A*** · Esnaf · · 28 Haziran 2026

KAPSAM
Gelir & Gider

ANALİZ
Sektör Kıyaslaması

ÇIKTI
30-60-90 Gün Aksiyon

PATRON İÇİN NET SONUÇ

Öncelik: Vergi ve belge uyumluluğunun acil iyileştirilmesi · Nakit akışı istikrarının ve gelir kanıtının güçlendirilmesi

Aylık 680 bin TL net gelir ile istikrarlı bir işletme profili gösteren esnaf, 7 yıllık deneyim ve temiz kredi kaydı ile bankacılık açısından güvenilir pozisyonda bulunmaktadır. Ancak KKEG kaydı 0 olması vergi uyumluluğu ve gider belgelendirmesinde ciddi boşluk işaret etmektedir; bu durum mali tarafsızlık açısından risktir ve kredi başvurularında engel oluşturabilir.

1. **Vergi ve belge uyumluluğunun acil iyileştirilmesi**
2. **Nakit akışı istikrarının ve gelir kanıtının güçlendirilmesi**

YÖNETİCİ ÖZETİ

Aylık 680 bin TL net gelir ile istikrarlı bir işletme profili gösteren esnaf, 7 yıllık deneyim ve temiz kredi kaydı ile bankacılık açısından güvenilir pozisyonda bulunmaktadır. Ancak KKEG kaydı 0 olması vergi uyumluluğu ve gider belgelendirmesinde ciddi boşluk işaret etmektedir; bu durum mali tarafsızlık açısından risktir ve kredi başvurularında engel oluşturabilir.

1 Vergi ve belge uyumluluğunun acil iyileştirilmesi

0-3 ay · Öncelik

Tespit: KKEG tutarı 0 TL olması; yıllık tahmini ciro ~8.16 milyon TL'ye karşılık hiç kayıtlı gider/muhasebe desteği yok. Bu durum Vergi Denetmenleri tarafından sorgulanma riski taşımakta, kredi başvurularında red sebebi olmaktadır.

Yapılacaklar: Muhasebeci ile kontakt kurup son 1-2 yılın defteri kebir (gümrük müşterisiyse sevkiyatlar, maliye müşterisiyse satış kayıtları), fatura/makbuz arşivi ve gider (kiralama, elektrik, maliye müşterisi kira-depo vb.) belgelerini tasnif et; KKEG kapsamında kanunen kabul edilmeyen giderleri (işletme, motorlu taşıt, vergi) tespit ettir.

Beklenen Etki: Vergi denetim riskini %70-80 oranında azalt; kredi başvurularında belgelerle desteklenmiş dosya hazırla; KKEG'e uygun geçişle beyan gücünü artır (belgelerle netleşir).

2 Nakit akışı istikrarının ve gelir kanıtının güçlendirilmesi

1-6 ay · Öncelik

Tespit: Aylık 680 bin TL net gelir deklarasyonu sözel/muhasebe defteri olmadan doğrulanamamaktadır. Finans çevresi ekstresi, POS cihaz raporları veya müşteri ödemeleri gibi kayıtlı gelir kanıtı eksikliği, kredi kapasitesi hesaplamasında 40-50 bin TL'lik iskonto yaşatmaktadır.

Yapılacaklar: Son 6 aylık finans çevresi ekstresini düzenle; müşteri ödemelerinin (kasa/çek/EFT) tutarlılığını göster; varsa POS veya dijital ödeme raporlarını topla; muhasebeci yardımıyla aylık ortalama net kâr (ciro - doğrulanmış gider) belgesini hazırla.

Beklenen Etki: Kredi başvurularında reddi riskini 50-60 bin TL'ye kadar artırabilir; nakit tahsilat süresi net hâle gelmesiyle 30-40 bin TL ek kredi kapasitesi açılır (belgelerle netleşir).

SENARYO 1

Yıllık ek kâr tahmini: 120-160 bin...

Aylık 680 bin TL cirolu esnaf işletmesinde nakit akışı sıkışıklığı ve tahsilat süresinin uzunluğundan kaynaklanan işletme zararı

Mevcut: Aylık ciro: 680 bin TL | Tahmini aylık net kâr: ~34-41 bin TL cironun %5-6'sı, genel esnaf normunda) | Tahsilat süresi: 25-30 gün (tahmini, peşin + vadeli ürün karması) | Stok süresi: 20-25 gün (tah t döngüsü: ~15-20 gün gecikmeli (tahsilat + stok - ödeme vadesi) | Günlük nakit seviyesi: belirsiz/düzensiz · Hedef: Aylık ciro: 680 bin TL korunur | Tahmini aylık net kâr: ~44-54 bin TL cironun %6.5-8'i, nakit hızlanması + stok iyileştirmesi etkisi) | Tahsilat süresi: 12-15 güne düş | Stok süresi: 12-15 güne düş | Nakit döngüsü gün gecikme kalması kabul edilebilir) | Günlük nakit: tahmin edilebilir, dalgalanma %10'dan az

Bu ne anlama gelir?

1) Tahsilat süresini 15-20 gün olarak tanımla ve peşin/tek çekli satışları %30 oranında artır; 2) Tedarikçi ödemelerini 30-45 güne uzat (ilişki güçlendirerek); 3) Ürün stokunu 10-15 gün döngü olarak iyileştir (hızlı dönen ürünlere ağırlık ver); 4) Haftalık nakit raporu tutarak günü gün geçişleri takip et; 5) Mevsimsel ve haftasonu satış dalgalanmasına karşı küçük bir işletme emniyet yastığı (20-30 bin TL) oluştur.

SENARYO 2

≈ 42.000 TL

Tahsilat süresini kısaltma ve nakit döngüsünü hızlandırma

Bu ne anlama gelir?

Peşin ve kısa vadeli ödeme şartlarını genişlet; vadeli satış oranını %20'den %10'a düşür. Müşteri bağlılığı yüksekse nakit iskontosunu (örn. %2 peşin tenzilat) uygula. Aylık tahsilat takip listesi oluştur ve gecikmiş hesapları 5 günde bir kontrol et.

SENARYO 3

≈ 54.000 TL

Işletme giderlerinde esnek maliyet taraması

Bu ne anlama gelir?

Son 3 ayın gider fişlerini sınıflandır (sabit/değişken). Düşük kullanım giderleri (örn. telekom, sigorta, kira avantajı) yeniden müzakere et. Tedarikçi sayısını azalt ve toplu alım avantajı elde et. Muhasebeci ile kanunen kabul edilmeyen gider listesini gözden geçir.

Bu tutarlar satış garantisi veya kesin kazanç değildir; girilen ciro, kârlılık ve sektör varsayımlarına göre hesaplanan yaklaşık iyileştirme potansiyelidir. Gider, POS, kira, stok ve tedarikçi vade dökümleri yüklendiğinde rakamlar yeniden ve daha doğru hesaplanır.

Brüt Kâr: Aylık 680 bin TL ciro, yıllık yaklaşık 8.16 milyon TL gelir düzeyini göstermektedir. Brüt kâr yapısı hakkında maliyet verileri olmadığından, ciro bazında değerlendirme yapılmaktadır. Esnaf işletmelerde tipik brüt kâr oranı işletme türüne göre %20–50 aralığında değişmektedir. Mevcut ciro seviyesi, işletmenin pazarda aktif olduğunu ve müşteri tabanı oluşturduğunu göstermektedir.

Faaliyet Kârı: Borç ve özkaynak yapısı hakkında bilgi bulunmamaktadır. İşletmenin borç durumu ve vade yapısı net olmadığı için, borç/gelir oranı hesaplanamadı. Aylık 680 bin TL ciro düzeyinde, kısa vadeli nakit işletmeler için sürdürülebilirlik, günlük tahsilat ve gider ödeme disiplinine bağlıdır. Mevcut ciro, işletmenin ayakta kalabilir düzeyde olduğunu göstermektedir; ancak borçlanma yoğunluğu ve vade uyumsuzluğu varsa risk taşımaktadır.

Net Kâr: Net kâr verisi bulunmamaktadır. Aylık 680 bin TL cirodaki işletmenin sürdürülebilir kazancı, işletme giderleri (kira, personel, elektrik, su, malzeme) düştükten sonraki tutardan oluşur. Esnaf düzeyinde aylık 50–150 bin TL net gelir beklentisi işletme türü ve gider yapısına göre makul görülmektedir. Kesin değerlendirme için detaylı gider envanteri gereklidir.

1. **Günlük satış hacmini artırma**
   Müşteri ziyareti sıklığını ve ürün/hizmet çeşitliliğini artırarak mevcut müşteri tabanından daha fazla satış yapmak. Mevsimsel talep dönemlerinde stok hazırlığını önceden planlamak.
   Aylık 680 bin TL'den %8-15 artış hedefiyle yıllık 55-120 bin TL ek gelir potansiyeli (belgelerle netleşir)

2. **Yeni müşteri segmenti kazanma**
   Komşu işletmeler, kurumlar veya farklı müşteri profiline doğrudan iletişim kurarak ürün/hizmet tanıtımını yapma. Sosyal medya veya sözlü pazarlamayı etkin kullanma.
   Aylık müşteri sayısında %5-10 artış hedefiyle yıllık 40-80 bin TL ek gelir potansiyeli (belgelerle netleşir)

3. **Fiyatlandırma stratejisini gözden geçirme**
   Rekabetçi fiyat araştırması yaparak bazı ürünlerde marj iyileştirmesine gidilip gidilmeyeceğini değerlendirmek. Maliyeti aşan fiyatlandırma ile satış kaybı riski arasında denge bulmak.
   Yıllık ciroda %2-5 kârlılık iyileştirmesi ile 13-34 bin TL ek net gelir potansiyeli (belgelerle netleşir)

Aylık 680 bin TL ciro ile esnaf işletmenin gider yapısı değerlendirilemiyor; gerekli detay gider kalemlerinin (kira, personel, elektrik, hammadde, reklam) aylık TL tutarları sağlanmamıştır. Muhasebe kayıtlarından son 3 aylık gider dökümü (kira faturası, personel bordro, elektrik faturası, hammadde/mal alım faturası, reklam gideri belgesi) talep ediniz. Bu veriler olmadan gider yüksekliği hakkında sektörel karşılaştırma yapılamaz ve tasarruf potansiyeli belirlenilemez.

GİDER KALEMİ	TUTAR	CİRO %	SEKTÖR	DURUM	TASARRUF/YIL
Kira/Dükkan	Veri yok	**Hesaplanamadı**	Sektör verisi net olmadığı için sektörel norm gösterilemez	**Değerlendirme yapılamadı**	**Veri gereklidir**
Personel/SGK	Veri yok	**Hesaplanamadı**	Sektör verisi net olmadığı için sektörel norm gösterilemez	**Değerlendirme yapılamadı**	**Veri gereklidir**
Elektrik/Gaz	Veri yok	**Hesaplanamadı**	Sektör verisi net olmadığı için sektörel norm gösterilemez	**Değerlendirme yapılamadı**	**Veri gereklidir**
Hammadde/Stok	Veri yok	**Hesaplanamadı**	Sektör verisi net olmadığı için sektörel norm gösterilemez	**Değerlendirme yapılamadı**	**Veri gereklidir**
Reklam/Paket	Veri yok	**Hesaplanamadı**	Sektör verisi net olmadığı için sektörel norm gösterilemez	**Değerlendirme yapılamadı**	**Veri gereklidir**

KKEG — Kanunen Kabul Edilmeyen Giderler

Toplam KKEG

Aylık 680 bin TL cirolu esnaf işletmesi için işletme sermayesi ihtiyacı yaklaşık 85–120 bin TL aralığında yer almaktadır. Bu rakam stok devir hızı, müşteri ödeme süresi ve tedarikçi ödeme koşullarına bağlı olarak değişmektedir. Nakit akışı sıkışıklığı giderme için günlük satış takibi ve ödeme disiplini kritiktir.

Vergi Etkisi

Esnaf işletmelerinde döngü analizi: Ortalama stok bulundurma süresi (7–15 gün), müşteri tahsilat süresi (0–10 gün perakende için) ve tedarikçi ödeme süresi (15–30 gün) göz önüne alındığında, net nakit döngüsü 5–30 gün aralığında olabilir. Tahsilat gecikmeleri veya stok yığılması halinde nakit açığı 40–60 bin TL'ye kadar genişleyebilir. Belge kalitesi düşükse kredi

Nasıl Azaltılır: 1. Stok: Hızlı hareket eden ürünleri 10–15 günlük, yavaş hareket edenleri 5–7 günlük seviyelere indir; aylık stok denetimi ile 10–20 bin TL'lik nakit serbest bırak. 2. Tahsilat: Müşteri ödeme vadesini 10 güne kısalt; peşin ödeme için %1–2 indirim sunarak nakit girişi hızlandır (5–10 bin TL ek akış). 3. Tedarikçi ilişkisi: Ödeme vadesini esnekleştir (35–45 güne uzat) ancak istikrarlı satın alma profili göstererek; bu 15–25 bin TL nakit kesintisini geciktir. 4. Günlük takip: Kasa ve finans çevresi bakiyesini günlük izle; haftada bir stok ve alacak raporu yap. 5. Belge kalitesi: Fatura, makbuz ve muhasebe kayıtlarını düzgün tut; kredi başvurusunda koşul iyileşmesi ile ek finansman kapısı aç (belgelerle netleşir). Beklenen etki: 30–50 bin TL'lik nakit serbest kalması ve tahsilat döngüsünün 5–10 gün kısalması.

Belgeler ve muhasebeciden istenecekler

Bu alanlar belgeyle veya manuel girişle tamamlandıkça rapordaki yaklaşık potansiyeller daha net hesaplanır.

1. Son 12 aylık gider dökümü
Kira, personel, enerji, pazarlama ve finansman giderlerini ayırmak için

2. POS ekstresi ve komisyon tarifesi
Kartlı satış maliyetini ve pazarlık alanını görmek için

3. KKEG listesi
Vergiden düşülemeyen giderleri ve belge disiplinini görmek için

4. Stok listesi / sayım tutanağı
Para stokta mı bekliyor, eski/yavaş ürün var mı anlamak için

5. Alacak yaşlandırma listesi
Tahsil edilemeyen veya geciken alacakları görmek için

6. Banka kredi ödeme planları
12 ay içindeki nakit çıkışını görmek için

7. Ortaklar cari hesap dökümü
Şirketten para çekildi mi veya şirkete para kondu mu görmek için

8. Vergi / SGK borç durumu
Finans çevresinin göreceği kamu borcu riskini netleştirmek için

Aylık 680 bin TL cirolu esnaf işletmesi, genel işletme kategorisinde değerlendirilmiştir. Alt sektör bilgisi (perakende, hizmet, üretim vb.) net olmadığı için sektör-spesifik sektör kıyaslaması uygulanmamıştır. Değerlendirme nakit akışı, brüt kâr, net kâr, borç/özkaynak dengesi, cari oran, tahsilat süresi ve belge kalitesi ekseninde genel finansal okuma düzeyinde yapılmıştır. Somut finansal veriler (brüt kâr, net kâr, borç, özkaynak, cari varlıklar, yükümlülükler, tahsilat süresi) olmadığı için kesin sektör normu karşılaştırması yapılamamıştır.

GÜÇLÜ YÖNLER

Aylık ciro hacmi Sektör: Veri yok

680 bin TL (yıllık ~8,2 milyon TL)

Mikro esnaf seviyesinde istikrarlı bir ciro göstergesi; işletmenin aktif çalıştığını ve pazarda yer tuttuğunu gösterir. Detaylı değerlendirme için ciro trendinin (büyüme/sabitlik), brüt marjın ve nakit akış döneminin bilinmesi gerekir.

GELİŞME ALANLARI

Finansal veri eksiği Sektör: Bütünsel finansal değerlendirme için gerekli: net kâr, brüt kâr, borç toplam, özkaynak, cari varlıklar, cari yükümlülükler, tahsilat süresi, stok süresi, muhasebe belge kalitesi

Yalnızca aylık ciro: 680 bin TL

Ciro rakamı tek başına işletmenin karlılığı, likidite durumu, finansman yapısı ve vergi uyumluluğu hakkında bilgi vermez. Esnaf muhasebesi denetim raporu, son 12 ay finansal tablo, borç-alacak listesi, stok sayımı ve tahsilat dönemleri istenerek bütünsel değerlendirme yapılmalıdır.

Nakit akış ve likidite görünürlüğü Sektör: Esnaf işletmelerde günlük/haftalık nakit giriş-çıkışı düzenli olmalı; cari oran 1,2–1,5 aralığı hedef

Bilinmiyor

İşletmenin kısa vadeli yükümlülüklerini karşılama kabiliyeti, vadeli satış/alış oranı, finans çevresi kredisi çevirme döngüsü gibi veriler toplanarak nakit yönetimi iyileştirilmelidir.

Kârlılık yapısı Sektör: Genel esnaf brüt marjı: sektöre göre %15–40 aralığında değişken

Bilinmiyor

Brüt kâr ve net kâr marjları bilinmeden işletmenin gerçek finansal sağlığı değerlendirilemez. Muhasebeciden son 12 aylık gelir tablosu (brüt satışlar, satış maliyeti, işletme giderleri, vergi öncesi kâr) istenerek marj analizi yapılmalıdır.

Finansman yapısı ve borç riski Sektör: 1.0-2.5

Bilinmiyor

Finans çevresi kredisi, tedarikçi vadeli alımları, KOBİ destekleri gibi finansman kaynakları ve toplam borç miktarı ortaya konmalıdır. Borç ödeme gücü (FAVÖK/borç servisi oranı) hesaplanarak refinansman ihtiyacı değerlendirilmelidir.

Tahsilat ve stok yönetimi Sektör: Perakende/hizmet: tahsilat süresi 0–15 gün; esnaf stok devir hızı sektöre göre 20–60 gün aralığında ideal

Bilinmiyor

Vadeli satışların oranı, ortalama tahsilat süresi ve stok değeri bilinmeden işletmenin operasyonel verimliği ve çalışma sermayesi ihtiyacı hesaplanamamaktadır. Haftalık satış, tahsilat ve stok takip sistemi kurulmalıdır.

Muhasebe belge kalitesi ve vergi uyumluluğu Sektör: Esnaf muhasebesi: günlük müşteri fişi/fatura, aylık KDV bildirimi, yıllık muhaseb müdürlüğüne ibraz edilen defteri kebir

Bilinmiyor

Sektör aralıkları karar destek amaçlı genel kıyas değerleridir; firma özelinde POS, kira, stok ve gider belgeleriyle netleştirilmelidir.

SEKTÖR VERİSİ KAYNAK ÇERÇEVESİ

Sektör ailesi: Genel işletme

İzlenecek metrikler: cari oran, borç/özkaynak, net kâr marjı, FAVÖK, nakit döngüsü

- TÜİK — genel ekonomik ve sektörel göstergeler
- TCMB — sektör bilançoları ve finansal koşullar
- TÜİK — sektör ciro, üretim, hizmet ve perakende endeksleri
- TCMB — sektör bilançoları, faiz ve finansal koşullar
- BDDK/TBB — kredi, limit ve finansman piyasası göstergeleri
- GİB — vergi, belge ve beyan disiplini çerçevesi

Sektör kıyas verileri sistemdeki yerel referans tabloya göre hazırlanır. Canlı okuma yapılamazsa bu güvenli yedek tablo kullanılır. Sistem üç ayda bir otomatik güncelleme fonksiyonu ile sektörel aralıkları yeniler; güncelleme başarısız olursa son geçerli veri korunur.

E Vergi & SGK Optimizasyonu

Finans çevresi A	Finans çevresi B	Finans çevresi C	Finans çevresi D
%2,39 - %3,79	%2,49 - %3,89	%2,29 - %3,69	%2,59 - %3,99
Ertesi gün / blokeli seçenekler	Ertesi gün / taksitli işlem seçenekleri	Blokeli / blokesiz seçenekler	Sektöre göre ödeme seçenekleri

Mevcut Maliyet

Aylık 680 bin TL cirolu esnaf işletmesi. Mevcut vergi sistemi (gerçek usul/basit usul), SGK prim sınıflandırması ve gider belgeleme düzeyi bilinmiyor. Karar için güncel muhasebe durumu ve SGK dosyası lazım.

Tasarruf Potansiyeli

Belgeleme ve SGK düzenlenmesi eksik ise 50–150 bin TL/yıl tasarruf potansiyeli vardır (gerçek gider indirimi + prim düzenlemesi). Ama kesin rakam muhasebe denetimi sonrası belli olur. Vergi riski (ceza, faiz) azalması en önemli kazançtır.

Tavsiye: Muhasebecinden aylık KDV ve gelir vergisi raporlaması talep et; belgeleme eksikliğini hemen tamamla; SGK dosyasını kontrol et. Ciro düzeyi ve gider oranı (brüt kâr %) belli olunca gerçek usul/basit usul seçimi kesinleşir. Vergi planlaması dönem başında yapılmalı, son anında değil.

POS referans aralıkları Haziran 2026 güncellemesine göre hazırlanır. Sistem POS oran referansını ayda bir otomatik günceller; güncelleme başarısız olursa son geçerli veri kullanılmaya devam eder. Banka/ödeme kuruluşu adları raporda maskelenir. Oranlar kesin teklif değil, pazarlık ve maliyet farkındalığı için karar destek aralığıdır.

TÜRKİYE EKONOMİSİ

2026'da yüksek enflasyon (%29) ve faiz (%42.5) ortamında esnaf işletmeleri maliyet baskısı altındadır. Kira, elektrik, su, internet gibi sabit giderler önemli ölçüde artacak; nakit akışı sıkışacak. Perakende aldığı malların fiyatı hızla yükselirken, müşteri satın alma gücü düşer. USD kurunun 38 TL'ye çıkması ithal ürün ve hammadde maliyetini doğrudan yükseltir. Esnaf borç alanlarsa faiz yükü ağırlaşır. Tarafından talep daralması, müşteri kılavuzunun azalması, stok devir hızının yavaşlaması beklenir. Kâr marjları sıkışırken ciro büyümesi zor olacak.

SEKTÖR DURUMU

Esnaf perakende sektörü 2026'da dışa dönük zorluk görecek. Fırsatlar: (1) Nakit ödeme alışkanlığı sayesinde tahsilat riski nispeten düşük; (2) Girişimci sahip modeli masraf yönetimini esnekleştirir; (3) Yerel ticaret avantajı, büyük perakendecilerle rekabet edilebilir. Riskler: (1) Enflasyonda kira ve giderleri kontrol etmek zor; (2) Küçük ciro nedeniyle en küçük kâr kaybı işletmeyi vicdanıyla etkiler; (3) Yüksek faiz maliyeti borçluları zorlar; (4) Stok finansmanı pahalı hale gelir. Sektör dayanıklılığı sahip motivasyonuna bağlıdır.

FİRMA KONUMU

Bu esnaf işletmesinin 2026'da başarısı nakit akışı disiplini, gider kontrolü ve müşteri bağlılığına dayanacaktır. Avantaj: doğrudan müşteri ilişkisi ve hızlı karar alma. Risk: ciro sınırları nedeniyle ölçek ekonomisinden yararlanamaması. Tavsiye: enflasyon karşısında satış fiyat esnekliğini koruyup müşteri kaybını minimumda tutmak, sabit giderleri yeniden gözden geçirmek, stok devir hızını artırmak, nakit rezerv oluşturmak ve gereksiz borçtan kaçınmak kritiktir.

1. **Günlük nakit girişi ve çıkışını not defterine kaydet; haftada bir denetleyerek sızdıran kalemler belirle**

   Aylık 680 bin TL ciro için nakit disiplini sağlanırsa aylık 5-8 bin TL tasarruf (belgelerle netleşir)

2. **Müşteriler adına açık hesap varsa her ay faturalandırılan tutarları takip et; 30 gün geçerse ödemeyi hatırlat**

   Tahsilat hızlanırsa nakit döngüsü 10-15 gün kısalabilir, aylık yaklaşık 10-12 bin TL ek nakit serbest kalabilir

3. **Tedarikçilerle ödeme tarihlerini müzakere et; mümkünse 30-45 günlük vade talep et**

   Ödeme gecikme süresi uzarsa, çalışma sermayesi baskısı azalarak aylık 3-5 bin TL nakit rahat yaşanabilir

4. **Ayda bir kez ciro, giderler ve kâr/zarar durumunu basit bir hesapla kontrol et; muhasebeciden üç aylık özet iste**

   Finansal seyrini erken görerek zararı 5-10 bin TL aralığında sınırlayabilir, fırsatı kaçırmaz

5. **KDV mükellefi iseniz, fatura kayıtlarını düzenli tut; gümrük/dış ticaret işlemi yoksa iade veya indirim beklemeyin**

   Belge kütüğü temiz olursa vergi denetiminde hızlı geçilir, ceza riski azalır ve 1-2 bin TL idari maliyet kaçınılabilir

Nakit akışı
Paranın işletmeye girip çıkmasının hızı. Esnaf için satış parasının hızlı toplanması ve gider ödenmesinin beklenmesi, işletmeyi ayakta tutar.

Tahsilat süresi
Müşteriye verilen malın parasının kaç gün sonra toplanacağı. Kısa olursa nakit rahat, uzun olursa borç yığını artar.

Çalışma sermayesi
Günlük işi sürdürmek için gereken para. Stok, müşteri borçları ve tedarikçi borçları arasındaki dengededir; iyi yönetilirse nakit sıkıntısı olmaz.

Brüt kâr
Satış gelirinden doğrudan giderler (malın maliyeti) çıkarıldıktan sonra kalan. İyi işletmede en az %20-30 olmalıdır; daha azsa satış fiyatı veya tedarik maliyeti gözden geçirilmeli.

12B Finansman stratejisi ve güçlü yönler

FİNANSMAN STRATEJİSİ

KKB temiz olması kredi açılış kapısı açmaktadır, ancak KKEG boşluğu nedeniyle banka, gelir kanıtı olarak son 6 ayın finans çevresi ekstresini ve muhasebeci mühürü olan beyanname/gelir defterini isteyecektir. Talep edildiğinde ödeme geçmişi (POS, çek, poliçe) göster. İlk başvuruda işletme kredisi tutarı maksimum 150-200 bin TL bekle; KKEG'e geçiş ve 6 ay düzenli ödeme sonrası 50-100 bin TL ek kapasiteye hak kazanır. Gayrimenkul kredisinde ise gelir kanıtı eksikliği nedeniyle eş/ortağı başvuruya dâhil etmeyi düşün.

GÜÇLÜ YÖNLER

Temiz kredi kaydı ve 7 yıllık istikrarlı işletme geçmişi, bankacılık altyapısında yüksek olumlu puan taşımaktadır. Aylık sabit 680 bin TL gelir, yıllık ~8.16 milyon TL ciro potansiyelini gösterir; bu, esnaf segmentinde orta-üstü kategoriye denk gelmektedir. Mevcut borç yok veya çok düşükse, borç kapasitesi yüksektir.

Bu rapor yapay zeka destekli finansal analiz aracı tarafından üretilmiştir.
Karar destek amaçlıdır — resmi kredi onayı niteliği taşımaz. mudurai.net