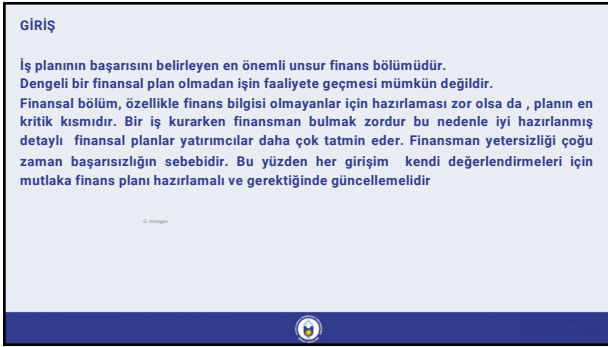
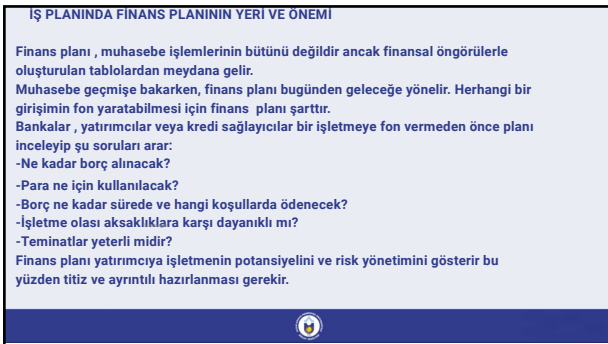




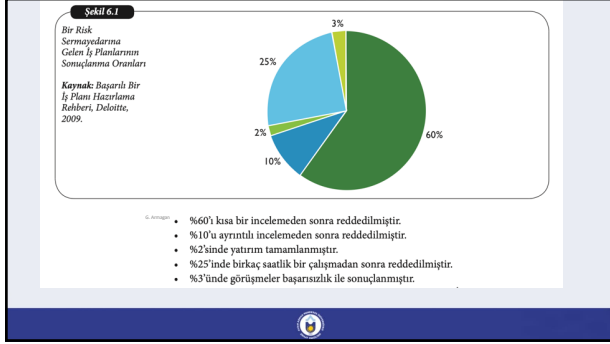
1



2



3



4

Fon sağlayıcıları, ilk olarak aşağıdaki sorulara cevap ararlar:

- İşletme parayı nereden kazanıyor?
- Ne kadar zamandır faaliyetlerine devam etmektedir?
- Faaliyet sonuçları ve kârlılık ne düzeydedir, ileriye dönük tahminler nelerdir?
- İşletme ne miktarda nansman aramaktadır ve bunu ne için kullanacaktır?

Bu sorulara aldıkları cevaplar, yatırımcıların iş planının geri kalanını okuyup okumayacaklarına karar vermelerini sağlar.

G. Armagan

5

FINANS PLANI AŞAMALARI

Planı hazırlarken üç temel rapora ihtiyaç vardır: gelir tablosu, nakit akışı tablosu ve bilanço.

Ancak bunlardan önce tahmini satış bütçesi ve tahmini harcamalar bütçesi oluşturulmalıdır. Finansal öngörü yapılırken satış öngörüsüyle başlamak en doğru yaklaşımdır:

- Ne zaman ne kadar satış yapılacaktır?
- Fiyat ne olacaktır?
- Müşterileriniz tarafından size ne zaman ödeme yapılacaktır?

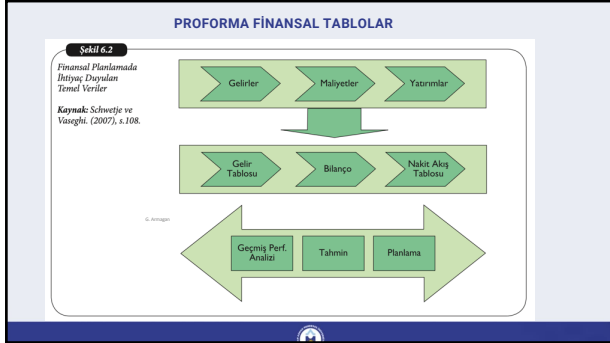
Satış tahmininden sonra maliyet ve üretim planları yapılır.

Sonrasında tahmini harcama ve maliyet bütçesi hazırlanır

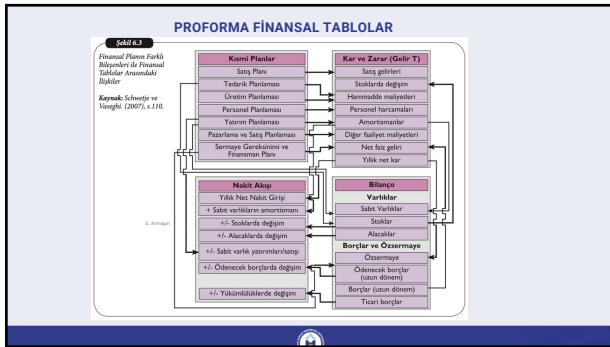
- Başlangıç harcamaları (tesis araç gereç ekipmanları, peşinat ve depozitolar)
- Faaliyet harcamaları (kira, maaş ve ücretler, ofis giderleri, saklama ve depolama giderleri)

G. Armagan

6



7



8

PROFORMA FİNANSAL TABLOLAR

Gelir Tablosu; İşletmenin belirli bir dönemdeki kar veya zararını gösteren temel finansal tablodur.

Gelirler: hizmet, ürün, diğer gelirler (banka faizleri gibi)

Masraflar: Doğrudan maliyetler (ham madde, makine, araç-gereç kiralari, hissedarlara yapılan ödemeler, maaşlar ve maaşlarla ilgili diğer giderler) ve yönetim giderleri (yönetici maaşları ve ücretleri, reklam ve promosyon giderleri, borç ve banka giderleri, amortisman, sigorta, kiralari, haberleşme giderleri, bankalara ve diğer kurumlara ödenen komisyonlar, vb.) şeklindeki alt başlıklardan oluşabilir.

Net Kâr / Zarar: Gelirlerden masraflar ve vergiler çıkarıldığında net kar veya zarar bulunur. İşletmenin finansal başarısını değerlendirmelerde önemli bir araçtır

G. Armagan

9

TAHMINİ NAKİT AKIŞLARI TABLOSU (TNAT)

İşletmenin belirli bir dönemdeki nakit giriş ve çıkışlarını gösterir.

TNAT ile normal nakit akış tablosu aynı şey değildir. İkincisinde geçmişte gerçekleşen nakit akışları gösterilirken, ilkinde gelecekte gerçekleşmesi beklenen nakit akışları ortaya konmaktadır.

TNAT, İşletmenin gelecekteki nakit durumunu tahmin etmeye ve yeterli sermayeye sahip olup olmadığını görmeye yarar, Üç bölümü vardır:

- Nakit gelirler; satışlar, kira, faiz gibi beklenen nakit girişleri
- Nakit Harcamalar; kira, maaş, giderler gibi planlanan ödemeler
- Denkleştirme; önceki dönemden devreden veya eksik kalan tutarların dengelenmesi

Nakit akışını etkileyen faktörler arasında tedarikçi fiyatları, rekabet, ekonomik krizler, üretim sorunları, işçilik ve hava koşulları gibi iç ve dış unsurlar bulunur.



10

BİLANÇO

İşletmenin belirli bir andaki finansal durumunu; varlıklarını ve bu varlıkların hangi kaynaklarla finans edildiğini gösteren anlık tablodur. Gelir tablosu ve nakit akış tablosuyla birlikte temel finansal tablolardan biridir. İş planlarında geleceğe yönelik tahminlere dayandığında proforma bilanço adını alır.

Varlıklar (işletmenin sahip olduğu değerler) ve kaynaklar (özsermaye ve borçlar) olarak iki ana bölümden oluşur. Bilanço, işletmenin mali gücünü, borç ödeme kapasitesini ve kaynak yapısını değerlendirmede önemli bir araçtır



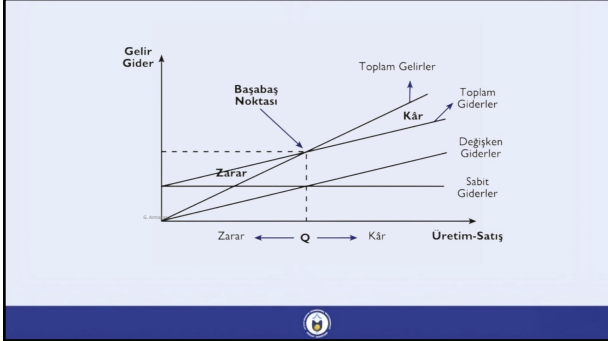
11

FINANS PLANINDA KULLANILAN VARSAYIMLAR VE VARSAYIMLARIN AÇIKLANMASI

1. Enflasyon oranları ve döviz kurları (satış satın alma ve varlıklar üzerindeki etkileri)
2. Satış ve pazarlama (talep düzeyi, ihracat, fiyatlandırma, indirimler, reklam ve promosyonlar giderleri)
3. Nakit tahsilat (müşteri vadeleri, şüpheli alacaklar)
4. Dağıtım (komisyonlar, navlun giderler)
5. Araştırma ve geliştirme (süre, maliyet, hatalı ürün, gerekli onaylar)
6. Üretim (malzeme temini, işgücü, ücretler, bakım, tamirat, ürün getirisi)
7. Sabit kıymetler (gereksinimler, maliyet, finansman yönetimi)
8. Satın alma(stok düzeyleri, ödeme vadeleri, iskonto imkanı)
9. Vergiler (kurumlar vergisi ,KDV)
10. Önemli aşamalar (geliştirmeden tahsilata kadar tüm süreç, faiz ve genel giderler)
11. Amortisman (uygulanacak yöntem ve oranlar)
12. Bağışlar (zamanlama muhasebeleştirme)
13. Finansman (tür şartlar, elde edilebilirlik)



12



13

BAŞABAŞ ANALİZİ
Başabaş analizi; maliyetler, satış fiyatı, faaliyet hacmi ve kâr arasındaki ilişkiyi inceleyen kısa vadeli bir planlama aracıdır. Amaç, işletmenin kâr veya zararın sıfır olduğu noktayı yani başabaş noktasını bulmaktır.
Başabaş Noktası (BBN): Toplam gelir = Toplam gider → Kâr = 0 olduğu satış veya üretim düzeyidir.
Maliyet Türleri:
•**Sabit Maliyet (SM):** Üretim miktarına bağlı olmayan giderler (örneğin kira).
•**Değişken Maliyet (DM):** Üretimle birlikte artan giderler (örneğin hammadde).

14

Başabaş noktası, toplam gelirlerin toplam giderlere eşit olduğu faaliyet düzeyi (satış hacmi) olarak tanımlanır. Diğer bir anlatımla başabaş noktası, kâr ya da zararın sıfır olduğu noktadır.

$$\begin{aligned} \text{Hasılat} &= \text{Maliyet} \\ \text{SM} + \text{DM} &= F * Q \\ \text{SM} + (\text{BBDMD} * Q) &= F * Q \end{aligned}$$

G. Armagan

15

FINANS PLANINDA DİĞER ÖNEMLİ NOKTALAR

Duyarlılık analizi: Finans planında yapılan tahminlerin %100 gerçekleşmesi genellikle mümkün değildir. Bu nedenle **duyarlılık analizi**, planın güvenilirliğini artırmak için kullanılır.

Net İşletme Sermayesi İhtiyacı: İşletmenin tam kapasiteyle çalıştığında günlük faaliyetlerini aksatmadan sürdürebilmesi için ne kadar döner sermayeye ihtiyaç duyacağını sistematik biçimde hesaplamak için kullanılır.

Alternatif Seçeneklerin Göz Önüne Alınması

Finansman Maliyetleri ve Vergi Giderleri

Enflasyon

Beklenmedik Durumlar Rezervi



16

Son

G. Armagan



17
