taraflarda olmuştur. Sadece işletme yönetici ve sahipleri genel toplamda baskın olarak kesinlikle yanlış şıkkını seçmiştir. Diğer katılımcıların bu yönde cevap vermemesi

veya kararsız olması ilgili pozisyon ve eğitim seviyelerinde olması beklenen bir durum değildir.

Soru 11-) “Gelir tablosunu incelediğinizde, bir işletmenin hem satış iadelerinin hem de satış iskontolarının düzeylerinin yıldan yıla arttığını gözlemlediniz. Bu gelişme için neler söylersiniz? Hangisinin artışı işletme açısından daha büyük bir sorun doğurur?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: Bence iadelerin artışı daha bir sorun doğurur benim açımdan. Firma olarak düşünüyorum ben çünkü iadeler ne kadar demek ki benim sattığım mal da sorunlar var ki iade ediliyor. Demek ki eksiklik var ki iade ediliyor. İskonto demek malın fiyatından baştan anlaşırsın adamla, atıyorum adamla bir belli bir fiyata sonra güncellersin fiyatı düşürürsün daha fazla sana sipariş getirmesi için. İskonto tamamıyla satışla alakalı. Yani firmanın sattığı rakamla alakalı sonra düşürürsün iskonto faturası istersin iskontoda faturası ya da kesersin ama iade bence iade sıkıntılı. Burada iade demek ki bir sorun var ki benim sattığım mal geri geliyor. Satışımı eksi yönde yüz liralık satışım var yirmi liralık iade varsa aslında benim satışım seksen lira yani. İade bence daha büyük bir sorun teşkil ediyor.

SMMM 2: Şimdi satış iadelerin artması bunda şöyle bir sıkıntı var demektir. Eğer üretim firmasıysa ürünlerde sıkıntı var. Üretim değil de satış firması ise pazarlama satış departmanında sıkıntı var. İkincisi iskonto eğer iskonto oranı yıllara sair olarak artıyorsa, birincisi olumlu düşünelim hocam. Diyelim ki yıllardır müşterisidir ona kişiye çünkü iskonto bir kişiye özel olabilir iki ürüne özel olabilir. Kişiye özelse müşterisine özel bir şey yapmıştır. Ürüne özel yaptıysa ürettiği ürünle ilgili bir şeydir o yüzden iskontonun artması hani bu iki şeye bağlı olabilir diye düşünüyorum. Ama satış iadesinin artması yıllara sair hani ikisini karşılaştırmalı sormuşsunuz ya daha çok satış iadesini artması o firmada satışla ilgili alanlarda veya ürünlerde üretim firması ise ürünlerde sıkıntı olduğunu gösterir. Çünkü müşteri memnuniyeti yok orada anlamına gelir.

SMMM 3: Şimdi satış iadelerinin ve satış iskonto düzeylerinin yıldan yıla arttığını gözlemlediğimiz zaman burada belki bu bir imalatçıysa, kaliteli imalat yapmadığım manasına gelir. Yani bu önce şunu bir sorgularız, bu iade neden oldu? Yani yanlış bir ürün gönderilmesi sebebiyle mi veya eksik imalat nedeniyle mi? Neden yani? Tabii bunun için birçok neden var yani. Ne olabilir işte ikame ürün tercih etmek isteyebilir karşı taraf yine iade eder veya ürün yine dediğim gibi belirlenen kalitesi yıldan yıla düşmüştür. Ne kadar kalite düşerse o eğri de yukarı doğru turmanır. Yani o iade eğrisi bu sefer tabii kalitesiz ürünün içinde piyasalar açısından olabilmesi için iskontonun uygulanması gerekir. Bu

seferde iskonto oranı artar. Yani der ki arkadaşım bu ürün bu fiyatı hak etmiyor, sen bana iskonto yap. Ben bunu alayım. Bu sefer artık bu olağan bir hale gelmeye başlar. İşletmenin üretim kalitesinin zayıf olduğu anlamına gelir. Benim yorumum böyle. Ben böyle düşünüyorum yani. Bence işletme için satış iadeleri daha büyük bir sorundur. İade her zaman için sorundur yani iskonto nispeten yine kârı minimize edebilir, tamam ama bir süreklilik oluşur. Bir döngü vardır nispeten bir kâr vardır sonuçta. İşletmenin o sabit maliyetlerini karşılayabilecek niteliktedir yani. Orada yani oluşan maliyetlerini bu yaşamasını sağlar ama sürekli iade ile karşılaşan bir işletme onu, onu tekrardan satışa hazırlamak için yine bir maliyete yüklenmesi icap eder bu sefer. Bu kâr marjını düşürür yani bir de pazarlama psikolojisini bozar. Yani bu işte benim yani biraz işletmeci gibi düşünmek lazım bunu. O yüzden iade her zaman için daha büyük risktir.

SMMM 4: Yani açıkçası ikisi de işletmelerin çok istemeyeceği bir durum. Yani satışların iadelerinin artması genelde yapmış, üretmiş olduğu ürünün yani ya kalite açısından veya da işte piyasada tutunabilirlik açısından problemli olduğunu gösterir. Satış iskontoları tabii bu biraz daha geniş bir açıdan bakılması gereken bir durum. Satış iskontoları hani şöyle eğer bir firma satışları gerçekten yani vermiş olduğu ürünü diyelim ki A firması senede yüz bin paket ürün alıyorsa, B firması bunu iki yüz bin – üç yüz bin pakete çıkarıyorsa, bu satışları buradan yapılan satış iskontoları, hani satış miktarını arttırmak için yapılıyor olabilir. Ama bu iyi bir davranış diyebiliriz ama diyelim ki ürünler piyasada zorluk çekiyor yani verdiğimiz ürünlerin satışı konusuna problemler yaşanıyor ama bunu desteklemek için satış yaptığımız firmalara bir iskonto uyguluyorsak, bu da firma açısından açıkçası olumsuz bir durumdur. Böyle değerlendirebiliriz. Peki iade mi sıkıntılıdır iskonto mu sıkıntılıdır dediğimizde yani bence iade daha sıkıntılıdır açıkçası.

SMMM 5: Şimdi gelir tablosunda eğer satıştan iadeler veya satış iskontoları artıyorsa bu işletmede sorun var demektir yani demek ki yaptığı bir üründe sıkıntı var ki müşteri bunu iade ediyorlar. Bu da ister istemez satış artışlarını düşürür. Her geçen gün daha kötüye daha sekteye uğrar uğratabilir. Satış iadesi satış iskontosuna göre daha sıkıntılıdır. Satış iskontosu satış yaptığı satış üzerinden bir indirim sağlamaktır ama satış iadesi ürünü gene ona geri iade etmiş anlamında geldiği için demek ki bir üründe problem vardır demek.

SMMM 6: Satış iadelerinin artması iskontolara göre daha büyük bir sorun. Bunun nedenini işletmenin bulması gerekir. Müşteri memnuniyetsizliği olabilir kalitede düşüşler olabilir. Bunlara yönelmesi gerekir.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Ya aslında satıştan iadeler daha büyük bir sorun olur. Yani burada çünkü farklı nedenler olabilir mesela ürünle ilgili bir sorun olabilir. Bu firmanın faaliyetini ciddi etkiler ya da mal sattığı firmaları yanlış tercih ediyor olabilir. Yani

sattığı firmalarda sorunlar olabilir. Sonuçta parasını tahsil edemezse ne yapacak. İlk seçenek gidip oradaki malını alıp geri tekrar şeyden düşmek olacak. Yani bu da pazarlamadaki sorunu olduğuna bir işaret olabilir. Eğer buralarda ciddi büyük rakamlar varsa ya her firmanın var. Her firmanın satıştan iadesi de var, satış ıskontoları da var ama satış iadeleri toplam ciroya hacimli çok ciddi bir şey rakamsa, kesinlikle incelenmeli, detaylarına bakılmalı. Hangisinin dersiniz ıskonto değişir güncel duruma göre değişir. Yıl sonu kampanyası olur o sene farklı hedefleri olabilir onu bir enstrüman olarak kullanabilir yani pazarlama aracı olarak kullanabilir faaliyetlerinde ama satıştan iadeler dediğim gibi ya mal ayıplıdır ya firma sorunludur. Tahsilat problemi varsa ve iade alıyorsa eğer böyle bir açıklama varsa burada pozitif bir şey yani gitmiş. En azından bir şeyler alabilmiş demektir falan yani bu biraz detayına bakılması lazım sebeplerine.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Şimdi ben orada biz tabi dışarıdan dış gözle veya muhasebe aslında temel kuralı üçüncü gözüün bakması. Yani bende muhasebeci kökenli olduğum için normalde muhasebedeki yaptığın bir hatayı yanlışlık kendi yapanın görme şansı yok. Yüzde sıfır, on defa yapsın onunda da aynı hatayı verir. Ama dışarıdan biri baktığında onu yani en az beş saniyede bulur. Yani hiçbir sıkıntı yok onda burada şimdi firmada satış iadeleri ve satış iadeleri artmışsa, biz demek ki kalitede bir sıkıntı var. Kalite kontrol birimini hemen bir çek etmek lazım. Efendim imalat tarafında işte makinelerdeki ustabaşları, efendim üretimdeki yerleri bir kontrol eder. Biz bunu söyleriz onlara yani bak böyle böyle burada bir şey var hep zarar ediyorsun firen oluyor işte şu oluyor, bu oluyor, biz firma sahibine o dış gözlü bunları uyarır, söyler zaten. Yani ve onlarda da çok olumlu olduğunu görüyoruz. İskonto tarafında da ıskontonun artması firmanın pazarlama tarafında veya mal satışında sıkıntılı pozisyonunda olduğunu gösterir. Yani ıskontoyu eğer vermeden satış yapamıyorsa demek ki ya malın kalitesinde bir sıkıntı var veyahut da diğer yani sektördeki rakip firmalar ondan daha iyi tekliflerle firmalara varıyor. Burada bu firmada eğer zorunlu olarak ıskontoyla satışını arttırmaya çalışıyorsa orada bir sıkıntı vardır. Acilen önlem alınması lazım. İade daha sıkıntılı ıskonto giderilebilir yani ıskontoyu yani malı satmazsan sıkıntı yok mal senin zaten. Muhasebe zaten yani o işletmede duruyor ama iade tarafından satmışsın onu çoğu iade geri dönüşü dönebilir, dönmeyebilir de. Yani bozuluyorsa yani o bozuk varsa onun geri dönme şansı yoksa üretime tekrar artık fire zaten yazık. Yazık yani orada hem Milli ekonomi için israf hem firma için israf. Ya bence iadede hem kalite biriminin bir çek edilmesi lazım hem de üretim tarafı. Üretim bandının çevrilmesi lazım.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: Satış ıskontosu firmanın piyasaya tutunma ve satış karlarını arttırma farklı noktalara ulaşıp çok daha fazla iki kişiye ulaşmasıyla ilgili yaptığı

bir kampanya gibi düşünülebilir. En nihayetinde indirim yapmıştır ama en nihayetinde anlaşılmamıştır. Ya da anlaşılamamıştır. Tekrardan iadesi yapılmıştır ancak iadelerin ciddi bir sıkıntısı var. İade olduğuna göre ya ayıplı maldır ya da eksik kalınmıştır ya da gerekli hassasiyet gösterilmemiştir yani karşı tarafın istediği şartlarda değildir. E bu da, bunların faaliyet konusuna çok hâkim olmadığını gösterir. Onun için satış iadeleri, satış ıskontolarından çok daha elzem diye düşünüyorum.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: *Şimdi bu artışların firmaya iç verim oranı olarak geri dönüşü var ise ve yapılan işlemler akabinde bir verimlilik sağlayacaksa doğrudur. Ancak satış iadeleri riskli bir işaret edebilir. Malın yanlış üretiliyor olması, işte belki dağıtımda sıkıntılar, ne bileyim işte soğuk zincir sektörü varsa mesela oradaki sıkıntılar. Mesela gıda sektöründe satış vadeleri çok ciddi maddi kayıplara sebep olur. Müşteri kayıplarında kârlılıkla açısından kayıplara sebep olur. Satış iadelerinin artmış olması, işletme açısından çok daha riskli bir durum zaten. Satış ıskontoları belli bir dönemde kampanya olarak satışlarını arttırmak için uyguluyor olabilir ki ben geçmişteki gıda sektörde çok çalıştım çok uygulanıyor çok yapardık mesela. Ürünün özelliklerine göre işte yeni ürün çıkar tutundurmak için yaparsınız bunu. Sürekli dönemlerde kampanya içinde destekleyici unsurdur ama iadeler riskli.*

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: *Satıştan iadelerin artışı işletme için daha fazla bir sorun oluşturur. Yani firma elindeki malı ucuza satmaya çalıştığını görürüz. Nedenini sorarız araştırırız. Firmanın büyük bir sorunu olduğunu düşündürür zaten. Büyük bir sorun doğurur bu.*

YÖNETİCİ - SAHİP 1: *Satış iadeleri en büyük problemdir. Satış ıskontoları büyük bir problem olabilir. Orada da satış ekibini devamlı baskı altında tutmanız gerekiyor. Satış ıskontoları artması yani iknadan ziyade demek ki satıcılar daha çok satış yapmak için ıskontoları kullanmak isteyebilirler ama iade hepsinden büyük sorun yani. Önemli ikisi de problem ama birincisi iade yani çünkü kalite problemi var yanlış yürüme onun iadenin maliyeti çok yüksektir.*

YÖNETİCİ - SAHİP 2: *Yani satış iadeleri de satış ıskontolarının. Yani satış iadeleri bana göre daha büyük sorun oluşturur satış ıskontosu ödeme işte yani nakiti giriş açısından ya da işte anlaşmaya göre arttırıldıysa o farklı ama satışı iadesi başarısızlık gibi gördüğüm için o daha büyük sorun oluşturur.*

YÖNETİCİ - SAHİP 3: *Çok sıkıntılı bir olay. İşletmeyi sıkıntıya sokan iflasa götüren olaylardan birisidir satış ıskontosu. Yani illa para alacağım paraya ihtiyacım var diyerek kim mal satıyorsa indirim yapıyorsa o zarardadır. Gerçek maliyetinizde sabit fiyatlarla satacaksınız. En güzeli budur.*

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Şimdi yıldan yıla satış iadelerinin hem de satış iskontolarının düzeylerinin yıldan ya da arttığını gözlemlediniz. Şimdi satış iadesinin artması demek ki bizim ürettiğimiz üründe bir sorun sıkıntı var ki alan firma bu ürünü geri iade ediyor. Bu da ne anlama gelir demek ki biz o nitelikteki ürünü üretmede hata yapıyoruz anlamına gelir ve buradan üretime bakmak lazım. Üretimde bir sorun sıkıntı mı var bu tarz şeyleri araştırmak lazım. Eğer şayet bu tarz şeyler araştırılmadan aynı şekilde devam edilirse bu iadeler daha da artacaktır. Bu da kârlılığı hem maliyeti arttıracaktır hem kârlılığı düşürecektir ve satış iadelerini ciromuzu düşürecektir. Genel anlamda satış iskontolarının artması ise yani pazarlık anında genelde oluyor, bu iskonto olayı yani satış iskontosu da her yıl artarsa bu bizim sabit maliyetli ise kârımızın da artmayacağı, artmamasına sebep olan bir şeydir. Ama tabi burada pazarlık esnasında müşterinin aldığı ürün miktarı, müşteriye bağlamak vesaire gibi durumlarda söz konusu olabilir yani talep arz konusuna bakmak lazım yine burada. Müşteri arz ediyor, talep ediyor sen sunuyorsun. Burada rekabet de ön planda. Diğer firmalarla da rekabet edebilmek için iskonto yapabiliyorsun. Yani ben bu iskontoya çok kafama takılmaz ama satış iadelerin artarsa demek ki benim üretimimde bir sorun var anlamına gelir. Fabrikanın mutfağın içine girmek lazım bu sefer. Orada bir sorun mu var o sorusu akla gelir ona odaklanmak lazım.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: İkisi de büyük problem. Bunların satışlardaki iadeler artmış, iskontolar azalmış. Bu demektir ki kârlılık, iskontolar artmış. Bu demek ki kârlılık günden güne azalıyor demek. Bu da ileriki dönemde ödeme dengelerinde, finansman dengelerinde ciddi problem. Iskontoların artması kârlılığın gitgide azalmasına sebep olur. İadelerin artması da bu şirket içerisindeki faaliyetin ticaretin azalmasına haliyle bunun da sonucunda kârlılığın azalmasına ilaveten özellikle orta vadeli ödemelerdeki probleme sebep olur. Ama oransal olarak sorarsanız bence yüzde elli yüzde elli. Her ikisinin de etkisi.

YÖNETİCİ - SAHİP 6: Satış iskontolarının artması kârlılığı düşürür. Buda istenilmeyen bir durumdur. Satış iskontolarının artışı işletme açısından sorun oluşturur.

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	11. Gelir tablosunu incelediğinizde, bir işletmenin hem satış iadelerinin hem de satış ıskontolarının düzeylerinin yıldan yıla arttığını gözlemlediniz. Bu gelişme için neler söylersiniz? Hangisinin artışı işletme açısından daha büyük bir sorun doğurur?
Taraf	Vurgular
SMMM	Satış iadeleri ve ıskontolarından en problemli olan durum satış iadeleridir çünkü satılan üründe ya da üretimde bir hata var ki bu ürün bize geri iade edilmiş. Bu sürecin sıkıntılı olmasının sebeplerinden bir tanesi öncelikle satış yapmak için katlanılan maliyetlerdir. Bu durum ürünlerin teslim edilmesinde kargo maliyetlerinden dolayı hem kârı azaltacak hem de ürünlerde bir problem olması durumunda düzeltilmesi veya yenilenmesi maliyetine de katlanmak zorunda kalacaktır şeklinde ifade edilmiştir. Eğer üretim firması ise üretim bandında bir hata olması bantta problem olduğunu gösterir. İşletme perakendeci ise o zaman da pazarlama olayında ciddi bir problem olma ihtimali vardır. Burada üretim bandında bir hata varsa ve toplu üretim yapılıyorsa üretim bandındaki o üretimin tamamının hatalı olma riski vardır ki bu da maliyetleri artırır. Fakat ıskonto öyle değildir. Pazarlamayı kolaylaştıracak bir unsur olmasından dolayı ve malın maliyetinin üstünde bir fiyatlama politikası izlendiğinde sorun oluşturmaz. Bu yüzden ıskonto ve iade konusu gündeme geldiğinde iadenin daha büyük bir problem olacağı öne sürülmüştür. Esas olarak bu iki durum yıllar itibariyle de olsa tek bir yıl itibariyle de olsa kesinlikle firmaların isteyeceği bir durum değildir şeklinde ifade edilmiştir.
Banka Kredi Temsilcisi	Banka kredi temsilcileri için de satıştan iade ve satış ıskontosu konusu arasında iade işleminin daha büyük bir sorun doğuracağı ifade edilmiştir. Satış iadeleri konusunda genellikle ürünle ilgili bir sorun oluşması durumunda iade edileceği, bu durumun da firma için ekstra maliyetlere katlanmış veya katlanacak olma riskini ifade etmektedir. İşletme elindeki yeni bir ürünü pazarda tutundurmak istiyorsa ıskonto veya indirim yapabilir. Bu durum işletme için sorun teşkil etmeyecektir. Ama iadenin konusu veya sebebi ne olursa olsun işletme için ciddi manada bir külfet oluşturacaktır görüşü hâkim olmuştur.
Yönetici - Sahip	İşletme yönetici - sahipleri satış iade ve ıskontolarını büyük bir problem olarak görmekte fakat satış iadelerini ıskontolara göre daha büyük bir sorun olarak nitelendirmektedir. Daha çok satış yapabilmek için ıskontolar kullanılabilirken satışla birlikte ıskontonun kısmi olarak artmasını sorun olarak görmeyen işletme yönetici - sahipleri de vardır. Ama iade problemi çok ciddi bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır şeklinde ifade edilmektedir. Çünkü iadenin işletmelere maliyetinin çok yüksek olduğu yönetici - sahipler tarafından defaatle dile getirilmiştir. Ayrıca bazı işletme yönetici - sahipleri satış iadesini işletmenin iyi yönetilememesine de bağlamaktadır.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM'ler, satış iade ve ıskontolarından en problemli olanın satış iadeleri olduğunu belirtmişlerdir. İskonto oranlarının artışını ise yeni bir pazara giriş çabası olarak değerlendirebileceklerini söylemişlerdir.
- ✓ Banka kredi yetkilileri, satış iadesinin daha önemli bir durum olduğuna vurgu yapmışlardır. Satış iadelerinin yıllar itibariyle artış göstermesinin işletmeye ciddi manada bir maliyet unsuru oluşturacağını ifade etmişlerdir.

- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise satıştan iadelerin, ıskontolara göre daha büyük bir problem olduğuna dikkat çekmişlerdir.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “Satıştan iadelerin yıldan yıla artıyor olması ürün kalitesinin sorgulanmasını gerektirir.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	SS	Ort.	Katılım Düzeyi
6	Satıştan iadelerin yıldan yıla artıyor olması ürün kalitesinin sorgulanmasını gerektirir.	SMMM	139	1,32	2,32	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	1,09	1,98	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,45	2,66	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,28	2,26	Doğru

Görüldüğü üzere anket formundaki 6 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Doğru**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

SMMM’ler ifadeye yanıt verirken satıştan iade ve ıskonto hesaplarında bir artışın söz konusu olması halinde, satılan mal veya pazarda sorun olması ihtimaline dikkat çekmişlerdir. Banka kredi temsilcileri de ıskonto ve iadenin sorun olduğunu ifade etmişlerdir. İşletme yönetici - sahipleri ise ıskontonun artmasında bir sorun görmemektedir. Fakat genel bir fikir birliği olduğunda en ciddi sorun olarak iade konusu görülmektedir.

Satıştan iade ve ıskonto hesaplarındaki artışın ürün kalitesinin sorgulanması noktasındaki ifadeye ankette SMMM’ler ve banka kredi temsilcileri doğru yönünde yanıt verirken işletme yetkilileri kararsızlıklarını ifade etmiştir. İşletme yönetici - sahiplerinin verdikleri kararlarda ürün kalitesinden başka bir konuda neden iade edildiği hakkında herhangi bir ifade bulunamamıştır.

SMMM, banka kredi temsilcisi ve işletme yönetici - sahiplerinin gözden kaçırdığı nokta ise maliyet ve pazar konusunun yanı sıra yönetim becerilerinin

gelişmemiş olduğudur. Yönetim yeteneği gelişmiş olan işletmelerde üretim bandının kontrolü, kalite kontrol birimleri ve satış sonrası ürün takibi gibi konular gelişmiştir. Dolayısıyla yönetim kabiliyeti yüksek olan bir işletmede ıskonto ve iade konusunun olmaması beklenir.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 44'deki gibidir.

Tablo 46: 6 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 6: Satıştan iadelerin yıldan yıla artıyor olması ürün kalitesinin sorgulanmasını gerektirir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	4	4	5	5	6	24
		%	16,7	16,7	20,8	20,8	25	100
	Ön lisans	n	4	1	2	3	3	13
		%	30,8	7,7	15,4	23,1	23,1	100
	Lisans	n	13	12	3	6	3	37
		%	35,1	32,4	8,1	16,2	8,1	100
	Lisansüstü	n	5	1	4	1	1	12
		%	41,7	8,3	33,3	8,3	8,3	100
	Toplam	n	26	18	14	15	13	86
		%	30,2	20,9	16,3	17,4	15,1	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	3	3	-	-	1	7
		%	42,9	42,9	-	-	14,3	100
	Ön lisans	n	5	1	2	-	1	9
		%	55,6	11,1	22,2	-	11,1	100
	Lisans	n	30	36	6	8	12	92
		%	32,6	39,1	6,5	8,7	13	100
	Lisansüstü	n	4	17	3	4	3	31
		%	12,9	54,8	9,7	12,9	9,7	100
	Toplam	n	42	57	11	12	17	139
		%	30,2	41	7,9	8,6	12,2	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	3	1	-	-	2	6
		%	50	16,7	-	-	33,3	100
	Lisans	n	43	51	14	7	6	121
		%	35,5	42,1	11,6	5,8	5	100
	Lisansüstü	n	12	13	-	-	1	26
		%	46,2	50	-	-	3,8	100
	Toplam	n	58	65	14	7	9	153
		%	37,9	42,5	9,2	4,6	5,9	100

Satıştan iadelerin yıldan yıla artıyor olması ürün kalitesinin sorgulanmasını gerektirir ifadesi katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyonlara göre değerlendirilmiştir. İşletme yönetici ve sahibi olanlardan lise öncesi eğitime sahip olanlar %25’lik bir oranla kesinlikle yanlış ifadesini tercih etmiştir. Ön lisans ve üzerindeki bütün eğitim seviyelerinde çoğunluk kesinlikle doğru şıkkından yana olmuştur. Genel toplam da aynı şekilde kesinlikle doğru şıkkı olarak belirlenmiştir. SMMM’ler arasında lise ve öncesi eğitim seviyesine sahip olanlar %42,9 oranlarıyla kesinlikle doğru ve doğru şıklarını ağırlıklı olarak tercih etmişlerdir. Ön lisans düzeyindekiler %55,6 oranıyla kesinlikle doğru, lisans eğitimi almış olanlar %39,1 oranıyla ve lisansüstü eğitimi almış olanlar ise %54,8 oranıyla doğru şıklarından yana ağırlıklı tercihlerini yapmışlardır. Genel toplam ise %41 oranıyla doğru şıkkı olmuştur. Banka kredi temsilcileri özelinde bakıldığında ise ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar %50 oranıyla kesinlikle doğru, lisans düzeyinde eğitimi olanlar %42,1 oranıyla doğru ve lisansüstü eğitimi olanlar %50 oranıyla doğru şıkkından yana ağırlıklı cevap vermişlerdir. Genel toplamda yine aynı şekilde %42,5 oranıyla doğru şıkkı olmuştur.

İfade teorik olarak incelendiğinde satıştan iadelerin yıldan yıla artması işletmelerin ya pazar sorunuyla ya da ürünün kendisinden kaynaklı olarak karşılaşılan bir durumdur. Ürün kalitesi ihtiyacı karşılamadığında tüketici bu ürünün iadesini gerçekleştirmektedir. Bu durum ise doğrudan satıştan iade hesabında bir artışa sebep olmaktadır. Ürünün ticarete konu olan malları içerisinde iade edilenler incelenerek acilen kontrol edilmeli ve iade kaynaklı problemlerin giderilmesi gerekmektedir. Katılımcıların cevapları incelendiğinde ise sadece işletme yönetici ve sahibi olanlar içerisinde lise ve öncesi eğitimi olanlar aksi yönde cevap vermiş diğer katılımcıların tamamı teoriye uygun şekilde cevap vermişlerdir.

Soru 12-) “Bilanço veya gelir tablosunda yer alan dipnotlar önemli midir? Alınacak kararlar üzerinde bir etkiye sahip olabilirler mi? Neler söylersiniz?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

***SMMM 1:** Bence önemlidir. Buna kimler bakıyor çok açıkça konuşayım ne maliye bakıyor, ne firmalar bakıyor bilanço dipnotlarına. Ama biz tabii ki dipnotlarını mutlaka beyannameye yüklüyoruz ve orada gereken şeyleri dolduruyoruz. Mesela dipnotlarda neler oluyor firmanın*

durumunu gösteriyorsun mesela belli bir işçi sayısını istiyor dipnotlarda firma ortalama bu kadar işçiliği aslında o firmanın gücünü gösteriyor. Bak bu kadar personeli varmış dipnotlarda ne oluyor mesela ekstra finansman gider kısıtlaması oluyor. Onu dokuz yüz elliye atılıyor o kârını yükseltiyor ama diyorsun ki bak ticaret kârı var bir de mali kâr var ticari kârı dokuz yüz elli de kanunen kabul edilmeyen gideri eklemem gerekiyor çünkü devlet onu kabul etmiyor. Giderler diyor ki ben o giderleri kabul etmiyorum bile mesela telefonlarda özel iletişimleri kabul etmiyor. Gecikme cezalarını yemeseydin diyor. Gecikme cezasını kabul etmediği bunun gibi mesela finansman gider kısıtlamasını da kabul etmiyor. O da yeni çıktı birkaç senelik bir olay. O senin ticari kârını arttırıyor normalde şey bunlar arttırdığı için ticari kârı biz bunları diyoruz mesela firma nasıl mali kâr değil ama bu kadar da gider finansman gider kısıtlaması var yani finansmanı tamamını artık faiz işlediğimizin faizin tamamını şey yapmıyor devlet kabul etmiyor. Şey olarak gider olarak kabul etmiyor. O yüzden dipnotlar ne kadar açıklayıcı olursa sen firma hakkında o kadar net bilgilere ulaşabiliyorsun.

SMMM 2: Şimdi bilanço ve gelir tablosunda dipnotlar tabii ki önemlidir. Bilançonun dipnotlarında mesela ortakların payları gösterilen şeylere baktığımız zaman veya da hisse devirlere hani en basitinden onları söyleyeyim. Gelir tablosunda nazım hesaplar, kanunen kabul edilmeyen giderler falan gösterildiği için birincisi bilançodaki yönetimle işletmenin yönetim kısmıyla alakalı olduğu için bir iş mesela her yıl hisse devri oluyorsa orada yönetsel alanda bir sıkıntı vardır. Onu görürüz. Gelir tablosunda da eee kanunen kabul edilmeyen giderin eee artması hani belli bir seviyededir. ÖTV'dir mesela belli bir seviyede de o sıkıntı değil ama artıyorsa kanunen kabul edilmeyen gider, orada harcamaların işletmenin nasıl deyim üretim veya işletmenin asıl üretim veya ana faaliyet konusuyla değil de farklı konularla da harcamalarının çok olduğunu görebilir. Bu yüzden bence önemli yani.

SMMM 3: Şimdi bilanço ve gelir tablosunda yer alan dipnot tabii ki önemli. En önemlisidir. Nedir onlar bir ilacın reçetesi gibidir yani hangi etken maddelerinin olduğu işte ne şekilde kullanılacağı işte hangi şeylerle kullanılmayacağı yazar ilaçta. İşletmenin yapısal, burada bilançonun dip notlarında işletmenin yapısal durumu yazar yani. Yapısal durumunu yazarlar ortaklarının hangi oranlarda pay sahibi olduğu yazar, buna benzer bir sürü açıklayıcı bilgi notu vardır. Bu da bilanço yorumlayanlar açısından çok önemli aydınlatıcı bilgiler eşiğidir, oradan faydalanır. Daha iyi yorumlamasında çok çok önemlidir, bence önemlidir yani. Ama bizi ihmal ediyor muyuz? Ediyoruz, onu da açıkça söyleyeyim.

SMMM 4: Yani dipnotlar açıkçası önemli. Şöyle hani işletmenin hem olumlu yönden hem olumsuz yönden belki çelişkili durumları olabilir. Yani yaptığı yatırımlar konusunda veya da muhasebesel hatalar olabiliyor. Hani biz bunları açıkçası dipnotlarda gösterdiğimiz zaman

zaman böyle çok sürekli kullanmıyoruz açıkçası. Ama zaman zaman oluyor hani biz kendi açımızdan baktığımızda. Biz diyoruz ki hani en azından böyle bir hata oluşmuş ama biz bunu burada ifade ediyoruz. Bu bundan kaynaklı en azından bizim olmadığımız dönemde buna bakarak işletmenin durumu hakkında bir fikir elde edilebilir veya da geçmişte niye böyle yapıldığına dair somut bir adım sunabilir diyoruz. Açıkçası alınacak kararlar üzerinde eğer ciddi bir yatırım yapılıyorsa ve geçmişten gelen bir şey varsa bir eksiklik varsa diyelim bu alınacak kararı olumlu etkiler. Yani hani en azından neyden kaynaklandığını etkiler. Ama genel olarak baktığımızda dipnotlar yani kararlarda çok fazla da etki sahibi değil.

SMMM 5: Vallahi benim için çok önemlidir. Alınan dipnotlar bir bilançonun ana kalemleri kadar da önemlidir. Çünkü biz aldığımız girdiğimiz her faturayı bir geçtiğimizden unutuyoruz onu unutmamak için altlarına devamlı bir dipnot açıklama yazmak zorundayız. Özellikle de dönem sonlarında bizim için çok önemlidir.

SMMM 6: Önemlidir. Bu dipnotlar hani bilançoda okunamayan bilançoğu doğru okuyabilmek anlayabilmek için gerekli bilgilerdir. Kararlar üzerinde de etkilidir.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Ya orada kesinlikle dipnotlar önemlidir. Yani niye önemlidir, örneğin yani bir kur zararı varsa eğer o günkü işte kura bakılabilir yani çok hareketli olduğu için finansal piyasalarda, yani oradaki anlık işlemlerden doğan yani faaliyetleri etkilemeyecek ama o anki yapılması gereken ticaretten kaynaklanan sebepler varsa onlar geçici bir etkiye sahiptir. Aslında orada bunun da yine diğer her maddeye incelerken şuna bakmak lazım bu sonuç faaliyet üzerinde olumsuz bir etki yaratır mı, yaratırsa nasıl bir tahribat bırakır. Firmayı batırır mı yani çok net. Eğer firmayı batırmazsa o anda alınması gereken bir kararsa bunların hepsi olabilir tabi süreklilik arz etmeyecek.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Bir yerde aslında orada çok ince nüansları oradan görebiliyoruz. Yani orada ama her bu böyle çok özellikli firmalarda oluyor. Yani her firmada dipnot olma şeysi yok yani. Biz bakıyoruz yani atıyorum on firmadan belki bir ikisinden öyle bir dipnot olayı önemli çıkıyor. Çok da şey yok ama firma ile ilgili olmazsa olmazı olan dipnot varsa onlar tabi mutlaka önemli. Yani ama çoğunlukla çok da önemli değil yani.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: Şimdi bu konuda hemen bir örnek vererek konuya girmek istiyorum. Dipnotlar kısmında amortisman giderleri belirtilir. İşte değeri, amortisman gideri biliyorsunuz gerçek bir gider değil. Fiktif bir gider, fiktif bir gider olduğu için yazması çok elzem. Biz dipnotlara bakıp eğer orada bir amortisman giderinin yüklü olduğunu görürsek firmanın net kârının aslında en az onun ilave edilmiş kadar olduğunu varsayabiliyoruz. Eee buda firmanın kredibilitesini arttırıyor. Onun için dipnotlar gerçekten çok önemli. Hem vergi matrahı hesaplanmasında hem de kârlılığı amortisman özelinde verdiğim örnek gibi yani

sadece amortisman için bile olsa dipnotlar çok önemli. Çünkü gerçek gider değil yani nakit çıkışı gerektirmeyen bir gider. Eğer nakit çıkışı gerektirmiyorsa kâğıt üstünde ise ama ben buna kâğıt üstünde değil de firmanın tümüyle bir değerlendirme yapıp kredi kararı veriyorsam, o dipnot çok önem arz eder yani firmanın faaliyet konusunda en nihai net kâr beş yüz doksan dönem net kârı da bir milyon TL olmuş olsun. Ama çoğu firmanın ki özellikle sektörden sektöre değişir bazı sektörlerde amortisman gideri haddinden de fazla yani. Net kâr bir milyon amortisman gideri beş milyon diyorum ki bunu yıllara bile yaysak diyorum hani son dört yılı baz alsak ya da son beş yılı böleyim beşe hani artarak gelmiştir. Her yıla birer milyoner ekliyorum. En son yıl da en kötü şartları söylüyorum, en son yılda bir milyon artı bir milyon net kâr aslında iki milyon. Ya da bu net kâr zaten evvelden beridir kendi içinde dönüp geliyor. Çünkü kümüle geliyor zaten kümülatif bir şekilde eklenerek geliyor. Onun için belki de geçmiş yıllar kârlarına bile eklemek de olası bir hesaplama olabilir. Tabi bu şifahen aynı olur dipnotlar da zaten şifahen verilen bilgilerdir. Şifahen konur, şifahen düşünülür net kâr aslında bu kadar değil şu kadardır. Yani bir milyon değil altı milyon TL kadardır denilebilir, onun için önemlidir.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Evet, dipnotlar önemlidir. Alınacak kararlarda da etkiye sahip olabilirler. Mesela işte amortisman giderlerini düşünün. Fiziki olarak nakit çıkışı gerektirmeyen bir giderdir. Bunu belirtirsek mesela işletmemizin o anki yapı itibariyle belki kârlılığı biraz daha böyle sıkıntılı gözükebilir. Ama bu giderleri dâhil ettiğimiz zaman kârları nasıl olduğundan daha iyi olduğunu görebiliriz. Bu da bizim dosyayı, firmayı ele alırken incelediğimiz unsurlardan biri.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Evet. Buradaki bilançodaki gelir tablosundaki yer alan dipnotlar alınacak kararlar üzerinde etkilidir. Bilançonun ve gelir tablosundaki nakit akışındaki ya da işte belli baktığımız bankadaki oranlar var. İşte nakit dönüş hızı, stok hızı bunlar incelememiz gerekiyor ve bu bizim için bir etken.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Çok önemli çok yönlendirici bir şeydir. Anket sorularında ki kritik sorular gibidir. Yani bilançonun herhangi bir kalemine koyacağın dipnot direkt olarak zaten kararı etkiler. Yani neyi yönlendirmek istiyorsan aslında başka açıdan bakalım insanları neye yönlendirmek istersen o notu korsun. O notu okur insanlar ve der ki eğer böyle yani işte bir orada kritik bir rakama bir şey koyarsın yanına bir şey eklersin o yönlendirici olur.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Evet önemlidir kararları da etkiler bilanço üzerindeki şeyler notlar.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Evet elbette ki önemli. Alınacak kararlar üzerinde de bir etkiye sahiptir. Nasıl olur bu seneki gelir tablonuzda neleri satmışsınız, ne kadar kazanmışsınız. Bilmem bunları not olarak aldıktan sonra bir sonraki durumda kendinizi ona göre ayarlamak durumunda kalacaksınız.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Bu dipnotlar neresinde yazıyor yani altta mı yazıyor mesela. Şimdi bu dipnotlar mümkün mertebe olmaması lazım bence. Ama illaki oluyorsa dipnotları göz ardı etmemek lazım çünkü o tablolar standart tablolardır. Genelde standart sunulur dipnotta bizim işletmemizde çok fazla dipnot olmaz. Biz o tablolara göre yorum yaparız, oradaki rakamlara göre altında eğer bir dipnot varsa demek ki önemli bir nottur, bunu kaile almak gerekir. Dolayısıyla biz kendi açımızdan bu dipnotlar olursa şayet önemli olarak görürüz. Alınacak kararlarımızda da bu dipnotlardaki yazan şeylere dikkat ederiz.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: Biraz teknik tarafa kaydı. Dipnotlardan yani kastınız? Muhakkak değerlendiren bir üst mercii yani bu özellikte finansal açıdan tecrübeli bir üst mercii bu şekildeki dipnotlarının alınması muhakkak önemlidir. Şirketin ilerisi için geleceği için yatırımları için bunları göz ardı etmemek lazım.

YÖNETİCİ - SAHİP 6: Bilanço ve gelir tablosunda yer alan dipnotlar önemlidir. Alınacak kararlar üzerinde etkisi vardır.

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	12. Bilanço veya gelir tablosunda yer alan dipnotlar önemli midir? Alınacak kararlar üzerinde bir etkiye sahip olabilirler mi? Neler söylersiniz?
Taraf	Vurgular
SMMM	Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler dipnotların çok önemli olduğunu fakat hiçbir bilgi kullanıcısının bu dipnotlara bakarak hareket etmediğini deneyimlerine dayanarak ifade etmektedirler. Hâlbuki mali tablo dipnotlarında çok kritik ve önemli bilgilerin sunulduğunu özellikle ifade etmektedirler. Dipnotlar bilanço ve gelir tablosunun yorumlanması noktasında da çok önemli bir rol oynamaktadır çünkü yapılan kayıtların detayları, yapılacak yatırımların planları, mahkeme kararları ve özellikli durumlar dipnotlarda yer almaktadır. Bu açıdan dipnotlar mali tabloların daha iyi anlaşılabilmesi için kritik öneme sahiptir şeklinde beyan edilmiştir.
Banka Kredi Temsilcisi	Banka kredi temsilcileri için de dipnotlar çok önemlidir. İşletmenin mali tablolarında yer alan özel durumların dipnotlarda yer alması gerektiğini ifade etmektedirler. Dipnotlar mali tabloları anlayabilmek için çok önemlidir fakat deneyimlerimize göre birçok işletme herhangi bir dipnot bilgisi paylaşmamaktadır şeklinde ifade etmişlerdir. Ayrıca işletme yönetici - sahiplerinin mali tablolara yeteri kadar önem vermediklerini belirtmişlerdir. Banka kredi temsilcileri dipnotlar konusunda özellikle amortisman giderlerinin kaydını gündeme getirmişler ve dipnotların finansman kullanılması noktasında kendilerine ön ayak olduğunu dile getirmişlerdir.
Yönetici - Sahip	İşletme yönetici - sahiplerinden bazıları dipnotların çok önemli bir unsur olduğunu ve mali tablolar için kritik öneme sahip olduğunu bildirmiştir. İşletme yönetici - sahipleri eğer mali tablo konusunda yeterli bilgiye sahip ise finansal tablo okuyucularını yönlendirebilmek için dipnotları kullanabilir. Bu yüzden mali tablolar için dipnotlar hassas unsurlardır şeklinde ifade edilmiştir. Bazı işletme yönetici - sahipleri de dipnotların ne olduğu hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı yapılan görüşmeler esnasında anlaşılmıştır. Şöyle ki fatura açıklamasını dipnot olarak algılayanlar ve yapılan işlemlerin ne olduğunu anlamak için gereklidir şeklinde yorumlayanlar olmuştur. Bazı işletme yönetici - sahipleri de dipnotların gereksiz olduğunu zaten yapılan işlemlerin standart olması gerektiğini bu yüzden böyle bir bilgiye gerek olmayacağını belirtmişlerdir. Genellikle işletme yönetici - sahiplerinin dipnotlar hakkında bilgisinin olmadığı yapılan görüşmeler neticesinde ortaya çıkmıştır.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM'ler, dipnotları çok önemli olduğunu hatta mali tabloların daha iyi anlaşılabilmesi için özellikle dipnotlara bakılması gerektiğini söylemişlerdir. Fakat bilgi kullanıcılarının dipnotlardan hareketle karar almadıklarını ifade etmektedirler.
- ✓ Banka kredi yetkilileri, dipnotların mali tabloları anlamak için çok önemli olduğunu ancak karşılaştıkları mali tablolarda dipnotlara gereken önemin verilmediğini belirtmişlerdir.

- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise dipnotların çok önemli olduğunu fakat bu konuda yeterli bilgi sahibi olmadıklarını söylemişlerdir. Hatta bir kısım işletme yönetici ve sahibi ise dipnotların gereksiz olduğunu ifade etmişlerdir.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “Bilanço ve gelir tablosundaki dipnotlar, alınacak kararları etkileme gücüne sahiptir.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünülen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	SS	Ort.	Katılım Düzeyi
20	Bilanço ve gelir tablosundaki dipnotlar, alınacak kararları etkileme gücüne sahiptir.	SMMM	139	1,17	2,40	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,99	2,55	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,35	3,34	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,20	2,67	Ne doğru ne de yanlış

Görüldüğü üzere anket formundaki 20 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

SMMM’ler, banka kredi temsilcileri ve işletme yönetici - sahipleri dipnotların mali tablolar için çok önemli olduğunu ifade etmişlerdir. SMMM’ler ve banka kredi temsilcileri mali tabloların daha iyi anlaşılabilmesi için dipnotlardan faydalanmak gerektiğini belirtirken piyasada mali tablolarda dipnotlara hiç önem verilmediğini dile getirmektedirler. Ayrıca dipnotların öneminin bilinmesine rağmen birçok SMMM tarafından kullanılmadığı dile getirilmiştir. Bu düşüncüyü destekleyen kesim yine çalışma içerisinde yer alan banka kredi temsilcileridir. Finansman desteği konusunda mali tablolardan yola çıkan bankalar finansman kullandırmak için mali tablolara bakmaktadırlar. Tablolarda özellikli konuları daha iyi anlayabilmek adına dipnotlardan faydalanmak istemelerine rağmen mali tabloların birçoğunda dipnot kullanılmadığını ifade etmektedirler. Ayrıca banka kredi temsilcileri görüşmeler

esnasında mali tabloların makyajlandığını yani kötü görünümde olan mali tabloların daha güven duyulacak hale getirildiğini ifade etmektedirler. İşletme yönetici - sahipleri ise dipnotların çok önemli olduğunu belirtmişlerdir. Fakat teorik olarak ifade edilen dipnotlar sorusunu, verilen cevaplardan yola çıkarak dipnot konusunu bilmedikleri hatta dipnot denildiğinde fatura açıklaması olarak algıladıkları yapılan görüşmelerden algılanmaktadır.

Yapılan anket sonucunda da mülakata verilen cevaplar birebir uyum sağlamaktadır. SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri alınacak kararlarda dipnotların önemli olduğunu ifade ederken, işletme yönetici - sahipleri bu konuda kararsız olduklarını ifade etmişlerdir.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 45'deki gibidir.

Tablo 47: 20 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 20: Bilanço ve gelir tablosundaki dipnotlar, alınacak kararları etkileme gücüne sahiptir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	-	7	3	4	10	24
		%	-	29,2	12,5	16,7	41,7	100
	Ön lisans	n	-	2	2	2	7	13
		%	-	15,4	15,4	15,4	53,8	100
	Lisans	n	3	11	14	2	7	37
		%	8,1	29,7	37,8	5,4	18,9	100
	Lisansüstü	n	2	5	1	-	4	12
		%	16,7	41,7	8,3	-	33,3	100
	Toplam	n	5	25	20	8	28	86
		%	5,8	29,1	23,3	9,3	32,6	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	2	4	1	-	-	7
		%	28,6	57,1	14,3	-	-	100
	Ön lisans	n	1	3	3	1	1	9
		%	11,1	33,3	33,3	11,1	11,1	100
	Lisans	n	18	39	15	13	7	92
		%	19,6	42,4	16,3	14,1	7,6	100
	Lisansüstü	n	11	10	6	2	2	31
		%	35,5	32,3	19,4	6,5	6,5	100
	Toplam	n	32	56	25	16	10	139
		%	23	40,3	18	11,5	7,2	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	-	1	3	2	-	6
		%	-	16,7	50	33,3	-	100
	Lisans	n	15	53	26	23	4	121
		%	12,4	43,8	21,5	19	3,3	100
	Lisansüstü	n	2	16	6	2	-	26
		%	7,7	61,5	23,1	7,7	-	100
	Toplam	n	17	70	35	27	4	153
		%	11,1	45,8	22,9	17,6	2,6	100

Bilanço ve gelir tablosundaki dipnotlar, alınacak kararları etkileme gücüne sahiptir ifadesi katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyonlara göre değerlendirilmiştir. İşletme yönetici ve sahibi olanlardan lise öncesi eğitime sahip olanlar ile ön lisans eğitimi almış olanlar kesinlikle yanlış şıkkını tercih etmişlerdir. Lisans düzeyinde eğitimi olanlar % 37,8 oranında ne doğru ne de yanlış şıkkını lisansüstü eğitimi olanlar ise %41,7 oranında doğru şıkkını yoğun şekilde kabul etmişlerdir. Genel toplama bakıldığında ise %32,6 oranı ile kesinlikle yanlış şıkkı

baskın cevap çıkmıştır. SMMM'ler açısından bakıldığında ise lise ve öncesi eğitim almış olanlar %57,4 oranıyla doğru, ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar ise %33,3 oranlarıyla doğru ve ne doğru ne de yanlış şıkkını tercih etmişlerdir. Lisans mezunu olanlar %42,4 oranıyla doğru ve lisansüstü mezunu olanlar ise %35,5 oranıyla kesinlikle doğru şıkkında yoğunluk oluşturmuşlardır. Genel toplama bakıldığında ise %40,3 oranında doğru şıkkı ağırlıklı cevap çıkmıştır. Banka kredi temsilcilerine bakıldığında sadece ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar %50'lik bir oranda ne doğru ne de yanlış şıkkını seçmiş, lisans ve lisansüstü eğitilmiş olanlar ise sırasıyla %43,8 ve %61,5 oranlarıyla doğru şıklarından yana tercih yapmışlardır. Genel toplama bakıldığında ise banka kredi temsilcilerinin %45,8 oranında doğru şıkkından yana tercih kullandıkları görülmektedir.

İfade teorik olarak incelendiğinde mali tablolarda dipnotların ne kadar önemli olduğu daha net anlaşılacaktır. Mali tablolara kayıtların yapılması ve gerekli hesaplamaların düzenlenmesi esnasında hangi yol, yöntem ve politikaların izlendiğini belirtmesi gerekir. Böylece yapılan kayıtların hangi esaslar gözetilerek yapıldığı ve hangi yöntemler kullanıldığı daha anlaşılır olacaktır. Aksi halde hesaplarda sadece rakamların olması bazen yanıltıcı olabilecektir. Bu durumun önüne geçmek ve karar alıcıların daha bilinçli kararlar alabilmesi için dipnotlar ciddi oranda öneme sahiptir. Bilgi kullanıcıları ve karar alıcılar için mali tabloların dipnotları kesinlikle incelenmesi gerekmektedir. Katılımcıların vermiş oldukları cevaplar incelendiğinde ise işletme yöneticisi ve sahipleri içerisinde sadece lisansüstü seviyesinde eğitimi olanlar doğru derken genel çoğunluk kesinlikle yanlış şıkkını tercih etmişlerdir. Lisans seviyesindekiler kararsız kalırken diğerlerinin keskin bir ifade ile reddetmiş olduğu açık bir şekilde görülmektedir. Eğitim seviyesi yükseldikçe teoriye daha uygun cevaplar verildiği görülmektedir. SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri de genel olarak doğru şıkkında yoğunluk oluşturmuşlardır. Burada eğitim seviyesi ile doğru orantılı olarak teorik bilgiye verilen önem görülebilmektedir.

Soru 13-) “İşletmenin bilançosuna bakarak kısa vadeli borçların ödenmesinde sorun olup olmayacağı nasıl anlaşılabilir?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: Kısa vadeli borçların ödenmesi demek, bir yıldan kısa süreli olan borçları banka kredileri falan eğer bir grubunda kasasında para varsa bankasında para varsa bilançolardan bunu görebiliyoruz. Ya da iki grubunda taşıt varsa iki grubunda ne bileyim ofis, tesis, makine varsa yani bunlarda rakamları kuvvetli ise aslında en çok da banka ve kasa önemli benim için çek de önemli alınan çekte bunları her türlü görüyorum ki. Çek alacağı var bankada, parası var istediği zaman ödeyebilir diyorum yani. Eğer bu rakamlar dolgunsanız maddi duran varlıkların dışında hazır değerleri daha şişkinse ödeme zorluğu çekmeyeceğini anlayabilirim. Ben bilançodan banka, kasa ve çekler bence önemli olan burada.

SMMM 2: Şimdi burada bilançosuna baktığımız zaman kısa vadeli yabancı kaynakları karşılayacak karşılığında dönen varlık varsa sıkıntı yok. Duran varlığın cinsine göre de eğer paraya çevrilecek duran varlık varsa da sıkıntı yok. Ama kısa vadeli borçlanması var, dönen varlığı yok, kasada parası, bankada parası yok. Duran varlığı da paraya çevrilmeyecek bu nedir kısa vadede hani cari olan deriz. Likidite oranı deriz onların düşük olmasını gösterip bu da neyi gösterir bize kısa vadede borçlarımızı zorlayarak ödeyeceğimizi gösterir. Ya öz kaynaktan kullanacağız ya da borçlanmaya gideceğiz bunu gösterir hocam. O yüzden evet fikir verir.

SMMM 3: Yani bunu ta en başta zaten ifade işte bir bölü dediğimiz konu var. Yani cari oran, cari oranına bakarız. Kaldıraç oranına bakarız sonra yine aynı şekilde nakde döndürülebilir varlıklarıyla ilişkilendiririz, deriz ki işte şu varlık nakde döner sonra bu ödeme gücü artar, bunu öder. Şüpheli ticari alacağı olup olmadığı unsuru bizim için çok önemlidir. Ticari alacak kaleminin bir grupta mı, iki grupta mı olduğu çok önemlidir. Ticari alacak kaleminin sigortalı olup olmadığı önemlidir yani. Çünkü nasıl işte bazı ihraç satışları sigortalıdır yani der ki bu alacağın şüpheli duruma düşmesi halinde der, bu ben buna riziko yapıyorum, sizin yüzde sekseninizi ödeme yapıyorum der yani. Bunun gibi unsurlar bize o kısa vadeli yabancı kaynakların ödenmesi durumunda olup olmadığı ifade eder yani. Bilançoya baktığımız tabii bir de o kalemin incelenmesi var. Bu borçların türü nedir yani hukuki bağlayıcılığı nasıldır, işte ödememesi durumunda işletme sahibinin özgürlüğünü kısıtlayıcı durumlar var mıdır? Mesela çek, çek bir borç senedir yani vadesine göre bir yıldan kısa vadeli ise kısa vadeli yabancı kaynak anlamına gelir. Çünkü bir borç, borçlanmak da kaynak esasen yani. Bu çekin ödenmemesi durumunda biliyorsunuz hapis cezaları durum söz konusu. İşletmenin yapısı, yapısal durumuna göre bu sefer işin nereye gideceğine yön verir. Yani bir limited şirket müdürünün hele ki tek pay ortaklıysa, bu riskin altında olması demek. İşletmen tamamen yok olması demektir, tamam mı yani? Değil borç alacak ödemekten çıkarmış, yani artık işletme yok olur ya bunun personeli bilmem ne yani

anlatabildim mi? O yüzden bilançosuna bakarak kısa vadeli borçlarının ödenmesinde sorun olup olmadığını işte bu tür olguları çek ederek bakarak bunlara işte teyit ederek kontrol ederek anlayabiliriz. En önemli unsur da işletmenin bunu ödeyebilecek gücü var mıdır yok mudur? Buna bakarız.

SMMM 4: Yani burada açıkçası kısa vadeli borçların, alacak devir hızı, borç devir hızı. Hani bunlara bakabiliriz. Bir de kısa vadedeki alacakların dönen varlıklara bakabiliriz. Hani kısa sürede dönen varlıklar işte yerine geliyor mu, bunu bu şekilde değerlendirebiliriz açıkçası.

SMMM 5: İşletmenin bilançosuna baktığımızda şimdi kısa vadeli borçların sorunu yine kısa vadeli borçlarının ödenmesinde öncelikli mizana baktığımız zaman bir nolu hesap dediğimiz hesaplara bakarız. Eğer ki bir nolu hesaplarda kasa, bankalar veya hatta alınan çeklerin miktarlarının yüksekliği kısa vadeli borçlarını daha çabuk ödeyebilme gücünü gösterir.

SMMM 6: Cari oranına bakılır mesela. Cari oranı 2'nin üzerinde ise işletmenin likidite problemi yoktur.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Yani orada net işletme sermayesine bakmak lazım. İşte kısa vadeli gene bilimsel yaklaşım kısa vadeli alacaklarıyla, kısa vadeli borçlarını ödeyebilme kapasitesi. Yani bu net işletmesi sermayesi dediğimiz konu firmanın aslında orada bize şeyini verir sadece bilançoya bakarak buradan hareket etmek yanlış olur. Eğer bir firmayı analiz etmek istiyorsanız firmanın findeksine de bakmanız lazım. Yani bilançosunda her şey kayıt altına alınmış alınmamış olabilir yani. Eğer dediğim gibi borsaya kote ya da büyük bir şirketten bahsediyorsa, tamam okey. Ama KOBİ, OBİ dediğimiz küçük ve orta boy ölçekli işletmelerin finansal tablolarına bakıyorsanız aynı zamanda findeksine ya da memzuçuna bakmak lazım memzuç bilgisi. Findeks bir firmanın ya da bir şahsın Türkiye'deki bulunan bütün finansal kurumlardaki çalışmalarının tamamını gösteren bir doküman. Karne mi dersiniz işte doküman yani. Orada hangi bankada ne kadar limiti var ne kadar borcu var, bunun ne kadar kısa vadeli, ne kadar uzun vadeli ne kadar gayri nakit, gecikmesi var mı yok mu gibi bir rapor. Ya buradaki raporlarla finans yani bilançodaki ya da işte diğer nakit akış tablosunda filan bulunan şeylerde yani bu kayıtların birbiriyle tutarlılığı çok önemli eğer tutarsızlık varsa bu çok hatta yüzde on yüzde ondan on beşten fazla bir fark varsa dikkate alınmalı. Yani hepsini kayıt altına almamış olabilir çünkü kısa vadeli borç tanımı şöyle değişti. Eskiden kısa vadeli borç on iki aydı artık on sekiz ay hatta bazen yirmi dört ay bile kısa vade olarak tanımlanıyor. Burada şey tabii bankacılıkta yani normalde kısa vadeden kastımız on iki aydır aslında ama şimdi on sekizler, yirmi dörtler kısa vade olarak tanımlanabiliyor. Yani otuz altı ay kırk sekiz ay işletme sermayesi almak isteyen firmalar var. Eskiden bunlar olmaz beş yıla kadar beş yıldır yani böyle bir bakış açısı var

uzun vadeli işletme finansmanında veriliyor. Eskiden sadece yatırım amaçlı kullanılırdı orta uzun vadede dediğimiz vadedeki enstrümanlar. Yani burada sorun olup olmayacağı sadece bilançosuna bakılmaz, yanlış olur. Memzuçuna da bakmak lazım yani Merkez Bankası kayıtlarında firmanın bütün bankalardaki toplam limitlerini, risklerini kısa vadeli ödeyecek borç yükünü oradan görürsünüz. İşte kısa vadeli borç yüküne göre daha net bir değerlendirme yapılır oradan.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Tabi döner değerlerine bakarız. Biz burada yani hazırda likit yani biz zaten muhasebe tarafında hem borç aktif taraf, hem pasif tarafı ikisi de en likitten en az likide doğru zaten sıralanır. Yani orada biz tabi en çok likit olan tarafta yani döner değerlerde neyimiz var yani işte hazırda banka tarafından ne var, kasada ne var yani kasanın da çok öyle yüksek olması biz iyi görmeyiz. Yani oraları işte menkul değerlerde işte onlar da ne vardır ve bizi tabii üç yüz ve dört yüz tarafta yani banka muhasebeler için tabii şeyde söylüyoruz, pasif tarafta yani dış kaynak tarafından firmanın kısa vadeli ve uzun vadeli borçlarına bakarız. Kısa vadeli borçları, borçlarının taksit diğer dönem ise taksitli ise o taksitlerin ödemesinde aktif tarafta nasıl bir üretim sağlamış parasal konuda neyi yapabilir, zaten onu biz firmanın işte alacak tahsil süresinde, efendim aktif değerlerinde neleri varsa biz onlara bakarak firmanın kısa vadeli borçları ödemesinde ileriki vadede veya şu anki vadede bir sorun olur mu olmaz mı ona bakarız yani. Ha tabii bazen, bazen dediğim yani bizim Sivas özelinde bilançoların yüzde yüz doğruyu mu gösteriyor, yok. Çok da doğruyu göstermiyor. Yani biz onları tabii aktarma arındırma ile şey yaparak daha böyle şeffaf daha böyle gerçekçi somut yaklaşımlarla değerlendiriyoruz. O şekilde hallediyoruz.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: Kısa vadeli malum on iki aydan önce ödemesi ile yükümlü olan borçları yine on iki aydan önce nakde dönüştürecek olan dönen varlıklarına bakmakla mükellefiz. Dönen varlıkları bunu karşılayabiliyor ise ödeme gücü vardır, söylenebilir. Ancak ortam eğer enflasyonist ortam ise dönen varlıkları eskiden diyorduk ki biz cari oran iki olması lazım. İşte malum dönen varlıklar bölü kısa vadeli yabancı kaynaklar, yani yabancı kaynağın en az bir katı kadar hazırda durması lazım anlamına geliyor. Ama sadece dönen varlıklara da bakmayız, duran varlıklar içerisinde nakde hızlıca dönüşecek gayrimenkul ya da menkullerde olabilir. Ney günümüzde şu anda araç gibi aslında duran varlıklarda ama bugün isterse hemen satar, firmanın ödeme ile sorunu olup olmayacağını, öz kaynağın zaten yeterliyse öz kaynağında zaten alıp direk koyabilir. Ama aktifinde dönen varlıklarda varsa yani yüz iki, yüz üç varsa eğer zaten bankalar hesabında direk alıp kapatabilir. Ancak duran varlıklarda araç gibi hemen nakde dönüşebilecek bir ürün de varsa ya da araç varsa ki bunlarda baki olması lazım. Onu da satıp hemen kapatabilir. Üç yere bakıp kapatmasını şey yapabiliriz tespit edebiliriz.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Kısa vadeli borçlarla, hazır değerleri oranlarınız birbirine. Kabaca oradan bakarız yani en azından bir olması lazım oranın. Birebir olması lazım. Yani en azından pay paydaya bölerek.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Direkt anlaşılabilir, bilançosuna bakarak. Yani tabii ki bilanço Türkiye'de net yansıtmıyor bunu Türkiye'deki biliyorsunuz her faturaya inanmayacaksınız ya da işte her mala fatura kesmeyen müşterileri takip edeceksin diye bir şey vardır. Bankada ama bilançoya baktığımda kısa vadeli borçlarını ödeyebilir mi, nakit akışından direkt anlayabilirsiniz. Satılan mal ve alınan malın vadelerini çıkardığınızda kısa vadeli borçlarını ödeyebilir mi direkt anlaşılır.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Şimdi bizim metodumuz dediğim gibi biz haftalık bilanço çıkartıyoruz. Aslında bir nevi mizan kuruyoruz. Bir tarafta da devamlı kredide, kredi kullanıcının bir rakamı stokta havuzda kalıyor ve oradan bir fikir sahibi oluyoruz. Ama birçok firmada işte ne yapar yıllık cash follow çıkartır, gelir gider tablolarını analiz eder falan filan. Bunu %80'ni de sahtedir yani genelde uydurma olur. Ondan sonra uygunluğuna falan bakarız yani ama çok mantıklı bir şey olmuyor çünkü gerçekten tahmin edilemez bir ticari ortamda yaşandığı için yani oraya baktığın zaman aslında çok bir şey anlamazsın. Ama haftalık bakarsın yani likit nereye gidiyor eksi kaçtasın bir haftaki öncesine göre nereye gittiğini anlarsa o zaman hissedersiniz zaten. Yani bir şey iyi gitmiyordur çünkü kâr zarar tablosu sana çok şey söylemiyor en önemli yeri burası söylüyor sana mizan söylüyor yani.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Bunu bilmiyorum net olarak.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Valla bilmiyorum varlığın var. Geriye dönüşler olmadan kısa vadelide olsa peşin satışa girmesi lazım. Benim söyleyeceğim budur.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Ya burada şöyle bilançoda bir grubundaki dönen varlıklara bakarız. Üç grubundaki kısa vadeli borçlara bakarız eğer bir grubundaki dönen varlıklar, üç grubundaki kısa vadeli borçları karşılıyorsa bu ödeyebilir anlamına gelir. Bu da tercih edilen yani istenilen bir şeydir. Bir grubu üç grubundan büyük olmalıdır her zaman. Bu da işletmenin riskini düşürecektir. Yani biz genel yorumlamayı böyle yaparız.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: Bu tam teknik. Beni aşılıyor biraz. Yani burada yani ben ticari olarak kendi iş yerimizden olarak bir iki cevap vermeye çalışayım buna. Kısa vadeli borçlarda tahsilatlar konusunda vadelerin uzaması, iskontoların artması sonucunda, kısa vadeli borçlarda özellikle de bankalardan finansman koşullarının şartlarının zorlaşması durumunda problem oluşuyor. Bu durumda öz kaynaktan veya ne bileyim gayrimenkullerden, vesairelerden bir şekilde telafi edilmeye, bu telafinin sonucunda da kârlılık oranları çok çok düşmesine sebep oluyor.

YÖNETİCİ - SAHİP 6: Kısa vadeli borçların ödenmesinde gelir gider dengesine bakılarak anlaşılır.

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	13. İşletmenin bilançosuna bakarak kısa vadeli borçların ödenmesinde sorun olup olmayacağı nasıl anlaşılabilir?
Taraf	Vurgular
SMMM	Muhasebeciler işletmelerin kısa vadeli borçlarını ödemesinde sorun yaşayıp yaşamayacağını dönen varlık grubunun geneline bakarak ve özellikle kasa, banka, çek gibi unsurlara bakarak anlayabileceklerini ifade etmişlerdir. Ayrıca duran varlıklarında da bakabilecekleri ofis, tesis, makine veya taşıtlar gibi unsurları varsa o zaman da işletmelerin kısa vadeli borçlarını ödemekte sorun yaşamayacağı ifade edilmiştir. Yine aynı şekilde bazı muhasebeciler işletmenin dönen varlıklarına, hazır değerlerine ve duran varlığın içerisinde hızla paraya çevrilebilecek unsurlar varsa bunlara da bakarak bir yorum yapabileceğini ifade edenlerin yanında cari oran, likit oran gibi oranlara da bakarak yorum yapabileceklerini beyan edenler de olmuştur. Ayrıca işletmenin kaldıraç oranlarına, alacak devir hızına ve borç devir hızına bakılarak anlaşılabilirliğini ifade eden muhasebeciler de olmuştur. Bunların yanında işletmelerin şüpheli ticari alacaklarının olup olmadığı, ticari alacakları varsa bunların bir grubunda mı iki grubunda mı olduğuna bakılması gerektiğini ifade edenler hatta ticari alacaklarının sigortalı olup olmadığını araştırmanın önemli olacağını söyleyen muhasebeciler de bulunmaktadır.
Banka Kredi Temsilcisi	Banka kredi temsilcileri net işletme sermayesine bakılabileceğini ayrıca bankacılık sektörü için işletmelerin findeksine veya memzuçuna bakılabileceğini ifade etmektedir. İşletmelerin mali tablolarının aktif tarafına bakılarak yorumlanabileceğini ifade etmektedirler. İşletmelerin bilançosuna bakarak yorum yapılabilmesi için mali tabloların gerçekleşen değerler ışığında düzenlenmesi gerektiği ifade edilmiştir. Aktif değerlere, alacak tahsil süresine ve cari orana bakılarak bir yorum yapılabilirliğini ön görmüşlerdir.
Yönetici - Sahip	İşletme yönetici - sahiplerinden bazıları genelleme yapılmasının yanlış olduğunu ifade etmekle birlikte mali tabloların aslında gerçeği yansıtmadığını, firmaların bütün bilgilerinin yer almadığını sadece verilmek istenen bilgilerin olduğunu ifade etmişlerdir. Aslında mali tablolarla çok sağlıklı bir karar alınamayacağını belirtmişlerdir. Gerçek anlamda firmada gerçekleşen bilgileri firma yöneticileri veya ortaklarının bildiği fakat mali tabloları aynen yansıtılmadığı ifade edilmiştir. İşletme yönetici - sahiplerinden bazılarının bir grubuna bakılmasının yeterli olduğu yönünde ifadeleri vardır. Bazı işletme yönetici - sahiplerinin ise mali tabloları gerçek anlamda bilmediklerini ifade ettiği görülmüştür. Genel olarak bakıldığında işletme yönetici - sahiplerinin mali tablolar hakkında yetkinliğinin olmadığı izlenimi görülmektedir.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM'ler, kısa vadeli borçların ödenmesinde dönen varlıkları, duran varlıkların içerisinde hızla nakde dönüşebilecek olanları hatta cari oran, likit oran ve alacak devir hızları gibi teorik bilgileri de sıralamışlardır.

- ✓ Banka kredi yetkilileri, işletmelerin mali tabloların aktif kısımlarına, findeks raporlarına, cari orana ve alacak tahsil sürelerine bakılması gerektiğini belirtmişlerdir.
- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise mali tabloların gerçekleri yansıtmadığını bu yüzden mali tablolara bakılarak yorum yapmanın sağlıklı olmayacağını ifade etmişlerdir. Ayrıca işletme yönetici ve sahiplerinden bir kısmı ise gerçek manada mali tabloları bilmediklerini beyan etmişlerdir.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “Dönen varlıklar, işletmenin kısa vadeli borçları ödeme gücünü gösterir.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	ss.	Ort.	Katılım Düzeyi
5	Dönen varlıklar, işletmenin kısa vadeli borçları ödeme gücünü gösterir.	SMMM	139	1,01	1,97	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	0,92	2,03	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,32	2,90	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,11	2,20	Doğru

Görüldüğü üzere anket formundaki 5 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Doğru**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Mali tablolardan hareketle kısa vadeli borçların ödenmesinde sorun olup olmayacağını SMMM’ler dönen varlıklara ve duran varlık içerisinde hızla nakde dönebilecek ürünlere ve alacakların büyüklüğüne ve tahsilat hızlarına bakacaklarını ifade etmişlerdir. Banka kredi temsilcileri ise işletmelerin mali tablolarına bakılması gerektiğini fakat bundan daha önemli gördükleri işletmelerin findeks raporları olduğunu belirtmişlerdir. Mali tabloların makyajlanabileceği riskinden dolayı diğer araştırmaları yapmak zorunda oldukları belirtilmiştir. Ayrıca büyük bakiyeli finansman kullanılması esnasında genellikle ipotek karşılığı işlemler yaptıklarını beyan etmektedirler. İşletme yönetici - sahiplerinden bazıları dönen varlık grubunu ifade edecek kelimeler kullanarak bu hesaplara bakılmasının uygun olacağını

belirtmişlerdir. İşletme yönetici - sahiplerinden bir kısmı ise mali tabloların işletmelerin iç işlerini tam anlamıyla yansıtmayacağını dile getirmişlerdir.

Anket sonuçlarına bakıldığında mülakat verilerini yansıtacak tarzda sonuçlara ulaşılmıştır. Mülakat sorusunda işletme bilançosu ifade edilirken anket ifadesinde ise dönen varlıklar ifadesi kullanılmıştır. SMMM'ler ve banka kredi temsilcilerinin mülakatta ifade ettikleri unsurlar anket formunda onay görmüştür. SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri dönen varlıkların kısa vadeli borçların ödenme gücünü belirtmesine doğru cevabını verirken işletme yönetici - sahipleri bu konuda da kararsızlıklarını ifade etmişlerdir.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 46'daki gibidir.

Tablo 48: 5 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 5: Dönen varlıklar, işletmenin kısa vadeli borçları ödeme gücünü gösterir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	2	7	5	7	3	24
		%	8,3	29,2	20,8	29,2	12,5	100
	Ön lisans	n	2	3	2	1	5	13
		%	15,4	23,1	15,4	7,7	38,5	100
	Lisans	n	3	17	7	4	6	37
		%	8,1	45,9	18,9	10,8	16,2	100
	Lisansüstü	n	4	4	1	2	1	12
		%	33,3	33,3	8,3	16,7	8,3	100
	Toplam	n	11	31	15	14	15	86
		%	12,8	36	17,4	16,3	17,4	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	3	2	2	-	-	7
		%	42,9	28,6	28,6	-	-	100
	Ön lisans	n	1	4	2	1	1	9
		%	11,1	44,4	22,2	11,1	11,1	100
	Lisans	n	29	51	6	1	5	92
		%	31,5	55,4	6,5	1,1	5,4	100
	Lisansüstü	n	13	12	4	-	2	31
		%	41,9	38,7	12,9	-	6,5	100
	Toplam	n	46	69	14	2	8	139
		%	33,1	49,6	10,1	1,4	5,8	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	-	6	-	-	-	6
		%	-	100	-	-	-	100
	Lisans	n	30	69	14	3	5	121
		%	24,8	57	11,6	2,5	4,1	100
	Lisansüstü	n	9	13	1	2	1	26
		%	34,6	50	3,8	7,7	3,8	100
	Toplam	n	39	88	15	5	6	153
		%	25,5	57,5	9,8	3,3	3,9	100

Dönen varlıklar, işletmenin kısa vadeli borçları ödeme gücünü gösterir ifadesi katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyonlara göre değerlendirilmiştir. İşletme yönetici ve sahibi olanlardan lise öncesi eğitime sahip olanlar %29,2 oranlarıyla hem doğru hem de yanlış şıklarını tercih etmişlerdir. Ön lisans mezunu olanlar %38,5 oranıyla kesinlikle yanlış, lisans mezunu olanlar ise %45,9 oranı ile doğru şikkını seçmişlerdir. Lisansüstü seviyesinde eğitilmiş olanlar %33,3 oranları ile hem kesinlikle doğru hem de doğru şıklarını ağırlıklı olarak tercih etmişlerdir. Ayrıca

genel toplama bakıldığında %36 oranında doğru şıkkı ağırlıklı şık olarak tespit edilmiştir. SMMM’ler özelinde bakıldığında ise lise ve öncesi eğitilmiş olanlar %42,9 oranı ile kesinlikle doğru, ön lisans ve lisans düzeyinde eğitilmiş olanlar sırasıyla %44,4 ve %55,4 oranları ile doğru şıkkında yoğunluk göstermişlerdir. Lisansüstü seviyesinde eğitilmiş olanlar %41,9 oranında kesinlikle doğru şıkkını daha uygun bulmuştur. SMMM’ler düzeyinde genel toplama bakıldığında %49,6 oranı ile doğru şıkkında çoğunluk sağlandığı görülmektedir. Banka kredi temsilcileri bütün eğitim seviyelerinde doğru şıkkını büyük çoğunluk olarak tercih etmiştir. Yine aynı şekilde genel toplamalarında da %57,5 oranında doğru şıkkı ağırlıklı cevap olarak belirlenmiştir.

İfade teorik olarak incelendiğinde dönen varlıkların, kısa vadeli borçları finanse etmesi noktasında, duran varlıkların ise uzun vadeli yabancı kaynakları finanse etmek hususunda kullanılması gerektiği ifade edilmektedir. Bu durum likidite durumuna göre düşünülmektedir. Çünkü kısa vadeli yabancı kaynaklar likit varlıklar ile hızlı şekilde ödenecek, uzun vadeli yabancı kaynaklar ise hem finansman yükünün fazla olması hem de nakde hızla dönüşemeyecek varlıkları olması nedeniyle daha uzun vadede ödenecektir. Katılımcıların vermiş oldukları cevaplar incelendiğinde işletme yönetici ve sahiplerinden sadece ön lisans ve altında eğitim almış olanlar olumsuz cevap vermişlerdir. Eğitim seviyesinin yükselmesi ve bulunulan pozisyonlar ise teoriye daha uygun cevapların verilmesi noktasında önemli olduğu görülmektedir.

Soru 14-) “Bir finansal tablonun manipüle edilip edilmediğini bir diğer ifade ile gerçek bilgileri yansıtıp yansıtmadığını anlamak mümkün müdür?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

***SMMM 1:** Çok da mümkün değildir bence ya. Tablolardan değil de kayıtlardan bunu anlamak daha mümkündür. Tablolar sonuçta bir yıldaki bütün kayıtların raporlanmasıdır. Hem yanlış bir kayıt girildiyse yanlış bir nasıl diyeyim sana kredinin birini eksik girdiyse tablodan bence çok anlaşılır yani manipüle edilip edilmediği. Ama şey kayıtlardan çok geçiyor eksik işlediyse tablo yanlıştır. Fazla işlediyse tablonuz yanlıştır. Kasadan çıkacak yere ya da adamın borcu vardır üç yüz yirmisi satıcıları, nakit girdiyse o nakitte gözükmüyor. Aslında bu borcu var üç yüz yirmilerde ama nakit girdiyse kasadan çıkmış olur. Bence*

tablolardan çok bilinemez gibi geliyor ama direkt kayıtlardan bakarak yanlışlıklar daha kolay tespit edilir. Flash hata kadar kaydınızı yani bakamıyor. Nasıl oluyor mesela bankacılık kredileri şey yapıyor, kendileri sorguluyor. Nereden ne kadar kredi çekmiş diye mesela satışları, satışların bazısı mesela bankaların bazı mesela işçi ne kadar diyor muhtasara diyor KDV'sini istiyor devreden ne kadar ona bakılıyor. Yani manipüle yanlış kayıt girip yani her türlü aslında mümkün ama bilemezsin ki gerçek mi? Ya da sahte mi bu bilanço ya da süslendirilmiş mi bilemezsin ki yani. Ben anlayamam diye gibi düşünüyorum ama şey bir tablo önüme geldiğinde gerçeği yansıtmak hani bizim işimiz daha çok hani bizim denetleme şeyimiz de var bağımsız denetim şeyimizde var ya. Biz kayıtlardan ama çok güzel buluyoruz mesela yeminlide de çalıştığım dönemde neyin yanlış olduğunu neyin şey olduğunu yani sadece kayıtları görmek, Excel ortamında gelen mesela firmaları inceliyorduk yeminlideyken. Excel ortamında gelen bütün defterleri her türlü inceliyordu bunları eksik atmışsın, bunları yanlış atmışsın, hasılatı şuraya yapmışsın, ben böyle olmuş şundan ters bakiye veriyor dedi ama tablolardan nasıl anlayacağım manipüle edilip edilmediğini ya da bir hile var mı hata var mı yanıltma var mı çok şey onu yani. Ben ya da kendi şahsım diyorum ben anlayamam diye düşünüyorum. Belki daha ustalar, üstatlar anlayabilir de ben anlayamam gibi geliyor bana.

SMMM 2: Yani burada ustalık önemlidir. İşin aslında öyle diyeyim şimdi bir tabloyu aldığınız zaman eğer kalemler birbirini tutuyorsa bunu çözemezsiniz. Ama bazen oluyor ki öyle bir tablo geliyor ki mesela önünüze, evet diyelim hani danışmanlık yapıyorsunuz gönderiyorlar, diyorsun ki burada evet bir sıkıntı var. Yani o tabloyu okumakla ilgili nasıl bir sıkıntı oluyor, bazen mesela çok fazla alacak oluyor. Karşılığında bakıyorsunuz o ay, o dönemki hasılatı az önceki mesele, mesela çok düşük ama diyorsunuz burada bir sıkıntı var. Onu görebiliyorsunuz yani hocam mesela örnek olarak tabii ki mesela bankaların bakiyelerin tutmadığı, kasa hesabının çok şişirildiği nasıl diyeyim çok fazla kasa hesabının bakiye vermesi. Öz kaynaklarının yetersiz gelmesi azami mesela yirmi bin liralık sermaye ile trilyonluk iş yapıyor. Ha gerçek hayatta inan benim mükelleflerim arasında böyle olanlar oluyor yani. Neden gerçek hayatta var bunlar. Ama bilançoya baktığın zaman bunu fark ediyorsun. Veya mali tabloya baktığın zaman onu fark ediyorsun. Ne oluyor mali müşavir burada gerçekten bilançoyu uydurmaya çalışıyor. Yani çünkü bize bilgiler sonradan yansıdığı için o anda müdahale edemiyoruz. Bize faturalar bile 45 gün sonra geliyor. Mali tabloları yılsonunda düzenliyoruz ama yıl içinde yüz kere de söylesem bizim sıkıntımız Sivas'tayken büyük sıkıntı. Mükelleflerin bilinçsiz olması bilmiyorlar yani şirket kuruluyor, şirketin babasının defteri gibi kullanıyor yani. Hesaplarını şunu bunun ne olacak düzgün kullanımdan kullanım olmadığı için bilanço ve gelir tablolarından mecburen düzenlemeye

gidiyoruz birebir çok nadir. Birebir durumunu yansıtan gelir tablosu ve bilanço kurumsal firmalar. Ancak o noktada oluyor maalesef.

SMMM 3: Mümkündür. Çok kolay anlarız, ben çok kolay anlarım. Tabi biz diyorum yani nasıl anlarım işletmen tipine yani şöyle nedir yani imalat işletmeleri vardır, alım satım işletmeleri vardır, hizmet İşletmeleri vardır. Şimdi bunların inanın işletmenin yapısına göre bilanço şekil alır. Yani bir imalat işletmesinin bilançosuyla, bir hizmet işletmesinin bilançosu, bilanço kalemleri şeyi aynı olamaz. Yani ben işletmenin türünü görmeden o bilanço işletmelerin hangisinde türünü ait olduğunu anlayabilirim. Ya çünkü hani biz yıllardır buna aşinayız. Aslında bu bizim için değil de, bu tek düzendir. Yani bunun bu tüm dünyada bu bunu kullanan şeylerin, kişilerin bunu daha iyi analiz edip daha rahat anlayabilmesi için dizayn edilmiş bir sistemi vardır. Şimdi bunun manipüle edilip edilmediği nasıl anlaşılır. Yani mesela örnek veriyorum çok bariz vereyim bir kuyumcu işletmesinde üç grup olmaz, anlatabildim mi? Yani altını veresiye kimse vermez bu hemen ortaya çıkarır kendini tamam mı? Yani mesela bir döviz bürosunda yine aynı şekilde Türk parasal kalemler döngüsü vardır. İşte TL, işte döviz, dolar, Euro. Yani bunun yansıtacağı sonuçlar vardır. Bunların birkaç şeyi vardır onları gördüğümüz zaman biz mesela deriz ki bu olamaz. Burada deriz yani işletmenin özüne göre bu işler belli olur yani o yüzden onun manipüle edilip edilmedi, şişirilip veya gerçeğe yansıtmadığı, bunlar çok rahat belli olur. Mesela bunu tabii ki yorumlayan kişi konumunda belli eder. Nedir bir bankacı, bankacı hemen girer, işte bir risk analizi yapan özel kuruluşlar vardır, oradan bir risk analizi yapar o gün itibariyle olan bankalara kısa vadeli ve uzun vadeli yabancı kaynaklarını çat diye çıkarır. Bilançoya bakar bu gizlenmiştir, işletmeyi hemen anlar. Hemen yani biz de anlarız, biz de nasıl anlarız? Mesela örnek veriyorum tescil edilen sermaye ile bilançodaki kalemini karşılaştırırız. Geçmiş yıllar Kurumlar Vergisi beyannameleriyle, geçmiş kârlarının karşılaştırırız ki, bakarız öz kaynak gerçekten sağlam mı? Yani öz kaynak manipüle edilmiş mi? Tescil edilmiş varlığını sonra bu öz kaynağını varlığını koruyup korumadığını tespit ederiz. İşte geçmiş yıl zararları işte beş grupta risk oluşturan pasif unsurların doğruluğu var mı yok mu bunları buluruz. Net işletme sermayesini buluruz. Ondan sonra onu kontrol ederiz, orada doğru mu bakarız. İşte yanlış veya doğru yine teyit etmiş oluruz. Tabii burada bir de bazı hesap kalemleri vardır mesela aktifte yer alır ama pasif karakterlidir. Mesela yüz üç verilen çekler bir grupta yer alır, bu verilen çekler aslında borç senedir. Bunun yılsonu itibariyle veya dönem sonu itibariyle bilançonun oluşturulması itibariyle üç gruba veya vadesine göre dört gruba atılması gerekir. Bu yapılmaz ise bu bir grubu yani dönen varlıkları şeye düşürür, eksiye düşürür. Bu da hastalanmasına sebep olur bilançonun. Bu sefer bunu tolere etmek için orada farklı işlemler yapılabilir. Yani ortaklara para verilme bilmem ne. Buna bunları

görüürüz ve anlarız deriz ki burada bir yanlışlık var, burada bir hata var. Bunun işte iyileştirilmesi için buna müdahale edilmiş. Bu gerçeğe yansıtmıyor. Yani aynı şekilde işte alınan çekler vardır, alınan çekler nedir yine hazır değerler grubuna yer alır. Yüz bir hesaptır. Alacak hesabıdır aslında likit değildir, alacağı da meçhuldür yani meçhuldür. Yani şöyledir yani meçhul dediğim vadesi bellidir ama bilemezsiniz. Yani şüpheli duruma düşüp düşmeyeceğini de bilemezsiniz. Onu da ticari alacaklar grubunda takip edilmesi gerekir yani yüz yirmi bir alacak senetleri hesabına aktarılması gerekir. Bu işlemleri yapılmadığı zaman da gerçeği yansıtmıyor olması gerekir. Bunun için işte envanter işlemlerinin yapılıp yapılmadığını biz kontrol ettiğimiz zaman o bilançonun gerçeğe yansıtıp yansıtmadığını hususunda elimiz daha güçlenir. Daha hızlı bunu onlarca çeşidini anlatabilirim. Yani her hesap kalemi içinde yorum yapabilirim, anlatabiliyor muyum? O yüzden bir finansal tablonun manipüle edilip edilmediğini gerçek birisi size bilgileri yansıtmadığını anlamak çok mümkündür. Yeter ki yeterliliğiniz olsun. Bunu anlama muhakeme etme kabiliyetine sahip olun.

SMMM 4: Yani bu açıkçası bizim mesleğimiz itibariyle yani mali tabloları okumasını bilen kişiler yüzde yüz olmasa da, yüzde seksen oranında bilir. Hani çünkü hani hep aynı mesleğin içinden geliyoruz. Yani bir firmanın işte stoklardaki durumuna, işte alacaklarına borçlarına bakarak hani orada bir değişiklik olmuş mu, işte öz kaynak durumuna bakarak bunu yani yüzde seksen oranında anlarız. Yani neyin nereden geldiğini açıkçası işi bilen kişiler zaten mali tabloya baktığında orada bir manipölasyon var mı, manipüle edilmiş mi, açıkçası onu gözlemlerler. Genelde stoklar hesabında çok şey oluyor. İşte ortaklara borçlar hesabında kullanılıyor. Onun haricinde mesela duran varlıklar, dönen varlıklar değişimi söz konusu. Hani biraz daha uzun vadeli kısa vadeli borçlanmalar mesela diyelim ki firmanın kısa vadede ödemesi var, borçlanması var, finansmanı var, bunu uzun vadede gösterilebiliyor. Yani açıkçası bunlardan anlayabiliriz.

SMMM 5: Mümkün olamaz. Çünkü onun daha ince ayrıntısına gidip yevmiye kayıtlarını incelenmesi lazım. Bu direkt bir tablodan anlaşılmaz.

SMMM 6: Anlamak mümkündür ama tecrübeli olmak gerekir. Anlaşılabılır.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Bunun da cevabını vermiştik zaten. Yani oradaki memzuç kayıtları çok basit bir şey karşılaştırma yani firmanın bilançosundaki işte üç yüz banka kredisi ya da dört yüz uzun vadeli banka kredisi ile mevcut kayıtlarını karşılaştırdığınız zaman şey olabilir. Size bir fikir verebilir başka yerden teyit ikincisi firmanın yine bir mali tablosu ya bir dönem mali tablosu yerine iki ya da üç dönem mali tablosunu yan yana koyup karşılaştırmak daha sağlıklı bir fikir verebilir. Nereden nereye gelmiş, nerelerde büyümüş nasıl büyümüş, krediyle mi büyümüş piyasayla mı büyümüş, sorunlu alacakları ya da alacak

kısmı ne tarafa gelmiş. Hepsine tek tek bakmak lazım. Ciro su nereden nereye gelmiş, kârlılığı nereden nereye gelmiş. İşte net işletme sermayesi nereden nereye gelmiş. Bütün bunlara bakmak lazım buralarda zaten manipülasyon olup olmadığını görebilirsin. Manipülasyon çok böyle fark edilmeyecek düzeyde olmaz yani birinin ciro su iki milyondan yirmi iki milyona geldiyse yani bakmak lazım. Yine sektörüne göre değişen şeyler olur yani inşaat firmalarının ciro su görünmez bazılarının. Özellikle taahhütçülerin, taahhüt iş yapanların onlara da hiçbir şey yapmıyormuş gibi sıfır gibi değerlendirmek çok büyük yanlış olur. Yıllara yaygın maliyetler kısmına bakmak lazım, yıllara yaygın maliyetlerde işlerin detayları, harcanan paralar. Firma bünyesinden harcananlar falan hepsi görülebilir yani orada dediğim gibi sektörüne göre iki dönem üç dönemi yan yana koyduğum zaman fazlasıyla size bir fikir verir. Yani yüksek kasa bakiyesi, problemlili olan şeyler dediğim gibi sorunlu alacaklar, yüksek banka bakiyesi, stoklar, aşırı stok büyümesi yani belli bir mantıklı bir açıklaması yoksa eğer yüksek stok bir firmayı batırır. Bu iddialı bir cümle de yani kimse stoktan batmadı ama batır eğer stoklar aşırı yüklüyse batır. Yani buradan bile hiçbir sorunu olmayan hiçbir gecikmesi olmayan hiçbir problemi olmayan firmanın stok bakiyesinden diğer dönemlerle karşılaştırıldığında ki farkında bir firmanın batacağını anlayabilirsiniz. Yani orada size kayıt altına alınmayan işte işler de verir yani her stok bir kere katlanılması gereken bir maliyeti var. Hem finansal olarak hem fiziki olarak mutlaka bir maliyeti vardır. Mutlaka ya maliyetsiz stok mümkün değil eğer onun karşılığında bilanço da görüyorsanız o size bir fikir verir. Göremiyorsanız o daha ürpertici. O zaman çek kırıdırıyordur, Faktöring yapıyordur yani hatır çe kiyle alıyordur yani çok çok daha büyük sorunlar var demektir yani ama karşılığını göremezsiniz karşılığını görürseniz o zaman dersiniz ki işte banka borcu büyümüş. Bunlar makul. Size bir fikir verir yani kararınızda.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Evet biz buna makyajlı bilanço diyoruz. Yani bazı işte muhasebeciler veya mali müşavirler çoğunlukla firmanın tavsiyesi, görüşü veya telkini doğrultusunda olmuş olmamış gibi veya olmamışsa olmuş gibi yapmak suretiyle firma işte bilanço makyaj yapmasına gidiyorum, gidebiliyorlar. Burada mesela işte ortaklara borçlar ve alacaklar sıkıntını hesabına daha çok çalıştırır lar yani bu makyajlı bir bilançoda. Çünkü firma kredi kullanır ama firma için kullanılmaz. Yani ve işte biz burada memzuç kayıtları diyoruz, memzuçlar ya Merkez Bankası'ndaki kredi rakamları firmanın muhasebesindeki rakamlarla aynı olması lazım. Ama çok nadirdir yani orada yani firmada kredi sıfır gözükiyor ama üç milyon kredisi vardır aslında. Yani onu da almıştır ya eşine işte şey almıştır araba almıştır ev almıştır anne babasının adına. Firmayı iki taraflı kötüleştiriyor. Bir firmanın kredisini artırdığı için ben ona negatif öz kaynağından düşünüyorum hemen. Memzuçtaki görünen krediyi o üç milyon krediyi ben öz kaynağından düşünüyorum. Ve

düştüğüm zaman bir de kötü tarafı aktifinde görünmüyor aktifinde o parada olmadığı için iki taraflı zarar yazıyor firma. Ben ona zaten ben buradayım zaten söylüyor yani o makyajı bilanço. Eee firmada işte çek mesela üretmiyor ama çektiğinde işte işlem yapıyor mesela. Yani normalde işte vadeli satışları var ama çek yok senet yok yani. Hep açık tarafta mesela gözüktüyor ama diğer tarafta işte faktörün şeyi var mesela. Faktorinkte çek kırdırmış bir sürü bunun sebebi ne yani bunun da kredinin olmadığını biz görüyoruz. Yani firma bankalara gitmiş o çekleri vererek bir teminat oluşturarak kredi kullanamamış dolayısıyla yüzde beş, yüzde altı, yüzde yediden gitmiş bir faktöring şirketine oradan çekleri kırdırmış yani biz bunu da görüyoruz.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: *Yani öncelikle mali mesuliyet sorumluluğunda olan arkadaşımızın yazdığına itibar etmek lazım. Yazdığına çizdiğine itibar etmek lazım. Çünkü onların bir sorumluluğu var. Ruhsatlar var yani nihayetinde onlara biz itimat ediyoruz. Ancak manipüle dediğiniz gibi farklı bir olay gerçeği yansıtıp yansımadığını anlamak çok zor. Çünkü sektör çok farklı ise imalat sektörü ise bulduğumuz konum itibarıyla söylüyorum ürün yani ham maddeden ürüne gelinceye kadar ki tüm aşamaları bilmemiz ve vakıf olmamız mümkün değil zaten. Çünkü her birinde o kadar ince ayrıntılar var ki maliyet hesaplamasında stoklara varıncaya kadar satışları fire vermiş mi ya da yukarıda sorduğunuz gibi ıskontosu olan bir satıştan iadesi var mı, bunun arkasında yukarıda verilmediyse bizim çok anlamamız mümkün değil. Bu anlamda ama manipüle edilip edilmediğini bazı konularda anlarız. İşte örnek vermek gerekirse satış yapmıştır fatura çıkışı henüz yapamamıştır ve bunu yapamadığı için de kasa şişkinlik arz ediyor. Artık bir yerden sonra yine dediğiniz gibi kaçınıcı soruydu üçüncü soruda banka oranı kasa oranı şişkindir. Artık en nihayetinde herhangi bir denetmen olayından geçmemek için el mahkûm üç yüz otuz bir ortaklardan ortaklar hesabına bakılır. Dediğim gibi kasa şişkinse eğer kasadan dolayı kayıt altına alınamayan yani manipüle edilebilir. Aynıları var tabi bunlardan biri de yüz kasa yüz kasa üç yüz otuz bir ortakları ortaklardan borçlar ortadan Evet bunlar beni çok rahatsız eder. Yüz doksan işte diğer dönen varlıklarda dediğim gibi KDV fark yüzde on sekiz, yüzde bir KDV farkı. Finansman kullanmıştır mali mesuliyeti olan arkadaşımız onu aktifine işlememiştir. Onu karşılığında stoklara veyahut duran varlıkları aktifinde belirtmemiştir. Üç yüz banka borcunda ya da dört yüz banka borcunda göstermemiştir. Sistemde hani banka sistemde bu görünüyor diye biliyorum. Bu bir kullandığı kredilerin işlememesi manipüle ediyor olarak ta gösterilebilir, finansal okuryazarlıklarının da olmadığını en temel göstergelerden biri de budur aslında. Çünkü bankalar kredi verirken en baktıkları sistem bu aslında. Kredi kullanılmış ancak ne aktifine ne de pasifinde de yok. Ancak üç yüz ve dört yüzünde de yok ama banka bununla karşı bir manipüle karşı bir önlem almış durumda. Bunu öz*

kaynaklarından tenzil ediyor sistemde Merkez Bankası'na bağlı bir sistem var bankaların oradan aldıkları tutarı direkt öz kaynağından tenzil ediyor. Yani firmayı en kötü şartlara göre değerlendirmesi hususunda bir adım atmış oluyor.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Mümkündür. Mesela bazen baktığımız işte ortakları borçlar, ortaklardan alacaklar gibi firmalarımız bazen işte gayri resmi satışları oluyor yani. Gayri resmi alacaklar oluyor. Nereden geldiğini işletmeye gelen şeyi açıklayamadıkları şeyler oluyor. Genelde bu tür kalemleri çalıştırıyorlar. Buralardaki yüklü tutarlar bizi tabii ki tedirgin edebilir. Buralardan anlayabiliriz. Takip eden stoklar yüklü kalemler olursa biz de takip edebiliyoruz. Ama fark etmediğimiz oluyordur.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Mümkün. Bu çok karşılaştığımız bir şey tabiri caizse makyajlama diyorlar buna muhasebede. Yani bazı kalemleri bazı kalemlerin altında işte ortakları borçlarda falan gizliyorlar biz onu hep yakalayıp, sistemden öz kaynaktan düşüyoruz. Firma aslında orada kredilerini muhasebeye vermiyor ya da işte kredileri çektiği kredilerin dekontlarını ya da işte ödeme planlarını falan mali müşavir ile paylaşmıyor ya da mali müşavir istemiyor. Bizim sistemlerimiz de memzuç dediğimiz sistemler var oradan zaten görüyoruz. Ne kadar borçluluğu var kısa vadeli ne kadar ya da işte uzun vadeli ne kadar hepsini görüyoruz. Sistemdeki Merkez Bankası'nın paylaştığı bilgilere göre zaten bilançosunu biz aktarma arındırma dediğimiz şey yapıyoruz. Buradaki manipüle edip etmediğini hemen anlayabiliyoruz. Özellikle baktığımız hesaplar ortaklara borçlar, alacak senetleri onlara çok bakıyoruz. Ya da işte grup firması var mı? Mesela devamlı aynı firmayla çok büyük fatura girişi var firmada mizanına bakıyoruz firma kurumsal kkb'lerinde de eğer bir grup tanımlaması falan varsa bunlar zaten firmalar birbirini fonluyor demek. Ya da birbirine fatura veriyor demek gerçek bir ciroyu yansıtmıyor yani cirodan düşüyoruz zaten. Grup firmasında bir firma fatura kesmez. Kesmemesi gerekiyor. Mesela atıyorum çek kesiyor. Yani siz grup firmanıza kendi evinizden birine borcunuz var çek mi kesersiniz? Çek kesmezsiniz yani zaten alacak hesabı ile çalışırsınız, borçlu alacaklı. Onları hemen yakalıyoruz. Onları cirodan düşüyoruz cirodan düşüldüğünde öz kaynaktan da düşmen gerekiyor o zaman öz kaynağı zaten direk terse düşüyor firmanın.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Tabii ki. Bu bence en önemli burada dikkat edilmesi gereken şey tabloların bir önceki tablolarla kıyaslanması. Bu en önemli parametre yani görecelidir yani birçok firmanın farklı parametreleri olur. Ama muhakkak bir tabloyu Bir önceki ile kıyaslamak lazım. Değişen parametreler ne, o değişimin etkinleri yani işte bir yerde tabii ki satış artıyorsa tahsilatın artıyorsa işte bunun bir yere yansımalarının olması lazım, bunu takip edersin. Bunu en kolay görece olarak yaparsın. Dediğim gibi yani biz mesela haftalık yapıyoruz yani her hafta genel sonuç tablosu nereye gittiğini anlamaya çalışıyoruz yoksa

manipülasyona açık olur. Normal sistemde de manipülasyona açık şeyler var. Kalemeler çok fonlar var, şunlar var, bunlar var yani o resmi tablolarda da zaten yani biraz daha uzman kişinin yorum yapacağı, yorum yapsa bile asıl yatırımcının anlamayacağı bir sürü konular var. O orası manipüle edilebilir. Ama gerçekten bir yönetici finansal olarak gidişatı takip etmek istiyorsa muhakkak bir önceki haftalık çözüm istiyorsa bir hafta önceki aylık çıkarıyorsa bir ay önceki hatta en güzel ölçeğı 1 yıl öncenin aynı ayı falan gibi tabloları bu şekilde bakması gerekir.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Yani mümkün olmayabilir. Mümkün olmayabilir gibi geliyor. Yani bir önceki şeyden düşününce mümkün olmayabilir gibi geliyor. Yok anlayamam.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Mali tabloya baktığınızda bu mali tabloda söylediğimiz gibi iyi hesap yaparak maliyet hesaplarını yaparak gelir tablolarının düzenlemişseniz elbette ki her şeyi düzgün. Ama rastgele bugün piyasadaki muhasebecilerin yaptığı gibi efendim şu kadar ürün satarız şu kadar da kâr ederiz diye hayali bilançoların yapılması o firmayla ileride zarara sokan işlerden birisidir.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Bu hangi finansal tablo bilanço mu mesela gelir tablosu mu? Şimdi mesela bilançoda alt toplamaları eşitlenir. Aktiflerin pasiflerin eşit olması lazım burada. Manipüle edilip edilmediğini nasıl anlarız yani şöyle mümkündür, mümkündür. Öz sermayesi çok azdır, uzun vadeli borcu çok fazladır, dönen varlığı da çok fazla olabilir veya duran varlığı da çok fazla olabilir. Öz sermayesi bir iken bu adamın on uzun vadeli borcu vardır. Bu işletme riskli bir işletmedir bizim nazarımızda çünkü bu işletme borç üzerinde temel atmış bir işletme anlamına gelir. Yani burada tedbir almak lazım. Mümkün mertebe uzun vadeli ve kısa vadeli borçları öz sermayenin üstüne çıkarmamak lazım. Çünkü olası bir sıkıntılı durumda biz bu uzun vadeli veya kısa vadeli borçların altından kalkamayacaksa bu tabii bunun karşılığı duran ve dönen varlıklar vardır ama. Ha bunları duran varlıklar hemen paraya çeviremeyebilirsiniz. Tabii burada dönen varlığın da derecesi önemli ama mümkün mertebe öz sermayeyi toplama ikisinin toplamı öz sermayeyi geçmemesi lazım. Üç ve dördün toplamı beşi geçmemesi lazım. Bilanço için böyle diyebilirim. Gelir tablosunda satışlar, faaliyet giderleri gelir tablosunda da biraz önce de bahsettim faaliyet kârları toplam kârın kambiyo kârları vesaire gibi kârların bence üzerinde olması lazım. Öbür türlü demek ki bu işletme pek bir faaliyet yapmıyor. Parayı kenarda tutuyor esas kârı, kambiyo kârları diğer kârlardan elde ediyor. Ha buradan ne yapar demek ki bu işletme faaliyet içerisinde değil hani güzel bir dönem sonu kârı yüksek bir kârdır ama orada gelir tablosuna bakarız, satışlara bakarız. Maliyet satışların üretilen ürünlerin maliyetlerine bakarız, faaliyet kârına bakarız deriz ki bu işletme hiç faaliyetinden esas yapması gereken işten kâr elde etmemiş. Kenarda tuttuğu paradan kâr elde etmiş. Demek ki bu işletme öyle bir ölü demeyelim ama

cılız bir işletme, çok fazla üretim yapmıyor çok fazla satış yapmıyor böyle bir yorumlama yapabiliriz.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: *Mümkündür diye düşünüyorum çok hâkim olmasam da. Dediğim gibi bu kadar teknik kısmına hâkim değilmişim açıkçası.*

YÖNETİCİ - SAHİP 6: *Tabi ki anlaşılır. Bilanço incelendiğinde kolaylıkla ortaya çıkar.*

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.



Soru	14. Bir finansal tablonun manipüle edilip edilmediğini bir diğer ifade ile gerçek bilgileri yansıtır yansıtmadığını anlamak mümkün müdür?
Taraf	Vurgular
SMMM	SMMM'lerden bazıları finansal tablolara bakılarak bir manipülasyonun olup olmadığının tespit edilemeyeceğini ifade ederken manipülasyonu sadece kayıtlardan anlamamanın mümkün olduğunu belirtmişlerdir. Mali tabloları okuma düzeyinde eğer kişiler uzmanlaşmış ise belki kolay anlayabilirler. Fakat mali tablodaki kalemler birbirlerini destekleyen şekilde dizayn edildiğinde buradaki hata veya hileyi anlamak çok güç olacaktır. Ayrıca kayıtlara inmek zorunda kalınabilir. Genel anlamda bakıldığında eğer mali tablolarda çok ciddi sıkıntılar varsa bu sorunlar alenen göze çarpacaktır şeklinde ifade edilmiştir. Mesela çok fazla alacağın olması ve bunun karşılığında hasılatın az olması veya bankaların bakiyelerinin tutmaması, kasa hesabının çok şişkin olması gibi aleni problemler bizim konumuzda olan kişilerin gözüne çok çabuk çarpacaktır şeklinde ifade edilmiştir. Mali tabloları düzenleyenler bu sıkıntıları görmesine rağmen işlemlerin gerçekleştiği yasal belgelerin ilgililere çok geç gelmesinden dolayı olaylara ani olarak müdahale edilemediğini, bu durumun ise mali tablolarda farklı sorunlara yol açtığını ifade etmişlerdir. Bazı muhasebeciler ise mali tabloda manipülasyon olup olmadığını anlamamanın çok kolay olduğunu, yıllarca bu mesleği icra ettiklerini ve bu durumun kendileri için çok basit bir konu olduğunu ifade etmişlerdir. Burada manipülasyonu anlayabilmek için kullanılan hesapları ve bakiyeleri görmenin kendileri için yeterli olduğunu ifade eden muhasebeciler de bulunmaktadır. Örnek olarak bazı muhasebeciler kuyumcu işletmelerinde üç grubunun olmaması gerektiğini kimsenin altını veresiye vermeyeceğini basit olarak ifade etmişlerdir.
Banka Kredi Temsilcisi	Banka kredi temsilcileri manipülasyonu anlamamanın çok kolay olduğunu, işletmelerin memzuç kayıtlarına bakarak hızla manipülasyon olup olmadığını anlayabileceklerini ifade etmişlerdir. Ayrıca işletmelerin birkaç yıllık mali tablolarının kıyaslanmasının da bu durum için avantajlı olacağını ifade etmişlerdir. Bunların yanında işletmelerin yüksek kasa bakiyeleri, yüksek banka bakiyeleri ve yüksek stok değerleri, ortaklara borçlar hesabının yüksek olması gibi manipülasyon düşüncesini arttıracaktır şeklinde beyan etmişlerdir.
Yönetici - Sahip	İşletme yönetici - sahiplerinden bazıları manipülasyonu anlamamanın mali tablolara bakılarak mümkün olmayacağını, manipülasyon olup olmadığını sadece güncel mali tabloların önceki mali tablolarla kıyaslanarak yorumlanabileceğini ifade edenler olmuştur. İşletme yönetici - sahiplerinin yönetimde uzman ve mali tabloları anlayabilecek eğitimleri var ise bu tür sorunları anlayabileceğini aksi halde böyle bir manipülasyonu mali tabloya bakarak anlaşılamayacağını ifade eden yöneticiler bulunmaktadır. Bazı işletme yönetici - sahipleri de mali tablolara bakılarak manipülasyonun kesinlikle anlaşılamayacağını belirtmiştir. Bazı işletme yönetici - sahipleri de işletmelerin öz sermayesinin, uzun ve kısa vadeli borç toplamından büyük olması gerektiğini aksi durumda bunun ileride sıkıntı doğuracağından bahsederek manipülasyonu anladığını ifade etmiştir. Birkaç işletme yönetici - sahibi de kendilerinin bu konuda uzman olmadığını fakat uzmanların bakarak anlayabileceğini belirtmişlerdir.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM'lerin bir kısmı sadece mali tablolara bakmakla manipülasyonun anlaşılamayacağını; ancak birçok denetimde karşılaşılan sorunların sıklığı

nedeniyle bazı hesaplara daha çok dikkat edildiğini söylemişlerdir. Bazı SMMM’ler ise yılların onlara vermiş olduğu tecrübelerden dolayı manipölasyonu kolaylıkla anlayabileceklerini ifade etmişlerdir.

- ✓ Banka kredi yetkilileri, mali tablolardaki manipölasyonu anlamının çok kolay olduğunu işletmelerin memzuç kayıtlarına bakılarak veya son birkaç mali tablonun karşılaştırılarak anlaşılabilirliğini belirtmişlerdir.
- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise manipölasyonun sadece işletmenin mali tablolarının kıyaslanarak bulunabilirliğini aksi durumda mali tabloların zaten gerçeği yansıtmadığını vurgulamışlardır.

Aynı sorunun anket formundaki karşılığı olarak “Bir finansal tablonun manipölüle edilip edilmediğini anlamakta zorlanırım.” ve “Mali tablolar, muhasebenin sosyal sorumluluğuna uygun düzenlenmektedir.” ifadesine yer verilmiş ve 5’li likert ölçeğine göre görüşler toplanmıştır. Bu görüşlerden hareketle elde edilen istatistiki veriler aşağıda özetlenmiştir.

Bu sorunun anket formundaki karşılığı olduğu düşünölen ifadeye ait istatistiki sonuçları aşağıda özetlenmiştir. İstatistiki sonuçlar Tablo 24’ten alınmıştır.

İfade no	İfade metni	Taraf	n	ss.	Ort.	Katılım Düzeyi
25	Bir finansal tablonun manipölüle edilip edilmediğini anlamakta zorlanırım.	SMMM	139	1,13	3,08	Ne doğru ne de yanlış
		Banka Kredi Temsilcisi	153	1,09	3,54	Yanlış
		Yönetici - Sahip	86	1,46	3,20	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,21	3,29	Ne doğru ne de yanlış
26	Mali tablolar, muhasebenin sosyal sorumluluğuna uygun düzenlenmektedir.	SMMM	139	1,17	2,42	Doğru
		Banka Kredi Temsilcisi	153	1,11	2,50	Doğru
		Yönetici - Sahip	86	1,37	3,05	Ne doğru ne de yanlış
		Genel	378	1,21	2,60	Ne doğru ne de yanlış

Göröldüğü üzere anket formundaki 25 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade

için SMMM’ler **ne doğru ne de yanlış**, banka kredi temsilcileri **yanlış** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

Anket formundaki 26 nolu ifade için katılımcıların geneli açısından katılım düzeyi “**Ne doğru ne de yanlış**” düzeyinde olmuştur. Aynı ifade için SMMM’ler **doğru**, banka kredi temsilcileri **doğru** ve işletmeciler ise **ne doğru ne de yanlış** düzeyinde katılım sağlamışlardır.

SMMM’ler mali tablolardan manipülasyonun anlaşılabilceği konusunda iki farklı görüş bildirmişlerdir. Bir kısmı bu işin çok kolay olacağı ve ilgili birkaç hesaba bakılarak kolaylıkla anlaşılabilceğini iddia etmiştir. Diğer kısım ise mali tablolarda yer alan bazı hususların göze çarpma ihtimalinin olduğunu fakat manipülasyonun varlığını anlamak için detaylara girilmesi gerektiğini beyan etmişlerdir.

Banka kredi temsilcileri mali tablolarda bazı hesaplara bakılarak manipülasyon olup olmayacağını ifade etmişlerdir. Bunun yanında mali tablo verilerinin bankaların ortak kullandıkları sistemlerden kontrol edilerek bakiyelerin doğruluğunu teyit edebilme imkânı olduğunu ve buralardan da kontrol edebileceklerini belirtmişlerdir.

İşletme yönetici - sahipleri mali tablolara bakılarak manipülasyonun anlaşılamayacağını belirtmektedir. Sadece önceki mali tabloların birbiri ile kıyaslanması marifetiyle yorumlanabilir aksi durumda manipülasyonun görülmesi mümkün değildir şeklinde ifade etmişlerdir.

İfadelerden de anlaşılabilceği üzere aslında belli başlı hesapların şişkin olması veya ilgili hesap karşılıklarının birbiri ile uyumsuz olması manipülasyon riskini hatırlatır. Fakat asıl manipülasyon denilen kavramın tespit edilebilmesi için mali tabloların hesap kayıtlarına ve evraklarına kadar inilmesi gerekmektedir. Mali tablolarda yer alan bilgilerin yorumlanabilmesi için verilerin gerçeği yansıtan iş ve belgelere dayanıyor olması gerekmektedir.

Mülakat sonucunda alınan sonuç 25 nolu ifade ile karşılaştırıldığında sadece banka kredi temsilcileri manipülasyonu anlayacağını belirtirken SMMM ve işletme yönetici - sahiplerinin ise bu konuda kararsız kaldıkları görülmektedir. Burada olması beklenen sonuç ise banka kredi temsilcilerinin yanında SMMM’lerin de aynı yönde ifade kullanması olacaktır.

26 nolu ifadenin sonucunda ise mali tabloların sosyal sorumluluğa uygun davranıldığını bütün tarafların desteklemesi beklenirken bunu sadece SMMM’lerin ve banka kredi temsilcilerinin desteklediği görülmektedir. Burada önceki ifadelerden yola çıkılarak banka kredi temsilcilerinin aslında bu ifadeye olumsuz cevap vermesi beklenirdi. Çünkü manipülasyona uygun olduğunu düşünen tarafların işletmenin sosyal sorumluluğuna uygun olmadığını ifade etmektedirler. Burada sürecin manipülasyon olduğunu iddia edenlerin mali tabloların sosyal sorumluluğa uygun davranılmadığını belirtmesi beklenirdi şeklinde ifadeler kullanılmıştır.

Aynı ifadenin katılımcıların eğitim durumu ve pozisyonu değişkenleri açısından istatistiki sonuçları Tablo 47’deki gibidir.



Tablo 49: 25 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 25: Bir finansal tablonun manipüle edilip edilmediğini anlamakta zorlanırım.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	5	3	4	3	9	24
		%	20,8	12,5	16,7	12,5	37,5	100
	Ön lisans	n	3	1	1	5	3	13
		%	23,1	7,7	7,7	38,5	23,1	100
	Lisans	n	6	10	8	6	7	37
		%	16,2	27	21,6	16,2	18,9	100
	Lisansüstü	n	1	2	2	3	4	12
		%	8,3	16,7	16,7	25	33,3	100
	Toplam	n	15	16	15	17	23	86
		%	17,4	18,6	17,4	19,8	26,7	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	2	1	2	2	-	7
		%	28,6	14,3	28,6	28,6	-	100
	Ön lisans	n	3	1	3	1	1	9
		%	33,3	11,1	33,3	11,1	11,1	100
	Lisans	n	6	23	17	38	8	92
		%	6,5	25	18,5	41,3	8,7	100
	Lisansüstü	n	2	9	9	10	1	31
		%	6,5	29	29	32,3	3,2	100
	Toplam	n	13	34	31	51	10	139
		%	9,4	24,5	22,3	36,7	7,2	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	-	2	3	-	1	6
		%	-	33,3	50	-	16,7	100
	Lisans	n	5	17	28	45	26	121
		%	4,1	14	23,1	37,2	21,5	100
	Lisansüstü	n	1	4	6	11	4	26
		%	3,8	15,4	23,1	42,3	15,4	100
	Toplam	n	6	23	37	56	31	153
		%	3,9	15	24,2	36,6	20,3	100

Bir finansal tablonun manipüle edilip edilmediğini anlamakta zorlanırım ifadesi katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyonlara göre değerlendirilmiştir. İşletme yönetici ve sahibi olanlardan lise öncesi eğitime sahip olanlar %37,5 oranında kesinlikle yanlış, ön lisans düzeyinde eğitim alanlar %38,5 oranında yanlış şıkkını seçmiştir. Lisans düzeyinde eğitilmiş olanlar %27 oranında doğru ve lisansüstü düzeyde eğitim almış olanlar ise %33,3 oranında kesinlikle yanlış şıkkında yoğunlaşmışlardır. Genel toplama bakıldığında ise %26,7 oranında

kesinlikle yanlış şıkkı baskın olarak karşımıza çıkmaktadır. SMMM'ler düzeyinde bakıldığında lise ve öncesi eğitimi olanlar %28,6 oranları ile hem kesinlikle doğru hem ne doğru ne de yanlış hem de yanlış şıklarında dağılım göstermiştir. Ön lisans seviyesinde eğitimi olanlarda aynı şekilde %33,3 oranları ile hem kesinlikle doğru hem de ne doğru ne de yanlış şıklarını tercih etmişlerdir. Lisans eğitimi almış olanlar %41,3 oranı ile yanlış ve lisansüstü eğitimi olanlar ise %32,3 oranı ile yanlış şıkkına ağırlıklı cevap vermişlerdir. Genel toplama bakıldığında ağırlıklı cevabın %36,7 oranıyla yanlış şıkkından yana olduğu gözlemlenmiştir. Banka kredi temsilcilerine bakıldığında ön lisans seviyesinde eğitimi olanlar %50 oran ile ne doğru ne de yanlış şıkkını seçmiştir. %37,2 oranıyla lisans mezunları ve 42,3 oranıyla lisansüstü eğitimi olanlar yanlış şıkkını yoğun şekilde seçmiştir. Genel toplamda da %36,6 oranıyla yine yanlış şıkkını ağırlıklı cevap olmuştur.

Mali tabloların manipüle edilip edilmediğini anlama noktasında bir ifade verildiğinde bu durumun teorik olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Genellikle çok kolay gibi görülse de mali tabloları okuyabilmek ve anlayabilmek ciddi bir eğitim sonucu elde edilebilecektir. Bazı noktalarda mali tabloların genel hesaplarına bakılarak yorum yapılabilse de manipülasyonu anlamak için özel bir eğitim almak gerekecektir. Ayrıca bilinmelidir ki eğer hileyi yapan kişi veya kişilerin eğitim seviyesi yüksek ise manipülasyona sebep olan kayıtların normal bir gözle anlaşılması mümkün değildir. Hatta eğitim seviyesinin yükselmesinin yanında tecrübe düzeyinin yüksek olması da hilenin anlaşılmasını zorlaştıran kısıtlardan biridir. Dolayısıyla hem mali tabloların alt hesaplarına hem de yıllar itibari ile karşılaştırmalarına bakmak daha uygun bir davranış olacaktır. Katılımcıların vermiş olduğu cevaplara bakıldığında işletme yönetici ve sahipleri keskin bir dille mali tabloları anlayacaklarını belirtmiş, SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri ise biraz daha makul bir ifade ile anlayabileceklerini belirtmişlerdir. Fakat önemle belirtilmesi gerekir ki mali tabloları anlayabilmek, yorumlayabilmek için ciddi bir eğitim alınması zorunludur. SMMM'ler ve banka kredi temsilcilerinin kendilerine bu konuda güvendikleri görülmektedir. Çünkü aldıkları eğitimin yanında SMMM'lerin belge alabilmek için ciddi bir sınavdan geçmiş olmaları ile birlikte banka kredi temsilcilerinin bu pozisyona yükselmeleri için girmiş oldukları kurum içi sınavlar bulunmaktadır. Fakat çalışmanın tamamına bakıldığında ve verilen cevaplar göz

önüne alındığında bazı kritik hususlarda teoriye uygun cevaplar alınamadığı gözlemlenmiştir. İşletme yönetici ve sahipleri ise ellerinde mali gücün bulunması ve yaptıkları ticarete kâr marjlarının yüksek olmasından dolayı kendi bilgilerine karşı aşırı bir güvenlerinin olduğu gözlemlenmiştir. Verdikleri cevaplarda göz önüne alındığında kendilerine her konuda çok güvendikleri için bu yönde bir cevap verdikleri düşünülmektedir.

Tablo 50: 26 Nolu İfade İçin Katılımcıların Eğitim Durumu ve Pozisyonu Açısından İstatistiki Sonuçları

Pozisyonunuz/Eğitim Durumunuz			İfade No 26: Mali tablolar, muhasebenin sosyal sorumluluğuna uygun düzenlenmektedir.					
			Kes. Doğru	Doğru	Ne doğru ne yanlış	Yanlış	Kes. Yanlış	Toplam
Yönetici - Sahip	Lise ve öncesi	n	3	4	6	4	7	24
		%	12,5	16,7	25	16,7	29,2	100
	Ön lisans	n	2	4	2	2	3	13
		%	15,4	30,8	15,4	15,4	23,1	100
	Lisans	n	4	14	8	3	8	37
		%	10,8	37,8	21,6	8,1	21,6	100
	Lisansüstü	n	1	5	3	-	3	12
		%	8,3	41,7	25	-	25	100
	Toplam	n	10	27	19	9	21	86
		%	11,6	31,4	22,1	10,5	24,4	100
SMMM	Lise ve öncesi	n	-	4	1	1	1	7
		%	-	57,1	14,3	14,3	14,3	100
	Ön lisans	n	4	1	3	1	-	9
		%	44,4	11,1	33,3	11,1	-	100
	Lisans	n	21	35	15	17	4	92
		%	22,8	38	16,3	18,5	4,3	100
	Lisansüstü	n	8	12	5	4	2	31
		%	25,8	38,7	16,1	12,9	6,5	100
	Toplam	n	33	52	24	23	7	139
		%	23,7	37,4	17,3	16,5	5	100
Banka Kredi Temsilcisi	Lise ve öncesi	n	-	-	-	-	-	-
		%	-	-	-	-	-	-
	Ön lisans	n	1	3	1	-	1	6
		%	16,7	50	16,7	-	16,7	100
	Lisans	n	19	55	22	16	9	121
		%	15,7	45,5	18,2	13,2	7,4	100
	Lisansüstü	n	3	12	8	2	1	26
		%	11,5	46,2	30,8	7,7	3,8	100
	Toplam	n	23	70	31	18	11	153
		%	15	45,8	20,3	11,8	7,2	100

Mali tablolar, muhasebenin sosyal sorumluluğuna uygun düzenlenmektedir ifadesi katılımcıların eğitim durumu ve bulundukları pozisyonlara göre değerlendirilmiştir. İşletme yönetici ve sahibi olanlardan lise öncesi eğitime sahip olanlar %29,2 oranla kesinlikle yanlış şıkkını tercih etmişlerdir. Ön lisans ve üstünde eğitim almış olan katılımcılar doğru şıkkından yana ağırlıklı olarak cevap vermişlerdir. Genel toplamda da aynı şekilde ağırlık %31,4 oranı ile doğru şıkkı çıkmıştır. SMMM'ler arasında lise ve öncesi eğitim almış olanlar %57,1 oranla doğru şıkkını, ön lisans düzeyinde eğitimi olanlar ise 44,4 oranla kesinlikle doğru şıkkını seçmişlerdir. Lisans düzeyindekiler ile lisansüstü eğitimi almış olan katılımcılar ağırlıklı olarak sırasıyla %38 ve %38,7 oranlarıyla doğru şıkkını tercih etmişlerdir. Genel toplamda da aynı şekilde %37,4 oranıyla doğru şıkkı seçilmiştir. Banka kredi temsilcilerinden ön lisans, lisans ve lisansüstü eğitim almış olanlar sırasıyla %50, %45,5 ve %46,2 doğru şıkkını tercih etmişlerdir. Genel toplamda %45,8 oranı ile doğru şıkkı olmuştur.

Katılımcılara yöneltilmiş olan ifade teorik olarak incelendiğinde mali tabloların sosyal sorumluluk genelinde bakıldığında mali tabloların belli bir kişi veya grubun çıkarları için değil karar alıcıların ve tüm tarafların çıkarlarının gözetilmesi ve bunu yaparken tarafsız ve belgelere dayalı olarak yapılması demektir. Aslında sosyal sorumluluk için toplumun çıkarlarının gözetilmesi şeklinde dar bir tanım yapılabilir. Katılımcıların verdikleri cevaplar incelendiğinde ise sadece işletme yönetici ve sahipleri içerisinde lise ve öncesi eğitim almış olanlar mali tabloların sosyal sorumluluğa uygun düzenlenmediğini ifade ederken diğer tüm katılımcılar bütün eğitim seviyelerinde sosyal sorumluluğa uygun düzenlendiğini belirtmişlerdir. Buradan hareketle SMMM'ler toplumun çıkarlarını gözettikleri, banka kredi temsilcilerinin de aynı şekilde mali tablolara güvendikleri ve mali tabloların dürüst olarak düzenlendiğine inandıklarını belirtmişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri de genel olarak mali tablolarda kayıt edilen bilgi ve belgelerin tamamının toplumsal çıkarlar gözetilerek oluşturulduğunu ifade etmişlerdir.

Soru 15-) “Amortisman giderlerini değiştirmek veya şüpheli ticari alacak karşılığı ayırmamak gibi yolları kullanarak verginin azaltılması konusunda neler söylersiniz?”

Bu soru için katılımcıların görüşleri şöyledir:

SMMM 1: Amortisman giderlerini değiştirmek mesela ama bak burada bir şey var. Bir önceki soruyla bağlantılı adam amortisman kaydını mesela bir tane ürün düşün amortismanı beş yıldı diyelim ki şey oluyor yüzde yirmi amortismanı yüzde yirmi ve beş yıldı tükeniyor. En fazla o malın değeri kadarını sen zaten amortismanı atıp giderleştiririz. Beş bin liralık bir malı sen beş bin elli lira, beş bin yüz lira atamazsın. Burada hata varsa zaten iki grubundakinin değeri kadar amortismanı falan ayırıp atabilirsin şüphelin ticari alacak karşılığı ayırmamak, şüpheli ticari alacaklar karşılığı ayırması gerekiyor. Mesela ayırmıyor bazıları aslında bu şüpheli ticari alacağı riske giriyor. Burada da mahkemelik olursa eğer işi resmiyete dökülürse şüpheli ticari karşılığı ayırmak gerekiyor. Çoğu mesela mahkemelik olmuyor o alacağından vazgeçiyor. Tabi bunlar kârın ve verginin azaltılması konusunda önemli unsurlar. Çünkü amortisman giderlerini biz yapıyoruz firmaların iki grubu mesela taşıtı, arazisi, arsası, binası neyi varsa demirbaşı neyi varsa biz devletin belirlediği oranlara göre giderleştiriyoruz. Dönem dönem giderleştiriyoruz. Adam üç yıl beş yıl ayırmamışsın süresi de bitmiş ayırırsan fazla gider atmış olursun, yanlış ayırmış olursun ama bu ne zaman çıkar ortaya birebir incelenirse, defterin ortaya çıkar. Ha o dönem vergiyi eksik verir misin verirsin ama incelendiği zaman ortaya çıkarsa o seneden bu seneye gecikme faizi alırlar. Faiziyle sen vergiyi bu kadar eksik devletin kasasını hazinesine intikal etti deyip fazlasıyla zaten öderler. Yapılabilir mi yapılır. Belki hiç ayırmaması gereken bir ürüne ya da ayırdı bitti, kayıtlarla oynayarak belki hani ayrılabilir fazla ya da yanlışlıkla fazla ayırır kârı azaltır vergiyi de doğal olarak azaltabilir firmalar. Ama tabi şu anda denetimler o kadar fazla ki, eee bir de her şeyi artık online her şey sistemde keştiğim fatura sistemde, verdiğim beyanname sistemde veya ba-bs'den bu kadar beş bin üstüne fatura aldım. Bu kadar fatura sattım her şeyi sistemde, şu anda da devlet oturduğu yerden maliye istediği şekilde denetim yapıyor zaten. Sektörel yapıyor bazen, bazen genellikle bu bir şekilde ortaya çıkar. Bu bir şekilde ortaya çıkar. Çünkü şey yapıyor mesela hiç KDV ödemeyen adama diyor ki bir kere mesela üç-beş yıl, on yıl hiç KDV ödememişsin gel diyor. Niye KDV ödemedin niye ödemiyorsun diyor mesela. İnceleyeyim ben bir seni diyor ya da atıyorum adamlar sürekli zarar ediyor, sürekli. Madem bu kadar zarar ediyorsun, defter üstünde neden bu işletme hala on yıldır kuruldu kurulalı zarar ediyor. Belli ki şişirme giderleri var zarar ediyor gel diyor. Bir seni inceleyeyim. Bazen sektörel oluyor mesela şu an avukatları inceleniyor. Mesela bir dönem mali müşavirleri incelenmişti böyle zaten bunun olması imkânsız. Devletin denetim birimi güzel çalışıyor, incelemeleri ha bununla bu böyle bir şey de mümkün amortisman giderleri ve şüpheli ticari karşılığı ayırıp da vergi azaltma konusu mümkün ama şu anda bile bile kimse böyle bir işe girmez. Ama tabi yanlışlıkla yapılan hatalar da olursa, yapacak bir şey yok diye düşünüyorum.

SMMM 2: Şimdi amortisman giderlerini değiştirmek yani amortisman giderlerini zaten bu kesin bir şey ya. Yani burada kesinlikle yapmadım ve de olmaması gereken nedir o kanunen net bir şey yani. Önemli ama şu vardır mesela yıl içerisinde üçer aylık dönemde bilirsiniz hocam, amortisman giderleri kullanabiliyoruz geçici vergi döneminde bazen şu oluyor, yıl mesela ilk dönemlerde kullanılmamış ama yıl sonunda adam bir trilyonluk fatura kesmiş. Onu bir ayarlamam lazım. Hani burada inisiyatif kullanıp yıllık amortismanına hani dönemsellik gereği düşebilirsiniz. Ama onun dışına çıkılması bu nedir biliyor musun abartma işte yani. Amortisman gideri beş liradır on lira yazıp düşersen bu doğru değil yaptığım da bir şey değil. Çünkü o net yani devlet sana araba almışsın bunun amortismanı yüzde yirmi ve beş yılda düşeceksin diyor. O zaman bunu yapmam lazım. Yani kesinlikle burada oynama olmasının taraftarı değilim yani yaptığımda kesinlikle tasvipte ettiğim bir şey değil. Tamam hocam.

SMMM 3: Şimdi amortisman giderlerini değiştirmek veya şüpheli ticari alacak karşılığı ayırmamak gibi yolları kullanarak verginin azaltılması konusunda ne söylersiniz? Yani burada amortisman giderlerini işte üç yüz otuz bir nolu vergi usul kanunu genel tebliğinde herhalde orada devlet bununla alakalı bir çalışma yapmıştır. Üniversitelerimiz katılmış, işte iş adamları, çeşitli meslek kuruluşları her ürüne bir ekonomik ömür biçmiş. Demiş ki işte bir bilgisayarın ömrü dört yıldır demiş, bir cep telefonun ömrü üç yıldır demiş, bir televizyon ömrü beş yıldır demiş, bunu beş yılda giderleştirebilirsiniz demiş. Yani bir televizyonu aldım ben on bin liraya, on bin lira gider yazamıyorum. İlk yıl yüzde yirmisini, sonraki yıl yüzde yirmisini, beş yıl bunu gider olarak yazabiliyorum çünkü onun ekonomik ömrü beş yıl. Beş yılda, beş yılsonunda bana artık maliyet olarak tam yansıyacak. Tabi bu amortisman ayırma yöntemleri var. Bunun işte ne bileyim eşit tutarlar dediğim biraz önceki bahsettiğim eşit tutar, azalan bakiyeler usulü vardır. Bir de yani ilk yıl iki kat ayırırsın daha sonra o bakiyi düşersen, kalandan iki katı ayırırsın öyle öyle bakiyeleri azalta azalta gidersen. Bunlar vergide avantaj sağlayan unsurlardan biridir. Ama bu ertelenmiş vergidir aslında. Yani eğer ki bu iktisadi kıymet elden çıkartılmasında bir rayiç bedeli varsa belirlenen bir bedeli var ise o bedelin altında da satamama gibi bir durum söz konusu ki, iktisadi kıymet değerini de hala koruyorsa. Hatta prim yaparak artıyorsa bu verginin azaltılması değil verginin daha da fazlalaşmasına sebep. Yani o yüzden biz amortismanı vergi ertelemek için yani bir vergi azaltmak veya vergiye karşı koymak için değil yani verginin ertelenmesi manasına gelir. Benim şahsım içinde yani o bir avantaj değildir. Ya elden çıkartılması durumunda haklısınız yani o durumda. Tamam, bazı avantajlar sağlayabilir ama bunlar günlük kullanım için gerekli alet ve edevat için geçerlidir. Esasen iktisadi kıymetler mesela bir kamyon bir iş makinesi geçerli değil yani. Ticari alacak karşılığı ayırmamak, ayırmamakta aslında bu bir

yasal zorunluluktur. Yani işletmenin zaten karşılık ayırabilmeniz için önce bazı bulguların olması lazım, tamam mı? Yani alacağın şüpheli duruma düşmesi lazım alacağın şüpheli duruma düştüğünü vadesi geçtikten sonraki tarih midir diye düşünecek olursak, hayır. Bunun için bir sirkü yayınlamış Gelir İdaresi tebliğ yayınlamış demiş ki, sen demiş alacağın şüpheli duruma düştüğünü en az iki daha istemem gerekir demiş yani ihtara veya demiş yasal takip yollarına başvurman lazım demiş. Sen yasal takip bu yollarına başvurmadan alacağı şüpheli duruma düşüremezsın. Şüpheli duruma düştüğün zamanda zaten vergi usul kanuna uygun hareket etmiş oluyorsun. Bu sefer muhasebe standartları giriyor işin içine. Yani o şüpheli ticari alacağı karşılık ayırman gerek. Karşılık ayırman demek bir gider hesabıdır. Yani karşılık giderleridir. Yani tamam mı yine aynı şekilde onun da bir karşılık hesabı vardır. Pasif tarafında bu şekilde karşılıklı ayrılır, evet bununla vergiden ziyade edilir. Yani düşülür fakat alacağı tahsil ettiğin zaman vergi ilave etmeniz gerekir. O yüzden yine ertelenmiş vergidir, benim için anlatabildim mi? O an için bir avantaj sağlayabilir geçici avantajdır aslında. Aslında avantajda değildir, bu yani değildir yani nasıl avantaj olabilir ki. Bir işletmenin alacağının şüpheli duruma düşmesi yani sadece nispeten orada karşılık ayırarak ihtiyatlılık gereği tamam mı, işte o muhasebe kavramlarında ihtiyatlılık gereği o karşılık ayrılır. Ona istinaden en azından o kısma nispeten karşılık gelen Kurumlar Vergisi ödenmez ama tahsil edildiğinde ödenir. Ertelenen tahsil ettiğin zaman da bu sefer konusu kalmayan karşılıklar hesabıyla eşleştirilir gelir unsuru olarak bilançomuza yansır, gelir tablomuza yansır, vergisini öderiz geçer gider. Böyledir yani sistem bu.

SMMM 4: Yani bu aslında meslek mensuplarımızın kesinlikle yapmaması gereken bir durum. Yani burada direkt verginin yani vergi kaçakçılığına sebep olduğu için biz bunu kesinlikle tavsiye etmiyoruz. Hiçbir şekilde de bile bile bunu hiçbir meslektaşımızın veya bu işlerle uğraşan kişilerin yapmayacağını biliyoruz. Burada eğer tercih sebebi olmuşsa diyelim ki yani bir şey ayırmak eğer mecburi değilse veya da hani ötelemek gibi bir durumu varsa eğer kanuni olarak hani bu geçerli ise olabilir. Ama amortisman giderlerinin değişimi veya da karşılıklı ayırmamak bunlar kesinlikle yapılmaması gereken şeyler. Bu direkt vergi zıyaı yani vergi oranını etkileyeceği için kullanılmaması gerekir. Yani bu konudaki görüşümüz açık ve net yani bizim meslek mensuplarımızın bunu kesinlikle yapmaması lazım.

SMMM 5: Amortisman giderlerini değiştirmek şimdi bizim için geçici vergiler veyahut ta kurumlar beyannamesinde önemli bir varlıktır. Bunu düşürmek kanun açısından veyahut ta vergi açısından hiç etik değildir. Oması gereken neyse bu şekilde gösterilmesi daha makul olur.

SMMM 6: Yapılabilir. Bir vergiden kaçınma yoludur yani kullanılabilir. Kullanılıyor da. Sizlere çok uzun cevaplar veremedim.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 1: Yani burada amortisman giderleri şöyle firmaların neredeyse tamamı amortisman kalemini gerçek olarak yansıtmamakta. Yani şöyle söyleyeyim beş milyon bir işte maddi duran varlığı olan işte beş milyonluk bir arsası, binası olan firma bunu bilançosunda neredeyse tam olarak göstermemekte. Çok daha düşük işte yüz elli bin liralık iki yüz bin TL'lik gibi değerler göstermekte. Aslında bu firmanın hani bilançosunu da olumsuz etkilemekte genel anlamda. Çünkü oradaki beş milyonun bu tarafta da bir karşılığı olacak. Belki de sermaye artışı yapacak yani karşılığında borcu yoksa eğer yani bu burada maalesef firmalarımızın tam böyle şeyi yok. Beyan usulüne dayalı olduğu için onların beyanlarını esas alıyorlar. Gerçek bir değerlendirme yapmıyorlar. O yüzden de karşı taraf kalemlerde boş çalıştığı için maalesef şey yapamıyor. Faaliyetlerini tam olarak yansıtmıyor yani burada mesela kalem kalem açılabilir de detay, kalem kalem açmaya gerek yok. Faaliyeti tam yansıtmıyorsa mutlaka vergisel anlamda bir problem var demektir. Yani şüpheli ticari alacak karşılığı da aynı şekilde, firmalar sorunlu alacak olduğunu kabul etmedikleri için böyle bir şeye ihtiyaç duymuyorlar. Yani dediğim gibi iki dönem üç dönem sorunlu olacak artık tasfiye demektir. Yani her ne kadar firma kabul etmese de onu işte şey yapmak lazım kârdan düşürmek lazım. Kârdan düşerse vergi biraz daha farklı çıkar. Bunlar çok sağlıklı çalışan kalemler değil yani en sağlıklı çalışan kalemler mesela mali tablolarda cari dediğimiz işte kasa, çok basit çünkü bankadan hesap ekstresini eğer alırsa muhasebede işliyor. Muhasebecinin çok böyle yorulacağı bir şey durum değil. Kasa ondan sonra banka yani geçmişte girmişse değerlemeye son üç yılda beş yılda kimse şey demiyor. Ya biz bunun bir değer artışını da yapalım amortismanını ya da ne bileyim maddi durum varlıkları da bir yere taşıyalım seviyesini değiştirelim falan diye yapmıyor. Ama bunun içinde zaten hareket yapması lazım. Hiçbir şey yapmadan değer artışı sadece giremeyecek karşılığında ya bunun için işte bazı yöntemler var mesela leasingde sat kirala diye bir yöntem var. Bunun karşılığında mesela o maddi duran varlıklarını ciddi bir seviyeye çekebiliyorlar ama bunlar hep işte finansal okuryazarlıkla alakalı, yönlendirmekle alakalı, firmaların ihtiyacı ile alakalı. Yani bir banka diyorsa bunu yapmazsan olmaz diyorsa anca o zaman yapıyor yani ihtiyaç yoksa niye yapsın. Mesela bir adamın on milyon TL'lik oteli var geçmişte on milyon TL yazmış aradan on sene geçmiş otelin değeri yüz milyon. Onu oraya yazamıyor hala on milyon olarak görünüyor onun Leasing şirketi ile yaptığı zaman bu sat kiralar tekrar al mevzusunu o işi hallettiği zaman bilançosunu yüz milyon TL varlık olarak yazabiliyor tekrardan. E tabi doğal olarak onun karşısında da hem aktif büyüyor hem pasifi büyüyecek yani mutlaka bir karşılık olacaktır, bu yollar var.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 2: Şimdi biz genelde mesela amortisman tarafını, nakliyeleri kamyon, araç, tır gidiyor sefer yapıyor. İşte bunun mazotunu hesaplıyor ama yani oradaki

amortisman tarafında lastik eskidi gibi araç eskiyor, yaşılanıyor. Hurda değeri artıyor yani zaten normal sistemde normal amortisman, azalan bakiler yöntemiyle yaptığında bunu normal şekilde işte atıyorum on yılda beş yılda neyse bunu giderleştirebiliyoruz. Bunu daha hızlı yapmak yani birden bire gider gösterip kârı az göstermek sadece firma kendisini kandırır. Ya bence onu bir sisteme bağlayıp ona göre kendisini ayarlaması lazım yani ne çok az gider gösterip amortisman gideri veya hiç göstermemek bunu firmanın yaptığı işe göre yani firmanın cinsine, türüne göre yaptığı işe göre gerek arsa, işte ekipman, makine, demirbaş veya işte araçlarına bir amortismanı uygulayarak normal seviyede bir amortisman gideri götürmesi uygun. Şüphelerden şüpheli ticaride karşılığı tarafında da yani biz firmaları hatta iki üç gün önce bir firmamda oldu. Firma kendisi ayırmış şüpheli ticaret yani buradaki bir batan firmalardan bir alacağı şeklinde ondan sonra bizde tabi hemen sorduk firmaya yani. Bak burada böyle bir alacaklar bu devam ediyor mu yani aslında bu orada bir kötüleştirme yapıyor aslında. Biz bunu bir biz ona şey verdiğimizde alacağından düşmemiz lazım bizim onu o kadar şeyi sonra öğrendik ki firmaya sahibiyle görüştim. Söylediği şu öyle biz onu tahsilatı tarafında düşülmemiş, yani onun karşılığında gayrimenkul almış o borcunu kapatmış normalde. Ama ne aldığı gayrimenkulü işletmeye yazmış ne de muhasebeden o şüpheli ticari alacağını karşılığını düşmüş. Yani iki tarafta da şey var. Hâlbuki onu şüpheli alacak karşılığını kapatsa eksi yazıyor çünkü orada. Onun yerine aldığı gayrimenkulü aktive koysa firma iki kat daha değerlenmiş olur yani.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 3: Şimdi az önceki dipnotlarda verdiğimiz amortisman gideri dediğiniz gibi nakit çıkışı gerektirmeyen haliyle şüpheli ticari uzaklıkta karşılığı ayırmamakta yine verginin azaltılması konusunda bu bizatihi aslında manipüle konulardan biri. Amortisman gideri eğer mali mesuliyeti olan kişi dipnotlarda veya aktifinde göstermez ise bunu kredi derece kuruluşunun bilmesi mümkün değil mümkün değil onların söylediğine itibar ediyoruz. Sektörü itibariyle eğer Makine, tesisat, araç veyahut yıllar itibariyle yıpranma payı yüksek olan bir şey varsa buradan bir fikir yürütebiliyoruz. Çok fazla amortisman gideri vardır zaten diyebiliyoruz. Ancak sektör itibariyle sadece dediğim toptancı pazarda gıda alım satımı yapıyor çok fazla amortisman gideri nerede var hani gıdanın ambalajı mı eskidi onun böyle yaptık yok değil aracı var. İki tane iki tane aracın hepi topu toplarsak şu kadar diyebileceğimiz bir rakamı ulaşabiliriz yine sektör ve sektördeki duran varlıklara bakıp amortisman giderlerini bir nebze tespit edebiliriz. Ama şüpheli alacaklar karşılığını yani tespit etmemiz manipüle edilip edilmediğini anlamamız mümkün bile değil. Eğer gösterip vergiden kaçınmadan ayrı bir yoluna gidiyorsa bilmemiz mümkün değil.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 4: Şimdi vergiden kaçınmak ve vergi kaçırmak iki ayrı tabir var. Birisi doğal haktır, ötekisi suçtur. Vergiden kaçınma hakkı var ve işletmenin bunu kullanması ve bunun üstünde genellikle kayıtları, gerekli stokları, gerekli kayıtları yapması gayet doğaldır. Ama burada bir suça yönelik bir kabahate yönelik durum var. Bu verginin azaltılması konusu. Bizim için de biz güven zedeler firmaya karşı.

BANKA KREDİ TEMSİLCİSİ 5: Bunu firmaları yapıyor. Amortisman giderlerini değiştiriyorlar veya şüpheli ticari alacaklar karşılığı ayırmamak gibi yollara gitmek için amortisman değerlerini falan giderlerini yüksek gösteriyorlar. Bunun için yani yapılabilecek hiçbir şey yok firmayı işte soruyoruz, ağzını arıyoruz firma yetkililerinin. Bu amortisman giderlerinin sebebi nedir falan diye. Zaten baktığınızda işte amortisman gideri yaratacak bir mizanında bir şey yoksa adamın kesinlikle zaten onu da arındırıyoruz. Aktarma arındırma yapıyoruz daha çok bunu amortisman giderlerinden değil de faiz giderlerinden yapıyorlar. Amortisman giderlerini firmalar faiz giderleriyle amortisman giderlerini eşitleyip özkaynağı yansıtmaya çalışıyor çoğu muhasebeci zaten o direkt baktığınızda anlaşılıyor. Amortisman giderinde atıyorum taşıtı yok bir firmanın amortisman gideri yazmış. Ya da işte makine tesisatı bu amortisman giderine karşılayacak bir makine tesisatı yok ama amortisman gideri afaki. Direkt firma ile irtibata geçiyoruz firmada zaten bilmiyor muhasebecisine yönlendiriyor muhasebecisi de aa öyle miydi felan diyor. Ama Türkiye'deki yani vergi sistemi şey sorunlu gerçekten yani önümüze gelen mizanlarda falan bakıyoruz da şey iyi değil gerçeğe yansıtmıyor hiçbir şekilde. O yüzden biz de elimizden geldiği kadar sistemlerin bize gösterdiği işte aldığımız eğitimlerden falan kaynaklı aktarma arındırma yapıp düzeltmeye çalışıyoruz ama düzelttiğin zamanda bu sefer işte elindeki şey iyi bir veri değil ki sen düzelttikçe adamın da bilançosunu bozuyorsun yani daha kötü yansıtıyorsun. Bu sefer de iyi bir firma olduğunu biliyorsun. Bu sefer de kredi çıkmıyor firmaya. Bu da bizi etkiliyor kredi çıkartmak istiyorsun adamın gücünü kuvvetini biliyorsun ama işte oradaki muhasebe hatalardan dolayı bu sefer de aktarma arındırmayla adamın işte gerçek değerlerini göremiyorsun. O zaman da ne istiyoruz işte tapu istiyoruz firmadan bu adamın cirosu bu kadar değildi, bu kadar işte bu yıl içerisinde. Bak bunları almış iki tane ev almış üç tane işte araba almış. Bunların hiçbirinin borcu gerçek cirosunu yansıtmıyor. Bu işte kayıt dışı var falan diyoruz tahsise öyle ortak yolu bulmaya çalışıyoruz açıkçası.

YÖNETİCİ - SAHİP 1: Şüpheli ticari alacak karşılığı ayırmamak şimdi bu vergiyi azaltmaz ki. Şüpheli ticari alacağı attığın kalemi. Yok, burada bir benim bildiğim kadarıyla vergi kaybı söz konusu değil. Şüpheli ticari alacaklarıyla ilgili yani. Amortisman giderlerinin değiştiği ya o zaten amortisman giderlerini şöyle birkaç şekilde gidersin. Yani bir SPK da işlem gören bir sermaye şirketi değilsen oralarda işlem yapıyorsan genelde şirketin hep iyi

göstermeye çalışır. Oradaki şirketler hep olduğundan iyi gözüktür. Dolayısıyla orada şunu istersin amortisman küçük olsun kâr büyük olsun. İşte sermaye, işte devamlı yenileyelim büyük rakamlar çıksın falan istersin ki benim şirketimin hisse değerleri artsın. Zaten en büyük getirisi odur. O şirketlerin çoğunun içi boşaltılmıştır. Yani sermayedarlar oradan sermayesini çoktan çekmiştir zaten, tamam mı? Dolayısıyla amortisman giderini arttırmak o şirketler için zarardır. Ama gerçekten kendi içinde mantıklı çalışan şirketteki her zaman amortisman giderini arttırmaya çalışır. Yani çünkü sonuç itibarıyla vereceğim vergiden düştü. Orada zaten kanunun sınırları var onu kafana göre yapamıyorsun. Belli zamanlarda bazen aflar çıkıyor hepsini tekrar değerlendirmeler yapıyorsun devlet diyor ki işte değerlendirme yapabilirsin diyor bir kereye mahsus üç senede dört senede bir böyle aflar da çıkar. Amortismanda gözükmeyenleri eklersin falan yani. Dolayısıyla o iki durumda da eğer halka açık bir şirketsen amortismanı düşük yazmaya çalışırsın. Eğer gerçekten kendi yağıyla kavrulan bir şirketsen sermayedarlarına izah ediyorsan amortismanı bu yani devletin verdiği sınırlar içinde bunu oynarsın. Şimdi şüpheli ticari alacaklar şimdi bunu öyle zaten hemen bir şey bu şüpheli ticari alacak diye atamazsın. Önce bir dava açman gerekir. Yani bir şirketin önce der ki falan firmaya dava açarsın, iş hukuki boyuta ulaşır ondan sonra atabilir şüpheli Ticaret alacaklara. Kafasına göre ayıracağı bir şey değil yani sıkıntılı bir şey yani öyle hani vergisel boyut olarak oynayabileceğim bir şey değil yani devlet şunu kabul etmez ki ben işte yüz bin lira tahsilat yapamadım. Eee ne yapıyorum ben bunu şüpheli alacağa atıyorum ben bunu tahsilatını yapamadığına göre vergisini vermemem lazım. Böyle bir şey yok yani önce sen onu bir dava açacaksın, doğru mu o davan kabul yürüyecek yani öyle kafana göre yapabileceğin bir işlem değil bir şirkete karşıda dava açtığına göre tahsilat davası şüpheli ticari alacak da pek oynayabileceğini zannetmiyorum. Ya o kanuni bir şey tamam kolay gelsin bakalım.

YÖNETİCİ - SAHİP 2: Yani net olarak anlayamadım bunu ama. Yani amortisman işte bir şeyin değerini düşük göstererek şey değil miydi net olarak bilmiyorum bunu. Bir şey söyleyemeyeceğim.

YÖNETİCİ - SAHİP 3: Yanlış. Sivas'ta bu konuda size çok rahatlıkla söyleyeyim on beş yıldır ben Sivas'ta en çok vergi veren firmayım. Gerçek anlamında biz her şeyi düzenliyorum ve öyle hayali bütçe yapmak bilanço yapmak ne yok bende. Bu hem kişiyi aldatır hem de devlete karşıda yanlış işler yapmış olur.

YÖNETİCİ - SAHİP 4: Şimdi tabi burada da bu vergi devletimize ödememiz gereken bir vergi, kârımız varsa vergi ödememiz gerekiyor. Tabii burada ödeme yaparken işletmenin o anki nakit durumu vesaire ön planda olabiliyor. Amortisman için şunu diyebilirim yasal olarak zaten hızlandırılmış amortisman var bir de belli periyotlarda ödenen amortisman var.

İşletme eğer o an için nakit durumu çok elverişli değilse hızlandırılmış amortisman yöntemini seçerek giderini daha fazla göstererek vergi azaltma yoluna gidebilir. Bu işletmenin o anki nakit durumuna göre atacağı adımlardan birisidir. Ama şunu da düşünmemesi gerekir bu vergiyi bu sene az ödedik ama gelecek sene amortismanım da azaldı. Dolayısıyla vergi ödeyeceğim bunu da göz önünde tutarak bu adımı atar. Şüpheli ticari diğer konuya gelecek olursam, şüpheli ticari alacak karşılığını ayırmamak, şüpheli alacağımız var. Biz bunu tahsil edemiyoruz, bunu gider olarak göstermemek mi? Yani bu ayırması gereken bir karşılık varsa ayırmayabilirsiniz. Ayırdığı zaman vergiyi az ödeyecek şimdi burada bu bizde de alacak da şüpheli olan bir kalem var. Tek düzen hesap planında eğer bunları, bunlarda biz alamayacağımızdan emin olduysak ve kanunen de bunu gider olarak gösterebiliyorsak, biz bu yolu seçiyoruz. Kullanıyoruz ki en azından bunu gider olarak kullanalım ve buradan vergisel anlamda avantajını kullanalım yani burada eğer alma ihtimalimiz varsa kullanmıyoruz ama almama ihtimalimiz varsa bunu o kaleme atıyoruz ve oradan vergi avantajı sağlıyoruz. Ayırmamak gibi yolları kullanarak ayırmak gibi mi demek istediniz ayırmamak gibi. Biz ilk etap yani genelde ayırmamayı tercih ediyoruz. Ama müşteri ödemiyorsa tahsilat yapamıyorsak son çare olarak mesela uzun vadeli alacağımıza giriyor birkaç yılda orada duruyor hala tahsilat yapılmamış bu sefer o şüpheli alacaklar grubuna atıyoruz. Oradan da vergi avantajı sağlıyoruz. Kanunun vermiş olduğu yetkiler, çerçeveler kapsamında.

YÖNETİCİ - SAHİP 5: Muhakkak doğru bir uygulama değil bu. Mevcut değer yükleri altında firmalar bu tür yollara başvurursa da bu konuda daha hassas bulunması gerekiyor diye bitireyim.

YÖNETİCİ - SAHİP 6: Amortisman giderlerini değiştirmek doğru bir durum değildir. Şüpheli ticari alacak karşılığı ayırmamak gibi durumlar uygun değildir.

Bu soruya ait görüşlerin özetlendiği tablo aşağıdadır.

Soru	15. Amortisman giderlerini değiştirmek veya şüpheli ticari alacak karşılığı ayırmamak gibi yolları kullanarak verginin azaltılması konusunda neler söylersiniz?
Taraf	Vurgular
SMMM	Muhasebecilerden bazıları amortisman ve şüpheli ticari alacak karşılığı konusunda kimsenin kolay kolay vergi azaltmak için hileye başvurmayaacağını belirtmişlerdir. Şöyle ki gelirler idaresi başkanlığı artık eskisi gibi kağıt üzerinden değil birçok şeyi online olarak toplamaktadır. Beyannameler ve faturalar online platformlarda düzenlenerek mali tablolarla birlikte beyannamelere eklenerek bildirilmektedir. Bu yüzden denetimler hem çok sık hem de istenildiği anda gerçekleştirilebilmektedir. Bundan dolayı da mali tabloları düzenleyenler kolay kolay bu yol ve yöntemlere bulaşmayacaktır denilmiştir. Amortisman tutarının olması gerekenden fazla/az veya ilgili zamanda ayrılmasının da bir suç olduğunu bu işi yapan herkesin bildiğini, denetimlerin de çok sık olduğundan haberdar oldukları için kimsenin bile böyle bir olaya yeltenmeyeceğini belirtmişlerdir. Şüpheli ticari alacak karşılığı ayırmak için öncelikle yasal takip yollarının hepsine başvurulması gerektiği ifade edilmiştir. Bu yasal süreçlerin takip edilmesinden sonra eğer şüpheli ticari karşılık ayrılırsa zaten bu Vergi Usul Kanununa uygun olarak davranıldığını gösterir dolayısıyla herhangi bir vergi kaybına sebep olmayacaktır şeklinde ifade edilmiştir. Bazı muhasebeciler de sayılan bu durumların yasal prosedürler içerisinde zaten uygulamada kullanıldığını bildirmiştir.
Banka Kredi Temsilcisi	Banka kredi temsilcileri işletmelerin ellerindeki demirbaş veya kıymetlere yeterince amortisman ayrıldığını dolayısıyla böyle bir durumun da söz konusu olmayacağını ifade etmektedirler. Banka kredi temsilcileri amortisman işlemleri veya şüpheli ticari alacakların ayrılması konusunda yetkili kişiler eğer bu durumu dipnotlarda bildirmezlerse, sorunları fark edemeyeceklerini belirtmişlerdir. Vergi kaçırmakla vergiden kaçınmak arasında fark olduğunu belirten bazı banka kredi temsilcileri eğer işletmelerin vergiden kaçınma hakkı varsa bu durumu değerlendirmenin yasal olduğunu ve sıkıntı olmayacağını belirtmiştir. Fakat vergi kaçırmak için böyle bir yola girmenin ahlaki olarak büyük bir sorun olduğunu ifade etmişlerdir. Banka kredi temsilcileri işletmelerin mali tablolarını incelediklerini amortisman ayrılmasını gerektirecek herhangi bir demirbaş, araç, bina gibi kıymet göremediklerinde amortisman tutarını aktarma arındırma yöntemi ile mali tablodan arındırdıklarını ifade etmişlerdir. Fakat piyasada sayılan bu işlemlere yönelen kişilerin olduğunu bu yüzden kredi kullandırma hususunda daha dikkatli hareket edilmesi gerektiğini dile getirmektedirler. Hatta banka kredi temsilcileri piyasadaki bilanço veya mizanların gerçeği çok fazla yansıtmadığını ifade etmektedirler. Muhasebeciler bu durumu işletmelere az vergi ödeterek onlara faydalı bir iş yapıyor gibi düşünseler de aslında onların kredi notlarını daha aşağı çekerek işletmelerin kredi almalarına engel olduklarını dile getirmişlerdir.
Yönetici - Sahip	İşletmenin zor süreçlerinde istediği zaman hızlandırılmış amortisman yöntemini seçebileceğini, diğer durumlarda ise normal amortisman yöntemini kullanabileceğini ifade eden işletme yönetici - sahipleri vardır. Bazı işletme yönetici - sahipleri de eğer işletmeler halka açık ise burada amortismanları olduğundan daha düşük gösterebileceğini ifade ederek, sermayelerini daha büyütme adına aslında işletmelerin kârını mevcut durumdan daha yüksek gösterme arzusu içinde olduğunu ifade etmiştir. Şüpheli ticari alacak konusunda da yine işletmelerin vergi ödememek adına böyle bir karşılık ayırmabileceğini ifade eden işletme yönetici - sahipleri de bulunmaktadır. Ayrıca bazı işletme yönetici - sahipleri de bu tür yöntemleri deneyen işletmelerin etik davranmadıklarını ve yapılanların yanlış olduğunu belirtmişlerdir.

Tabloya bakıldığında özetle:

- ✓ SMMM'ler, beyannamelerin ve faturaların online olması ve denetimlerin sıklığı sebebiyle hiçbir SMMM'nin böyle bir riski göze almayacağını vurgulamışlardır.
- ✓ Banka kredi yetkilileri, özellikli durumların dipnotlarda belirtilmemesi durumunda ilgili konuya dikkat etmeyeceklerini belirtmişlerdir.
- ✓ İşletme yönetici ve sahipleri ise bu tür durumların işletmenin içinde bulunduğu duruma göre değerlendirilebileceğini vurgulamışlar; fakat her halükarda bu davranışın etik olmayacağını belirtmişlerdir.





SONUÇ VE ÖNERİLER

Mali tablolar işletmelerin finansal durumlarının görülebilmesi faaliyet sonuçlarının değerlendirilmesi amacıyla hem işletme yöneticileri için hem banka kredi temsilcileri için hem de SMMM için çok önemli bir konumdadır. Özetle mali tablolar, kullanıcılar için kritik öneme sahiptir. Karar alıcıların yerinde ve doğru karar almaları, ellerine geçecek bilginin gerçeklik (doğruluk) oranına ve yöneticilerin bilgi düzeyine bağlı olacaktır. Mali tablolarda yer alan bilgilerin doğruluğunun önemi, karar verme aşamasında anlaşılmaktadır. Yanlış bir veri seti ile doğru bir karar alınması çok mümkün görülmemektedir. Ekonomi ve yatırım yönünde karar alacak olan üçüncü taraflar için de, mali tabloların düzenli şekilde sunulması ihtiyarı olmaktan çıkmıştır. Mali tablolar, işletme yöneticilerine, ortaklarına veya finansman desteği sunarak yatırım desteğinde bulunmak isteyen kişi veya kurumlara hatta bütün kamuoyuna sunulmaktadır. Bu yüzden mali tabloların karar verme ve alınacak kararları etkileme ihtimali oldukça yüksektir. Finansal tabloların düzenlenmesi asıl ihtiyacın giderildiği anlamını taşımaz. Finansal tabloların düzenlenmesi kadar, tabloların analiz edilmesi ve yorumlanması da ciddi önem arz etmektedir. Analiz sonucu hesaplanan rakamların ve ulaşılan değerin tek başına bir anlamı bulunmamaktadır. Asıl fark oluşturan durum bu değerlerin ne anlam ifade ettiğini bilmektir. Bu da mali tablo okuryazarlığıyla ilgilidir. Mali tablo okuryazarlığı; asgari muhasebe ve finans bilgisine sahip kişilerin, mali tablolara bakmak suretiyle işletmelerin finansal ve faaliyet durumları hakkında bir görüşe, karara ve düşünceye sahip olabilme yeteneklerini ifade etmektedir. Bu okuryazarlıkta önemli olan husus temel muhasebe ve finans bilgisine sahip olunmasıdır. Aksi halde çok teknik bir alan olan muhasebe ve finans bilgileri anlaşılmayacaktır. Mali tablo okuryazarlığı olmayan veya az olan bilgi kullanıcıları işletme hakkında yeterli bilgiye sahip olamayacaktır.

Bu çalışmada, mali tabloların içerdiği bilgilerin ne kadar önemli olduğu, işletme yönetici ve sahiplerinin, serbest muhasebeci mali müşavirlerin ve banka ticari kredi temsilcilerinin mali tablolarda yer alan bilgileri nasıl algıladıkları, anladıkları ve değerlendirdikleri teorik bilgiye uygunluk durumu temelinde araştırılmıştır. Sayılan bu tarafların mali tablolardaki verileri hangi amaçla ve ne tür sonuçlara

ulaşmak için kullandıkları tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmada mali tabloların önemi ile bilgi kullanıcılarının bu tablolardan nasıl faydalanabilecekleri konuları detaylı şekilde anlatılmıştır. Araştırma kapsamında işletme yönetici ve sahiplerinin, serbest muhasebeci mali müşavirlerin ve bankaların ticari kredi sorumlularının mali tabloları hangi açıdan değerlendirdikleri araştırılmıştır.

Araştırmada hem nitel (mülakat-görüşme) hem de nicel (anket) tekniklerinin birlikte uygulandığı karma yöntem kullanılmıştır. Karma yöntemde, hedeflenen amaç veya amaçlara hem nitel hem de nicel veri toplama araçlarıyla elde edilen veriler yardımıyla ulaşılmaktadır. Nicel veri toplama yöntemi olarak anket tekniği; nitel veri toplama aracı olarak da görüşme (mülakat) tekniği uygulanmıştır.

Hem nitel hem nicel hem de karma yöntem ile elde edilen bulgular özetle şöyledir:

1. Ankette yer alan toplam 28 ifadenin banka kredi temsilcisi 18'ine; SMMM'ler 16'sına ve işletme yönetici ve sahipleri ise 0 (sıfır) tanesine teoriye uygun görüş bildirmişlerdir. Anket ifadelerine verilen görüşlerden hareketle mali tablo okuryazarlık düzeyleri banka kredi temsilcileri açısından yüksek; SMMM'ler açısından orta ve işletme yönetici ve sahipleri açısından ise çok düşük olduğu tespit edilmiştir.
2. Mülakatta analiz edildiğinde en sık kullanılan sözcük öbeklerinin “Dönen varlık haline”, “Duran varlık yatırımı”, “Kısa vadeli borçlanma”, “Nereden nereye gelmiş”, “Tablolar gerçeği yansıtmaz”, “Uzun vadeli borçlar” ve “Vadeli borçlarını ödeyebilir” olduğu saptanmıştır. Ayrıca “Finansal tabloları okuyabilme”, “Tek düzen hesap planında esas faaliyet karı”, “Finansal tabloları anlayabilme” gibi sık kullanılan ifadeler de bulunmaktadır.
3. SMMM ve Banka kredi temsilcileri belge ve verilerin gerçek olması durumunda oluşturulan mali tabloların bilgi kullanıcıları tarafından çok önemli olacağına, karar almada kritik rol oynayacağına; kredi kullandırma hususunda öncelikle mali tabloların değerlendirileceğine vurgu yapmıştır. İşletme yönetici ve sahipleri ise mali tablo okumayı bilmediklerini ifade etmişlerdir.

4. SMMM ve Banka kredi temsilcileri, kısa vadeli borçları ödemede duran varlığın dönen varlıklardan fazla olmasının kısmen sorun oluşturabileceğini, önemli olan hususun alacakları yönetmek olduğunu belirtmişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri ise gerçekte varlıklarının mali tablolarda görünenden daha farklı olduğunu bildikleri için mali tablolara çok fazla önem vermediklerini belirtmişlerdir.
5. SMMM'ler ve banka kredi temsilcileri, işletmelerin banka, kasa, menkul kıymet gibi varlıklarının diğer dönen varlıklara oranla fazla olmasının işletmelerin güçlü bir sermaye yapısına sahip olduğuna işaret ettiğini, bu şekildeki mali tabloların kendilerinde olumlu bir izlenim bıraktığını belirtmişlerdir. Ancak bu konuda atıl sermaye riskine dikkat edilmesi gerektiğini ve işletmelerde iyi bir yönetim politikası izlenmediği riskini de barındırabileceğini ifade etmişlerdir.
6. SMMM'ler ve Banka kredi temsilcileri, satışların artmasının yanında maliyetlerin bilinmesi gerektiğini vurgulamış, satışların artmasını olumlu olarak değerlendirmiş fakat stok devir hızının düşük olmasının sorun olacağını belirtmişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri ise satışların artmasına rağmen stokların artmamasını mamul temini noktasında bir sorun olarak görmüşlerdir.
7. SMMM'ler ve Banka kredi temsilcileri, stok devir hızının çok önemli olduğunu, maliyetlerin ve satış fiyatlarının iyi ayarlanması gerektiğini, stok devir hızına paralel kârlılık artmıyor ise fire ve yönetim problemleri olabileceğini belirtmişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri de stok devir hızının çok önemli olduğunu fakat işletmenin sektörünün de bilinmesi gerektiğini ifade etmişlerdir.
8. SMMM'ler ve Banka kredi temsilcileri, işletmelerin borçlanmalarında sermayelerini ve finansman maliyetlerini göz önüne almaları gerektiğini, böylece borçlanma vadesini işletmelerinin bulundukları duruma göre ayarlamalarını söylemişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri kısa vadeli borçların finansman maliyetinin daha az olacağını ve alacaklarla uyumlaştırılması gerektiğini belirtmişlerdir.

9. SMMM'ler ve Banka kredi temsilcileri, işletmelerin öz sermayelerini kullanmalarının hem riskin hem de finansman maliyetinin azaltılması açısından olumlu bulmuşlar ayrıca öz sermaye kullanmanın işletmeleri daha güvenli hale getirebileceğini ifade etmişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri ise kâr payının yüksek olmasının işletme sahiplerini mutlu edeceğini düşündükleri için öz sermaye kullanmaktan ziyade uygun faizli borçlanmanın uygun olacağını ifade etmişlerdir.
10. SMMM'ler ve Banka kredi temsilcileri, kâr rakamının büyüklüğünü olumlu karşılamaktadırlar. Esas kârın ana faaliyetten olmasını bu rakamların tespit edilebilmesi için de aktarma arındırma işlemi yaptıklarını bildirmişlerdir. Aksi halde sadece kâr rakamına bakmanın yanıltıcı olacağını belirtmişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri de ana faaliyet kârını önemsemiş hatta duran varlık satışlarından kaynaklanan kârın tehlikeli olabileceğini ifade etmişlerdir.
11. SMMM'ler ve Banka kredi temsilcileri, satışlarla birlikte alacakların artmasını da makul olduğunu fakat alacakların satışlara oranla daha hızlı artmasını işletmenin tahsilat konusunda sorun yaşamasına bağlamaktadırlar. Ayrıca en az üç dönem üst üste alacağın tahsil edilememesi durumunda, bunları donuk alacak olarak düşündüklerini belirtmişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri de alacakların satışlardan fazla artmasını tahsilat problemlerine bağlamışlardır.
12. SMMM'ler, Banka kredi temsilcileri ve İşletme yönetici ve sahipleri, satışların artmasını kârın artması olarak değerlendirmemektedirler. Kârı belirleyen unsurların satışlar, indirimler, ıskontolar, maliyetler ve giderler faktörler olduğunu belirtmişlerdir.
13. SMMM'ler, Banka kredi temsilcileri ve İşletme yönetici ve sahipleri, satış iade ve ıskontolarından en problemlili olanın satış iadeleri olduğunu belirtmişlerdir. Satış iadelerinin yıllar itibarıyla artış göstermesinin işletmeye büyük bir maliyet unsuru oluşturacağını ifade etmişlerdir.
14. SMMM'ler ve Banka kredi temsilcileri, dipnotları çok önemli olduğunu hatta mali tabloları anlamak için özellikle dipnotlara bakılması gerektiğini

belirtmişlerdir. Ancak karşılaştıkları mali tablolarda dipnotlara gereken önemin verilmediğini ve alınan kararlarda dipnotların etkili olmadığını söylemişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri ise dipnotların önemi konusunda ikiye ayrılmışlardır. Bir kısım işletme yönetici ve sahibi dipnotların çok önemli olduğunu düşünürken bu konuda yeterli bilgisi olmadığını belirtiş diğer bir kısmı ise dipnotları gereksiz görmüşlerdir.

15. SMMM'ler ve Banka kredi temsilcileri, kısa vadeli borçların ödenmesinde dönen varlıklara, findeks raporlarına, cari orana, asit-test oranına ve alacak devir hızlarına bakılması gerektiğini belirtmişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri ise ya gerçek manada mali tabloları bilmediklerini ya da gerçekleri yansıtmadığını düşündükleri için mali tablolara bakarak yorum yapmadıklarını ifade etmişlerdir.

16. SMMM'ler, mali tablolara bakmakla manipülasyonun anlaşılamayacağını ve detaya bakılması gerektiğini; Banka kredi temsilcileri, işletmelerin memzuç kayıtlarına bakarak veya son birkaç mali tabloyu karşılaştırarak manipülasyonu anlayabileceklerini; İşletme yönetici ve sahipleri ise mali tabloların gerçeği yansıtmadığı için bir önemi olmadığını ifade etmişlerdir.

17. SMMM'ler ve Banka kredi temsilcileri, amortisman giderlerini değiştirmek veya şüpheli ticari alacak karşılığı ayırmamak gibi yolların uygun bir davranış olmayacağını, beyannamelerin ve faturaların online olması, denetimlerin sık olması sebebiyle sorumlu olanların böyle bir riski göze almayacaklarını belirtmişlerdir. İşletme yönetici ve sahipleri ise böyle bir durumun etik olmayacağını fakat içinde bulunulan duruma göre değerlendirilebileceğini ifade etmişlerdir.

18. Eğitim seviyesi arttıkça mali tabloları anlamamanın önemli olduğu tespit edilmiştir.

19. SMMM'ler ve banka kredi temsilcilerinin likidite konusundaki teorik bilgi düzeylerinin yüksek olduğu görülmüştür.

Araştırma sonucunda elde edilen bilgilerden hareketle şu önerilerde bulunulabilir:

- Üniversiteler ve TÜRMOB'a bağlı odalar birbirleriyle anlaşma yaparak mali tablo okuryazarlığı ile ilgili eğitim materyalleri oluşturabilir ve özellikle bilanço esasına sahip işletme yönetici ve sahiplerine bu eğitim verilebilir.
- Çalışmada özellikle işletme yönetici ve sahiplerinin mali tablo okuryazarlık düzeylerinin çok düşük olduğu tespit edilmiştir. Buradan hareketle bilanço esasına uygun işletme açan ya da işletmesi bilanço esaslı seviyesine ulaşan işletme yönetici ve sahiplerine -gönüllülük esasına dayalı olarak- işletmelerini açma aşamasında ve/veya sonrasında mali tablo okuryazarlık düzeylerini artıracak sertifika programı veya seminere katılımlarını sağlayacak bir düzenleme yapılabilir. Bu tür sertifika veya seminere katılım belgesi sahiplerine çeşitli teşviklerden daha kolay erişim sağlanabilir.
- SMMM olabilmek için girilecek sınavlarda, mali tabloları okuyabilme düzeyini artırıcı mali analiz ağırlıklı sorulara daha çok yer verilebilir. Bu açıdan SMMM'lerin analiz kabiliyetlerinin daha artacağı düşünülmektedir.
- Bu araştırma çok taraflı ve karma yöntem içerdiğinden evreni dar tutulmuştur. Benzer bir araştırmanın, sonuçların genellenmesi açısından daha geniş evrende yapılması düşünülebilir.

KAYNAKÇA

- Akdoğan Nalan ve Tenker Nejat (2001). *Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*, Gazi Kitabevi, ISBN: 975-7313-36-X
- Akdoğan, Nalan (2019). “Finansal Raporlana Standartlarıyla Uyumlu Olması Amacıyla Tekdüzen Hesap Planının Güncellenmesine Yönelik KGK Tarafından Yayınlanan Taslak Metnin Değerlendirilmesi”, *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 12 (3), 745-785
- Akgüç, Öztin (1995). *Mali Tablolar Analizi*, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayın No: 16, Avcıol Basım, 9. Baskı, ISBN: 975-7429-04-X
- Akgün Ali İhsan ve Kılıç Selçuk (2013). “Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetiminin Etkinliği Üzerindeki Etkisi”, *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 20(2), 21-36
- Alagöz Ali ve Ortakarpuz Metehan (2018). “Muhasebe Bilgi Sisteminde Kurumsal Bilgelik Anlayışı”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 1-26
- Arat, Emin (2005). “Finansal Analiz Aracı Olarak Oranlar”, *İstanbul Marmara Üniversitesi Nihat Sayar Eğitim Vakfı Yayınları*, No: 531/764 ISBN: 975-7697-47-8
- Arat, Emin (2005). *Finansal Analiz Aracı Olarak Oranlar İlkeler ve Yorumlar*, Marmara Üniversitesi Nihat Soyer Eğitim Vakfı Yayınları, İstanbul, No: 531/764 ISBN: 975-7697-47-8
- Arslan Rahim ve Demir Gülay (2022). *G-Power ve Minitab Uygulamalı Örneklem Yöntemleri*, Ankara: Nobel Akademik Yayınları.
- Arzova S. Burak (2009). *Muhasebe Teorisi*, Türkmen Yayınevi, İstanbul, ISBN: 978-975-6392-97-3
- Ayrıçay, Yücel vd., (2015). (Editörler Ayrıçay Yücel ve Yardımcıoğlu Mahmut), *Muhasebe ve Finansa Güncel Konular*, GNG Ofset, 1. Baskı, ISBN: 978-605-86620-4-9
- Bakır Hasan ve Şahin Cumhuri (2009). *Yöneticiler için Finansal Tablolar Analizi*, Detay Yayıncılık, Ankara, ISBN: 978-9944-223-93-5

- Batı, Murat (2021). *Muhasebe Hileleri ve Vergiden Kaçınma*, Seçkin Yayınevi, ISBN: 978-975-02-6691-1
- Bekçi İsmail ve Alkan Havva (2009). “Finansal Bilgi Sisteminin Hisse Senetlerine Yatırım Kararı Üzerine Etkisi: İMKB’ de Bir Uygulama”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14 (3), 1-20.
- Bekçi İsmail, Apalı Ali ve Engin Menekşe (2020). “İşletme Ölçeğini Belirleyen Kriter İle KOBİ’lerde Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Fonksiyonları Açısından Öneminin İncelenmesi: Burdur Örneği”, *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(1), 260-279
- Bekçi İsmail, Apalı Ali ve Engin Menekşe (2020). “İşletme Ölçeğini Belirleyen Kriter İle KOBİ’lerde Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Fonksiyonları Açısından Öneminin İncelenmesi: Burdur Örneği”, *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(1), 260-279
- Bekereci Nur Esra, Ayriçay Yücel ve Kök Dünder (2018). “İslami Finansal Okuryazarlık: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi’nde Bir Alan Araştırması”, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, sayı: 33, Denizli, s 45-60.
- Bektöre Sabri, Çömlekçi Ferruh ve Sözbilir Halim (2015). *Mali Tablolar Analizi*, Nisan Kitabevi, ISBN: 978-975-6428-28-3
- Can Esin Nesrin ve Şakrak Münir (2018). “İç Kontrol Sistemindeki Zayıflıkların Ortaya Çıkarılabileceği Hukuki Sorunlar ve Muhasebe Bilgi Sistemindeki Rolü”, *Mali Çözüm Dergisi İSMMMO Yayınları*, 28(150), 45-57
- Creswell, J. W. ve Plano Clark, V. L., (2011). *Designing and Conducting Mixed Methods Research (2nd. ed.)*, California: Sage Publication.
- Çabuk Adem ve Lazol İbrahim (2016). *Mali Tablolar Analizi*, Ekin Yayınevi, ISBN: 978-605-327-422-3
- Çabuk Adem, Başar Ayşe Banu, Sevim Şerafettin, Karagül Arman Aziz, Sayılır Özlem ve Erol Cengiz (2019). *Mali Analiz*, TC. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3013, E-ISBN: 978-975-06-3344-7
- Çabuk Adem, Karagül Arman Aziz, Erol Cengiz, Başar Ayşe Banu, Sevim Şerafettin ve Sayılır Özlem (2013). *Finansal Tablolar Analizi*, TC. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2996, E-ISBN: 978-975-06-3399-7

- Çalıyurt Kıymet ve Eskin İlknur (2012). *Otel İşletmelerinde Muhasebe ve Muhasebe Bilgi Sistemi*, Ekin Yayınevi, ISBN: 978-605-5187-20-0
- Çetiner, Ertuğrul (2000). *İşletmelerde Mali Analiz*, Gazi Kitabevi, ISBN: 975-7373-64-5
- Çıtak, Nermin (2009). *Hileli Finansal Raporlamada Yaratıcı Muhasebe*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, Yayın No: 327, ISBN: 978-975-6392-94-2
- Çonkar Kemalettin, Ulusan Hikmet ve Öztürk Mehmet (2006). *Genel Muhasebe*, Nobel Yayınevi, 3. Baskı ISBN: 9944-77-004-3
- DAŞTAN Abdülkerim, “Muhasebenin toplumsal gelişime katkısı: Türkiye’nin muhasebe bilgisi ihtiyacı”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 31, 2017 Sayı: 5, 1253-1275
- Dede, Adnan (2020). *Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetim Kararları ve Yöneticilerin Performansı Üzerindeki Etkisine Yönelik Bir Araştırma*, İstanbul Gelişim Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul.
- Demir, Berna (2010). "Muhasebe Bilgi Sistemlerinde Bilgi Kalitesi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 142-153 <<https://dergipark.org.tr/tr/pub/mufad/issue/35627/396017>>
- Demir, Berna (2005). “Muhasebe Bilgi Sistemlerinde Bilgi Güvenliği”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (26), 147-156
- Demir, Berna (2010). “Muhasebe Bilgi Sistemlerinde Bilgi Kalitesi”, *Muhasebe ve Finans Dergisi*, (48), 142-153
- Demir Mehmet ve Elden Ürgüp Seval (2022). “İhtiyaç Kredisi Talepleri Anında Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Belirlenmesi: Sivas İlinde Bir araştırma”, *Muhasebe ve Finans Dergisi*, ss: 73-90.
- Demir Volkan ve Bahadır Oğuzhan (2008). *SMMM Staja Başlama Sınavlarına Hazırlık İçin Muhasebe*, İSMMM Yayınları, ISBN: 978-975-555-153-1
- Dincerol Fikret Oğuz ve Yılmaz Erdal (2022). “Turizm Sektöründeki Yöneticilerin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Belirlenmesi: Orta Karadeniz Bölgesinde Bir Araştırma.”, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(1), 237-254.

- Dinç Engin ve Abdioğlu Hasan (2009). “İşletmelerde Kurumsal Yönetim Anlayışı ve Muhasebe Bilgi Sistemi İlişkisi: İMKB-100 Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma”, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(21), 157-184
- Dinç Engin ve Abdioğlu Hasan (2009). “İşletmelerde Kurumsal Yönetim Anlayışı ve Muhasebe Bilgi Sistemi İlişkisi: İMKB-100 Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma”, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(21), 157-184
- Dinç Engin ve Varıcı İdiris (2008). “Muhasebe Bilgi Sisteminin Kurumsallaşma Düzeyine Etkisi: Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(1), 67-85
- Dinç Engin ve Varıcı İdiris (2008). “Muhasebe Bilgi Sisteminin Kurumsallaşma Düzeyine Etkisi: Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(1), 67-85
- Durmuş Cem Niyazi ve Kar Tuğba (2019). “Muhasebe Bilgi Sistemleri Doğrultusunda Büyük Veri Kullanımı: Büyük Veri’yi Etkin Olarak Kullanan İşletmeler Üzerine Bir Araştırma”, *İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Mali Çözüm Dergisi*, 29(156), 169-193
- Emhan, Abdurrahim (2007). “Karar Verme Süreci ve Bu Süreçte Bilişim Sistemlerinin Kullanılması”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(21), 212-224
- Erdamar, Cengiz (1982). *Muhasebe Bilgileri ve İşletme Kararları Teori ve Uygulamaları*, Eko – Bil Ekonomi ve Bilimsel Yayınlar Ltd. Şti. Yayınları, Yayın No: 1.
- Erdoğan Melih, Ergün İbrahim Erdinç, Aydemir Oğuzhan, Uygun Mutlu, Şakar Asuman Nurhan ve Sevim Adnan (2019). (Editör Sevim Adnan), *Muhasebe Yazılımları*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3880, İkinci Bölüm, E-ISBN: 978-975-06-3499-4
- Erdoğan Nurten, Lazol İbrahim, Ergun Ülkü ve Köse Tunç (2018). (Editör Erdoğan Melih), *Genel Muhasebe*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2595, Eskişehir, İkinci Bölüm, E-ISBN: 978-975-06-2432-2

- Erol Fidan Meral ve Subaşı Şerife (2014). “Muhasebe Meslek Mensubu Adaylarının Etik Algıları: İstanbul İli Örneği.”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 64, ss: 111-130.
- Gençoğlu Ümit Gücenme, Önce Saime, Ekergil Vedat, Köse Tunç ve Başar Banu (2019). *Genel Muhasebe 2*, TC. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2897, E-ISBN: 978-975-06-3124-5
- Gouws D.G. ve Shuttleworth C.C., (2009). “Financial Literacy an Interface Between Financial Information and Devision-makers in Organizations.”, *Southhern African Business Review*, Volume 13, Number 2.
- Gökdeniz, Ümit (2005). “İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemine Yaklaşım”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (27), 86-94. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/425926>
- Gökdeniz, Ümit (2005). “İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemine Yaklaşım.” *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 27, 86–94. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/425926>
- Gözüm M. Sait ve Yücel Göksel (2019). *Yönetim Kurulu Üyeleri İçin Finans, Hümanist AŞ.*, 3. Baskı, ISBN: 978-605-69753-4-9
- Gümüş Umut Tolga ve Dağdelen Tarık (2017). “Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi ve Aydın İlindeki Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Üzerine Bir Uygulama”, *Researcher: Social Science Studies*, Cilt: 5, Sayı: 10, ss: 408-433 ISSN: 2148-2691.
- Gündoğdu, Aysel (2021). *Uygulamalı Finansal Tablolar Analizi*, Gazi Kitabevi, Ankara, ISBN: 978-625-7855-25-9F
- Gündoğmuş Erdemir ve Köroğlu Çağrı (2017). “Pazarlama Bilgi Sistemi İle Muhasebe Bilgi Sistemi Arasındaki İlişkinin Stratejik Pazarlama Muhasebesi Açısından İncelenmesi: X Otel İşletmesinde Uygulama”, *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 50, 1-20
- Güner Mehmet ve Kurnaz Ersin (2019). “Muhasebe Bilgi Sisteminin Kurumsal Yönetim Uygulamalarına Etkisi”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 17(1), 297-313 DOI: <http://dx.doi.org/10.11611/yead.519113>
- Güney Selami ve Özyiğit Hüseyin (2015). “Muhasebedeki Verilerin Yönetimde Kullanılması ve Elektronik Muhasebe Verilerinin Yönetim Kararlarına

- Etkisi.” *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 14/53, 279–297. <https://doi.org/10.17755/esosder.48280>
- Gürbüz Sait ve Şahin Faruk (2015). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Güvemli Oktay ve Güvemli Batuhan (2016). *Mali Tabloların Dinamik Tahlili*, İSMMM Yayınları, Yayın No: 166. ISBN: 978-975-555-241-5
- Güvemli, Oktay (2011). “Bilanço ve Gelir Tablosu Bağlılıkları Üzerine Bir Dinamik Tahlil Denemesi”, *Muhasebe ve Finans Dergisi*, 1-9
- Güvemli, Oktay (2007). *Mali Tabloların Evrimi*, Avcıol Basım, ISBN: 978-975-01960-2-7
- Hacıhasanoğlu Tansel ve Erdoğan Ali (2019). “KOBİ’lerde Kurumsallaşma Düzeyinin Muhasebe Bilgi Sistemi Üzerine Etkisi: İstanbul’da Faaliyet Yürüten İmalatçı KOBİ’ler Üzerine Bir Araştırma”, *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(17), 78-102
- İmam, Kadir (2019). *Muhasebe Bilgi Sisteminin Kurumsal İmaj Üzerine Etkisi: Sağlık Sektöründe Bir Araştırma*, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Jeffrey L. Callen, Karen M.Y. Lai and Steven X., (2016). “The Volatility of Return Revision and Financial Statement Literacy in Emerging Markets: The Case of Cross-listed Chinese Firms”, *Journal of Business Finance & Accounting*, , 1-25.
- Johnson R. Burke ve Onwuegbuzie Anthony J., (2007). "Toward a Definition of Mixed Methods Research", *Journal of Mixed Methods Research*, 1, 112-133.
- Jumshudlu Sanan ve Yakar Nergis Nalan (2020). “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemleri: Sistematik Bir Literatür İncelemesi ve İçerik Analizi”, *İstanbul Üniversitesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi*, 62, 37-50 <https://doi.org/10.26650/MED.2020675800>
- Kaderli Yusuf ve Köroğlu Çağrı (2014). “İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemi ile Kurumsal Yönetim Anlayışı Arasındaki İlişki.”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi* 63, 21–38. <https://doi.org/10.25095/mufad.396475>

- Kaderli Yusuf ve Köroğlu Çağrı (2014). “İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemi ile Kurumsal Yönetim Anlayışı Arasındaki İlişki” *Muhasebe ve Finansman Dergisi* 63, 21–38. <https://doi.org/10.25095/mufad.396475>
- Kalmış Halis ve Dalgın Burcu (2010). “Muhasebe Bilgilerinin Karar Almada Kullanımının Önemi ve Çanakkale’de Faaliyet Gösteren Sanayi İşletmelerinde Bir Uygulama”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (46), 112-128. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mufad/issue/35625/395939>
- Karacan Sami ve Günce Nurcan (2018). “Meslek Yüksekokullarında Mali Tablo Okuryazarlığın Öğrenci Perspektifinde Değerlendirilmesi”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı: 58, Cilt: 11.
- Karacan Sami ve Uygun Rahmi (2017). *Finansal Tabloların TMS/TFRS’ye Uyumlu Hale Getirilmesi*, Umuttepe Yayınları, 1.Baskı, ISBN: 978-605-2012-06-2
- Karahan Murat ve Kestane Ali (2021). “Muhasebe Bilgi Kalitesinin Maliyet Analizi Süreçlerine Etkisi: Muhasebe Meslek Mensuplarını Üzerine Bir Araştırma”, *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 6(14), 117-129 DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.855531>
- Karasioğlu, Fehmi (2016). *Finansal Muhasebe Dönem Sonu İşlemleri, TMS/TFRS Uygulamalı*, Nobel Yayınevi, Yayın No: 1031, ISBN: 978-605-133-932-0
- Karataş Aracı Özlem ve Bekçi İsmail (2019). “MSUGT, TMS/TFRS ve BOBİ FRS Açısından Kavramsal Çerçeve ve Finansal Tabloların Sunuluşu, Standartların Değerlendirilmesi”, *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 12 (3), 857-884
- Kartal Mahmut ve Bardakçı Sait (2018). *SPSS ve Amos Uygulamalı Örneklerle Güvenirlik ve Geçerlik Analizleri*, Akademisyen Kitabevi, Ankara.
- Kaya, Gamze Ayça (2018). “Muhasebe Meslek Mensuplarının Muhasebe Bilgi Sistemi Hakkındaki Görüşleri: Elazığ’da Bir Araştırma”, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 28(1), 115-132
- Kaygusuz Sait, Aslan Ümmühan ve Kepçe Nazlı (2018). *Genel Muhasebe 1*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2654, E-ISBN: 978-975-06-2394-3

- Kaygusuz Yüksel, Aslan Ümmühan ve Kepçe Nazlı (2018). (Editörler Banar Kerim ve Ekergil Vedat), *Genel Muhasebe 1*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2654, İkinci Bölüm, E-ISBN: 978-975-06-2394-3
- Kazak Gülşah ve Erdemir Namık Kemal (2020). “Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkinliğinin Arttırılmasında Blok Zinciri Teknolojisinin Rolü.” *Business & Management Studies: An International Journal* 8/4, 464–481. [HTTPS://DOI.ORG/ 10.15295/BMIJ.V8I4.1725](https://doi.org/10.15295/BMIJ.V8I4.1725)
- Klapper L. and Lusardi A., (2020). “Financial Literacy And Financial Resilience: Evidence From Around The World”. *Financial Management*, 49(3), 589-614.
- Kocabıyık Turan ve Teker Türker (2018). “Finansal Okuryazarlık: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, *Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2018, Volume: 2, Issue: 2, ISSN: 2587 – 2621.
- Kurnaz Esin, Tekbaş İsmail, Bozdoğan Tunga ve Çetin Ömer Orbay (2020). “Dijitalleşmeyle Birlikte Muhasebe Eğitiminin Muhasebe Meslek Mensupları Açısından Değerlendirilmesi”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 22 Özel Sayı. ss. 81–96, <http://dx.doi.org/10.31460/mbdd.642307>
- Lazol, İbrahim (2017). *Genel Muhasebe*, Ekin Yayınevi, ISBN: 978-605-327-411-7
- Lazol, İbrahim (2016). *Maliyet ve Yönetim Muhasebesi*, Ekin Yayınevi, ISBN: 978-605-327-298-4
- Lezki Şenay, Aydın Sinan, Oktal Özlem, Timur Mehmet Necdet ve Önce Saime (2018). (Editör Durucasu Hasan), *İşletme Bilgi Sistemleri*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2690, Eskişehir, Birinci Bölüm.
- Lusardi Annamaria and Mitchell Olivia S., (2008). “Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare?”, *American Economic Review: Paper&Proceedings*, 98: 2, 413-417. <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.98.2.413>
- Lusardi Annamaria and Mitchell Olivia S., (2014). “The Economic Importance Of Financial Literacy: Theory and Evidence”, *Journal of Economic Literature*, 52(1), ss: 5 – 44 <http://dx.doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Mizrahi, Rozi (2011). “KOBİ’lerde Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkin Kullanımı Üzerine Bir Araştırma”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 307-316.

- Mutegi H. K. et al. (2015). “Financial Literacy and Its Impact On Loan Repayment By Small And Medium Enterpreneuers”, *International Journal Of Economics Commerce and Management*, 3(3), 1-28. (MUTEGİ, Harrison Kinyua / NJERU, Phelista W. / ONGESA, Nyamboga Tom)
- Münyas, Turgay (2021). “Mali Müşavir Adaylarının Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranışlarıyla İlgili Bir İnceleme”, *Muhasebe ve Denetime Bakış*, (62) ss: 223-244.
- Niu Geng, Zhou Yang ve Gan Hongwu (2020). “Financial Literacy And Retirement Preparation In China”, *Pacific-Basin Finance Journal*, 59
- Onocak Derya ve Demir Mehmet (2021). *YMM’lerin Bakış Açılılarıyla Muhasebe Bilgi Üretiminde Kalite Sorunu*, Paradigma Akademi.
- Onut, Sefa (2014). *Yerel Ekonomik Kalkınmada Muhasebe Meslek Elemanlarının Önemi ve Rolü: Sivas İlinde Bir Araştırma*, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Sivas.
- Öndeş Turan, Karcıoğlu Reşat, Yıldıztekin İhsan, Orhan Mehmet Suphi ve Güngör Bener (2012). (Editör, Öndeş Turan), *Genel Muhasebe*, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, ISBN: 978-975-442-225-2
- Örten Remzi, Kaval Hasan ve Karapınar Aydın (2012). *Türkiye Muhasebe – Finansal Raporlama Standartları (TMS - TFRS) Uygulama ve Yorumları*, Gazi Kitabevi, 6. Baskı, ISBN: 978-9944-165-18-1
- Özateş Gelmez ve Özge Sanem (2014). *Kadının Bakım Emeğinin Evde Bakım Uygulaması Üzerinden Değerlendirilmesi Bir Karma Yöntem Araştırması: Ankara Mamak Örneği*, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Hizmet Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Ankara.
- Özçelik Hakan ve Kılınç Zehra (2020). “Muhasebe Bilgi Sisteminin KOBİ’lerde Farkındalığı Üzerine Bir Araştırma: Isparta Örneği”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 11(26), 73-88 DOI: 10.21076/vizyoner.621635
- Özçelik, Hakan (2010). *Muhasebe Bilgi Sistemlerince Üretilen Bilgilerin Kalitesinin Etkileyen Kritik Başarı Faktörleri: İMKB’de Bir Araştırma*, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, tez.yok.gov.tr (253140)

- Öztürk Erkan ve Babaoğlu Gözde (2020). “Finansal Raporlama Standartları ile Uyumlu Hesap Planından (Taslak) Sağlanacak Faydaların TFRS ve BOBİ FRS Setleri Açısından Değerlendirilmesi”, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt: 5/ Sayı: 3 ISSN: 2602-2486 DOI: 10.29106/fesa.765774
- Parlak Zeki ve Özdemir Süleyman (2011). “Esneklik Kavramı ve Emek Piyasalarında Esneklik”, *Journal of social Policy Conferences*, (60), 1-60.
- Sağlam Necdet, Orhan Abdullah ve Çakan Sinan (2021). *Finansal Tabloları Hazırlama ve Okuma Rehberi*, Özbaran Ofset, 1. Baskı, ISBN: 978-605-74587-2-8
- Sağlam Necdet, Yolcu Mehmet ve Eflatun Ali Osman (2018). *Örneklerle UFRS Kayıtları*, Özbaran Ofset, 4. Baskı, ISBN: 978-605-67984-6-7
- Salman Ümit Nusret ve Esmeray Azize (2020). “Finansal Okuryazarlık: Muhasebe ve Finansman Eğitimi Alan Öğrencilere Yönelik Bir Araştırma.”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(2), 2002-2016.
- Sandal Aysun ve Yalçın Zülkif, (2020). “SMMM’lerin Finansal Okuryazarlık ve Finansal Tablo Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma: Tunceli ve Elazığ Örneği.” *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(4), 2216-2230.
- Saruhan Şadi Can, Öztürk, Sevgi Ayşe, Kağnıcıoğlu Hakan, Başar Mehmet, Ekergil Vedat, Uztuğ Ferruh, Çınar Naim, Suvacı Ender, ve Ata Selçuk (2019). (Editör Ürper Yılmaz ve Besler Senem), *İşletme Fonksiyonları*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3000, Eskişehir, (ss: X).
- Savcı Mustafa ve Balioğlu İmad (2021). “Muhasebe Bilgi Sisteminde Veri Kalitesinin Denetim Kanıtlarının Güvenilirliğine Etkisinin Değerlendirilmesi”, *Journal of Emerging Economies and Policy*, 6(1), 52-63. e-ISSN: 2651-5318
- Savcı, Mustafa (2017). *Mali Tablolar Analizi*, Ekin Yayınevi, ISBN: 978-605-327-437-7
- Sevilengül, Orhan (2011). *Genel Muhasebe*, Gazi Kitabevi, 16. Baskı, ISBN: 978-975-7313-18-2

- Sevim Adnan ve Bülbul Samet (2016). “Kurumsal Kaynak Planlaması (Enterprise Resources Planning- ERP) Sistemlerinin Muhasebe Bilgi Sisteminin Verimliliğine Etkileri”, *ASSAM-UHAD Uluslararası Hakemli Dergi*, 3(6), 54-70 <https://dergipark.org.tr/en/pub/assam/issue/31545/346047>
- Sevim Adnan ve Bülbul Samet (2016). “Kurumsal Kaynak Planlaması (Enterprise Resources Planning- ERP) Sistemlerinin Muhasebe Bilgi Sisteminin Verimliliğine Etkileri”, *ASSAM-UHAD uluslararası Hakemli Dergi*, 3(6), 54-70 <https://dergipark.org.tr/en/pub/assam/issue/31545/346047>
- Sevim Adnan ve Bülbul Samet (2016). “Tam Zamanında Üretim Sisteminin Muhasebe Bilgi Sistemi İle Bütünleştirilmesi ve Bir Model Önerisi.” *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18/4, 855–879.
- Sevim Adnan ve Bülbul Samet (2016). “Tam Zamanında Üretim Sisteminin Muhasebe Bilgi Sistemi İle Bütünleştirilmesi ve Bir Model Önerisi.”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18/4, 855–879.
- Shen Jianfei ve Han Lincong (2019). “Design Process Optimization and Profit Calculation Module Development Simulation Analysis Of Financial Accounting Information System Based On Particle Swarm Optimization”, *Information System and E-Business Management*, 18, 809-822. <https://doi.org/10.1007/s10257-018-00398-0>.
- Swiecka Beata, Yeşildağ Eser, Özen Ercan ve Grima Simon (2020). “Financial Literacy: The Case of Poland”, *Sustainability*, 12,700.doi: 10.3390/su12020700
- Tashakkori Abbas and Creswell John W., (2007). "The New Area of Mixed Methods", *Journal of Mixed Methods Research*, S: 1(1), s: 3-7.
- Tatar Büşra ve Kıymık Hakkı (2021). “Finansal Tablolarda Hile Riskinin Tespit Edilmesinde Veri Madenciliği Yöntemlerinin Kullanılmasına Yönelik Bir Araştırma” *Journal of Yaşar University*, 16/64, 1700-1719.
- Tavşancıl, Ezel (2010). *Tutulumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi*, (4. Baskı), Ankara: Nobel Basım Yayınları.
- Tazegül, Alper (2020). “Karar Alma Sürecinde Muhasebe Bilgi Sisteminin Rolü: Kars İlinde Bir Uygulama”, *ETÜ Sentez İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2, 1-20 DOI: 10.47358/sentez.2020.7 <https://doi.org/10.47358/sentez.2020.7>

- Teddle, C. ve Yu, F., (2007). “Mixed Methods Sampling: A Typology With Examples.”, *Journal of Mixed Methods Research*, 1(1), 77-100.
- Teker Suat ve Kayıkcıoğlu Salih (2019). “How Financial Reports Perceived By The Board Members?”, İstanbul Finance Congress, s. 50-55 ISSN: 2459-0762 DOI: 10.1761/Pressacademia.2019.1142
- Teyyare Erdoğan, Ayyıldız Buket, Dirican Hüseyin, Zıvalı Bediha Sultan ve Renkli Betül, (2018). “İktisadi ve Mali Okuryazarlık Üzerine Bir Araştırma: Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Örneği”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt: 14, Yıl: 14, Sayı: 1.
- Türkiye Muhasebe Kurulu Üyeleri Komisyonu, *Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS/IAS) ile Uyumlu TMS ve TFRS*, Gurup Matbaası, 2006, TMSK Yayınları -1.
- Uluslan, Hikmet (2017). *Dönem Sonu Muhasebe İşlemleri*, Ekin Yayınevi, ISBN: 978-605-327-480-3
- Ülker Yakup ve Arslan Öznur (2020). *Finansal Olmayan Raporlamada Değişim Sürdürülebilirlik Raporlamasından Entegre Raporlamaya*, (1.Baskı) Ankara: Gazi Kitabevi, ISBN: 978-625-7855-19-8
- Yılancı Münevver, Yıldız Birol, Uludağ Sezen ve Erdoğan Nurten (2018). Birinci Bölüm, (Editör Erdoğan Melih), *Muhasebe Denetimi*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3741, Eskişehir, E-ISBN: 978-975-06-2474-2
- Yıldırım Ali ve Şimşek Hasan (2013). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* (9. Genişletilmiş Baskı), Ankara: Seçkin Yayınevi,
- Yılmaz, Rıfat (2019). (Editör Meral Erol Fidan), *Muhasebe ve Denetimde Güncel Konular*, Bursa: Efe Akademi Yayınevi, 1. Baskı, ISBN: 978-605-2308-60-8
- Zorkun Murat ve Dilek Serkan (2020), “Mali Okuryazarlık, Girişimcilik Eğilimi ve Potansiyeli Arası İlişkilerin Analizi”, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt: 5, Sayı: 1. ISSN: 2602-2486, DOI: 10.29106/fesa.673333.

İnternet Kaynakları

- www.ismmmo.org.tr/Mevzuat/Yonetmelikler--148
- http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/ekonometri_ue/finansaltablolaranalizi.pdf
- <http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/kok/finansalanalizu157.pdf>
- <http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/kok/finansalyonu163.pdf>

<http://forbes.com/the-worlds-most-valuable-brands/#71b72416119c> -16.04.2021

<https://acikerisim.deu.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12397/12322/215792.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<https://archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/98malicozum/4%20H%20osman%20bayri.pdf>

<https://archive.ismmmo.org.tr/docs/yayinlar/kitaplar/99/2.bolum.pdf>

https://cdn-acikogretim.istanbul.edu.tr/auzefcontent/19_20_Guz/muhasebe/14/index.html

<https://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS%20Sunumlar/BOB%C4%B0%20FRS%201.B%C3%B6l%C3%BCm.pdf>

Veriler birleştirilerek tablolştırılmıştır.

https://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS%20Sunumlar/BOB%C4%B0%20FRS%202_B%C3%B6l%C3%BCm.pdf

<https://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS%20Sunumlar/BOB%C4%B0%20FRS%201.B%C3%B6l%C3%BCm.pdf> eğitim sunumunda yer almaktadır.

<https://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS%20Sunumlar/BOB%C4%B0%20FRS%201.B%C3%B6l%C3%BCm.pdf> Veriler birleştirilerek tablolştırılmıştır.

https://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS/TMS_1_Finansal%20Tablolar%C4%B1n%20Sunulu%C5%9Fu.pdf

https://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS/TMS_1_Finansal%20Tablolar%C4%B1n%20Sunulu%C5%9Fu.pdf

<https://sozluk.gov.tr/> 03.04.2021 – 14: 43.

<https://tr.wikipedia.org/wiki/Bilgi> (23.08.2021)

<https://tr.wikipedia.org/wiki/Bilgi> (23.08.2021)

https://tr.wikipedia.org/wiki/Piyasa_likiditesi

<https://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuatek/eski/muhsisteb1ekmuh4.html>

<https://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuatek/eski/muhsisteb1ekmuh5a.html>

<https://www.ismmmo.org.tr/dosya/415/Mevzuat-Dosya/tekduzhesapplani.pdf>

<https://www.kgk.gov.tr/ContentAssignmentDetail/3585/Finansal-Tablo-O%CC%88rneleri-ve-Kullan%C4%B1m-Rehberinin->

Gu%CC%88ncellenmis%CC%A7-Versiyonu-07-06-2019-tarihli-ve-30794-
say%C4%B1%C4%B1-Resmi%CC%82-Gazetede-
Yay%C4%B1mlanm%C4%B1s%CC%A7t%C4%B1r-
<https://www.kgk.gov.tr/ContentAssignmentDetail/3585/Finansal-Tablo-O%CC%88rneklere-ve-Kullan%C4%B1m-Rehberinin-Gu%CC%88ncellenmis%CC%A7-Versiyonu-07-06-2019-tarihli-ve-30794-say%C4%B1%C4%B1-Resmi%CC%82-Gazetede-Yay%C4%B1mlanm%C4%B1s%CC%A7t%C4%B1r->
<https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.3568.pdf>
https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/21447_1.pdf (26.12.1992 / 21447 sayılı resmi gazete)
<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2019/06/20190607.pdf>
<https://www.spk.gov.tr/Sayfa/Dosya/986>

EKLER:

EK 1: Nicel Anket Formu

Sayın Katılımcı,

Bu anket formu, “Karar Almada Mali Tablo Okuryazarlığının Önemi, Bilgi Kullanıcıları Açısından Mali Tablo Okuryazarlık Düzeylerinin Araştırılması” adlı doktora tezimin uygulama aşaması için düzenlenmiştir. Bu çalışmada temel amaç *işletme sahip veya yöneticilerin, SMMM’lerin ve banka kredi yetkililerinin* mali tablo okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesidir.

Çalışmaya katılımınız gönüllülük esasına dayalıdır. Vereceğiniz cevapların **sizi bağlayıcı herhangi bir yönü yoktur**. Elde edilen veriler sadece bilimsel amaçlar çerçevesinde kullanılacaktır. Bu konudaki sorumluluk tamamen araştırmacıya aittir. Ankete içten ve objektif düşünce ile katkıda bulunmanız bu bilimsel çalışmayı daha anlamlı hale getirecektir.

Lütfen kimlik bilgilerinizi belirtmeyiniz.

Zaman ayırarak anketi cevapladığınız için teşekkür eder, işlerinizde kolaylıklar dileriz.

Sivas CÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü
Muhasebe, Finans ve Bankacılık Anabilim Dalı

Öğr. Gör. Sefa ONUT

A. Demografik Durum

1-Cinsiyetiniz?

☐ Kadın ☐ Erkek

3- Eğitim durumunuz?

☐ Lise veya öncesi ☐ Ön lisans
☐ Lisans ☐ Lisansüstü

5- Kaç yıldır bu görevi icra etmektesiniz?

☐ 5 yıldan az ☐ 5-10 yıl ☐ 11–15 yıl
☐ 16- 20 yıl ☐ 20 yıldan fazla

2- Şu anki konumunuz?

☐ Yönetici-Sahip ☐ SMMM ☐ Banka Krd. Tems.

4- Yaşınız?

☐ 25–34 arası ☐ 35–44 arası ☐ 45–54 arası
☐ 55–64 arası ☐ 65 ve üstü

6- Görev yeriniz?

☐ Sivas/Merkez ☐ İlçe

B. Mali Tablo Okuryazarlığıyla İlgili İfadeler

Mali tablo okuryazarlığıyla ilgili ifadelere ait katılım düzeyinizi - <u>enflasyon oranının önemsiz olduğu varsayımı temelinde</u> - ifadenin sağında bulunan kutucuğa (X) işareti koyarak belirtiniz.	Kesinlikle Doğru	Doğru	Ne Doğru Ne de Yanlış	Yanlış	Kesinlikle Yanlış
1. İşletmenin duran varlıklarının genellikle kısa vadeli borçlarla finanse edilmesi uygundur.					
2. Dönen varlık finansmanında uzun vadeli kredi kullanmak, ödemede kolaylık sağlayacağı için doğru bir yaklaşımdır.					
3. Yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olan işletmenin kısa vadeli borçları ödemede sorun yaşamayacağı söylenebilir.					
4. Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likidite açısından sorun yaşamayacağının bir göstergesidir.					
5. Dönen varlıklar, işletmenin kısa vadeli borçları ödeme gücünü gösterir.					
6. Satıştan iadelerin yıldan yıla artıyor olması ürün kalitesinin sorgulanmasını gerektirir.					
7. Satışlar artarken, stokların düşüş seyrinde olması kârı yükseltecektir.					
8. Stok devir hızının yüksekliği o işletmenin kârını olumlu yönde etkileyecektir.					
9. İşletmenin öz kaynak tutarının, duran varlık tutarına yakın olması, o işletmenin üçüncü kişiler açısından güvenilirliğini artırır.					
10. Özkaynakların borçlardan daha fazla olması, işletmenin daha az riskli olduğunu işaretidir.					
11. Aktifte yer alan karşılıklar, karşılık ayrılan hesaplarla ilgili sorun yaşandığına işaretidir.					
12. Ticari alacakların satışlara oranla daha fazla artması, işletmenin tahsilat konusunda sıkıntı yaşadığının göstergesi olabilir.					
13. Sermaye yedekleri, işletmenin başarısının önemli göstergelerinden biridir.					
14. Özkaynakların borçlardan fazla olması, özkaynak (sermaye) kârlılığını olumlu yönde etkiler.					
15. Duran varlıkların ediniminde özkaynak ağırlıklı finansman tercihi daha uygundur.					
16. Kârın büyüklüğü değil hangi faaliyetler sonucunda ortaya çıktığı daha önemlidir.					
17. Satışların yıldan yıla artması kârlılığın yükselmesinin en belirgin göstergesidir.					
18. Satış iskontolarının yıldan yıla artması işletmede pazar/satış sorununa işaretidir.					
19. İşletmenin, yıllar itibariyle stoklarının artış göstermesi kârı olumlu yönde etkiler.					

20. Bilanço ve gelir tablosundaki dipnotlar, alınacak kararları etkileme gücüne sahiptir.					
21. Faiz, kambiyo kârları vb. net kâra katkısının çok fazla olması, uygun bir durum değildir.					
22. Kârın daha çok asıl faaliyetlerden oluşması işletme başarısının sürdürülebilirliği açısından önemlidir.					
23. Kârın oluşumunda olağandışı faaliyet gelirlerinin fazlalığı önemli değildir.					
24. Finansal tabloları anlayabilme görevinin sadece SMMM'lerde olması gerektiğini düşünen işletme sahip ve yöneticileri vardır.					
25. Bir finansal tablonun manipüle edilip edilmediğini anlamakta zorlanırım.					
26. Mali tablolar, muhasebenin sosyal sorumluluğuna uygun düzenlenmektedir.					
27. Yöneticilerin isabetli karar almalarında mali tabloları anlayabilme yetenekleri önemlidir.					
28. "İşletmenin başarısında, kârın nasıl elde edildiği değil büyüklüğü önemlidir" görüşü doğru değildir.					



EK 2: Nitel Anket Formu

NİTEL MÜLAKAT SORULARI

Sayın Katılımcı,

Bu mülakat formu, “Karar Almada Mali Tablo Okuryazarlığının Önemi, Bilgi Kullanıcıları Açısından Mali Tablo Okuryazarlık Düzeylerinin Araştırılması” adlı doktora tezinin uygulama aşaması için düzenlenmiştir. Bu çalışmada temel amaç *işletme sahip veya yöneticilerin, SMMM’lerin ve banka kredi yetkililerinin* mali tablo okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesidir.

Çalışmaya katılımınız gönüllülük esasına dayalıdır. Vereceğiniz cevapların **sizi bağlayıcı herhangi bir yönü yoktur**. Elde edilen veriler sadece bilimsel amaçlar çerçevesinde kullanılacaktır. Bu konudaki sorumluluk tamamen araştırmacıya aittir. Ankete içten ve objektif düşünce ile katkıda bulunmanız bu bilimsel çalışmayı daha anlamlı hale getirecektir.

Lütfen kimlik bilgilerinizi belirtmeyiniz.

Zaman ayırarak mülakatı cevapladığınız için teşekkür eder, işlerinizde kolaylıklar dileriz.

Sivas CÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü
Muhasebe, Finans ve Bankacılık Anabilim Dalı

Öğr. Gör. Sefa ONUT

1. Finansal tabloları anlayabilme ve okuyabilme yeteneğinin az olması, işletmeyle ilgili alınacak kararlarda bu kararların isabet derecesini nasıl etkiler? Konuyu bulduğunuz konum açısından nasıl değerlendirirsiniz?
2. Yer aldığı sektöre nazaran duran varlıklarının tutarı dönen varlıklara oranla yüksek olan işletmenin kısa vadeli borçlarını ödemedeki sorun yaşamayıp yaşamayacağı konusunda düşünceniz nedir?
3. Banka, kasa, menkul kıymetler gibi varlıkların diğer dönen varlık unsurlarına oranla fazla olması işletmenin likiditesini nasıl etkiler? Bu konuda neler söylersiniz?
4. İşletmede stoklar önemli bir varlık unsurudur. Satışlar artarken stoklar düşüş trendine/eğilimine girmişse bu durum kâr açısından olumlu mudur? Neler söylersiniz?
5. “İşletmede kârı arttırmak için stok devir hızını arttırmak gerekir” ifadesine ait düşünceleriniz nelerdir?
6. Daha az finansman yüküne sebep olacağı düşüncesiyle duran varlıkların örneğin taşıt gibi maddi duran varlığın edinilmesinde kısa vadeli borçların tercihi doğru bir yaklaşım mıdır? Görüşünüzün sebebini açıklayabilir misiniz?
7. İşletmenin riskini azaltmak için öz kaynak ağırlıklı bir finansman uygun bir davranış mıdır? Bu konuda neler söylersiniz?
8. Çoğu zaman kâr rakamının büyüklüğü bir başarı göstergesi olarak ifade edilmektedir. Ancak kârın büyüklüğünden ziyade nasıl – hangi faaliyetler sonucu – elde edildiğinin daha önemli olduğu yönünde görüşler vardır. Bu konular hakkında neler söylersiniz? Hangisine niçin katılırsınız?

9. Satışların artışına paralel alacaklar da artabilir. Alacakların satışlara oranla daha fazla artmasının işletmede hangi soruna veya sorunlara işaret olduğu konusunda neler söylersiniz?
10. Satışın artması kârın artması için yeterli bir unsur mudur? Her satış artışı kârı da arttırır mı? Bu konudaki görüşlerinizi açıklayınız?
11. Gelir tablosunu incelediğinizde, bir işletmenin hem satış iadelerinin hem de satış iskontolarının düzeylerinin yıldan yıla arttığını gözlemlediniz. Bu gelişme için neler söylersiniz? Hangisinin artışı işletme açısından daha büyük bir sorun doğurur?
12. Bilanço veya gelir tablosunda yer alan dipnotlar önemli midir? Alınacak kararlar üzerinde bir etkiye sahip olabilirler mi? Neler söylersiniz?
13. İşletmenin bilançosuna bakarak kısa vadeli borçların ödenmesinde sorun olup olmayacağı nasıl anlaşılabilir?
14. Bir finansal tablonun manipüle edilip edilmediğini bir diğer ifade ile gerçek bilgileri yansıtmayı yansıtmadığını anlamak mümkün müdür?
15. Amortisman giderlerini değiştirmek veya şüpheli ticari alacak karşılığı ayırmamak gibi yolları kullanarak verginin azaltılması konusunda neler söylersiniz?

ÖZ GEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Sefa ONUT
Uyruğu : TC

EĞİTİM

Derece	Kurum	Mezuniyet Yılı
Lisans		
Yüksek Lisans		

İŞ TECRÜBESİ

Tarih	Kurum	Görev
-------	-------	-------

YABANCI DİL BİLGİSİ

Yabancı Dilin Adı	KPDS ()	ÜDS ()	TOEFL ()	EILTS ()
-------------------	----------	---------	-----------	-----------