

## PROFÖRMA GELİR TABLOSU

Dr. Şener DİLEK (\*)

### GİRİŞ :

İşletmeler faaliyetlerinin başarı derecelerini ölçmek, faaliyet sonuçlarını değerlendirmek ve firmanın temel eğilimi, ana ve tali hedeflerini belirlemek ve kontrol etmek için firmanın geçmiş ve halihazır durumunu bir ölçü olarak kabul ederler. Bu ölçüyü ortaya çıkaracak bilgiler genellikle firmanın finansal tabloları ve bu tabloların ilgili eklerinden elde edilir. Mali gidiş hakkında kanaat ve derin bilgiler de Mali tahlil teknikleri ile ortaya çıkar. Ancak Mali yönetim geçmiş faaliyetleri değerlendirme yanında, firmanın gelecekteki izlenecek politikasını belirlemek ve geniş bir muhteva içerisinde ortaya çıkacak muhtemel faaliyetlerin kritiğini yapmak,, titiz ve derin bir tecessüs ile firma amaçları açısından politikasını gözden geçirmek ve tutarlı rasyonel kararlar alabilmek için geleceğe bakmak zorundadır. Geniş manada bu zorunluluk, işletmeler için plân ve bütçe yapmak şeklinde anlaşılmalıdır. Hiç şüphesiz plân ve bütçe yapmanın yönetim açısından ne kadar önemi varsa, o kadar da —değişen ve fevkalade gelişen iktisadi ve teknolojik şartlar içerisinde— zorluğu vardır. Bu zorluklar altında geleceğe ait tahminler yapmak, bu tahminlerin isabet ve başarı derecelerini yükseltmek için yönetim geleceğe dönük Tahlil araçlarından yeterli ölçüde yararlanmalıdır. Tahlil tutarlılığı ile birlikte, tahlili yapacak uzmanların tecrübe ve kanaatları fevkalade önemlidir. Halen tahmin yapmak sanat ve maharet niteliğini taşımaktadır. Hatta yapılacak tahminlerin başarılı olması birinci derecede uzmanların tecrübe ve kabiliyetlerine bağlı olduğu unutulmamalıdır.

Bu yazımızda firma açısından stratejik plânlama, plân, proje, bütçe ve programlar üzerinde durmayacağız. Sadece, finansal yönetim

(\*) Atatürk Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe-Finansman Bölümü Asistanı.

için bir bütçe dönemi içerisinde planlanacak faaliyetlerin mali bün-ye üzerindeki etkilerini ve Gelir tablosunu teşkil eden kalemleri esas alarak plân ve tahmin teknikleri yönü ile muhtemel faaliyetlerin gelecekte nasıl bir seyir takip edeceği konusunda açıklamalarda bulunacağız.

## PROFORMA GELİR TABLOSUNUN TANIMI ve YÖNETİM AÇISINDAN ÖNEMİ :

Proforma gelir tablosu, tahmini gelir tablosu diye de tabir edilmektedir. En basit manasıyla, gelecek zaman periyotları için firmanın gelir durumunun tahmin edilmesi için hazırlanan tablolardır. (1) Bu tablolar işletmenin gelecekteki belirli bir hesap dönemindeki elde edeceği gelirler ile yapacağı giderlerin tahmini bir plânlaması niteliğini taşımış olduklarından firmanın gelecek zaman periyotları için muhtemel gelirin projeksiyonunu gösterirler (2). Bu yönü ile proforma gelir tabloları, mali yönetim için firmanın gelecekte beklenen durumunu yansıtacak ve yönetimin suallerine cevap verecektir. Mesele, Gelecekteki firma kâr'ı geçen yıllara nisbetle nasıl bir seyir takip edecektir? Tahmini gelir tatminkâr olacak mıdır? Proforma gelir tablosunun tanziminden sonra bütçe programları revizyona tabi tutulacak mı? Muhtemel masraflarımız ve net kârımız ne kadardır? Gelecek yıllardaki satışlarımız tahminkâr mıdır? gibi suallerin cevaplarını yansıtacaktır.

Gelir tabloları statik mahiyette iken, proforma gelir tabloları geleceğe ait olması muhtemel faaliyet sonuçlarını kâr ve zarar olarak özetleyen tahminler olduğundan dinamik hüviyete sahiptir. Gelir tabloları belirli bir hesap döneminin gerçekleşmiş sonuçlarını ve fiili durumu gösterirken, proforma gelir tabloları ise gelecek devreleri kapsayacak bir nitelikte hazırlanmış olduklarından yönetim açısından daha önemlidirler.

Bütçe ve program yapan firmalar için, Proforma gelir tablolarının hazırlanması gerekli dokümanların tedarik edilip, bütçe hesaplarının tesbitinden sonradır. Daha açık bir ifade ile, bir bütçe dönemi

(1) Brodley F. Joseph, Administrative Financial Management, Hdlr, Rinehart and wiston Inc. New York, 1969 s. 72

(2) Horne Van C. James, Financial Management and policy, prentice-aHll, Inc. New Jersel, 1968. s. 542.

içinde faaliyetler plânlanıp, detaylı olarak bütçe hazırlanınca, bütçe prosesinde en son adım bütçe peryodu sonunda şirketin muhtemel görülecek pozisyonunu tayin etmek olacaktır. Bu noktadan itibaren yapılacak analiz, Proforma bilanço ve Proforma gelir tabloları üzerine kurulacaktır. (3)

Firmanın gerek erişmek istediği hedefleri, aktif kompozisyonunu ve kaynaklarını tesbit etmek, aktif kullanışları plânlamak ve gerekse gelir pozisyonunu tayin etmek için hazırlanan proforma tablolar plânlama açısından şu faydaları sağlar (4).

1) Birinci fayda yahut birinci faktör psikolojiktir. Bir plân uygun bir şekilde hazırlanır, personelin geniş bilgisi ile yapılırsa bu durum hedefe yetişmek için firmada çalışan kadroyu canlandırıcı bir temayül olacaktır. Proforma tablolar tanzim edilmeden, hedefler tesbit edilmeksizin yapılacak işlemlerin firmayı birçok risklere götüreceği unutulmamalıdır. Yapılacak planlama firma yapısındaki tertipsiz faaliyetleri çabuk olarak tayin etmede personele imkan verecektir. Aynı zamanda bu tablolar firmanın ulaşmak istediği hedefleri de belirlemiş olacaktır.

2) Plânlama bu konu ile ilgili olarak çalışan kadroya, maliyetler gelirler ve nakit akışları hakkında geleceğe matuf bilgi ve imkan verecektir.

3) Firma personeli için plânlama eğitici kıymetli bir alet özelliğini taşıyacaktır.

4) Kârın plânlanması ve ödeme kabiliyetinin plânlanması firma faaliyetlerinin değerlendirilmesinde bir kontrol ameliyesi olarak faydalı olacaktır.

### **PROFORMA GELİR TABLOLARININ BİLGİ TAŞIMA YÖNÜ :**

Proforma gelir tabloları yönetime gelecekte muhtemel durumlar hakkında malumat verirler. Ancak proforma gelir tablolarının bu bilgi taşıma özelliği her şeyden önce geniş ölçüde dayandığı rakamların doğruluğuna, yapılan tahminlerin sağlam ve güvenilir olmasına ve gerçeklere uygunluğuna bağlıdır.

(3) Johnson W. Robert, Financial Management., allyn and becon boston 1974, s. 197

(4) Brodley. F. Joseph, a.g.s, s. 73

Proforma gelir tabloları genel manada aşağıda tasnif edilen bilgileri yönetime ulaştırırlar :

a) Firmanın gelecek dönemlerde erişeceği tahmini kâr hakkında yönetime bilgi verirler. Bir bütçe dönemi sonunda vergiden önceki ve vergiden sonraki kâr durumunu, Tahmini kâr'ın bir önceki dönemin fiili rakamlarına nisbeten nasıl bir seyir takip ettiğini gösterirler.

b) İşletmenin tahmini geliri hakkında yönetime bilgi verirler. Bütçe dönemi için tahmin edilmiş gelirler eğer firmanın hedef olarak seçtiği yıllık gelir tutarlarının altında ise bütçe programlarının tekrar revizyona tabi tutulmasına imkan ve yönetimin nasıl bir tedbire başvurması gerekeceği hakkında bilgi verirler.

c) Firmanın belli bir dönem sonunda dağıtım giderleri ve genel yönetim giderlerinin seyrini gösterirler.

d) Firmanın hedef olarak seçtiği yıllık gelir tutarlarına nisbeten giderleri ile satılan malların imalat maliyetleri hakkında yönetime bilgi verirler.

e) Tahmini satışların seyri hakkında yönetime bilgi verirler. Bu tablolar satışlar ile maliyetlerin mukayesesine imkan hazırlamış olduklarından kâr seviyesinin uygunluğunun tartışılması, eğer kâr kifayetsiz görülüyorsa satışları artırıcı satış programlarının hazırlanması veya yönetim hedeflerine uygun bir şekilde yeni mamuller geliştirme imkanları ile ilgili ön bilgiler verirler.

Hiç şüphesiz Proforma gelir tabloları proforma bilançolar ile birlikte incelenirse, yönetim açısından daha tutarlı ve daha geniş kapsamlı bilgi elde edilecektir.

#### PROFORMA GELİR TABLOLARININ HAZIRLANMASINDA

##### **KULLANILAN TEKNİKLER :**

Özellikle bir yıllık devreler için hazırlanan bu tablolar, üretim, pazarlama ve finansman görevlilerinin işbirliğini gerektirir.

Genel manada proforma gelir tablolarının hazırlanmasında kullanılan teknikler işletme plân ve bütçelerinin hazırlanmasında kullanılan tekniklerdir. Bu tablolar geçmiş dönemle ilgili sonuçlardan

ziyade gelecekle ilgili gerçekleşmesi tahmin edilen veriler esas alınarak hazırlanacağından işletmelerin plân ve bütçelerinde kullanılan teknikler kullanılır. Trend ve regresyon doğrusu ile yapılacak tahminler proforma gelir tabloları içinde geçerlidir. Nakit bütçeleri ve tahmini bilançolarda olduğu gibi proforma gelir tablolarının hazırlanmasında hareket noktası satış miktarı ve satış tutarıdır. Satış tahminleri üst kademe yöneticilerinin tecrübe, kanaat ve düşünceleri esas alınarak tahmin edilebileceği gibi bazı istatistiki metotlar yardımı ile meselâ, kolerasyon ve regresyon analizi ile veya ekonomik göstergelerden yararlanılarak tahmin yapılabilir.

Tahmini gelir tabloları doğrudan doğruya tahmin usulü ile de hazırlanabilir. Bunun için maliyet unsurları ve maliyet giderlerinin kapasite kullanım seviyesindeki değişimler karşısında gösterdikleri eğilim dikkate alınarak yarı değişken giderlerin değişen ve değişmeyen unsurları tetkik edilir. geçmiş döneme ait veriler incelenir. Sanayi mühendisleri tarafından yapılan incelemeler esas alınarak proforma gelir tablolarını meydana getiren kalemler tek tek tahmin edilerek tablo hazırlanabilir.

İşletmelerde bütçe sistemi gelişmiş ise, Proforma tabloların hazırlanması oldukça kolay olmaktadır. Proforma gelir tablosunda yer alan kalemlerin birçoğu ilgili bütçelerden alınır. Mesela, satışlar satış bütçesinden, satış tahminlerinin maliyeti, tahmini maliyet bütçesinden, dağıtım giderleri genel yönetim ve dağıtım giderleri bütçesinden alınır. Alınacak faiz ve temettüler gibi mali gelirler ile ödenecek faizler şüpheli alacaklar ve satılacak sabit değerlerden doğacak zararlar gibi mali gider kalemleri net faaliyet kârının altına yazılmak şartı ile vergiden önceki net kâr bulunur. Yani, net faaliyet kârına mali gelirler eklenmek ve bundan mali giderler çıkarılmak suretiyle vergiden önceki net kâr bulunur. Bu toplamdan tahmini gelir vergisi çıkarılmak suretiyle o işletmeye ait bütçe dönemi içindeki tüm faaliyetlerden doğan net kâra ulaşılmış olur.

Aşağıdaki tablo «A» işletmesinin proforma gelir taplosunu göstermektedir.

## «A» İŞLETMESİ TAHMİNİ GELİR TABLOSU

1.1.1980 — 31.12.1980

GELİR VE GİDER KALEMLERİ		TAHMİNİ Tutar (000) TL.
Satışlar (1)		325.000
Satışların tahmini maliyeti (2)		(—) 125.000
Gayri safi kâr		200.000
Genel yönetim ve dağıtım giderleri		(—) 34.000
Genel yönetim giderleri	(3) 9.439	
Dağıtım giderleri	(4) 24.570	
		<b>34.000</b>
<b>NET FAALİYET KÂRI</b>		<b>166.000</b>
Net mali gelir ve giderler		(—) 6.000
Mali giderler	(—) 7.400	
Mali gelirler	(+) 1.400	
	(—) 1.000	
<b>VERGİDEN ÖNCEKİ NET KÂR</b>		<b>160.000</b>
<b>VERGİ</b>		<b>67.000</b>
<b>Vergiden sonraki Net KÂR</b>		<b>93.000</b>

- (1) Satış bütçesinden,  
(2) Maliyet Bütçesinden,  
(3) Genel Yönetim giderleri bütçesinden,  
(4) Dağıtım giderleri bütçesinden alınmıştır.