



**15 MART 2009-2009/1. DÖNEM  
SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK  
FİNANSAL TABLOLAR VE ANALİZİ SINAVI**

**SORULAR**

1- Bir işletmenin 2007 ve 2008 yıllarına ilişkin bazı faaliyet bilgileri aşağıdaki gibidir. Bu işletmenin brüt satış karlılığı oranı ortalaması %40'tır. Satışların tamamı kredilidir.

Bu verileri kullanarak **2007 ve 2008** yıllarına ait faaliyet oranlarından Ticari Alacaklar Devir Hızını ve Stok Devir Hızını hesaplayarak yorumlayınız.

	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Net Satışlar (TL)	720.000	900.000
Ortalama Ticari Alacaklar (TL)	180.000	300.000
Ortalama Stoklar (TL)	108.000	108.000

2- Bir işletmenin finansal tablolarının Eğilim Yüzdeleri (Trend Analizi) yöntemi ile analizi sonucunda aşağıdaki sonuçların elde edildiğini varsayınız. Bu sonuçları beş trend belirleyerek yorumlayınız.

	<u>Y1</u>	<u>Y2</u>	<u>Y3</u>
Ticari Alacaklar	100	140	162
Stoklar	100	102	108
Ticari Borçlar	100	120	125
Brüt Satışlar	100	124	132
Net Satışlar	100	126	133
Satışların Maliyeti	100	128	135

3- Aşağıdaki tablo aynı sektörde çalışan iki firmanın aynı yıla ait gelir tablosu verilerini de barındırmaktadır. Tablodaki verilerden yararlanarak bu iki firmanın uygun gördüğünüz bir temel finansal tablosunu düzenleyiniz. **Karlılığı Gösteren** altı adet oran kurunuz ve bu oranların sonuçlarını her iki firma için hesaplayınız.

Bu firmaları karlılıkları açısından karşılaştırınız.

	A Firması	B Firması
Brüt Satışlar	180.000.-	262.000.-
Satışlardan indirimler	1.200.-	4.000.-
Satışların Maliyeti	95.000.-	160.000.-
Faaliyet Giderleri	26.500.-	30.000.-
Finansman Giderleri	8.900.-	23.000.-
Diğer faaliyetlerden olağan gelir ve karlar	10.000.-	22.000.-
Diğer faaliyetlerden olağan gider ve zarar	7.000.-	10.000.-
Vergi ve Yasal Yükümlülükler Karşılığı	17.990.-	29.050.-
Aktif Toplamı	900.000.-	300.000.-
Öz Kaynak Toplamı	450.000.-	100.000.-



## CEVAPLAR

1- Ticari Alacaklar Devir Hızı ve Stok Devir Hızı olmak üzere iki faaliyet oranı hesaplanacaktır.

$$\text{Ticari Alacaklar Devir Hızı} = \text{Net Satışlar (Kredili Satışlar)} / \text{Ortalama Ticari Alacaklar}$$

$$\text{Stok Devir Hızı} = \text{Satışların Maliyeti} / \text{Ortalama Stoklar}$$

“Satışların Maliyeti” brüt satış karlılığı oranından yararlanılarak bulunabilecektir.

$$\text{Brüt Satış Karlılığı Oranı} = \text{Brüt Satış Karı} / \text{Net Satışlar}$$
 eşitliğinden yola çıkılarak “satışların maliyeti” hesaplanmalıdır.

$$\text{Brüt Satış Karı} = \text{Net Satışlar} - \text{Satışların Maliyeti}$$

Bu işletmenin ortalama brüt satış karlılığı % 40 olduğuna göre,

**2007 yılı için**

Brüt Satış Karı;

$$0,4 = \text{Brüt Satış Karı} / 720.000$$

$$\text{Brüt Satış Karı} = 288.000 \text{ TL'dir.}$$

Satışların Maliyeti

$$\text{Brüt Satış Karı} = \text{Net Satışlar} - \text{Satışların Maliyeti}$$

$$288.000 = 720.000 - \text{Satışların Maliyeti}$$

$$\text{2007 Yılı Satışların Maliyeti} = 432.000 \text{ TL'dir.}$$

**2008 yılı için**

Brüt Satış Karı;

$$0,4 = \text{Brüt Satış Karı} / 900.000$$

$$\text{Brüt Satış Karı} = 360.000 \text{ TL'dir.}$$

Satışların Maliyeti

$$\text{Brüt Satış Karı} = \text{Net Satışlar} - \text{Satışların Maliyeti}$$

$$360.000 = 900.000 - \text{Satışların Maliyeti}$$

$$\text{2008 Yılı Satışların Maliyeti} = 540.000 \text{ TL'dir.}$$

	<u>2007</u>	<u>2008</u>
$\text{Alacak Devir Hızı (Net Satışlar/Ortalama Ticari Alacaklar)}$	4	3
$\text{Stok Devir Hızı (Satışların Maliyeti / Ortalama Stoklar)}$	4	5



## YORUM

İşletmenin 2007 ve 2008 yıllarına ilişkin alacak devir hızı oranı incelendiğinde alacak devir hızının yavaşladığı görülmektedir. Alacak devir hızı, işletmelerin ticari alacaklarını tahsil etme kabiliyetini ölçen ve bir yıl süresince alacaklarını satışları ile kaç defa devir ettiklerini gösteren bir orandır. Bir işletme alacaklarını hızlı bir şekilde (devir hızının yüksek olması durumu) tahsil edebiliyorsa, likiditesi yüksek kabul edilebilir ve şirket bu sayede hem nakit sıkıntısı içine girmez, hem de alacaklarının değeri fazla erimeden bunları daha iktisadi alanlarda kullanabilir. Bir önceki döneme göre alacak devir hızının düşmesi:

- Alacakların tahsilinde güçlüklerle karşılaşıldığını,
- Kredili satışlar konusunda sıkı bir politika uygulanmadığını
- Satışları artırmak amacıyla vadeli satış politikasına geçildiğini gösterebilir.

İşletmenin 2007 ve 2008 yıllarına ilişkin stok devir hızı oranı incelendiğinde stok devir hızının yükseldiği görülmektedir. Stok devir hızı; stokların bir yıl içerisinde kaç defa satışa dönüştüğünü gösterir. Stok devir hızı analizinde amaç stok olarak tutulan varlıkların firma tarafından ne kadar hızla üretim içinde tüketildiği ve satışa hazır hale getirildiği görebilmektir. Bu şekilde stokların belli bir dönem içinde kaç kere yenilendiği ortaya çıkar. Dönemler itibarıyla stok devir hızının artması;

- Etkin bir stok kontrol politikasının bulunduğunu,
- Firmanın stoklarının kalitesinin ve sürüm kabiliyetinin yüksek olduğunu,
- Stokların yetersizliğinin bir sonucu olabilir.

Stokların yetersizliği dışında kalan nedenlerle stok devir hızının yükselmesi olumlu karşılanır.

Bu işletmenin 2007 dönemine göre 2008 döneminde alacak devir hızının yavaşlaması ve aynı zamanda stok devir hızının artmış olması yine aynı dönemlerde satışların da artıyor olması işletmenin stok devir hızını artırmak yani satışlarını artırmak amacıyla satış vadelerini uzattığını göstermektedir. Vadenin uzatılması yani alacak devir hızının azaltılması politikasının sonuçları işletmeye satış artışı olarak yansıdığı için olumlu değerlendirilebilir.

2- Trend analizi, mali tablolarda yer alan kalemlerin zaman içerisinde gösterdikleri eğilimlerin incelenmesi ile yapılır. Trend analizi yapılırken, baz yılı izleyen yıllardaki mali tablo kalemlerinin baz yıla göre göstermiş oldukları eğilimler incelenir. Trend analizinde her hangi bir kalemin baz yıla göre göstermiş olduğu değişimden çok bazı kalemlerin bir arada gösterdiği değişim incelenir.

### a. Ticari alacaklar - Net satışlar trendi

	<u>Y1</u>	<u>Y2</u>	<u>Y3</u>
Ticari Alacaklar	100	140	162
Net Satışlar	100	126	133

Ticari alacakların artış eğilimi ile net satışların artış eğiliminin aynı seyri izlemesi veya ticari alacakların daha yavaş artması olumludur. Çünkü bu durumda istikrarlı bir kredili satış politikasının uygulandığı, alacakların vade ve tahsilat durumunun iyi izlendiği düşünülür. Ticari alacaklar azalış eğilimi gösterirken, net satışlar artış eğilimi gösteriyorsa, işletmenin peşin satışlarının arttığı sonucuna varılır. Bu da olumlu bir durumdur. Satışlarda önemli bir artış olmamasına rağmen, alacaklardaki artış eğilimi ise olumsuz yorumlanır. Çünkü bu durum, işletmenin alacaklarını tahsilde sorunlar yaşadığını ve gecikmelerin olduğunu gösterir.



Baz yıl kabul edilen Y1 dönemine göre Ticari alacaklar Y2 ve Y3 dönemlerinde sırasıyla %40, ve %62 artarken, net satışlar yine sırasıyla Y2 ve Y3 dönemlerinde %26, ve %33 oranlarında artmıştır. Bu durum ticari alacak birikiminin satışlardaki artıştan daha yüksek olduğunu ve işletmenin alacaklarının tahsilde zorluklar yaşadığını veya vade politikasını değiştirdiğini gösterebilir.

#### **b. Stoklar ile Ticari Borçlar trendi**

	<u>Y1</u>	<u>Y2</u>	<u>Y3</u>
Stoklar	100	102	108
Ticari Borçlar	100	120	125

Stoklar artış eğilimi gösterirken ticari borçların azalış veya daha yavaş bir artış eğilimi göstermesi olumludur. Bu işletmenin mal/malzeme alımlarını daha çok peşin yaptığını ve ticari borçlarını vadesinde ödeyebildiğini gösterir. Ticari borçların daha yüksek bir artış eğilimi göstermesi ise, işletmenin borç ödeme konusunda zorluk yaşadığı ve borçlanma koşullarının daha da ağırlaşacağı anlamına gelebilir. Diğer taraftan bu durum işletmenin daha uzun vadeli alımlar yapabildiği veya tedarikçi değişikliğine gidildiğini gösterebilir.

Bu işletmenin stokları Y1 dönemine göre Y2 ve Y3 dönemlerinde sırasıyla %2 ve %8 oranlarında artış göstermiş, Ticari Borçlarındaki artış ise %20 ve %25 oranındadır. Ticari alacakların da satışlara göre daha yüksek bir eğim gösterdiği düşünülürse işletmenin satışları ile birlikte alışlarının da vadelerini uzatması nakit sıkıntısına düşmesini önleyebilir.

#### **c. Net Satışlar ile Satışların Maliyeti Trendi**

	<u>Y1</u>	<u>Y2</u>	<u>Y3</u>
Net Satışlar	100	126	133
Satışların Maliyeti	100	128	135

Net satışların, satışların maliyetinden daha yüksek bir artış eğilimi göstermesi ya da net satışlar artarken satışların maliyeti eğiliminin azalması olumlu yorumlanır. Çünkü bu durumda işletmenin iyi bir fiyat politikası izlediği, maliyetlerin kontrol altında tutulduğu ve yeterli brüt satış karı elde edildiği düşünülür. Satışların maliyeti artış eğilimi gösterirken, net satışların azalış eğilimi göstermesi veya bu iki kalemin paralel bir seyir izlemesi olumlu yorumlanmaz. Çünkü bu durumda satışlardan yeterli bir karın sağlanamadığı düşünülür.

Bu işletmenin net satışlarındaki artış trendi az da olsa satışların maliyeti trendinin altında kalmıştır. Bu durum satışların maliyetine yansıyan artış unsurlarının kısa dönemde satış fiyatlarına yansıtılmadığının bir göstergesi olabilir.

#### **d. Brüt Satışlar ile Net satışlar Trendi**

	<u>Y1</u>	<u>Y2</u>	<u>Y3</u>
Brüt Satışlar	100	124	132
Net Satışlar	100	126	133

Brüt satışlar artış eğilimi gösterirken, net satışların da aynı oranda ya da daha yüksek bir artış eğilimi göstermesi olumlu yorumlanır. Bu brüt satışlardan net satışlara geçerken fazla kayıp



verilmediğini, iade ve iskontoların az olduğunu veya hiç olmadığını gösterir. Brüt satışlar eğiliminin net satışlar eğiliminden daha hızlı bir artış göstermesi, iade ve iskontolarda artışın göstergesi olacağından, olumsuz bir gelişmeyi gösterecektir. Bu iki kalemtedeki azalış eğilimi ise, işletmenin satış hasılatındaki düşüşü göstereceğinden olumsuz değerlendirilir.

Bu işletmenin brüt satış eğilimi ile net satış eğilimi paralel bir seyir izlemektedir. Bu, işletmenin brüt satışlardan önemli bir kayıp vermeden satış hasılatına ulaştığını gösterir.

#### e. Stoklar ile Net satışlar Trendi

Stoklardaki artışa veya azalışa karşılık, net satışlarda daha yüksek bir artış eğilimi olumlu yorumlanır. Bu durumda işletmenin iyi bir stok politikasının olduğu ve stokların kolayca elden çıkarılabildiği düşünülür. Stoklardaki artışa karşılık, net satışlarda daha az artış eğilimi olması veya net satışların azalma eğilimi içinde olması olumsuzdur. Çünkü bu durumda stoklara fazla fon bağlandığı, stoklama giderlerinin arttığı düşünülür.

	<b>Y1</b>	<b>Y2</b>	<b>Y3</b>
Stoklar	100	102	108
Net Satışlar	100	126	133

Bu işletmede incelenen dönemde net satışların artış eğilimi stokların artış eğiliminden oldukça yüksektir. Bu işletmenin iyi bir stok politikasının olduğu söylenebilir. İşletmenin stoklarda tutulan malzeme ve parçaların işletme faaliyetlerinde kullanıldığı veya satışa hazır olan ürünlerin yüksek devir hızıyla satış hasılatına katkı sağladığı düşünülebilir.

3- İşletmenin karlılığını ölçen oranların hesaplanabilmesi için öncelikle A ve B Firmalarının gelir tablosu düzenlenmelidir. Sorudaki verilere göre düzenlenen gelir tablosu aşağıdadır.

#### **Gelir Tablosu / TL**

	<b>A Firması</b>	<b>B Firması</b>
Brüt Satışlar	180.000	262.000
Satışlardan İndirimler	1.200	4.000
<b>Net Satışlar</b>	<b>178.800</b>	<b>258.000</b>
Satışların Maliyeti	95.000	160.000
<b>Brüt Satış Karı</b>	<b>83.800</b>	<b>98.000</b>
Faaliyet Giderleri	26.500	30.000
<b>Faaliyet Karı</b>	<b>57.300</b>	<b>68.000</b>
Diğer faaliyetlerden olağan gelir ve karlar	10.000	22.000
Diğer faaliyetlerden olağan gider ve zarar	7.000	10.000
Finansman Giderleri	8.900	23.000
<b>Olağan Kar (Zarar)</b>	<b>51.400</b>	<b>57.000</b>
Vergi ve Yasal Yükümlülükler Karşılığı	17.990	29.050
<b>Dönem Net Karı</b>	<b>33.410</b>	<b>27.950</b>



	A Firması	B Firması
Aktif Toplamı	900.000	300.000
Öz Kaynak Toplamı	450.000	100.000

Gelir tablosundaki verilerle işletmenin satışlarına göre karlılığını gösteren oranlar hesaplanabilir. Bunun dışında A ve B firmalarına ilişkin Aktif Toplamı ve Öz Kaynak Toplamı verilerinden de yararlanılarak aşağıdaki karlılık oranları bulunmuştur.

Karlılık Oranları	A Firması	B Firması
Brüt Satış Karı / Net Satışlar	0,47	0,38
Faaliyet Karı / Net Satışlar	0,32	0,26
Olağan Kar / Net Satışlar	0,29	0,22
Dönem Net Karı / Net Satışlar	0,19	0,11
Dönem Net Karı / Aktif Toplamı	0,04	0,09
Dönem Net Karı / Öz Kaynak Toplamı	0,07	0,28

#### **Brüt satış Karlılığı:**

Bu oran Brüt satış karının net satışlara oranlanması ile bulunur. Oran satılan malların satış fiyatı ile maliyeti arasındaki marjı yansıtmaktadır. Brüt satış karlılığı açısından karşılaştırıldığında A firmasının %47 B firmasının da %38 oranında brüt kar marjına sahip olduğu görülmektedir.

#### **Faaliyet Karlılığı:**

İş hacmi karlılığı (rantabilitesi) olarak da nitelendirilen bu oran bir firmanın esas faaliyetlerinin ne ölçüde karlı olduğunu ortaya koyar. Faaliyet karlılığı açısından karşılaştırıldığında A firmasının %32, B firmasının da %26 oranında faaliyet karlılığına sahip olduğu görülmektedir.

#### **Olağan Kar/ Net Satışlar Oranı:**

Bu oran işletmenin süreklilik gösteren olağan faaliyetleri sonucu elde edilen karın yeterli olup olmadığı konusunda bilgi vermektedir. Bu işletmelerin olağan dışı gelir ve karı, olağan dışı gider ve zarar unsuru bulunmadığından Olağan Kar, Dönem Karına eşittir. Bu oran sonucu açısından karşılaştırıldığında A firmasının Olağan Kar/Net Satışlar oranı %29, B firmasının ise %22 olduğu görülmektedir.

#### **Dönem Net Karı/ Net Satışlar Oranı:**

Bu oran işletmenin faaliyetlerinin net rantabilitesi hakkında bilgi verir. Bu oran sonucu açısından karşılaştırıldığında A firmasının Dönem Net Karı/Net Satışlar oranı %19, B firmasının ise %11 olduğu görülmektedir.

#### **Aktif Karlılığı:**

Karlılık analizinde kullanılan oranlardan biri de dönem net karının aktif toplamına oranıdır. Bu oran firmanın yapmış olduğu yatırımın karlılığını bir başka deyişle varlıkların ne ölçüde verimli kullanıldığını gösterir. Dupont kontrol sistemi ile de açıklanan söz konusu oran firmanın net kar marjı ile aktif devir hızının çarpımının sonucudur. Aktif karlılığı açısından karşılaştırıldığında A firmasının %4, B firmasının da %9, oranında aktif karlılığına sahip olduğu görülmektedir.



### **Öz Kaynak Karlılığı:**

Bu oran firmanın sahip veya sahipleri tarafından sağlanan sermayenin bir birimine düşen kar oranını ortaya koyar. Bir firmanın net kar/ öz kaynak oranı, net kar/ satışlar oranı ile öz kaynak devir hızının fonksiyonudur. Öz kaynak karlılığı açısından karşılaştırıldığında A firmasının %7, B firmasının da %28 oranında faaliyet karlılığına sahip olduğu görülmektedir.

### **İki Firmanın Karlılıkları Açısından Karşılaştırılması:**

Yukarıda açıklanan verilere göre her iki işletmenin karlılık durumu karşılaştırıldığında: A firmasının satışlarına göre daha karlı olduğunu gerek satış fiyatlanma, gerekse maliyetler açısından daha avantajlı olduğu görülmektedir. Diğer bir anlatımla, A firması 1 liralık net satışa karşılık 0.19 TL net kar elde ederken, B Firması yine 1 liralık satışa karşılık 0.11 TL net kar sağlamaktadır.

Diğer yandan hem aktif karlılığı hem de öz kaynak karlılığı açısından B firmasının daha avantajlı durumda olduğu anlaşılmaktadır. Diğer bir anlatımla, A firması kullandığı 1 Liralık aktif varlıktan 0.04 TL net kar elde ederken, B firması 0.09 TL net kar elde etmiştir.

Öz kaynak karlılığı açısından A firmasında öz kaynakların 1 Liralık bölümünden 0.07 TL net kar elde edilirken, B firmasında 0.28 TL net kar elde edilmektedir. Bu durum B firmasının A firmasına göre daha düşük aktif varlık ve öz kaynakla faaliyet göstermesinin sonucudur. Bu sonuç B firmasının A firmasına göre daha çok risk altında olduğunu ve yakın gelecekte likidite problemleri ile karşılaşma olasılığının yüksek olduğunu da göstermektedir.