A**** M*** · Ticari · Makina imalat · 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 · Reel büyüme ve özkaynak — büyüme kâğıt üzerinde kalmış

Bu yol haritası 3 ana öncelik üzerine kurulmuştur: Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı, Borç ve taksit yapısı — finans çevresinde risk algısını artırıyor, Reel büyüme ve özkaynak — büyüme kâğıt üzerinde kalmış.

1. **Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı**
2. **Borç ve taksit yapısı — finans çevresinde risk algısını artırıyor**
3. **Reel büyüme ve özkaynak — büyüme kâğıt üzerinde kalmış**

YÖNETİCİ ÖZETİ

Bu yol haritası 3 ana öncelik üzerine kurulmuştur: Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı, Borç ve taksit yapısı — finans çevresinde risk algısını artırıyor, Reel büyüme ve özkaynak — büyüme kâğıt üzerinde kalmış.

1 Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı

0-3 ay · kritik

Tespit: Alacak tahsil süresi — işletme nakitinin ana sızıntısı alanında mevcut durum 78 gün, hedef seviye ise 60 gün ve altı olarak görülüyor. Alacak tahsil süresi 78 gün; nakit döngüsü 70 gün; döngü kredi ihtiyacı 60.363.014 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: ≈ 266 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 2,92 · DSCR 8,33x, hedef seviye ise Borç/Özkaynak ≤2,5 · ek limit pozitif olmal? olarak görülüyor. Borç/Özkaynak oranı Makina imalat hedefinin üzerinde; kald?raç ve mevcut risk yeni limit kullan?m?n? s?n?rlar. Bu durum kredi görü?melerinde risk alg?s?n?n artmas? etkisi yaratabilir.

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: ≈ 266 TL (tahmini, belgeyle netleşir)

3 Reel büyüme ve özkaynak — büyüme kâğıt üzerinde kalmış

3-12 ay · orta-yüksek

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: ≈ 266 TL (tahmini, belgeyle netleşir)

SENARYO 1

10,500,000

Brüt kâr marjını %21,2'den %24,5'e çıkarma — hammadde ve fire kontrolü

Mevcut: Brüt kâr: %21,2 | Ciro: 314,75 milyon TL | Brüt kâr tutarı: ~66,6 milyon TL · Hedef: Brüt kâr: %24,5 | Ciro: 314,75 milyon TL (sabit) | Brüt kâr tutarı: ~77,1 milyon TL

Bu ne anlama gelir?

Hammadde maliyeti ve üretim fire oranı azaltılarak, brüt kâr marjı 3,3 puan yükseltilebilir. Bu, net kâra doğrudan ~10,5 milyon TL ek kazanç sağlar. Satış hacmi artışı amaçlanmıyor; var olan cirodaki verimliliği artırmak hedef.

Nasıl uygulanır?

1. Hammadde tedarikçilerinden fiyat/ödeme şartları müzakeresini başlat; maliyete %2-3 indirim hedefle
2. Üretim süreçlerinde fire oranını ölçümlü şekilde kaydet ve hedefe bağla (%0,5 oranında azaltma hedefle)
3. Makine bakım planını revize et; beklenmedik duruş ve üretim hatanı azaltmak için mekanik/operatör eğitimi başlat
4. Stok planlama sistemi ile yavaş dönen ve pahalı parçaları tespit et; sipariş zamanlamasını iyileştir
5. Aylık brüt kâr marjı takibini operasyon ve muhasebe ekibi arasında haftaya bir gözden geçir

Belgeyle netleşir: Son 12 aylık hammadde fatura ve birim maliyeti tablosu (tedarikçi ve ürün bazında), Üretim defteri / fire/atık kayıtları (operasyon dokümantasyonu), Makine bakım logları ve arıza/duruş saatleri (teknisyen raporu), Stok hareketi raporu (giren-çıkan-elde kalan)

Hedef marj %24,5 sektör ortalamasına (makina imalat: %22-26) uyumludur. Hammadde ve fire verileriyle marj iyileştirmesi netleşecektir; kapasite dışına çıkılmayacak, yalnızca var olan kapasitede verimlilik artırılacaktır. Fiyat müzakeresinde tedarikçi ilişkisi bozulmamalıdır.

SENARYO 2

≈ 4.73 milyon TL

Hammadde maliyeti iyileştirmesi ve tedarikçi müzakereleri

Bu ne anlama gelir?

Brüt kâr %21.2 ile sektör ortalamasının altında. Hammadde maliyetinde %1.5 iyileştirme yapılırsa yıllık 4.7 milyon TL kâr artışı sağlanabilir. Tedarikçi bazlı fiyat müzakereleri ve satın alma süreçlerinin gözden geçirilmesi gereklidir.

Nasıl uygulanır?

1. Hammadde kalemlerinin birim maliyetini ve cilt bazında alış fiyatlarını analiz et
2. En yüksek maliyetli 3-5 ana hammadde için alternatif tedarikçiler bul
3. Mevcut tedarikçilerle cilt artışı karşılığında indirim müzakereleri yap
4. Fire oranını ölç ve üretimdeki hammadde israfını kontrol et

Belgeyle netleşir: Son 12 ay hammadde satın alma faturaları ve birim fiyatları, Tedarikçi liste ve toplam alışların %80'ini oluşturan ana tedarikçiler, Üretim raporlarındaki fire/kütük oranları

Tedarikçi çeşitliliğini kaybetmeme dikkat et. Hammadde kalitesi değişirse üretim sorunları ortaya çıkabilir. Fiyat düşüşü kalite kontrol masrafını artırabilir.

Kapasite kullanımı artışı ve makine bakım verimliliği

Bu ne anlama gelir?

Ciro sabit (büyüme %0.0) iken kârlılık zayıf. Mevcut kapasite içinde üretimi %5 artırabilir ve makine bakım maliyetlerini kontrol edebilirsen, birim maliyetler düşer ve net kâr artar. Bu durumda ciro 314.75 milyon'den 330.5 milyon'ye giderken yeni işçi ve hammadde ihtiyacı az olur.

Nasıl uygulanır?

1. Tüm üretim hatlarının mevcut kapasite kullanım oranını belirle (saat/çalışma günü bazında)
2. Boşta olan kapasite saatlerine yeni sipariş takvimi kur
3. Makine bakım planını ve gerçek bakım maliyetlerini gözden geçir; preventif bakımı artır
4. Enerji tüketimi başına üretim (ton/kWh) metriğini iyileştir

Belgeyle netleşir: Makine ve hat bazında kapasite raporları ve kullanım saatleri, Son 12 ay bakım ve onarım faturalarının kalem detayı, Aylık enerji faturaları ve aylık üretim miktarları, Siparişlerin devir hızı ve sipariş kancelen oranları

Kapasite artışı müşteri talebi ile eş zamanlı olmalı; boş kapasiteyi zorla kullanırsan stok artacak. Makine yaşı büyükse bakım maliyetleri keskin yükselme riski var.

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 %21.2 — makina imalat sektöründe orta düzey. Hammadde ve işçilik maliyetleri kontrol altında görünüyor ancak fire oranı, kapasite kullanımı ve enerji gideri detaylı incelenmediğinde marjı iyileştirme potansiyeli değerlendirilemez. Sektör normalde %20-28 aralığında seyreden işletmeler için yeterli ama rakip karşılaştırması gerekli.

Faaliyet Kârı: Faaliyet kâr marjı %12.0 — makina imalat için sağlıklı seviye. FAVÖK 51.20 milyon ile 314.75 milyon ciro arasındaki oran (%16.3) işletmenin temel operasyonel verimini gösteriyor. Kapasite kullanım oranı, makine bakım maliyeti ve sipariş kârlılığı analiz edilirse bu marjın 13-14 seviyesine çekilme potansiyeli vardır.

Net Kâr: Net kâr marjı %7.9 — faaliyet kâr marjı %12.0'a karşılık düşük kaldı. Aradaki %4.1'lik fark vergi, faiz ve diğer giderlerden kaynaklanıyor. Makina imalat sektöründe %7-10 aralığı tipiktir; bu rakam sektör ortalamasının alt ucunda. Finansal kaldıraç ve vergi yükü incelenmeli.

1. **Sipariş kârlılığı yönetimi ve fiyatlandırma**
   Son 12 ayda alınan siparişleri maliyete göre sınıflandır (hammadde + işçilik + enerji + bakım). Düşük marjlı siparişlerin (net kâr <7%) oranını belirle. Sektör ortalaması %10-12 civarında olan brüt kâr marjını hedefle; her sipariş için birim maliyeti önceden hesapla ve fiyatlandırmaya yansıt.
   3,1 milyon TL (%1 ciro iyileştirmesi; marj kontrolüyle net kâr +250-400 bin TL potansiyeli, belgeleme ve fiyat müzakereleriyle netleşir) — yaklaşık, belgelerle netleşir

2. **Hammadde maliyeti iyileştirmesi**
   Tedarikçi kontratlarını gözden geçir; maliyet bazlı satın alma analizi yap (birim fiyat, ödeme şartları, sipariş miktarı). Yıllık hacim garantileri karşılığında %3-7 indirim müzakere et. Stok yönetim sisteminde minimum seviye ve reorder noktasını revize et (dönem verimliliğini artır, likiditeyi iyileştir).
   1,6 milyon TL (cironun ~%0.5'i; hammadde maliyeti %2-3 azalışıyla) — yaklaşık, belgelerle netleşir

3. **Kapasite kullanım ve fire oranı kontrolü**
   Makine bakım planını düzenli hale getir (preventif bakım takvimi oluştur, arızalı makine arıza süresini azalt). Fire oranını (üretim sırasında atık/bozuk ürün %) ölçmeye başla; hedefi sektör ortalaması olan %2-3'e indir. Üretim perdelerinde verim takip raporları yayınla ve operatörlerle paylaş.
   950 bin – 1,5 milyon TL (kapasite kullanım +5-8 puan ve fire oranı %1 düşüşüyle; üretim verisiyle netleşir) — yaklaşık, belgelerle netleşir

Gider kalemleri girilmediği için kira, personel, enerji, finansman ve pazarlama giderleri ayrı ayrı analiz edilemedi. İlk yapılacak iş muhasebeciden son 12 aylık gider dökümünü almaktır.

GİDER KALEMİ	TUTAR	CİRO %	SEKTÖR	DURUM	TASARRUF/YIL
Kira/İşletme Sabit Gideri	Veri yok	**Hesaplanamadı**	Makina imalatında sabit giderler (kira, sigorta, idari personel) tipik olarak cironun %5-12'si aralığında d kapasite ve üretim hacmine bağlı olarak bu oran düşürülebilir.	**Değerlendirilemedi**	Hesaplanamadı
Personel Gideri	Veri yok	**Hesaplanamadı**	Imalat sektöründe işçilik ve mühendislik personel giderleri cironun %8-18'i civarında ektedir; üretim verimliliği, otomasyon düzeyi ve ürün karmaşıklığına göre değişir.	**Değerlendirilemedi**	Hesaplanamadı
POS Komisyonu	Veri yok	**Hesaplanamadı**	Makina imalatında satış kanalına bağlı olarak; doğrudan satış için komisyon minimal (%0.5-1), distribütör/bayi kanalı için %2-5 aralığında olabilir.	**Değerlendirilemedi**	Hesaplanamadı
Stok ve Tedarikçi Yönetimi	Veri yok	**Hesaplanamadı**	Imalatçıda hammadde ve yarımamuller stoku tipik olarak 30-90 günlük üretim karşılığında tutulur; ortalama stok devir hızı 4-8 tur/yıl aralığındadır. Tedarikçi ödemeleri 30-60 gün vadede olur.	**Değerlendirilemedi**	Hesaplanamadı
Enerji ve Diğer Değişken Giderler	Veri yok	**Hesaplanamadı**	Makina imalatında enerji (elektrik, doğal gaz), hammadde atığı yönetimi ve lojistik giderleri cironun %6-15'i aralı değişmektedir; makine tipi, üretim yoğunluğu ve kapasite kullanım oranına göre dalgalanır.	**Değerlendirilemedi**	Hesaplanamadı

KKEG — Kanunen Kabul Edilmeyen Giderler

Toplam KKEG
Veri yok

Vergi Etkisi
Hesaplanamadı

Nasıl Azaltılır: KKEG dökümü ve kanunen kabul edilmeyen gider listesi için muhasebeciden talep edilmesi gerekir. Belge ve fatura kayıtlarının tam tutulması, gider tasnifinin doğru yapılması ve muhasebe disiplininin sağlanması ile

Mali Tablo Düzeltme Kalemleri

Makina imalat işletmesinin finansal yapısında işletme döngüsü finansmanı ve alacak yönetiminde düzeltme potansiyeli tespit edilmiştir. Ortaklardan alacak (26.4 milyon TL) ve alınan çekler (9.4 milyon TL) işletme kaynaklarını bağlamaktadır. 70 günlük döngü açığı ve 60.4 milyon TL likidite ihtiyacı, kasa yönetiminde ve alacak tahsilatında iyileştirme fırsatı göstermektedir.

KALEM	TESPİT	ETKİ	ÖNERİ
Ortaklardan alacak	26.4 milyon TL tutar, işletme döngüsünde likidite sıkıntısına neden olmaktadır. Bu tutarın ortaklardan tahsili veya finansman yapısında düzenlenmesi gerekmektedir.	Özkaynak yapısında düzeltme sonrası döngü açığı azalacak; net işletme döngüsü finansman ihtiyacı 8–12 milyon TL düşebilir (belgelerle netleşir).	Ortaklardan alacakların vadeli ödeme planı hazırlayın veya kısa vadeli kredi ile kapatin. Muhasebe kayıtlarında ortaklardan alacaklar vs. ortaklara borçlar dengesine bakın; hatalı kaydı düzeltin.
Alınan çekler	9.4 milyon TL tutarında alınan çekler, vadesi gelen para akışında işletmeyi riskli konuma getirmektedir. Çek tahsil süresi ve karşılık riski kontrol altında değildir.	Çek tahsil riski azaltılırsa ve nakitlaştırma hızlandırılırsa kasa döngüsü 2–5 gün kısalabilir; bu da döngü açığını ~500K–1.2 milyon TL azaltabilir.	Çeklerin tahsil tarihleri ve vadelerini takvim ile takip edin. Gecikmiş veya riskli çekler için müşteriyle yeniden anlaşma yapın. Çek kırmızı-beyaz riski için finans çevresi teminat mektubu (BNTZ) kullanmayı değerlendirin.
Döngü açığı ve likidite sıkıntısı	70 günlük döngü açığı (alacak tahsilat + stok devir süresi − borç ödeme süresi), 60.4 milyon TL döngü kredisi ihtiyacı yaratmıştır. Bu düzey makina imalatında sektör ortalamasından yüksektir.	Döngü açığı 70 günden 45–55 güne düşürülürse, döngü kredi ihtiyacı ~18–24 milyon TL azalabilir; faiz gideri ~900K–1.2 milyon TL/yıl tasarruf sağlayabilir.	Alacak tahsilat süresini 30–45 güne kısaltmak için müşterilerle ödeme koşullarını gözden geçirin. Stok devir süresi ve makine bakım planlama takvimini optimize edin. Sipariş öncesi ön ödeme veya hazır stok satış modelini değerlendirin.

Müşteriye Not: Siz makina imalat yapan bir işletmedir; ciro ve FAVÖK dikkate alınarak döngü finansmanı ve ortaklık yapısı değerlendirilmiştir. Tespit edilen kalemlerin tamamı işletmenizin nakiti kısıtlamaktadır. Örneğin, ortaklardan 26.4 milyon TL alacak varsa, bu paraların işletmeye dönmesi veya resmi bir ödeme planı yapılması gerekmektedir; aksi halde her ay kısa vadeli kredi almaya devam edersiniz ve faiz maliyeti yükselir. Alınan çekler de benzer şekilde — müşterilerinizden tahsil edemezseniz, siz de borç ödeyemezsiniz. Finansal kuruluşlar bunu 'döngü riski' olarak görmektedir; borç almak pahalılaşır veya kısıtlanır. Çözüm üç ayakta durur: (1) Alacak tahsilatını hızlandırın — müşterilere erken ödeme indirimi veya ödeme koşulu iyileştirmesi sunun. (2) Stok ve makine bakımı takvimini alacak döngüsüne eş zamanla ayarlayın, böylece para akışı beklemeden akan bir sistem olur. (3) Ortaklardan alacağın kırılımını ve ödeme tarihlendirmesini resmi sözleşmeyle belirleyin. Bu adımlar, döngü açığınızı 20–25 gün daraltabilir ve kredi ihtiyacınızı milyonlarca TL azaltır; sonuç olarak faiz ve finansman riski düşer, finans çevresi ilişkileri güçlenene ve işletmenizin büyüme alanı açılır.

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

A**** M***, makina imalat sektöründe finansal açıdan güçlü bir konuma sahiptir. Kârlılık ve özsermaye verimliliği sektör ortalamasının üzerinde, ancak son dönem büyüme durmuştur. Likidite sağlam, borçlanma kontrollü; esas gelişim alanı üretim verimliliği (kapasite kullanımı, birim maliyet, fire oranı) ve satış büyümesinin yeniden başlatılmasıdır.

GÜÇLÜ YÖNLER

Net kâr marjı — Sektör: %5-10

%7.9

Sektör ortalamasını belirgin şekilde aşmakta; birim maliyetler kontrollü, fiyatlandırma gücü iyi.

Özsermaye getirisi (ROE) — Sektör: %25-45

%37.3

Oldukça yüksek; özsermaye çarpanı etkin, kârlılık güçlü, hissedar değeri yaratımı başarılı.

Faaliyet marjı — Sektör: %8-15

%12.0

Sektör normu üzerinde; üretim operasyonları verimlice yönetiliyor, sabit gider dağılımı dengeli.

Cari oran — Sektör: 1.2-1.8

1.21

Kısa vadeli borç ödeme kapasitesi yeterli, likidite riski düşük.

Brüt kâr marjı — Sektör: %20-35

%21.2

Sektör aralığında sağlam; hammadde ve doğrudan işçilik maliyetleri disiplinli yönetiliyor.

GELİŞME ALANLARI

Satış büyümesi — Sektör: %5–8 (sektör yıllık büyümesi)

%0.0

Büyüme durmuş; pazar payı koruması, sipariş portföyü ve satış kanalları gözden geçirilmeli. Kapasitenin produktif olarak kullanılması risk altında.

Özsermaye oranı — Sektör: %25-45

%23.2

Sektör ortalamasının alt bölümünde; borç oranı yüksek, ancak verimliliği düşük değil. Kaldıraç kontrolü ve likidite tampon genişletilmeli.

Borç/Özkaynaklar — Sektör: 1.0-2.5

2.92

Sektör normunun üzerinde; finansal yükümlülükler ağır. Nakit akışı güçlü olmasına rağmen, borç azaltımı ve faiz yükü incelenmeli.

Kapasite kullanım oranı (veri yok) — Sektör: %75–85 (makina imalat)

Hammadde & işçilik maliyetleri (veri yok) Sektör: Brüt maliyetin %60–75'i

Bilinmiyor

Birim maliyet dinamikleri, fire oranı ve üretim verimliliği net değil. Ürün miksinde değişim, kapasite boşluğu veya makine bakım maliyetlerinin etkisi anlaşılmalı; üretim muhasebesi detayları istenmeli.

Enerji gideri (veri yok) Sektör: Net satışların %2–5'i (sektör)

Bilinmiyor

Makina imalatında enerji önemli sabit maliyettir. Birim maliyet kontrol için enerji verimliliği ve tüketim trendi analiz edilmeli.

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

SEKTÖR VERİSİ KAYNAK ÇERÇEVESİ

Sektör ailesi: Üretim / imalat

İzlenecek metrikler: brüt kâr marjı, FAVÖK, stok ve hammadde döngüsü, kapasite kullanımı, borç/özkaynak

- TÜİK — sanayi üretim ve ciro endeksleri
- TCMB — imalat sanayi sektör bilançoları
- TOBB — kapasite ve sanayi eğilimleri
- TÜİK — sektör ciro, üretim, hizmet ve perakende endeksleri
- TCMB — sektör bilançoları, faiz ve finansal koşullar
- BDDK/TBB — kredi, limit ve finansman piyasası göstergeleri

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
Veri yok

Tasarruf Potansiyeli
Hesaplanamadı

Tavsiye: Mevcut yıllık satış cirolarınızı (çek, kredi kartı, finans çevresi transferi toplam tutarları) ve her ödeme yönteminin aylık işlem sayılarını muhasebe/finans çevresi ekstreleri ile belirleyiniz. Akabinde Ga*****, İşbank, Ya**Kredi ve Zi****Bankası'ndan makina imalat sektörü için firmaya özel POS tarifelerini (komisyon oranı, aylık/yıllık minimum ücret, işlem ücreti) yazılı olarak talep edip karşılaştırınız. En uygun finans çevresi seçiminde toplam yıllık maliyet (komisyon + sabit ücret) kıyası yapınız.

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 para politikası (%42,5 faiz) ortamında düşük büyüme (%2-3) yaşıyor. USD/TL kuru 38'de seyrediyor. Döviz maliyeti yüksek, finansman pahalı, iç talep bastırılmış durumda. İthalatçı işletmeler hammadde ve komponent fiyatları ile döviz farkına maruz kalıyor. Kredi erişimi kısıtlı, nakit akışı baskılı.

SEKTÖR DURUMU

Makina imalat sektörü yüksek dış talep bağımlılığı nedeniyle 2026'da riskli konumdadır. İthal hammadde ve komponentlerin döviz maliyeti (%38 kur seviyesinde) brüt marjları sıkıyor. Yerli tedarikçilerin enflasyona eş-fiyatlandırması (passthrough) zorlaşıyor. Kapasite kullanımı düşük kalabilir; sipariş gelmese bile sabit maliyetler devam ediyor. Pozitif taraf: ihracata odaklanmış firmalar döviz kazanç elde ediyor, TL kaybından fayda görüyor. Enerji maliyeti yüksek, makine bakım-yedek parça erişimi zor. İthalatçı firmalara kredi verilmiyor. Fırsat: yerli tedarik zinciri kuran ve döviz riski minimize eden işletmeler avantaj kazanacaktır.

FİRMA KONUMU

Veri: Bilinmiyor. Firma konumu (ihracatçı/ithalatçı, yurt içi/dış satış karışımı, kapasite düzeyi, hammadde kaynağı, döviz pozisyonu) tanımlanamadı. Sektör koşullarında başarı şu alanlara bağlıdır: (1) İthal hammadde oranı düşük, yerli tedarik oranı yüksek olması; (2) Döviz geliri (ihracat) mevcutsa, döviz gideriyle matching yapılması; (3) Makine kapasitesi tam kullanım seviyesinde tutulması, işçilik verimliliği yüksek olması; (4) Fire oranı (%5 altında tutulması); (5) Kredi maliyeti (%42,5'ten) kurtulmak için operasyonel nakit yaratması. Firmanın finansal veri (ciro, net kâr, FAVÖK, hammadde yüzdesi, kapasite %) ve operasyonel profili (ihracat/ithacat oranı, döviz riski) istenmektedir.

1. **Hammadde tedarik zincirini gözden geçir; tedarikçi sayısını artır ve fiyat karşılaştırması yaparak birim hammadde maliyetini %3-5 düşür**

   Belgeyle netleşir

2. **Makine bakım planlamasını sistematikleştir; koruyucu bakım uygulamaya geç ve planlanmamış durma sürelerini %15 azalt**

   Belgeyle netleşir

3. **Üretim planlama ve stok yönetimini entegre et; sipariş öncesi ürün-hammadde eşleştirmesini yaparak fire oranını %2-3 azalt**

   Belgeyle netleşir

4. **Enerji tüketim muhasebesi kur; üretim süreci başına enerji maliyetini izle ve yoğun saatlerde tüketimi %8-12 azalt**

   Belgeyle netleşir

5. **Kapasite kullanım oranını ölç; boş kapasiteyi belirle ve yeni ürün hattı veya dış işçilik (alt yüklenici) ile ciroyu %2-3 artır**

   Belgeyle netleşir

Brüt kâr marjı (%21.2)

Satış gelirinden hammadde ve doğrudan işçilik çıkartılıp kalan oran. Bu işletmede sektör ortalaması (%18-24) içinde; ancak hammadde ve işçilik kontrolü ile %22-23'e çıkabilir.

FAVÖK (51.20 milyon TL)

Faiz ve vergiden önce işletme kârı. Makine bakım, enerji, genel yönetim gibi değişken giderlerin kontrolü FAVÖK'ü doğrudan etkiler.

Cari oran (1.21)

Kısa vadeli borçlara karşı dönen varlıklar. 1.21 sağlıklı bir oran; stok ve alacak yönetimi iyi durumda.

ROE (%37.3) ve Büyüme (%0.0)

Yüksek sermaye verimliliğine rağmen ciro büyümesi sıfır. Kapasite genişlemesi veya yeni müşteri kazanımı gerekli; mevcut kapasite altında yeni sipariş alımı potansiyelini ölç.

KKEG araştırması

Muhasebeciden KKEG dökümü, gider hesapları (hammadde, işçilik, enerji, bakım), fatura kayıtları ve kanunen kabul edilmeyen gider listesi istenir. Dış ticarete açık olup olmadığını belirle; kapalı iç pazar imalatsa, KKEG vergiden düşülemeyen giderdir ve vergi matrahını artırır.

FİNANSMAN STRATEJİSİ

Firma 314.75 milyon liralık ciroda 24.82 milyon net kâr üretmekte ve FAVÖK'ü 51.2 milyon liradır. Teorik kredi kapasitesi (FAVÖK bazlı) teminatsız 153.6 milyon, teminatlı 230.4 milyon liradır. Ancak mevcut nakdi risk veya ek kullanılabilir limit netleşmediği için yeni kredi açmak yerine öncelikle iç kasa akışını iyileştirmeye odaklanılmalıdır. Stok döngüsü (86 gün) ve alacak tahsili (78 gün) sektör normunun altında; bu ikisi 34 gün kaymayı temsil eder. Stoğunuzda 58.3 milyon, alacakta 58 milyon TL kilitlidir. Stok ve alacak yönetiminin 15-20 gün iyileştirilmesi durumunda yaklaşık 10-13 milyon TL nakit serbest kalacaktır (belgelerle netleşir). Bu tutar, 60.3 milyon TL'lik döngü kredi ihtiyacını doğrudan karşılayabilir. Fonlama görüşmeleri için önerilen adımlar: 1. Stok planlama ve tedarik vade analizi yapılmalı; hammadde seviyelerinin 5-10 gün çekilmesi potansiyelini değerlendirin. 2. Müşteri ödeme koşulları gözden geçirilmeli; ortalama 78 günlük tahsil süresinin 65-70 güne indirilmesi stratejisi belirlenmelidir. 3. Borç/Özkaynak oranı 2.92, normun 2.5'inin biraz üstündedir; yeni borç almadan nakit döngü iyileştirmesi yoluyla kendi finansmanını kısaltabilirsiniz. 4. Cari oran 1.21 (norm 1.30'un altında) olsa da, döngü kredi ihtiyacı 60.3 milyon ile net işletme sermayesi 28.65 milyon arasındaki fark stratejik açıdan nakit akışı odaklı yönetim gerektirir. Bankayla görüşürken: FAVÖK'ünüzün güçlü olması (51.2 milyon TL) ve faiz karşılama potansiyelinin yüksek oluşu (8.3x DSCR) gösterilmeli; ancak cari oran ve borç oranlarının hafif yukarıda olması nedeniyle sıfır yeni borç, saf nakit akışı iyileştirmesi temeline oturtulmalıdır. Mevcut nakdi risk netleştirilmeden yeni limit tavsiyesi verilmemelidir.

GÜÇLÜ YÖNLER

1. Reel satış hacmi net geriledi (%-29.3 yıllık düşüş) olsa da, kârlılık mekanizması sağlamdır: Net kâr marjı %7.9, FAVÖK marjı %16.3; 314.75 milyon liralık cirodan 37.9 milyon faaliyet kârı ve 24.82 milyon net kâr tutarlı. Finansal çevre bunu 'fiyatlandırma gücü ve maliyet disiplini' olarak görür; satış geri döndüğünde marj korunabilir. 2. DSCR 8.3x ve faiz masraflı durumda faiz karşılama kapasitesi yüksektir. ROE %37.3 (güçlü), Özkaynak oranı %23.2 olması, firmayı borçluluğa rağmen karlı ve borç ödeme kapasitesi yüksek olarak konumlandırır. Bankalar bu oranı 'yüksek karşılama marjı' ve 'hızlı borç ödeme potansiyeli' olarak değerlendir. 3. Döngü kredi ihtiyacı 60.3 milyon TL'ye rağmen, stok ve alacaklar net işletme sermayesi 28.65 milyon TL ile desteklenmektedir. Bu da operasyonel esneklik ve iç finansmanlanabilirlik gösterir. Sektördeki imalat firmaları için 86 günlük stok ve 78 günlük alacak nakit akışı baskısı anlamlı ise de, yapıya dönüşüm riskinden ziyade yönetim iyileştirmesi konusu olarak görülür.

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