

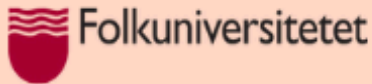
BOSS

WOMEN IN FAMILY BUSINESSES



Sürdürülebilir Kalkınma İçin Miras İş
Stratejileri **İş PafieEi 3**
**Avrupa Aile Şirketlerinde Lider
Kadınlar İçin Eğitim Programı**

2022-1-SE01-KA220-ADU-000087596





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



FINANS & MUHA SEBE

İçerik:

1. Giriş

2. Beceriler/Bilgi Tablosu

3. Modül 3: Finans ve Muhasebe

3.1 Varlık Yükümlülükleri _

3.1.1 Varlıklar

3.1.2 Odak 1: Borç/varlık oranı

3.1.3 Odak 2: Varlık getirisi (VG)

3.2 Yükümlülükler

3.2.1 Varlıklar ve Yükümlülükler: Nasıl İlişkilidir?

3.3 Öz sermaye

3.3.1 Öz sermaye türleri

3.3.2 Sermaye vs Para vs Sermaye

3.4 Maliyet ve Gelirler

3.4.1 Farklı maliyet türleri

3.4.2 Gelir

3.4.3 Maliyet ve Gelir Arasındaki İlişki

3.4.4 Egzersiz

3.5 Temel A muhasebesi

3.6. Risk yönetimi

3.6.1 Risk analizi ve değerlendirilmesi

3.6.2 Risk azaltma stratejileri

4. Videolar

5. Sonuç

6. Kaynakça

1. Giriş

Bu modülde katılımcılar, finans ve muhasebe dünyasına ilk yaklaşım yoluyla girişimcilik hakkında değerli bilgiler edineceklerdir. Bu modülün kapsadığı içerikler, muhasebenin temel yönlerine ve risk yönetimi gibi bazı mali hususlara temel bir giriş sunar. Bunlar daha ileri konuların anlaşılması için temel önkoşullardır. Ayrıca bu modül sırasında gerekli terminoloji de edinilir.

Finans, paranın yönetimini ve finansal kaynakların tahsisini ifade eder. Fonların edinimi, kullanımı ve yönetimi ile finansal kararların analizi ve değerlendirilmesi ile ilgili faaliyetleri kapsar. Finans, bireylerin, işletmelerin ve kuruluşların nasıl para toplayıp yatırım yapacağına ilişkin kararlar almayı içerir. Kişisel finans, kurumsal finansman ve kamu finansmanı dahil olmak üzere çeşitli yönleri kapsar. Kişisel finans, işletme finansmanı ve küresel ekonominin genel işleyişindeki uygulamaları içeren geniş bir alandır.

finansal yönetime odaklanmak , küçük işletmelerin başarısında ve büyümesinde çok önemli bir rol oynamaktadır. Girişimcilerin ve işletme sahiplerinin **bilinçli kararlar alabilmeleri ve mali kaynaklarını etkili bir şekilde yönetebilmeleri** için finans ilkelerini anlamak çok önemlidir . Bu nedenle, finans dünyasına bu girişte, özellikle küçük işletmelerle ilgili olan finansal yönetimin temel kavramlarını ve uygulamalarını inceleyeceğiz.

Finansal yönetim, özünde, kuruluşun hedeflerine ulaşmak için finansal kaynakların stratejik planlanmasını, organize edilmesini, kontrol edilmesini ve izlenmesini içerir. Küçük işletmeler için bu hedefler, karı en üst düzeye çıkarmak, likiditeyi sağlamak, nakit akışını yönetmek, finansmanı güvence altına almak ve kaynak tahsisini optimize etmeyi içerebilir.

En önemli konulardan biri finansal planlamadır. Bu, işletmenin finansal hedeflerini ve bu hedeflere ulaşma stratejilerini özetleyen kapsamlı bir yol haritası oluşturmayı içerir. Gelirleri tahmin etmeyi, giderleri tahmin etmeyi ve finansal karar alma sürecine rehberlik edecek bütçeler geliştirmeyi içerir. Etkili finansal planlama, küçük işletmelerin kaynakları verimli bir şekilde tahsis etmelerine ve büyüme ve karlılık için gerçekçi hedefler belirlemelerine olanak tanır.

Finansal yönetimin bir diğer kritik alanı finansal analizdir. İşletme sahiplerinin güçlü, zayıf yönlerini ve iyileştirme alanlarını belirlemek için finansal performanslarını düzenli olarak değerlendirmeleri gerekir. Mali analiz, işletmenin mali durumu hakkında fikir edinmek için gelir tabloları, bilançolar ve nakit akış tabloları gibi mali tabloların incelenmesini içerir. İşletme sahipleri, temel finansal oranları ve eğilimleri analiz ederek karlılığı artırmak, maliyetleri yönetmek ve sermaye yapılarını optimize etmek için bilinçli kararlar alabilir.

Nakit akışını yönetmek hayati bir husustur. Nakit akışı, satışlardan, yatırımlardan ve kredilerden kaynaklanan nakit girişleri ile harcamalar, envanter ve borç geri ödemelerine

ilişkin nakit çıkışları dahil olmak üzere, paranın işletmeye giriş ve çıkış hareketini ifade eder. Sağlıklı bir nakit akışını sürdürmek, kısa vadeli yükümlülükleri karşılamak, fon operasyonlarını gerçekleştirmek ve büyüme fırsatlarını yakalamak için çok önemlidir. Etkin nakit akışı yönetimi, nakit girişlerini hızlandıracak, mümkün olduğunda nakit çıkışlarını geciktirecek ve öngörülemeyen giderleri karşılamak için yeterli rezervi muhafaza edecek stratejilerin uygulanmasını içerir.

Ayrıca finansal yönetim risk yönetimini de kapsar. Küçük işletmeler piyasa oynaklığı, kredi riski ve operasyonel risk gibi çeşitli finansal risklerle karşı karşıyadır. İşletme sahiplerinin finansal istikrarlarını ve sürdürülebilirliklerini korumak için bu riskleri tespit etmeleri, değerlendirmeleri ve azaltmaları önemlidir. Bu, gelir akışlarının çeşitlendirilmesi, sigorta kapsamının sürdürülmesi ve acil durum planlarının oluşturulması gibi risk yönetimi stratejilerinin uygulanmasını içerebilir.

Son olarak finansal yönetim, bilinçli yatırım ve finansman kararları almayı içerir. Küçük işletmeler genellikle büyüme, genişleme veya işletme sermayesi için finansmana ihtiyaç duyar. Banka kredileri, sermaye yatırımları veya devlet teşvikleri gibi farklı finansman seçeneklerini anlamak ve bunların maliyet ve faydalarını değerlendirmek çok önemlidir. Ayrıca, yatırım fırsatlarının değerlendirilmesi ve yatırım getirisinin (ROI) değerlendirilmesi, küçük işletme sahiplerinin kaynaklarını etkili bir şekilde tahsis etmelerine ve doğru yatırım kararları almalarına yardımcı olur.

Finans dünyasında gezinmek için **beş temel unsuru anlamak da gereklidir: varlıklar, yükümlülükler, özsermaye, gelir ve giderler** . Bunlar bir işletmenin finansal sağlığının ve performansının değerlendirilmesinde önemli bir rol oynar. Aşağıdaki bölümlerde, küçük işletmeler bağlamında size kapsamlı bir finansal yönetim anlayışı sağlamak için bu kavramları daha derinlemesine inceleyeceğiz.

2. Beceri ve Bilgi Tablosu

BOSS Yetkinlikler Çerçevesi (WP2) ile bağlantılıdır ve size aşağıdaki becerileri ve bilgileri geliştirmeniz için giriş niteliğinde bilgiler ve araçlar sunacaktır:

İÇERİK	ÖĞRENME ÇIKTILARI	
	HEDEF GRUP İÇİN BECERİLER	HEDEF GRUP İÇİN BİLGİ
varlık nedir, varlık türleri, borç/varlık oranı, ROA,	bir tanım vermek ve varlık ile borç arasında ayırım yapmak; Bu iki unsurun nasıl ilişkili olduğunu bilmek; Farklı varlık ve yükümlülük türlerini ayırt etmek; Bu iki unsurun bilançonun neresinde yer aldığını bilin; İşletme ekonomisi ve muhasebedeki önemli oranlar hakkında temel bilgiye sahip olmak.	Varlıklar hakkında bilgi sahibi olmak
yükümlülükler nelerdir, Varlıklar ve Yükümlülükler		Sorumluluklar hakkında bilgi sahibi olmak
Öz sermaye türleri, Para ve Sermaye	Eşitliğin bir tanımını verin ve eşitlik ile günlük yaşamda eşanlı olarak yanlış kullanılan terimler arasındaki farkı öğrenin.	Eşitlik konusunda bilgi sahibi olmak
Gelir türü	Farklı maliyet türleri arasında ayırım yapın; Gelir akışlarını anlayın; Maliyetler/gelirler arasındaki ilişkinin ne olduğunu ve kar/zararı nasıl hesapladığınızı öğrenin	Gelirler hakkında bilgi sahibi olmak
Maliyet Türleri, Maliyet ve Gelir Arasındaki İlişki		Harcamalar konusunda bilgi sahibi olmak
Muhasebe ve bilançolar		Bilançonun nasıl çalıştığına dair temel bilgiye sahip olmak
Risk yönetimi, Risk analizi ve değerlendirmesi, Risk azaltma stratejileri	risk yönetimi	Risklerin tanımlanması, ölçülmesi, değerlendirilmesi, işlenmesi gibi sistematik faaliyetler yoluyla risklerin nasıl yönetileceğini anlamak

3. Finans ve Muhasebe

3.1. Varlıklar Yükümlülükler

Oturumun sonunda katılımcılar şunları yapabilecektir:

- bir tanım vermek ve varlık ile borç arasında ayırım yapmak;
- Bu iki unsurun nasıl ilişkili olduğunu bilin;
- Farklı varlık ve yükümlülük türlerini ayırt etmek;
- Bu iki unsurun bilançonun neresinde yer aldığını bilin;
- İşletme ekonomisi ve muhasebedeki önemli oranlar hakkında temel bilgiye sahip olmak.

3.1.1 Varlıklar

Varlık Nedir?

Varlık, bir bireyin, şirketin veya ülkenin gelecekte fayda sağlayacağı beklentisiyle sahip olduğu veya kontrol ettiği ekonomik değeri olan bir kaynaktır. Varlıklar bir şirketin bilançosunda raporlanır. *Cari, sabit, finansal ve maddi olmayan* olarak sınıflandırılırlar . Bir firmanın değerini artırmak veya firmanın operasyonlarına fayda sağlamak için satın alınır veya yaratılırlar.

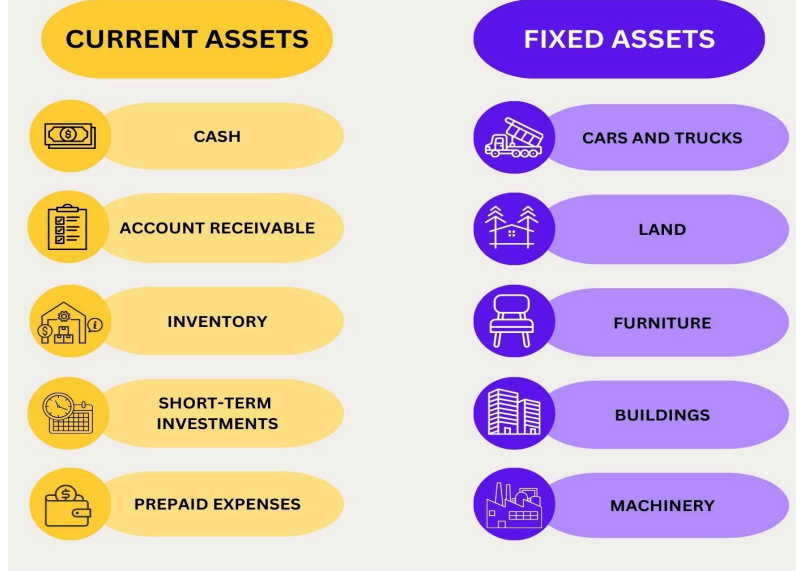
Varlıkların hesaplanması, küçük bir işletme sahibinin borçlarını geri ödeyip ödeyemeyeceğini bilmesinin yanı sıra kuruluşun genel sağlığı hakkında da fikir vermesinin basit bir yoludur. Aynı zamanda, potansiyel bir borç veren, bir şirketin muhasebe açısından hangi varlıklara sahip olduğunu da inceleyecektir. Borç veren, yeni bir kredi için kaldıraç veya garanti olarak kullanılıp kullanılmayacaklarını bilmek için bu varlıklara bakar.

Varlık Türleri

Varlıklar, özelliklerine ve doğalarına göre genel olarak farklı türlere ayrılabilir:

- Dönen Varlıklar ☐ nakde çevrilmesi veya bir yıl içinde tüketilmesi beklenen kısa vadeli ekonomik kaynaklardır. Dönen varlıklar, nakit ve nakit benzerlerini, alacak hesaplarını, stokları ve çeşitli peşin ödenmiş giderleri içerir.
- Maddi duran varlıklar ☐ aynı zamanda maddi duran varlıklar (PP&E) olarak da bilinir, beklenen ömrü bir yıldan fazla olan kaynaklardır ve yeniden satılmaya yönelik değildir. Örnekler arasında arazi, binalar, makineler, araçlar ve mobilyalar yer alır. Sabit kıymetler için yaşlandıkça amortisman adı verilen bir muhasebe düzeltmesi yapılır. Varlığın maliyetini zamana dağıtır.

EXAMPLE OF CURRENT ASSETS VS. FIXED ASSETS



- Finansal varlıklar \square , değerini sözleşmeye bağlı bir hak talebinden veya mülkiyet hakkından alan maddi olmayan varlıklardır. Bir kuruluştaki yasal veya mülkiyet payını temsil ederler ve finansal piyasalarda alınıp satılabilirler. Finansal varlıklar hisse senetlerini, devlet tahvillerini ve şirket tahvillerini, imtiyazlı hisse senetlerini ve diğer hibrit menkul kıymetleri içerir. Finansal varlıklar, dayandıkları menkul kıymete ve piyasa arz ve talebine göre değerlendirilir.
- Maddi olmayan varlıklar \square fiziksel varlığı olmayan ekonomik kaynaklardır. Fikri mülkiyet, marka adları, patentler, telif hakları, ticari markalar, şerefiye ve yazılım bunlara dahildir. Bu varlıklar genellikle bir şirketin rekabet avantajına katkıda bulunur ve uzun vadeli ekonomik faydalar sağlayabilir. Maddi olmayan duran varlıkların muhasebeleştirilmesi, varlığın türüne bağlı olarak farklılık gösterir. Her yıl itfa edilebilir veya değer düşüklüğü testine tabi tutulabilir.

3.1.2 Odak 1: Borç/varlık oranı

Borç-varlık oranı, bir şirketin toplam borcunun toplam varlıklarına oranını ölçen finansal bir ölçümdür. Bir şirketin kaldıraç veya borçluluk düzeyi hakkında fikir veren ve varlıklarının ne ölçüde borçla finanse edildiğini gösteren bir rakamdır.

Oran bir çeşit yüzdendir. Daha yüksek bir borç/varlık oranı, bir kuruluşun varlıklarının daha önemli bir kısmının borç yoluyla satın alındığı anlamına gelir. Bu bir işletme için sorun yaratabilir. Bu, şirketin iflas veya iflas başvurusunda bulunma riskinin daha yüksek olmasına neden olabilir. Öte yandan, daha düşük bir oran, şirketin varlıklarına göre daha düşük bir borç düzeyine işaret eder ve bu da daha muhafazakar bir mali duruma işaret edebilir.

Ancak, yalnızca bu orana dayalı olarak sonuca varmadan veya yatırım kararları vermeden önce diğer finansal göstergeleri dikkate almak ve kapsamlı bir analiz yapmak her zaman önemlidir.

Oranını hesaplamak için formül:

Borç-Varlık Oranı = Toplam Borç / Toplam Varlıklar

Nerede:

Toplam Borç: Bu, kısa vadeli ve uzun vadeli yükümlülükler de dahil olmak üzere şirketin tüm ödenmemiş borçlarının toplamını temsil eder. Banka kredileri, tahviller, kredi limitleri ve diğer borçlanma biçimleri gibi kalemleri içerir.

Toplam Varlıklar: Bu, dönen varlıkları (nakit, stok ve alacak hesapları gibi) ve sabit varlıkları (maddi, tesis ve ekipman gibi) ve ayrıca maddi olmayan varlıkları içerebilen tüm şirketin varlıklarının toplamını ifade eder (patentler veya ticari markalar gibi).

Örnek 1 : Küçük bir işletme kuruluşunun toplam yükümlülükleri 2000 € ve toplam varlıkları 4000 €'dur

$2000 \text{ €} / 4000 \text{ €} = 0,5$ veya %50.

Bu, kuruluşun borç/varlık oranının yüzde 50 olduğu anlamına geliyor.

Örnek 2: ABC Inc. adında kurgusal bir şirketi ele alalım.

ABC Inc. Mali Tabloları: Toplam Varlıklar: 1.000.000 € ve Toplam Yükümlülükler: 400.000 €

Borç -Varlık Oranı=0,4 veya %40

ABC Inc.'in borç/varlık oranı %40 olup, bu da şirketin varlıklarının %40'ının borçla finanse edildiğine işaret etmektedir. Bu oran finansal kaldıraçın bir ölçüsüdür ve bu durumda ABC Inc.'in varlıklarının önemli bir kısmının yükümlülüklerle finanse edildiğini göstermektedir. Ayrıca borç/varlık oranının %40 olması her euro için şu anlama gelmektedir: ABC Inc.'in 0,40€ borcu var.

3.1.3 Odak 2 : Varlık getirisi (VG)

ROA, bir şirketin toplam varlıklarına göre karlılığını ölçen finansal bir orandır. Bir şirketin kar elde etmek için varlıklarını ne kadar verimli kullandığının bir göstergesidir.

ROA, bir şirketin net gelirinin (genellikle şirketin gelir tablosundan elde edilir) toplam varlıklarına bölünmesiyle hesaplanır.

VG formülü, varlıklarda tutulan her bir euro için vergi sonrası ne kadar kar elde edildiğini gösterir. VG şu şekilde hesaplanabilir:

VG = (Net Gelir / Toplam Varlıklar)

Sonuç genellikle yüzde olarak ifade edilir. Daha yüksek bir VG, bir şirketin varlık birimi başına daha fazla kar elde ettiğini gösterir; bu da etkin varlık kullanımı ve daha iyi kârlılık anlamına gelir. Tersine, daha düşük bir VG, daha düşük karlılık veya varlıkların daha az etkili kullanımı anlamına gelir.

Bir şirketin mali durumu ve performansı hakkında kapsamlı bir anlayışa sahip olmak için VG'nin diğer mali oranlar ve faktörlerle birlikte yorumlanması gerektiğini unutmayın.

Örnek : Bir şirketin net geliri 75.000 € ise ve ortalama varlıklar 400.000 € değerindeyse, ROA $75.000 \text{ €} / 400.000 \text{ €}$ olacaktır. Bu 0,18 veya %18'dir.

3.2 Yükümlülükler

Yükümlülükler nelerdir?

Muhasebe ve finansta sorumluluk, bir bireyin, şirketin veya kuruluşun başka bir tarafa borçlu olduğu yükümlülük veya borcu ifade eder. Varlıkların çıkışına veya bir mali yükümlülüğün yerine getirilmesine yol açması beklenen mevcut veya gelecekteki ekonomik kaynaklardan fedakarlığı temsil eder.

Kurumsal ve küçük işletme yükümlülüklerinin en yaygın türü parasal borçlardır. Bilançonun sağ tarafında kaydedilen yükümlülükler arasında krediler, ödenecek hesaplar, ipotekler, ertelenmiş gelirler, tahviller ve tahakkuk eden giderler yer alır.

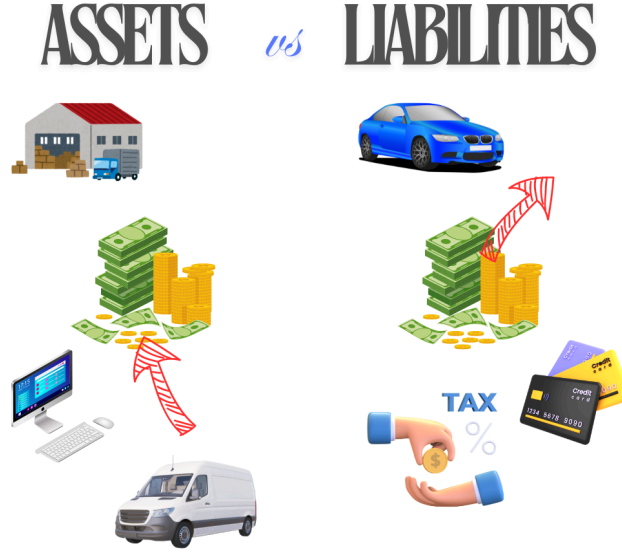
Yükümlülükler, borç veya yükümlülük içerdikleri için genellikle olumsuz bir çağrışım taşısa da, ticari faaliyetlerin ve finansmanın normal ve gerekli bir parçasıdır. Borçlar bir şirketin hayati bir unsurudur çünkü operasyonları finanse etmek ve büyük genişlemelerin bedelini ödemek için kullanılırlar. Ayrıca işletmeler arasındaki işlemleri daha verimli hale getirebilirler.

Yükümlülükler genellikle beklenen geri ödeme zaman dilimlerine göre kısa vadeli yükümlülükler veya uzun vadeli yükümlülükler olarak sınıflandırılır. Kısa vadeli yükümlülükler genellikle kısa vadeli (12 ay içinde ödenmesi gereken) olarak kabul edilirken, uzun vadeli borçlar uzun vadeli (vadesi bir yıldan fazla sürede ödenmelidir). Ayrıca, yalnızca belirli koşullar altında ödenmesi gereken koşullu yükümlülükler de vardır.

Kısa vadeli yükümlülük örnekleri arasında ödenecek hesaplar (tedarikçilere olan borçlar), kısa vadeli krediler, tahakkuk eden giderler (örneğin ücretler, vergiler) ve uzun vadeli borcun

cari kısmı yer alır; uzun vadeli krediler, ödenecek tahviller, kira yükümlülükleri ve ertelenmiş vergi yükümlülükleri uzun vadeli olmayanlara örnek olarak verilebilir.

3.2.1 Varlıklar ve Yükümlülükler: Nasıl İlişkilidir?



Borçlar, borçlu olduğunuz veya ödünç aldığınız şeyleri ifade eder; varlıklar, sahip olduğunuz veya borçlu olduğunuz şeylerdir. Varlıklar net değer kazancını, yükümlülükler ise net değer kaybını temsil eder. Standart bir muhasebe denklemi, bir şirketin toplam varlıklarını toplam yükümlülükleriyle karşılaştırır ve yatırımcılar, şirkete bir değerlendirme yapmak için bu varlık ve yükümlülük oranını kullanır.

Varlıklar ve Yükümlülükler, bir şirketin belirli bir andaki mali durumunun anlık görüntüsünü sağlayan mali tablolardan biri olan bilançoya kaydedilir. Standart bir bilançoda toplam varlıklar sayfanın sol tarafında listelenir. Muhasebe prosedürlerine bağlı olarak, bu varlıklar listesi hem dönen varlıkları hem de uzun vadeli varlıkları içerebilir. Sayfanın sağ tarafında hem kısa vadeli hem de uzun vadeli farklı türde yükümlülükler yer almaktadır.

3.3 Öz sermaye

Oturumun sonunda katılımcılar şunları yapabileceklerdir:

- eşitliğin anlamını bilmek
- Eşitlik ile günlük yaşamda eşanlamlı olarak yanlış kullanılan terimler arasındaki farkı bilmek

Bir Şirketin bilançosunda bulunabilen öz sermayenin birçok önemli anlamı ve etkisi vardır. Birincisi, tasfiye olayı sırasında Şirketin varlıklarının satılması ve tüm borçların kapatılması durumunda hissedarlara dağıtılacak değeri ifade eder. Bir satın alma bağlamında öz sermaye, Şirketin satış değerinden satışla devredilmeyen tüm yükümlülüklerin çıkarılmasıyla elde edilen değeri ifade eder. Dahası, öz sermaye aynı zamanda bir Şirketin defter değerini

de temsil edebilir ve analistler tarafından bir işletmenin genel mali sağlığını değerlendirmek için kullanılan temel bir bilgi parçasıdır.

Öz sermaye aynı zamanda bir işletmenin genel değerini değerlendirmenize de yardımcı olabilir. Öz sermaye denklemi (varlıklar eksi yükümlülükler), yatırımcılar ve analistler için şirketin mali durumunun açık ve kolay anlaşılır bir temsilini sağlar. Öz sermaye, işletmeler için uzun vadeli bir finansman kaynağı olarak kabul edilir ve daha sonra varlık alımı, proje yatırımları ve operasyonel finansman için kullanılan bir şirket tarafından toplanan sermaye olarak hizmet eder. Şirketler genellikle borç (kredi veya tahvil gibi) veya öz sermaye (hisse senedi satarak) ihraç ederek sermaye artırır. Yatırımcılar genellikle şirketin kârına ve büyümesine katılma olasılığının daha yüksek olması nedeniyle öz sermaye yatırımlarına ilgi duyuyor.

Bir şirket bağlamında öz sermaye önem taşır çünkü bir yatırımcının bir şirketteki sahiplik hissesinin değerini belirtir ve bu, sahip olunan hisselerin oranıyla belirlenir. Bir şirkette hisse sahibi olmak, hissedarlara sermaye kazancı ve temettü potansiyeli sağlar. Ek olarak, öz sermaye sahipliği, hissedarlara şirket eylemlerine ilişkin oylamaya ve yönetim kurulu seçimlerine katılma hakkı sağlar. Bu sahiplik faydaları, hissedarların sürekli ilgisini ve katılımını teşvik eder. Böylece öz sermaye, bir şirketteki her bir hissenin değerini belirleyebilir ve bu da hissedarların bir şirkete yatırım yapıp yapmama konusunda karar vermelerine yardımcı olur.

Eşitlik önemlidir çünkü bir şirketin mali açıdan istikrarlı olup olmadığının belirlenmesine yardımcı olur. Aslında öz sermaye olumlu ya da olumsuz olabilir. Pozitif bir değer, şirketin yükümlülüklerini karşılamaya yetecek kadar varlığa sahip olduğunu gösterir. Tersine, negatif bir değer, şirketin yükümlülüklerinin varlıklarını aştığını gösterir; bu, zaman içinde sürdürülürse bilanço iflası olarak kabul edilir. Tipik olarak yatırımcılar, öz sermayesi negatif olan şirketleri riskli veya güvensiz yatırımlar olarak algırlar. Ancak, hissedar öz sermayesinin tek başına bir şirketin mali durumu hakkında kesin bir ölçü sunmadığını unutmamak önemlidir. Diğer araç ve ölçümlerle birlikte kullanıldığında yatırımcıların kuruluşun genel mali durumunu doğru bir şekilde değerlendirmesine olanak tanır.

3.3.1 Öz sermaye türleri

İşletmeler tarafından kullanılan iki yaygın öz sermaye türü vardır: Sahip öz sermayesi ve Hissedar öz sermayesi. Bunlardan ilki, şirket sahibinin şirket üzerindeki kontrolünü ifade etmektedir. Şahıs sahipleri ve iş ortakları genellikle bu tür öz sermayeyi kullanır. Öz sermaye, bir işletmenin ne kadar kullanılabilir sermayeye sahip olduğunu vurgulayabilir. Hissedar öz sermayesi olarak da adlandırılan öz sermaye, tüm borçlar düşüldükten sonra hissedarların bir şirkette sahip olduğu varlık sayısını ifade eder. Şirket olarak yapılandırılmış işletmeler

genellikle bu tür öz sermayeyi kullanır. Hissedar öz sermayesi, hissedar dağıtımı için ne kadar paranın mevcut olduğunu gösterebilir.

3.3.2 Öz sermaye ve Sermaye ve Para

Az önce öz sermayenin ne olduğunu öğrendik, ancak sermaye ve para arasındaki farklar hakkında daha fazla şey öğrenmemiz gerekiyor; finans ve ekonomi için eşit derecede önemli kavramlar, ancak her birinin farklı özellikleri ve rolleri var.

Öz sermaye ve sermaye bazı benzerliklere sahip olsa da, bu iki terim arasında başarılı işletme sahiplerinin şirketlerinin finansal başarısını garanti altına almak için bilmesi gereken önemli farklılıklar vardır. Sermaye, öz sermayenin yaptığı gibi bir şirketin genel değerine odaklanmak yerine, günlük iş operasyonlarını yürütmek için mevcut olan finansal kaynaklara odaklanır. Aslında sermaye, **halihazırda mevcut olan ve gelir veya servet yaratmak için kullanılan finansal kaynakları ifade eden daha geniş bir terimdir**. Hem öz sermayeyi hem de borcu kapsar. Bir işletme bağlamında sermaye, şirkete yatırılan ve varlıkların satın alınması, operasyonların finansmanı ve işin genişletilmesi gibi çeşitli amaçlarla kullanılabilen **toplam fonu temsil eder**. Sermaye, hissedarlardan gelen sermaye yatırımları ve kredi veya tahvillerden sağlanan borç finansmanı da dahil olmak üzere birçok kaynaktan gelebilir. Sermaye, işletmelerin kar elde etmesi ve büyümeyi teşvik etmesi için çok önemlidir. Öz sermaye, bir şirketin uzun vadeli finansal istikrarının belirlenmesinde rol oynarken, sermaye, bir şirketin mal ve hizmet üretimiyle ilgili acil maliyetleri karşılayıp karşılayamayacağını değerlendirilmesinde etkilidir.

Ekonomideki kafa karışıklığının çoğu, paranın sermaye olarak adlandırılması şeklindeki yaygın uygulamadan kaynaklanmaktadır. Para bir değişim aracı, bir hesap birimi ve bir değer saklama aracıdır. Mallar, hizmetler ve borçlar için yaygın olarak kabul edilen bir ödeme şeklidir. Para, işlemleri kolaylaştırır ve ekonomik değer ölçüsü olarak hizmet eder. Fiziksel nakit (madeni para ve banknot) ve dijital para (banka hesap bakiyeleri, elektronik transferler) gibi çeşitli şekillerde mevcut olabilir. Para genellikle hükümetler veya merkez bankaları tarafından çıkarılır ve para politikaları tarafından düzenlenir. Öz sermaye ve sermayeden farklı olarak para, bir varlık veya şirketteki mülkiyeti temsil etmez, daha ziyade ekonomik faaliyetleri kolaylaştırma aracı olarak hizmet eder.

Özetle, öz sermaye bir varlık veya şirketteki mülkiyeti temsil eder, sermaye gelir elde etmek için kullanılan finansal kaynakları ifade eder ve para ekonomik işlemlerde bir değişim aracı olarak hizmet eder. Öz sermaye ve sermaye yakından ilişkilidir ve işletme finansmanı bağlamında sıklıkla birbirinin yerine kullanılırken, para, ekonomide evrensel bir değişim aracı olarak ayrı bir rol oynar.

3.4 Maliyet ve Gelirler

Oturumun sonunda katılımcılar:

- Farklı maliyet türlerini ayırt edin
- Gelir akışlarını anlayın
- Maliyetler/gelirler arasındaki ilişkinin ne olduğunu ve kar/zararı nasıl hesapladığınızı öğrenin

Hayatta en sevdiğim şeylerin hiçbir maliyeti yoktur. Hepimizin sahip olduğu en değerli kaynağın zaman olduğu açıkça görülüyor. Halihazırda pek fazla özel hayatım olmamasının bedelini ödüyorum.



Steve Jobs, 1985

Maliyet ve gelir, bir işletmenin karlılığını ve finansal performansını belirlemede önemli rol oynayan temel finansal unsurlardır. Maliyet ve gelir arasındaki ilişkiyi inceleyelim. Üretimde, araştırmada, perakende satışta ve muhasebede **maliyet**, bir şeyi üretmek için kullanılan ve dolayısıyla artık kullanılmayan paranın değeridir.

3.4.1 Farklı maliyet türleri:

- Üretim Maliyetleri ve Üretim Dışı Maliyetler

Üretim Maliyetleri, ürün/hizmetlerin üretiminde doğrudan yer alan maliyetlerdir. Üretim maliyetlerine örnek olarak hammadde maliyetleri ve işçilerle ilgili masraflar verilebilir. Üretim maliyeti genellikle şu şekilde ayrılır: malzeme maliyeti, işçilik maliyeti, üretim maliyeti. Üretim Dışı Maliyetler, bir ürün/hizmetin üretiminde doğrudan ortaya çıkmayan maliyetlerdir. Bu tür maliyetlere örnek olarak satış personelinin maaşları ve pazarlama giderleri verilebilir. Genellikle üretim dışı maliyetler Satış ve dağıtım maliyetleri, idari maliyetler olarak sınıflandırılır.

- Doğrudan maliyetler ve Dolaylı maliyetler

Doğrudan maliyet, bir ürünün üretilmesiyle ilgili malzeme, işçilik, gider veya dağıtım maliyetidir. Bir ürüne, departmana veya projeye doğru ve kolay bir şekilde takip edilebilir. Örneğin, bir işçinin bir otomobil imalat şirketi için bir araba üretmek üzere sekiz saat harcadığını varsayalım. Arabayla ilgili doğrudan maliyetler, işçiye ödenen ücretler ve arabanın yapımında kullanılan parçalardır. Öte yandan dolaylı maliyet, bir mal veya hizmetin üretilmesiyle ilgisi olmayan bir giderdir. Dolaylı bir maliyetin bir ürüne, departmana, faaliyete veya projeye kadar izi kolaylıkla sürülemez. Örneğin, bir yarı iletken şirketi bir binada ofis alanı kiriliyor ve mikroçip üretiyor. İşçilere ödenen ücretler ve mikroçiplerin üretiminde kullanılan malzemeler doğrudan maliyettir. Ancak tüm binaya güç sağlamak için

kullanılan elektrik, dolaylı bir maliyet olarak değerlendiriliyor çünkü tek bir faturada görünüyor ve yarı iletken şirketine kadar takip edilmesi zor.

- Değişken maliyetler ve Sabit maliyetler

Sabit bir maliyet, bir şirketin ürettiği mal veya hizmetlerin sayısına göre değişmez. Örneğin bir şirketin üretim için bir makineyi iki yıllığına kiraladığını varsayalım. Şirketin kira bedelini karşılamak için ayda 2.000 € ödemesi gerekiyor. Şirketin aylık ödediği kira ödemesi sabit maliyet olarak değerlendirilmektedir. Sabit maliyetin aksine değişken maliyet, üretim çıktı düzeyi değiştikçe dalgalanır. Bu maliyet türü firmanın ürettiği ürün sayısına göre değişmektedir. Değişken maliyet, üretim hacmi arttıkça artar, üretim hacmi azaldıkça düşer. Örneğin bir oyuncak üreticisi, ürünlerini mağazalara göndermeden önce oyuncaklarını paketlemelidir. Bu bir tür değişken maliyet olarak kabul edilir çünkü üretici daha fazla oyuncak ürettikçe paketleme maliyetleri artar. Ancak oyuncak üreticisinin üretim düzeyi azalıyorsa ambalajla ilgili değişken maliyet azalır.

DIRECT vs INDIRECT COSTS

DIRECT COSTS



DIRECT LABOR



DIRECT MATERIALS



MANUFACTURING
SUPPLIES

INDIRECT COSTS



RENT



UTILITIES



GENERAL OFFICE
EXPENSES

3.4.2 Gelir

Gelir, bir Şirkete ticari faaliyetlerinden dolayı getirilen para miktarıdır. Hükümet söz konusu olduğunda gelir, vergilerden, ücretlerden, para cezalarından, hükümetler arası hibelerden veya transferlerden, menkul kıymet satışlarından, maden haklarından ve kaynak haklarından ve ayrıca yapılan her türlü satıştan elde edilen paradır. Gelir, bir işletmenin mal veya hizmet satışı gibi birincil faaliyetlerinden elde ettiği geliri temsil eder. Bir Şirketin müşterilerinden aldığı veya alacağı toplam para miktarıdır. Gelirin temel bileşenleri şunları içerir:

- Satış Geliri: Bu, çoğu işletmenin birincil gelir kaynağıdır ve mal veya hizmet satışından elde edilen geliri temsil eder.
- Diğer Gelirler: Kazanılan faiz, mülk kiralamalarından alınan kira, lisans ücretleri veya telif hakları gibi ikincil kaynaklardan elde edilen gelirleri içerir.

Gelir, bir işletmenin finansal performansının önemli bir göstergesidir. İşletmeler, gelir eğilimlerini ve kalıplarını analiz ederek pazar konumlarını, müşteri tercihlerini ve satış ve pazarlama stratejilerinin etkinliğini değerlendirebilir.

Gelir akışı bir gelir biçimidir. Gelir akışları, özellikle paranın bir şirkete geldiği bireysel yöntemleri ifade eder.

Investopedia, 2015

Gelirlerin ortak sınıflandırması şu şekildedir: Faaliyet geliri ve Faaliyet Dışı gelir. Faaliyet geliri, ürünlerinin satışı veya servisi gibi şirketin ana faaliyetlerinden elde edilen herhangi bir gelirdir. Şirketin verdiği lisans haklarından elde edilen telif hakkı geliri de genellikle işletme gelirinin bir parçası olarak kabul edilir. Faaliyet dışı gelir, şirketin birincil ticari faaliyetinden değil, bazı ikincil gelir kaynaklarından kaynaklanan gelirdir.

3.4.3 Maliyet ve Gelir Arasındaki İlişki

Maliyet ve gelir arasındaki ilişki, bir işletmenin karlılığını doğrudan etkiler. Amaç, ilgili maliyetleri aşan ve kârla sonuçlanan bir gelir elde etmektir. Bu ilişkiyi anlamak etkili finansal yönetim için hayati öneme sahiptir. İşte birkaç senaryo:

- **Kâr:** Gelir, oluşan toplam maliyeti (sabit ve değişken maliyetler dahil) aştığında işletme kâr elde eder. Sürdürülebilir operasyonlar için arzu edilen sonuç budur.
- **Başabaş:** Gelir toplam maliyetlerle eşleştiğinde başa baş oluşur ve sıfır kar veya zararla sonuçlanır. Bir işletmenin kar elde etmeden tüm masraflarını karşıladığı noktayı temsil eder.
- **Kayıp:** Maliyetin geliri aşması durumunda işletme zarara uğrar. Bu durum maliyetlerin düşürülmesi, fiyatların artırılması veya operasyonel verimliliğin artırılması gibi düzenlemelerin gerekli olabileceğini göstermektedir. İşletmeler, maliyet ve gelir arasındaki ilişkiyi analiz ederek maliyetlerin optimize edilebileceği, gelirin artırılabilirliği veya fiyatlandırma stratejilerinin karlılığı artıracak şekilde ayarlanabileceği alanları belirleyebilir.




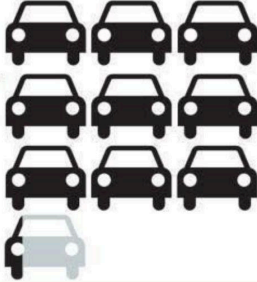
Genel olarak işletmelerin, finansal sürdürülebilirliği ve uzun vadeli başarıyı sağlamak için maliyetlerini dikkatli bir şekilde yönetmesi ve gelir üretimini optimize etmesi gerekiyor. Maliyet ve gelir arasında sağlıklı bir denge sağlamak için düzenli izleme, analiz ve stratejik karar alma önemlidir.

3.4.4 Egzersiz

Okula/ofise/toplantıya gelirken toplam ulaşım maliyetinizin ne kadar olduğunu hesaplamaya çalışın. Nihai tutarı aldıktan sonra kimin en yüksek, kimin en düşük olduğunu öğrenin. Bir sonraki toplantının toplam ulaşım maliyetinin bugünden daha düşük olacağı bir plan yapın.

An example of FULL COST ACCOUNTING

The practice of taking less tangible costs into consideration and assigning them a dollar value

what we put in	what we cost
IF WALKING COSTS YOU 1€	SOCIETY PAYS €0,01 
IF BIKING COSTS YOU 1€	SOCIETY PAYS €0,08 
IF BUSSING COSTS YOU 1€	SOCIETY PAYS €1,50 
IF DRIVING COSTS YOU 1€	SOCIETY PAYS €9,20 

Different ways of travelling are more subsidized than others. Every time you travel you put money into the system. Your contribution to and burden on the system differs depending on how you travel.

Example: when you ride the bus you pay a fare - money into the system. Your burden on the system includes the cost of operating the bus, and also other impacts like emissions and noise pollution.

3.5 Temel Muhasebe

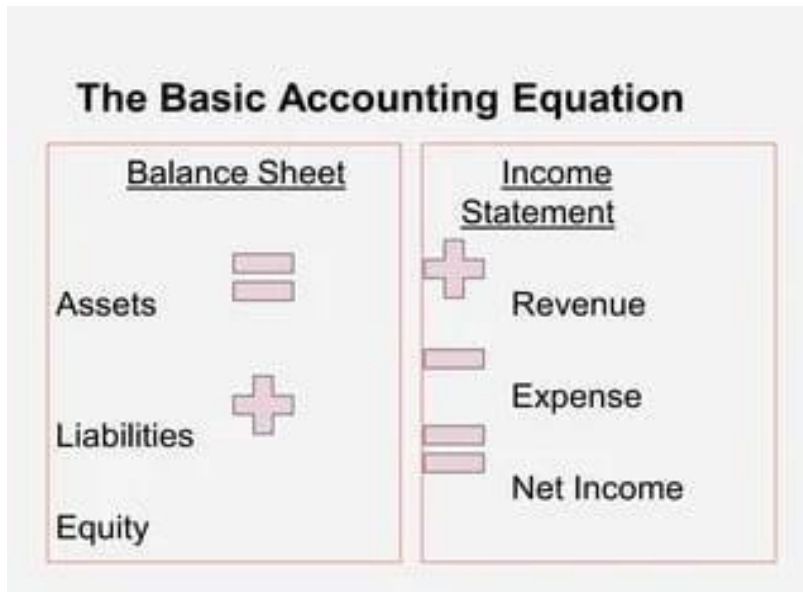
Temel muhasebe, bir işletmenin veya kuruluşun finansal işlemlerini kaydetmek, özetlemek ve raporlamak için kullanılan temel ilke ve kavramları ifade eder. Finansal bilgilerin tanımlanması, ölçülmesi, analiz edilmesi ve paydaşlara iletilmesi sürecini içerir.

Bilanço, bir şirketin belirli bir andaki mali durumunun anlık görüntüsünü sağlayan bir mali tablodur. Şirketin net varlıkları veya öz sermayesi olarak da bilinen varlıklarını, yükümlülüklerini ve öz sermayesini sunar. Bilanço temel muhasebe denklemini takip eder:

- Varlıklar = Yükümlülükler + Öz sermaye

Kâr ve zarar tablosu veya P&L tablosu olarak da bilinen gelir tablosu, bir şirketin belirli bir dönemdeki gelirlerini, giderlerini ve net gelirini veya zararını özetleyen bir mali tablodur. Şirketin finansal performansının anlık görüntüsünü sağlar ve şirketin kar mı elde ettiğini yoksa zarar mı ettiğini gösterir.

Gelir tablosu bir şirketin gelir üretimi, maliyet yapısı ve karlılığı hakkında değerli bilgiler sağlar. Bir şirketin belirli bir dönemdeki mali performansının değerlendirilmesine yardımcı olur ve şirketin mali durumu hakkında kapsamlı bir anlayış elde etmek için genellikle bilanço ve nakit akış tablosu gibi diğer mali tablolarla birlikte analiz edilir.



Mali kayıtlarınızı etkili bir şekilde anlamanıza ve yönetmenize yardımcı olabilecek temel muhasebeye ilişkin bazı ipuçları:

- Temel Muhasebe Kavramlarını Anlayın: Çift kayıt sistemi, borçlar ve alacaklar, tahakkuk muhasebesi ve temel mali tablolar gibi temel muhasebe kavramlarına aşina olun. Bu bilgi, muhasebe uygulamalarınız için sağlam bir temel sağlayacaktır.
- Hesap Planı Oluşturun: İşletmenize özel bir hesap planı oluşturun. Finansal işlemlerinizi doğru şekilde sınıflandırmak ve takip etmek için ilgili kategorileri ve hesapları içermelidir. Bu, doğru kayıtları düzenlemenize ve korumanıza yardımcı olacaktır.
- Uygun Belgeleri Koruyun: Faturalar, makbuzlar, banka ekstreleri ve mali sözleşmeler gibi ilgili tüm kaynak belgeleri saklayın. Bu belgeler finansal işlemlerinizin kanıtı olarak hizmet eder ve kayıtlarınızın doğruluğunu ve şeffaflığını sağlamaya yardımcı olur.
- Tutarlı bir Kayıt Sistemi Uygulayın: Finansal işlemlerinizi kaydetmek için düzenli bir program oluşturun. Bu, iş faaliyetlerinizin hacmine ve karmaşıklığına bağlı olarak günlük, haftalık veya aylık olarak yapılabilir. İşlemlerin kaydedilmesindeki tutarlılık, güncel ve doğru mali kayıtların korunmasına yardımcı olur.
- Kişisel ve Ticari Finansmanlarınızı Ayrı Tutun: Kişisel ve ticari finansmanınızı ayrı tutmak çok önemlidir. Ticari işlemleriniz için ayrı banka hesapları ve kredi kartları bulundurun. Bu ayırma, muhasebeyi basitleştirir ve işletmenizin mali performansının net bir resmini sağlar.
- Banka Ekstrelerinizi kontrol edin: Banka ekstrelerinizi düzenli olarak muhasebe kayıtlarınızla karşılaştırın. Bu süreç, tüm işlemlerin doğru bir şekilde kaydedilmesini sağlar, tutarsızlıkları veya hataları tanımlar ve finansal verilerinizin bütünlüğünün korunmasına yardımcı olur.
- Nakit Akışını Takip Edin: Gelen ve giden fonlarınızı takip ederek nakit akışınızı yakından takip edin. Bu, işletmenizin likiditesini anlamanıza yardımcı olur ve nakit paranızı etkili bir şekilde yönetmenize olanak tanır.
- Bir muhasebeci bulun ve/veya muhasebe yazılımı kullanın: Muhasebe süreçlerinizi kolaylaştırmak için muhasebe yazılımı kullanmayı düşünün. Bu araçlar, işlemlerin kaydedilmesi, mali tabloların oluşturulması ve mali analizin kolaylaştırılması gibi birçok görevi otomatik hale getirir. İşletmenizin büyüklüğüne ve ihtiyaçlarınıza uygun yazılımı seçin.
- Profesyonel Yardım Alın: Muhasebeye aşina değilseniz veya karmaşık mali gereksinimleriniz varsa, bir muhasebeciye veya muhasebeciye danışmayı düşünün. Değerli rehberlik sağlayabilir, karmaşık işlemlere yardımcı olabilir ve muhasebe standartları ve düzenlemelerine uyumu sağlayabilirler.
- Kendinizi Sürekli Eğitin: Muhasebe uygulamaları ve düzenlemeleri zaman içinde gelişebilir. İşletmenizle ilgili muhasebe ilkeleri, vergi yasaları ve finansal raporlama standartları konusunda güncel kalın. Muhasebe bilginizi geliştirmek için atölye çalışmalarına, seminerlere veya çevrimiçi kurslara katılın.

Unutmayın, bu ipuçları faydalı olsa da, doğru mali kayıtların ve yürürlükteki yasa ve düzenlemelere uygunluğun sağlanması için bir muhasebeciye veya muhasebeciye danışmanız önemlidir.

Kullanışlı araçlar

Sınırlı muhasebe bilgisine sahip kullanıcılar için bile finansal tabloları derleme sürecini basitleştirmek üzere tasarlanmış bazı kullanıcı dostu İngilizce uygulamalar/araçları burada bulabilirsiniz.

QuickBooks : Küçük ve orta ölçekli işletmeler için finansal yönetimi kolaylaştıran, yaygın olarak kullanılan bir muhasebe yazılımı.

İnternet sitesi: [QuickBooks](#)

Xero : Faturalama, gider takibi ve bütçeleme gibi özellikler sunan, kullanıcı dostu arayüzü ile bilinen bulut tabanlı bir muhasebe çözümü.

İnternet sitesi: [Xero](#)

FreshBooks : Küçük işletmeler ve serbest çalışanlar için tasarlanmış, faturalandırma ve gider yönetimine yönelik sezgisel özelliklere sahip, bulut tabanlı bir muhasebe yazılımı.

İnternet sitesi: [Taze Kitaplar](#)

Wave : Kullanımı kolay ve küçük işletmelere uygun, ücretsiz bir çevrimiçi muhasebe yazılımı. Faturalama ve finansal takip için temel özellikleri içerir.

İnternet sitesi: [Dalga](#)

Zoho Books : İşlemleri, faturalamayı ve finansal raporlamayı yönetmek için kullanıcı dostu özelliklere sahip kapsamlı bir çevrimiçi muhasebe çözümü.

İnternet sitesi: [Zoho Kitapları](#)

3.6 Risk Yönetimi

"Bu kadar hızlı değişen bir dünyada alabileceğiniz en büyük risk hiç risk almamaktır."

Peter Thiel, girişimci/girişim kapitalisti, 2004



Risk yönetimi, bir kuruluş veya proje üzerinde yaratabilecekleri olumsuz etkileri en aza indirmek için riskleri tanımlama, değerlendirme ve önceliklendirme sürecidir. Potansiyel risklerin analiz edilmesini, olasılıklarının ve potansiyel sonuçlarının belirlenmesini ve bunları etkili bir şekilde azaltmak veya ele almak için stratejiler geliştirmeyi içerir.

Girişimciler risk alırlar çünkü bir işi başlatmak ve büyütmek için bunlar gereklidir. Bir girişimcinin karşılaşılabileceği risklerden bazıları şunlardır:

- Tam zamanlı bir işten ve düzenli maaştan ayrılmak
- Yatırım getirisi garantisiz olmadan kişisel tasarrufları kullanmak
- Bir ürün veya hizmete olan ilginin yanlış değerlendirilmesi
- İş arkadaşlarına güven vermek
- Zamandan, enerjiden, uykudan, kişisel ilgi alanlarından zevk alma yeteneğinden vb. vazgeçmek.

Girişimcilerin risk almaya istekli olmalarının yanı sıra potansiyel olumsuzlukları azaltmak ve başarı olasılığını artırmak için risk yönetimi stratejilerine de başvurduklarını belirtmek önemlidir. Fırsatları en üst düzeye çıkarırken riskleri en aza indirmek için pazar araştırması yapar, iş planları geliştirir, uzman tavsiyesi arar ve stratejilerini sürekli olarak değerlendirip uyarlarlar.

Risk alma genellikle girişimci zihniyetin ve iş fırsatlarının peşinde koşmanın doğasında olduğundan, girişimciler çeşitli nedenlerden dolayı risk alırlar. Girişimcilerin risk almaya istekli olmasının bazı temel nedenleri şunlardır:

- Yenilik ve Fırsat Peşinde: Girişimciler genellikle yeni, yenilikçi ve değerli bir şey yaratma arzusuyla hareket eder. Pazardaki fırsatları, mevcut ürün veya hizmetlerdeki

boşlukları veya ortaya çıkan eğilimleri belirlerler ve bu fırsatlardan yararlanmak için risk almaya isteklidirler.

- Yüksek Ödül Potansiyeli: Risk ve ödül birbiriyle yakından bağlantılıdır. Girişimciler hesaplanmış riskler almanın hem finansal kazançlar hem de kişisel tatmin açısından önemli ödüllere yol açabileceğinin bilincindedir. Konfor alanlarının dışına çıkmaya ve önemli getiriler elde etme umuduyla kaynaklara, zamana ve çabaya yatırım yapmaya isteklidirler.
- Özerklik ve Bağımsızlık: Birçok girişimci özerklik ve bağımsızlık arzusuyla motive olur. Kendi kendilerinin patronu olmak, kendi yönlerini belirlemek ve kaderleri üzerinde kontrol sahibi olmak isterler. Bir işe başlamak ve risk almak, onların kendi vizyonlarını takip etmelerine ve değerleri ve hedefleriyle uyumlu bir şey inşa etmelerine olanak tanır.
- Kişisel Gelişim ve Öğrenme: Girişimciler genellikle risk almayı kişisel gelişim ve öğrenmenin bir aracı olarak görürler. Risk alarak kendilerini yeni zorluklara, deneyimlere ve öğrenme fırsatlarına maruz bırakırlar. Başarısızlıklarla veya aksiliklerle karşılaşsalar bile bu deneyimler onların kişisel ve mesleki gelişimlerine katkıda bulunur.
- Rekabet Avantajı: Risk almak girişimcilere pazarda rekabet avantajı sağlayabilir. Girişimciler, keşfedilmemiş bölgelere girişimde bulunmaya veya yıkıcı fikirleri benimsemeye istekli olarak kendilerini rakiplerinden farklılaştırabilir ve kendilerini endüstri liderleri olarak konumlandırabilirler.
- Korku ve Belirsizliğin Üstesinden Gelme: Başarılı girişimciler korku ya da başarısızlık korkusuyla felç olmazlar. Bunun yerine belirsizliği kucaklıyorlar ve bunu büyüme ve başarı için bir fırsat olarak görüyorlar. Riskin işin doğasında olan bir parçası olduğunu biliyorlar ve hedeflerine ulaşmak için bilinmeyenle yüzleşmeye hazırlar.
- Etki ve Miras: Girişimciler genellikle olumlu bir etki yaratma ve kalıcı bir miras bırakma konusunda güçlü bir istek duyarlar. Fikirlerine ve değişim yaratma yeteneklerine inanırlar. Risk alarak endüstrileri dönüştürebilecek, toplumsal sorunları çözebilecek veya başkalarının hayatlarını iyileştirebilecek işletmeler kurmayı hedefliyorlar.

Riskler şu şekilde sınıflandırılabilir:

1. Rekabet riski: Benzer hizmet veya ürün sağlayıcılara iş kaptırmak
2. Güvenilirlik riski: Tüketicilerin marka bilinirliği olmayan bir ürün veya hizmete güvenmelerini ve ilgilenmelerini sağlamak
3. Finansal risk: operasyonlarda kalmak için gereken nakit akışına sahip olmak

4. Piyasa riski: Bir ürün veya hizmetin pazarın talep ettiği şey olup olmadığını bilmek
5. Teknoloji riski: Teknoloji arızası nedeniyle iş operasyonlarında kesintilerle karşı karşıya kalmak veya işletmeler için en iyi olmayan teknolojiyi seçmek

3.6.1 Risk analizi ve değerlendirilmesi

Risk analizi: Tanımlanan her riskin nedenlerini tanımlayın ve gerçekleşmesinin sonuçlarını değerlendirin.

Risk değerlendirilmesi: En yaygın kullanılan risk değerlendirme yöntemi: Riskli bir olayın meydana gelme olasılığının ve bunun organizasyon üzerinde yaratabileceği olası etkinin ölçülmesi.

Riskin ortaya çıkma olasılığı (P), beş seviyeli bir ölçekte ifade edilerek değişir (imkansızlık - kesinlik): Çok düşük - uzun bir süre (3-5 yıl) gerçekleşmesi muhtemel değildir; şu ana kadar olmadı; Düşük - uzun bir süre (3-5 yıl) gerçekleşmesi muhtemel değildir; şimdiye kadar çok az kez oldu; Orta - ortalama bir süre (1-3 yıl) boyunca gerçekleşmesi muhtemeldir; son 3 yılda birkaç kez oldu; Yüksek - kısa bir süre içinde (<1 yıl) gerçekleşmesi muhtemeldir; geçen yıl birkaç kez oldu; Çok yüksek: Kısa bir süre içinde (<1 yıl) gerçekleşmesi çok muhtemel; geçen yıl birçok kez oldu.

Etki (I): Riskin gerçekleşmesi halinde yaratabileceği sonuçlar; beş değerden oluşan bir ölçekte ifade edilir: Önemsiz - faaliyetler ve hedefler üzerinde çok düşük etkisi olan ve/veya mali etkisi olmayan; Küçük - faaliyetler ve hedefler üzerinde düşük etkisi olan ve/veya mali etkisi çok düşük olan; Orta - faaliyetler ve hedefler üzerinde orta düzeyde etkiye sahip ve/veya orta düzeyde mali etkiye sahip; Büyük - ana faaliyetler ve hedefler üzerindeki büyük etki ve/veya büyük mali etki; Kritik - faaliyetler ve hedefler üzerinde önemli etkisi olan ve/veya önemli mali etkisi olan.

Risk Endeksi: risk değerlendirilmesi için kullanılır; Bir riskin gerçekleşme olasılığı ve etkisi ile sonuçlanan:

Risk Endeksi = Olasılık x Etki (ayrıca Risk düzeyi)

Risk endeksi 1 – 25 arasında değerler alır. Risk Endeksi'nin değeri daha sonra Risk Matrisi üzerinde temsil edilir. İlk adım, Olasılık ve Etki altındaki kategorilerin her biri için 1 en düşük olmak üzere 1'den 5'e kadar sayısal bir değer atamaktır. Daha sonra Risk Düzeyini belirlemek için Olasılık değerini Etki değeriyle çarpma formülünü kullanın.

- **1-4: Kabul edilebilir** – başka bir eyleme gerek olmayabilir ve kontrol önlemlerinin sürdürülmesi teşvik edilir
- **5-9: Yeterli** – daha ileri analiz için düşünülebilir
- **10-16: Tolere edilebilir** – iyileştirme stratejilerinin uygulanması için zamanında gözden geçirilmelidir
- **17-25: Kabul edilemez** – faaliyetler durdurulmalı ve acil eylem için onaylanmalı

5x5 RISK MATRIX EXAMPLE

		IMPACT				
		1 – INSIGNIFICANT	2 – MINOR	3 – SIGNIFICANT	4 – MAJOR	5 – SEVERE
PROBABILITY	5 - ALMOST CERTAIN	Medium	High	Very high	Extreme	Extreme
	4 – LIKELY	Medium	Medium	High	Very high	Extreme
	3 – MODERATE	Low	Medium	Medium	High	Very high
	2 – UNLIKELY	Very low	Low	Medium	Medium	High
	1 – RARE	Very low	Very low	Low	Medium	Medium

3.6.2 Risk azaltma stratejileri

Risk azaltma stratejileri, potansiyel riskleri azaltmak ve bunların yaratabileceği olumsuz etkileri en aza indirmek için bireyler, girişimciler veya kuruluşlar tarafından alınan proaktif önlemlerdir.

- **Riskten Kaçınma:** Riskten kaçınma, önemli riskler oluşturan faaliyetlerden veya durumlardan tamamen kaçınmayı içerir. Bu strateji, potansiyel risklerin potansiyel faydalardan daha ağır bastığı durumlarda uygulanabilir ve olumsuz sonuç olasılığını ortadan kaldırmayı amaçlar. Örneğin bir şirket, yüksek riskli bir pazara girmemeyi

veya yüksek sorumluluk riski taşıyan bir ürün veya hizmeti durdurmayı tercih edebilir.

- Risk Transferi: Risk transferi, potansiyel risklerin mali yükünün veya sorumluluğunun başka bir tarafa aktarılmasını içerir. Bu, sigorta poliçeleri, sözleşmeler veya dış kaynak kullanımı yoluyla sağlanabilir. Riski devrederek bireyler veya kuruluşlar potansiyel kayıplara maruz kalmalarını sınırlandırır. Örneğin, sorumluluk sigortası satın almak, olası yasal talep riskini bir sigorta sağlayıcısına devredebilir.
- Risk Azaltma: Risk azaltma stratejileri, potansiyel risklerin olasılığını veya ciddiyetini en aza indirmeyi amaçlar. Bu, güvenlik protokollerinin uygulanması, güvenlik önlemlerinin iyileştirilmesi, düzenli bakım ve denetimlerin yapılması veya kalite kontrol süreçlerinin uygulanması gibi çeşitli yollarla yapılabilir. Riskleri azaltarak bireyler veya kuruluşlar olumsuz olayların meydana gelme olasılığını azaltır.

Risk azaltma stratejilerinin bireylerin, işletmelerin veya kuruluşların karşılaştığı belirli bağlamlara ve risklere göre uyarlanması gerektiğini unutmamak önemlidir. Kapsamlı bir risk yönetimi yaklaşımı, risklerin değerlendirilmesini, hafifletme çabalarının önceliklendirilmesini ve potansiyel tehditleri etkili bir şekilde ele almak için uygun stratejilerin bir kombinasyonunun uygulanmasını içerir.

Risk değerlendirme araçları - uygulama

<https://www.capterra.com/sem-compare/risk-management-software/>

4. Yalnız girişimciler için öneriler (serbest meslek sahibi ve küçük işletme)

Tek başına çalışan bir girişimcide veya küçük bir işletmede finansmanın etkili bir şekilde yönetilmesi, net mali sınırların oluşturulmasını gerektirir. Kişisel ve iş harcamalarını ayırmak için özel bir ticari banka hesabı ve kredi kartı kullanarak başlayın. Gerçekçi bir bütçe oluşturun, değişiklikleri yansıtacak ve finansal istikrarı sağlayacak şekilde düzenli olarak güncelleyin. Gelirinizin bir kısmını vergilere ayırarak ve bir vergi uzmanından tavsiye alarak vergi planlamasına öncelik verin. Üç ila altı aylık bir acil durum fonu oluşturmak, beklenmedik harcamalar için mali bir tampon görevi görür. Sağlıklı bir nakit akışı sağlamak için zamanında faturalandırma sağlayın, erken ödemelerde indirim yapın ve geç ödemeleri titizlikle takip edin. Nakit akışını düzenli olarak izleyin, mevsimsel veya piyasa dalgalanmalarını tahmin edin ve planlayın. En iyi uygulamalar hakkında bilgi sahibi olmak ve solo işinizin sürdürülebilir başarısı için bilinçli mali kararlar almak için düzenli olarak bir muhasebeciden veya mali danışmandan profesyonel tavsiye alın.

Anahtar noktaları:

- **Ayrı Finansman:** Özel bir ticari banka hesabı ve kredi kartı kullanın.
- **Bütçeleme:** Gerçekçi bir bütçe oluşturun ve düzenli olarak güncelleyin.
- **Vergi Planlaması:** Vergiler için fon ayırın; bir vergi uzmanına danışın.
- **Acil Durum Fonu:** Üç ila altı aylık bir acil durum fonu oluşturun.
- **Fatura Yönetimi:** Anında faturalayın, indirimler sunun ve ödemeleri takip edin.
- **Nakit Akışı İzleme:** Nakit akışını düzenli olarak gözden geçirin ve dalgalanmaları planlayın.
- **Profesyonel Tavsiye:** Düzenli olarak bir muhasebeciye veya mali danışmana danışın.

5. Videolar

https://www.youtube.com/watch?v=bgp_AAxUJpQ
<https://www.youtube.com/watch?v=tRaEOYvmBmA>

Ek okumalar

Kitaplar:

1. Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers. Hoboken, USA: Wiley.
2. Nagy, T., Tacer, B. (2018) Teaching entrepreneurship in schools : an experiential approach. Ljubljana: STEP Institute.
3. Aven, T., & Renn, O. (2009). On risk defined as an event where the outcome is uncertain. Journal of Risk Research, 12, pp. 1–11.
4. Bandle, T. (2007). Tolerability of risk: The regulator's story, in F. Boulder, D. Slavin, R. Lofstedt (Eds.), The tolerability of risk: A new framework for risk management, London, Earthscan.
5. Campbell, S. (2005). Determining overall risk. Journal of Risk Research, 8, pp. 569–581.
6. Hopkin, P. (2010). Fundamentals of risk management, Kogan Page.
7. HSE. (2001). Reducing risk protecting people, London, Health and Safety Executive.
8. ISO. Risk management vocabulary. ISO/IEC Guide 73.
9. Kaplan, S.; Garrick, B. J. (1981). On the quantitative definition of risk. Risk Analysis, 1(1), 11–27.
10. Project Management Institute (2000). A Guide to the Project Management Body of Knowledge, Newton Square, USA.

Sayfalar :

<http://www.investopedia.com/ask/answers/041415/what-are-different-types-costs-cost-accounting.asp>
<http://www.investopedia.com/ask/answers/010915/what-types-revenue-are-taxable.asp>
<https://online.wharton.upenn.edu/blog/is-risk-taking-behavior-key-to-entrepreneurial-spirit/>
<https://www.investopedia.com/ask/answers/040615/what-risks-does-entrepreneur-face.asp>
<https://entrepreneurscan.com/blog/risk-taking-in-business/>
[How to Prepare a Balance Sheet: 5 Steps | HBS Online](#)
[How to Read & Understand a Balance Sheet | HBS Online](#)
[Learning to Read Balance Sheets | Article – HSBC Business Go](#)

6. Sonuç

Sonuç olarak, bu modl katılımcılara girişimcilik alanında ve bunun finans ve muhasebe ile kesişiminde bir temel sağlamıştır. Öğrencileri finansın karmaşık dünyasında gezinmek için gerekli bilgilerle donatarak daha ileri konuların daha derinlemesine araştırılmasına zemin hazırladı.

Modül, bir işletmenin finansal durumunu ve performansını değerlendirmek için temel bir ereve sağlayarak varlıklar, yükümlülükler, zsermaye, gelir ve giderler gibi önemli kavramları tanıtmıştır. Bu unsurlar, bu kursun sonraki bölümlerinde daha ileri araştırmalar için yapı taşları olarak hizmet edecektir. Son olarak, risk yönetimi tartışması, işletme sahiplerinin çeşitli finansal riskleri proaktif olarak tanımlama, değerlendirme ve azaltma ihtiyacına ışık tuttu. Bu proaktif yaklaşım, girişimlerinin uzun vadeli istikrarını ve sürdürülebilirliğini korumaya yardımcı olur.

Temelde katılımcılar, girişimcilik başarısı için temel araçlar olan finans ve muhasebe konusunda temel bir anlayış kazandılar. Bu bilgiyle donanmış olarak, finansal yönetimin inceliklerini daha derinlemesine araştırmaya ve kk işletmelerinin büyümesini ve refahını artıracak bilinçli kararlar almaya hazırdırlar. Bu modül, finansal uzmanlığa ve girişimci mükemmelliğe doğru yolculukta ilk adımı işaret ediyor.

7. Kaynakça

[Assets In Accounting, Identification, Types and Learning How To Calculate Them \(deskera.com\)](#)

[What Is an Asset? Definition, Types, and Examples \(investopedia.com\)](#)

[Assets vs. Liabilities: Examples of Assets and Liabilities - 2023 - MasterClass](#)

[Liability: Definition, Types, Example, and Assets vs. Liabilities \(investopedia.com\)](#)

[Equity Definition: What it is, How It Works and How to Calculate It \(investopedia.com\)](#)

[Equity vs. Capital: What's the Difference? | Indeed.com](#)

[The Difference Between Money and Capital in the American Economy \(mic.com\)](#)

[Direct vs. Indirect Costs | Breakdown, Examples, & Why it Matters](#)

[Direct Costs and Indirect Costs , Cost Classification - projectcubicle](#)

<https://www.slideshare.net/MaMaMoore/basic-accounting-explained-pdf>

[https://safetyculture.com/topics/risk-assessment/5x5-risk-matrix/;](https://safetyculture.com/topics/risk-assessment/5x5-risk-matrix/)

https://en.wikipedia.org/wiki/Risk_matrix



Co-funded by
the European Union

BOSS

WOMEN IN FAMILY BUSINESSES

Sürdürülebilir
Kalkınma İçin
Miras İş
Stratejileri



<https://bossproject.eu/>

Bu proje Avrupa Komisyonu'nun desteğiyle finanse edilmiştir. İçeriği ve materyali yalnızca yazarların görüşlerini yansıtır ve Komisyon, burada yer alan bilgilerin herhangi bir şekilde kullanılmasından sorumlu tutulamaz. Proje numarası: 2020-1-SE01-KA202-077922

