



# HESABINI BİLEN KIBRIS



Finansal Okuryazarlık  
Farkındalık ve Yetkinlik Artırma Projesi

# KOBİ'ler için Finansal Okuryazarlık

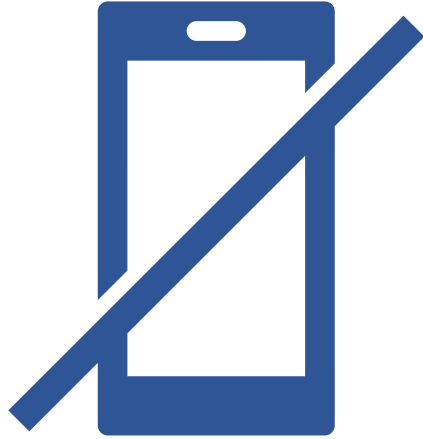


Bu proje Kuzey Kıbrıs  
Bankalar Birliği  
tarafından finanse  
edilmektedir.



Bu proje  
KMC Consulting  
tarafından  
yürütülmektedir.

Başlamadan önce..



- Telefonlarımızı sessize alalım
- Sorular sormaktan çekinmeyin
- Aktif katılımınız için şimdiden teşekkür ederiz!

# Eğitimin İçeriği

- Hesabını Bilen Kıbrıs Projesi
- KOBİler; özellikleri, sorunları
- Stratejik düşünme, hedef koyma
- Bütçe yönetimi
- Finansal riskler ve önlemler
- Finansal tablolar
- Yatırım kararı
- Faiz türleri
- Finansal destekler
- Sigorta ve Vergi



# Tanışalım

İsminiz, iřiniz,  
beklentiler



# Proje Amaçları

## Genel Amaç

Bireylerin finansal okur yazarlık konusundaki farkındalık, bilinç ve yetkinliklerinin artırılması.


# Proje Amaçları

## Spesifik Amaçlar


Seçilen hedef kitlelerin aşağıdaki alanlarda bilinç ve yetkinliklerinin artırılması:



Finansal kavramları  
anlama



Bütçe yapma ve  
para yönetimi



Finansal ürün ve hizmetleri  
doğru kullanma



KOBİ  
Nedir? Kimdir ?



# KOBİ TANIMI

## • YENİ TANIM:

- **250 kişiden az çalışan** istihdam eden,
- Yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri ;  
**500 milyon lirayı aşmayan işletmeler**

## ÖNCEKİ TANIM:

*KOBİ sınıfına girmek için üst limit,  
250 milyon liraydı.*

# Kobilerin Temel Özellikleri

---

- Düşük yatırım maliyetleri
- Bölgesel istihdam imkânı oluşturmaları
- Esnek yapıları
- Hızlı karar mekanizmaları
- Teknolojik yeniliklere yatkınlıkları
- Az yatırımla çok üretim ve çeşitlilik sunmaları
- Ekonomik dalgalanmalardan az etkilenmeleri
- Talep değişikliğine hızla cevap vermeleri
- Talep çeşitliliğine kolay uyum sağlamaları
- Rekabete teşvik etmeleri
- Bölgeler arası dengeli kalkınma olanağı sağlamaları



# Kobilerin Sorunları

Sermaye  
yetersizliđi

İnsan Kaynakları

İnovasyon

Finansman  
Yönetimi

Satış ve  
Pazarlama

Önceliklendirme

# Kuzey Kıbrıs'ta KOBİ olmak

Sektör	Kobi		İstihdam	
	Sayı	%	Çalışan	%
Toptan-perakende satış	5,303	%43.45	18,217	%28.65
Restoranlar, oteller	1,730	%14.17	1,730	%16.13
İmalat	1,132	%9.27	9,184	%14.44
Diğer hizmet faaliyetleri	864	%7.8	1,931	%3.04
Mülk, Kiralama, Teknik ve İdari Hizmetler	601	%4.92	1,614	%2.54
Taşımacılık, Depolama, İletişim	494	%4.05	2,092	%3.29
Finans ve Sigorta faaliyetleri	443	%3.63	3,206	%5.04
İnsan sağlığı ve sosyal hizmetler	368	%3.02	1,204	%1.89
İdare ve Destek Hizmeti Faaliyetleri	265	%2.17	1,836	%2.89
Diğer faaliyetler	1,005	%8.23	22,575	%35.5
<b>TOPLAM</b>	<b>12,205</b>	<b>%100.0</b>	<b>63,589</b>	<b>%100.0</b>

# Sorunlar

Küçük piyasa ve kısıtlı ticaret imkanı

Yüksek altyapı maliyetleri

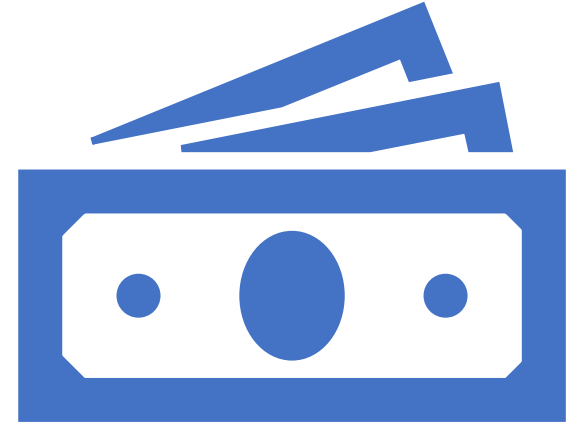
Yüksek taşımacılık maliyetleri

Bilgi Teknolojileri eksikliği

Yüksek Asgari Ücret

Düşük Kalite Standartları

Düşük Üretkenlik



# Çözüm: Finansal Okuryazarlık

Kar etmek değil, Parayı doğru yönetmek!

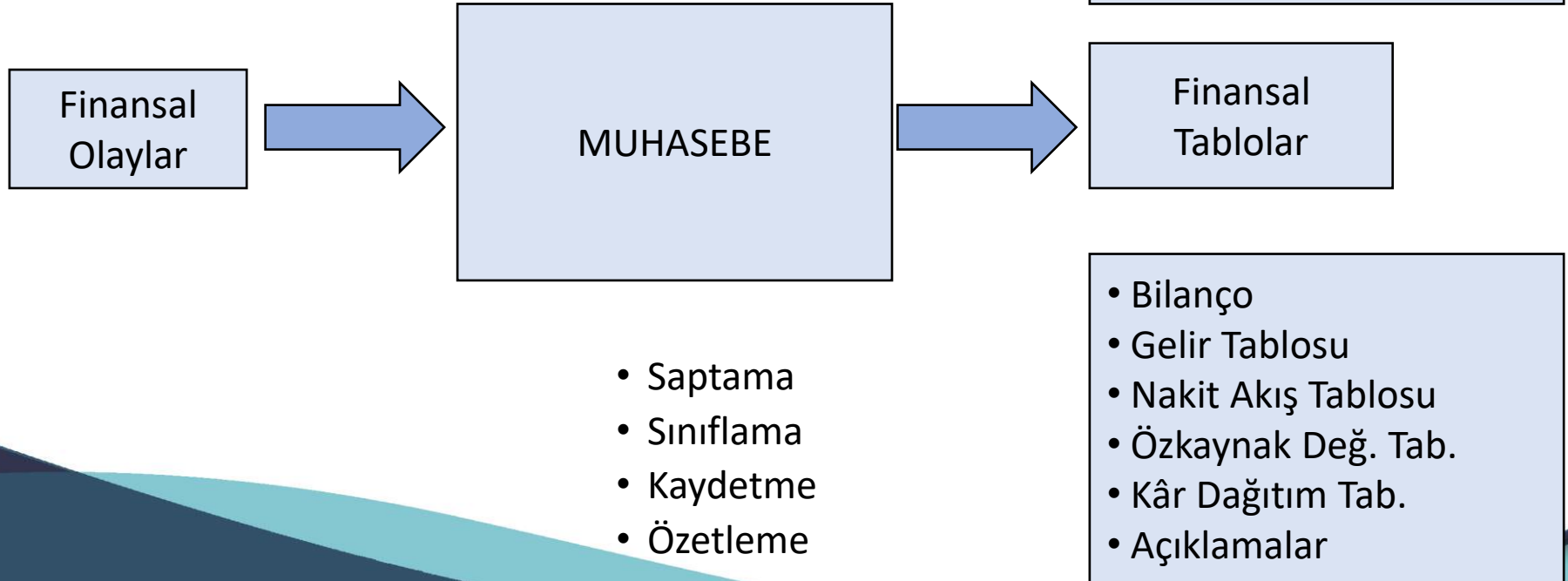


Muhasebe bir işletme dilidir.

Bu dile ne kadar hakim olunursa, işletme ile o ölçüde anlaşılır.



# Muhasebe Bilgi Sistemi

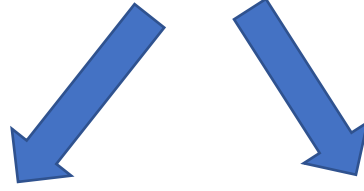


# MUHASEBENİN TEMEL KAVRAMLARI

- Sosyal Sorumluluk Kavramı,
- Kişilik Kavramı,
- İşletmenin Sürekliliği Kavramı,
- Dönemsellik Kavramı,
- Parayla Ölçülme Kavramı,
- Maliyet Esası Kavramı,

- Tarafsızlık ve Belgelendirme Kavramı,
- Tutarlılık Kavramı,
- Tam Açıklama Kavramı,
- İhtiyatlılık Kavramı,
- Önemlilik Kavramı,
- Özün Önceliği Kavramı.

# Gelir ve Giderin Tanınması



- Nakit Esası

- Tahakkuk Esası



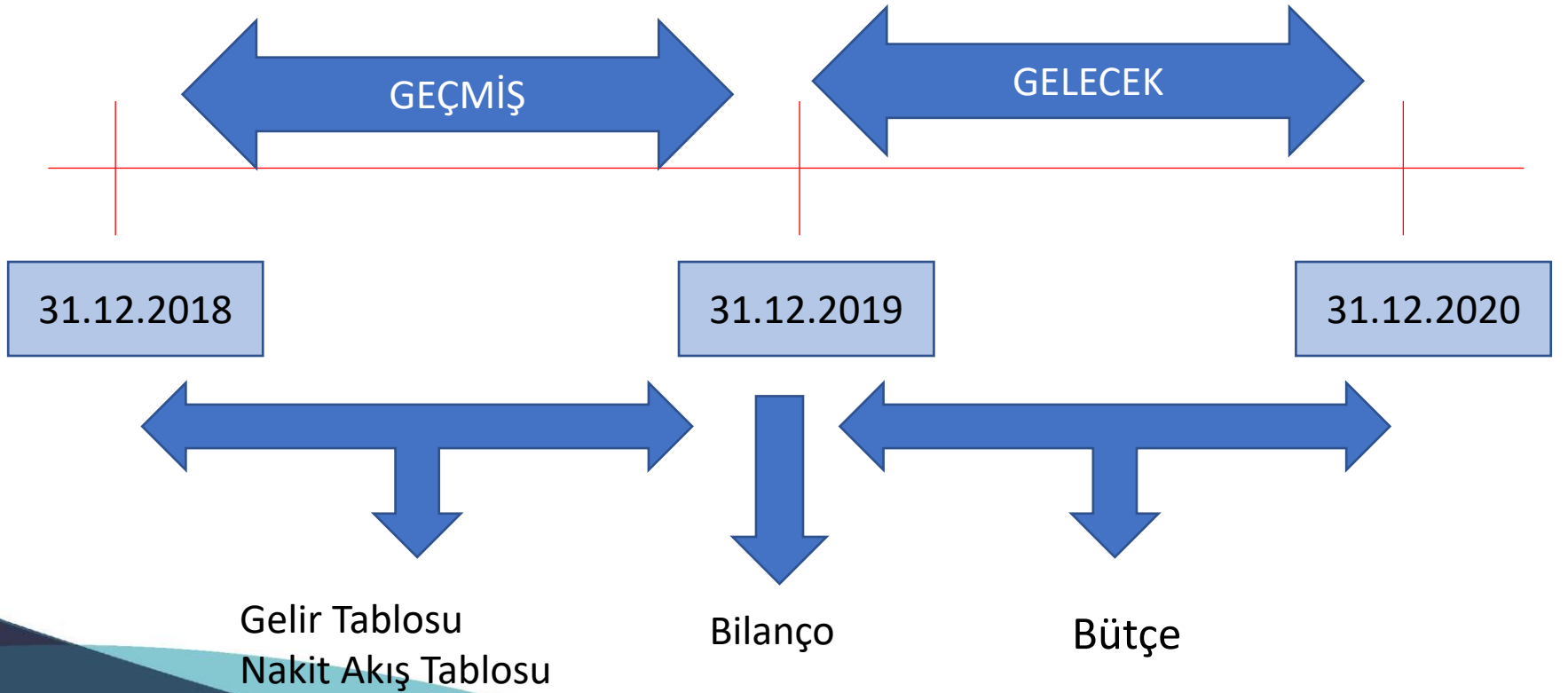
# FINANSAL TABLOLAR

Gelir Tablosu

Bilanço

Nakit Akışı Tablosu

# Finansal Raporlamada Zaman Boyutu



# Bilanço :

- İşletmenin yıl içerisindeki; sermaye, varlık ve borç durumunu gösterir.
- Bir işletmenin belirli bir tarihteki varlıkları ile, bu varlıkların sağlamış olduğu kaynakları gösteren mâli tablodur.
- Bir işletmenin, varlıkları ile bu varlıkların sağlamış olduğu kaynaklar birbirine eşittir.

## Bilanço eşitliğini veya bilanço temel denklemini şu şekilde yazabiliriz:

$$\begin{array}{ccc} \text{VARLIKLAR} & = & \text{KAYNAKLAR} \\ \text{AKTİF} & & \text{PASİF} \end{array}$$

$$\text{MEVCUTLAR} + \text{ALACAKLAR} = \text{SERMAYE} + \text{BORÇLAR}$$

Veya

$$\text{MEVCUTLAR} + \text{ALACAKLAR} - \text{BORÇLAR} = \text{SERMAYE}$$



# Bilanço Denklemi

- Varlıklar : Kasa, Alacaklar, Hammadde Stokları, Ticari Mallar, Demirbaşlar, Binalar, Makine Techizatlar, Peşin Ödenen Stopaj, Devreden KDV...
- Kaynaklar: Banka Kredileri, Ortaklar Borçlar, Ticari Borçlar, Devlete Borçlar, Sermaye (gelir+, gider-), Geçmiş Yıl Karları...

# Bilanço

- Varlıklar

- Borçlar

- Özsermaye

# Bilanço

- Varlıklar

- Dönen Varlıklar
- Duran Varlıklar

- Borçlar

- Kısa Vadeli Borçlar
- Uzun Vadeli Borçlar

- Özsermaye

# Bilanço

## • Varlıklar

- Dönen Varlıklar
  - Kasa / Banka
  - Menkul Değerler
  - Alacaklar
  - Stoklar
  - Diğer Dönen Varlıklar

- 
- Duran Varlıklar
    - İştirakler
    - Maddi Duran Varlıklar
      - Arsa, Bina, Makine, Demirbaş, Taşıt
    - Haklar, Patentler

## • Borçlar

- Kısa Vadeli Borçlar
  - Banka Kredileri
  - Ticari Borçlar
  - Diğer Borçlar
  - Vergi Borcu
- Uzun Vadeli Borçlar
  - Banka Kredileri

---

## • Özsermaye

- Sermaye
- Dağıılmamış Kârlar

# BİLANÇONUN ŞEKLİ

..... İŞLETMESİNİN  
31.12.20XX TARİHLİ BİLANÇOSU

**Aktif**

**Pasif**

I. DÖNEN VARLIKLAR

X

II. DURAN VARLIKLAR

X

III. KISA VAD. YAB. KAYNAK. X

IV. UZUN VAD. YAB. KAYNAK. X

V. ÖZ KAYNAKLAR

AKTİF TOPLAMI

XXX

PASİF TOPLAMI

XXX

Firma Adı

Tarih

**BİLANÇO**

<b>AKTİF</b>		<b>PASİF</b>	
<b>Dönen Varlıklar</b>	<b>630</b>	<b>Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	<b>340</b>
Hazır Değerler	150	Mali Borçlar	70
Menkul Kıymetler		Ticari Borçlar	125
Ticari Alacaklar	250	Diğer Borçlar	
Diğer Alacaklar	30	Alınan Avanslar	60
Stoklar	170	Ödenecek Veri ve Diğer Yükümlülükler	50
Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları	20	Borç ve Gider Karşılıkları	
Diğer Dönen Varlıklar	10	Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları	20
		Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	15
		<b>Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>	<b>275</b>
		Mali Borçlar	140
		Ticari Borçlar	
		Diğer Borçlar	
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>305</b>	Alınan Avanslar	
Ticari Alacaklar		Borç ve Gider Karşılıkları	135
Diğer Alacaklar		Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları	
Mali Duran Varlıklar	70	Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	
Maddi Duran Varlıklar	120	<b>Özkaynaklar</b>	<b>320</b>
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	90	Ödenmiş Sermaye	200
Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar		Sermaye Yedekleri	40
Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları		Kar Yedekleri	
Diğer Duran Varlıklar	25	Geçmiş Yıllar Karları	
		Geçmiş Yıllar Zararları (-)	-25
		Dönem Net Karı	105
<b>TOPLAM</b>	<b>935</b>	<b>TOPLAM</b>	<b>935</b>

Dipnotlar

# İŞLETME ÖZET BİLANÇO TİPİ

(..... TL)\*



AKTİF (VARLIKLAR)	PASİF KAYNAKLAR		EK TABLO 1	
	ÖNCEKİ DÖN.	CARI DÖNEM	ÖNCEKİ DÖN.	CARI DÖNEM
<b>DÖNEN VARLIKLAR</b>			<b>I- KISA VAD. YAB. KAYNAKLAR</b>	
A- Hazır Değerler			A- Mali Borçlar	
B- Menkul Kıymetler			B- Ticari Borçlar	
1- Menkul Kıymetler Değer Düşüklüğü Karş.(-)			1- Borç Senetleri Reeskontu(-)	
C- Ticari Alacaklar			C- Diğer Borçlar	
1- Alacak Sen.Reeskontu(-)			1- Borç Senetleri Reeskontu(-)	
2- Şüpheli Ticari Alacak Karşılığı(-)			D- Alınan Avanslar	
D- Diğer Alacaklar			E- Yıllara Yaygın İnşaat ve Onar.Hakedişleri	
1- Alacak Senetleri Reeskontu(-)			F- Ödenecek Vergi ve Yükümlülükler	
2- Şüpheli Diğer Alacaklar Karşılığı(-)			G- Borç ve Gider Karşılıkları	
E- Stoklar			1- Dönem Kâr Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılıkları	
1- Stoklar Değer Düşüklüğü Karşılığı(-)			2- Dönem Kârının Peşin Ödenen Vergi ve Diğer Yükümlülükleri(-)	
2- Varılan Sipariş Avansları			3- Kıdem Tazminatı Karşılığı	
F- Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri			4- Diğer Borç ve Gider Karşılıkları	
G- Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları			H- Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları	
H- Diğer Dönen Varlıklar			I- Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	
<b>DÖNEN VARLIKLAR TOPLAMI</b>			<b>KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR TOPLAMI</b>	
<b>DURAN VARLIKLAR</b>			<b>II- UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR</b>	
A- Ticari Alacaklar			A- Mali Borçlar	
1- Alacak Senetleri Reeskontu(-)			B- Ticari Borçlar	
2- Şüpheli Ticari Alacaklar Karşılığı(-)			1- Borç Senetleri Reeskontu(-)	
B- Diğer Alacaklar			C- Diğer Borçlar	
1- Alacak Senetleri Reeskontu(-)			1- Diğer Borç Senetleri Reeskontu(-)	
2- Şüpheli Diğer Alacaklar Karşılığı(-)			D- Alınan Avanslar	
C- Mali Duran Varlıklar			E- Borç ve Gider Karşılıkları	
1- Bağlı Menkul Kıymetler			1- Kıdem Tazminatı Karşılıkları	
2- Bağlı Menkul Kıymetler Değer Düşüklüğü Karşılığı(-)			2- Diğer Borç ve Gider Karşılıkları	
3- İştirakler			F- Gelecek Yıllara Ait Gelirler ve Gider Tahakkukları	
4- İştirakler Sermaye Taahhütleri(-)			G- Diğ. Uzun Vadeli Yabancı Kaynak	
5- İştirakler Sermaye Payları Değer Düşüklüğü Karşılığı(-)			<b>UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR TOPLAMI</b>	
6- Bağlı Ortaklıklar			<b>III- ÖZKAYNAKLAR</b>	
7- Bağlı Ortaklıklar Sermaye Taahhütleri(-)			A- Ödenmiş Sermaye	
8- Bağlı Ortaklıklar Sermaye Payları Değer Düşüklüğü Karşılığı(-)			1- Sermaye	
9- Diğer Mali Duran Varlıklar			2- Ödenmemiş Sermaye(-)	
10- Diğer Mali Duran Varlıklar Değer Düşüklüğü Karşılığı(-)			B- Sermaye Yedekleri	
D- Maddi Duran Varlıklar			1- Hisse Senedi İhraç Primleri	
1- Maddi Duran Varlıklar (Brüt)			2- Hisse Senedi İptal Kârları	
2- Birikmiş Amortismanlar(-)			3- M.D.V.Yen. Değerleme Artışları	
3- Yapılmakta Olan Yatırımlar			4- İştirakleri Yen. Değerleme Artışları	
4- Verilen Sipariş Avansları			5- Diğer Sermaye Yedekleri	
E- Maddi Olmayan Duran Varlıklar			C- Kâr Yedekleri	
1- Maddi Olmayan Duran Varlıklar (Brüt)			1- Yasal Yedekler	
2- Birikmiş Amortismanlar(-)			2- Statü Yedekleri	
3- Verilen Avanslar			3- Olağanüstü Yedekler	
F- Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar			4- Diğer Kâr Yedekleri	
1- Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar (Brüt)			5- Özel Fonlar	
2- Birikmiş Tükenme Payları(-)			D- Geçmiş Yıllar Kârları	
3- Verilen Avanslar			E- Geçmiş Yıllar Zararları(-)	
G- Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları			F- Dönem Net Kâr(Zararı)	
H- Diğer Duran Varlıklar			<b>ÖZKAYNAKLAR TOPLAMI</b>	
<b>DURAN VARLIKLAR TOPLAMI</b>			<b>PASİF (KAYNAKLAR TOPLAMI)</b>	
<b>AKTİF (VARLIKLAR) TOPLAMI</b>				

## NOTLAR :

İşletmeler belirlenen büyüklüklerine göre, bin, milyon, milyar ya da trilyon olarak rakamlarını göstereceklerdir.

# Gelir Tablosu

- Belirli bir dönem aralığındaki tüm gelirler, giderler ve vergiler sonrası net kar/zararı gösterir.



# Gelir Tablosu

Satışlar

(-) Satışların Maliyeti

Brüt Kâr (Zarar)

(-) Faaliyet Giderleri

Faaliyet Kârı (Zararı)

(+) Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Kârlar

(-) Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar

(-) Finansman Giderleri

Olağan Kâr (Zarar)

(+) Olağandışı Gelir ve Kârlar

(-) Olağandışı Gider ve Zararlar

Vergi Öncesi Kâr (Zarar)

(-) Vergi

Net Kâr (Zarar)

# GELİR TABLOSU

ABC-İŞLETMESİ .../.../.... - .../.../.... DÖNEMİ GELİR TABLOSU (TL)	
A-BRÜT SATIŞLAR	115.000
B-SATIŞ İNDİRİMLERİ (-)	(2.000)
C-NET SATIŞLAR	113.000
D-SATIŞLARIN MALİYETİ(-)	(70.000)
<b>BRÜT SATIŞ KARI VEYA ZARARI</b>	<b>43.000</b>
E-FAALİYET GİDERLERİ (-)	(20.000)
<b>FAALİYET KARI VEYA ZARARI</b>	<b>23.000</b>
F-DİĞER FAAL. OLAĞAN GELİR VE KARLAR	10.000
G-DİĞER FAAL.OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR(-)	(6.000)
H-FİNANSMAN GİDERLERİ (-)	(5.000)
<b>OLAĞAN KAR VEYA ZARARLAR</b>	<b>22.000</b>
I-OLAĞANDIŞI GELİR VE KARLAR	5.000
J-OLAĞANDIŞI GİDER VE ZARARLAR (-)	(2.000)
<b>DÖNEM KARI VEYA ZARARI</b>	<b>25.000</b>
K-DÖNEM KARI VERGİ VE DİĞ.YAS.YÜK.KARŞILIK (-)	5.875(25.000*0.235)
<b>DÖNEM NET KARI VEYA ZARARI</b>	<b>19.125</b>

# Nakit ve Kâr İlişkisi

NAKİT  $\neq$  KÂR

# Nakit Akışı Tablosu

- İşletmenin belli bir dönem içerisindeki nakit girdi çıktısına göre nakit yaratma gücünü ölçer ve gelecekteki para gereksiniminin planlanmasını sağlar.

Müşterilere satış peşin mi vadeli mi yapılacak?

Tedarikçilere avans ödemeler yapılacak mı?

Ürün/hizmet teslimat öncesi avans alınacak mı?

Tedarikçilere yapılacak ödemelerin vadeleri neler?

Aylık satış tahminleri yapılırken mevsimsellik faktörü göz önüne alınıyor mu?

❖ *Vadeli satış yapılıyorsa, nakit yönetimi araçları (banka limitleri, ticari kredi kart limitleri vs) olması şarttır. Bunların maliyeti de satılan ürüne/hizmete eklenmelidir.*

# Nakit Akışı Tablosu

- Ticari alacaklardaki artış, satışın parasının kasaya girmediğini, borçlardaki artış da çıkmadığını gösterir!!!
- Net nakit akışı kadar Kasa-Banka kalemlerinde değişiklik olur.

# Nakit Akış Tablosu

- I. İşletme Faaliyetlerinden Nakit Akışı
- II. Yatırım Faaliyetlerinden Nakit Akışı
- III. Finansman Faaliyetlerinden Nakit Akışı

-----  
Dönemin Nakit Akışı

(+) DB Nakit ve Nakit Eşdeğerleri

-----  
DS Nakit ve Nakit Eşdeğerleri

## ÖZET NAKİT AKIŞ TABLOSU

<b>İŞLETME FAALİYETLERİNDEN YARATILAN NAKİT AKIŞLARI</b>		<b>XXX</b>
Müşterilerden Elde Edilen Nakit (+)	XXX	
Tedarikçilere Yapılan Ödemeler (-)	XXX	
Giderler İçin Yapılan Ödemeler (-)	XXX	
Vergi Ödemeleri (-)	XXX	
<b>YATIRIM FAALİYETLERİNDEN KAYNAKLANAN NAKİT AKIŞLARI</b>		<b>XXX</b>
Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlık Satışı (+)	XXX	
Borç veya Özsermayeye Dayalı Menkul Kıymetlerin Satışı (+)	XXX	
Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlık Alımı (-)	XXX	
Borç veya Özsermayeye Dayalı Menkul Kıymetlerin Alımı (-)	XXX	
<b>FİNANSMAN FAALİYETLERİNDEN KAYNAKLANAN NAKİT AKIŞLARI</b>		<b>XXX</b>
Sermaye Artışı (+)	XXX	
Borç Ödemesi (-)	XXX	
Borç Alınması (+)	XXX	
Kar Payı Ödemesi (-)	XXX	
<b>NAKİTTEKİ NET ARTIŞ (AZALİŞ)</b>		<b>XXX</b>
<b>DÖNEM BAŞI NAKİT</b>		<b>XXX</b>
<b>DÖNEM SONU NAKİT</b>		<b>XXX</b>

# Tahsilat Yöntemleri

Çek

Senet

POS

EFT

Otomatik Ödemeler





# Likidite

Likidite (Nakit ve hazır değerler) bir bayilik için, vadesi gelen ödeme gereksinimlerini her zaman karşılayabilme anlamına gelir.

Bilanço tarihindeki likidite aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$\frac{\text{Nakit ve hazır değerler}}{\text{Kısa dönem borçlar}} = \text{Nakit oranı}$$

$$\frac{\text{Nakit ve hazır değerler, alacaklar hesabı}}{\text{Kısa dönem borçlar}} = \text{Likidite oranı}$$

# Bilanço ile İlgili Gösterge Oran ve Bilgiler



## Net İşletme Sermayesi (NİS)

İşletmenin faaliyetlerini sürdürebilmesi için finanse etmesi gereken tutar dönen varlıklar ile kısa vadeli yabancı kaynakların arasındaki farktır.

Dönen Varlıklar ile kısa vadeli yabancı kaynaklar arasındaki bu farka net işletme sermayesi (NiS) denir.

$$\text{Net İşletme Sermayesi} = \text{Dönen Varlıklar} - \text{Kısa Vadeli Borçlar}$$

## Cari Oran

İşletmenin kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücünü gösteren orandır. Aynı zamanda net işletme sermayesinin de yeterli olup olmadığını ölçer. Oranın 1,5-2 aralığında olması beklenir.

$$\text{Cari Oran} = \text{Dönen Varlıklar} / \text{Kısa Vadeli Borçlar}$$

## Asit Test Oranı

İşletmenin kısa vadeli borçlarını nakit ve nakde hemen hemen dönebileceği kalemlerle ne ölçüde karşıladığını gösteren orandır.

$$\text{Asit-Test Oranı} = (\text{Dönen Varlıklar} - \text{Stoklar}) / \text{Kısa Vadeli Borçlar}$$

# Bilanço ile İlgili Gösterge Oran ve Bilgiler

## Finansal Kaldıraç Oranları

“İşletmenin mevcut borç yükü ne kadardır?” sorusuna ve bu borç yükünün işletmenin varlıklarıyla ne kadar karşılanmakta olduğunun analizi için oluşturulmuş oranlardır.

$$\text{Borç Oranı} = \frac{\text{Toplam Borçlar}}{\text{Toplam Aktifler}}$$

$$\text{Uzun Vadeli Borç Oranı} = \frac{\text{Uzun Vadeli Borçlar}}{\text{Toplam Aktifler}}$$

$$\text{Faiz Karşılama Oranı} = \frac{\text{Net Faaliyet Karı}}{\text{Finansman Giderleri}}$$

# Karlılık Oranları

Satış getirisi, karın satış geliri ile olan ilişkisini gösterir:

Satış getirisi  $\text{Kar} \times 100 / \text{Satış geliri}$

Karlılık oranları aynı zamanda kar ve kullanılan sermaye arasındaki ilişkiyi gösterir.

Bunlar, hem özsermaye hem de dış sermaye tedarikçileri için önemlidir:

Özsermaye tedarikçileri:

Kullanılan sermayenin faizi nedir?

Dış sermaye tedarikçileri:

Kredi sağlama riski ne kadar yüksektir?

# Gelir Tablosu



- Satışlar
- (-) Satışların Maliyeti
- Brüt Kâr (Zarar)
- (-) Faaliyet Giderleri
- Faaliyet Kârı (Zararı)
- (+) Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Kârlar
- (-) Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar
- (-) Finansman Giderleri
- Olağan Kâr (Zarar)
- (+) Olağandışı Gelir ve Kârlar
- (-) Olağandışı Gider ve Zararlar
- Vergi Öncesi Kâr (Zarar)
- (-) Vergi
- Net Kâr (Zarar)

# Kâr'ın tespiti

- Hangi Kâr / Zarar?
  - Brüt Kâr
  - Faaliyet Kârı
  - FVÖK (EBIT)
  - FVAİÖK (EBITDA)
  - Net Kâr
  - Kapsamlı Kâr

# Karlılık Oranları



**Faaliyet kârlılığı: *Faaliyet kârı / Satışlar***

Gelir tablosundaki brüt kâr rakamından, faaliyetlerin yürütülmesi için katlanılan pazarlama ve genel yönetim giderlerinin düşülmesi sonucunda bulunan faaliyet kârının satış hasılatına oranlanmasıdır. Şirketin esas operasyonlarından ne ölçüde kârlılık sağladığını gösteren bir başarı ölçüsüdür

**Varlıkların kârlılığı: *Faiz ve vergiden önceki kâr / Ortalama varlıklar***

Gelir tablosunun sonucunda bir kâr rakamının bulunması kadar, bu kâr tutarının ne kadarlık bir varlık yatırımından sağlandığını gösteren çok önemli bir orandır. Ortalama varlıklar, dönem başı ve dönem sonundaki bilanço varlık toplamalarının ortalamasıdır; dönem boyunca şirketçe varlıklara (*aktiflere*) ne kadar para bağlandığını gösterir. Bu oranda ölçülmeye çalışılanın varlık yönetim performansı olması nedeniyle, varlık yönetimi ile ilgili olmayan (*finansman politikası ile ilgili olan*) faiz giderleri ve devletin politikalarına bağlı olarak ortaya çıkan vergi tutarı elimine edilmiş bir kâr tutarı kullanılır (*faiz gideri ve vergi hariç olmak üzere kâr*).

## Karlılık Oranları (Devamı)

- **Özsermaye kârlılığı:** *Vergi sonrası kâr / Ortalama özsermaye*
- Bu oranda kastedilen vergi sonrası “net kâr” tutarıdır. Nitekim şirket ortaklarına bir dönemin sonunda kalan tutar budur. Başka bir ifade ile şirketin her türlü faktörün etkisinin sonunda özsermayesini ne kadar artırmış olduğunu gösterir. Dolayısıyla ortakların şirkete yaptıkları yatırımı ifade eden özsermaye tutarına (*sermaye ve dağıtılmamış kârlar*) oranlanmalıdır.



# Faaliyet Oranları

- **Stok Devir Hızı = *Satılan malların maliyeti / Ortalama stoklar***
- Stokların bir dönemde (*yılda*) kaç kez devrettiğini gösterir. Ortalama stoklar basit olarak dönem başı ve dönem sonu değerlerine dayandırılabilir.
- Bu oran ortalama “**stok bekleme süresi**”ne de çevrilebilir. Stoklar yılda dört kez devrediyorsa, demek ki satılıncaya kadar ortalama olarak 91 gün elde kalmaktadırlar (*365 gün / 4 = yaklaşık 91 gün*).
- **Alacak Devir Hızı = *Satışlar / Ortalama ticari alacaklar***
- Alacakların bir dönemde (*yılda*) kaç kez devrettiğini gösterir. Ortalama alacaklar (*tabii ki ticari alacaklar*) basit olarak dönem başı ve dönem sonu değerlerine dayandırılabilir. Bu da ticari alacakların ortalama kaç günde tahsil edildiğini gösteren “alacak tahsil süresi”nin hesaplanmasına yardımcı olur.

# Faaliyet Oranları

- Stok Devir Hızı = 
$$\frac{SMM}{\left(\frac{DB\ Stok+DS\ Stok}{2}\right)}$$

- Stokta Bekleme Süresi = 
$$\frac{365}{Stok\ Devir\ Hızı}$$

- Alacak Devir Hızı = 
$$\frac{Satışlar}{\left(\frac{DB\ Tic.Alacaklar+DS\ Ticari\ Alacaklar}{2}\right)}$$

- Alacak Tahsil Süresi = 
$$\frac{365}{Alacak\ Devir\ Hızı}$$

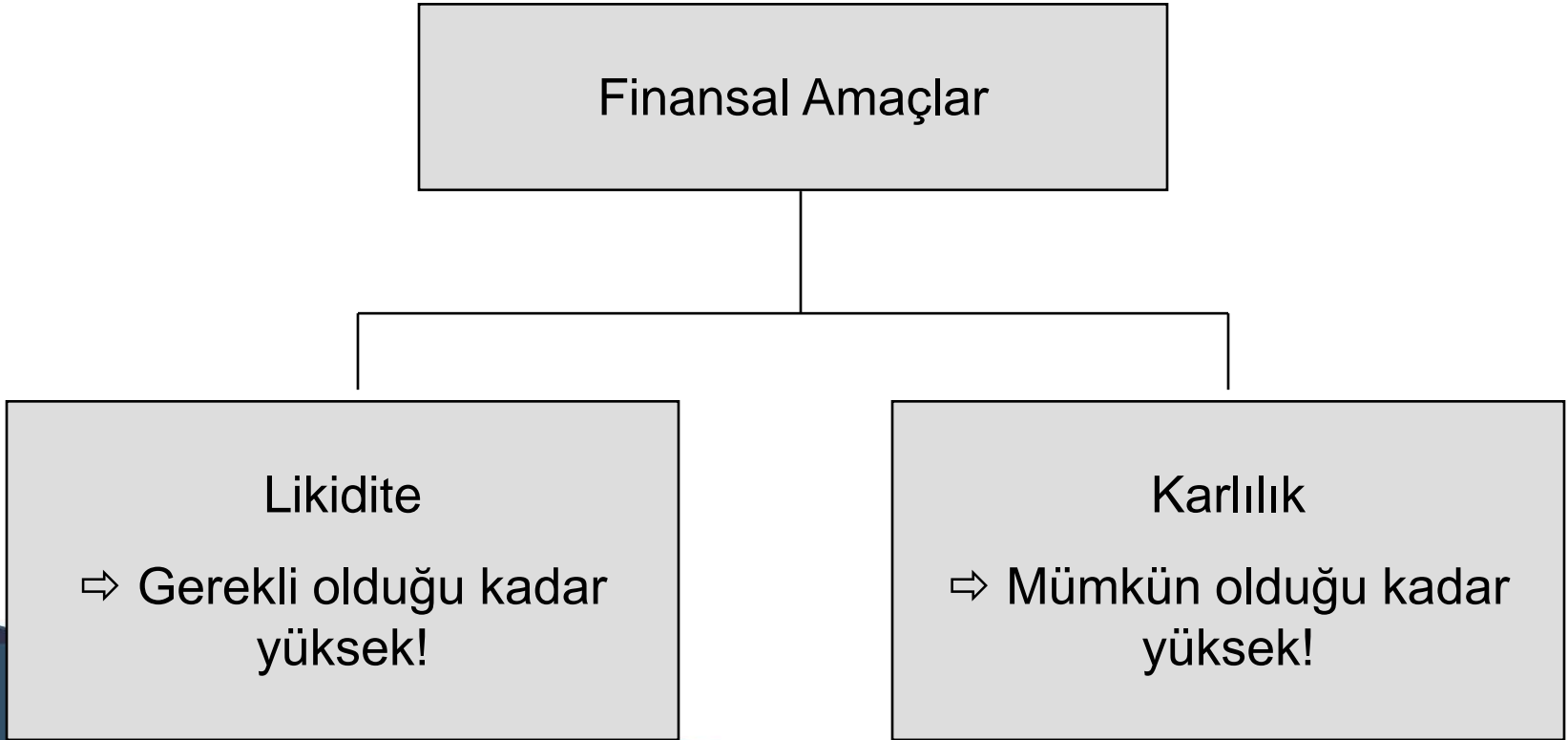
- Borç Devir Hızı = 
$$\frac{Alışlar}{\left(\frac{DB\ Tic.Borçlar+DS\ Ticari\ Borçlar}{2}\right)}$$

- Borç Ödeme Süresi = 
$$\frac{365}{Borç\ Devir\ Hızı}$$

# Net İşletme Sermayesi ve Finansman Süresi İlişkisi

- Finansman Süresinin Uzunluğu
- Döngüyü Sağlamak için Gerekli Net İşletme Sermayesi

# Likidite - Karlılık



# Maliyet Muhasebesi

	Kola	Bira	<del>Meyve Suyu</del>
Gelir	+ 1100	+ 1600	<del>+ 700</del>
Maliyetler	- 700	- 1000	<del>- 900</del>
Kar/zarar	+ 400	+ 600	<del>- 200</del>
Toplam		<del>+ 800</del> + 1000	<del>- 200</del> ?

# Değişken ve Sabit Maliyetler

**Değişken maliyetler** aynı zamanda, faaliyet seviyelerinin (çıkıtı) artış ve düşüşüyle değişen üretime bağlı maliyetler olarak tanımlanır.

**Sabit maliyetler** (veya üretime bağlı olmayan maliyetler), inceleme dönemindeki faaliyet seviyelerinin artış veya düşüşüne bağlı olmaksızın sabit kalan tüm maliyetleri simgeler.

# Kısmi Maliyet Muhasebesi

	Kola	Bira	<del>Meyve suyu</del>
Gelir	+ 1100	+1600	
Değişken maliyetler	- 300	- 500	
Sabit maliyetler	- 1200		
Toplam	<del>+ 300</del>	sadece +700 !	

# Katkı Payı Yaklaşımı

	Kola	Bira	Meyve Suyu
Gelir	+ 1100	+1600	+ 700
Değişken maliyetler	- 300	- 500	- 600
Katkı	800	1100	100
Sabit maliyetler	- 400	- 500	- 300
Kar/zarar	+ 400	+ 600	- 200
Toplam	<del>+ 800</del>		sadece +700 !

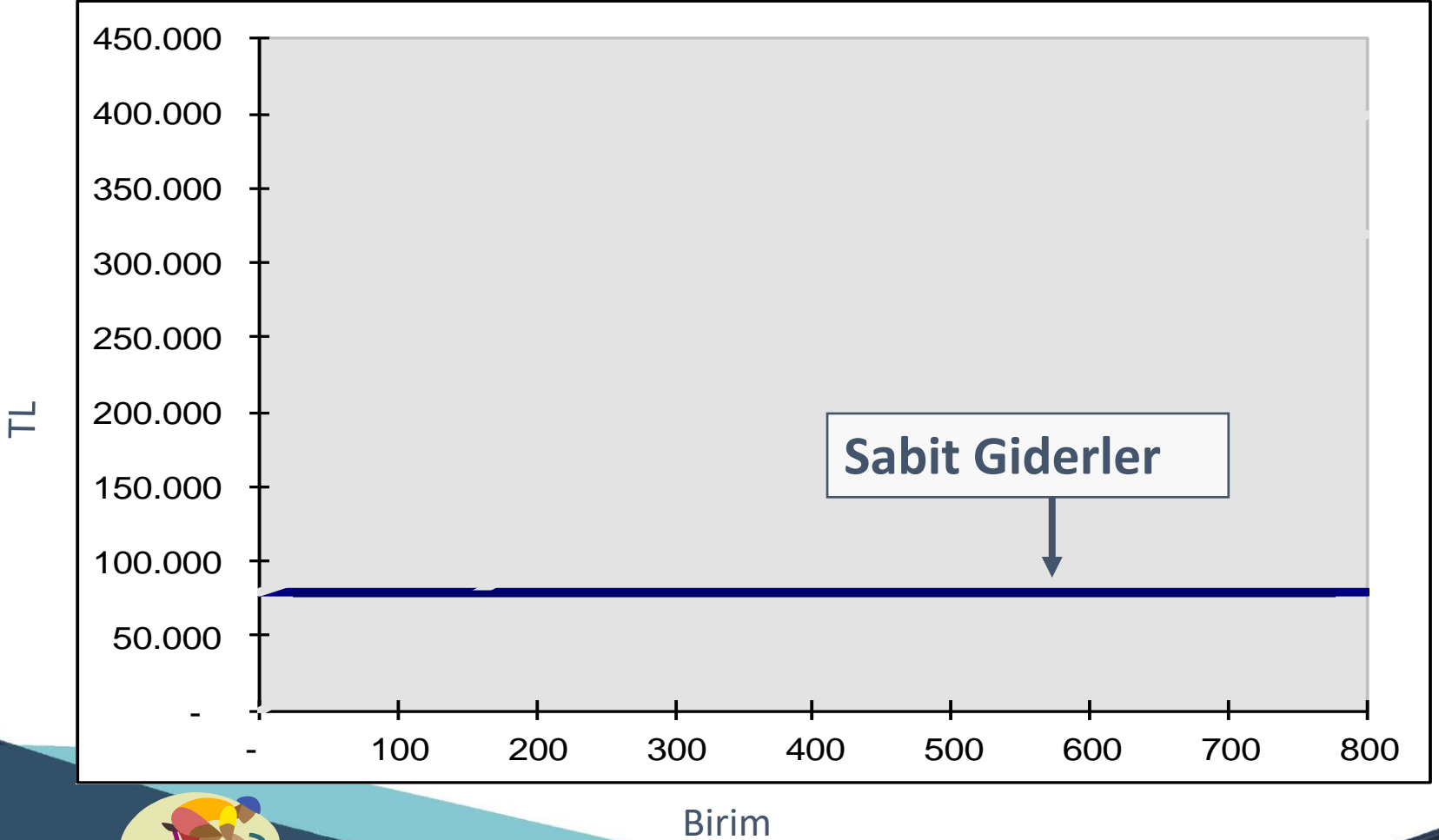


# Başabaş Analizi

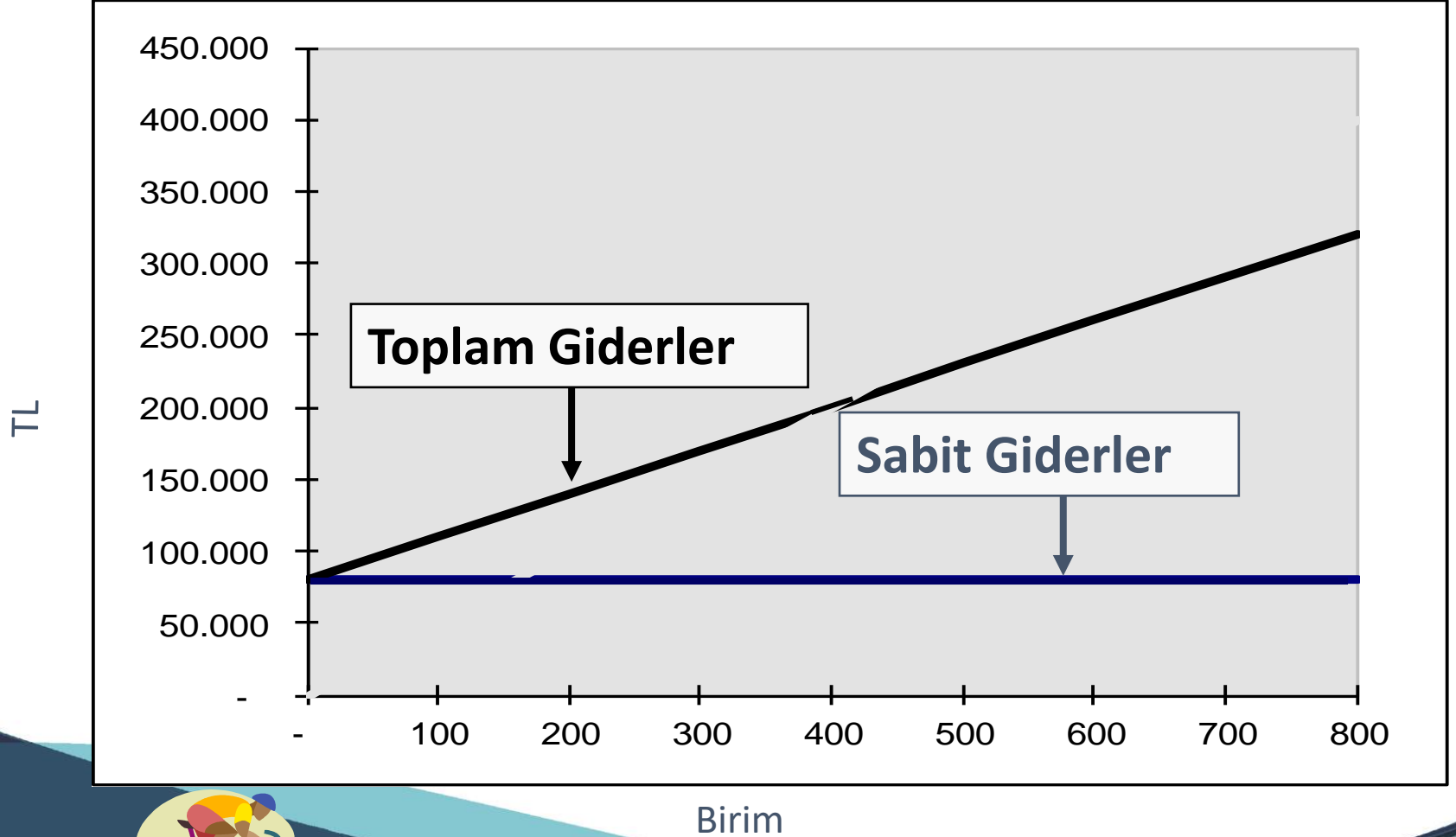
## Başabaş Noktası

- ***Şirketin toplam maliyetlerinin toplam satış gelirlerine eşit olduğu nokta,***
- ***Dolayısıyla kârın sıfır olduğu nokta; kâra geçiş noktasıdır.***

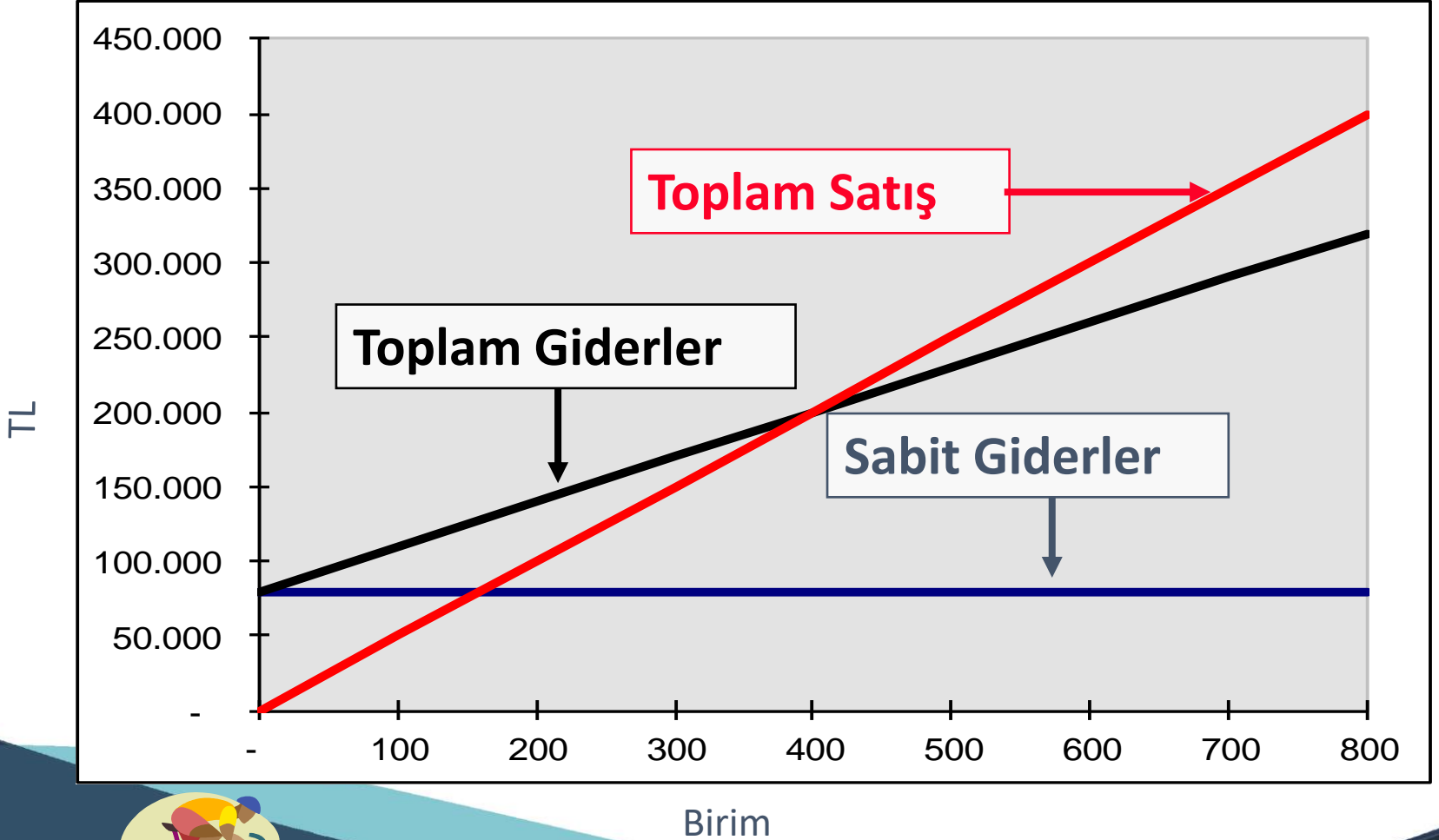
# Maliyet Hacim Kâr Grafiği



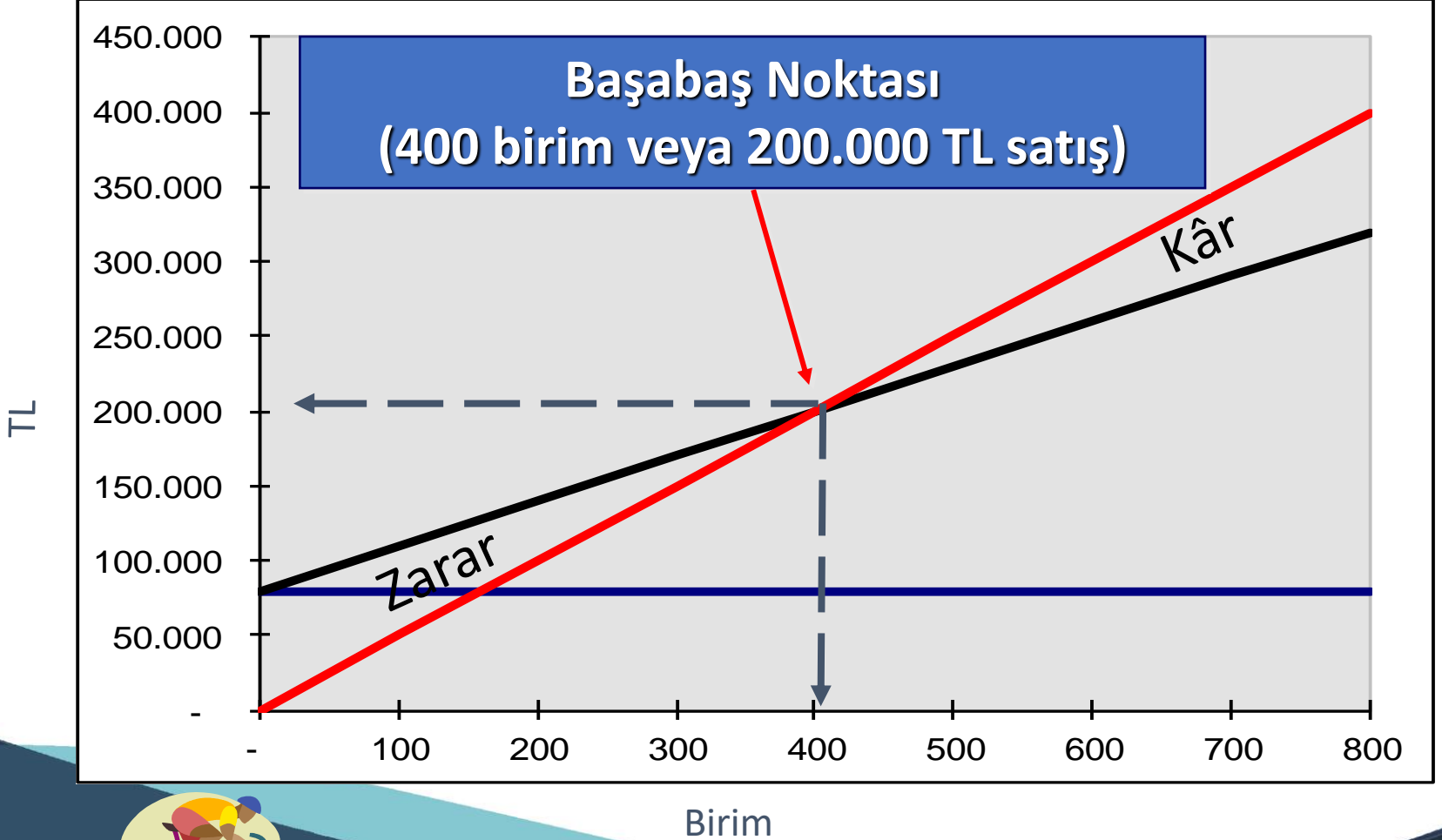
# Maliyet Hacim Kâr Grafiği



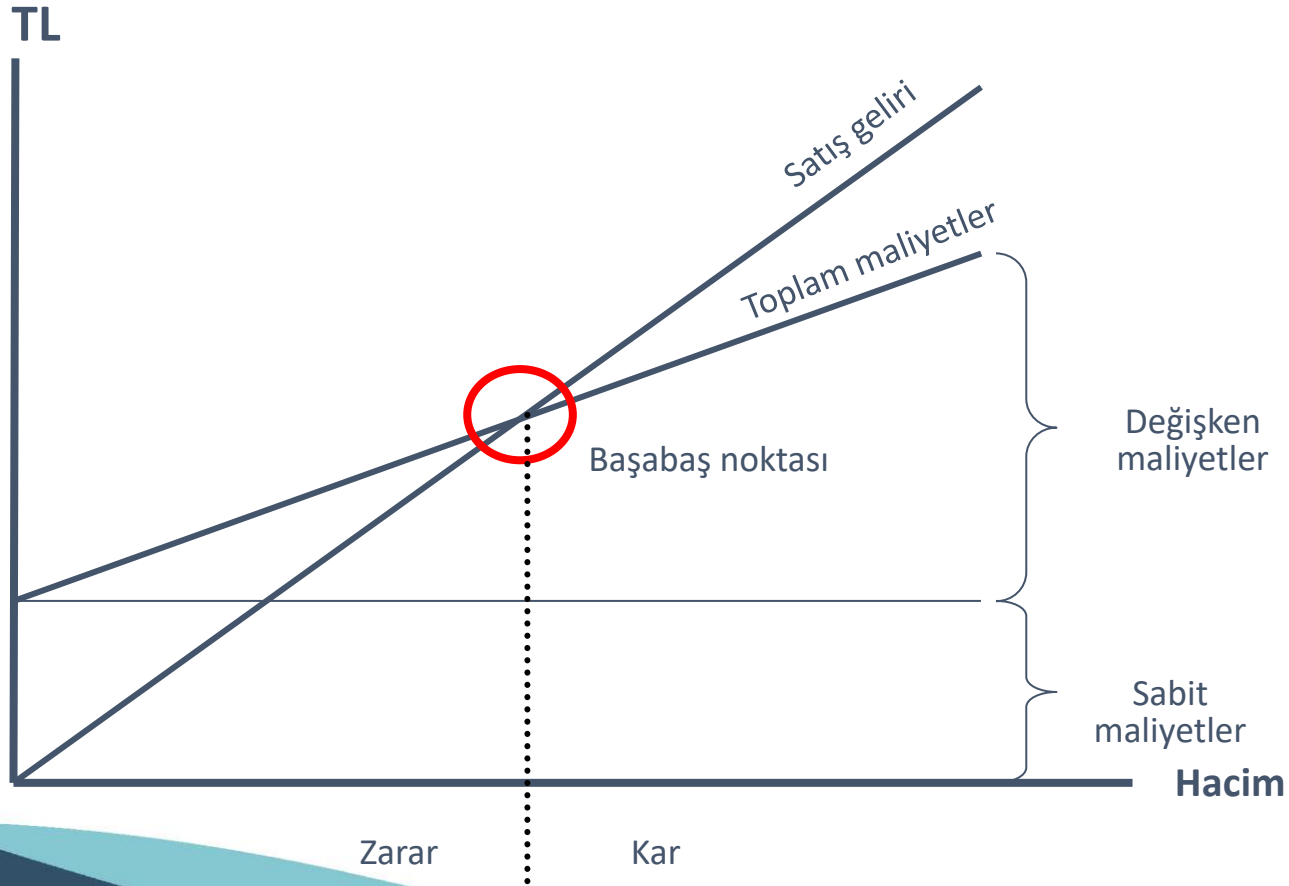
# Maliyet Hacim Kâr Grafiği



# Maliyet Hacim Kâr Grafiği



# Başabaş Analizi



# Başabaş Analizi

Başabaş analizi kurumsal planlamada önemli bir araçtır.

Değişimlerin maliyet yapısına olan etkisini incelemeye ve satış hacmi gereksinimlerini belirlemeye yardımcı olur.

$$\text{Başabaş noktası} = \frac{\text{Toplam sabit maliyetler}}{\text{Birim fiyat} - \text{değişken birim maliyetler}}$$

# Başabaş Analizi

- Birim Cinsinden BBN:

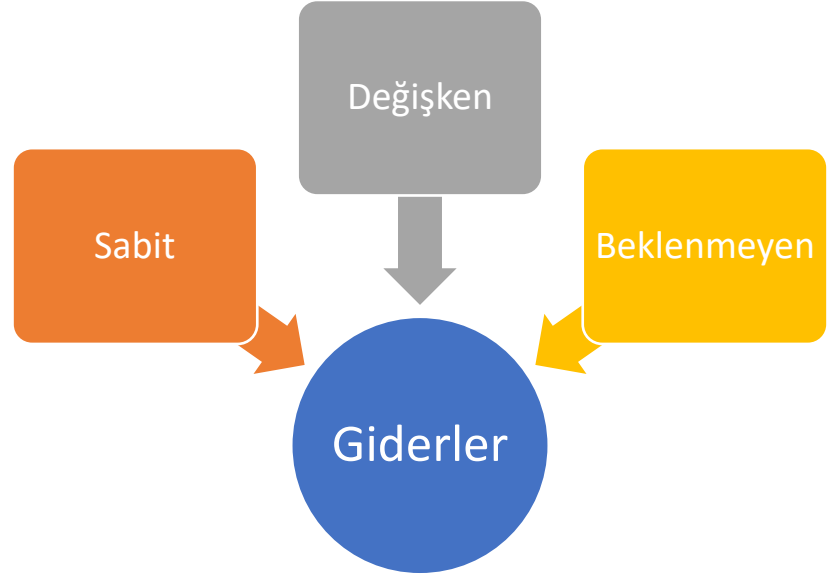
$$\text{Başabaş noktası} = \frac{\text{Toplam sabit maliyetler}}{\text{Birim fiyat} - \text{değişken birim maliyetler}}$$

$$\text{Başabaş noktası} = \frac{\text{Toplam sabit maliyetler}}{\text{Katkı Oranı}}$$



# Bütçe Nedir?

- Bir işletmenin, belli bir dönem için gelir ve giderlerinin planlaması.





İŞLETME BÜTÇESİ

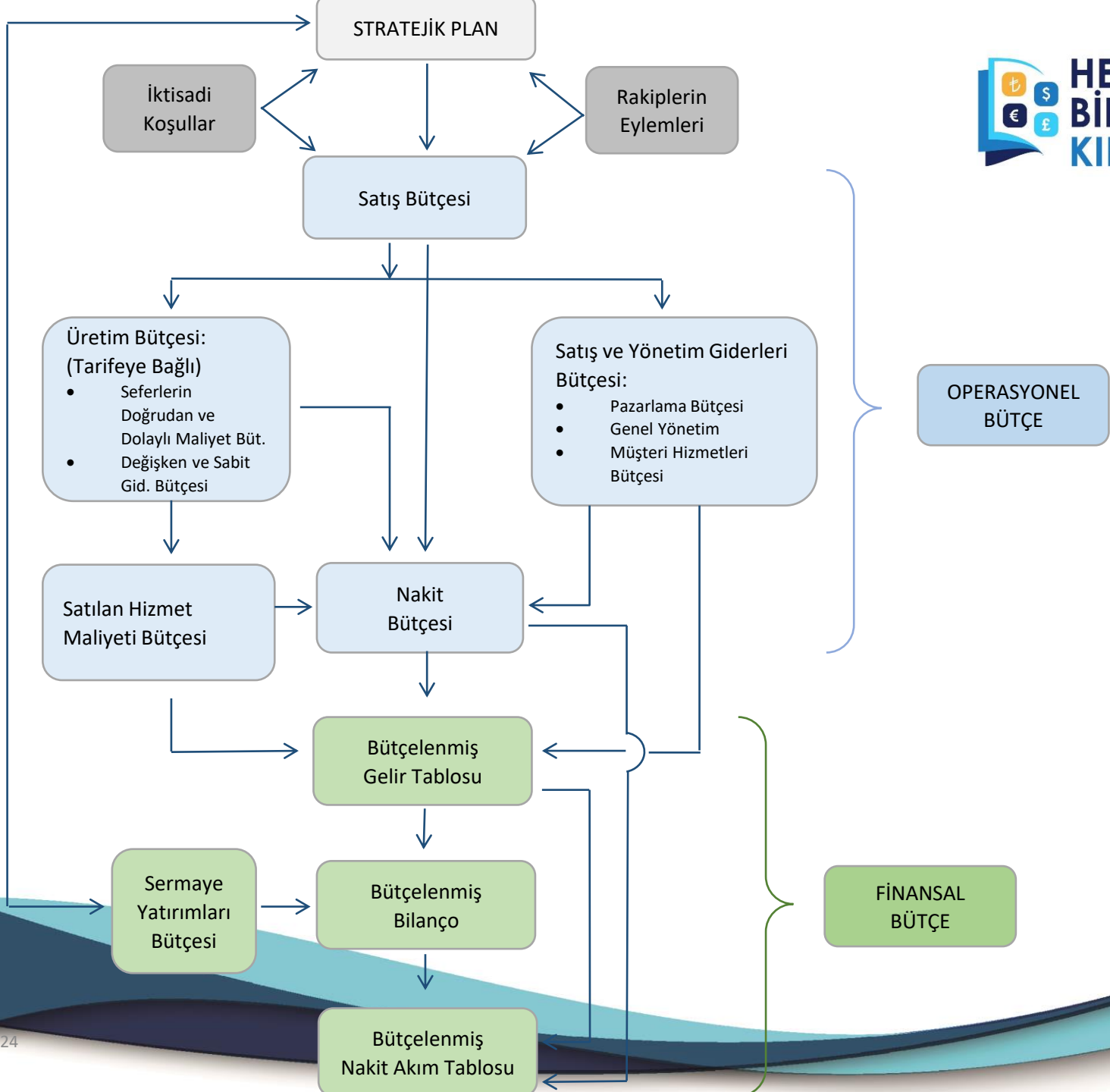
KİŞİSEL BÜTÇE

# BÜTÇENİN AMAÇLARI:

- PLANLAMA
- KOORDİNASYON
- KONTROL

## Bütçeler:

- **Konuları açısından**
  - Gider Bütçeleri
  - Gelir Bütçeleri
- **Sorunları ele alış biçimlerine göre**
  - Proje Bütçeleri
  - Dönem Bütçeleri
- **Amaçlarına göre**
  - Program Bütçeleri
  - Faaliyet Bütçeleri
    - Sorumluluk Bütçeleri
    - Mamul Hatları ve Satış Bileşimlerini Programlama Bütçeleri

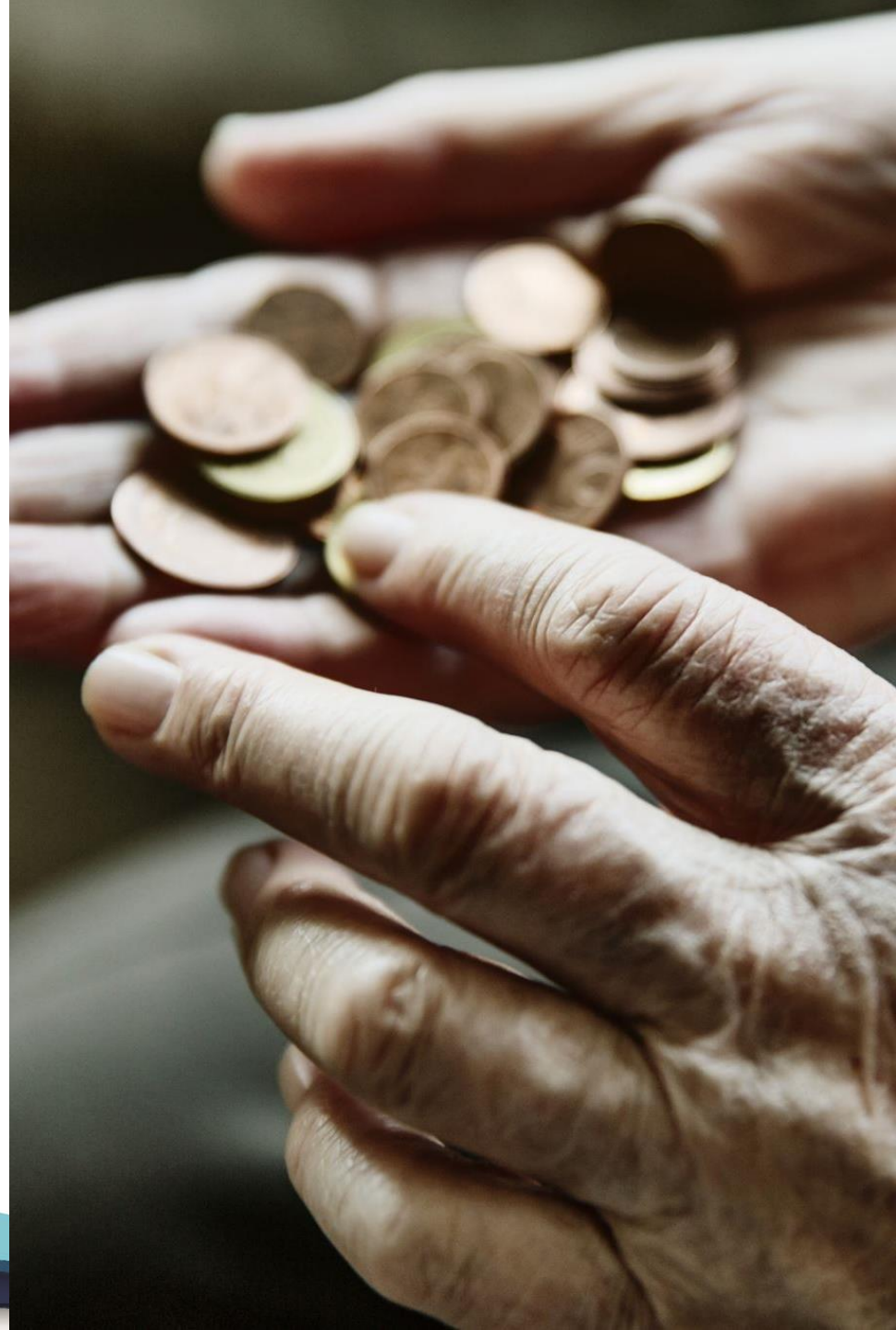


## Bütçe Yönetim Tavsiyeleri

- Gelirler ve giderleri stratejik kararlar doğrultusunda elde edilen gerçekler üzerinden planla.
- Harcamaları, planlanan giderler üzerinden yönet.
- Beklenmeyen riskler için Acil Gider Fonu oluştur.
- Finansal rakamları yakından takip et.
- Nakit giriş ve çıkışların zamanlamasını doğru planla ve takip et.
- Banka borçlanmalarından araştırma yap ve en uygun planı hazırla.

# Kötü Bütçe Yönetimi Sonuçları

1. Nakit akışı bozular.
2. Kredi ödemeleri gecikir ve firmanın limitleri kısılanabilir.
3. Ticari borçlar ödenemez ve tedarikçiler arası kredibilite zedelenir.
4. Çalışanların şirkete olan güveni sarsılır.
5. İşletme iflasa sürüklenir.



# Finansal Riskler

## Kredi Riski

- Şirketin karşı tarafa karşı sözleşme ile bağlanmış yükümlülüklerini yerine getirememe

## Piyasa Riski

- Piyasadaki dalgalanmalar nedeniyle yatırımcının zarar görmesi ve hedeflerine ulaşamamasıdır. Faiz oranlarındaki değişimleri, döviz kurlarındaki değişimleri, ekonomideki durgunluk dönemlerini ifade eder.

## Likidite Riski

- Şirketin bir nedenden dolayı nakit ihtiyacı yaşadığı sırada mevcut varlıklarını nakde çevirememesi riskidir. Bu risk, şirketin piyasaya gerektiği gibi girmesini engeller. Nakit giriş çıkışında düzensizler nedeniyle fon sağlanamaması riskidir

## Operasyonel Risk

- İnsanlar ve sistemden kaynaklanan risktir. Personel hataları ve ihmalleri, bilişim sistemlerindeki eksikler ve güvenlik açıkları, dışardan alınan hizmetlerin aksaması, organizasyon eksikleri gibi hataları operasyonel risk grubundadır.



# Finansal Risk Önlemleri



Bilgili ve güvenilir  
mali müşavir



Beklenmedik  
harcamalar için  
kullanılmamış  
banka limitleri



Tedarikçi ve satış  
kredilerinin  
bilançolara doğru  
yansıtılması



Alacaklıların Sürekli  
takibi ve tahsil  
edilmesi



Kredili müşteriler  
için önceki satışlara  
istinaden risk  
analizinin yapılması



Gecikme Faizi  
giderlerinin  
kısıtlanması için  
planlama



Acil Durum Fonu /  
Banka kredibilitesi



# Yatırım Kararı

# YATIRIM KARARI

## Yatırım İhtiyaçları

- Üretim kapasitesi artışı
- Fiziki lokasyon gereksinimleri
- Teknolojik yeniliklere uyum

## Yatırım Kararı

- Ek ciro
- Masraflar
- Kar

# Yatırım Parametreleri

## Net Bugünkü Değer (NPV)

- Bir yatırımın tüm yaşam süresi boyunca gelecekteki tüm nakit akışlarının (pozitif ve negatif) şu anki değere indirgenmiş toplam değeri

## İç Verim Oranı (IRR)

- İndirim oranı, bir projenin nakit akışlarına uygulandığında net bugünkü değeri (NPV) sıfırı üretir. Bu indirim oranı daha sonra projenin tahmini getirisi olarak düşünülebilir.

## İndirgenmiş Geri Ödeme Süresi

- İndirgenmiş geri ödeme dönemi gelecekteki nakit akışlarının bugünkü değerlerinin yatırımın maliyetini çıkarana kadar geçen süredir

# Net Bugünkü Değer (NPV)

$$NPV = (DR; NCF_{cp}; NCF_t)$$

- DR: İskonto Oranı
- NCF<sub>cp</sub>: Yıllık Net Nakit Akışı

$$NPV = \sum [CFT / (1 + r)^t] - CO$$

- Bu formüldeki terimler şu şekildedir:
- NPV: Net Bugünkü Değer
- $\Sigma$ : Toplam sembolü, genellikle bir dizi zaman dilimi (t) boyunca toplamı ifade eder.
- CFT: Her zaman dilimindeki nakit akışı (t time period). İlk zaman dilimi (t=0) genellikle yatırımın başlangıcındaki maliyeti ifade eder.
- r: İstenen getiri oranı veya sermaye maliyeti (discount rate). Bu, nakit akışlarının bugünkü değerini hesaplamak için kullanılır.
- t: Zaman dilimi (time period). Genellikle yatırımın veya projenin her bir zaman dilimini temsil eder.
- CO: Yatırımın başlangıcındaki maliyeti veya başlangıçtaki nakit çıkışı.

- NBD > 0: Yatırımın gelecekteki tahsilat ve ödemelerinin güncellenmiş değeri, seçilen iskonto oranında fayda sağlayacaktır.
- NBD = 0: Yatırım projesi kar veya zarar yaratmayacaktır, uygulanması prensipte kayıtsızdır.
- NBD < 0: Yatırım projesi zarar yaratacağından reddedilmelidir.

# NBD ile Beklenen Getiri Oranı Arasındaki İlişki

Genel Karar Kuralı. . .

**NBD Eğer;**

**O zaman Proje;**

**Pozitif ise**

**Kabul Edilebilir, zira beklenen getiri oranından (iskonto oranından) daha fazla getiri vaad etmektedir.**

**Sıfır ise**

**Kabul Edilebilir, zira beklenen getiri oranına (iskonto oranına) eşit getiri vaad etmektedir.**

**Negatif ise**

**Kabul Edilmez, zira beklenen getiri oranından (iskonto oranından) daha az getiri vaad etmektedir.**

# İç Verim Oranı (IRR)

## IRR (NCF<sub>0</sub>: NCF<sub>t</sub>)

- NCF<sub>0</sub>: Yıllık Net Nakit Akışı

## $\sum [CFT / (1 + IRR)^t]$

- C<sub>t</sub>: her dönem için nakit akışları. Başlangıç maliyeti negatif bir değerle (C<sub>0</sub>) temsil edilir, ardışık dönemlerdeki nakit akışları (C<sub>1</sub>, C<sub>2</sub>, vb.) pozitif veya negatif değerlerle temsil edilir.
- T: spesifik dönem, zaman. Başlangıç (t = 0) ve sonraki dönemler (t = 1, 2, vb.) şeklinde sıralanır.
- $\Sigma$ : tüm dönemlerin toplamı

- IRR > 0: Yatırımın başlangıç maliyetini ve gelecekteki nakit akışlarını karşıladığını ve daha fazla getiri sağladığını gösterir
- Karşılaştırmalı IRR: Daha yüksek bir IRR, genellikle daha cazip bir yatırımı işaret eder.
- Beklenen IRR: Yatırımın IRR'ı istenen IRR'dan yüksekse, cazip bir yatırımı işaret eder.

# İndirgenmiş Geri Ödeme Süresi

#	Yatırım					
	Dönemi	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4.Yıl	5.Yıl
Net Nakit Akışı	-1000	200	250	350	350	400
NPV (%10 iskonto)		182	207	263	239	248
Kumulatif Nakit		182	389	652	891	1139

- Geri ödeme süresi (iskonto edilmiş)
  - =  $4 + (1000-890)/400 = 4 + 0,44 = 4,44$  yıl = 4 Yıl, 5 Ay, 9 gün.



## Yatırım için Altın Kurallar

1. Yatırım amacınızı ve risk toleransınızı belirleyin.
2. Finansal piyasalarda yatırım yaparken gelecekteki riskleri göz önünde bulundurun.
3. Yatırım yapacağınız ürünleri ve taşıdıkları riskleri iyi anlayın ve tanımadığınız enstrümanlara yatırım yapmaktan kaçınin.
4. Kısa vadeli yüksek kazanç peşinde koşmak yerine, aşırı risklerden kaçınin.
5. Birikimlerinizi çeşitli yatırım araçlarına dağıtın ve yatırım sürelerinizi çeşitlendirin.
6. Borçla yatırım yapmaktan kaçınin.
7. Geçmişteki performans, gelecekte aynı sonuçları garanti etmez.
8. Sürekli olarak piyasanın üzerinde kâr elde edebileceğinizi düşünmeyin

## Yatırım için Altın Kurallar (dvm)

9. Yüksek kazanç vaat eden kişilere ve kurumlara dikkatli yaklaşın.
10. Ücretler, komisyonlar ve kesintileri karşılaştırın ve vergi teşviklerini dikkate alın.
11. Sadece yetkilendirilmiş ve denetlenen kurumlar üzerinden işlem yapın.
12. İnternet veya duyduğunuz söylentilere kulak asmayın, uzmanlardan sağlıklı bilgiler alın.
14. Yatırım yapmadan önce güvenilir uzmanlardan bilgi alın.
15. Yanlış yönlendirildiğinizi düşünüyorsanız ilgili mercilere bilgi verin.

# Finansal Kaynaklar



# Finansal Destekler



Nakit Krediler



Gayrinakdi Krediler



Ticari Kredi Kartı



Devlet Destekleri



Hibeler

# Nakit Krediler

## Rotatif Kredi

- Kısa vadeli
- Günlük Faiz
- Çeyrek dönemlerde ödeme

## Taksitli Kredi

- Yatırım amaçlı
- Uzun vadeli
- Aylık/Eşit miktarda ödeme

## Spot Kredi

- Piyasaya göre belirlenen sabit faiz oranı
- Vade ve faiz oranı spot belirlenir
- Vade sonuna kadar açık kredi

## İskonto Kredi

- Çek/senet karşılığı
- Piyasa faizleri üzerinden değer belirleme
- 7 gün ile 1 yıl arası

## Hazır Hesap

- Kısa süreli ihtiyaçlar için önlem kredisi
- Hesaba para düşer düşmez ödenir

## POS Temlik Kredisi

- Gelecekteki tahmini POS Satışı kadar
- Kısa vadeli
- Nakit avans

# Borçlanma Tüyoları

- Değeri artacak ya da katma değeri olan şeyler için borçlanma yapılmalıdır.
- Borçlanma gelirin en fazla %25'i kadar olmalıdır.
- İhtiyaç kadar paranın, ödenebilecek vadede olmalıdır.
- Gelir biriminden borçlanma yapılmalıdır.
- Borç kapama planı yapılmalıdır. En yüksek faizli borçlar önceliklendirilmelidir.
- Ödeme sıkıntısı durumunda hemen iletişime geçip yapılandırma yapılmalıdır.



# Ticari Kredi Kartı

40 gün  
faizsiz  
para veren  
finansal  
enstrüman

- Uygun oranda kredi
- Esnek geri ödeme
- Kontrol edilebilir harcama
- Nakit akışının düzenlenmesine katkı sağlar
- Düşük fonlama maliyetleri
- Çalışanlar için hızlı ve kayıt altında ödeme

## Kredi Kartı Kullanımı

- Faiz ödememek için zamanında borç tutarı kapatılmalıdır.
- Gelirden fazla harcama yapılmamalıdır/limit konulmamalıdır.
- Borcun tamamı kapatılmadığı durumlarda, asgariden fazla ödeme yapmaya özen gösterilmelidir.
- Bir sene içerisinde üç kez dönem borcunun yarısından azı ödenirse, kartın nakit çekime ve limit artışına kapandığı unutulmamalıdır.
- Kartın kayıp olduğu fark edildiği anda, banka ile iletişime geçilerek kart iptal edilmelidir.
- Kart ekstresi her ayın sonunda incelenerek harcamaların değerlendirilmesi yapılmalıdır.





# Gayrinakdi Krediler

- Dış Ticaret Enstrümanları

Teminat Mektubu

Harici Garanti

Akreditif

Kabul/Aval Kredisi

Referans Mektubu

# Teminat Mektubu

- Üçüncü kişi için, para blokesi karşılığında banka tarafından hazırlanan garanti mektubu.
- İşin yapılmamasına istinaden banka tarafından zararın ödenmesi temin edilir.
- Genellikle İlk kez çalışılan tedarikçiler ve/veya yerel ihaleler için kullanılır



# Harici Garanti

- Yurt dışındaki muhatap kişi ve kurumlara hitaben bir malın teslimi, bir borcun ödenmesi, bir işin yapılması gibi konularda düzenlenen banka ödeme yükümlülüğü.
- Mektubun konusunu oluşturan taahhüdün, süresi içinde ve iki taraf arasındaki sözleşmeye uygun olarak yerine getirilmemesi halinde; mektupta belirtilen tutar, banka tarafından ilk talebinde muhataba ödenir.
- muhatabın yurtdışında bir firma olması ya da taahhüt edilen işin uluslararası niteliği olması sebebiyle yabancı para üzerinden hazırlanır.



# Akreditif Nasıl Çalışır ?

<b>Sipariş ve Anlaşma</b>	Alicı ve satıcı, bir mal veya hizmet alım-satımı için anlaştığında, özellikle uluslararası işlemlerde güvenilir bir ödeme yöntemi gerekebilir.
<b>Akreditif Düzenlenmesi</b>	Alicının bankası, alıcının hesabından belirli bir miktarı bloke ederek satıcının bankasına bir akreditif (belge) düzenler. Bu belge, satıcının ödeme garantisi taşır.
<b>Akreditif Belgesi Gönderim</b>	Satıcının bankası, akreditif belgesini satıcıya gönderir. Bu belge, satıcının ödeme alabilmesi için gerekli belgeleri ve gereksinimleri içerir. Genellikle, bu belgeler, ticari faturalar, taşıma belgeleri, sigorta poliçeleri ve diğer belgeleri içerir.
<b>Mal veya Hizmet Gönderimi</b>	Satıcı, gereken mal veya hizmeti alıcıya gönderir ve bu işlemi belgelerle destekler.
<b>Belgelerin Bankada İncelenmesi</b>	Satıcının bankası, gönderilen belgeleri inceleyerek akreditife uygun olduğunu onaylar.
<b>Ödeme</b>	Satıcının bankası, belgelerin uygunluğunu onayladıktan sonra ödeme yapar. Bu ödeme, alıcıdan alınan akreditif tutarının belirtilen bankalar arasında aktarılmasıyla gerçekleşir.

## Kabul/Aval Kredisi

- Dış ticarete vadeli mal alımı için banka tarafından ithalatçı için hazırlanan garanti.
- İhracat faaliyeti yürüten şirketler, söz konusu poliçelere ithalatçı şirketin bankasının aval vermesi durumunda bu poliçeleri herhangi bir bankada iskonto ettirerek erken tahsilat yoluna başvurabilir.
- Ödemelerin banka garantisi alması şirketinizin dış ticaret işlemlerinde esnekliğini ve güven endeksini artırır.



# Referans Mektubu

- Yurt içi ve yurt dışı şirketlere hitaben onaylı kredileri ve onaylı kredilerinden ne kadarının kullanıldığı, ne kadarının kullanıma hazır olduğu ile katılım fonu (özel cari hesap/katılma hesabı) hesaplarının durumlarını gösteren ve bankalarca düzenlenen belgeler

# Kredi Notu



Kredi kullanılıyor mu?



Geri ödeme düzeni nasıl?



Limit aşımı yapıyor mu?



Kredi çeşitliliği nedir?

- Finansmana kolay erişim
- Düşük maliyetli ve uygun şartlarda (vade, teminat) finansman
- İşletmenin büyüme imkanı
- İyi tedarikçi ve müşteri ilişkileri
- Finansal esneklik
- Uygun sigorta şartları



## Devlet Destekleri



# İhracatı Artırmaya Yönelik Teşvikler

---

Standard Belgeleri Desteęi

---

Pazar Araştırması ve Pazara Giriş  
Desteęi

---

Yurt Dışı Fuar Desteęi

---

Yurt Dışı Marka Tescil Desteęi

---

Yurt Dışı Reklam Desteęi

---

Yurt Dışı Kira Desteęi



# Teşvik Belgesi



Yatırım İndirimi



Gümrük Vergisi ve Fon Muafiyeti



KDV Muafiyeti



Arsa, Arazi ve Bina Temini Önceliği



İnşaat Ruhsatı ile ilgili vergi, resim, harç ve diğer katkı payı muafiyeti



Sermaye Artırımları İle İlgili Pul Vergisi İndirimi



İpotek İşlemleriyle İlgili Harç İndirimi

# Kalkınma Bankası

Teşvikli  
Krediler

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler

Sektör	Maksimum Taksit ödemesiz dönem (yıl)	Maksimum Vade (Yıl)	Maksimum Taksit ödemesiz dönem (yıl)	Maksimum Vade (Yıl)
Sanayi	2	9	1	5
Turizm	2	9	1	5
Eğitim	2	9	1	5
Sağlık	2	9	1	5
Enerji	3 ay	-	-	-
Diğer	2	9	1	5

# T.C. Lefkoşa Büyükelçiliği Kaynaklı Hibeler

## Ekonomi ve Enerji Bakanlığı

- Rekabet Gücünün Artırılması Mali Destek Programı
- Girişimcilik Hibe Programı

## Tarım ve Doğal Kaynaklar Bakanlığı

- Tarım ve Kırsal Kalkınma Mali Destek Programı

## Turizm Bakanlığı

- Turizm potansiyelinin geliştirilmesi mali destek programı

# Vergi Türleri

## Yıllık Ödenen

- Gelir Vergisi - %15
  - Kurumlar Vergisi - %10
  - Taşınmaz Mal Vergisi
  - Belediye Meslek Vergisi
- %23.5 (kümülatif)**

## Aylık

- Vergi Stopajı
- BSİV
- Kira Stopaj
- Diğer Gelir Stajları
- Katma Değer Vergisi (KDV)
- KDV Sorumlu Beyannamesi
- Özel İletişim Hizmetleri

## Sosyal Güvenlik

- Sosyal Sigortalar Primleri
- İhtiyat Sandığı Primleri



# Sorular

Daha fazlası için bizi takip edin!



Teşekkür Ederiz

hesabinibilenkibris.com



Bu proje Kuzey Kıbrıs  
Bankalar Birliği  
tarafından finanse  
edilmektedir.



Bu proje  
KMC Consulting  
tarafından  
yürütülmektedir.