



TEKNOSA

18 Mart 2025

Teknosa, 2000 yılında Sabancı Holding bünyesinde kurulmuş olup 2012'den bu yana Borsa İstanbul'da işlem görmektedir. "Herkes İçin Teknoloji" vizyonu ile hareket eden şirket, müşterilerine her an, her yerde kolay erişim sağlayarak keyifli bir alışveriş deneyimi sunmayı amaçlamaktadır.

Türkiye'nin önemli teknoloji perakendecilerinden birisi olan Teknosa "Yeni Neslin Teknosası" vizyonu ile faaliyetlerini sürdürmekte olup dijital dönüşüm ve müşteri odaklı hizmet anlayışını benimsemektedir.

Diri kalan mağaza varlığının yanı sıra, gelişmiş ve gelişmeye devam eden bir online platform ve pazaryeri ile müşterilerine çok kanallı deneyim sunmaktadır. Tek faaliyet amacı ürün satışı yapmak olmamakla beraber müşterilerin teknolojiye dahil tüm ihtiyaçlarını karşılamayı hedefleyen bir "fijital" (fiziksel dijital) perakendeci olarak ön plana çıkmaktadır.

Teknosa, geniş bir ürün yelpazesi sunarak müşterilerinin farklı beklentilerini karşılamayı amaçlamayı sürdürmektedir. Televizyon, ses sistemleri, beyaz eşya, küçük ev aletleri, bilgisayar, akıllı telefonlar ve aksesuarları gibi çeşitli kategorilerde ürünler sunmaktadır. Piyasa ürünlerinin yanı sıra Preo, Tekno Hizmet, TeknoClub, Teknosa Cell ve İklimsa gibi kendi markaları ve hizmetleri ile de müşterilerine değer katmaktadır.

Şirketin pazaryeri platformu, 200 binin üzerinde ürün çeşidi ve 1050'yi aşkın satıcıyı bir araya getirerek, müşterilere daha da geniş bir seçenek sunabilmektedir.

Müşteri deneyimini iyileştirici çalışmalar sürdürülmeye devam edilmektedir. Özellikle son dönemin gündemi ve geleceği şekillendirecek olan yapay zeka destekli çözümleri hayata geçirmektedir.

Şirket, dijital konseptlerle mağazalarını yenilemekte, online platformlarını geliştirmekte ve müşteri hizmetlerini yapay zeka destekli asistanlarla güçlendirmektedir. Müşteri sadakatini artırmak amacıyla TeknoClub gibi programlar sunmakta ve müşterilerine özel avantajlar sağlamaktadır.

Teknosa, özellikle güncel makroekonomik koşullar ve TMS 29 gelişmeleri ışığında finansal sürdürülebilirlik ve operasyonel verimliliğe önem vermektedir. Güçlü operasyonel performans elde edinimi, etkin işletme sermaye yönetimi sağlamayı ve maliyet optimizasyonuna odaklanmayı kendine hedef koşmaktadır.

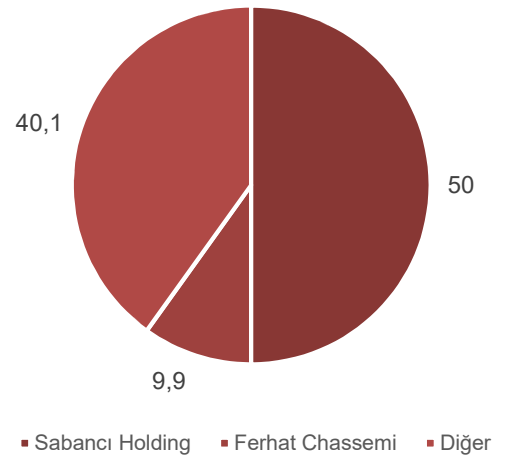
Dijital dönüşüm yatırımları ve tedarik zinciri iyileştirmeleri ile de operasyonel verimliliğini artırmayı amaçlamaktadır. Teknosa'nın çoklu kanal stratejisi, müşterilerin farklı ihtiyaçlarına ve tercihlerine uygun çözümler sunmayı mümkün kılmaktadır.

Hisse Kodu	TKNSA
Piyasa Değeri (milyar TL)	8,06
Piyasa Değeri (milyon \$)	219,9
F/K	A.D
PD/DD	2,16
FD/FAVÖK	3,54
Hisse Sayısı (milyon lot)	201
FDPO (%)	49,97
Günlük Ortalama İşlem (milyon TL)	128,3



Fiyat Performansı	1 Ay	3 Ay	12 Ay
XU100'e göre	44.82	9.26	-17.07
Nominal (TL)	44.73	9.28	-17.19
Nominal (USD)	45.73	12.69	-9.40

Ortaklık Yapısı (%)

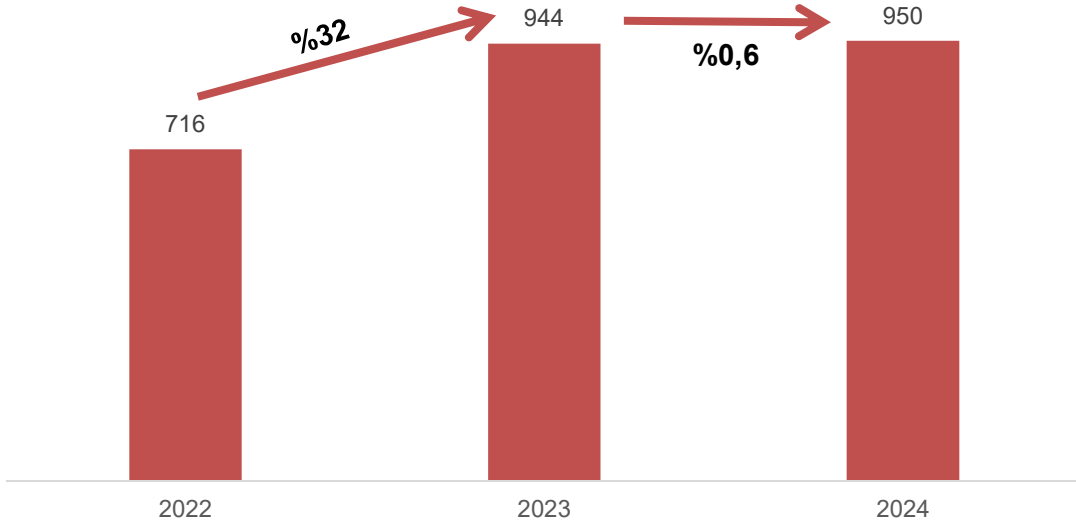




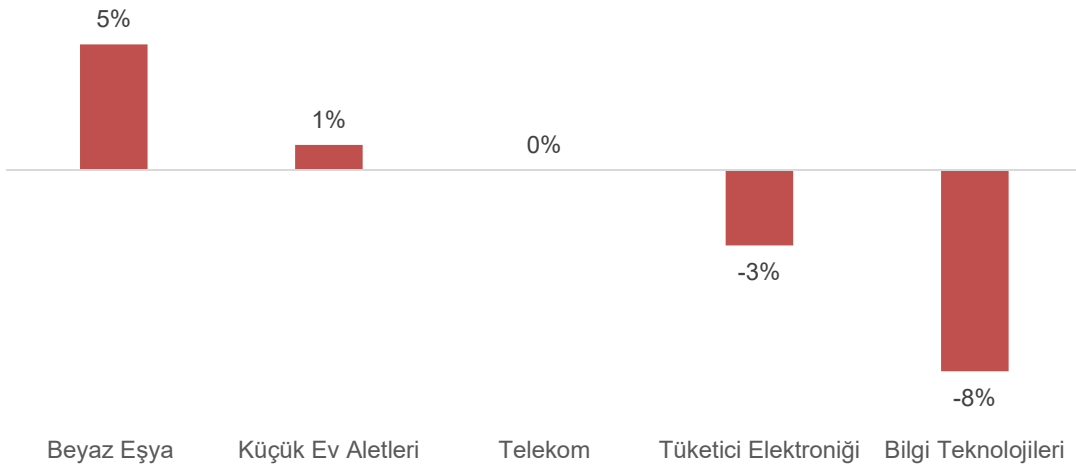
Türkiye teknoloji ürünleri pazarı, zincir mağazalar, geleneksel kanal, bilgisayar mağazaları, telekom bayileri ve teknoloji marketleri olmak üzere 5 ayrı satış kanalına sahiptir. 2024 yılı 12 ay sonuçlarına bakıldığında Teknosa'nın da içinde yer aldığı ve TSS olarak adlandırılan teknoloji marketlerinin pazardaki payı %27'ye yükselmiştir.

GfK tarafından yapılan Teknoloji Perakende Panel Araştırmasına göre 2024 yılı sonunda tüketici elektroniği pazar büyüklüğü 950 milyar TL'dir. Geçtiğimiz seneye göre %0,6 reel büyüme göstermiştir

Grafik-1:Türkiye Panel Market Pazar Hacmi (seviye, milyar TL, TMS 29 dahil)



Grafik-2:Türkiye Panel Market Pazar Hacmi Büyümesi (seviye, kategorik, 2024)



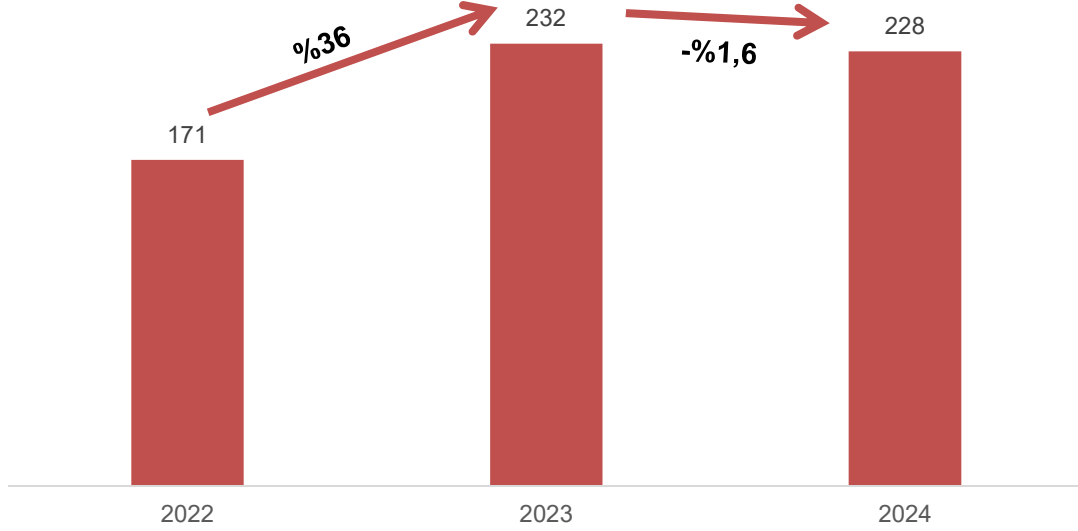
Kategoriler bazında incelendiğinde en yüksek büyüme %5 ile klima dahil büyük beyaz eşya grubunda olduğu gözlemlenirken en yüksek küçülme bilgi teknolojilerinde izlenmiştir.

Pazarda yüksek büyüme kaydeden ürünlerden bazıları tıraş makinesi, konsollar, saç şekillendiriciler, elektrikli fanlar ve tabletler olarak görülmüştür.

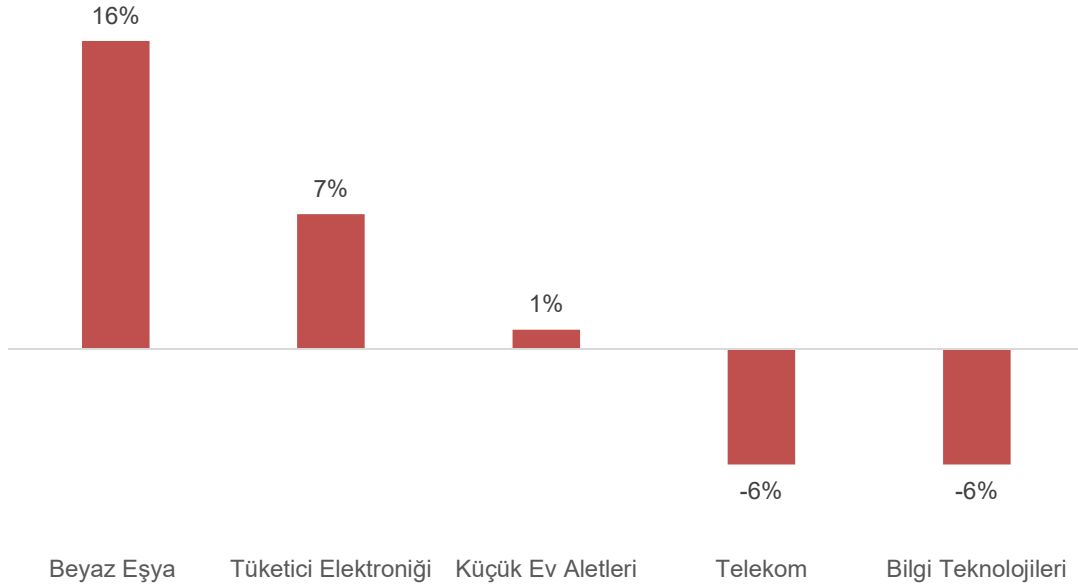


GfK, Türkiye tüketici elektroniği pazarındaki oyuncuların online satışları ile pazaryeri satıcılarının satışlarının toplamından oluşan Techonline Pazar bilgilerini de takip etmektedir. Techonline pazar büyüklüğü 2024 yılında %1,6 daralarak 228 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Grafik-3:Türkiye Techonline Pazar Hacmi (seviye, milyar TL)



Grafik-4:Türkiye Techonline Pazar Büyümesi (seviye, milyar TL)



Techonline pazarında %16 reel büyüme ile klima dahil büyük beyaz eşya grubunda görülürken en yüksek küçülmeler %6 ile telekom ve bilgi teknolojileri gruplarında gözlemlenmektedir.



Teknosa, bu piyasa değişimlerine uyum sağlamaya çalışmış olup 2024 yılında mağazacılık, online kanallar ve dijital dönüşüm ekseninde yatırımlarla gücünü pekiştirmeyi amaçlamıştır. Yapay zeka destekli uygulamalarıyla geniş bir ekosistemi entegre etmeyi sağlamaktadır. **Sadakat programı kapsamında TeknoClub** üye sayısı 2023'te 3 milyon iken 2024'te bu sayı 4,5 milyonu aşmıştır.

Teknosa, **Mirakl pazaryeri** altyapısı ile faaliyet göstermekte olup 13 entegratör firma ile müşterilerine 14 farklı ana kategoride hizmet verir hale gelmiştir. Bu kapsamda pazaryeri operasyonları önemli bir büyüme göstermiştir. Satıcı sayısı iki kat artarak 1065'e ulaşırken aktif SKU sayısı 200 bini aşarak önemli bir artış göstermiştir. 14 ana kategori ve 949 alt kategoriye ulaşılarak eklenti kategorilerde genişleme sürmüştür.

Bu faaliyetlerinin yanı sıra **İklimsa**, 500'den fazla satış-servis ağı ve 5 bölge müdürlüğüyle hizmet vermekte olup iklimlendirme pazarının %80'ine hitap etmektedir. İklimsa, yıllık bazda duvar tipi klimalarda %70, multi ürün grubunda adet bazında %11 büyüme sağlamıştır. Monoblok ısı pompalarının mevcut ısı pompa gamına dahil olmasıyla ısı pompası grubu %200 büyüme gerçekleştirmiştir. Dış ünite adedi bazında ise %68'lik büyüme izlenmiştir.

İklimsa, bataryalı/bataryasız GES çalışmaları ile 49 İklimsa yetkili servisi içerisinde; 11 servis ile 34 proje montajı yapılmıştır. Farklı büyüklüklerde 28,2 MW gücünde GES proje satışı gerçekleştirilmiş ve teklif verdiği toplam 459 MW gücündeki 436 adet projeyi de yakından takip etmektedir. Çeşitli banka kuruluşları ile de finanse etmektedir. İklimsa, buna ilaveten ev ve iş yerlerinde tak çalıştır biçiminde kullanılabilen mobil AC araç şarj istasyonu satış ve kurulumlarını da gerçekleştirmektedir.

Şirket, sürdürülebilirlik notlarını artırmayı sürdürmektedir. CDP tarafından yapılan raporlamada 2022'de B-, 2023'te A- olan notları 2024 itibarıyla A'ya yükselmiştir. LSEG ÇSY'ye tabi tuttuğumuzda Çevre skorlaması 2021'de A-, 2022'de A+ olan notu 2023'te A+ olarak kalmaya devam ederken, Sosyal notu 2021 ve 2022'de B+'da sabitken 2023'te A'ya yükselmiştir. Yönetişim skorlaması 2021'de C, 2022'de C- iken 2023'te B-'ye yükselmiştir. Genel skor 2021 ve 2022'de B'de sabit kalırken 2023'te A-'ye yükselmiştir.

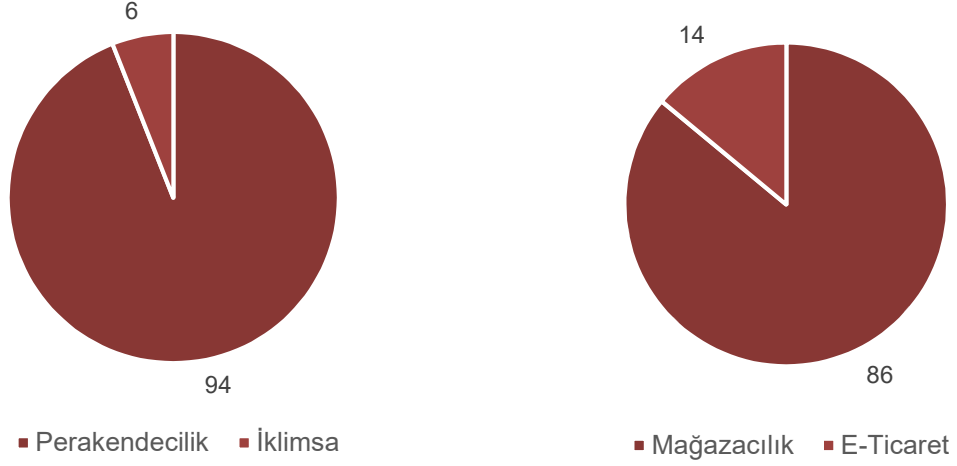
Şirket, sürdürülebilirlik kapsamında hedefler belirlemiştir. Bu kapsamda 2030'a kadar enerji verimliliği projeleriyle Kapsam 1 ve 2 emisyonlarında %42 azaltım sağlanması, 2025'e kadar yenilenebilir enerji oranının %80'e çıkarılması, 2030'a kadar yenilenebilir enerji kullanım oranı %100'e çıkarılması ve 2030 yılına kadar Kapsam 3 emisyonlarının %67'sini kapsayacak şekilde tedarikçi anlaşması ve ekonomik yoğunluk hedefi koymuştur. 2024 yılı itibarıyla şirket, ERTRA ve UN Global Compact'e de üye olmuştur.

Şirket, enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji kullanımına yönelik çalışmalarını 2024'te de sürdürmüştür. Isıtma, soğutma ve aydınlatma sistemlerinde otomatik sensörlerinde kullanıldığı 73 mağazada 2024 yılında 2,5 milyon kWh enerji tasarrufu sağlamıştır. LED dönüşümünü tüm mağazalarda tamamlamış olup 70 mağazada yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik tedarik edilmekte ve bu alanlardan 7.135 milyon kw yenilenebilir enerji kullanımı sağlanmıştır. 2025 yılına kadar %80'e çıkarma hedefi mevcuttur. Adana Sabancı İş Merkezinde yer alan GES ile Teknosa'nın enerji tüketiminde yenilenebilir enerji kaynakların payını artırarak çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Sürdürülebilirlik faaliyetlerinin yanı sıra maliyetleri de azaltmaktadır.

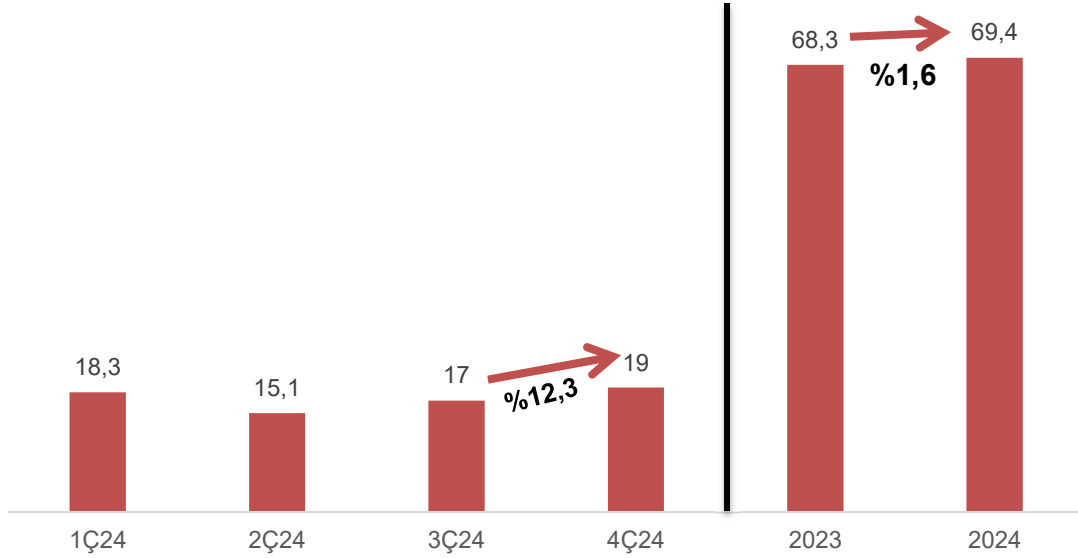


Teknosa, TMS 29 dahil satışlarını çeyrekten çeyreğe %12 artışla 19,04 milyar TL yıllık kümülatif %2 artışla 69,44 milyar TL seviyesine yükseltmiştir. Satışların 65,61 milyar TL'si mağazacılık ve e-ticaret, 3,83 milyar TL bayiden gelir elde etmiştir. E-Ticaret satışları yıllık %9,7 düşüşle 13,26 milyar TL olarak gerçekleşti.

Grafik-5 ve 6: Teknosa Satış Segment/Hacim Dağılımı (seviye, %, 2024)



Grafik-7: Teknosa Toplam Satışlar (çeyreklik ve yıllık, 2024)



4.çeyrekte özellikle ciro mevsimsellik etkisiyle artış göstermekte olup yıllık ciroda da baz etkisi açıkça görülmektedir.



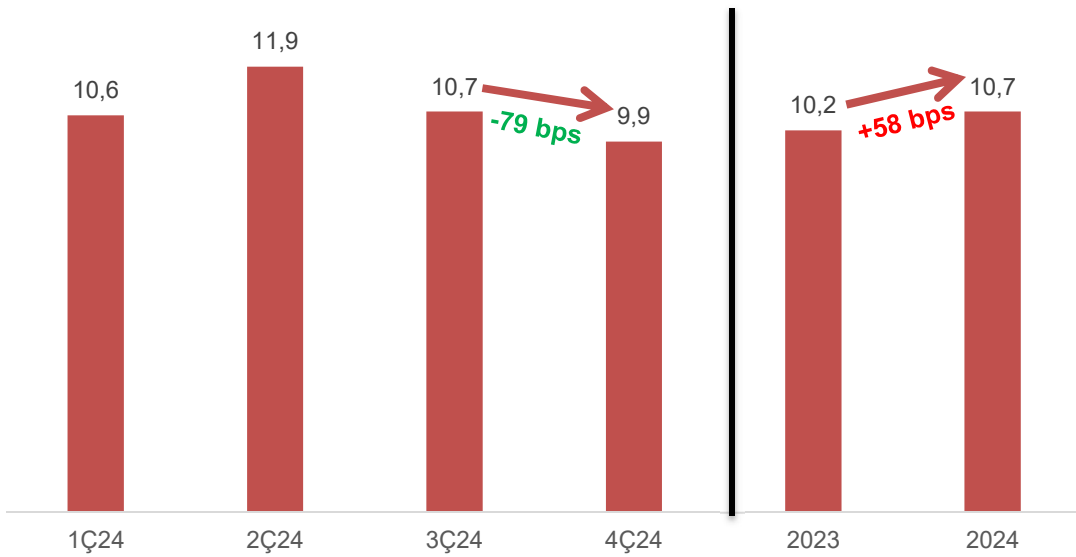
Brüt karlılığı çeyrekten çeyreğe %29 artışla 2,81 milyar TL yıllık kümülatif %22 artışla 8,91 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Brüt kar marjı çeyreklik 74 baz puan artış yıllık 582 baz puan düşüşle %12,84 oldu. Stok devir oranlarındaki sürekli iyileştirme çalışmaları ve veriye dayalı pazarlıkların etkisiyle, brüt kar marjı 4.çeyrekte açıkça iyileşti.

Grafik-8: Teknosa Brüt Kar Marjı (çeyreklik ve yıllık, 2024, yıllıklandırılmış, %)



OPEX/Satışlar çeyreklik 79 baz puan düşüşle %9,9 yıllık 58 baz puan artışla %10,7 olarak gerçekleşti. Cirodaki artış, operasyonel giderlerdeki optimizasyonlar ve artan perakende medya geliri ile rasyo desteklendi.

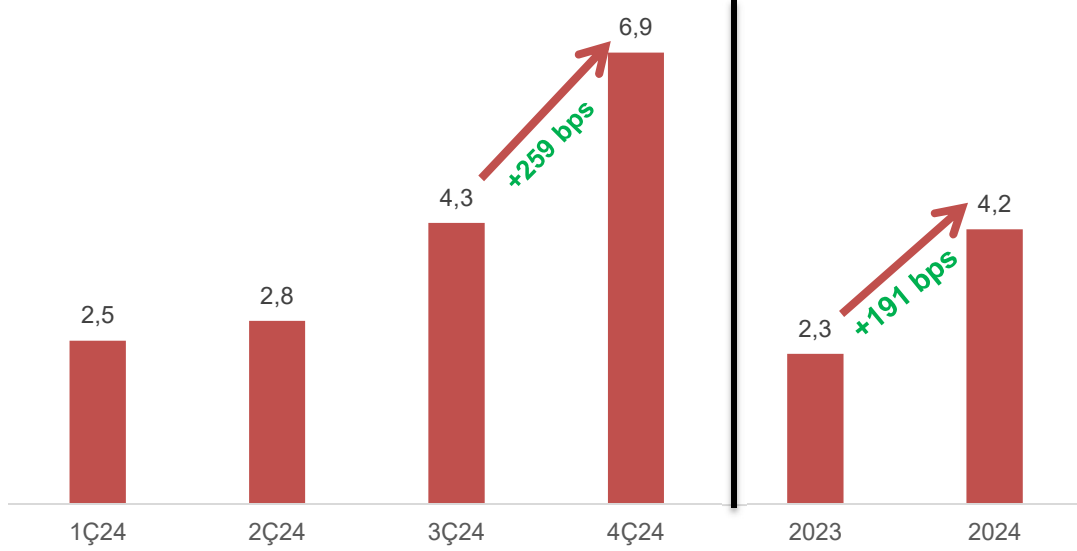
Grafik-9: Teknosa OPEX/Satışlar (çeyreklik ve yıllık, 2024, %))





FAVÖK yıllık %91 artışla 2,85 milyar TL seviyesine yükselmiştir. Düzeltilmiş FAVÖK 2,91 milyar TL olarak gerçekleşmiş olup düzeltilmiş FAVÖK kırılımlarında 2,73 milyar TL mağazacılık ve e-ticaret olurken 180 milyon TL'lik kısmı bayi grubundan gelmiştir. FAVÖK marjı çeyreklik 102 baz puan yıllık 192 baz puan artışla %4,11 olarak gerçekleşti. **2022 4.çeyrekte bu yana en yüksek FAVÖK marjına ulaşıldı.**

Grafik-10: Teknosa FAVÖK Marjı (çeyreklik ve yıllık, 2024, yıllıklandırılmış, %)

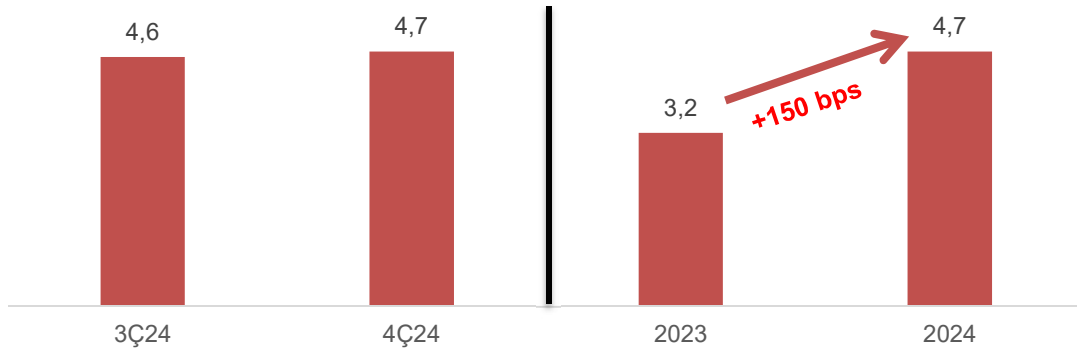


Net kar, finansman ve faaliyet giderleri ile zarara dönmüş yıllık 1,88 milyar TL kardan 1,42 milyar TL zarara dönmüştür. Çeyrekten çeyreğe zarar azalmış olup zarar %34 azalarak 259,6 milyon TL zarar elde edilmiştir. Özsermaye karlılığı (RoE) çeyreklik 536 baz puan yıllık 8139 baz puan düşüşle -%47,48; ROIC çeyreklik 316 baz puan yıllık 4022 baz puan artışla %30,26 olarak gerçekleşmiştir.

Net borç yıllık %29 azalışla 1,34 milyar TL olarak gerçekleşti. Net borç/FAVÖK 22 baz puan artışla -0,47 olarak gerçekleşti. Sektörüne nazaran net borçsuz olmasını olumlu karşılarız.

Yüksek faiz oranları nedeniyle kredi kartı maliyetleri, artan finansal giderlerin temel nedeni olmaya devam ederken, alınan hafifletici tedbirler etkili sonuç veriyor. Tek çekim kredi kartı kullanımının maliyetinin dahi %1,2'den %3'e çıkması oranda artışa neden oldu.

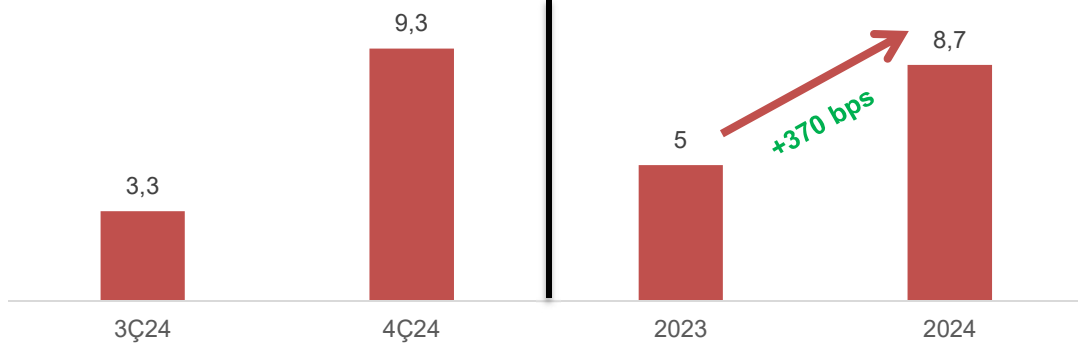
Grafik-11: Kredi Kartı Komisyonları/ Satışlar (çeyreklik ve yıllık, 2024, yıllıklandırılmış, %)





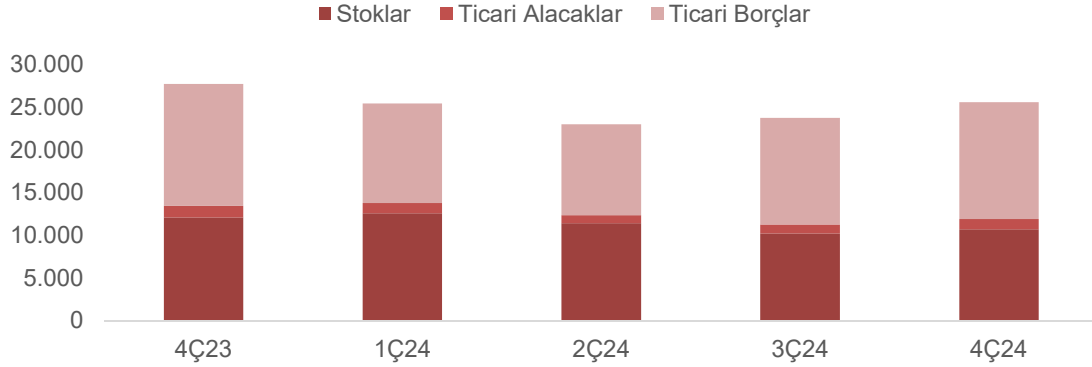
Kredi kartı işlemlerini azaltmak amacıyla tüketici kredisi kullanımı yaygınlaştırılarak finansal giderleri azaltmaya yönelik tedbirler alındı. Şirket bu kısmi önemsemeye devam ediyor.

Grafik-12:Tüketici Kredileri (çeyreklik ve yıllık, 2024, yıllıklandırılmış, %)

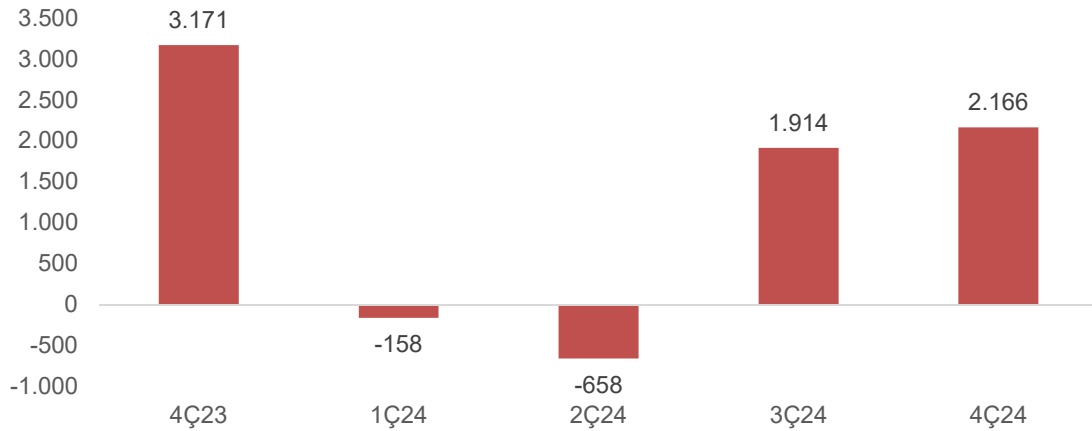


Net işletme sermayesi ticari borçluluk doğrultusunda 3.çeyrek 2024 itibariyle negatife dönse de net nakit pozisyonu korunmayı sürdürmeye devam ediliyor. 3.çeyrek 2024'ten bu yana güçlü net nakit pozisyonu izleniyor. Net işletme sermayesi düşüklüğü finansal giderlerin azalışını desteklemeye devam ediyor.

Grafik-13: Teknosa Net İşletme Sermayesi (milyon TL, seviye, yıllık)



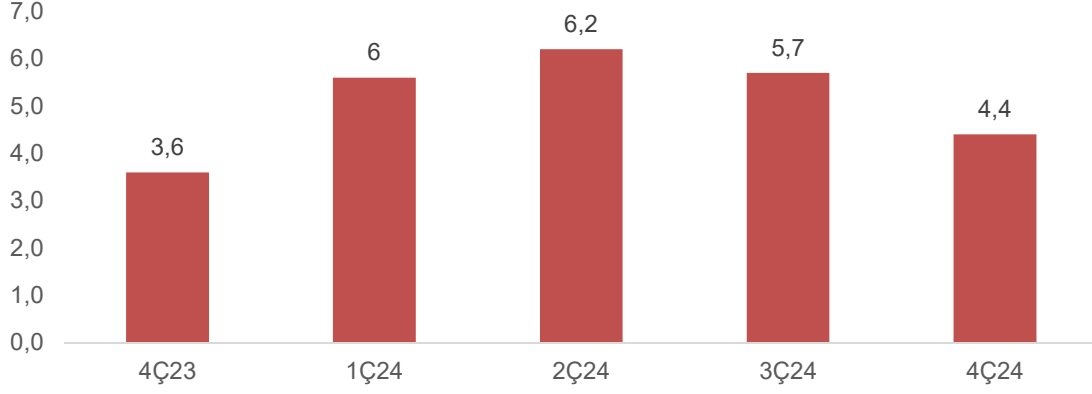
Grafik-14: Teknosa Net Nakit (milyon TL, seviye, yıllık)





Uygulanan inisiyatif ve aksiyonlar net finansal giderlerinin düşürülmesinde etkili oldu. Optimize edilen stok yönetimi odağının devam ettirilmesi, karlılığı desteklemek için stok devir hızının iyileştirilmesi, proaktif nakit akışı takibi ve optimizasyonu süreci destekledi.

Grafik-15: Teknosa Net Finansal Giderler (IFRS 16 hariç, %, seviye)



Net işletme sermayesi negatife çevrilmesi ışığında faiz giderleri/gelirler oranı iyileşti. Tüketici kredisi maliyetlerinin bir kısmı tedarikçi ve müşterilere yansıtılarak maliyetler düşürülmesi amaçlandı.

Tablo-1: Teknosa Rakip Analizi (seviye, Borsa İstanbul'a göre sınıflandırılmış, güncel)

	F/K	PD/DD	FD/FAVÖK
XU100	13,18	1,39	
Ortalama	36,65	3,3	7,07
Aort	26,38	2,11	5,16
Medyan	25,36	3,31	5,39
TKNSA	-	3,55	2,36
ARENA	-	4,18	7,31
AZTEK	18,85	2,25	5,15
DESPC	74,36	3,31	3,93
DGATE	-	6,72	6,8
INDES	18,32	1,28	1,95
MOBTL	31,87	0,66	9,31
PENTA	17,72	1,77	5,39
INGRM	58,77	6,03	21,42

Teknosa, iç pazarda rakiplerine göre iskontolu görünmekte olup tek ayrıışan şirket INDES olarak karşımıza çıkmaktadır. *INDES, Marbaş Menkul Değerler olarak araştırma kapsamımızda yer almaktadır.*

INDES harici tüm şirketlere göre net bir şekilde iskontolu görünmekte piyasa, sektör ortalamalarına göre de ayrıışmayı sürdürmektedir.



2025 Beklentileri ve Gelişmeler:

Teknosa, **2025 1.çeyrekte piyasada durgunluk olduğu** ve 2024 1.çeyrek baz etkilerinin hissedileceğini belirtirken 2024 1.çeyrekteki baz etkisinin nedeni olarak 31 Mart 2024 seçimleri kaynaklı kur hareketliliği endişesiyle öne çekilen talep etkisi görülmüş olduğu bildirildi. **Talebin 3.çeyrekten itibaren net bir şekilde toparlanacağı vurgulandı.**

İlk çeyreklerin zaten zayıf geçtiğini, tek etkileyecek hususun 14 Şubat Sevgililer Günü hareketliliği olduğu bildirildi. Üzerine 2025 yılında Mart ayının tamamen Ramazan ayı olarak geçirilmesi durgunluğa önemli katkı yaptığı vurgulandı. Mart ayının açıkça hikayesiz bir ay olduğu vurgulandı. Ancak bu koşullar durulmasına rağmen personel giderlerinin arttığı ortam doğduğu için maliyetlerin artış gösterdiği gözlemleniyor. Mağaza kiralarında önemli bir değişim görülmedi.

Maaş politikasında hükümet politikalarından ayrılmadan gerçekleştirildiği ancak bazı giderlerin artmaya devam ettiği özellikle vurgulandı. Finansman tarafında **kredi kartı maliyetleri** yüksek kalmaya devam ediyor ancak eskisi gibi değil. Önceki çeyrekte %90'larda olan kredi kartı maliyetleri/ciro oranı nakit ve tüketici kredilerinde alınan aksiyonlarla hafifletildiği bildirildi. **Bu doğrultuda finansman gideri/ciro oranı sabit kaldı.**

Tüketici kredilerine olan talep iyi olduğu ve sepetin dikkat çekici olduğu beyan edildi. Nakit tarafının da 2 katına çıkış yaptığı bu doğrultuda rasyonun sabit kalması bu kalemler sayesinde desteklendiği bildirildi.

Yenilenen cihaz tarafında gidilecek yol uzun. Eski telefonları alıp 2.el satan şirketlere veriyorlar. Sepet sıfır telefona göre büyük olmasa da piyasada 2.elde önemli yer edinen firmalarla bu işi gerçekleştiriyorlar. Buranın hem iç hem global pazarda teşvik edileceği ve şirketin odaklanmayı sürdüreceği vurgulandı. Sürdürülebilirlik faaliyetlerine de önemli katkı sağlayacağı bekleniyor.

Finansman tarafında türev işlem yapılıyor. Spread çok yüksek olması nedeniyle forward sözleşmesi 2025 özelinde henüz yapılmadı. **3.çeyrekte yüksek ödemelerin olduğu dönemde ve spreadin kısılmasıyla türev işlem aksiyonu alınması planlanıyor.** İç tarafta **kağıt üzerinde döviz riski yok.** İklimsa tarafında **döviz riski var.** Hedge etmek için forward anlaşması yapılıyor. **Net faaliyet zararı etkisi TMS 29 kaynaklı olduğu vurgulandı.** TMS 29'a göre 1,5 milyar TL olan net faaliyet zararı aslında 574 milyon TL civarında olduğu değerlendiriliyor. **TMS 29'da stok varlığı net bir şekilde finansallara negatif etki yarattığı için etki yaşanıyor.**

2025 yılında FAVÖK stabil olur ancak 2024'ün bir miktar üzerinde kalır. TMS 29 dahil FAVÖK marjının stabil seyredeceği ve 2024'ün bir miktar üzerinde kalacağı vurgulanırken koşulların **3.çeyrekten sonra net bir şekilde iyileşmesi bekleniyor.** Olası **TMS 29 kalkması halinde daha güçlü finansalları piyasaya yansıtabileceklerini vurguladılar.**

SNA tarafında sezonsallık izleniyor. Serbest nakit akımında başabaş olsa dahi 2024 4.çeyrek gayet iyi geçtiği belirtildi. **Çok yüksek alım ve ödemeler düşük cirolu kaldığı için kredi kullanım aksiyonu var.** Çeyrekssel bazda izlenebilir. **Kredi kullanımı yatırım ve stok için yapılıyor.** Bunu olumlu karşılıyor.



3 yıllık plan yapılmakta ve sadece mağazayla yol alınmayacak. Omnichanel (çoklu kanal) güçlendirilmeye devam ediliyor. Online tarafta rekabet olsa da emin olunmayan satıcı pazara alınmıyor. Teknosa markaları üzerinden faaliyetlerin sürdürülmesi vurgusu hakim olmaya devam ediyor.

Portföy büyümeye devam ediyor. 200 bin ürün ile portföy büyümeye devam ediyor. E-ticaretin %34'ü pazaryerinde etkili oluyor. Eskiden SKU'lar 15 binde iken 200 bine ulaşıldı. Satıcı sayısı 2'ye katlanarak 1065'e ulaşıldı. Tedarikçi satıcı endişeleri yok, pazaryerinden alınsa da para Teknosa'da birikerek dağıtımı gerçekleştiriliyor.

863 milyon TL IT yatırımı yapıldı. Yatırımların %74'ü Bilgi Teknolojileri üzerine yapıldı. Bilgi teknolojilerine yapılan yatırımları olumlu karşılıyoruz. İnşaat yatırımları artık eskisi gibi yüksek miktarla yapılmadığından dolayı oranı düşük kaldı. Eldeki mağazaları verimli ve dijitalleşmeye yönelme şeklinde aksiyonlar alınmaya devam edilecek.

Sonuç olarak, Teknosa güncel TMS 29 gelişmeleri ve makroekonomik koşullara rağmen zayıf finansalların aksine güçlü finansallar paylaşmış olup TMS 29'un kaldırılması ve yumuşak iniş koşullarında sürdürülebilir finansallar açıklamaya devam edeceğini tahmin etmekteyiz.

TMS 29 koşullarında dahi 2025 1.çeyrek 2024 1.çeyrek baz etkisi ve talep durgunluğuyla hafif zayıflamış görünecek olsa da 2025 2.çeyrekte dengede olacağını 2025 3.çeyrekte itibaren pazar hareketliliği ve yumuşak iniş koşullarıyla net bir ayrışmanın devam edeceğini düşünüyoruz.

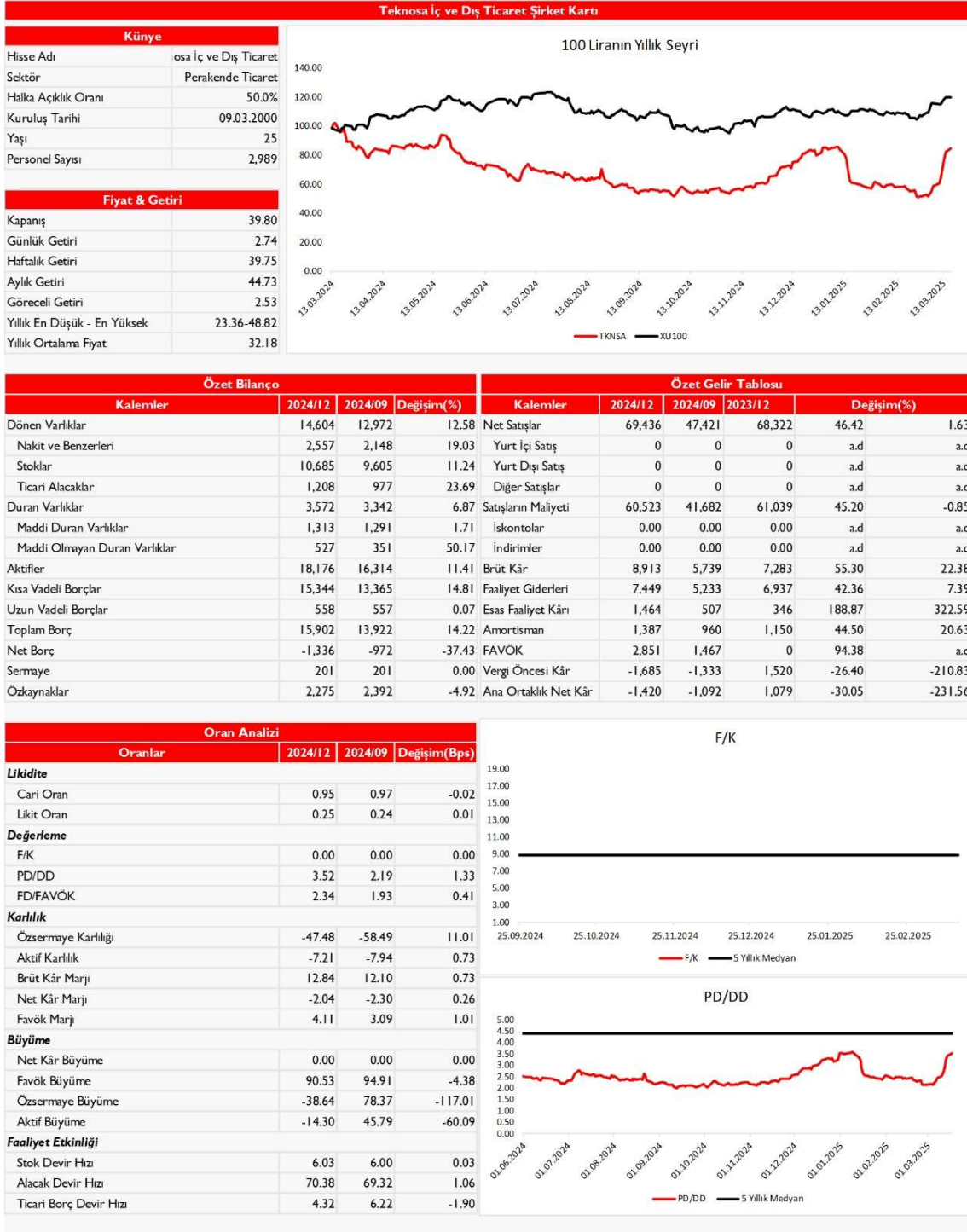
Kredi kartı referans faizinin %35'e sabit bırakılması nedeniyle 2025 3.çeyrekte itibaren politika faizi %35'in altına ineceği tahmin edilmesi doğrultusunda bu 3.çeyrek itibariyle kredi kartı maliyetlerinin düşüşü ve doğal olarak şirketin giderlerinde azalma izleyebiliriz.

Çoklu kanal yönetimine sahip bilgi teknolojileri sektörü doğal olarak geleceği parlak olmayı sürdürmekle beraber nüfusu genişleyen Türkiye ve ilgisi artan e-ticaret pazarı içeriğinde sadece Teknosa kendi faaliyetleriyle yürümekle birlikte pazaryeri haline getirerek süreci daha da genişletmeye devam etmektedir

2025 yılında kademeli olsa dahi 2026'dan itibaren net esas faaliyette bile kara geçmiş düzenli FAVÖK marjını koruyarak FAVÖK'ünü büyültmeye devam eden bir Teknosa görmek pekte zor olmayacağını değerlendirmekle beraber her bilançoda yakından takip edecek bu değerlendirmemizi düzenli güncelliyor olacağız. TMS 29 koşullarında sadece F/K rasyosuna bakarak değerlendirme yapmanın bir anomali yaratacağını hatırlatmak isteriz.



TKNSA TOPLANTI DEĞERLENDİRMESİ





YASAL UYARI

Burada yer alan bilgiler Marbaş Menkul Değerler tarafından bilgilendirme amacıyla hazırlanmıştır. Yatırım sinyal, bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti; aracı kurumlar, portföy yönetim şirketleri, mevduat kabul etmeyen bankalar ile müşteri arasında imzalanacak yatırım danışmanlığı sözleşmesi çerçevesinde sunulmaktadır. Burada yer alan sinyal, yorum ve tavsiyeler, herhangi bir yatırım aracının alım satım önerisi ya da getiri vaadi olarak yorumlanmamalıdır. Bu görüşler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir ve sadece burada yer alan bilgilere ve sinyallere dayanarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Burada yer alan sinyaller, fiyatlar, veriler ve bilgilerin tam ve doğru olduğu garanti edilemez; içerik, haber verilmeksizin değiştirilebilir. Tüm sinyal ve veriler, Marbaş Menkul Değerler tarafından güvenilir olduğuna inanılan kaynaklardan alınmıştır. Bu sinyal ve kaynakların kullanılması nedeni ile ortaya çıkabilecek hatalardan ve zararlardan Marbaş Menkul Değerler sorumlu değildir.

İLETİŞİM BİLGİLERİ

✉ iletisim@marbasmenkul.com.tr
🌐 www.marbas.com.tr
☎ +90 (212) 286 30 00
📠 +90 (212) 286 30 50
📍 Esentepe Mah. Ecza Sk. Safter İş Hanı
No:6, İç Kapı 7, Şişli - İstanbul

Erdem YILDIZ

ARAŞTIRMA UZMANI

0212 286 30 00 | 331

eyildiz@marbasmenkul.com.tr

www.marbas.com.tr

Mustafa Kemal ESKİ

ARAŞTIRMA UZMAN YARDIMCISI

0212 286 30 00 | 331

meski@marbasmenkul.com.tr

www.marbas.com.tr