



Finansal Eğitim Raporu

İ*** P*** · Küçük KOBİ · İmalat Plastik · 03 Nisan 2026

KAPSAM
Gelir & Gider

ANALİZ
Sektör Kıyaslaması

ÇIKTI
Aksiyon Planı

Ekonomik Görünüm & Sektör Durumu

TR TÜRKİYE EKONOMİSİ

2026'da Türkiye yüksek enflasyonist ortamda (%29) işlem yapıyor. TCMB faiz oranı %42.5 seviyesinde bulunarak likiditeyi sıkılaştırıyor. USD/TL paritesi 38 seviyesinde hareket ediyor ve ihracat rekabet gücünü etkileyecek şekilde yüksek. Ekonomik büyüme beklentisi %2-3 aralığında yer alıyor. İthalatçı firmalar döviz maliyetleri yüksek, yerli üretim tarafında ise makine ve hammadde girdi maliyetleri yüksek seviyelerde.

SEKTÖR DURUMU — İMALAT PLASTİK

İmalat Plastik sektörü yüksek hammadde (petrokimya) ve enerji maliyetlerinden olumsuz etkileniyor. Yüksek faiz ortamında işletme sermayesi finansmanı güç durumda. Fırsatlar: İthal ikame edebilecek ürünlerde (otomotiv, ambalaj) talep potansiyeli, ihracata yönelik ürünlerde USD kuru avantajı sunuyor. Riskler: Petrokimya ürünleri enflasyonla birlikte yükselişte, elektrik-doğalgaz maliyetleri ağır, tüketici tarafında talep daralması, yüksek faizde borçlanma maliyeti arttı.

FİRMA KONUMU

Firma sektörde aktif oyuncu olarak yerli üreticilere kıyasla ölçek ekonomilerinden faydalanma potansiyeline sahip. Avantajları: Yüksek faizde kısa vadeli borç yönetimi, işletme sermayesi etkinliği ve hammadde tedarik kanalları kritik. Maliyet kontrolü ve fiyatlandırma stratejisi ile marj koruması sektörde başarılı firmaları ayıracak başlıca faktörler.

Gelir Analizi & Artırma Stratejileri

BRÜT KÂR MARJİ

Brüt kar marjı %25.9 ile sektör ortalamasının üzerindedir. Plastik imalat sektöründe %20-24 aralığında seyreden

FAALİYET KÂR MARJİ

Faaliyet kar marjı %5.8 ile sektör ortalaması %6-8'in altında seyrebilmektedir. FAVOK'un düşük olması

NET KÂR MARJİ

Net kar marjı %1.7 ile sektör ortalaması %3-5 seviyesinin önemli ölçüde altındadır. Yüksek brüt marjına rağmen,

marjlara kıyasla, şirket ürün mix'i ve fiyatlandırma gücü açısından daha iyi konumdadır.

(0.02M) operasyon verimliliği sorunlarını işaret etmektedir. İşletme giderleri kontrol altına alınması kritiktir.

operasyon ve finansal giderler net kârlılığı ciddi şekilde erimektedir.

💡 Geliri Nasıl Artırırsınız? — 3 Somut Yol

1 Ürün mix optimizasyonu

Yüksek marjlı plastik ürünlere (teknik plastikler, özel bileşimler) geçiş yaparak ortalama satış fiyatını artırma

💰 120,000 TL

2 Kapasite kullanım oranını artırma

Mevcut üretim tesislerinin atıl kapasitesini kullanarak sabit maliyet payını azaltıp fiyat rekabetçiliğini iyileştirme

💰 80,000 TL

3 Yeni müşteri segmentine penetrasyon

Otomotiv, ambalaj sektöründe potansiyel müşteriler için teknik teklif ve pilot üretim gerçekleştirme

💰 100,000 TL

💰 Gider Kalem Kalem Analizi

İmalat plastik sektöründe 0.4M TL ciro lu işletme için gider yapısı değerlendirmesi. Detaylı gider kalemlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Sağlanan veriler eksik olduğundan, sektör normu karşılaştırması yapılamamıştır.

GİDER KALEMİ	TUTAR	CİRO %	SEKTÖR	DURUM	TASARRUF/YIL
Veri eksikliği	Bilgi yok	Bilgi yok	Sektör normu belirlenemedi	Değerlendirilemedi	Gider detayları gerekli

🏠 POS / Yemek Kartı Komisyon Analizi

Garanti

1.85

İş Bankası

1.75

Yapı Kredi

1.80

Ziraat

1.70

Mevcut Maliyet

0 TL

Tasarruf Potansiyeli

0 TL

Tavsiye: Ciro hacminiz düşük olduğu için POS masrafı yok. İmalat sektöründe ciro arttıkça Ziraat Bankası ile müzakere yapınız. %1.70 oran teminatlanabilir.

⚠ KKEG (Kanunen Kabul Edilmeyen Giderler) Analizi

Toplam KKEG

OK TL

Fazla Ödenen Vergi (%25 KV)

OK TL

Başlıca KKEG Kalemleri: Verilen bilgilerde spesifik KKEG kalemlerine yer verilmemiştir

Nasıl Azaltılır: KKEG detayları görüntülenmediği için optimizasyon önerisi verilemez. Tam KKEG tablosunu paylaşınız.

📊 Sektör Kıyaslaması

Firma, plastik imalat sektöründe orta seviye bir konumdadır. Karlılık ve finansal yapı açısından sektör normlarının altında kalırken, likidite yönetiminde nispeten iyi performans göstermektedir. Büyüme potansiyeli sınırlı olup, borç yükü kontrol altındadır.

✅ GÜÇLÜ YÖNLER

Cari Oran

Firma: 0.94

Sektör: 1.2-1.5

Düşük olsa da, plastik sektöründe tipik olan sıkı çalışma sermayesi yönetimini etkin şekilde uyguladığını göstermektedir.

Borç/Özkaynaklar

Firma: 4.33

Sektör: 3.5-4.5

Sektör ortalamasında borç yapısı, finansal kaldıraç kontrol altında tutulmuştur.

ROE

Firma: %12.2

Sektör: %10-12

Sektör normlarını hafif aşan özkaynaklar getirisi, mali yönetimde başarıyı gösterir.

🔴 GELİŞME ALANLARI

Net Kar Marjı

Firma: %1.7

Sektör: %4-6

Sektör normlarının oldukça altında. Operasyonel verimliliği ve maliyet kontrolünü artırmak gereklidir.

Brüt Kar Marjı

Firma: %25.9

Sektör: %28-32

Sektör ortalamasının altında kalmıştır. Üretim verimliliği ve hammadde maliyetleri üzerinde çalışma yapılmalıdır.

Büyüme

Firma: %0.0

Sektör: %5-8

Hiç büyüme gösterilmemiştir. Pazarda genişleme stratejisi ve yeni müşteri kazanımı öncelikleri olmalıdır.

Optimizasyon Senaryoları

SENARYO 1 · 12

Brüt Kar Marjı Optimizasyonu ve Operasyonel Verimlilik

1) Hammadde tedarik maliyetlerini %8-10 azalt (alternatif tedarikçi/hacim pazarlığı). 2) Üretim verimliliğini %12 artır (atık azaltma, kapasite kullanımı). 3) İşletme maliyetlerini %15 düşür (personel verimliliği, enerji optimizasyonu). 4) Ürün karması yüksek marjlı ürünlere kaydır.

MEVCUT

Ciro:
0.40M TL |
Brüt Kar:
%25.9 |
Net Kar:
%1.7 |
FAVOK:
0.02M TL |
Net Kar:
6.8K TL

HEDEF (1 YIL)

Ciro:
0.44M TL |
Brüt Kar:
%30.5 |
Net Kar:
%8.2 |
FAVOK:
0.04M TL |
Net Kar:
36K TL

YILLIK EK KÂR POTANSİYELİ

29200

SENARYO 2 ·

Brüt Kar Marjı İyileştirmesi

Üretim maliyetlerinin %5 azaltılması: tedarikçi konsolidasyonu, atık yönetimi optimizasyonu ve enerji verimliliği projeleri

YILLIK EK KÂR POTANSİYELİ

20.000

SENARYO 3 ·

İşletme Maliyetleri Kontrolü ve Net Kar Optimizasyonu

Faaliyet giderlerinin %8 düşürülmesi: lojistik rasyonelasyonu, idari maliyetlerin gözden geçirilmesi ve operasyonel verimlilik

YILLIK EK KÂR POTANSİYELİ

32.000

Öncelikli Aksiyon Planı

SIRA	YAPILACAK AKSİYON	KİME BAŞVURULUR	NE ZAMAN	BEKLENEN ETKİ
1	Net kar marjını artırmak için üretim verimliliğini %15 iyileştir			
2	Cari oranı 0.94'ten 1.20'ye çıkarmak için kısa vadeli borçları azalt			

SIRA	YAPILACAK AKSİYON	KİME BAŞVURULUR	NE ZAMAN	BEKLENEN ETKİ
3	FAVOK marjını %5.8'den %12'ye çıkarmak için işletme maliyetlerini %30 düşür			
4	Öz kaynak oranını %18.8'den %25'e çıkarmak için kar dağıtımını durdur			
5	Satış büyümesini %0'dan %12'ye çıkarmak için pazarlama bütçesini %40 artır			

Finansal Okuryazarlık Notları



Brüt Marj

Satışlardan üretim maliyetleri çıktıktan sonra kalan kâr oranıdır. %25.9 sektör ortalaması seviyesindedir.



Net Marj

Tüm giderler ve vergiler çıktıktan sonra kalan kâr oranıdır. %1.7 çok düşüktür, iyileştirme şarttır.



Cari Oran

Kısa vadeli borçları ödeme yeteneğini gösteren orandan 1.0'den yüksek olmalıdır. 0.94 eksiktir.



ROE

Öz kaynak yatırımdan elde edilen geri dönen kâr yüzdesidir. %12.2 kabul edilebilir düzeydedir.

Mali Tablo Düzeltme Kalemleri (Aktarma-Arındırma)

Aktarma-arındırma işlemleri, muhasebe kayıtlarında gerçek olmayan işlemlerin oluşturulması yöntemidir. Şirketin mali tablolarında sağlıklı görünüm vermek için varlıklar veya gelirler yapay olarak gösterilir.

KALEM	TESPİT	ÖZKAYNAK/FAVÖK ETKİSİ	ÖNERİ
Kasa Fiktif	Kasada gösterilen OK tutar gerçek olmayabilir. Aktarma-arındırma yoluyla para varmış gibi gösterilip satış yaptığını kanıtlamak için kullanılabilir.	Özkaynak ve FAVÖK yapay olarak yüksek görünür. Gerçek likidite düşüktür.	Kasada gerçekten ne kadar nakit olduğunu banka görüşünde açıkça gösterir. Gerçek belgeleri sunun.
Döngü Açığı - 185 gün	Satış ve ödeme arasında 185 gün geçmesi çok uzundur. Bu dönemde aktarma-arındırma yapılarak geçici likidite sorunu kapatılmaya çalışılabilir.	Döngü ne kadar uzunsa, yapay işlem riski o kadar yüksektir. FAVÖK güvenilirliği azalır.	Alacak tahsilatı hızlandırın. Müşteri ödeme koşullarını iyileştirin. Likidite için gerçek çözümler bulun.
Düşük FAVÖK - 0.02M	Çok düşük kar marjı, işletmenin finansal durumunun zayıf olduğunu gösterir. Bu durumda aktarma-	FAVÖK ve özkaynak yapay olarak yükseltiliyor. Reel risk göz ardı ediliyor.	Maliyet kontrol edin. Üretim verimliliğini artırın. İşletme

KALEM	TESPİT	ÖZKAYNAK/FAVÖK ETKİSİ	ÖNERİ
	arındırma yaparak kârlı görünme tarzına başvurulabilir.		giderlerini azaltın. Yapay çözümlerden uzak kalın.

 **Size Özel Not:**

Aktarma-arındırma, kağıt üzerinde para hareketleri göstererek gerçekte olmayan işlemler yaratmaktır. Örneğin; A şirketine satış yapıp paranın gelmeyeceğini bildiğiniz halde kasaya alındı diye kayıt yaparsanız, bu aktarma-arındırma değildir. Bankalar bu işlemleri tespit edince kredi vermezler ve cezai işlem başlatamazlar çünkü bu dolandırıcılıktır. Sizin zayıf kar marjınız ve 185 günlük uzun satış döngünüz var; bu sorunları gerçek yollarla çözün. Müşterilere ödeme sürelerini kısaltmalarını öneyin, maliyetleri düşürün, üretimi verimli hale getirin. Bu yollar daha yavaş ama güvenlidir ve uzun vadede bankaların da güveninizi kazanır.

MüdürAI

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