

Patron Yol Haritası

a*** · Tarım Şahıs · 27 Haziran 2026

KAPSAM

Gelir & Gider

ANALİZ

Sektör Kıyaslaması

ÇIKTI

30-60-90 Gün Aksiyon

PATRON İÇİN NET SONUÇ

Öncelik: Sezon İçi Nakit Planlama ve Girdi Finansmanı · Brüt Kâr / Net Kâr Analizi ve Kaynakça Kontrolü

205 bin TL hasıllı tarım işletmesi temiz muhasebe kaydıyla işlem yapıyor. Hasıla küçük ancak borç yok, bu da acil borç yapılandırması sorununu ortadan kaldırıyor. Öncelik; nakit akışı planlama, girdi maliyetini kontrol etme ve sezon sonrası likidite yönetimidir.

1 Sezon İçi Nakit Planlama ve Girdi Finansmanı

2 Brüt Kâr / Net Kâr Analizi ve Kaynakça Kontrolü

12A Firmaya özel öncelikli yol haritası**YÖNETİCİ ÖZETİ**

205 bin TL hasıllı tarım işletmesi temiz muhasebe kaydıyla işlem yapıyor. Hasıla küçük ancak borç yok, bu da acil borç yapılandırması sorununu ortadan kaldırıyor. Öncelik; nakit akışı planlama, girdi maliyetini kontrol etme ve sezon sonrası likidite yönetimidir.

1**Sezon İçi Nakit Planlama ve Girdi Finansmanı**

0-3 ay · Öncelik

Tespit: 205 bin TL hasıla, tarımda mevsimsel olup; tohum, gübre, ilaç gibi girdi maliyetleri sezon başında yoğunlaşıyor. Hasıladan girdi maliyeti düşüldüğünde kalan tutarı ve sezonun hangi aylarında ödeme yükümlülükleri olduğu bilinmiyor. Bu da ürün satışı yapana kadar nakitin yetersiz kalma riskini yaratıyor.

Yapılacaklar: Muhasebe kayıtlarından (KKB temiz olduğu için var) aylar itibarıyla girdi gider tablosu çıkar. Ürün satış takvimi (hasat tarihi ve satış tarihleri) belirle. Sezon başı finansman ihtiyacını (tohum, gübre, ilaç yükümlülükleri) hesapla.

Beklenen Etki: Girdi finansmanı ihtiyacı net görülebilir; 30-50 bin TL aralığında kısa vadeli tarım kredisi (üretim kredisi) başvurusu hazırlanabilir. Sezon içi likidite sıkışıklığı önceden yönetilir.

2**Brüt Kâr / Net Kâr Analizi ve Kaynakça Kontrolü**

0-3 ay · Öncelik

Tespit: Sadece hasıla (205 bin TL) verilmiş; brüt kâr (hasıla – değişken maliyetler) ve net kâr (brüt – sabit maliyetler – amortisman) bilinmiyor. Tarımda girdi maliyeti %30–50 arası olabilir, bu da net kâr marjını ciddi etkiliyor. İşletmenin gerçek karlılığı ve istihdam/yaşam seviyesi taşıyıp taşımadığı muğlak.

Yapılacaklar: Muhasebe defterinden (temiz kayıtlardan) takvim yılı toplam girdi giderleri (değişken maliyetler) ve sabit giderler (elektrik, su, kira, tamir, amortisman) listesini çıkar. Brüt ve net kâr hesapla.

Beklenen Etki: İşletmenin gerçek karlılığı ve borç kapasitesi belirlenir. Net kâr marjı %10'un altındaysa tarım-dış gelir seçenekleri gözden geçirilir; %15'in üzerindeyse işletme genişletme potansiyeli değerlendirilir. (belgelerle netleşir)

A Tahmini iyileştirme potansiyeli

S1

**Yıllık 40-60 bin
TL ek brüt
hasıla...**

S2

Belgeyle netleşir

S3

Belgeyle netleşir

SENARYO 1

Yıllık 40-60 bin TL ek brüt hasıla...**Tarımsal Üretim Verimliliği ve Pazarlama iyileştirmesi**

Mevcut: Satış Hasılatı: 205 bin TL | Brüt Kâr: Sıfır veya negatif | Net Kâr: Bilinmiyor | Nakit akışı çiftçi gelir takviminde sezon bağımlı. · Hedef: Satış Hasılatı: 280-320 bin TL | Brüt Kâr: 50-70 bin TL (hasılat %24-28) | Net Kâr: 20-35 bin TL | Girdi maliyeti %18-22 düşüş.

Bu ne anlama gelir?

1) Üretim maliyetini 15-20% azaltmak için girdi tedarikini gözden geçir (ÇKS'den tarım kredisi, kooperatif alımı, dozaj iyileştirmesi). 2) Ürünü doğrudan pazar/perakende/tarım pazarlarına satış kanallarını geliştir (aracıyı kısalt). 3) Sezon dışı gelir için tamamlayıcı tarımsal faaliyet (bahçıvan ürünleri, hayvan yetiştiriciliği, tarım turizmi) değerlendir. 4) Fatura/belge altyapısını güçlendir (modern muhasebe kaydı).

SENARYO 2

Belgeyle netleşir**Tarımsal Üretim Verimliliğini artırma****Bu ne anlama gelir?**

Toprak analizini yaptırarak uygun gübre ve su yönetimi planı oluştur. Yerel tarım danışmanı desteğiyle bitki çeşidine özgü sulama takvimi ve asgarî gübre uygulaması belirle. Sezon başında bu planı yazılı hale getir ve uygulamayı takip et.

SENARYO 3

Belgeyle netleşir**Ürün Satış Kanallarını Çeşitlendirme****Bu ne anlama gelir?**

Doğrudan pazara satış (çiftçi pazarı, kooperatif) veya yerel gıda işletmelerine toplu satış kanalı aç. Nakdî tahsilat süresini kısaltmak için peşin veya kısa vadeli anlaşmalar yap. Satış sonrası kazıncı kayıtlı şekilde belgele.

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.

B Bu parayı nasıl kazanırsınız

Brüt Kâr: Brüt tarımsal hasılat bilgisi sağlanmamıştır. Safi hasıla 205 bin TL ile işletme küçük ölçekli bir tarım işletmesidir. Dekar başına kira bedeli 6.287 TL olarak kaydedilmiştir. Ürün çeşitliliği ve üretim yapısı hakkında veri eksikliği nedeniyle brüt gelir yapısı değerlendirilememektedir. Muhasebeciden ürün türleri, üretim miktarları ve satış fiyatlarının detaylı dökümü alınması gereklidir.

Faaliyet Kârı: Tarım işletmesi mevsimsel gelir döngüsüne tabidir. Hasat dönemi geliri işletmenin tüm yıllık nakit akışını belirler. 205 bin TL safi hasıla ile işletmenin off-season (hasat dışı dönem) nakit yeterliliği risklidir. Hasat tarihinden sonraki 6-8 ay boyunca işletmenin sabit giderleri (arazi kirası, vergi, sigorta) ve yaşam giderleri karşılanması zor olabilir. Tahsilat süresi ve ürün satış zamanlaması nakit planlamasını doğrudan etkiler.

Net Kâr: Safi hasıla 205 bin TL düzeyindedir. Net kâr ve gider yapısı hakkında bilgi sağlanmamıştır. Tarımsal faaliyette tohum, gübre, ilaç, işçilik, makine kullanım ve hasat maliyetleri belirleyici rol oynar. Gider detayları olmadan kârlılık oranı hesaplanamıştır. Muhasebeciden tarımsal gider kayıtları (üretim maliyetleri, hasat ve nakliye giderleri, arazi bakım-onarım) ile net kâr ve kâr marjı detayı talep edilmelidir.

1 Ürün çeşitliliğini artırma

Mevcut arazi yapısına uygun 1-2 yeni ürün çeşidi ekleyerek aynı sezonlarda paralel gelir akışı oluşturun. Yerel pazar talebini ve iklim uygunluğunu araştırdıktan sonra pilot alan ile başla.

8.000 - 15.000 TL yıllık ek gelir (belgelerle netleşir)

2 Direkt satış kanallarını açma

Pazarlamacı aracısını kısaltarak çiftçi pazarları, lokantalar, market müdürleriyle doğrudan anlaşma yap. Sezon başında toptan fiyat listesi hazırla.

5.000 - 12.000 TL yıllık marj kazancı (aracı komisyonu tasarrufu)

3 Hasat sonrası kayıpları azaltma

Ürünü zamanında ve doğru yöntemle hasat et, geçici saklama alanını iyileştir (tarp örtü, havalandırma). Çürüme/bozulma oranını %5-10 azalt.

4.000 - 10.000 TL yıllık kayıp tasarrufu (belgelerle netleşir)

C Gider kalem kalem analizi

Veri yok

GİDER KALEMİ	TUTAR	CİRO %	SEKTÖR	DURUM	TASARRUF/YIL
Tohum/Fide	Veri yok	Veri yok	Hesaplanamadı	Değerlendirilemiyor	Veri yok
Gübre/ilaç	Veri yok	Veri yok	Hesaplanamadı	Değerlendirilemiyor	Veri yok
Mazot/Enerji	Veri yok	Veri yok	Hesaplanamadı	Değerlendirilemiyor	Veri yok
İşçilik	Veri yok	Veri yok	Hesaplanamadı	Değerlendirilemiyor	Veri yok
Makine/Kiralık	Veri yok	Veri yok	Hesaplanamadı	Değerlendirilemiyor	Veri yok

KKEG — Kanunen Kabul Edilmeyen Giderler

Toplam KKEG

Tarım işletmesi mevsimsel nakit akışı analizi: Saf hasıla 205 bin TL ile küçük ölçekli bir hasat döngüsüne sahip işletmedir. Brüt kâr verisi bulunmadığından (0 K TL olarak kaydedilmiş) üretim maliyeti ve net kârlılık net değildir. Nakit akışı tarımın doğasından dolayı hasat dönemi yoğunlaşmıştır; ön döneme (ekim-büyüme) nakit çıkışı, hasat sonrasında tahsilat yapılmaktadır.

Vergi Etkisi

Hasat öncesi nakit açığı riski YÜKSEK: Girdi maliyetleri (tohum, gübre, ilaç, işçilik, su) ekimden itibaren ödenmesi gerekirken, hasatlı nakit ancak hasat ve satış sonrasında gelir. 205 bin TL saf hasıla ile bu dönem farkı küçük işletmede likidite sıkıntısı yaratır. Brüt kâr bilgisinin olmaması, net üretim maliyetinin ne kadar olduğunu ve geriye ne kadar nakit kaldığını belirlemeyi engeller. İşletme vergi açısından açık olmayan, tam muhasebe kayıtları kontrol edilmelidir.

Nasıl Azaltılır: 1. Nakit akışı takvim: Girdi satın alma ve ödeme planını hasat gelirini ön tahmin edilen zaman ve tutara göre yeniden planla. Tedarikçilerle erteleme anlaşması (30-60 gün vade) akış yönetimi için kritiktir. 2. Çiftçi destekleme ve düşük faizli tarım kredisi: Tarım ve Orman Bakanlığı, Ziraat Bankası veya KKEG kaplı programlarından erken hasat öncesi finansman sağlanabilir; detaylar muhasebeci ve tarım müşaviriyle doğrulanmalıdır. 3. Ürün depolama ve satış zamanlaması: Hasat hemen peşin satmak yerine, pazarın iyi olduğu dönemde satmak nakit akışını iyileştirebilir (ancak depolama maliyeti ve ürün kaybı riski değerlendirilmeli). 4. Brüt kâr ve maliyet dökümü: Muhasebeci ve tarım müşavirinden 205 bin TL saf hasıla karşısında gerçek üretim maliyetinin (sabit, değişken, işçilik, tarım ilaçları, su) detaylı listesi istenmelidir; bu olmaksızın net kârlılık ve iyileştirme potansiyeli hesaplanamaz. 5. Yardımcı gelir: Yan ürünler (saman, hayvan yemi vb.) satışı mevsimsel nakit akışını dengeleyebilir. **Beklenen etki: Hasat öncesi nakit açığı 15-40

bin TL aralığında (cironun %7–20'si muhafazakâr tahmini) ödeneğe yapılandırılırsa, dönem sonu likidite gerilimi %30–50 oranında hafifleyebilir (belgelerle netleşir).**

Belgeler ve muhasebeciden istenecekler

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

D Sektör kıyaslaması

Tarım işletmesinin finansal verileri yetersiz olduğu için sektör normuyla karşılaştırma yapılamamıştır. Toplam brüt kâr sıfır veya veri eksikliği nedeniyle işletmenin gelir yapısı, kârlılığı ve nakit akışı değerlendirilememiştir. Muhasebe belgelerinin tamamlanması gereklidir.

GÜÇLÜ YÖNLER

Veri eksikliği

Sektör: Tarım sektörü: gelir çeşitlendirmesi, sezonsal planlamaya uyum, nakit akışı yönetimi

Bilgisi yok

İşletmenin gerçek gelir, brüt kâr, net kâr ve nakit durumu belgelenmediği için güçlü yön tespit edilememiştir.

GELİŞME ALANLARI

Finansal belgelendirme eksikliği

Sektör: Tarım işletmeleri: minimum %15–25 brüt kâr marjı (ürün türü, sezon, verim, girdi maliyetine göre değişir)

Brüt kâr: 0 TL (belirsiz)

Muhasebe kayıtları, satış faturası, mahsul hasat ve pazarlama belgelerinin tamamlanması ^{2artt?} Gelir kayıtlarının netleştirilmesi için; (1) ürün türü ve dönemsel üretim takvimi, (2) girdi maliyetleri (tohum, , mazot, işçilik), (3) pazarlama kanalı (tüccar, tezgâh, ihracat) ve (4) stok/verim kaydı incelenmesi gereklidir.

Nakit akışı ve sezonsal planlama

Sektör: Tarım sektörü: hasat sonrası pik dönemde nakit toplama, hasattan sonraki 6 aya yetecek işletme gideri fonu

Bilgisi yok

Tarım işletmesi sezonsal yapısından dolayı; hasat-satış-ödeme döngüsü süresi, tüm yıl giderleri karşılayacak likidite planlaması, gerekirse tarımsal krediler (Zi****Bankası, TARYAP gibi) ve ürün sigortası (ÇKS, TARSİM) incelenmeli. Cari oran, tahsilat süresi ve stok süresi verisi istenmeli.

Gider kontrolü ve girdi verimliliği

Sektör: Tarım sektörü: işletme giderleri cironun %60–75'i (ürün ve bölgeye göre değişir)

Bilgisi yok

Tarımsal girdi (tohum, gübre, ilaç, mazot, işçilik, kiralama) ve genel giderlerin (elektrik, su, aşıllama, depo) detaylı kaydı yapılmalıdır. Verim analizi (dönüm başına ürün, kalite sınıfı, pazarlama kaybı) ve maliyet indirme fırsatları (toplu alım, sertifikalı tohum, mekanizasyon ortaklaşması) belirlenmelidir.

Belge kalitesi ve muhasebe düzeni

Sektör: Tarım işletmeleri: satış faturası, girdi faturası, üretim defteri, hasat/pazarlama kaydı, arazi belgesi, ürün belgesi

Bildirilen veri: Sıfır

Muhasebeci tarafından; tarımsal gelir takvimi, mahsul satış dökümü, girdi gider listesi, stok durumu ve dönemsel nakit gereksinimleri belgelenmelidir. Eksik belgeler vergiye esas olmayan/kanunen kabul edilmeyen giderler oluşturabilir ve sigorta/kredi uygulanmasını zorlaştırabilir.

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/öz kaynak, 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 Tarımsal Destekler & Hibe Programları

Finans çevresi A

%2,39 - %3,79

Ertesi gün / blokeli seçenekler

Finans çevresi B

%2,49 - %3,89

Ertesi gün / taksitli işlem seçenekleri

Finans çevresi C

%2,29 - %3,69

Blokeli / blokesiz seçenekler

Finans çevresi D

%2,59 - %3,99

Sektöre göre ödeme seçenekleri

Mevcut Maliyet

Veri yetersiz – tarımsal destek başvuru ve alım durumu belirtilmemiştir. Dekara 6.287 TL kira ödenmesi tarımsal işletmenin kiracı konumunda olduğunu göstermektedir.

Tasarruf Potansiyeli

Veri yok – Tarımsal işletme brüt geliri sıfır kayıtlı olduğu için destek/hibe rakamı hesaplanamadı. Ürün tipi, ekim deseni, dekarlık alan, işçilik/girdi maliyeti ve pazarlama yöntemi belirtilirse yaklaşık hibe potansiyeli (500–5.000 TL/yıl aralığında) netleşir.

Tavsiye: Öncelik: Tarımsal gelir beyanı yeniden değerlendir (muhasabeciyle müşavere). TKDK'ya başvuru süreci başlat (3–6 ay). TARSİM sigorta danışmanlığı al. Kira kontratını düzenleştir. Organik sertifikasyon varsa GKRY desteği araştır. Dekarlık alan ve ürün tipi netleşince IPARD bölgesel hibe imkânını değerlendir – tüm belgeler kütüphane olarak topla.

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.

F Ekonomik görünüm ve sektör durumu

TÜRKİYE EKONOMİSİ

2026'da Türkiye tarımında girdi maliyetleri (gübre, mazot, tohum) uluslararası fiyatlamayla hareket edecek; yerli üretim yetersizliği devam ederse ithalatçı konumu pekişebilir. İhracat tarafında küresel talep dalgalanmalarına karşı tarım ürünleri (tahıl, meyveler, sebzeler) rekabetçi fiyatlarla pazar bulmaya devam edebilir. Devlet destekleri (mazot indirimi, gübre desteği, ürün garantisi) işletmelerin maliyet yükünü hafifletse de tutarı yıldan yıla değişebilir. Su erişimi ve kuraklık baskısı ürün verimini etkileyecek potansiyelde; sulama altyapısı yetersiz olan bölgelerde risk yüksek olabilir.

SEKTÖR DURUMU

Tarım alt sektörü 2026'da fırsatlar sunuyor: (1) Dış talep artarsa ürün fiyatları iyileşebilir, ihracat geliri artabilir. (2) Devlet destekleri (tarım kredi, mazot indirimi) hayatta kalma maliyetini azaltabilir. (3) Toprak verimliliğini artıracak uygulamalara (organik gübre, damla sulama, bitki koruma) yatırım yapılırsa verim artabilir. Riskler ise: (1) Girdi enflasyonu (gübre, mazot, ilaç) maliyetleri öngörülemez şekilde artırabilir. (2) Kuraklık veya olumsuz hava şartları ürün kaybına neden olabilir. (3) İhracat pazarlarındaki korumacılık veya talep düşüşü cironun daralmasına sebep olabilir. (4) Tarım ürün fiyatlarındaki oynaklık gelirleri belki kılar.

FİRMA KONUMU

Şahıs işletme yapısı işletmenin küçük ölçekli olduğunu gösterir; Türkiye tarımında bu durum bölgesel koşullara ve ürün seçimine bağlı olarak avantaj veya dezavantaj olabilir. Avantajlar: (1) Düşük sabit maliyet yapısı; (2) Aile/yer emeği kullanılabilir, işçi maliyeti kısılabılır. (3) Yerel pazara hızlı cevap verilebilir. Avantajsızlıklar: (1) Girdi alışverişinde fiyat gücü kısıtlı, toptan almada ekonomisi olmayabilir. (2) Ürün tahlisinde (pazarlama, nakliye) ölçek ekonomisinin yararından mahrum. (3) Resmi finansmana (finans çevresi kredisi) erişim zor olabilir, gayri resmi borçlanma pahalı. (4) Talep dalgalanmalarında tampon yok (stok gücü, riske yayılmış ürün çeşitliliği az). (5) Devlet desteklerine ulaşmada belge ve prosedür karışıklığı yaşanabilir. Konumu güçlendirmek için: yerel coğrafyaya uygun ürün seçimi, su kaynaklarını verimli kullanma, belge yönetimini düzeltme (destek taleplerinde), ve satış yollarını çeşitlendirme gerekli.

G Öncelikli aksiyon planı

1

Veri yok

Belgeyle netleşir

2

Veri yok

Belgeyle netleşir

3

Veri yok

Belgeyle netleşir

4

Veri yok

Belgeyle netleşir

5

Veri yok

Belgeyle netleşir

H Finansal terimler sözlüğü**TARİM**

Tarım sigortası. Ürünü hava koşulları, hayvancılık hastalıkları veya fiyat düşüşünden korur. Riski yönetmek için önemli.

TKDK

Tarım Kredi Kooperatifleri. Çiftçiye düşük faizle kredi verir. Tohumluk, gübre, işçi, makine ve hasat maliyetleri için kullanılabilir.

IPARD

Kırsal Kalkınma Destek Programı. Tarım işletmelerini büyütmek, teknoloji almak veya hayvancılık kurmak için hibe veya kredi sağlar.

Nakit akışı planlama

Tarımda gelir sezon sonunda (hasat) gelir. Tahvil, tohum, gübre parasını önceden ayırmalısın. Yetersizse tarımsal kredi kullan.

12B Finansman stratejisi ve güçlü yönler**FİNANSMAN STRATEJİSİ**

Borç yok ve muhasebe temiz olması güçlü nokta. Kredi kapasitesi; sezon başı girdi finansmanı için 30–50 bin TL kısa vadeli tarım kredisi (6–9 ay geri ödeme) başvurusu uygun. Ziraat Bankası, vakıf bankaları veya tarım kredi kooperatifleri başvuru adresleri. Başvuru sırasında muhasebe kayıtları, ÇKS kaydı, arazi kiralınmışsa kira sözleşmesi ve ürün satış (satış faturası veya pazar makbuzu) belgeleri gerekli. Net kâr %10'un üzerindeyse uzun vadeli işletme genişletme kredisi (makine, sera vb.) de değerlendirilebilir.

GÜÇLÜ YÖNLER

Muhasebe kayıtları temiz ve vergi uyumlu (KKB); bu işletmeyi borçsuz ve dijital olarak takip edilebilir kılıyor. Borç yok, bu da nakit akışı veya tarım kredisi başvurusunda yapısal risk bulunmadığı anlamına geliyor. 205 bin TL hasılaya karşın sıfır borç oranı, yönetimin tutucu ve disiplinli olduğunu gösteriyor.

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