Türk Traktör ve Makineleri A.Ş.
2024 Yılı Finansal Sonuçları Analist Toplantısı
Matthieu Séjourné, Şirket Lideri
Özgür Ergun, Mali İşler İş Lideri

Matthieu S.: Yerel olarak 48 HP'den 145 Hp'ye kadar Nh için, Case IH için de yerelleştirilmiş geniş bir portföyümüz var. 2024 yılında büyük bir geçiş süreci yaşadık. Yönetmelik değişti. Artık Tier 3 traktör üretilemiyor. Yönetmeliğin 1 Temmuz itibarıyla sona ermesini bekliyorduk. Ancak hükümet tarafından bir uzatma verildi ve Küçük Seri olarak adlandırdığımız üretim aralık ayının sonuna kadar ertelendi. Şimdi ise üreticinin Tier 3 traktörleri satması ve perakendeye sunması için 12 ay süresi var. Böylece pazar, Avrupa pazarıyla uyumlu olan Faz 5'e geçti. Bu da Türkiye'yi, ürünlerini yurt dışına satma konusunda güçlü bir konuma getirmekte.
İnşaat ekipmanları açısından bizim için çok iyi bir yıl oldu. Pazar payımızı artırdık. Birim satışları açısından 811 adetle rekor kırdık ve bunların 411 adedi yerel olarak ürettiğimiz TLB'den, 400 adedi ise CNH'den tedarik ettiğimiz ürünlerden oluşmakta. 2020 yılında TLB üretimine başladığımız için bu yıl üretimi artırdık ve 2023'ün biraz altında kaldık fakat bu segmentte pazar payımızı koruduk ya da artırdık. Bu segment, kredi erişimi açısından en çok zorluk yaşayan segmentlerden biri oldu, çünkü bu tür ürünleri satın alan müşteri kitlesi finansmana erişimde daha fazla sıkıntı yaşadı.
Tarım ekipmanları. 2022 ve 2023 yıllarındaki yüksek arzın ardından biçerdöver satışlarında büyük bir düşüş yaşandı. Bu yüzden 2024 yılında 158 adetlik perakende satışla bu alanda bazı zorluklarla karşılaştık. Ekipman pazarı her yıl büyümeye devam ediyor. Kayhan Ertuğrul şirketinin %100'ünü satın almak için bir hisse satın alma sözleşmesi imzaladık. Bu satın alımı tamamlamak için Rekabet Kurulu'ndan onay bekliyoruz.
Gelişmiş teknoloji ve sunduğumuz yenilikler açısından, ilkemiz Türkiye'de şehir ve tarım alanlarının geleceğine yatırım yapmak. Çiftçilerin verimliliğini ve üretkenliğini artırmak için yeni teknolojilerin benimsenmesinin önemli olduğuna inanıyoruz. Bu yüzden sadece bir ürün değil, tarımsal alanın gelişimini desteklemek adına yenilikler de sunuyoruz. Yerel olarak ürettiğimiz TT kılavuzuyla sunduğumuz bir kılavuz sistemimiz var. Traktörlerimizi daha fazla veri almak ve gelecekte yapay zekayı kullanarak çiftçilerimize daha fazla hizmet sunabilmek için geliştiriyoruz. Tarlanın tanımlanması veya analiz edilmesi ya da gübreleme için drone çözümlerimiz bulunmakta.
Bursa'da iki yeni ürün ve konsept uyguladık. Bunlardan biri robot. Bu robot görüntüleri analiz eden ve seçici ilaçlama yapabilen bir ilaçlama robotu ve iki tane avantajı var. İlki, daha az gübre veya pestisit kullanarak çiftçiler için kullanım maliyetini düşürmesi. Bunun yanı sıra çevresel açıdan da bir fayda sağlamakta. Otonom araç tarımsal iş gücü açısından sıkıntı yaşanan bazı bölgelerde ve ihracatta bir fırsat sunmakta. Bu yüzden küresel çapta otonom çözümlere yönelik bir talep var.
Bu yılın başlarında Konya'da elektrikli traktör konseptini sunduk. 2025 yılı içinde, bazı birimleri çiftçilere ve müşterilere vereceğiz ve konseptin son halini ve ticari onayını almadan önce geri bildirim toplayacağız.

Özgür E.: 2025 yılı beklentileri açısından baktığımızda, 2023 yılı rekor bir yıl olmuştu fakat 2024 yılının birçok açıdan 2023'e kıyasla düşüş gösterdiğini görebilirsiniz. Ancak 2024 yılı hem finansal olarak hem de birim bazında şirketin en iyi ikinci yılıydı. 2025 için sektörde hacmin az da olsa azalmasını bekliyoruz, normalleşmenin bir süre daha devam edeceğini düşünüyoruz. İhracat tarafında ise dalgalanma olmayan bir yıl bekliyoruz. Yatırımlarımıza geldiğimizdeyse, işimizi büyütmeye kararlıyız ve önceki yıllardaki yatırım hızımızı sürdüreceğiz. 2025 yılında 140 ila 160 milyon dolar arasında yatırım yapacağız. En büyük maddelerden biri de burada açıklandığı gibi, Türkiye'de tarım ekipmanları üreticisi olan Kayahan Ertuğrul'un hisse satın alma anlaşmasını zaten imzalamış olmamız. Ödeyeceğimiz şirket değeri yaklaşık 65 milyon dolar olacak.

Finansal kısma geldiğimizde, Bay Matthew bunların çoğunu daha önceki slaytlarda paylaştı. 2024 yılına genel bir bakış olarak, piyasa dinamikleri hem yerel hem de ihracat hacimlerinde yıllık bazda hafif bir düşüş gösterdi. Temel bir değişiklik olarak, Faz 3 emisyonlu motorlardan Faz 5 emisyonlu motorlara geçtik. Bu ekonomi açısından çok önemli çünkü Faz 5 ünitelerinin ömür boyu kullanımı, Faz 3'e kıyasla daha verimli. Ancak ilk yılda bu motorun daha pahalı olması maliyet açısından bazı olumsuz etkilere sebep oldu. Bu, 2024 yılında yaşadığımız önemli bir değişimdi. Daha önceki slaytlarda açıkladığım TTFinans yani TürkTraktör Finans konusunda da Ziraat Bankası tarafından çiftçilere verilen kredilerde devlet sübvansiyonlarında büyük bir değişiklik oldu, ancak biz bunu kendi çözümümüzle telafi ettik. Bu iki duruma rağmen yatırımlarımıza devam edeceğiz ve yılı çift haneli artışlarla kapatıyoruz. FAVÖK'te %14,7 gibi bir marjla, 267 milyon euroya ulaştık. Ve Vergi Öncesi Kar'da %11,9 marjla ile 217 milyon euroya ulaştık. Ayrıca bildiğiniz gibi, 2024 yılında nominal değerlerle hissedarlarımıza 9 milyar TL temettü ödemiştik. Ve bu sabah öğrendiğiniz gibi, Nisan ayının başında bir temettü daha ödeyeceğiz.

TürkTraktör'ün finansal durumuna baktığımızda, dün KAP 'tan yayınladığımız gelir tablosunda ve ekranda da görebileceğiniz gibi, satış alanında yıllık bazda %21'lik bir düşüş var. Gelirimiz 67 milyar TL. Bu, esas olarak yıllık bazdaki birim değişiminden kaynaklanıyor. Ve %43'lük bir brüt kâr düşüşümüz var, ki bu da ağırlıklı olarak Faz 5 motorlar, Ziraat Bankası'nın politika değişikliği ve bazı maliyet unsurlarındaki artıştan kaynaklanmakta. Bu artışlar, satış fiyatlandırmamız veya euronun artmasıyla tam olarak örtüşmüyor. Sonuç olarak, FAVÖK'e baktığımızda, 2024 yılında yaklaşık 10 milyar olduğunu görüyoruz. Ve çoğu kâr kaleminde hâlâ çift haneli rakamlardayız. Ek olarak belirteyim, tüm bu rakamlar TMS29'a göre düzenlendi. Yani 2023'te gördüğünüz rakamlar da Aralık 2024 enflasyonuna göre ayarlandı.

Bilanço ve nakit akışını dün duyurduk. Ve finansal raporlarımızda çok daha fazla detay mevcut. Yıllık bazda varlık miktarında bir düşüş olmasına rağmen, şirketin finansal sağlığı oldukça iyi durumda. Yatırımlarımıza ve işlerimize devam ediyoruz. Bu, finansal oranlarla desteklenmektedir ve tablodan da görebileceğiniz gibi, borç/FAVÖK oranımız %32 ve özkaynak kârlılığımız ise %34. Cari oranımız %1,43 ve bu da dönen varlıkların kısa vadeli yükümlülüklere kıyasla daha yüksek bir kapsama sahip olduğunu göstermekte. Likidite oranımız ise %0,82.

Sunumumuzun sonuna geldik. Katıldığınız için teşekkür ederim. Sorularınız varsa, biraz zamanımız olduğu için birkaçını alabiliriz, daha sonra toplantı odasının önündeki alanımızda sohbet ederiz. Teşekkürler.

Analist 1: Sunumunuz için teşekkürler. İlk sorum 2024 yılındaki piyasa koşulları ile ilgili olacak. Otomotiv alanında, piyasada kredi yerine nakit alımları nedeniyle direnç vardı. Sizin tarafınızda durum nasıldı? Bu konuda biraz detay verebilir misiniz? Piyasada daha zayıf olduğunuzu görüyoruz. Sayılar da bunu gösteriyor. Daha fazla detay verebilir misiniz? Ayrıca TT Finans'ın müşteri tabanınız içinde daha yüksek bir konuma sahip. Ve maliyetleri de vardı sanırım. Bu konuda daha fazla ayrıntı alabilir miyim? Ve bu yıl, 2 veya 3 güçlü çeyrek ya da yılın ardından daha zayıf, belki daha düşük bir sayı mı bekliyorsunuz? Finansman olmadan bu yılın görünümü nasıl? Başka kaynaklarınız var mı? İlk sorum bu. Sonrasında iki sorum daha var. Teşekkürler.

Matthieu S.: Öncelikle, tüketici finansmanı açısından baktığımızda, tüm yılın %50'si TT Finans'tan geldi, dediğiniz gibi %20'si Ziraat'ten, %29'u diğer kaynaklardan ve ayrıca bayi finansmanından geldi. Nakit, işimizin küçük bir kısmını oluşturuyor. Nitekim Ziraat Bankası'nın değişimiyle, TürkTraktör Finans olmadan ve bazı rakiplerimizle birlikte ticari bankaların devreye girmesiyle kredi imkânı sunulmasaydı, piyasa çok daha kötü durumda olurdu. Maliyetimiz vardı, ama aynı zamanda piyasayı makul bir seviyede tutmak, çiftçiye ve müşterilerimize makinelerimizi satın almaları için erişim sağlamak da bir maliyetti.
Ziraat Bankası resmi olarak 2026'ya kadar aynı politikayı sürdüreceğini duyurdu. Aynı koşulların devam etmesini bekliyoruz. Bir değişiklik beklemiyoruz. Beklediğimiz iyileşme faiz oranlarında olacak, çünkü bu yıl faiz gerçekten çok yüksekti, %58'e kadar çıktı. Nisan ayında, Merkez Bankası'nın yönlendirici faiz oranında bir gevşeme ve düşüş bekliyoruz ve maliyetler de azalacaktır. Kesin olarak bir şey söyleyemiyorum çünkü durumu tahmin etmek zor.

Analist 1: Kesinlikle. Talep tarafına baktığımızda, son iki yılda muhtemelen öne çekilmiş bir talep ya da düşük faiz oranları nedeniyle daha yüksek bir talep söz konusuydu. Bu yıl yine tahmini olarak faiz oranlarının düşeceğini ve koşulların iyileşeceğini varsayalım. Talep tarafında bir iyileşme veya artış ihtimali görüyor musunuz?

Matthieu S.: Mevcut hava koşullarına bakarsak, henüz elimizde net bir sonuç yok. Ancak şu an olan bitene baktığımızda, karın doğru zamanda yağdığını, yağmurun Türkiye genelinde oldukça uygun şekilde dağıldığını görüyoruz. Pozitif kalmak istiyorum ama elimde sağlam bir veri yok. Yakında TUİK'den gelecek verileri alacağız ve tahminimizin doğru olup olmadığını anlayacağız. Yani olumlu bir durum olabilir. İlk altı ayı bekleyip nasıl gittiğini göreceğiz, yılın ikinci yarısından sonra bir iyileşme olmasını bekliyoruz. Bekleyip görmemiz gerekecek. Şu an gördüğünüz beklentimiz temel tahminimiz. Bunun geniş bir aralık olduğunu biliyorum çünkü %12 ile %25 arasında bir düşüş bekliyoruz. Ancak piyasayı böyle okuyor ve değerlendiriyoruz. Genel olarak biraz zor bir durum. Piyasanın nasıl ilerleyeceğine dair bir fikir sunma konusunda bence henüz çok erken.

Analist 1: Dijital tarım tarafıyla ilgili stratejik bir sorum daha var. Elinizde TürkTraktör dronları var, ancak bildiğim kadarıyla Avrupa'da dron çok yaygın bir uygulama değil. Sınırlı bir uygulama.

Matthieu S.: Evet, haklısınız. dron şu anda dijitalleşme açısından işimizin büyük bir parçası değil, Fakat Tarlam Cepte ile iyi kullanım alanları oluşturduk ve çiftçilere uydu verileri üzerinden bilgi sağladığımız bir uygulama başlattık. Agrovisio'ya yatırım yaptık ve bu sayede tarım alanlarının uydu görüntülerini alıp nem seviyesini ve bitkilerin sağlığını inceliyoruz. Bu da çiftçiler için şimdiden önemli bilgiler sağlıyor. Bir sonraki adım da değişken oranlı uygulama dediğimiz sistemi sunmak. Yani bu verilere dayanarak çiftçinin maliyetlerini düşürmeye ve verimliliği artırmaya çalışacağız.

Analist 1: Önümüzdeki birkaç yıl içinde bu taraftan katma değer olarak herhangi bir iyileşme kaynağınız var mı? Çünkü çok güçlü bir varlığa sahip olduğunuz geleneksel bir ürününüz var. Ve tarımda en iyi veri tabanına sahip olduğunuzu düşünüyorum. Bu tarafta herhangi bir büyüme beklentisi var mı, bize bu konuda bir perspektif çizebilir misiniz?

Matthieu S.: Yönlendirme sisteminde büyüyoruz. Örneğin, hassas tarımın ilk adımı olan bu sistemde her yıl büyüme kaydettik. Şu an elimde net bir rakam yok, ancak sürekli büyüyoruz. Özellikle artık yerel çözümümüzü sunduğumuz için. Geçmişte bazı OEM'lerden çözümler ithal ediyorduk. Şimdi ise daha makul maliyetlerle kendi çözümümüzü geliştiriyoruz. Bu da doğrudan çiftçiye fayda sağlıyor. Neden mi? Çünkü sahada çakışma olmuyor. Bu yüzden de bir artış yaşanmıyor. Bu alanda daha fazla

benimsenme görüyoruz. Değişken oran. Olumlu gelişmelerin olabileceği bir alan burası. Sadece traktör satmakla kalmayıp, traktörlerimizle birlikte ekipman da satmak için çeşitli OEM'ler ile çalışıyoruz. Bu da gelir açısından bir iyileşme sağlayacaktır. Kayhan Ertuğrul da portföyümüz aracılığıyla sattığımız ürünlerden biri oldu. Eskiden OEM'lerimizden biriydi. Şimdi Rekabet Kurumu'ndan onayı aldığımız takdirde, tamamen TürkTraktör'ün bir parçası haline gelecek ve bu da bize bu alanda büyümek için yeni beceriler kazandıracak.
Bu yüzden de yatırımlarımızın azalmadığını görüyorsunuz, çünkü hala Ar-Ge'ye yatırım yapıyoruz. Bu sektörde 22 yıllık deneyime sahibiz, piyasadaki dalgalanmalara göre inişler çıkışlar yaşıyoruz, ancak piyasa yeniden hareketlendiğinde en iyi şekilde faydalanmak için düşüş yaşanan dönemlerde de yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bu, bizim şu anki politik stratejimiz.

Analist 1: Son sorum euro-dolar paritesi hakkında olacak. Tarihsel olarak, kâr marjlarınız üzerinde olumsuz bir etkisi oldu. Son on yıla ya da daha uzun bir döneme baktığınızda, Türkiye fabrikasının maliyet rekabetçiliğini nasıl görüyorsunuz? Teorik olarak daha fazla baskı olduğunu biliyoruz, ancak sizin açınızdan parite etkisi ve genel maliyet etkisi nasıl bir tablo oluşturuyor? Yurt içi rekabetiniz ve ihracatınız açısından nasıl bir beklentiniz var? Teşekkür ederim.

Matthieu S.: Sorun değil. Yurt içinde yönetebileceğimizi düşünüyorum çünkü ağırlıklı olarak yerel oyuncularla rekabet ediyoruz. İhracatta ise kesinlikle baskı yaratıyor. Son iki yıla, yani 2022 ve 2024'e baktığımızda, enflasyon Türk lirasının güçlü para birimlerine karşı değer kaybından çok daha yüksekti. Bu nedenle Türkiye kesinlikle rekabet gücünü kaybediyor. Bunun ne kadar süreceğini bilmiyorum. Ancak evet, bu durum ihracat kârlılığımız ve Türkiye dışındaki tesislerle rekabet edebilme gücümüz üzerinde baskı oluşturuyor. Bu yüzden verimliliğimizi artırmak için yoğun şekilde çalışıyoruz. Ama yanılmıyorsam, 2022 ve 2024 yıllarını dikkate aldığımızda, rekabet gücünde yaklaşık %25-30 oranında bir düşüş var ve bu da tamamen enflasyon ile döviz kuru arasındaki farktan kaynaklanıyor. Daha önce hiç böyle bir durum yaşanmamıştı. En azından 2004'ten bu yana her zaman bir dengeleme olurdu. Ancak şimdi bu fark açıkça görülüyor.

Analist 1: Kesinlikle, bu durum ihracatçılar için gerçek bir sınav niteliğinde. Evet. İyi şanslar.

Matthieu S.: Bunun üzerinde çalışacağız. Teşekkürler. Bir planımız var.

Analist 2: Detaylı sunumunuz için teşekkür ederim. İki sorum var. İlk sorum, 2025 yılında özellikle Türk lirasının değer kazanmasını göz önünde bulundurduğumuzda, iç pazardaki rekabet hakkında. İthalatçılardan kaynaklı rekabetin artmasını bekliyor musunuz? İlk sorum bu.
İkinci sorum ise faaliyet kâr marjlarıyla ilgili, ancak tüm yıl yerine dördüncü çeyreğe odaklanarak. Dördüncü çeyrek faaliyet marjının üçüncü çeyreğe ve özellikle geçen yıla kıyasla oldukça düşük olduğunu görüyoruz. Bunun sebebini sorabilir miyim? Ayrıca 2025 yılı için faaliyet marjlarıyla ilgili beklentilerinizi tekrar öğrenebilir miyim? Satış hacminde bir düşüş bekliyorsunuz. Bu da üretim hacminde ve kapasite kullanım oranında bir düşüş anlamına geliyor ve marjlar üzerinde baskı oluşturuyor. Ancak öte yandan, enflasyonda düşüş eğilimi bekliyoruz ve bu da faaliyet marjları üzerinde olumlu bir etki yaratmalı. Peki, sonuç olarak 2025 yılı için marj beklentiniz nedir?

Matthieu S.: İlk soruyu, yani ithalatçılarla ilgili olanı yanıtlayalım. Evet, biraz baskı olabilir diye düşünüyorum. Türkiye ve Türk çiftçileri, Türk ürünleri satın alıyor. Tüm ürün karmasına baktığımızda, Türk yapımı ürünlerin payı her zaman daha yüksek olmuştur. Bunun sebebi, ürünlerin servis edilebilir olması ve kolay bakım imkânı sunması. Bizim gibi güçlü markalar, ağlarıyla birlikte ürüne ve sadece fiyata ek olarak bir katma değer sunuyor. Burada tabii farklı baskılar da var. Gelebilecek birkaç marka var diyebilirim. Ayrıca Çinli firmalar da Türkiye'ye girebilir. Şu an için Türkiye'de çok aktif olduklarını

görmüyoruz. Ancak markamızda bu tür iniş çıkışları yaşadık. Ve genellikle pazar payımızı korumayı başarıyoruz. Özellikle pazar yavaşladığında, genellikle daha güçlü oluyoruz ve pazar payı kazanmaya çalışıyoruz. Bu konuda olumlu düşünüyorum. Faaliyet kâr marjına gelirsek, son dört ay biraz farklı. Buyurun.

Özgür E.: Marj tarafında aslında iki etki var. Bildiğiniz gibi, TMS29 ile raporlama yapılarında bazı değişiklikler oldu. Stok taşıma maliyetlerinizi, envanterin taşındığı süre boyunca parasal kazanç olarak hesaplıyoruz. Geçtiğimiz çeyrek stoklarımızın büyük bir kısmını temizlediğimiz çok önemli bir dönemdi. Stok seviyelerinde bir iyileşme görebilirsiniz. Maliyet ve parasal kazanç arasında bazı sınıflandırmalar yaptık. Bu etkinin son çeyreğe yansıdığını göreceksiniz.

Matthieu S.: Daha önce de belirttiğim gibi, operasyonlarımızı hacim dalgalanmalarına göre boyutlandırmaya çalışıyoruz. Açıkçası bizim için büyük bir etki söz konusu değil. Maliyetlerimizi kontrol edebilirsek ve tedarikçilerle yaptığımız maliyet müzakerelerinde hedeflerimize ulaşabilirsek, marj oranı açısından çizgimizi koruyacağımızı düşünüyorum. Ancak 2025 kolay bir yıl olmayacak. Kolay bir yıl olacağını düşünmek yanlış olur, ancak finansal durumu güvence altına almak için doğru adımları attığımıza inanıyorum.
2023-2024 karşılaştırmasına baktığımızda, aynı duruma göre kıyaslama yapmadığımızı düşünüyorum. Bu bir düşüş gibi görünebilir, ancak 2023'ün istisnai bir yıl olduğunu unutmamalıyız. 2023'te tedarik zincirimiz fiyatlamayı destekliyordu, bayiler önceden sipariş veriyordu, stokta ürün bulunmuyordu. Yani birçok maliyet ortada yoktu.

Özgür E.: Ayrıca 2023'ten 2024'e geçiş etkisi de var ve net işletme sermayesi açısından bakıldığında, 2023 birçok ürünü sattığımız ve hatta peşin ödemelerin olduğu olağanüstü bir yıldı. Dolayısıyla, 2023'ten 2024'e geçişin etkisini de göz önünde bulundurmalıyız.

Matthieu S.: Ancak güçlü ve dayanıklıyız ve şirketin finansal sağlığı iyi. Gelecek için yatırım yapmaya devam ediyoruz. Pazar payımızı optimize etmeye ve pazar küçülse bile tekrar büyümeye çalışacağız. Gelir alanlarını çeşitlendirmeye devam edeceğiz, inşaat ekipmanlarında ve tarım ekipmanlarında büyüme fırsatımız var ve yeni şirketin entegrasyon sürecini hızlandırma yollarını da değerlendireceğiz. Ayrıca yedek parça sektörü de önemli bir alan. Son yıllarda çok fazla makine sattık ve bunların bakım ihtiyacı var. Yani ürün karması değişebilir.
Eğer sorularınızı Türkçe olarak sormak isterseniz, hiçbir sorun yok.

Analist 3: Merhaba. Sunumunuz için teşekkürler. Sektörel döngünün tarihi bir şekilde nasıl işlediğine dair bize biraz detay verebilir misiniz? Küresel pazardaki veya Türkiye'deki azalan baskının ne kadar süreceğini düşünüyorsunuz? Teşekkürler.

Matthieu S.: Tabii. Tarihsel olarak küresel çapta beş ila yedi yıl süren bir döngü var. Türkiye'de bu aralık biraz daha az olabilir. Ayrıca başka faktörler de etkili oluyor. Rakip şirketlerin CEO'larını ve küresel oyuncuları dinlediğimde, 2026 için daha olumlu düşündüklerini görüyorum. 2025'in stabilizasyon yılı olmasını ve ardından 2026'da bir toparlanma olmasını bekliyorlar. Tahmin yapmak için henüz erken. Fakat bazı açıklamalara bakarsak, 2025'in en düşük nokta olacağını ve ardından toparlanma başlayacağını öngörüyorlar.
Bu nedenle, eğer Türkiye'deki ekonomik göstergeler 2025 boyunca iyileşirse, 2026'da bir toparlanma görmemiz gerektiğine inanıyorum.

Analist 4: Oyak Portföy'den Barış Ş. Sunumunuz için teşekkürler. Yurt içi fiyatları hakkında bir soru sormak istiyorum. Gelirinizi hacme böldüğümde, araç başına fiyat eğilimi hakkında bir fikir edinebiliyorum. Verilere baktığımda, 2023 yılında fiyatların neredeyse iki katına çıktığını görüyorum. Biraz düşmüş olsa da hâlâ yüksek seviyelerde. İç pazarda fiyat baskısı görüyor musunuz ve 2024'e kıyasla fiyatların biraz düşmesini beklemeli miyiz? Çünkü COVID öncesi dönemle kıyasladığımızda fiyatlar neredeyse iki katına çıkmış durumda. Fiyatlandırma açısından bir baskı beklemeli miyiz? Teşekkürler.

Matthieu S.: Sanmıyorum. 2024'te iki temel unsur vardı. Satışını yaptığımız ürün karması değişti. 2023 ağırlıklı olarak tamamen Tier 3 ürünlerden oluşuyordu. Ardından Faz 5'e geçiş yaptık. Bu nedenle bir fiyat farkı var. Ayrıca geçen yıl boyunca enflasyonu fiyatlamayı başardık. Bu stratejimizi sürdürmeye devam ediyoruz. Ve şu ana kadar işe yaradığını görüyoruz. Bu yüzden fiyatlarımızı maliyet eğilimimize paralel olarak koruyabileceğimizi düşünüyorum.

Analist 4: Peki değişimin asıl sebebi ürün karması mı, bunu mu anlamalıyız?

Matthieu S.: 2022'ye baktığımızda, aslında hepimiz 2021'de ne olduğunu biliyoruz, COVID. O dönemde tüm fiyatlarda büyük artışlar yaşandı. Yani kısmen ekonomide olanlarla bağlantılı bir durum bu. 2023 ve 2024 arasındaki farkın bir kısmı da ürün karmasından kaynaklanıyor. 2025'te tamamen Faz 5'e geçmiş olacağız.

Analist 4: Tamam, çok teşekkür ederim.

Matthieu S.: Rica ederim.

Analist 5: Merhaba, sorularımı yönlendirme fırsatı verdiğiniz için teşekkür ederim, iki sorum var. 2025 yılı sermaye harcamaları (Capex) tahminlerinizi büyüme ve bakım açısından ayırabilir misiniz? Ve bu Capex tahminin Kayhan Ertuğrul Makina satın alımını içermediğini varsayıyorum, değil mi?

Özgür E.: İçeriyor.

Analist 5: İçeriyormuş, tamam. Büyüme ve bakım harcamalarını açıklayabilir misiniz?

Özgür E.: Maalesef şu an için bu ayrımı açıklamıyoruz.

Analist 5: Tamam, anladım. İkinci sorum, son çeyrekte ticari borç gün sayısında önemli bir düşüş olduğunu görüyorum. Bu düşüşün sebebi neydi ve gelecekte nasıl bir eğilim beklemeliyiz?

Özgür E.: Tam olarak nasıl bir hesaplama yaptınız?

Analist 5: Rakamlar yanımda değil, ancak önemli bir düşüş var.

Özgür E.: Önemli kelimesi göreceli bir kavram. Biz önemli bir değişiklik görmüyoruz. Değişiklikler çoğunlukla net işletme sermayemizdeki alacaklarla ve daha önce açıkladığım satış koşullarındaki değişikliklerle ilgili. Pazar, alım konusunda daha isteksiz hale geldi. Araçları peşin ödemelerle satıyorduk. Ödeme günlerindeki farkı oluşturan durum bu. Geçen yıla kıyasla oldukça paralel bir seviyedeyiz.

Analist 6: Enflasyon muhasebesiyle ilgili bir sorum var. Yasal hesaplar hakkında yorum yapabilir misiniz? Çok bir bilgimiz yok, ancak en azından daha az vergi ödeyip ödemediğinizi belirtebilir misiniz? Sorum bu. Çünkü TFRS 29 rakamlarınıza baktığımda, rakamlarınızın bundan daha zayıf olması gerektiğini görüyorum. Bu bilgiyi parasal pozisyonunuzdan edindim. Normalde, TFRS 29'u uygulamamış olsaydınız, muhtemelen 1 veya 2 milyon daha az kâr elde ederdiniz. Tam olarak bilmiyorum ama TFRS 29 olmadan daha az kârınız olmalıydı. Bu yine TFRS 29 finansallarıyla ilgili bir durum. Ancak enflasyon muhasebesi nedeniyle daha az vergi ödeyip ödemediğinizi merak ediyorum. Çünkü bazı şirketlerin kesin bir cevabı yok. Bazı şirketlerde enflasyon muhasebesi yasal tarafta negatif bir etki yarattı, bazıları içinse pozitif oldu. Sizin tarafınızda durum nasıldı?

Özgür E.: Sorularınızdan önce TFRS 29 açısından başlamak istiyorum. 2024'te finansallarımız daha fazla kâr üretti. Stok ve sabit kıymet değerlememiz, öz sermaye erozyonumuzdan daha yüksek. Yani net olarak, TFRS raporunda parasal kazancımız var. Bu durumu tekrar vurgulamak istiyorum, çünkü bunu bu şekilde söylemediğinizi düşünüyorum.

Analist 6: Dipnotlarınıza baktım, parasal pozisyonun detaylarını inceledim. İki kısmı var. Biri bilanço ile ilgili, diğeri ise gelir tablosuyla ilgili. Denediğim birkaç şirket için ilgili parçalara baktığımda buna uyduğunu görüyorum. Belki sayıyı kontrol edebilirim. Ama hatırladığıma göre, eğer TFRS 29'u uygulamamış olsaydınız, daha az kârınız olurdu. Ama eğer emin iseniz tamam.

Özgür E.: Evet bir artış yaşadık, bunu demeye çalışıyorum. TFRS 29 kârımızı artırdı.

Analist 6: Tamam. Anladım. Benim sorum yasal tarafla ilgili.

Özgür E.: Vergi açısından, tam bir TMS29 uygulanmadı ama vergi raporlamasında bir tür enflasyon düzeltmesi yapıldı. Etkin vergi oranımız, standart vergi oranına göre çok daha düşük çünkü yatırım teşviklerimiz var. Bunları tam olarak kullanıyoruz. Bu teşviklerden yararlanmaya devam ediyoruz. Vergiyle ilgili dipnotlara bakarsanız, etkisini net bir şekilde görebilirsiniz.

Analist 6: Çok teşekkür ederim.

Matthieu S.: Başka soru yoksa, 2024 sonuçlarını paylaşmak adına bugün buraya geldiğiniz için hepinize teşekkür etmek istiyorum. Ve şirketin yeni sonuçlarını tartışmak için bu yıl düzenli olarak bir araya geleceğimiz sonraki toplantılarda sizlerle görüşmeyi umuyorum. Çok teşekkür ederim.

Özgür E.: Teşekkürler. Daha fazla sorunuz olursa buralarda olacağım, istediğiniz konuda sohbet edebiliriz. Katıldığınız için teşekkür ederim.

Matthieu S.: Öncekilere kıyasla u toplantıdan daha çok zevk aldım. Her soru parayla ilgiliydi.