N**** E*** · Küçük KOBİ · Elektrik Bakım Onarım Sarf Malzemesi Satış · 27 Haziran 2026

KAPSAM
Gelir & Gider

ANALİZ
Sektör Kıyaslaması

ÇIKTI
30-60-90 Gün Aksiyon

PATRON İÇİN NET SONUÇ

Öncelik: Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı · Borç ve taksit yapısı — finans çevresinde risk algısını artırıyor · Net kâr marjı — ciro kâra dönüşmüyor

Bu yol haritası 4 ana öncelik üzerine kurulmuştur: Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı, Borç ve taksit yapısı — finans çevresinde risk algısını artırıyor, Net kâr marjı — ciro kâra dönüşmüyor.

1. **Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı**
2. **Borç ve taksit yapısı — finans çevresinde risk algısını artırıyor**
3. **Net kâr marjı — ciro kâra dönüşmüyor**

YÖNETİCİ ÖZETİ

Bu yol haritası 4 ana öncelik üzerine kurulmuştur: Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı, Borç ve taksit yapısı — finans çevresinde risk algısını artırıyor, Net kâr marjı — ciro kâra dönüşmüyor.

1 Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı

0-3 ay · kritik

Tespit: Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı alanında mevcut durum 45 gün, hedef seviye ise 60 gün ve altı olarak görülüyor. Alacak tahsil süresi 45 gün; nakit döngüsü 136 gün; döngü kredi ihtiyacı 1.591.543 TL. Bu durum işletme parasının müşteride beklemesi ve nakit akışının baskılanması etkisi yaratabilir.

Yapılacaklar:

1. 90 günü aşan alacakları listele
2. İlk 20 büyük alacağı müşteri bazında sırala
3. Yeni satışlarda vade sınırı koy
4. Tahsilat sorumlusu belirle
5. Uzun vadeli alacaklarda erken ödeme/iskonto teklifini değerlendir

Belge: Alacak yaşlandırma listesi, Müşteri bazında vade dökümü, Tahsilat planı

Beklenen Etki: ≈ 77.333 TL (tahmini, belgeyle netleşir)

2 Borç ve taksit yapısı — finans çevresinde risk algısını artırıyor

0-3 ay · kritik

Tespit: Borç ve taksit yapısı — finans çevresinde risk algısını artırıyor alanında mevcut durum Borç/Özkaynak 3,94 · hedef seviye ise Borç/Özkaynak ≤2,5 · ek limit pozitif olmal? olarak görülüyor. Borç/Özkaynak oranı Elektrik Bakım Onarım Sarf Malzemesi Satış hedefinin üzerinde; Bu durum etkisi yaratabilir.

netle?tirilemedi kald?raç ve mevcut risk yeni limit kullan?m?n? s?n?rlar kredi görü?melerinde risk alg?s?n?n artmas? kredi görü?melerinde risk alg?s?n?n artmas?

Yapılacaklar:

1. Mevcut kredi taksitlerini ve vadeleri tabloya al
2. Kısa vadeli borçları uzun vadeye yayma imkânını araştır
3. Yeni kredi aramadan önce mevcut ödeme planını rahatlat
4. Finans çevresiyle gecikme oluşmadan görüş
5. Taksit/FAVÖK oranını aylık takip et

Belge: Kredi ödeme planları, Finansman kuruluşu bazlı limit/risk dökümü, MEMZUÇ raporu

Beklenen Etki: ≈ 77.333 TL (tahmini, belgeyle netleşir)

3 Net kâr marjı — ciro kâra dönüşmüyor

0-6 ay · yüksek

net kâr marjı düşük kalıyor. Bu durum cironun kasaya yeterli kâr olarak dönmemesi etkisi yaratabilir.

Yapılacaklar:

1. Ürün ve müşteri bazında kârlılık tablosu çıkar
2. Düşük marjlı satışları ayır
3. Satış sonrası hizmet ve yedek parça gelirlerini ayrı takip et
4. Kira, personel, lojistik ve finansman giderlerini aylık kırılımla analiz et
5. Fiyat artışlarının maliyeti karşılayıp karşılamadığını kontrol et

Belge: Ürün/müşteri bazında kârlılık tablosu, Son 12 aylık gider dökümü, Satış sonrası hizmet ve yedek parça gelirleri

Beklenen Etki: ≈ 77.333 TL (tahmini, belgeyle netleşir)

4 Reel büyüme ve özkaynak — büyüme kâğıt üzerinde kalmış

3-12 ay · orta-yüksek

Tespit: Reel büyüme ve özkaynak — büyüme kâğıt üzerinde kalmış alanında mevcut durum %-6,9 nominal büyüme · %-36,2 reel büyüme · %20,2 özkaynak oranı, hedef seviye ise Reel büyüme ≥%0 · özkaynak oranı ≥%30 olarak görülüyor. Enflasyon etkisi ve özkaynak seviyesi birlikte izlenmeli. Bu durum finansal dayanıklılığın zayıflaması ve büyümenin sürdürülebilir görünmemesi etkisi yaratabilir.

Yapılacaklar:

1. Fiyat artışlarının maliyet ve enflasyonu karşılayıp karşılamadığını kontrol et
2. Kârın işletmede bırakılması veya sermaye güçlendirme planı yap
3. Kârsız müşteri ve ürünleri ayır
4. Reel büyüme hedefiyle aylık ciro/kâr takibi yap

Belge: Aylık ciro/kâr takip tablosu, Sermaye ve kâr dağıtım kararları, Ürün bazlı fiyat/maliyet analizi

Beklenen Etki: ≈ 77.333 TL (tahmini, belgeyle netleşir)

SENARYO 1

≈ 75.000 TL

Net Kârlılığı İyileştirme ve Operasyonel Kayıpları Kapatma

Mevcut: Ciro 4.27 milyon TL, Net kâr %-0.9 (kayıp ~39 bin TL), FAVÖK 0.43 milyon TL, Brüt %58.8, Personel gideri 1.2 milyon TL (toplam giderlerin %78'i) · Hedef: 12 ay sonra Net kâr %3-4 seviyesine ulaşma (128-171 bin TL kâr), Brüt %58 koruma, Personel verimliliğini %12-15 artırma

Bu ne anlama gelir?

İşletme şu anda net zararla çalışıyor. Personel maliyeti giderlerin çoğunu oluşturuyor ve verimi düşük. Pos komisyonları da yüksek. Bu üç alanı düzenleyerek yıllık ~75 bin TL net kâr yaratılabilir.

Nasıl uygulanır?

1. Personel verimliliği analizi: Satış başına personel sayısını ve ciro başına personel maliyetini ölç; hedef verimliliğin alt %5'te olup olmadığını kontrol et
2. Pos ücreti müzakeresi: Pos cirosu 600 bin TL (%3.45 oran) — şu anki komisyon ~20.7 bin TL. Banka/pos sağlayıcı ile oran müzakeresine git, hedef %2.8-3.0'e düşürme (yıllık 3-5 bin TL tasarruf)
3. Sabit gider planlaması: Kira 60 bin TL, enerji 36 bin TL yıllık. Kira sözleşmesini kontrol et; yenileme döneminde birim fiyat indirimi veya ofis konsolidasyonu değerlendir
4. Satış ve marj iyileştirmesi: Brüt %58.8 pozitif; satış yöneticisinin müşteri-başına ortalama çıkış rakamını ve ürün karışımını gözden geçir — düşük marjlı kalemleri sınırlandır
5. Nakit döngü sıkılaştırma: Alacak/tedarikçi gün verisinin eksik olduğunu doğrula; muhasebeci ile tahsilat ve ödeme süreçlerini kontrol et — boyun hesabını 5-10 gün iyileştir

Belgeyle netleşir: Personel bordro ve görev tanımları (verimliliği ölçmek için), Pos sözleşmesi ve son 3 ayın pos sırasında hareket listesi, Kira sözleşmesi ve yenileme tarihi, Son 12 ayın muhasebe defter kaydı (ürün grupları / müşteri bazında satış)

75 bin TL potansiyel, personel verimliliği, pos oran indirgeme ve sabit gider kontrolüne bağlı. Satış seviyesini koruyarak gerçekleşebilir. Kesin kazanç olmayıp belgelerle ve aksiyon netleşir.

SENARYO 2

≈ 85.000 TL

Satış Komisyon Sistemini Verimlilik Odaklı Yeniden Tasarla

Bu ne anlama gelir?

Yılda 600 bin TL'lik satıştan alınan 20.7 bin TL komisyon düşük. Satış ekibini hedef-temelli komisyon ve iade/hata cezası sistemiyle motive etmek, ortalama satış başına kar marjını artıracak ve kayıtlı kayıpları azaltacak.

Nasıl uygulanır?

1. Her satış danışmanına aylık ciro ve net kâr hedefi belirle (şu an 600K yıllık = 50K aylık; hedefi 52–55K'ya çek)
2. Komisyon sistemini basit yüzde yerine (ciro × kar marjı) × oran modeline geçir
3. Hata/iade/ödenmemiş tahsilata ceza mekanizması ekle (yanlış ürün, sevkiyat hatası, tahsilat suyu)
4. Danışmanları aylık izle, 3 ayda bir gözden geçir ve en iyi satıcıya bonus ekle
5. Satış notlarını (müşteri tipi, ürün kategorisi, ödeme şartı) 3 ay tutup analiz et

bırakabilir.

SENARYO 3

≈ 72.000 TL

Tahsilat Süresi Sıfırdan 30 Güne Kısalt ve Borçlanma Maliyetini Düşür

Bu ne anlama gelir?
Alacak süresi veri eksik ama cari oran 0.98 (borç likiditeye çok yakın). Tahsilat hızı artırılırsa nakit akışı iyileşir, 3.94 katı borç/özkaynak oranı düşer ve 60 bin TL kira + finansman baskısı hafifler.

Nasıl uygulanır?

1. Son 3 aylık satış faturalarını tara: ödenen vs. ödenmemiş ve gün sayısını hesapla
2. Ödeme şartını 60 günden 30 güne kısalt; büyük müşteri varsa peşin/ön ödeme formülü sun
3. Haftalık tahsilat listesi tut; 45 gün geçen alacağı 2 gün içinde sözleşme sorumlularına haber ver
4. SMS/WhatsApp ödeme hatırlatması başlat (fatura tarihi + 25. gün)
5. Kredi kartı/finans çevresi transferi opsiyonunu ek komisyonla sun (0.5% masraf)

Belgeyle netleşir: Son 6 aylık satış faturası listesi (müşteri, tutar, tarih, ödeme tarihi), Açık alacak raporu (kimde, kaç gün, tutar), Müşteri sözleşmeleri (ödeme şartları bölümü)

Tahsilat hızlaşması eğer peşin satışa dönüşürse müşteri kaybı riski var. Büyük müşterilerle anlaşmalı, geri kalanlar sıkı takip suretiyle yapıl.

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: Brüt kâr marjı %58,8 ile işletmenin temel satış gücü sağlam görünmektedir. Elektrik bakım onarım malzemesi satışında bu oran sektörel karakteristikler ve tedarikçi fiyatlandırması göz önüne alındığında olumlu bir seviyedir. Ancak bu marjın net kârda yansımaması, operasyonel giderlerin kontrolünün hayati önem taşıdığını göstermektedir.

Faaliyet Kârı: Faaliyet kâr marjı %0,7 (yaklaşık 30 bin lira) kısmen pozitif olmakla birlikte, çok dar bir güvenlik alanı sağlamaktadır. Temel işletme faaliyeti minimum seviyede kar üretmektedir. Hiç bir hata payı olmadığından, satış hacmi, maliyet yönetimi ve tahsilat hızında ufak gerileme işletmeyi negatife çevirebilir.

Net Kâr: Net kâr marjı %-0,9 ile işletme zarar durumundadır. 4,27 milyon liralık ciroya karşın yaklaşık 39 bin liralık net zarar ortaya çıkmıştır. Bu, brüt kârın tamamen operasyonel ve finansman giderlerine yenildiği anlamına gelir. İşletme karlılığa geçmek için acil olarak gider kontrolü ve verimlilik iyileştirmesi yapmalıdır.

1. **Tahsilat süresini kısaltma**
   Peşin ve kısa vadeli satışlar için %2-3 nakit indirimi uygula; 30 günü aşan borçlular için ödeme planı ve ön ödeme takvimi talep et; aylık tahsilat takibi raporunu pazarlama ile paylaş
   50-80 bin TL yıllık nakit kazancı (belgelerle netleşir)

2. **Satış fiyatlandırmasını gözden geçirme**
   Satılan ürünlerin maliyet yapısını ve ciro marjını incele; dönem içinde sarf malzemesi fiyatlandırmasında %1-2 fiyat iyileştirmesi yap; müşteri kalitesi ve ödeme davranışına göre fiyat segmentasyonu oluştur
   40-120 bin TL yıllık kâr artışı (belgelerle netleşir)

3. **İşletme giderleri ve nakit harcamaları iyileştirme**
   FAVÖK (4 milyon) ile net kâr (-0.9 milyon) arasındaki 4.9 milyon TL farkı incetle; amortisman, faiz, vergi ve diğer nakit dışı giderleri ayır; gereksiz operasyonel harcamalar (lojistik, personel, kira) için aylık harcama takvimi yap; tedarikçi ödeme şartlarını uzatabiliyorsan nakit çıkışını ertele
   100-200 bin TL yıllık nakit iyileştirmesi (belgelerle netleşir)

Elektrik bakım onarım sektöründe perakende/esnaf karakterli işletme. Gider yapısı personel maliyetinin ağır olduğu (brüt kâr ve operasyonel yapı net olmadığı için) genel değerlendirmedir. Sabit giderler (kira, enerji) kontrol altında; değişken giderler (POS komisyonu) minimumdur. Personel verimliliği ve brüt kâr marjı incelenmedikçe kesin tasarruf tavsiyesi verilememektedir.

GİDER KALEMİ	TUTAR	CİRO %	SEKTÖR	DURUM	TASARRUF/YIL
Personel ve SGK	1200	**28.1**	Elektrik/teknik bakım perakendede personel + SGK maliyeti tipik %18-32 aralığında; yoğun ara eleman kullanımı halinde %25-35'e çıkabilir	**Yüksek**	**Veriyle netleşir — personel sayısı, türü (uzman/stajyer), vardiya düzeni ve ciro başına satış rakamı bilinmeden tasarruf TL'si hesaplanamadı. Muhasebeciden personel bordro dökümü ve ürün/hizmet başına ortalama gelir verimliliği istenmesi önerilir. Potansiyel aralık: 30-80 bin TL (belgelerle netleşir)**
Kira	60	**1.4**	Perakende/esnaf kirasında tipik %1.5-4 aralığı; lokasyon ve metrekareye göre %1-6'ya kadar değişkenlik normal	**İyi**	**Hesaplanamadı — kira sabit gider olup düşürülmesi mümkün değildir; lokasyon verimliliği (ciro başına metrekare) bilinmediği için alternatif lokasyonla kıyaslama yapılamaz**
Enerji	36	**0.8**	Perakende enerji tipik %0.5-2 aralığında; elektrik/teknik bakım dükkanında soğutma/aydınlatma/makine kullanımı yüksek olabilir	**İyi**	**Hesaplanamadı — %0.8 norm içinde yer almaktadır; LED/zaman-kontrollü aydınlatma veya makine verimliliği incelemesi yapılabilir ancak kesin potansiyel veriyle netleşir (5-15 bin TL muhtemel aralık)**
POS Komisyonu	21	**0.5**	Perakendede POS komisyonu tipik %0.5-1.5 aralığında; nakit/havale oranı yüksekse %0.3-0.7, kart odaklıysa %0.8-1.5	**İyi**	**Hesaplanamadı — mevcut %0.5 norm içindedir; nakit satış oranı artırılması veya farklı POS sağlayıcıyla pazarlık yapılması halinde 3-8 bin TL tasarruf mümkün (belgelerle netleşir)**

KKEG — Kanunen Kabul Edilmeyen Giderler

Toplam KKEG

Veri yok

Vergi Etkisi

Hesaplanamadı

Nasıl Azaltılır: KKEG tutarı belirlenemediği için muhasebeciden aşağıdaki belgelerin tam ve düzenli tutulduğu teyit edilmelidir: tüm gider faturalarının orijinal ve tam dökümü, kanunen kabul edilmeyen gider listesi, gider hesapları detayı, tahakkuk ve ödeme tarihleri. Bu belge disiplini sağlandıktan sonra KKEG miktarı tespit edilebilir ve vergiye etkisi hesaplanabilir.

Elektrik bakım onarım sarf malzemesi satış işletmesinin nakit döngüsü kritik düzeyde gerilemiş. Döngü açığı 136 gün ve döngü kredisi 1.592 milyon TL ihtiyacı işletmenin kısa vadeli likidite kapasitesini aşmaktadır. Borç ödeme süresi 298 gün olarak uzamış, alıcı tahsilat performansı ve tedarikçi ödeme dengesi bozulmuştur. Ana mali sorun nakit akışının işletme faaliyetlerini finanse etmede yetersiz kalması; acil düzeltme gerekir.

KALEM	TESPİT	ETKİ	ÖNERİ
Döngü kredisi ihtiyacı	1.592 milyon TL günlük işletme harcamalarını karşılaması gereken kısa vadeli nakit açığı mevcuttur. Bu tutar yapısal nakit akışı sorununun göstergesidir.	Net çalışma sermayesi (işletme özkaynak tüketimi) 1.592 milyon TL artmış; bu tutar kullanılmayan finans çevresi kredisi veya geciken borç geri ödeme olarak işletme nakit rezervini tüketmektedir.	Döngü açığını kapatma planı hazırlayın: (1) Müşteri tahsil süresi hedefini 15-20 gün kısalt (ön ödeme, ödeme şartları sıkılaştırma); (2) Tedarikçi ödeme süresi 298 günü 60-90 güne düşürmek için yeniden müzakere başlat; (3) Stok yönetimini gözden geçir, hızlı hareket eden ürünleri ön planda tutarak ortalama stok süresi kısalt. Hedef: 136 günlük açığı 45-60 güne indirerek 600-800 bin TL nakit serbest bırakma.
Borç ödeme süresi	298 günlük ortalama ödeme süresi sektörde alışılagelmiş (orta 60-90 gün) göre kritik düzeyde uzamıştır. İşletme tedarikçi kredisine aşırı bağlı; bu durum creditworthiness algısını zayıflatmaktadır.	Tedarikçilerle ilişki riskinde artış; kredilendirme kapasitesi azalırken gecikmiş ödeme riski işletme dışında da zararla sonuçlanabilir. FAVÖK baskısı artış (gecikme cezası, mal çıkartılması riski).	Tedarikçi listesini gözden geçir ve en önemli 3-5 tedarikçi ile niyet protokolü imzala: 'Ödeme süresi 150 güne düşecek, karşılığında erken ödeme indirimi veya hacim artışı sağlanacak' tarzında. Finans çevresi kredisi veya mal karşılığı finansman (veriş) aracılığıyla ödeme takvimini yapılandır.
Döngü açığı	136 günlük açık, işletmenin tahsil + stok süresi ile ödeme süresi arasındaki boşluğudur. Bu kadar geniş açık nakit akışı managementının zayıf olduğunu gösterir.	Her gün 136 gün boyunca işletmenin kaynaklardan destek alması gerekir. Toplam 1.592 milyon TL'nin tamamı bu açığın finansmanı için kullanılan çalışma sermayesi; özkaynak ve kredileri tüketir.	Döngü bileşenlerini (tahsilat + stok süresi − ödeme süresi) 30 güne düşürmeyi hedefle. Örneğin: tahsilat süresi 45 gün, stok süresi 30 gün, ödeme süresi 120 gün = 45+30−120 = −45 gün (nakit üretici durum). Bu hedefe ulaşmak için: müşteri ödeme şartlarını sıkı tut, tedarikçi ödeme sürelerini müzakere et, stok döngüsünü hızlandır.

Müşteriye Not: İşletmeniz halen karlı (FAVÖK 430 bin TL), fakat 'kârlılık ile nakit akışı' arasında büyük bir boşluk vardır. Bunun nedeni şudur: Müşterilerinize 40-60 gün vadeli satıyor ama stok 20-30 gün tutuyorsunuz. Aynı zamanda tedarikçilere 298 gün sonra ödüyorsunuz. Bu da demek oluyor ki her ay yaklaşık 136 gün boyunca kaynak bulamıyorsunuz — bunu finans çevresi kredisiyle, gecikmiş ödemelerle veya cebinizden kapatıyorsunuz. Finansal çevreler (bankalar, muhasebeciler) bu durumu 'çalışma sermayesi krizi' olarak görür ve kredi vermez, faiz artırır. Çözüm: Müşterilerinize ödeme şartlarını daha sıkı tutun (10-20 gün öncesi); tedarikçilerle pazarlık yaparak ödeme sürelerini kısaltın ama istikrarlı bir finans çevresi ilişkisi kurun; stok yönetiminde verimliliği artırın. Bu adımlar aylık 100-150 bin TL nakit serbest bırakabilir — bu parayı başka yatırıma veya borç azaltmaya kullanabilirsiniz. Başarı süresi 6-12 ay; Muhasebeciye ve finans çevresi müdürünüze bu planı gösterin, böylece kredibilite kazanırsınız.

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

Elektrik bakım-onarım ve sarf malzemeleri satış sektöründe orta ölçekli bir işletme. Ciro 4.27 milyon TL seviyesinde ancak net kârlılığı negatif (-0.9%), borç yükü yüksek (Borç/Özkaynak: 3.94), özkaynak tabanı zayıf (%20.2). Sektörde rekabetçi brüt marjin (%58.8) tutturabilmesi olumlu; ancak işletme giderleri ve finansman yükü net kârı eritmekte. Cari oran (0.98) kısaca likidite riskini işaret ediyor. Tahsilat ve tedarikçi yönetimi verisi olmadığından nakit dönüşüm döngüsü tam anlaşılamamaktadır.

GÜÇLÜ YÖNLER

Brüt kâr marjını — Sektör: Sektöre göre değişir

%58.8

Firma sektör ortalamasının üst seviyesinde marjin koruyabiliyor; ürün seçimi ve fiyatlandırması disiplinli

FAVÖK pozisyonu — Sektör: %6-12

0.43 milyon TL (%10.1 ciro oranı)

İşletme seviyesinde kârlılık sektör normunun içinde; esas sorun finansman ve yapısal giderler

Satış aktivitesi (POS ciro) — Sektör: Perakende/direkt satış sektörde %10–20 oran yaygın

600 bin TL (%14 toplam ciro)

Nakit ve hızlı satış kanalı kullanılıyor; tahsilat riskini azaltıyor

GELİŞME ALANLARI

Net kârlılık — Sektör: %4-8

%-0.9

Negatif net kâr firmayı zafiyete sokmuş; FAVÖK pozitif olsa da genel giderler ve finansman yükü net kârı eritiyor. Yapısal gider incelemesi acil

Borç/özkaynak dengesi — Sektör: 1.0-2.5

3.94

Kaldıraç çok yüksek; özkaynak taban zayıf (%20.2). Bu durum faiz yükünü ve finansal kırılganlığı artırıyor. Borç yapısı ve yeniden yapılandırma irdelenmelidir

Cari oran — Sektör: 1.2-1.8

0.98

Kritik seviye; kısa vadeli yükümlülükleri karşılamada sıkıntı var. Nakit akışı yönetimi ve çalışan sermaye iyileştirmesi gerekli

Büyüme (yıl/yıl) — Sektör: Sektörde %3–7 büyüme beklentisi makuldür

%-6.9

Negatif büyüme; pazarda daralmış veya müşteri kayıpları söz konusu. Satış stratejisi ve müşteri tutma gözden geçirilmelidir

Personel gideri oranı — Sektör: Teknik bakım-onarım + perakende miksinde %18–24 oran tipiktir

1.2 milyon TL / 4.27 milyon ciro = %28.1

Personel maliyeti yüksek; verimlilik analizi (satış/personel, marjin/personel) gerekli. Yapı gözden geçirilmelidir

Negatif ROE; özkaynağa yapılan yatırım değer yaratmıyor. Kârlılık iyileştirilmeden ortaklık/yatırımcı güveni zayıflayacaktır

Belge kalitesi ve tahsilat yönetimi Sektör: Sektörde 20–35 gün tahsilat, 25–40 gün tedarikçi ödemesi tipiktir

Tahsilat süresi (alacak gün) ve tedarikçi ödeme süresi verisi mevcut değil

Veri eksikliği; ama cari oran düşük olunca çalışan sermaye yönetiminin kısıtlı olduğu anlaşılıyor. Fatura/tahsilat disiplini ve tedarikçi şart müzakere gözden geçirilmelidir

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 POS / Yemek Kartı Komisyon Analizi

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

21.000 TL (yıllık POS + finans çevresi masrafı)

Tasarruf Potansiyeli

Hesaplanamadı — mevcut komisyon oranı ve işlem hacmi bilgisi gerekli

Tavsiye: Müzakere öncesinde finans çevresi tarafından imzalı mevcut komisyon kontratı, son 12 ayın POS başa baş raporları (aylık işlem tutarı ve komisyon detayı) ve finans çevresi masraf tahakkuk fişlerini toplayın. Bu belgelerle en düşük komisyon sunan bankalarla müzakere yapabilirsiniz. Elektrik malzemesi satışında aylık işlem hacmi 100 bin TL üstüyse en düşük aralığa (İşbank, Ga***** vb.) daha güçlü talep edebilirsiniz.

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 Türkiye ekonomisi yüksek enflasyon (%29) ve sıkı parasal politika (%42.5 faiz) altında ilerlemektedir. Reel büyüme %2-3 aralığında kalmakta, dolar 38 TL'ye yaklaşmaktadır. Bu ortamda işletmelerin nakit akışları sıkılaşmış, borçlanma maliyeti yükselmiş, tüketicinin satın alma gücü aşınmıştır. İthalatçı firmalar döviz riski, üretici firmalar ise girdi maliyeti artışı ve reel talep düşüşüyle karşı karşıyadır.

SEKTÖR DURUMU

Elektrik bakım onarım sarf malzemesi satış sektörü 2026'da karışık sinyaller vermektedir. Olumlu taraf: Türkiye'nin endüstriyel altyapısı, enerji ağları ve tesisatlar kesintisiz işletilmesi gerektirğinden bakım-onarım talebinin temel niteliği korunmaktadır. Olumsuz taraf: Yüksek faiz ortamında müşterilerin (imalat, inşaat, elektrik dağıtım şirketleri) bakım bütçeleri daralmakta, acil olmayan işler ertelenmektedir. İthal malzeme maliyeti yükselmekte, yerel tedarikçiler marj baskısı yaşamaktadır. Sektörde ödeme süreleri uzamakta, stok riski artmaktadır. Fırsat: Bakım-onarım talebi esaslı niteliğini koruduğu için istikrarlı alt müşteri tabanı vardır. Risk: Müşteri nakit akışı sıkıntısı, tahsilat sürelerinin uzaması, ithal ürün maliyetinin yükselmesi.

FİRMA KONUMU

Bu firma elektrik bakım onarım sarf malzemesi satış sektöründe faaliyet gösteren dağıtıcı/satıcı konumundadır. Avantajları: Bakım-onarım sektörünün temel talebine erişim, müşteri portföyünün işletmeler ve kamu kurumlarından oluşması (ödemeler daha disiplinli), ürün yelpazesinin dar ve odaklanmış olması (envanter yönetimi kolaylaşır). Zorluklar: İthal malzeme bağımlılığı (dolar riski), yüksek faiz ortamında finansman maliyeti, müşteri ödeme sürelerinin uzamaya eğilimi, marj baskısı. Firmanın 2026'da başarısı nakit akışını sıkı kontrol etmesine, tahsilat disiplinini artırmasına ve stok verimliliğini iyileştirmesine bağlıdır.

1. **Satış fiyatlandırması ve brüt kâr marjı gözden geçir; müşteri bazında kârlılık analizi yap (en düşük marjlı ürünleri, müşterileri tanımla)**

   85.000–150.000 TL ek brüt kâr (ciro %2–3.5 oranında marj iyileştirmesi)

2. **Personel maliyetini (1.2 milyon TL) üretkenlik/satış hedefiyle bağla; satış başına kişi maliyeti ve bölüm verimliliğini ölç**

   40.000–80.000 TL yıllık tasarruf veya satış artışı yoluyla 120.000–200.000 TL ek net kâr (personel maliyetinin %3–5'i veya satış cirosu artarsa)

3. **Puan satış cirosu (600 bin TL, %3.45 oranı) için tahsilat süresi ve ödeme şartlarını kontrol et; vadeli satışları nakit satışa çevir veya özellikle yüksek riskli alıcıları tespit et**

   30.000–60.000 TL nakit akışı iyileştirmesi (tahsilat süresi 15–30 gün kısalırsa) veya kaybı azaltma (belgelerle netleşir)

4. **Net kâr negatif (-0.9%) olması nedeniyle maliyet yapısını tam dokümante et; sabit maliyetleri (kira 60K, enerji 36K) ve değişken maliyetleri ayır; operasyonel verimsizlikleri tanımla**

   50.000–120.000 TL net kâr iyileştirmesi (maliyet denetimi + satış artışı kombinasyonuyla; ciro %5–10 artarsa kârlılık pozitife döner)

5. **Borç/özkaynak oranı 3.94 yüksek; finansal yapı ağır. Borç koşullarını gözden geçir, yüksek faiz/taksit var mı kontrol et; kârlılık pozitif olana kadar borç artışından kaçın**

Brüt Kâr Marjı (%58.8)

Satın alınan malların maliyeti çıkarıldıktan sonra kalan oran. Bu şirkette iyi görünse de, operasyonel giderler (personel, kira vb.) net kârı negatife çekiyor; ürün bazında kârlılık eşit değildir.

Cari Oran (0.98)

Kısa vadeli borçlara karşı likit varlıkların oranı. 0.98 çok düşük; 1.20+ hedeflenmelidir. Nakit akışı sıkıdır, acil borç ödeme kapasitesi zayıftır.

Borç/Özkaynak (3.94)

Toplam borçların özkaynaklara oranı. 3.94 çok yüksek; şirket borcun ağırlığı altında. Her satış biriminin çoğu borç servisi için gidip, kâr çok az kalıyor.

ROE (%-5.7)

Sahip sermayesinin getirisi negatif; yatırılan para kaybediliyor. Kâr hedefi hızlı sağlanmalı, aksi takdirde borca batılı durumun kötüleşmesi kaçınılmazdır.

FAVÖK (0.43 milyon)

Faiz, vergi, amortisman öncesi kâr. Pozitif ama düşük (cironun %10'u kadarı). Operasyonun kendisi zayıf; faiz ve vergi yükleri bu rakamdan ağır.

Puan Satışı (%3.45, 600 bin TL)

Kredi kartı/cep telefonu satış terminaline bağlı satışlar. Komisyon ve tahsilat riski var. Bu seviyelerde muhasebesi açık tutulmalı; kâr marjını aşındırıyor.

Stok/Tahsilat/Ödeme Süreleri (0 değerleri)

Verisi eksik; muhasebeciden detaylı gün cinsinden tahsilat, tedarikçi ödeme ve stok döngü bilgisi istenmeli. Nakit akışı riskini değerlendirmeye engel oluyor.

FİNANSMAN STRATEJİSİ

Firma 5 yıldır faaliyette; FAVÖK 430 bin TL pozitif ve ciro 4.27 milyon'dir. Ancak net kâr negatif (-39 bin TL) olduğu için şu anda finans çevresi görüşmesi için hazır değildir. Öncelikle işletme zararını gidermek gerekir. Temel sorun: Stoğunuzda 1.873 milyon TL kilitli (stok süresi 388 gün; sektör normu 40 gün). Bu nedenle işletme döngüsünde 136 gün açık oluşmuş ve 1.592 milyon TL kredi ihtiyacı doğmuştur. Cari oran 0.98 (norm 1.5), borç/özkaynak 3.94 (norm 3) — her iki oran da gergindir. Zamanlamalar: • İlk 3 ay: Stok seviyeleri %40-50 azaltılmalı (tahmini 750-930 bin TL nakit serbest kalır). Bunu muhasebe/satış raporlarıyla belgele. • 3-6 ay: Stoğunuzda serbest kalan nakit, kısa vadeli borçları ödemek ve özkaynak oranını %20.2'den %25-27'ye çıkarmak için kullan. • 6 ay sonra: Faaliyet kârı pozitife döndüğünde (stok ve giderleri optimize edildikten sonra), teorik teminatsız kredi limiti 1.290 bin TL'nin bir kısmı (çekişli olarak 400-500 bin TL kadar) finans çevresi ile görüşülür. Finans çevresi neye bakacak: • Net kâr pozitife dönmüş mi? (-39K'dan en az +100-150 bin TL'ye) • Stok süresi 200 günün altına inmiş mi? (şu anda 388 gün uygunsuz) • Cari oran 1.2'nin üzerine çıkmış mı? • Borç/özkaynak oranı 3.5'in altına gelmiş mi? Eksik belgeler (bankacı isteyecektir): • Muhasebeciden detaylı stok yaşlanma raporu (ürün, gün sayısı, tahmini satış hızı). • Satış kontratları veya 12 aylık satış projeksiyonu. • Tedarikçi vade listeleri (ne kadar ödemeden alma yapıyorsunuz). • KKEG konusunda: KKEG verisinin 'yok' olması, muhasebeciye sorun. Yapılandırılmış gider, iade edilemeyen KDV, ya da kanunen kabul edilmeyen giderler bulunabilir; muhasebeciden KKEG dökümü, gider hesapları ve fatura kayıtları iste. Bunlar netleştiğinde vergi matrahı değişebilir ve net kâr etkilenebilir. Özet: Şimdi kredi görüşmesine başlama. Stok yönetimini çöz, faaliyet zararını kapat, sonra finans çevresi masasına otur. FAVÖK sağlam (430K) olduğu için iyileştirme mümkündür; ama operasyonel kırılma (stok-kâr-likidite) açıkça görülüyor.

GÜÇLÜ YÖNLER

1. Brüt kâr marjı %58.8 — elektrik malzemesi satışında sektör standartları içinde sağlıklı bir kâr ediliyorsunuz. Alış-satış dengesi iyi; problem giderlerin bu marjı eritmesidir, ürün/müşteri seçiminde değil. 2. FAVÖK 430 bin TL pozitif ve sabit — bu, operasyonel hava akışının sağlam olduğunu, amortisman/faiz öncesi nakit dönemediğini gösterir. Bankacı bunu kârlılık itikrarzı başlangıcı olarak görür. DSCR (faiz karşılama oranı) 841.9x çok yüksek görünse de, bu şu anda borçsuz olduğunuz anlamına gelir; risk değildir. 3. Tahsilat performansı hızlı — alacak tahsil süresi 45 gün (sektör normu 100 gün). Müşteri ödemelerinizi 45 günde tamamladığınız için, satış sonrası nakit dönüş iyi yönetiliyor. Burada disiplin var; finans çevresi bunu görür.

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