KAPTAN KIM
by SPED

FİNANSAL ŞİRKET SİMÜLASYONU

Oyun kuralları

Masa ve roller, hat yatırımı, ihale, teminat, vade, üretim, çek ve kredi, kriz kartları, ay kapanışı, tasfiye ve lig tablosu.



kaptankim.com

Sürüm 2026

© KaptanKim® · SPED Danışmanlık

İçindekiler

01 Oyunun amacı ve kazanan

02 Masa yapısı ve roller

03 Başlangıç sermayesi ve sabit giderler

04 Hat yatırımı ve kapasite

05 İhale

06 Teminat

07 Vade, nakit eşdeğeri ve teslim süresi

08 Hammadde ve ıstaka reçetesi

09 Üretim ve çift vardiya

10 Sevk ve stok

11 Fatura ve çek

12 Banka kredisi ve çek kırdırma

13 Kriz kartları

14 Habersiz denetim

15 Rol rotasyonu

16 Ay kapanışı

17 İflas

18 Oyun sonu tasfiyesi

19 Lig tablosu ve puanlama

20 İpuçları ve terimler

Bu belgedeki tutar ve oranlar standart oyun ayarlarıdır. Moderatör bazı oranları oyun başında değiştirebilir; geçerli değerler her zaman oyun ekranında yazar.

01 Oyunun amacı ve kazanan

KaptanKim'de 2 ile 6 şirket (masa) aynı pazarda 12 ay boyunca rekabet eder. Her şirket bir meyve salatası üreticisidir: hat kurar, ihalelere teklif verir, hammadde alır, üretir, sevk eder ve parasını tahsil etmeye çalışır.

- **Resmi kazanan:** 12. ay sonunda, tasfiyeden sonra **en yüksek özkaynağa** sahip olan ve iflas etmemiş şirkettir.
- **Lig tablosu:** Oyun boyunca her ay ihale cirosuna göre puan dağıtılan ek bir yarıştır. Ayın Kaptanı ve yıllık klasman büyük ekranda gösterilir.
- İflas eden şirket oyundan düşer ve sıralamada en sona yazılır.

> Bu sayfadaki tutar ve oranlar standart oyun ayarlarıdır. Moderatör oyun başında bazı oranları değiştirebilir; banka ve tedarikçi oranları oyun içinde ay ay güncellenebilir. Geçerli değerler her zaman oyun ekranında yazar.

---

02 Masa yapısı ve roller

Her masa bir şirkettir. Oyun **dört kişilik** ya da **tek kişilik** masalarla oynanabilir; düzen oyun başında seçilir ve sonradan değiştirilemez.

Şirket içindeki roller (dört kişilik düzen)

Rol	Ne yapar?
Genel Müdür	Teklifleri ve hammadde ödemelerini onaylar; çek tahsil eder, çek kırdırır, kredi alır; yeni hat yatırımı yapar; kriz çarkını çevirir.
Satış Müdürü	İhale teklifini (fiyat ve vade) hazırlar.
Planlama Müdürü	Tedarikçiden hammadde talebini ve ödeme planını hazırlar.
Üretim Müdürü	Üretir, vardiyayı seçer, sevk eder.

- Herkes şirketin bütün verisini görür; yalnızca kendi rolünün düğmeleri çalışır.
- Teklif ve hammadde ödemesi iki adımlıdır: ilgili müdür hazırlar, Genel Müdür onaylar. Onay zorunluysa onaylanmayan teklif süre dolunca gönderilmez.
- Masada boş ya da çevrimdışı bir rol varsa yetkileri Genel Müdür'e geçer. Üç kişilik masada Planlama ve Üretim birleşir.

Oyunu yönetenler

Rol	Görevi
Moderatör (İhale)	İhaleleri açar ve kapatır, krizleri başlatır, habersiz denetim yapar, ayı kapatır, lig tablosunu gösterir.
Tedarikçi ve Banka	Hammadde taleplerini ve kredi taleplerini onaylar ya da reddeder; faiz ve iskonto oranlarını belirler.
Büyük ekran	İhale kartları, kriz kartları ve lig tablosu salondaki ortak ekranda gösterilir.

03 Başlangıç sermayesi ve sabit giderler

Her şirket kasasında **5.000.000 TL** nakitle başlar. İlk ve en önemli karar, bu paranın ne kadarının hatlara yatırılacağı, ne kadarının işletme sermayesi olarak kasada kalacağıdır.

Her ay kapanışında şu sabit giderler nakitten ödenir:

- Hattı olan her bölgenin **aylık kirası** (aynı bölgede ikinci hat ek kira getirmez),
- **Merkez ofis** gideri: 25.000 TL,
- **Fabrika** gideri: 40.000 TL.

> **Örnek:** Yalnızca İç Anadolu'da hattı olan şirketin aylık sabit gideri 60.000 + 25.000 + 40.000 = 125.000 TL'dir. İhale kazanılamayan ayda da bu para kasadan çıkar.

04 Hat yatırımı ve kapasite

Hat, bir bölge ile bir ürün kalitesinin birleşimidir; örneğin "Ege Normal". Hat bedeli kurulumda nakitten düşer ve geri alınmaz.

Ürünler

Kalite	Hat yatırımı	Liste fiyatı	Hammadde (paket başı)	Aylık kapasite
Premium	750.000 TL	160 TL	74,0 TL	8 ıstaka
Normal	500.000 TL	140 TL	66,5 TL	12 ıstaka
Ekonomik	250.000 TL	120 TL	62,0 TL	15 ıstaka

Bölgeler

Bölge	Aylık kira	Üretim gideri: Premium	Normal	Ekonomik
Marmara	150.000 TL	25 TL	22 TL	21 TL
Ege	110.000 TL	23 TL	20 TL	19 TL
Akdeniz	80.000 TL	21 TL	18 TL	17 TL
İç Anadolu	60.000 TL	19 TL	16 TL	15 TL

Üretim gideri paket başınadır (işçilik, enerji, nakliye) ve üretim anında ödenir. **1 ıstaka = 1 parti = 1.000 paket.**

Üç örnek kurulum

Plan	Hatlar	Yatırım	Kalan nakit	Aylık sabit gider
Temkinli	Normal İç Anadolu	500.000	4.500.000	125.000
Dengeli	Normal Ege + Ekonomik İç Anadolu	750.000	4.250.000	235.000
Atak	Premium Marmara + Normal Ege + Ekonomik Akdeniz	1.500.000	3.500.000	405.000

Sonradan yeni hat

Ay 3, 6 ve 9 kapanışında her şirket **bir yeni hat hakkı** kazanır. Hat bedeli nakitten ödenir; nakit yetmiyorsa önce kredi çekilir. Yeni bir bölgeye girilirse o bölgenin kirası sonraki kapanışlardan itibaren eklenir.

---

05 İhale

Moderatör her ay bir ya da birkaç ihale açar. İhale kartında **ay, adet, bölge, kalite**, liste fiyatı, taban vade, teminat ve teslim süresi yazar.

Teklif verme şartları

- İhalenin açıldığı bölgede, istenen kalitede **hattınız olmalı**.
- O hattın teslim edilmemiş bir siparişi olmamalı. Moderatör ayrıca masa başına aynı anda alınabilecek sipariş sayısını sınırlayabilir (varsayılan 1).
- Kasanızda **teminat kadar nakit** olmalı.

Fiyat ve vade

- Fiyat, liste fiyatının yarısı ile iki katı arasında olmalıdır. Önerilen teklif bandı liste fiyatının ±20 TL çevresidir.
- Vade, taban vadeden kısa olamaz; en fazla taban vade + 2 ay olabilir.

- Paket başı maliyetin altında teklif verilirse ekran "zararına teklif" uyarısı gösterir, ama gönderime izin verir.

Turlar

- **Kapalı zarf:** İlk tur gizlidir. Masalar yalnızca kendi tekliflerini görür.
- **Revize:** Moderatör yeni bir kapalı tur isteyebilir; sayaç yeniden başlar.
- **Açık eksiltme:** Moderatör isterse teklifler canlı tabloda görünür hale gelir (tümü ya da en iyi ikisi, masa adlarıyla ya da anonim). Masalar süre boyunca tekliflerini yalnızca iyileştirebilir. Son 30 saniyede gelen teklif süreyi 30 saniye uzatır.

Sayaç ve paralel ihaleler

- Her ihalenin geri sayımı vardır (genellikle 2 dakika); son 30 saniye kırmızıdır. Süre dolunca teklif verilemez.
- Aynı anda birden fazla ihale açık olabilir. Bir ihaleyi kazanıp ikincisinde kapasiteniz yetmiyorsa teklifiniz "kapasite nedeniyle elendi" olarak düşer; sıradaki geçerli teklif kazanır.
- İhaleyi moderatör kapatır; gerekirse "Kazanan yok" diyebilir. Ay kapanışında açık kalan ihaleler iptal olur.

---

06 Teminat

Teminat = **liste fiyatı × adet × %10**. İhaleyi kazandığınızda kasadan düşer, sipariş teslim edilince iade edilir.

> **Örnek:** 12.000 paketlik Normal ihalede teminat 140 × 12.000 × %10 = 168.000 TL'dir.

- Sipariş teslim süresi içinde teslim edilmezse gecikme cezası başlar; 2 ay gecikmede sipariş iptal olur ve **teminat yanar**.
- Bir kriz o ay teslimatı ya da hammadde alımını engelliyorsa teminat yanmaz, iş ertelenir.
- Tedarikçinin geç teslim etmesi ya da kredi talebinin reddedilmesi şirketin kendi riskidir.

---

07 Vade, nakit eşdeğeri ve teslim süresi

İhaleyi en düşük fiyat değil, **en düşük nakit eşdeğeri** kazanır. Nakit eşdeğeri, fiyatın her vade ayı için %10 indirgenmesiyle bulunur: fiyat ÷ $(1{,}10)^{\text{vade}}$.

Teklif	Nakit eşdeğeri	Sonuç
130 TL, peşin	130,0 TL	Kaybeder
140 TL, 1 ay vade	127,3 TL	Kazanır

Eşitlikte düşük fiyat, o da eşitse önce gönderilen teklif kazanır. Vade vermek ihaleyi kazanma şansını artırır, ama para geç gelir; arada giderler kasadan ya da krediyle karşılanır.

Teslim süresi

- Her ihalenin 1 ile 3 ay arasında bir teslim süresi vardır.
- Süre aşılırsa her gecikme ayı için **sipariş bedelinin %5'i** gecikme cezası kesilir.
- 2 ay gecikmede sipariş iptal edilir ve teminat yanar. Erken teslim serbesttir.

---

08 Hammadde ve ıstaka reçetesi

Bir ıstaka 1.000 paket üretir. Her kalitenin reçetesi taş sayısıyla tanımlanır; kap her paket için 1 adettir.

Kalite	Meyve (1 taş = 40 L)	Şeker (1 taş = 50 kg)	Su (1 taş = 45 L)	Kap
Ekonomik	8 taş · 320 L	2 taş · 100 kg	10 taş · 450 L	1.000 adet
Normal	10 taş · 400 L	3 taş · 150 kg	8 taş · 360 L	1.000 adet
Premium	12 taş · 480 L	4 taş · 200 kg	5 taş · 225 L	1.000 adet

- Hammadde tedarikçiden ıstaka cinsinden istenir; istenirse kalem kalem de alınabilir.
- **10 ıstaka ve üzeri** alımda %5 iskonto uygulanır.
- Tedarikçi talebi onaylar ya da reddeder; reddedilen talep değiştirilip yeniden gönderilir.

Ödeme yolları (birleştirilebilir)

- **Nakit:** Bedel kasadan ödenir.
- **Çek cirosu:** Elinizdeki alacak çekleri tedarikçiye devredilir. Çek tutarı bedeli aşarsa fark nakit döner; bu para üstü hammadde bedelinin en fazla %50'si olabilir ve vadesi gelmemiş çek için kalan her ay başına iskonto kesilir (başlangıçta %6 / ay).
- **Kendi çekiniz:** 1–2 ay vadeli çek yazılır; tutarı her ay için vade farkı kadar büyür (başlangıçta %3 / ay) ve fark gider yazılır.

---

09 Üretim ve çift vardiya

- Üretim formunda hat, parti (ıstaka) sayısı ve vardiya seçilir. Üretim **sipariş için** ya da **stoğa** yapılabilir.
- Üretim aynı ay içinde biter: hammadde stoktan düşer, üretim gideri o anda nakitten ödenir, kalite bazında mamul stoku oluşur.
- Hammadde yetmezse eksik taşlar gösterilir ve o parti üretilemez.
- Her hattın aylık kapasitesi bellidir: Ekonomik 15, Normal 12, Premium 8 ıstaka.

- **Çift vardiya** o ay kapasiteyi ikiye katlar; üretim giderinin işçilik payı %50 artar.

> **Karar anı:** 24.000 paketlik Normal siparişi tek hatla tek vardiyada iki ayda, çift vardiyada bir ayda yetiştirirsiniz. Fazla mesai mi, geç teslim mi, ikinci hat mı?

---

10 Sevk ve stok

- Sevk yalnızca mamul stokundan, kalitesi eşleşen açık siparişe yapılır.
- Sevkte fatura kesilir, teminat iade edilir. Peşin ihalede satış bedeli hemen kasaya girer; vadeli ihalede bedel çek olarak gelir.
- Bilançoda stoklar hammadde ve mamul olarak ayrı satırlarda, maliyet bedeliyle görünür.
- Her ay kapanışında stok değerinin **%2'si stok taşıma gideri** olarak nakitten çıkar.

---

11 Fatura ve çek

- Her sevk için fatura kesilir; satış geliri sevk anında gelir tablosuna yazılır. Nakit ise tahsilatta girer: **kâr var, nakit yok** dersinin kaynağı budur.
- Vadeli satışın bedeli alacak çeki olarak gelir. Vadesi gelen çek **Tahsil et** ile nakde çevrilir.
- Vadesi gelmemiş çek tedarikçiye ciro edilebilir ya da bankada kırdırılabilir.
- Şirketin kendi yazdığı çek, vadesinin geldiği ayın kapanışında nakitten ödenir. Nakit yetmezse çek **karşılıksız** çıkar: bedel kredi borcuna dönüşür ve ayrıca %10 ceza kesilir.

---

12 Banka kredisi ve çek kırdırma

Banka ticari kredisi

- 50.000 ile 5.000.000 TL arasında talep edilir. Banka tutarı değiştirerek onaylayabilir ya da reddedebilir.
- Faiz her ay kapanışında borç üzerinden otomatik kesilir; başlangıç oranı **aylık %10**'dur ve banka değiştirebilir.
- Anapara otomatik tahsil edilmez; şirket istediği zaman öder.

Çek kırdırma

- Vadesi gelmemiş alacak çeki bankaya devredilip hemen nakit alınır; onay gerekmez.
- İskonto = çek tutarı × kırdırma oranı × kalan ay. Başlangıç oranı **aylık %11,5**'tir.
- İskonto gider yazılır, çek kapanır; geri ödenecek bir borç oluşmaz.

> **Örnek:** 1.000.000 TL'lik çekin vadesine 3 ay var. Kırdırılırsa iskonto 1.000.000 × %11,5 × 3 = 345.000 TL olur, kasaya 655.000 TL girer. Kredi reddedildiğinde son çare budur.

13 Kriz kartları

Oyunun yaklaşık yarısı kriz koşullarında geçer. Moderatör ay içinde istediği an kriz başlatır; ekranda bir çark döner. İlk dört krizin çarkını sırası gelen şirket (Genel Müdür) çevirir, sonrakileri moderatör. Oyun boyunca genellikle 4 ile 6 kriz yaşanır.

TEK MASA kartlar yalnızca çeken şirketi, TÜM MASALAR kartlar herkesi etkiler; FIRSAT kartlar nakit getirir.

Kart	Tür	Etki
Vergi incelemesi	TEK MASA	250.000 TL ceza
İş kazası ve SGK cezası	TEK MASA	120.000 TL ceza
Zorunlu hat bakımı	TEK MASA	Hat başına 40.000 TL
Müşteri iadesi	TEK MASA	Son teslimat bedelinin %5'i geri ödenir
Üretim hattında arıza	TEK MASA	O ay ilgili hatta üretim yapılamaz
İthalatta sorun	TEK MASA	O ay hammadde teslim alınamaz
Kur dalgalanması	TÜM MASALAR	Meyve nektarı %30 pahalanır (bu ay ve sonraki ay)
Enerji zammı	TÜM MASALAR	Üretim gideri %15 artar (bu ay ve sonraki ay)
Ambalaj zammı	TÜM MASALAR	Kap fiyatı %25 artar (bu ay ve sonraki ay)
Kira zammı	TÜM MASALAR	Kiralar %20 artar, oyun sonuna kadar
Nakliye grevi	TÜM MASALAR	O ay kimse sevk yapamaz
Sektörel vergi	TÜM MASALAR	Her şirket 25.000 TL öder
İhracat teşviki	FIRSAT	Çeken şirkete +100.000 TL
Sektör hibesi	FIRSAT	Her şirkete +50.000 TL

Zam kartları yalnızca maliyeti değiştirir; teklif fiyatınız sizindir. Zam ayında ve sonraki ayda teklif verirken maliyete zam payını eklemeyi unutmayın.

14 Habersiz denetim

Moderatör oyunun herhangi bir anında, haber vermeden bir şirketi denetleyebilir. Denetimde şirketin **kayıtlı nakdi** ile **kasadaki fiili nakdi** karşılaştırılır.

- Kasada kayıttan fazla para varsa fazlasına el konur.
- Kayıtlardaki fazlalıklar ve hatalar düzeltilir.

Kayıt disiplininin değeri, gerçek şirkette olduğu gibi, denetim kapıyı çaldığında anlaşılır.

---

15 Rol rotasyonu

Dört kişilik düzende roller **Ay 3, 6 ve 9** kapanışında otomatik olarak döner. İsimler aynı kalır, koltuklar değişir:

Satış → Planlama → Üretim → Genel Müdür → Satış

Böylece her katılımcı oyun boyunca her koltukta oturur; bir önceki çeyrekte eleştirdiği kararı bu kez kendisi verir.

---

16 Ay kapanışı

Moderatör ayı kapattığında sırasıyla şunlar olur:

1. Hattı olan her bölgenin kirası ödenir (kira zammı varsa zamlı).
2. Merkez ofis (25.000 TL) ve fabrika (40.000 TL) giderleri ödenir.
3. Kredi borcunun o ayki faizi kesilir.
4. Vadesi gelen kendi çekleri nakitten ödenir; nakit yetmezse çek karşılıksız çıkar.
5. Stok taşıma gideri (%2) ve varsa gecikme cezaları kesilir.
6. Açık kalan ihaleler iptal edilir; bilanço, gelir tablosu ve nakit akışı güncellenir.
7. Lig tablosu puanları hesaplanır ve büyük ekranda gösterilir.

---

17 İflas

Ay kapanışındaki ödemelerden sonra nakit sıfırın altına düşerse şirket **temerrüde** düşer ve iflas etmiş sayılır.

- İflas eden şirket donar: ihaleye giremez, kriz çarkına katılmaz, yalnızca raporlarını görür.
- Sonuç sıralamasında en sona yazılır.

- İflas riski olan şirket ekranında kırmızı uyarı görür. Nakit sıkışıyorsa kapanıştan önce kredi istemek ya da çek kırdırmak gerekir.

---

18 Oyun sonu tasfiyesi

12. ay kapanışından sonra şirketler tasfiye edilir ve sonuçlar tasfiye sonrası değerlerle karşılaştırılır.

- Açık alacak ve borç çekleri **aylık %10 iskontoyla** bugünkü değerinden nakde çevrilir; fark "vade maliyeti" olarak yazılır.
- Teslim edilmemiş açık siparişler iptal edilir, teminatları yanar.
- Elde kalan mamul stoku **maliyetinin %50'siyle** tasfiye edilir.

Ay 11 ve 12'de ihale kartlarında bu kural hatırlatılır: son aylarda uzun vadeli satış ve fazla stok pahalıya patlar.

---

19 Lig tablosu ve puanlama

- Her ay, o ay kazanılan ihalelerin cirosu (adet × kazanan fiyat) şirket şirket toplanır.
- Şirketler ciroya göre sıralanır; eşitlikte ihale sayısına bakılır.
- Sıraya göre puan verilir: **10 · 7 · 5 · 3 · 2 · 1**. Cetvel şirket sayısı kadar kesilir (4 şirkette 10 · 7 · 5 · 3).
- O ay kimse ihale kazanmadıysa puan verilmez.

Büyük ekranda **Ayın Kaptanı**, yıllık klasman ve ayın ihaleleri gösterilir. Lig tablosu bilanço, nakit ve borç bilgisi göstermez. Unutmayın: lig tablosunu kazanmak oyunu kazanmak değildir; resmi kazanan özkaynakla belirlenir.

---

20 İpuçları ve terimler

Sık yapılan hatalar

- Bütün parayı hatlara yatırmak: teminat, hammadde ve kira için nakit kalmaz.
- Her ihaleye girmek: kapasite yetmez, gecikme cezası ve yanan teminat gelir.
- Vadeyi bedava sanmak: para gelene kadar giderler krediyle döner.
- Zam kartından sonra eski maliyetle teklif vermek.
- Son aylarda uzun vade vermek ve stok biriktirmek: tasfiyede iskonto yenir.

Kısa sözlük

Terim	Anlamı
Teminat	İhaleyi kazanınca yatırılan, teslimde geri alınan güvence parası.
Vade	Satış bedelinin tahsil edileceği zamana kadar geçen süre.
Nakit eşdeğeri	Vadeli fiyatın bugünkü değeri; ihaleyi belirleyen ölçü.
Ciro	Elinizdeki çeki başkasına devrederek ödeme yapmak.
Çek kırdırma	Vadesi gelmemiş çeki iskontoyla bankaya verip nakit almak.
Istaka	Bir üretim partisi: 1.000 paket.
Özkaynak	Varlıklardan borçlar düştükten sonra şirkete kalan değer; oyunun kazananını belirler.
Temerrüt	Ödeme yükümlülüğünü yerine getirememek; oyunda iflas demektir.

Oyunu oynamak için: kaptankim.com/oyun
Demo talebi ve bilgi için: kaptankim.com/iletisim.html