TürkTraktör 2026 Dokuz Aylık Finansal Sonuçları

Analist Toplantısı 27 Ekim 2026 Salı, saat 11:00

Konuşmacılar:

Sayın Matthieu Séjourné, Şirket Lideri

Sayın Özgür Ergun, İş Lideri - Finansal İşler

Séjourné M: Şirket sonuçlarımız elbette tarımsal üretim ve yağışa, girdi maliyeti ve ürün fiyatına, çiftçilere verilen desteğe ve tüketici finansmanına dayanmaktadır. Türkiye'de traktör talebinin dört ana belirleyicisi bunlardır.

Türkiye tarım sektörünün genel görünümünde büyük bir değişiklik yok. Türkiye, tarım ekonomisi açısından dünyada 7., Avrupa'da ise birincidir. 2026'nın İkinci Çeyreği itibarıyla GSYİH'nin %4,2'sini temsil etmektedir. 2025'in, toplam tarımsal GSYİH'de %8,8'lik bir daralmayla zor bir yıl olduğunu hatırlatmak isteriz. Ancak bu yıl bir miktar toparlanma gördük; bunun nedenlerini daha ayrıntılı açıklayacağım. İstihdam açısından ise, işgücünün %14'e yakınının bu alanda çalıştığı çok önemli bir sektördür.

Tarımsal üretime ilişkin iki hafta önceki en güncel tahminler elimizde. Gördüğünüz gibi bu yıl üretimde bir toparlanma var: tahıl ve diğer ürünlerde %17 artış, sebzede yatay seyir, meyvede ise %61 artışla toplamda %20 büyüme görülüyor.

Geçen yılın hava koşulları açısından oldukça zor geçtiğini hatırlarsınız. Bu yıl yaşamadığımız yağış eksikliği vardı; görebileceğiniz gibi bu yıl normalin biraz üzerindeyiz. Geçen yıl ayrıca Nisan ayında gıda sektörü için çok olumsuz sonuçları olan önemli bir don olayı yaşanmıştı, ancak bu yıl bu da yaşanmadı. Genel olarak, su açısından ortalamanın %30 üzerinde ve geçen yılın aynı dönemine göre %76 yukarıdayız. Dolayısıyla hava koşulları ve üretim açısından şu an için iyi bir yıl oldu.

Girdi maliyetine baktığımızda, tarımsal girdi fiyatlarının %30 ile enflasyonu izlediğini görüyoruz; bu, Türkiye'de karşı karşıya olduğumuz genel enflasyonla aşağı yukarı uyumludur. Ancak ürün fiyat endeksi daha düşüktür. Sonuçta asıl sorun da budur. İyi üretime rağmen çiftçiler yüksek bir gelir elde edemiyor, çünkü tüm ürünlerin fiyatları beklentilerin altında kalıyor.

Sübvansiyon ve destekler açısından, yine görebileceğiniz gibi 2025'e göre bir bozulma yok, ancak enflasyonun altında kalıyor. Tarımsal destek ödemelerine ve desteklere baktığımızda %20'ye yakın bir artış var, ancak bu da enflasyonun altında.

Bu iyi bir haber. Sunumun sağ alt kısmına bakarsanız, Ziraat Bankası'nın kredi hatlarını yeniden açmaya başladığını ve Eylül sonu itibarıyla çiftçilere traktör alımı için verilen

kredilerin %30'una yakınını oluşturduğunu görebilirsiniz. Diğer kanallar %50 ile hâlâ oldukça önemli; özel bankalarla yürüttüğümüz çalışma olan TT Finance ise geçen yılla uyumlu olarak yaklaşık %20 seviyesinde.

Bence en büyük değişiklik, gerçekten de Ziraat Bankası'nın kredi sunuyor olmasıdır. Faiz oranı üzerindeki yüksek sübvansiyon nedeniyle Ziraat Bankası kredisi kullanmanın çiftçiye sağladığı avantajı biliyoruz. Türkiye'de faiz oranlarının şu anda oldukça yüksek olduğunu da biliyoruz.

Küresel pazara baktığımızda, 2025 ve 2024 tam yıl verileri elimizde; tüm pazarlarda bir daralma vardı. Görebileceğiniz gibi artışı sürdüren tek ülke Hindistan oldu. Hindistan, satılan adet açısından en büyük pazardır ve 2025'te 1 milyonun üzerinde traktör satışıyla rekor kırdı. Daha küçük traktörler olduğu için gelir ve karlılık açısından aynı ağırlığı taşımıyor, ancak dünyada büyüme burada gerçekleşiyor. Diğer tüm pazarlar, özellikle Avrupa ve Kuzey Amerika, etkilendi. Çin oldukça yatay seyretti, Türkiye ve Pakistan ise en çok daralan iki pazar oldu. Gördüğümüz değişim bu.

Mevcut koşullara, yani 2025'e kıyasla 2026 tahminlerine bakarsak, Kuzey Amerika, Avrupa ve Brezilya'da daralmanın sürdüğünü görüyorsunuz. Dünyanın her yerinde traktör talebi azalıyor; nedenleri farklı ve hepsi aynı faktörden kaynaklanmıyor, ancak ürün fiyatları üzerinde bir baskı var ve bu da çiftçilerin finansal durumunu etkiliyor. Sanırım 2022-2023 arasındaki yüksek yılların ardından talepte de bir yavaşlama oldu ve ekipman yenilemek biraz daha uzun sürüyor. Şimdi ihracat açısından performansımıza bakacağız. Devam edebilirsiniz.

2026 ile 2025 arasında öngörülen bu daralmaya rağmen, traktör ihracatımızın ilk dokuz ayda 8.200 adetten 9.200 adede yükseldiğini görebilirsiniz. Türkiye'nin toplam traktör ihracatının %71'ini temsil etmeye devam ediyoruz. Ana pazarımız hâlâ bu pazarlardır; yapıda bir değişiklik olmadı, odağımız Avrupa ve Kuzey Amerika olmayı sürdürüyor.

Genel üretime geçelim. Pardon Sıla, devam ediyorsun. Tamam. Ne yazık ki iç pazardaki üretim ihracatı takip etmedi. Pazar daralıyor. 2024'ten 2025'e %41'lik bir düşüş görmüştük; yılbaşından bugüne rakamları görebilirsiniz, ilk dokuz ayda %30 aşağıdayız. Türkiye'de ilk dokuz ayda 26.900 traktör üretildi ve bunun %55'i bize aittir. Düşüşün bir nedeni de, daha önce paylaştığımız gibi, bayilerimizin stoklarını pazar koşullarına göre ayarlamamızdır.

Traktör pazarını görebilirsiniz; yılın ilk bölümünde oldukça sert geriledi ve ilk dokuz ayda %44 düştü. Pazar payımız %42,7'dir. Pazarda mevcut değer açısından daha fazlasını yakalıyoruz. Birkaç yıl önce Türkiye'de bulunmayan ve şu anda pazarın %6-7'sini oluşturan, bizim yer almadığımız 30 HP altı traktör segmentinde bir artış gördük. Ancak genel olarak, çekirdek segmentimizde ve iyi bir gelir sağlamamızı mümkün kılan segmentte pazar

payımızı koruyoruz. New Holland pazarda bir numara olmayı sürdürüyor, Case IH ise yılbaşından bugüne üçüncü sırada. Böylece iki markamız için de konumumuzu koruyoruz.

Satışlara geldiğimizde, Eylül sonu itibarıyla yılbaşından bugüne bayilerimize 6.000, uluslararası müşterilerimize ise 9.000 adet sevkiyat yaptığımızı görebilirsiniz. Yerli üretim traktör satışlarımız ilk dokuz ayda %51, ithal traktör satışlarımız ise %60 azaldı. İhracat ise %13 arttı; bu da bize yardımcı oluyor ve genel daralmaya rağmen faaliyet gösterdiğimiz segmentlerin o kadar da gerilemediğini gösteriyor.

İş makinelerine geçelim. Gördüğünüz gibi satışlarımız ilk dokuz ayda %16 azaldı. Bu, sektördeki genel daralmanın biraz üzerinde. İş makineleri pazarı oldukça parçalı bir yapıya sahiptir. Ağır ekipman tarafında güçlü konumumuzu koruyoruz; paletli ekskavatör ve yükleyici tarafında pazar payımızı artırdık. Beko loder (TLB) tarafında ise pazar daralırken genel olarak pazar payımızda hafif bir düşüş yaşadık; Case Construction'da kazanırken New Holland Construction'da geriledik, ancak bu segmentlerde hâlâ iyi bir pazar payına sahibiz.

Biçerdöver pazarı olumlu seyreden pazarlardan biridir. Yıldan yıla %9'luk bir düşüş görüyorsunuz, ancak bayilerimizden ve müşterilerimizden hâlâ iyi sipariş almaya devam ediyoruz. Ekipman pazarının geri kalanında da faaliyet göstermeye devam ediyoruz; bu pazar, traktör pazarına paralel olarak bir miktar zayıf seyrediyor.

İleri teknoloji konusuna güçlü bir şekilde odaklanıyoruz ve gelişmeye çalışıyoruz. Tüm inovasyon paketimiz mevcut. Kendi markamızla otomatik dümenleme (guidance) sistemleri satıyoruz. Bu, hâlâ yatay seyreden ve gelişmekte olan bir pazardır. Çiftçiliğin geleceği olan ileri teknolojiye yönelik çabalarımızı sürdürüyoruz; bu, özellikle çiftçinin maliyetlerini kontrol etmesinin daha zorlu olduğu pazar koşullarında önem taşıyor. Tüm bu çözümler çiftçilerin verimliliğini artırmalarını sağlıyor. Dolayısıyla TürkTraktör olarak çiftçilerimize çözüm sağlayıcı olmaya odaklanmayı kesinlikle sürdürüyoruz.

Sanırım finansal bölüm için sözü Özgür Bey'e bırakmadan önceki son slayt bu. Tam yıl sektör tahminimiz, yani beklentimiz, geçen yıl 2025'te gerçekleşen 40.000 adede karşılık 21.000 ile 26.000 adet arasındadır. Yurt içi traktör satışlarımız 8.500 ile 10.000 adet arasındadır. Bahsettiğim gibi bayi stoklarını ayarlıyoruz, bu nedenle perakende satışlarımız yurt içi traktör satışlarımızın üzerinde olacaktır. İhracat beklentimiz 11.000 ile 13.500 adet, yatırım harcamalarında ise beklentimiz 60-70 milyon ile uyumlu; bunu değiştirmedik.

Teşekkür ederim.

Özgür E: Teşekkür ederim. Teşekkürler.

Tüm katılımcılara iyi günler. TürkTraktör Yatırımcı ve Analist Toplantısı'na hoş geldiniz. Öne çıkan başlıklarla başlayacağım; bunlar temelde şimdiye kadar söylenenlerin bir özeti. Bu yıl TürkTraktör tarihinin en zorlu yıllarından biri. Rakamlara baktığımızda, 2009'dan bu yana bu kadar düşük rakamlar görmedik. Pazar üst üste üçüncü yıl daralıyor. Ancak tarihe baktığımızda, traktör pazarı her zaman bu tür döngüsel eğilimler sergiliyor ve umarız döngünün dibine yakınız. Önceki yıllara kıyasla, görebileceğiniz gibi pazar %44, yurt içi pazar ise %51 daraldı. İyi olan şey ise, CNH ortaklığımız sayesinde ihracat hacmimizin yıllık bazda %13 artması oldu; bu da bazı maliyetleri ihracat adetleriyle karşılamamıza yardımcı oldu.

Önceki slaytlarda da söylendiği gibi pazar payımız oldukça güçlü, yani küçülmüyoruz, pazarla uyumlu hareket ediyoruz. Daha da önemlisi, değer bazlı pazar payına baktığımızda, portföyümüz pazardaki daha yüksek değerli ürünlere yöneldiği için %42,7'nin de üzerindeyiz. Yine daha önce söylendiği gibi, daha düşük HP segmentlerinde ürün eksiğimiz var.

Son üç yıldır pazardaki emisyon geçişine baktığımızda, bu süreç sona ermek üzere. Bunun üç yıl önce tamamlanmış olması gerekiyordu, ancak Bakanlık dönemsel olarak yerli üreticilere bazı uzatmalar sağlıyor. Bu yıl da Türkiye'deki bazı tedarikçilere ve üreticilere uzatmalar sağlandı, ancak etkisi önceki üç yıla göre nispeten daha az. Bunun sona ermesiyle Faz 3 motorlar pazardan kalkacak ve adil fiyatlama açısından rekabet gücümüz yeniden tesis edilecek.

Dördüncü bloktaki finansman da çiftçilerin kararında yine temel unsurlardan biridir. Yüksek faiz oranları ve nispeten daha düşük devlet sübvansiyonları nedeniyle çiftçiler mekanizasyona ve traktöre para harcamakta hâlâ zorlanıyor. Ancak faiz oranlarındaki düşüş ve sübvansiyonların yeniden belirlenme olasılığı var. Hatırlarsanız, önceki döngüde, 2024'te hükümet sübvansiyon politikalarını üç yıllık bir dönem için açıklamıştı ve önümüzdeki yıl bu programın yeniden değerlendirilmesi söz konusu olacak. Etkisini göreceğiz. Orta vadeli planlarda açıklandığı üzere faiz beklentisi düşüş yönünde. Rakamlara baktığımızda, görebileceğiniz gibi Şirket pozitif FAVÖK (EBITDA) seyrinde ve nakit yaratıyoruz.

Değinebileceğim bir diğer olumlu haber ise vergi öncesi kâr (PBT) rakamının pozitif olması. 2025'in son çeyreğinden başlayarak son üç çeyrekte vergi öncesi kâr rakamımız negatifti. Bu çeyrekte Şirket bir dönüş gerçekleştirdi ve vergi öncesi kâr rakamı artık pozitif.

Teşekkürler, şimdi bir sonraki slayta geçebiliriz.

Özet finansallara baktığımızda, görebileceğiniz gibi rakamlarımız neredeyse tüm alanlarda önceki yıllara kıyasla düşüş gösteriyor. Ancak bahsettiğim gibi, önceki çeyreklerle dönemsel olarak karşılaştırırsanız vergi öncesi kârımız artık pozitif.

Bir sonraki slayta geçebiliriz.

Finansalların daha ayrıntılı haline geçelim. Üstteki tabloda gelir tablosu özetini, alttaki tabloda ise bazı marjları görüyorsunuz. Bizim için temel göstergeler, alttaki rakamlarda göreceğiniz pozitif marjlarımız ve ürettiğimiz FAVÖK ile nakittir. Yıllık bazda düşen finansman giderleri ve ilerleyen slaytlarda göreceğiniz daha iyi net işletme sermayesi yönetimi de buna eklenmektedir. Bunlarla dönemi 39 milyon TL pozitif vergi öncesi kâr ile kapattık; bu da 936 milyon TL FAVÖK rakamına karşılık gelmektedir. Evet, bir sonraki slayta geçebiliriz Sıla.

Tek slaytta temel performans göstergelerine baktığımızda, görebileceğiniz gibi marjımız %14'ten %8'e geriledi; bu esas olarak brüt kâr erimesinden kaynaklanıyor. Satışları değişken pazarlama giderleriyle desteklediğimiz için ve karşılamakta zorlandığımız bazı sabit işletme gideri ve amortisman unsurları nedeniyle bu düşüş oldu. Yine de FAVÖK düzeyinde hâlâ oldukça iyi bir marjı koruyoruz ve bu da Şirketin geleceği için olumlu bir işaret.

Yatırım harcamalarının satışlara oranına baktığınızda bir düşüş görüyorsunuz; yani yatırımlarımızı sıkı tutuyoruz ve bu disiplini sürdürüyoruz. Serbest nakit akışında ise, görebileceğiniz gibi önceki yılların dokuz aylık gerçekleşmelerine kıyasla nakit yaratma açısından çok daha iyiyiz; serbest nakit akışımız 3,5 milyar TL iyileşti. Net finansal borç ise geçen yılki pozisyona kıyasla yaklaşık 6 milyar TL azaldı. Bu da önümüzdeki yıl finansal borcun ve ödediğimiz faiz giderinin azalması açısından destek olacak.

Sonraki slayt lütfen Sıla. Tamam, sunumun sonu bu. Katılımınız için teşekkürler; sorularınız varsa yanıtlamaktan memnuniyet duyarız. Teşekkür ederim.

Sanırım Cemal Bey'in bir sorusu var. Buyurun Cemal Bey.

Demirtaş C: Sunum için teşekkür ederim. Sorum görünüm hakkında. Şirketi uzun süredir takip ediyorum ve Türkiye pazarında çok iyi bir konumda olan TürkTraktör için bile bunlar en zor günlerden biri. Önümüzdeki yıllara ilişkin görünüm hakkında biraz bilgi verebilir misiniz? Potansiyel talep açısından soruyorum, çünkü büyük bir traktör pazarımız var, belki hâlâ küresel olarak en büyüklerden biri. Ancak yeni talep tarafında tabloyu nasıl görüyorsunuz, döngünün neresindeyiz? Dibe çok yakın olduğumuzu görüyorum, ama tarihsel ortalamalara dönmek ne kadar sürer? İlk sorum bu.

İkinci sorum karlılık tarafıyla ilgili. Bir sanayi şirketi için yine en zor dönemi görüyorum. Özellikle ihracatçı ya da ithalatçı olmanız fark etmiyor, marjlar büyük baskı altında ve enflasyon da sizin rakamlarınız üzerinde ek bir etki yaratıyor. Kurun ve Türk lirasındaki değer kaybı ile enflasyon arasındaki uyumsuzluğun etkisini nasıl görüyorsunuz? Sınırlara çok yakın bir seviyede misiniz? Çünkü otomotiv şirketlerinde de izlediğimiz konulardan biri bu. İlk iki sorum bunlar, bir de ek sorum olacak. Teşekkür ederim.

Séjourné M: Görünümle başlayayım. Haklısınız, bu döngüsel bir pazar ve Türkiye tarihsel olarak satış adedi açısından en güçlü pazarlardan biri oldu; genellikle dünyada 4. veya 5. sırada yer alıyor. Dolayısıyla traktör yenileme potansiyeli kesinlikle mevcut. Döngünün dibinde veya dibine yakın olmayı bekliyoruz. Elbette beklediğimiz önemli bir haber, Aralık sonu veya Ocak ayında açıklanacak yeni Ziraat Bankası koşulları, çünkü bildiğiniz gibi bu, Türkiye'de çiftçinin talebini gerçekten etkileyen bir unsur. Son kurallar 1 Ocak 2024'te üç yıllık bir dönem için açıklanmıştı. Dolayısıyla bu dönemin sonuna geliyoruz. Bu haberi bekliyoruz ve görünümün ne olabileceğini o zaman daha iyi anlayacağız.

Söylediğimiz gibi, çiftçilerin traktörlerini finanse etmek için desteğe ihtiyacı var, çünkü hasat iyi olsa da emtia fiyatları buna eşlik etmedi. Ancak genel olarak, gerçekten çok kötü olan geçen yıla göre daha iyi durumdalar diyebilirim. Yani bir toparlanma dönemi var. Kullanmayı sevdiğim ifadeyle, gelecek için ihtiyatlı iyimserim. Daralan döngüyü yönetmek için yaptığımız şey, Şirketi doğru boyuta getirmek ve her seviyede stoklarımızı sadeleştirmek oldu, çünkü IAS 29 enflasyon ortamında bu önemli bir unsur. Mevcut koşullar altında Şirket için iyi bir finansal sonucu güvence altına almak amacıyla bu alanlarda çok çalıştık.

Kura gelince, önceki dönemde enflasyon ile kur değer kaybı arasında büyük bir fark olduğunu biliyoruz. Şimdi aşağı yukarı uyumlu hale geliyoruz. Sanırım genel olarak pazar, otomotivde de söylediğimiz gibi, destek olması için bir düzeltme görmek ister. Ancak bu, Türkiye'nin izleyeceği ekonomi politikasıyla da bağlantılı. Göreceğiz, ama bu kesinlikle yardımcı olur. Bu konuda belki biraz daha yorum yapmak istersiniz Özgür Bey.

Özgür E: Evet, açıklamalar için çok teşekkürler. Cemal Bey'in belirttiği gibi, Euro artışı ile enflasyon arasındaki bu fark, başta bizim gibi ihracatçılar olmak üzere çoğu imalat şirketi üzerinde baskı yaratıyor. Ancak son iki yılda bu olumsuz ortamda, hem finansman borçları hem de maliyetlerin yeniden yapılandırılması açısından maliyet unsurlarının çoğunu yönettik. Böylece rekabet gücümüzü koruduk ve 2019'daki önceki daralma döngüsüne kıyasla, nominal rakamlarda o dönemdeki konumumuzdan bile daha iyiyiz. Dolayısıyla pazardaki hafif bir toparlanmayla çok daha iyi durumda olacağımıza inanıyoruz.

Ayrıca mevcut ortamda, ihracat pazarımızda talebi nispeten güçlü olan güçlü bir ortağımız var. Gördüğünüz gibi ihracat pazarından gelen talep mevcut finansallarda oldukça istikrarlı. Teşekkür ederim.

Demirtaş C: Karlılık tarafıyla ilgili bir ek sorum olacak. Enflasyon muhasebesinin uygulanmasından bu yana tarihsel rakamlarla karşılaştırma yapmakta zorlanıyoruz. Ancak dipnot 25 sayesinde parasal pozisyonun brüt marjınız üzerindeki etkisi hakkında bir fikrimiz oluyor. Genel olarak geçmişte çift haneli brüt marjlar görmeye alışkındık. Brüt marj üzerinde yaklaşık %4,5'lik bir etki görüyorum. Dokuz ayda %9,4 brüt marjınız var, enflasyon muhasebesi olmadan ise sadece dipnottaki hesaplamaya göre yaklaşık %14'tü.

Anlamaya çalıştığım şu: bir etki TL'deki değer kaybı ve enflasyon. Bunlar uyumlu hale gelirse, en azından bu kadar bozulma görmek yerine destekleyici olabilir. Elbette enflasyon düştükçe, enflasyon muhasebeli ve muhasebesiz marj arasındaki fark da daralacak. Sormak istediğim, marjlardaki bu bozulmanın ne kadarı talep koşulları ve kapasite kullanımıyla, ne kadarı kur ve maliyet artışları gibi diğer faktörlerle ilgili olabilir? Tarihsel olarak karşılaştırdığınızda, marjlar açısından da tarihsel ortalamaya ne zaman döneceğiz?

Özgür E: Fabrikanın kapasitesi 54.000 ve bu tamamen bir adet oyunu. Elbette enflasyon muhasebesinin bazı durumlarda %4, %5, %6'ya varan etkisi oluyor, ancak son beş yıldaki 60.000 ortalamasına benzer bir adet artışımız olduğunda, mesele sadece adet. Bu pazar seviyesinin üzerine çıktığımızda kolayca çift haneli marjların üzerine çıkarız. Yani bu çoğunlukla bir adet oyunu.

Séjourné M: Eklemem gerekirse, bu hem adet hem de karma oyunudur, çünkü bugün ihracat, iş makineleri ve yurt içi tarım arasında aynı kâr yapısına sahip değiliz. Bu da Şirketin genel karlılığını etkiliyor.

Demirtaş C: Teşekkür ederim.

Akçay S: Esra Hanım.

Şirinel E: Sunum için teşekkür ederim. Sorum bayileriniz ve alacaklarınız hakkında. Türkiye'deki son fon krizi göz önüne alındığında, bayileriniz herhangi bir likidite sıkıntısı yaşıyor mu? Bununla bağlantılı olarak, en azından önümüzdeki altı ila dokuz aylık döneme ilişkin işletme sermayesi ihtiyacı görünümünüze dair beklentilerinizi de sormak istiyorum.

Özgür E: Bu soruyu ben alabilirim. Soru için teşekkür ederim Esra Hanım. Fon krizi konusunda bu, yaptığımız ilk analizlerden biriydi, ancak bayilerimizin hiçbiri bundan etkilenmedi. Sorun yaşayan yalnızca birkaç filo müşterimiz var, dolayısıyla işimiz üzerinde olumsuz bir etkisi yok. Satışlar Doğrudan Borçlandırma Sistemi ile güvence altında, bu nedenle satış süreçlerimizde herhangi bir alacak riski taşımıyoruz.

Net işletme sermayesine gelince, sunumda da belirttiğim gibi bu yıl dört milyar TL'den fazla fazla yarattık ve stokları oldukça asgari bir seviyeye indirdik. İşimizde ek bir net işletme sermayesi ihtiyacı ve artışı beklemiyoruz. Hem alacak hem borç hem de net işletme sermayesini oluşturan stok günleri açısından, yıl boyunca üzerinde çalıştığımız oldukça verimli seviyelerdeyiz. Teşekkür ederim. Bir artış beklemiyoruz.

Şirinel E: Teşekkür ederim.

Akçay S: Başka soru var mı? Sanırım bir soru daha var, değil mi?

Demirtaş C: Bir ekleme: önümüzdeki yıl, ertelenmiş vergi tarafı ve kurumlar vergisi indirimleri dikkate alındığında kurumlar vergisinde bir düşüş göreceğiz. Efektif vergi oranınız ne olmalı?

Özgür E: Bu, bu yılın ikinci yarısından itibaren yansımaya başladı. Haziran finansallarında, negatif vergi öncesi kârımız olmasına rağmen vergi sonrası net kârımızın pozitif olduğunu görebilirsiniz. Yani bunu yansıtmaya başladık; bu etki mevcut finansallara da dahildir.

Demirtaş C: Ben önümüzdeki yıldan bahsetmiştim. Evet, kurallara göre bir vergi etkisi görüyoruz, ancak ileriye dönük anlamaya çalıştığım şu: bu değişiklik en azından vergi tarafında kağıt üzerindeydi, ama 2027'ye girdiğimizde fiilen önemli, parasal bir etkisi olacak. Yani sormak istediğim, önümüzdeki yıl için neyi öngörmeliyiz? İkinci çeyrekte, Haziran'da tek seferlik bir etki gördük, bunu fark ettik. Ancak sonraki yıl için soruyorum, çünkü karlı hale gelmeye başlarsanız bu, sektörü destekleyen olumlu bir unsur olur.

Özgür E: Evet, evet, tabii ki, oranın %25'ten %12,5'e düşmesi elbette bize yardımcı olacak. Bütçe süreci üzerinde hâlâ çalışıyoruz ve elbette bu, daha iyi net kâr sağlamamıza yardımcı olacak.

Demirtaş C: Son bir şey de sunumu değiştirecek olan TFRS 18 hakkında. Koç Holding'in de bu konular üzerinde çalıştığını biliyoruz. Bu ölçümler, yani temel performans göstergeleri konusunda karar verdiniz mi?

Özgür E: Evet, üzerinde çalışıyoruz. Yeni finansalları 2027'nin ilk çeyreğinden itibaren sunacağız. Ana değişiklik, en altta gördüğünüz parasal kazancın faaliyet satırının üstüne yeniden sınıflandırılması olacak. Henüz tam olarak karar vermedik, ancak standartlarda da belirtildiği gibi bizim için ana unsur bu olacak ve bunu yansıtmanın bir yolunu bulacağız. Bunu nasıl yansıtacağımız konusunda Koç Holding'deki konsolidasyon ekipleriyle de çalışıyoruz. Önümüzdeki yılın ilk çeyreğinden itibaren, dip satırdaki kâr rakamını değiştirmese de finansallarımızı yeniden sınıflandırılmış şekilde göreceksiniz.

Demirtaş C: Çok çok son bir sorum da elektrifikasyon tarafıyla ilgili. Geleneksel taraf var, ancak elektrifikasyon veya başka bazı unsurlar belki sektörün ana teması olabilir.

TürkTraktör'ün konumu açısından bu perspektif hakkında ne düşünmeliyiz? Teşekkür ederim.

Özgür E: Matthieu Bey, bunu siz almak ister misiniz?

Séjourné M: Bağlantımda bir sorun oldu, bu yüzden soruyu tam duyamadım. Tekrar edebilirseniz alabilirim.

Özgür E: Tamam, tamam. Soru elektrifikasyonla ilgili. Elektrifikasyona ilişkin beklenti nedir?

Séjourné M: Evet. Bildiğiniz gibi prototipimizi iki buçuk yıl önce tanıttık. Bazı müşterilerle testler yaptık. Bir miktar ilgi olduğunu görüyoruz. Şimdi mesele doğru maliyete ve toplam sahip olma maliyetine ulaşmak. Dolayısıyla otomotivde görebildiğimiz gibi hızlı bir geçiş öngörmüyoruz. Gelirse kademeli olabilir. Çin'i de ziyaret ettim ve otomotivde görebildiğiniz gibi her yerde elektrikli traktör görmüyorum. Tarımda elektrifikasyonla ilgili, ancak aynı zamanda hibritleşmeyle ilgili de bazı tartışmalar var. Bu eğilimleri takip ediyoruz ve bu geçişlerde kesinlikle yer almak istiyoruz.

Demirtaş C: Teşekkür ederim.

Akçay S: Esra Hanım.

Şirinel E: Bir sorum daha olacak. Teşekkür ederim. Avrupa Birliği'nin "Avrupa'da Üretildi" (Made in Europe) girişimi ve olası korumacı sanayi politikaları etrafındaki son tartışmalara ve bunun TürkTraktör'ün ihracat performansı üzerindeki olası etkisine ilişkin yönetimin bakış açısını öğrenmek istiyorum. Bu konuda biraz yorum yapabilir misiniz lütfen?

Özgür E: Evet, ben başlayayım, Matthieu Bey de isterse katılabilir. Avrupa bizim için önemli bir pazar. Sunumda da gördüğünüz gibi kabaca ihracatımızın üçte biri Avrupa'ya, üçte biri Kuzey Amerika'ya, üçte biri dünyanın geri kalanına yapılıyor. Dolayısıyla bizim için önemli bir ortak. Ancak karşılaştığımız asıl rekabet Türkiye-Avrupa değil, Türkiye ile Doğulu üreticiler, çoğunlukla da Hindistan arasında. Mevcut mevzuat, %25 yaklaşımıyla Hindistan ve Türkiye'yi aynı seviyeye koyuyor. Önemli bir sapma ortaya çıkarsa bu, gelecekte bizi olumsuz etkileyebilir. Dolayısıyla bizim için daha sorunlu olabilecek kısım bu, ancak şu anda bizim tam --

Séjourné M: Evet, ben --

Özgür E: Evet, lütfen.

Séjourné M: Şu ana kadar bir beklentimiz yok, nihai mevzuatı ve yaklaşımın ne olacağını bekliyoruz. Tarım ekipmanlarının otomotivle aynı kapsamda mı yoksa farklı bir grupta mı yer alacağını da anlamamız gerekiyor. Takip ediyoruz, ancak şu ana kadar işimiz üzerinde

herhangi bir etkisi olacağını söylemek için sağlam bir zeminimiz yok. Elbette konu görüşülmekte olduğu için nihai konumu, nihai mevzuatı ve bunun gümrük vergisi yoluyla mı yoksa kalkınma teşvikleri ya da başka yollarla mı uygulanacağını anlamamız gerekiyor. Dolayısıyla konuyu kesinlikle yakından izliyoruz, ancak bugün işimiz üzerinde bir etki olacağına dair somut bir bilgi veya kanıtımız yok.

Biliyorsunuz Türkiye Avrupa'ya yakın ve bu noktada yalnızca traktör sektörünü etkilemiyor. Tüm tedarik zinciri de etkilenebilir. Dolayısıyla bu noktada Türkiye ile Avrupa arasında gerçekten büyük bir entegrasyon var.

Şirinel E: Tamam. Teşekkür ederim.

Akçay S: Sanırım bu son sorumuzdu, değil mi?

Özgür E: Evet, öyle görünüyor.

Séjourné M: Tamam.

Özgür E: Katılımınız için hepinize teşekkür ederim.

Akçay S: Teşekkürler.

Séjourné M: Evet, siz mi kapatacaksınız, ben mi kapatayım? Tamam. Katılımınız için teşekkür ederim. Üçüncü çeyrek değerlendirmemize katıldığınız için teşekkürler. Muhtemelen Ocak-Şubat aylarında TürkTraktör'ün tam yıl sonuçları ve dördüncü çeyrek için tekrar görüşeceğiz. Bu arada hepinize en iyi dileklerimi sunuyorum ve umarım önümüzdeki yılın başında güzel haberlerle görüşürüz.

Demirtaş C: Teşekkür ederim.

Özgür E: Katılımınız için çok teşekkür ederim. İyi günler. Teşekkürler. Hoşça kalın.

Séjourné M: Teşekkürler.

Akçay S: Katılımınız için teşekkür ederiz. Hepinize iyi günler.