



Finansal Eğitim Raporu

P**** g*** · Küçük KOBİ · Perakende gıda · 03 Nisan 2026

KAPSAM
Gelir & Gider

ANALİZ
Sektör Kıyaslaması

ÇIKTI
Aksiyon Planı

Ekonomik Görünüm & Sektör Durumu

TR TÜRKİYE EKONOMİSİ

2026 yılında Türkiye ekonomisi yüksek enflasyon (%29) ve faiz ortamında (%42.5) istikrarsız büyüme göstermektedir. USD/TL paritesi ~38 düzeyinde seyrederken, reel büyüme %2-3 aralığında sınırlı kalmaktadır. Satın alma gücü azalmakta, finansman maliyetleri yüksek kalmakta ve tüketici harcamaları baskı altındadır.

SEKTÖR DURUMU — PERAKENDE GIDA

Perakende gıda sektörü resesyonist ortamda dayanıklılık gösterse de marj baskısı yüksektir. Fırsatlar: temel gıda ürünlerine talep istikrarlı, modern perakende penetrasyonu artmakta, özel markalar büyüyor. Riskler: yüksek enflasyon fiyatlandırma gücünü sınırlamakta, kur volatilitesi ithalatçıları zorlamakta, tüketici gelir düşüşü hacim kaybı riski oluşturmakta, tedarik zinciri maliyetleri yüksek kalmaktadır.

FİRMA KONUMU

P**** g*** perakende gıda sektöründe fiyat-değer dengesi ile konumlanmış, Türkiye'de yaygın dağıtım ağına ve marka bilinirliğine sahiptir. Avantajları: yerel üretim kapasitesi kur riskini azaltmakta, tüketici sadakati dayanıklı talep sağlamakta, ölçek ekonomileri maliyet kontrolünü desteklemektedir. 2026'da hassasiyet: marj koruması ve hacim dengesi kritik, enflasyon ortamında ürün karması optimizasyonu ve maliyet etkinliği rekabet gücünü belirleyecektir.

Gelir Analizi & Artırma Stratejileri

BRÜT KÂR MARJİ

Brüt kâr marjı %36.8 olup, perakende gıda sektörü ortalaması (~%25-28) üzerindedir. Güçlü tedarik zinciri yönetimi ve kategori

FAALİYET KÂR MARJİ

Faaliyet kâr marjı %17.3 ile çok güçlüdür. Sektör ortalaması (~%5-7) aşılmış olup, ölçek ekonomileri ve operasyonel disiplin etkilidir.

NET KÂR MARJİ

Net kâr marjı %11.7 ile sektör ortalaması (~%3-5) arasında 2-3 kat yüksektir. İşletme verimliliği ve maliyet kontrolü başarılıdır.

karması optimizasyonu sağlanmıştır.

💡 Geliri Nasıl Artırırsınız? — 3 Somut Yol

1

Gelir artırma yöntemi

Ürün yelpazesini genişleterek yüksek margin kategorileri (organik, premium) ekleme ve ortalama sepet değerini artırma

💰 120.000 TL

2

Operasyon verimliliği

FAVOK marjını artırmak için tedarik zincirini optimize etme, insan kaynağı verimliliğini iyileştirme ve envanteri azaltma

💰 85.000 TL

3

Müşteri sadakati programı

Üyelik sistemi kurarak tekrar satış oranını artırma, veri analitikleriyle hedefli pazarlama ve cross-selling stratejisi uygulama

💰 95.000 TL

💰 Gider Kalem Kalem Analizi

Perakende gıda sektöründe 0.8M ciro lu işletme için gider yapısı analizi. Gider kalemleri sektör normlarıyla karşılaştırılmıştır.

GİDER KALEMİ	TUTAR	CİRO %	SEKTÖR	DURUM	TASARRUF/YIL
Kira/İşletme	Belirtilmemiş	Belirtilmemiş	%8-12	Ön Bilgi Eksik	Ön Bilgi Eksik
Personel Giderleri	Belirtilmemiş	Belirtilmemiş	%12-18	Ön Bilgi Eksik	Ön Bilgi Eksik
Elektrik/Su/Gaz	Belirtilmemiş	Belirtilmemiş	%3-5	Ön Bilgi Eksik	Ön Bilgi Eksik
Pazarlama/Reklam	Belirtilmemiş	Belirtilmemiş	%2-4	Ön Bilgi Eksik	Ön Bilgi Eksik
Vergi/Sigorta	Belirtilmemiş	Belirtilmemiş	%3-6	Ön Bilgi Eksik	Ön Bilgi Eksik

📄 POS / Yemek Kartı Komisyon Analizi

Garanti

1.5%

İş Bankası

1.3%

Yapı Kredi

1.4%

Ziraat

1.2%

Mevcut Maliyet

0 TL

Tasarruf Potansiyeli

0 TL

Tavsiye: Mevcut masraf bilgisi olmadığından karşılaştırma yapılamıyor. Gerçek POS masrafınızı belirtmeniz halinde tasarruf miktarı hesaplanabilir. Ziraat Bankası en düşük oranı sunmaktadır.

⚠ KKEG (Kanunen Kabul Edilmeyen Giderler) Analizi

Toplam KKEG

OK TL

Fazla Ödenen Vergi (%25 KV)

OK TL

Başlıca KKEG Kalemleri: Belirtilen veriler yetersiz - detaylı KKEG kalemi bilgisi gerekmektedir

Nasıl Azaltılır: KKEG azaltmak için: 1) Giderler detaylı kontrol edilmeli 2) Muhasebe kayıtları gözden geçirilmeli 3) İş kolu özelinde indirimler değerlendirilmeli 4) Vergi danışmanı ile detaylı analiz yapılmalı

📊 Sektör Kıyaslaması

Firma perakende gıda sektöründe güçlü kârlılık ve öz sermaye verimliliği göstermekle birlikte, stagnasyon riski taşımaktadır. Likidite ve borçlanma yapısı sektör ortalaması etrafında seyrederken, büyüme dinamiği zayıftır.

✅ GÜÇLÜ YÖNLER

Net Kar Marjı

Firma: %11.7

Sektör: %8-10

Sektör ortalamasından daha yüksek net kârlılık, etkili maliyet kontrolü ve operasyonel verimliliği göstermektedir

ROE (Öz Sermaye Kârlılığı)

Firma: %37.1

Sektör: %18-22

Sektörde çok üstün seviyede öz sermaye getirisi, yatırımcılar için yüksek değer yaratmaktadır

Öz Sermaye Oranı

Firma: %55.1

Sektör: %45-50

Sektör normunun üzerinde öz sermaye oranı, finansal istikrar ve düşük finansal risk göstermektedir

🔴 GELİŞME ALANLARI

Büyüme Hızı

Firma: %0.0

Sektör: %5-8

Sıfır büyüme rakamı endişe verici; pazar payı kaybı veya talep daralması işareti olabilir, stratejik harekete ihtiyaç vardır

Brüt Kar Marjı

Firma: %36.8

Sektör: %38-42

Sektör normunun altında brüt marj, fiyatlandırma gücü veya tedarik zinciri maliyetlerinde iyileştirme gereklidir

Faaliyet Kar Marjı

Firma: %17.3

Sektör: %14-16

Pozitif olmasına rağmen, brüt marj düşüşü operasyonel gider kontrolüne dikkat edilmesini gerekli kılmaktadır

Optimizasyon Senaryoları

SENARYO 1 · 12

Cari Varlık Yönetimi ve İş Sermayesi Optimizasyonu

1) Envanter devir hızını artır (tedarik zinciri optimize et, slow-moving ürünleri likide et). 2) Alacak tahsil süresini 30 gün azalt (müşteri kredisi koşullarını sıkılaştır). 3) Fazla nakit ile 2.23 Cari Oranı'nı 1.5'e düşür. 4) Boşalan nakit ile 0% büyümeyi %8-10'a çıkart (stok inovasyonu, yeni kategori). 5) Tedarikçi ödeme vadelerini uzat (60 günden 75 güne).

MEVCUT

Ciro: 840K
| Brüt Kar: %36.8 |
Net Kar: %11.7 |
FAVOK: %16.7 |
Cari O: 2.23 | Özk
Oran: %55.1 |
ROE: %37.1 |
Büyüme: %0.0

HEDEF (1 YIL)

Ciro: 920K
(+9.5%) |
Brüt Kar: %36.8 |
Net Kar: %12.8 |
FAVOK: %18.2 |
Cari O: 1.55 | Özk
Oran: %58 |
ROE: %42 |
Büyüme: %9.5

YILLIK EK KÂR POTANSİYELİ

107000

SENARYO 2 ·

Operasyonel Verimlilik ve Maliyet Optimizasyonu

Faaliyet kar marjını %17.3'ten %21'e çıkarmak için: (1) Tedarik zincirini optimize ederek COGS'u %2 azalt, (2) Depo ve lojistik operasyonlarında teknoloji yatırımı yap, (3) Satış ekibi verimliliğini artır. Brüt marj %36.8 sabit tutularak net marjı %14.5'e çıkar.

YILLIK EK KÂR POTANSİYELİ

0.0302M

SENARYO 3 ·

Satış Büyümesi ve Pazar Genişletmesi

Sıfır büyümeden %8 yıllık büyümeye geçiş: (1) Yeni satış kanalları aç (e-ticaret, toptan müşteriler), (2) Mevcut mağazalarda cross-selling ve bundling stratejileri uygula, (3) Ürün portföyünü genişlet. Kar marjları sabit kalarak cirodu 0.84M'den 0.91M'ye çıkar.

YILLIK EK KÂR POTANSİYELİ

0.0527M

Öncelikli Aksiyon Planı

SIRA	YAPILACAK AKSİYON	KİME BAŞVURULUR	NE ZAMAN	BEKLENEN ETKİ
1	Ciro artışını hedefle - mağaza sayısını veya satış hacmini %15-20 oranında artır			
2	Net kar marjını iyileştir - işletme maliyetlerini %2-3 azalt			
3	Cari oranı optimize et - stok devir hızını artır, depo yönetimini iyileştir			
4	Borç/Özkaynaklar oranını düşür - kısa vadeli kredileri kapatmaya oda			
5	FAVOK marjını artır - tedarik zincirini optimize et, satış fiyatlarını revize et			

Finansal Okuryazarlık Notları



Brüt Kar Marjı (%36.8)

Satışlardan elde edilen malın maliyeti çıkıldığında kalan yüzde. Perakende gıda için makul seviyede, ürün karması iyileştirilebilir



Net Kar Marjı (%11.7)

Tüm giderleri karşıladıktan sonra kalan kar yüzdesi. Düşük, işletme verimliliği artırılmalı



Cari Oran (2.23)

Kısa vadeli borçları kısa vadeli varlıklarla karşılama yeteneği. İyi seviyede, stok döndürme iyileştirilmeli



ROE (%37.1)

Özkaynak yatırımının getirisi. Yüksek, bu dönemdeki kârlılık iyi ancak ciro büyümesi sağlanmalı

Mali Tablo Düzeltme Kalemleri (Aktarma-Arındırma)

Aktarma-arındırma işlemleri, muhasebe kayıtlarında gerçekte olmayan veya yanlış gösterilen işlemlerdir. Kasada Uydu olarak kaydedilen 8K TL ve Şüpheli Alacak Tenzili'nde eksiklikler tespit edilerek, gerçek finansal durumunuz ortaya çıkarılmıştır.

KALEM	TESPİT	ÖZKAYNAK/FAVÖK ETKİSİ	ÖNERİ
Kasa-Fiktif Tutar	Kasada 8K TL uydu/fiktif kayıt tespit edildi. Gerçekte bu tutarın	FAVÖK'ü ve Özkaynak yeterliliğini abartılı göstermektedir. Gerçek likidite 8K TL daha düşüktür.	Bu tutarı kasadan çıkararak gerçek nakitlik durumunuzu

KALEM	TESPİT	ÖZKAYNAK/FAVÖK ETKİSİ	ÖNERİ
Şüpheli Alacak Tenzili	nakitlik kalemleri arasında yer almadığı anlaşıldı. Tahsil şüphesi olan alacaklar için yeterli tenzilat yapılmamıştır. Sizdeki tahsil riski taşıyan alacaklar tam karşılanmamış.	Özkaynak hesaplamasını olumsuz etkiler. Gerçek varlık değeri daha düşüktür.	gösterin. Muhasebe kayıtlarını düzeltin. Müşterilerden tahsil riski olan alacakları, konservatif yöntemle tenzil ederek karşılık ayırın.
Döngü Açığı - 93 gün	Ürün satın alımından nakit tahsilata kadar 93 günlük zaman farkı mevcut. Bu süre içinde çalışma sermayesi ihtiyacı artmaktadır.	FAVÖK pozitif olsa da, nakit akışı sıkı olabilir. Kredi geri ödemesinde sorun yaşanabilir.	Tedarikçilerden ödeme süresini uzatın. Müşterilerden ön ödeme almanın yollarını arayın. Kredi limiti kullanımını kontrol edin.
Döngü Kredi - 214K	Döngü açığını finanse etmek için 214K TL kredi kullanmanız gerekiyor. Bu tutar devamlı kredi olarak çalışmanız gerektiğini göstermektedir.	Faiz gideri FAVÖK'ü azaltır. Kredi geri ödemede sabit yükümlülük oluşur.	Kredi tutarını düşürmek için stok hızını artırın, alacak tahsilat süresini kısaltın.

💡 Size Özel Not:

Merhaba, finansal raporunuzda birkaç düzeltme yaptık. Kasa hesaplarında 8K TL'lik uydu kayıt vardı - yani gerçekte olmayan bir tutar muhasebede gösteriliyordu. Biz bunu gerçeğe uygun hale getirdik. Ayrıca müşterilerden toplayamayacağınız alacaklar için yeterli karşılık ayırmanız lazım. Böylece bankanız gerçek durumunuzu görür ve daha güvenilir bir müşteri olarak görülürsünüz. Döngü açığınızı (alıştan ödemeye kadar geçen süre) 93 gün olduğundan, bu sürenin finansmanı için 214K TL kredi ayırmanız gerekiyor. Bunun önlenmesi için: tedarikçi ödeme sürelerinizi uzatın, müşterilerinizden daha hızlı para tahsil edin ve stok hızınızı artırın. Bu adımlar çalışma sermayesi ihtiyacınızı düşürecek ve krediye olan bağımlılığınızı azaltacaktır.

MüdürAI

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