törde faaliyet gösteren firmalar Ar-Ge merkezi statüsüne sahip olmasalar da, fiilen ürün geliştirme ve inovasyona yönelik ekipler oluşturarak; kalite iyileştirme, maliyet optimizasyonu ve sürdürülebilirlik alanlarında çalışmalar yürütebilme imkanına kavuşmaktadır.

Sektörün Dış Ticareti

Türkiye, makarna ve un ürünlerinde dünyanın en önemli ihracatçı ülkelerinden biridir. İhracat tarafında, un ve makarna ihracatı son 5 yılda rekor seviyelere ulaşmıştır. 2023 yılı toplamında Türkiye 1,466 milyon dolar değerinde buğday unu ve 911 milyon dolar değerinde makarna ihracatı gerçekleştirmiştir. Hububat mamulleri (un, makarna, bisküvi vb.) sektörünün 2023 toplam ihracatı 12,4 milyar $ olup, bir önceki yıla göre miktar bazında %36 artarak 14,7 milyon tona ulaşmıştır. Ancak küresel emtia fiyatlarındaki gerileme nedeniyle değer artışı %8'de kalmıştır; bir başka ifadeyle daha fazla ürün satılmış ama birim fiyatlar düşük seyrettiği için gelir artışı sınırlı olmuştur.

Makarna ihracatında Türkiye'nin başlıca pazarları Orta Doğu, Afrika, Latin Amerika ve Asya'da gelişmekte olan ülkelerdir. Son dönemde Somali, Venezuela, Gana, Togo, Japonya, Irak gibi ülkeler Türk makarnasının en büyük alıcıları arasında yer almıştır. 2024 yılında Türkiye'nin en çok makarna ihraç ettiği ülke yaklaşık %13,5 pay ile Somali olurken, onu %9-10 paylarla Venezuela ve %8 civarıyla Gana izlemiştir. Afrika ülkeleri Türk makarnasını hem uygun fiyatlı karbonhidrat kaynağı olduğu için tercih etmekte, hem de Türkiye'nin coğrafi yakınlığı ve hızlı teslimat avantajı nedeniyle güvenilir tedarikçi görmektedir. Latin Amerika'da Venezuela gibi ülkeler ekonomik kriz dönemlerinde gıda ihtiyaçlarını karşılamak üzere Türkiye'den makarna ithalatını artırmıştır. Japonya gibi bazı gelişmiş ülkeler de Türk makarnasını tercih etmeye başlamış, burada kalite ve fiyat dengesi etkili olmuştur. Japonya'ya ihraç edilen makarnanın birim fiyatı daha yüksek seviyededir, bu da o pazara özel üretilen yüksek kaliteli ürünleri göstermektedir.

Un ihracatında ise Türkiye uzun yıllardır liderdir. Türk ununun en büyük müşterileri arasında Irak, Suriye, Yemen, Sudan ve diğer Orta Doğu-Afrika ülkeleri yer alır. 2023 yılında un ihracatında en yüksek payı Irak almıştır; Bakanlık verilerine göre dünyadaki her 4 paket unun 1'i Türkiye'den gitmekte olup bunun büyük kısmı yakın coğrafyaya satılmaktadır. Türkiye'nin kaliteli un üretimi ve coğrafi konumu sayesinde, düşük lojistik maliyetlerle komşu ülkelere un tedariki mümkündür. Ayrıca Türk un sanayicileri, gerektiğinde yurt dışından buğday ithal edip işleyerek yeniden ihraç edebilmekte, böylece küresel buğday ticaretindeki dalgalanmalara rağmen pazar payını korumaktadır. Son 10 yıldır dünyanın un ihracat şampiyonu olan Türkiye, 2024 yılında da 3 milyon 60 bin ton un ihracatı gerçekleştirerek yeniden dünya un ihracat şampiyonu oldu. Sektör 2023 yılına göre yüzde 17'lik bir ihracat kaybına rağmen 1 milyar 160 milyon dolar getiri sağladı. Dünyada artan nüfusla birlikte un ve unlu mamullere olan ihtiyaç artarken Türkiye'nin gıda tedarikindeki konumunu da güçlendiriyor. Bu anlamda 32 ülkeden oluşan dünya buğday üretiminin yüzde 30'unu ve dünya un ihracatının yüzde 59'unu temsil eden Uluslararası Un Sanayicileri ve Hububatçılar Birliği (IAOM)'nin Avrasya Bölge Başkanlığı'nı üstlenen Türkiye,10 yıldır üst üste dünya un ihracat şampiyonu olmayı sürdürüyor. Sektör, 2024 yılını 3 milyon 60 bin ton un ihracatına karşılık 1 milyar 160 milyon dolar gelirle kapattı.[2]

İthalat tarafında, Türkiye'nin makarna ithalatı yok denecek kadar azdır. Yurt içi üretim, talebi fazlasıyla karşıladığı için yalnızca özel durumlarda (örneğin küçük miktarda glütensiz özel ürünler, veya İtalyan

[2] https://millermagazine.com.tr/blog/un-sektoru-dususe-ragmen-2024-yln-sampiyonlukla-kapatt-6004#:~:text=Sekt%C3%B6r%2C%202024%20y%C4%B1l%C4%B1n%C4%B1%203%20milyon,160%20milyon%20dolar%20gelirle%20kapatt%C4%B1.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

gurme makarnaları gibi) ithalat yapılır; bu rakam yıllık birkaç bin tonla sınırlıdır. Un ithalatı ise Türkiye gibi bir buğday üreticisi için söz konusu değildir, aksine Türkiye buğdayı işleyip katma değerli ürün olarak satan bir ülkedir. Bununla birlikte, Türkiye buğday hammaddesinde zaman zaman dışa bağımlı kalabilmektedir. Makarna ve un ihracatını sürdürebilmek için buğday ithalatı yapılmakta ancak bu ithal buğdayın büyük kısmı yine işlenip ürün olarak geri ihraç edilmektedir. Örneğin 2022 yılında buğday ithalatı artmış ancak bu ithalatın büyük bölümü Dahilde İşleme rejimi kapsamında gerçekleştirilip un ve makarna ihracatını desteklemiştir.

Türkiye'nin makarna ve un sektöründe dış ticareti güçlü bir ihracat fazlasına dayanmaktadır. İhracatta pazar çeşitliliği artarken, ithalat minimum düzeydedir. Son 5 yılda ihracat miktarları rekor kırmış; ancak uluslararası fiyat dalgalanmaları gelirleri etkilemiştir. Sektör temsilcileri ileriye dönük olarak hem ihracat birim fiyatlarını yükseltmek hem de yeni pazarlara girerek miktar bazında büyümeyi sürdürmek hedefindedir.

Sektörün Maliyet Bileşenleri

Makarna, un ve irmik üretiminde maliyet yapısı büyük ölçüde hammaddeye dayalıdır. Hammadde (buğday), bu sektörlerde toplam üretim maliyetinin en büyük kalemini oluşturur. Özellikle sert makarnalık buğday (durum buğdayı) fiyatlarındaki değişimler, makarna üretim maliyetlerini doğrudan etkiler. Sektör temsilcilerinin ifadesiyle, her geçen gün daha pahalıya alınan buğday ile üretilen makarnayı ucuza ihraç etmek durumunda kalmak sektörün kârlılığını zora sokmaktadır. Bu durum 2018-2022 döneminde belirgin hale gelmiş; örneğin 2019'da durum buğdayı fiyatı bir önceki yıla göre %66 artarken makarna ihracat fiyatları aynı oranda yükseltilememiştir. Genel olarak, makarna sektöründe buğday/irmik maliyetinin toplam üretim maliyetindeki payının yaklaşık %70 civarında olduğu görülmektedir. Un sektöründe de buğday hammaddesi maliyet payı benzer şekilde yüksektir, zira buğday öğütme işlemi nispeten düşük katma değerli bir dönüşümdür.

Enerji maliyetleri, özellikle un değirmenleri ve makarna fabrikalarında ikinci büyük gider kalemidir. Un fabrikalarında değirmen makinelerinin elektrik tüketimi, makarna tesislerinde ise karıştırma, presleme ve özellikle kurutma fırınlarının enerji ihtiyacı önemlidir. Kurutma sürecinde makarnanın belirli sıcaklık ve sürede pişirilip neminin alınması için doğal gaz veya elektrikle ısıtılan sistemler kullanılır ve enerji fiyatlarındaki artış doğrudan üretim maliyetini yükseltir. Türkiye'de son yıllarda elektrik ve doğal gaz birim fiyatlarında yaşanan artışlar, sektör maliyetlerini etkilemiş; bazı üreticiler verimlilik artırıcı önlemlerle enerji sarfiyatını düşürmeye odaklanmıştır. Örneğin modern makarna tesislerinde atık ısı geri kazanım sistemleri ve izolasyon iyileştirmeleri yapılarak enerji maliyetlerinin bir miktar kontrol altına alınmasına çalışılmaktadır.

İşçilik maliyetleri de bir diğer önemli bileşendir, ancak toplam içindeki payı hammadde ve enerjiden düşüktür. Özellikle büyük ölçekli tesislerde otomasyonun yüksek oluşu, birim üretim başına düşen işçilik maliyetini azaltmıştır. Yine de sektör genelinde nitelikli eleman ihtiyacı (değirmenci, operatör, gıda mühendisi vb.) dolayısıyla işgücüne yapılan harcamalar üretim giderlerinin yaklaşık %5-10'luk kısmını oluşturabilir. Türkiye'de asgari ücret ve genel ücret seviyelerindeki artışlar, un ve makarna sektöründe birim maliyetlere yansımaktadır. Özellikle daha emek yoğun bir yapıdaki küçük değirmenlerde işçilik payı biraz daha yüksek olabilirken, tam entegre otomasyona sahip büyük tesislerde oldukça düşüktür.

Ambalaj maliyetleri, makarna sektöründe hesaba katılması gereken bir giderdir. İhracata giden veya perakende piyasaya sunulan makarnalar için polipropilen plastik ambalajlar, kutular kullanılır ve son yıllardaki petro-kimya ürünleri fiyatlarındaki artış ambalaj maliyetini yukarı çekmiştir. Benzer şekilde un sektöründe

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

de özellikle paketlenmiş perakende unların çuval veya paket maliyetleri bulunmaktadır. Ambalaj, makarna maliyetinin içinde %5-8 civarı bir paya sahiptir.

Lojistik maliyetler de hem iç piyasaya dağıtımda hem ihracatta önemli bir unsurdur. Yüksek tonajlı ürünler oldukları için un ve makarna nakliyesinde navlun ücretleri kârlılığı etkiler. Son yıllarda konteyner ve gemi navlun fiyatlarındaki küresel dalgalanmalar, makarna ihracatçılarının maliyet kalemlerine yansımıştır.

Türkiye'nin coğrafi avantajı sayesinde yakın pazarlara karayolu veya kısa deniz taşımacılığı yapılabilse de, Afrika ve Uzak Doğu'ya yapılan sevkiyatlarda navlun masrafı hesaplara dahil edilmelidir. Buna karşın Türkiye, rakiplerine göre lojistikte genelde avantajlıdır.

Finansman maliyetleri ve kur riski de sektörü dolaylı olarak etkilemektedir. İşletme sermayesi ihtiyacı yüksek olan bu sektörde, buğday alımları ve stoklaması için kredi kullanan firmalar, faiz oranlarının yüksek seyretmesinden etkilenmektedirler. İhracatçı firmalar için döviz kuru dalgalanmaları da maliyet hesaplarını karmaşıklaştırabilmekte; kurun aniden düşmesi durumunda rekabet gücü azalabilmekte, yükselmesi durumunda ise iç pazarda hammadde temini pahalılaşabilmektedir.

Özetle, makarna ve un üretiminde maliyetlerin yapısı büyük ölçüde buğday fiyatları tarafından belirlenmekte; bunu enerji, işçilik, ambalaj ve lojistik kalemleri izlemektedir. Sektör, maliyetleri kontrol altında tutabilmek için verimlilik artışı, ileri teknoloji kullanımı ve ölçek ekonomisinden yararlanma stratejilerine yönelmektedir. Ayrıca markalı satışlarla daha yüksek marj elde etmeye çalışarak maliyet baskısını telafi etmeyi hedeflemektedir.

Sektörün Geleceği

Önümüzdeki dönemde makarna, un ve irmik sektörünün geleceğine dair beklentiler genel olarak olumlu ve büyüme odaklıdır, ancak bazı belirsizlikler de mevcuttur. Dünya nüfusunun artmaya devam etmesi ve gıda talebinin yükselmesi, bu sektörde uzun vadede sürekli bir talep olacağını göstermektedir. Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) projeksiyonlarına göre 2050 yılında bugünkünden %70 daha fazla gıdaya ihtiyaç duyulacaktır[3]. Bu durum, buğday ve türev ürünlerine olan talebin de artacağına işaret etmektedir. Tarım ve Orman Bakanlığı yetkilileri, değirmencilik ürünlerine talepte önümüzdeki yıllarda ciddi artış beklendiğini ifade etmektedir.

Türkiye özelinde, makarna ve un sektörünün geleceğinde ihracatın daha da büyümesi beklenmektedir. Halihazırda Türkiye, Ortadoğu ve Afrika'nın en büyük tedarikçilerinden biri konumunda olup, Afrika'da nüfus artışı ve ekonomik büyümeye paralel makarna tüketiminin yükselmesi Türk ihracatçıları için yeni fırsatlar yaratacaktır. Sektör temsilcileri, mevcut pazarlardaki payı korurken yeni pazar arayışları içinde de olacaktır. Latin Amerika, Uzak Doğu ve hatta Avrupa iç pazarında Türk makarnası ve unu için potansiyel bulunmaktadır. Markalaşma ve tanıtım faaliyetlerinin artırılmasıyla, "Türk makarnası" imajının güçlendirilmesi ve daha katma değerli segmentlere girilmesi planlanmaktadır. Böylece, birim ihracat fiyatlarının yükseltilmesi ve toplam ihracat gelirinin orantılı olarak artırılması hedefleniyor.

İç pazarda ise, kişi başı makarna tüketiminin kademeli artacağı öngörülmektedir. Genç nüfusun hızlı ve pratik gıda yöneliminin, makarnanın pratik bir ev yemeği olarak daha fazla tercih edilmesiyle sonuçlanabileceği düşünülmektedir. Un tarafında, ekmek tüketiminin yüksek seviyelerde kalması ve fırıncılık sektörünün gelişmesi un talebini sürdürecektir. Ancak sağlıklı beslenme trendleri, tam buğday unu veya glütensiz ürünlere yönelim gibi faktörler ürün karmasında değişiklikler yaratabilir.

[3] https://www.fao.org/4/k6021e/k6021e.pdf
https://www.dha.com.tr/yerel-haberler/erzurum/2050de-yuzde-65-70-daha-cok-gidaya-bunu-urc... 1730

SELVA Selva Gıda San. Ve Tic. A.Ş. Konya Org. San. Bölgesi Büyük Kayacık Mah. Güzelbahçe Sok. No:6 42060 Meram/KONYA Tel: (0332) 239 01 24 Faks: (0332) 239 89 81 Selçuk V.D.: 780 002 9218 Ticaret Sicil No: 19221
T.C. SAYMAN YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK 1923 2025
AL CAPITAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. Esentepe Mah. Büyükdere Cad. Levent Plaza Blok No:173 İç Kapı No:... Zincirlikuyu V.D.: 388 004 35 2... Mersis: 0388004352100015 ...70189 ...com.tr
Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Teknolojik gelişmeler ve sürdürülebilirlik alanındaki baskılar, sektörün geleceğini şekillendirecek önemli unsurlardır. Su kıtlığı ve iklim değişikliği, buğday üretim desenini etkileyebilir; sektörün iklime dayanıklı buğday çeşitlerine ve suyu verimli kullanan üretim tekniklerine uyum sağlaması gerekecektir. Türkiye'de tarımsal Ar-Ge'nin bu konuda geliştirdiği tohumlar (TAGEM'in makarnalık buğday çeşitleri gibi) sektörün hammaddesini güvence altına almaya çalışacaktır. Enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji kullanımı konuları da gündeme gelecektir; bazı büyük tesislerin kendi güneş enerjisi panellerini kurarak elektrik ihtiyacını karşılaması beklenebilir.

Öngörüler içinde, küresel rekabetin durumu da önem taşımaktadır. Rakip ihracatçı ülkelerden İtalya'nın yanı sıra, makarna sektöründe son dönemde Kazakistan, Özbekistan gibi buğday üreticisi ülkeler de yatırım yapmaya başlamıştır. Türkiye'nin bu rekabette önde kalabilmesi için kalite, fiyat ve hizmet dengesini iyi yönetmesi gerekecektir. Un sektöründe de Rusya, Kazakistan gibi buğday zengini ülkeler un ihracatına yönelebilir; Türkiye'nin mevcut lojistik avantajını koruması ve belki katma değerli ürün alanlarına girmesi gerekebilir.

Genel beklenti, makarna ve un sektörünün Türkiye ekonomisindeki güçlü konumunu sürdüreceği yönündedir. 2025 ve sonrasında, eğer ekstrem iklim olayları ya da jeopolitik büyük riskler (savaşlar, ticaret kısıtları gibi) gerçekleşmezse, Türkiye'nin üretim ve ihracat eğrisinin yukarı yönlü devam edeceği düşünülmektedir. 15 milyar $ gıda ihracatı hedefi içinde makarna ve un sektörü lokomotif rolünü oynayacaktır. İç pazarda da daha çeşitli ve kaliteli ürünlerle tüketim kültürü gelişecektir. Sektörün gelecek vizyonunda, sürdürülebilirlik, inovasyon ve küresel marka olma temalarının öne çıkacağı öngörülmektedir.

Son Dönemdeki Sektöre İlişkin Türkiye ve Dünyadaki Gelişmeler

Son birkaç yılda makarna, un ve genel hububat işleme sektörünü etkileyen önemli gelişmeler yaşanmıştır. COVID-19'un başlangıcında tüketicilerin raf ömrü uzun gıdalara yönelmesiyle hem dünya genelinde hem Türkiye'de makarna talebinde artış görülmüştür. Birçok ülkede market raflarındaki makarnalar hızla tükenirken, Türkiye de artan dış talebe karşı ihracatını yükseltmiştir. Bu dönemde Türkiye iç pazarda makarna sıkıntısı yaşamamak adına Nisan 2020'de kısa bir süre için makarna ihracatına kısıtlama bile getirmiş, sonra piyasanın dengeye oturmasıyla ihracat hızla eski seviyelerine dönmüştür. Pandemi, sektörün stratejik önemini hükümetlere hatırlatarak gıda arz güvenliği kavramını öne çıkardı.

İklim ve tarımsal üretimle ilgili gelişmeler, özellikle buğday özelinde sektöre yansıdı. 2021 yılında Kanada ve Kuzey ABD'de yaşanan aşırı kuraklık, dünya makarnalık buğday arzını ciddi ölçüde daraltmıştır. Buğday fiyatları küresel piyasalarda rekor seviyelere çıkmış; Türk üreticiler de hammaddede fiyat baskısıyla karşılaşmıştır. Devamında, 2022'de Rusya ile Ukrayna arasında yaşanan jeopolitik gerilimler hububat ticaretinde belirsizlikler yaratmıştır. Dünyanın önde gelen buğday ihracatçıları olan bu iki ülke arasındaki gerilim, ilk aylarda buğday fiyatlarının volatil seyretmesine neden oldu. Türkiye arabuluculuğuyla imzalanan Tahıl Koridoru anlaşması sayesinde Ukrayna tahılı dünya pazarına çıkmış ve bu durum özellikle 2022 sonu ve 2023 başında fiyatların dengelenmesine katkı sağlamıştır.

Türkiye'de 2022 ve 2023 yıllarında yaşanan gıda enflasyonu kapsamında ekmeklik un ve makarna fiyatlarına devlet zaman zaman müdahalelerde bulunmuş; TMO iç piyasaya sübvansiyonlu buğday satarak un fiyatlarını frenlemeye çalışmıştır. Bunun yanı sıra, ihracatçılar kur artışlarından yararlanarak TL'nin değer kaybetmesiyle ihracatta rekabet gücünü artırırken, ithal girdi maliyetleri yükselmiştir. 2023 yılında kurlardaki hareketlenme ile ihracat gelirleri TL bazında rekor kırmış, ancak döviz bazındaki artış oranı %63 olarak gerçekleşmiştir.

SELVA Konya Org. San. Bölgesi Büyük Kayacık Mah. Gazeteciler Sok. No:6 42250 Selçuklu/KONYA Tel: 0332 239 01 24 Fax: 0332 239 09 81 Selçuk V.D. 760 002 9210 Selva Gıda San. A.Ş.
A1 CAPİTAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. Esentepe Mah. Büyükdere Cad. Levent Loft Blok No:173 İç Kapı No:19 Şişli/İSTANBUL Zincirlikuyu V.D.: 388 004 35 21 Mersis: 0388004352100015 www.a1capital.com.tr
T.C. TAYNAT VERİLİDİR 1923 2025
Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Sektörel politikalar ve organizasyonlar alanında da önemli gelişmeler yaşanmış; Ekim 2021'de İstanbul'da üçüncü kez Dünya Makarna Günü kutlamalarına Türkiye ev sahipliği yapmıştır. Bu tip uluslararası etkinlikler, Türk makarna sanayicilerinin dünyaya açılımını ve işbirliklerini güçlendirmektedir. Ayrıca 2023 yılında Uluslararası Değirmencilik Fuarı (IDMA) İstanbul'da yoğun katılımla gerçekleştirilmiş, bu fuarda Türkiye değirmen makineleri sanayisi ve un üreticileri global alıcılarla buluşmuştur. Sektörün makine tarafındaki gelişmelerinin sergilendiği bu fuar, Türk makinecilerinin yenilikçi çözümlerini dünya ile paylaşmasına vesile olmuştur.

Uluslararası pazarda yaşanan dikkat çekici gelişmelerden biri, 2023'te Hindistan'ın buğday ihracatına getirdiği kısıtlamalar ve diğer ülkelerin gıda ihracatına yönelik engellemeleri olmuştur. Bu tarz korumacı politikalar, küresel buğday ticaretinde dalgalanmalara yol açsa da Türkiye, esnek tedarik kaynakları (Rusya, Kazakistan, Avrupa gibi alternatiflerden buğday alımı) sayesinde üretimini aksatmadan sürdürebilmiştir.

Son dönemdeki gelişmelerin ortak noktası, gıda tedarikinin stratejik öneminin artması ve Türkiye'nin bu alandaki rolünün daha da belirginleşmesidir. Dünya un ihracatı liderliği ve makarna ihracatındaki güçlü ikincilik pozisyonuyla Türkiye, yaşanan krizlere rağmen sektördeki varlığını güçlendirmiştir. 2025 ve sonrası için sektöre dair gündemde olması beklenen konular ise; iklim değişikliğinin buğday rekoltelerine etkisi, yenilebilir enerji kullanımının artışı, yüksek katma değerli ürün ihracatı stratejileri ve dijital dönüşüm ile tedarik zinciri verimliliğinin artırılması olacaktır.

Tarsus Ticaret Borsası tarafından yayınlanan 2024 Buğday Durum Raporuna göre, 2024/25 sezonu için hasat edilen buğday alanının geçen yıldan 50.000 hektar (HA) artarak 7,25 milyon HA'ya çıkacağı tahmin ediliyor. Hasat edilen alanda öngörülen bu artış, nispeten güçlü yurt içi buğday fiyatlarının çiftçileri pamuk ve ayçiçeği yerine biraz daha fazla buğday ekmeye teşvik edeceği beklentisinden kaynaklandığı tahmin edilmektedir. Ancak, hasat edilen alandaki küçük artışa rağmen, 2024/25 sezonunda buğday üretiminin, önceki yılın yeni revize edilen yaklaşık 19,8 milyon ton tahminine göre değişmeden kalması bekleniyor. Bunun nedeni, geçen yılın ilkbaharındaki ortalamanın üzerinde yağışlara kıyasla daha normal hava koşullarına paralel olarak rekoltelerin biraz düşmesinin beklenmesidir. Öngörülen bu toplam miktarın yaklaşık 4,4 milyon tonu durum buğdayı olacak; bu durum, çiftçilerin durum buğdayı için nispeten güçlü küresel fiyatlardan yararlanmak amacıyla üretimin daha büyük bir kısmını ihraç etmeye çalışmasıyla yıldan yıla yüzde 10 artış gösterdi. 2024/25 sezonunda buğday ithalatının, normalden fazla taşınan buğday stokları nedeniyle yıllık bazda 1,0 milyon ton düşüşle 9,0 milyon ton olması bekleniyor. Uluslararası Hububat Konseyinin son raporunda dünya toplam tahıl üretim projeksiyonu öngörüsünde; IGC, 2023/24 sezonu için küresel buğday üretim tahminini 789 milyon tona revize ederken, 2024/25 sezonu için üretim öngörüsünü 799 milyon ton olarak açıkladı. Konsey, bu sezon için buğday tüketim tahminini değiştirmeyerek 803 milyon tonda korudu. 2024/25 sezonu için dünya buğday stoklarının 267 milyon tondan 262 milyon tona gerileyerek son altı yılın en düşük seviyesine ineceği öngörülürken, Türkiye ve Hindistan'daki düşüşlerin Çin'deki potansiyel stok birikimini fazlasıyla dengelemesi bekleniyor. 2024/25 sezonu için küresel buğday ticaretinin, AB için beklenen daha az ithalatın yanı sıra Çin, Türkiye ve Endonezya da dahil olmak üzere Asya'nın bazı bölgelerine yapılan teslimatların azalmasına bağlı olarak bir önceki yıla göre 201 milyon tondan 196 milyon tona düşeceği tahmin ediliyor[4].

---

4 https://tarsustb.tobb.org.tr/Portals/58/dokuman/2024%20BUGDAY%20RAPORU.pdf?v171490602481 2#:~:text=2024%2F25%20sezonu%20sonunda%20ger%C3%A7ekle%C5%9Fti%C4%9Fini,milyon%20ton%20d%C3%BCzeyinde%20ger%C3%A7ekle%C5%9Fece%C4%9Fini%20%C3%B6ng%C3%B6rmektedir.&text=2024%2F25%20sezonu%20sonunda%20ger%C3%A7ekle%C5%9Fti%C4%9Fini,milyon%20ton%20d%C3%BCzeyinde%20ger%C3%A7ekle%C5%9Fmesini%20bekleme[illegible]

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Türkiye'de Makarna Üretim ve Tüketim Verileri

Türkiye'nin makarna üretim ve tüketim verileri son 6 yılda istikrarlı bir büyümeye ve dünya pazarındaki güçlü konuma işaret etmektedir. Aşağıda 2019-2025 dönemi için temel veriler özetlenmiştir:

— 2019: Makarna üretimi 1.902.000 ton, ihracat 1.273.000 ton, iç tüketim 633.000 ton olarak gerçekleşmiştir. Bu yıl kişi başı tüketim yaklaşık 7,8 kg düzeyindedir. Türkiye bu yıl dünya makarna ihracatında ikinciliğini pekiştirmiştir.

— 2020: Üretim 2.059.000 ton'a yükselmiştir. Pandeminin etkisiyle ihracat 1.471.000 ton gibi rekor bir seviyeye çıkarken, iç tüketim 593.000 ton civarında gerçekleşmiştir. Kişi başı tüketim yaklaşık 7,1 kg olarak hesaplanmaktadır. 2020, hem üretim hem ihracatta sıçrama yılı olmuştur.

— 2021: Üretim artışı sürerek 2.098.000 ton ile zirve yapmıştır. İhracat 1.471.000 ton ile önceki yıla paralel gerçekleşirken, iç tüketim 630.000 ton seviyesine yükselmiştir. Kişi başına tüketim ~7,5 kg civarındadır. Yurt içi talep pandemi sonrası normalleşmeyle artmıştır.

— 2022: Küresel buğday sıkıntıları nedeniyle üretim bir miktar düşerek 1.998.000 ton olmuştur. İhracat 1.337.000 ton'a gerilemiş, iç tüketim ise 666.000 ton ile son yılların en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Kişi başı tüketim ~7,7 kg düzeyine çıkmıştır (yüksek buğday fiyatları nedeniyle ihracat bir miktar kısılmış; ürün iç piyasaya yönelmiştir).

— 2023: Üretim hafif düşüşle 1.971.000 ton olmuştur. İhracat 1.346.000 ton ile önceki yıla yakın gerçekleşirken, iç tüketim 630.000 ton seviyesine inmiştir. Kişi başı tüketim ~7,4 kg civarındadır. Bu yıl ihracat yeniden artış trendine girmiş, iç tüketim normal seyrine dönmüştür.

— 2024: Makarna üretimi 2.082.604 ton olurken ihracat bir önceki yıla göre artış göstererek 1.447.937 ton seviyesine ulaşmıştır. İç tüketim 641.084 ton olarak gerçekleşirken kişi başı tüketimin ~7,3 kg olduğu görülmektedir. (MÜSAD Sektör Raporu 2025)

Yukarıdaki verilerden görüleceği üzere, Türkiye'nin makarna üretimi 5 yılda yaklaşık %4 yıllık bileşik büyüme oranı ile artmış ve 2 milyon ton civarında bir seviyeye ulaşmıştır. İhracat, üretimin yaklaşık %65-70'ini oluşturmakta ve her yıl 1,3-1,5 milyon ton bandında seyretmektedir. İç tüketim ise 600-650 bin ton civarında stabil görünmektedir. Türkiye nüfusu dikkate alındığında, kişi başı makarna tüketimi 7-8 kg aralığında olup, bu rakam 2010'ların başında 5-6 kg seviyelerinden yükselmiştir. Yani son on yılda Türk halkının makarna tüketimi kademeli artış göstermiştir.

Türkiye'nin makarna üretimindeki büyümesi, ülkenin dünya pasta pazarındaki payını da artırmıştır. 2014'te dünya makarna ihracatındaki payı %17,9 olan Türkiye, 2022'de %24,9 pay alarak küresel ikinci konumunu güçlendirmiştir. Üretim verileri, Türkiye'nin dünyanın en büyük makarna üreticilerinden biri olduğunu ve büyük ölçüde ihracata çalıştığını ortaya koymaktadır. Tüketim verileri ise iç piyasada makarnanın halen ekmek ve pirince kıyasla ikincil karbonhidrat kaynağı olduğunu, ancak tüketimin yavaş da olsa arttığını gösterir.

2019-2025 dönemi makarna sektörü verileri Türkiye'nin bu alandaki başarısını sayısal olarak da teyit etmektedir. Önümüzdeki yıllarda üretimin daha da artması ve tüketimin kişi başı 8-10 kg seviyelerine yaklaşması beklenmektedir.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

İhraççının Pazardaki Yeri, Avantaj ve Dezavantajları

Selva Gıda Sanayi A.Ş., Konya merkezli bir gıda işletmesi olup makarna, un ve irmik üretiminde faaliyet göstermektedir. 1988 yılında un üretimiyle faaliyete başlayan şirket, ilerleyen yıllarda irmik ve makarna üretimine de geçerek ürün yelpazesini genişletmiştir . Selva, günümüzde Türkiye'nin önde gelen makarna ve un markalarından biri haline gelmiştir. Özellikle yurt dışı pazarlarda "Selva" markasıyla tanınan şirket, kendi markasıyla ihracat yapma stratejisiyle diğer üreticiler arasında farklılaşmıştır.

Şirket, Loras Holding bünyesinde faaliyet göstermekte olup holdingin ilk kuruluşudur . Selva, ölçek olarak Türkiye'deki en büyük makarna üreticilerinden biri olsa da pazarın tamamına kıyasla orta büyüklükte bir kapasiteye sahiptir. Türkiye'de toplam makarna üretim kapasitesinin ~3 milyon ton/yıl olduğu düşünülürse, Selva'nın yatırımlarıyla birlikte payı yaklaşık %3 seviyesine gelmiştir. Ancak Selva, kapasitesini büyük oranda aktif kullanmaktadır; 2024 yılı için makarna üretim hatlarındaki kapasite kullanım oranı %90,1 olarak rapor edilmiştir .

Üretim ve Satış Performansı

Selva Gıda, ürün gamında un ve irmik de bulundurmakla birlikte faaliyetlerinin odağı makarna üretimidir. Un ve irmik üretimi ise daha çok entegre üretimin yan çıktıları olup, Selva'nın esas geliri makarna satışlarından gelmektedir. Selva Gıda'nın 30.06.2025 tarihli üretim ve satış hasılatı aşağıdaki gibidir:

Üretim Kapasitesi (30.06.2025)	
Un Değirmeni	125 ton/gün buğday kırma kapasitesi
İrmik Değirmeni	455 ton/gün buğday kırma kapasitesi
Makarna Üretim	360 ton/gün
Kojenarasyon Santrali	1,712 mW

Ürün Bazında Satış Hasılatı (30.06.2025)	**Ton**	**Hasılat (Bin TL)**
Un	309	7,397
İrmik	1,542	46,209
Makarna	23,198	619,716
Yan Ürün	11,854	106,620
Diğer	-	108,850

Pazar Payı

Selva Gıda'nın Türkiye iç pazarındaki payı ile ihracat pazarlarındaki payını ayrı değerlendirmek gerekir: Türkiye makarna pazarında yıllık ~700-800 bin tonluk iç tüketim söz konusudur. Selva Gıda, 2023 yılında toplam 78.331 ton sevkiyat yapmış olup 2024 yılında ise 67.503 ton ürün sevkiyatı gerçekleştirmiştir. 2024 yılında sevkiyat hacminde gözlenen gerileme, şirketin üretim altyapısının yenilenmesine yönelik yatırımları kapsamında yapılan değirmen yenileme çalışmaları ve yeni hat kurulum sürecindeki geçici üretim kesintilerinin etkisinden kaynaklanmıştır. Bununla birlikte, iç pazarda toplam satış hacmi bakımından değerlendirildiğinde, yaygın dağıtım kanallarına sahip ulusal market markaları ile köklü geleneksel markalarla karşılaştırıldığında, Selva'nın iç pazardaki pazar payının daha düşük seviyelerde konumlandığı değerlendirilmektedir. Selva markası ise özellikle iç pazarda kaliteli ve sağlıklı ürün imajıyla belirli bir müşteri

Selva Gıda Sanayi A.Ş.
A1 CAPİTAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

segmentine hitap etmektedir. İç pazarda özellikle Konya bölgesi ve çevresinde Selva'nın un ve irmik markası belirli bir tanınırlığa sahiptir. Paketli un pazarında çok sayıda üretici faaliyet göstermekte olup, bu yoğun rekabet ortamında Selva, bölgesel ölçekte bilinirliği yüksek markalar arasında yer almaktadır.

İhracat Pazarları

Selva Gıda, Türkiye'nin markalı makarna ihracatı yapan firmalarından biridir. Yani, kendi markası ile yurtdışına ürün satan firmalar arasında uzun yıllardır yer almaktadır. Bu durum, Selva'nın ihracat pazarlarında yarattığı marka değeriyle ilgilidir. Selva, 60'tan fazla ülkede faaliyet göstermekte; Uzak Doğu, Asya, Afrika ve Orta Doğu'da aktif satış yapmaktadır. Özellikle Uzak Doğu pazarında (Japonya, Güney Kore, Malezya vb.) Türk makarnasını temsil eden markalardan biridir. Sonuç olarak, Selva Gıda sektörde orta ölçekli ancak etkili bir oyuncudur. Üretim kapasitesi açısından büyük ölçekli firmaların altında yer almakla birlikte, yüksek kapasite kullanım oranı ve markalı satış stratejisiyle ciro payında dikkat çekici bir seviyededir. İç pazarda seçkin ve güvenilir marka imajı, ihracatta ise öncü Türk makarna markası konumu bulunmaktadır. Sektördeki yeri, entegre üretim yapabilen (un–irmik–makarna) birkaç firmadan biri olması yönüyle de özeldir. Bu dikey entegrasyon, kalite kontrolü ve maliyet optimizasyonu avantajı sağlamaktadır. 2024 yılı Selva Faaliyet Raporu'nda yer alan verilere göre Selva'nın ihracat pazarındaki payı aşağıdaki gibidir:

Dünya Makarna İhracatı	4.164.000 Ton
Türkiye Makarna İhracatı	1.293.000 Ton
Türkiye'nin Payı	31%

Türkiye Makarna İhracatı	1.293.000 Ton
Selva Makarna İhracatı	22.092 Ton
Selva'nın Türkiye İhracatındaki Payı	1.7%

SELVA GIDA'NIN RAKİPLERİNE KIYASLA GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

Güçlü Yönleri

Marka ve İtibar

Selva, özellikle kendi markasıyla üretim ve satış faaliyetlerine odaklananbir firmadır. Birçok rakibi dökme ya da özel marka (private label) üretime yoğunlaşırken Selva, kendi markasını hem yurt içi hem de yurt dışında büyütmüştür. Bu yaklaşım marka tanınırlığı ve müşteri sadakati açısındanolumlu katkılar sağlamaktadır. Türk Patent ve Marka Kurumu'na kayıtlı 57 adet logo, slogan, ambalaj ve tasarım tescili ile geniş bir marka varlığı portföyüne sahiptir. Kendi markasıyla üretim ve satış kabiliyeti, sektörde Selva'ya rekabet üstünlüğü kazandırmaktadır. 2007'den bu yana Türkiye'nin markalı makarna ihracatında önde gelen firmalarından biri olarak anılması, şirketin markalaşma odaklı stratejisinin uzun vadeli etkilerini yansıtmaktadır.

Ürün Kalitesi ve AR-GE

Selva Gıda, ürünlerinin kalitesiyle takdir toplayan bir firmadır. Uluslararası Tat Enstitüsü (ITI) tarafından düzenlenen değerlendirmelerde Selva Makarna üst üste birçok kez "Superior Taste Award" (Üstün Lezzet Ödülü) kazanmıştır; 2022 yılında da %90'ın üzerinde lezzet puanıyla 3 yıldız (en yüksek derece) almıştır. 2013'ten beri 8 kez bu ödülü kazanarak "Diamond Taste" unvanına erişmiş, dünyanın en lezzetli makarna markalarından biri olarak tanınmıştır. Bu tür uluslararası kalite sertifikaları, Selva'nın rakiplerine karşı

Selva Gıda Sanayi A.Ş.
A1 CAPİTAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

önemli bir güçlü yönüdür. Ayrıca Selva, Ar-Ge yatırımlarıyla da öne çıkar. Örneğin buğday ruşeyminin (özüt) raf ömrünü koruyarak makarnaya eklenebilmesi için özel bir teknoloji geliştirmiş ve bunu patentle koruma altına almıştır . Bu inovasyon, Selva'ya ürün farklılaştırma imkanı vermekte, *"Buğday Rüşeymli"* sağlıklı makarna segmentinde benzersiz konum kazandırmaktadır. Ürün lezzeti, dokusu ve besleyici değerleri konusunda Selva'nın güçlü bir itibarı vardır.

Entegre Üretim Yapısı

Selva, kendi tesislerinde buğdaydan başlamak üzere un, irmik ve makarna üretim zincirini entegre şekilde yönetmektedir. Bu dikey entegrasyon, hammadde tedariğinde bağımsızlık ve kalite kontrolünde süreklilik sağlar. Örneğin, makarna üretimi için gereken irmiği kendi değirmeninde öğüterek taze ve istenen özellikte hammadde kullanabilmektedir. Aynı şekilde, ürettiği kepek ve yan ürünleri değerlendirerek verimliliği maksimize eder. Entegre yapı sayesinde maliyetlerini kontrol altında tutabilir, ham madde fiyat dalgalanmalarından rakiplerine göre daha az etkilenebilir (stoklama ve kendi buğday öğütme kabiliyeti nedeniyle). Ayrıca kalite yönetim sisteminin tüm üretim süreçlerine entegre biçimde uygulanabilmesi, nihai ürün kalitesinin standardizasyonuna katkı sağlamaktadırPiyasada faaliyet gösteren bazı üreticiler yalnızca makarna üretimine odaklanmakta ve irmik ihtiyacını harici tedarikçilerden karşılamaktadır. Bu durum, entegre üretim modeline sahip firmalarla karşılaştırıldığında, tedarik zinciri ve kalite kontrol süreçleri açısından farklılıklar yaratabilmektedir.

İhracat Pazarlarındaki Tecrübe

Selva Gıda, 60'tan fazla ülkeye düzenli ihracat yapan, dış pazarlarda deneyimli bir firmadır . Bu bağlamda uluslararası sertifikasyonlara (helal gıda, ISO 22000, BRC vb.) sahip, farklı ülke regülasyonlarına adapte olabilmiş, geniş bir distribütör ağı kurmuştur. Bu da uzun vadeli marka yatırımını işaret eder. Sektörde faaliyet gösteren diğer üreticiler tek bir pazara odaklanmışken Selva'nın geniş bir coğrafi ayak izi vardır. Bu deneyim ve ağ, şirketin güçlü yanlarından biridir. Özellikle zor pazarlarda (Japonya gibi kalite ve bürokrasi çıtası yüksek ülkelerde) varlık gösterebilmesi, Selva'nın operasyonel yetkinliğini ve esnekliğini ortaya koyar.

Kalite Güvencesi ve Sertifikasyon

Selva'nın üretim süreçleri uluslararası kalite standartlarına uygundur. Gerek iç pazar gerek dış pazar için gerekli tüm belge ve sertifikalara sahiptir (ISO 9001, ISO 22000, Halal, Kosher vb.). Ürünlerinin izlenebilirliği ve gıda güvenliği konusunda sicili temizdir. Ayrıca "Türk malı" imajını olumluya çevirecek şekilde üstün tat ödülleri, inovasyon patentleri gibi unsurlarla desteklenmiş bir kalite güvencesi sunar. Bu durum, hem son tüketicide güven yaratır hem de büyük ithalatçı müşterilerin Selva'yı tercih sebebi olur.

Zayıf Yönleri

Sınırlı Üretim Ölçeği

Sektördeki diğer üreticilerle Selva arasında bulunan ölçek farkı, birim maliyetler açısından dezavantaj doğurabilir. Büyük rakipler daha büyük hammadde alımı yaparak indirimler elde edebilir, enerji ve lojistik giderlerinde ölçek ekonomisi yakalayabilir. Selva'nın daha küçük ölçeği, fiyat rekabetinde manevra alanını daraltabilir. Özellikle çok büyük kamu ihaleleri veya düşük fiyatlı büyük volumlü siparişlerde (örneğin Birleşmiş Milletler gıda yardımı ihaleleri gibi) dev rakiplerle rekabeti zorlaşabilir.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Konum ve Lojistik Maliyetler

Selva'nın fabrikası Konya'dadır. İç Anadolu'nun ortasında yer alması, hammaddelerin bir kısmına yakın olsa da, nihai ürünlerin denizyolu ile ihracatı için bir miktar dezavantajlıdır. Makarna ve un ihracatının çoğu Mersin, İzmir gibi limanlardan konteyner taşımacılığı ile yapılır. Konya'dan limana karayolu ile taşımada ek maliyetler söz konusu olur. Örneğin, Gaziantep veya Mersin'de üretim yapan bir rakibe göre Selva, Afrika'ya ihracatta konteyner başına daha yüksek iç nakliye maliyeti üstlenir. Bu lojistik dezavantaj, özellikle düşük marjlı ürünlerde fiyat tutturmayı zorlaştırabilir. Konya'nın limana uzaklığı ~300 km civarında olup bu, navlun masrafını etkiler. Her ne kadar Konya'nın demiryolu bağlantısı ve gelişmiş karayolu ağı olsa da, coğrafi konum itibarıyla deniz ticaretine kıyıdaki rakiplerden biraz daha uzaktadır.

Sermaye ve Finansal Büyüklük

Sektördeki bazı rakip firmalar küresel şirketler veya büyük fonlardan yatırım almış kuruluşlardır. Bu durum, büyük yatırım gerektiren fırsatları değerlendirmede kısıt yaratabilir. Örneğin yurt dışında fabrika kurma, çok büyük reklam kampanyaları yapma gibi konularda Selva'nın bütçe imkanları sınırlı olabilir. Ayrıca finansman maliyetlerinin yüksek olduğu ortamda (Türkiye'de faiz oranlarının artışı vb.) büyük ölçekli rakipler krediye daha kolay erişebilir veya özkaynaklarından karşılayabilirken, Selva benzer yatırımlarda daha uzun plan yapmak durumunda kalabilir.

İç Pazardaki Dağıtım Ağı

İç pazarda Selva markası bilinir olmakla birlikte dağıtım kanalı açısından tüm Türkiye'de eşit yaygınlıkta değildir. Ulusal market zincirlerinde Selva ürün gamı bulunmakla beraber, satış hacmi lider markaların gerisinde kalmaktadır. Bu, kısmen şirketin ihracata öncelik vermesinden de kaynaklanmaktadır. Bu da yurtiçinde pazar payını sınırlayan bir etken olabilir.

Ürün Fiyatlandırması

Selva, ürünlerini genelde premium segmentte konumlandırmaktadır. Bu durum, bazı fiyat duyarlı pazarlarda Selva'nın rekabetini zorlaştırabilir. Ucuz makarna talep eden müşteriler veya kamu alıcıları, Selva'nın fiyatını yüksek bulabilir. Selva'nın güçlü olduğu alan (yüksek kalite) belirli pazarlarda bir zayıflık haline gelebilir çünkü maliyetler ve fiyatlar yükselmektedir. Bu durum rakiplerin agresif fiyat politikaları karşısında pazar payı kaybı riski oluşturabilir. Özellikle hammadde fiyatları yükseldiğinde ve tüketiciler fiyata daha duyarlı hale geldiğinde zorlanmalar yaşanabilir.

Özetle, Selva Gıda'nın güçlü yönleri; markalı ihracat liderliği, kalite ve inovasyon odağı, entegre üretim ve esnek ürün gamı olarak sıralanabilirken, zayıf yönleri; ölçek ekonomisi eksikliği, sınırlı finansal gücü, dağıtım ağının devlere kıyasla dar oluşu ve fiyat rekabetinde temkinli kalması olarak belirtilebilir. Şirket, güçlü yönlerini pekiştirerek ve zayıf noktalarını iyileştirerek sektörde konumunu daha da sağlamlaştırma potansiyeline sahiptir.

Selva Gıda için Fırsatlar ve Tehditler

Ham Madde ve Fiyat Dalgalanmaları

Selva için en somut tehditlerden biri, buğday tedariki ve fiyatlarındaki oynaklıktır. Küresel buğday piyasasındaki dalgalanmalar (örneğin kuraklık, savaş, ihracat yasakları) Selva'nın maliyet yapısını olumsuz etki

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

leyebilir. Ayrıca TMO'nun iç piyasaya buğday satış politikasındaki değişimler (fiyat artışı veya satış kısıtlaması gibi) un tarafında hammadde bulmayı zorlaştırabilir. İklim değişikliği kaynaklı rekolte düşüşleri uzun vadede hammaddede arz açığı yaratma tehdidi taşır.

Kur Riski ve Makroekonomik İstikrarsızlık

İhracatçı bir firma olarak Selva'nın gelirleri ağırlıklı döviz cinsinden, giderlerinin bir kısmı TL ve döviz karışık yapıdadır. Türkiye'de yüksek enflasyon ve kur oynaklığı ortamı, şirketin mali planlamasını zorlaştıran bir tehdittir. Özellikle TL'nin ani değerlenmesi ihracat rekabetçiliğini düşürebilirken, ani değer kaybı da ithal girdi maliyetlerini sıçratabilir. Finansman maliyetlerinin yüksek seyretmesi, kredi kullanarak büyümeyi de riskli hale getirir. Ayrıca ülkedeki genel makroekonomik durum, yatırımcı ve alıcı güvenini etkileyebilir. Örneğin, ülke risk primi yüksek olduğunda yurt dışındaki bazı müşteriler uzun vadeli anlaşmalara temkinli yaklaşabilir.

Rekabetin Artması ve Fiyat Baskısı

Hem iç hem dış pazarda rekabet sürekli yoğunlaşmaktadır. Özellikle Afrika pazarlarında Türk üreticiler arasında sert fiyat rekabeti olduğu bilinmektedir; bu da karlılığı düşüren bir tehdittir. Örneğin İran, buğdayda kendi kendine yeterli olup makarna ihracatını uygun fiyatla artırmaya çalışmaktadır. Böyle rakiplerin varlığı Selva'nın pazar payını tehdit edebilir.

Pazar Erişim Engelleri

İhracatta yeni pazarlara girerken tarifeler ve teknik engeller bir tehdit oluşturabilir. Örneğin bazı ülkeler yerli değirmencilik sanayilerini korumak için un ithalatına yüksek vergi koymaktadır (Bangladeş, Endonezya gibi). Makarna için de benzer şekilde gümrük duvarları veya kota uygulamalarıyla karşılaşılabilir. Brezilya, Meksika gibi potansiyel büyük pazarlarda yüksek tarifeler mevcuttur. Bu tür engeller, Selva'nın genişleme imkanlarını kısıtlayabilir. Ödeme riskleri de ciddi bir tehdittir; bazı gelişmekte olan ülke müşterilerinden alacak tahsilinde sorun yaşanması finansal yük yaratabilir.

İç Pazar Tüketim Alışkanlıklarının Değişimi

İç pazarda uzun vadede ekmek tüketiminin düşmesi (sağlık bilinciyle daha az karbonhidrat tüketimi gibi eğilimler) un talebini olumsuz etkileyebilir. Makarnada da düşük karbonhidrat diyetlerin popülerleşmesi veya benzeri trendler bir derece talebi sınırlayabilir. Her ne kadar makarna dünya genelinde talebi artan bir ürün olsa da gıda tüketimindeki moda akımlar firma için takip edilmesi gereken bir risktir. Ayrıca Türkiye'de nüfus artış hızının düşmesi, uzun vadede iç talep büyümesini yavaşlatabilir.

Operasyonel Riskler

Selva tek bir üretim tesisine bağlı faaliyet göstermektedir. Bu da tekil tesis riskini beraberinde getirir. Olası bir ciddi arıza, yangın, doğal afet durumunda bütün üretimi etkilenebilir. Rakiplerden bazıları birden fazla tesise yayıldığından riskleri coğrafi olarak dağıtmışken Selva'nın böyle bir imkanı yoktur. Bu durum, beklenmedik kesintiler halinde müşterilere tedarik yapamama tehdidi doğurur. Ayrıca gıda sektörü olumsuz bir halkla ilişkiler hadisesine (örneğin ürün geri çağırma, kalite problemi) karşı da hassastır; tek bir problem bile markaya zarar verebilir.

Selva Gıda Sanayi A.Ş.
Konya Org. San. Böl. Büyük Kayacık Mah. Güzelkonak Sk. No:8 42050 Selçuklu/Konya
Tel : 0332 239 [illegible] 24
Selçuk VD. 3[illegible] 9218
Ticaret Sicil No: [illegible]9231
A1 CAPİTAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Büyükdere Cad. [illegible] Plaza Blok No:173 İç Kapı No:29 Şişli/İSTANBUL
Zincirlikuyu V.D.: 388 084 35 21
Mersis :0388004352100015
T.C.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Fırsatlar

Yeni Pazarlar ve Büyüme Bölgeleri

Selva için en önemli fırsatlardan biri, büyük pazarlara giriş yapmaktır. Özellikle ABD ve Batı Avrupa pazarı büyük bir fırsat alanıdır. Bu pazarlarda önemli makarna ithalatı yapılmakta ancak Türkiye'nin payı düşüktür . Selva, yüksek kalite standartlarına sahip bir üretici olarak örneğin ABD'deki etnik gıda pazarından başlayarak, zamanla ana akım pazara nüfuz edebilir. Avrupa Birliği içinde helal gıda segmentinde veya Akdeniz mutfağı ürünleri segmentinde kendini konumlandırabilir. Ayrıca Çin ve Hindistan gibi dev nüfuslu ülkeler, kişi başı makarna tüketimini hızla artırmaktadır. Bu ülkeler gelecekte devasa pazar potansiyeline sahiptir. Selva'nın bu bölgelerde öncü ihracatçılardan biri olması, uzun vadede markasını küresel bir oyuncu haline getirme fırsatı sunar.

Ürün Çeşitlendirme ve Katma Değer

Tüketici trendleri incelendiğinde, sağlıklı ve fonksiyonel gıdalara talep artışı gözleniyor. Selva, üretimini daha da ileriye taşıyarak organik makarna, bakliyat unlu (nohut unlu, mercimek unlu) makarnalar, glütensiz ürünler gibi niş kategorilerde lider konuma gelebilir. Böyle ürünler daha yüksek fiyattan satılabildiği için karlılığı artıracaktır. Ayrıca hazır gıda trendine yönelik olarak hazır makarna karışımları, soslu makarna kitleri vb. geliştirilebilir. Yine, un tarafında da fırıncılık sektörüne yönelik özel karışımlar, perakende için paket kek/börek karışımları gibi alanlara girilebilir. E-ticaret ve doğrudan tüketiciye satış da büyüyen bir alan; Selva online satış kanallarını güçlendirerek daha iyi marjlarla ürün satma fırsatı yakalayabilir.

Turquality ve Devlet Destekleri

Selva Gıda'nın Turquality destek programına katılma yönünde attığı adımlar bir fırsat penceresi yaratmaktadır. Turquality, Türk markalarının yurtdışında tanıtımı ve kurumsallaşması için verilen bir devlet destek programıdır. Bu kapsamda Selva, pazarlama iletişimi, mağaza raf ücreti, fuar katılımı vb. konularda hibe ve teşviklerden faydalanabilir. Bu destekler sayesinde büyük ölçekte reklam kampanyaları yapabilir, yurt dışındaki zincirlere girmek için promosyon faaliyetlerini finanse edebilir. Bunun yanı sıra ihracatçı firmalara sağlanan Eximbank kredi imkanları, KOSGEB destekleri gibi devlet teşviklerinden de yararlanarak büyümesini finanse edebilir. Gıda ürünleri ihracatında KDV iadesi, düşük vergi gibi avantajlar da devam etmektedir. Dolayısıyla Selva, kamu desteklerini etkin kullanarak atılım yapma fırsatına sahiptir.

Yurtdışı Ortaklık veya Yatırım Fırsatı

Selva'nın sahip olduğu marka değeri ve know-how, uluslararası büyük şirketler veya fonlar için cazip olabilir. İlerleyen dönemde stratejik bir ortaklık veya sermaye yatırımı alarak sıçrama yapma fırsatı bulunmaktadır. Örneğin, Ortadoğu'da büyük bir gıda distribütörü Selva'ya ortak olup Orta Doğu pazarında markayı büyütebilir; ya da Avrupa'da bir perakende grubu işbirliği ile orada üretim kurulabilir. Ayrıca halka arz gibi bir yöntemle sermaye piyasalarından fon temin etme olanağı da bir fırsattır. Yeterli finansman sağlandığında Selva, hem kapasite artışı yapma hem de yeni pazarlama hamleleri gerçekleştirme şansı bulacaktır.

İç Pazarda Tüketim Artışı

Türkiye'de kişi başı makarna tüketiminin halen Avrupa ortalamasının altında olması, iç pazarda büyüme potansiyeline işaret etmektedir. Son yıllarda ekonomik nedenlerle evde yemek pişirme oranı artmış, makarna tüketimi de yükselmiştir. Selva, iç piyasada bu büyümeyi yakalama fırsatına sahiptir. Özellikle genç nüfus ve pratik yemek arayışı, makarna talebini destekleyen unsurlar; Selva'nın, iç pazarda çeşitli kampanyalar, tarif uygulamaları, şef işbirlikleri vb. ile makarnayı daha cazip hale getirip pazar payını artırmasını sağlayabilir.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

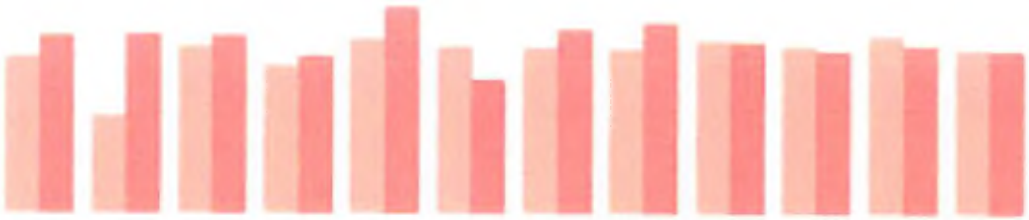
Dijital Pazarlama ve Markalaşma

Günümüzde sosyal medya ve dijital platformlar aracılığıyla nispeten düşük maliyetle geniş kitlelere ulaşmak mümkün. Selva, başarılı bir dijital pazarlama stratejisi ile markasını global ölçekte tanıtabilir. Örneğin Instagram, YouTube gibi mecralarda Türk mutfağı ve makarna temalı içeriklerle kitle oluşturmak, influencerlara ürün tanıtımı yaptırmak gibi yöntemlerle hem iç hem dış pazarda tüketici zihninde yer edinebilir. Bu, geleneksel reklama kıyasla daha az bütçeyle yapılabilecek bir markalaşma fırsatıdır.

Selva'nın sahip olduğu tecrübe, kalite ve marka altyapısı, doğru hamlelerle birleştiğinde hem şirketin kendi hedeflerine ulaşmasını sağlayacak, hem de Türkiye'nin makarna, un ve irmik sektörlerindeki konumunu daha da yukarı taşımasına katkı sunacaktır.

2023 ve 2024 Yıllarında Türkiye Makarna İhracatı

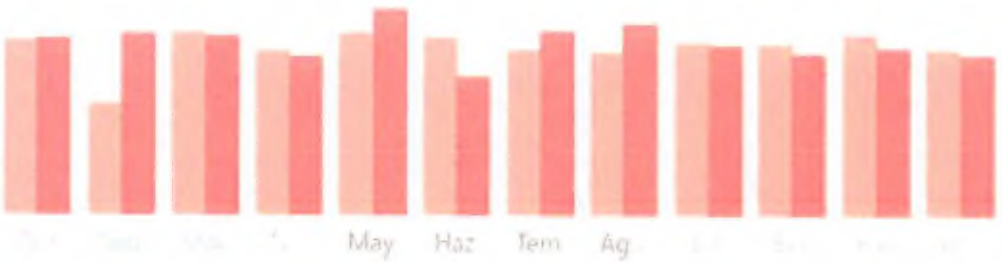
IHRACAT MIKTAR KARŞILAŞTIRMASI (1000TON)



YIL 2023 2024

YIL/AY	Oca.	Şub.	Mar.	Nis.	May.	Haz.	Tem.	Ağu.	Eyl.	Ekl.	Kas.	Ara.	Toplam
2024	124	125	124	110	145	93	129	134	120	113	118	113	1,448
2023	110	68	117	104	122	117	116	115	120	117	125	114	1,346

IHRACAT DEGER KARŞILAŞTIRMASI (MILYON$)

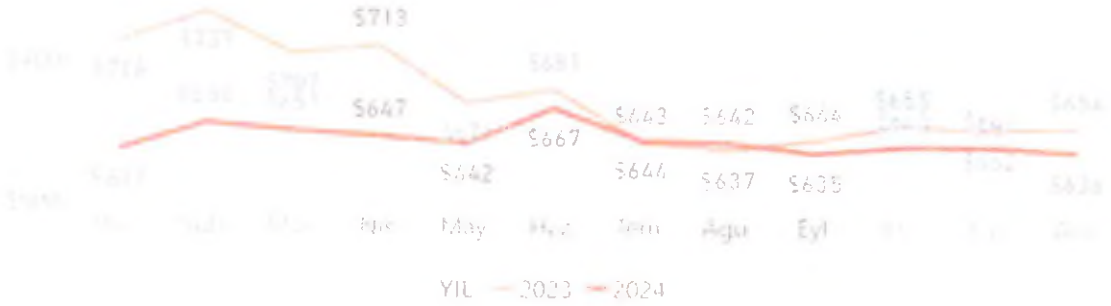


YIL 2023 2024

YIL/AY	Oca.	Şub.	Mar.	Nis.	May.	Haz.	Tem.	Ağu.	Eyl.	Ekl.	Kas.	Ara.	Toplam
2023	$79	$50	$83	$74	$82	$80	$75	$73	$78	$77	$81	$75	$906
2024	$79	$82	$81	$73	$93	$82	$83	$80	$76	$72	$75	$72	$933

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

IHRACAT BIRIM FIYAT KARŞILAŞTIRMASI ($)



YIL/AY	Oca.	Şub.	Mar.	Nis.	May.	Haz.	Tem.	Ağu.	Eyl.	Ekl.	Kas.	Ara.	Ort.
2023	$716	$737	$707	$713	$671	$681	$643	$637	$644	$655	$652	$654	$673
2024	$637	$656	$651	$647	$642	$667	$643	$642	$635	$643	$644	$636	$645

2024 YILI İHRACAT MIKTARINA GÖRE İLK 8 ÜLKE

Ülke	Miktar (1000 Ton)	Değer (MilyonDolar)	Birim Fiyat
Somali	197	$123	$624
Venezuela	140	$73	$521
Gana	126	$76	$603
Togo	98	$53	$534
Japonya	74	$72	$976
Irak	70	$35	$498
Benin	51	$25	$492
Nijer	39	$20	$517

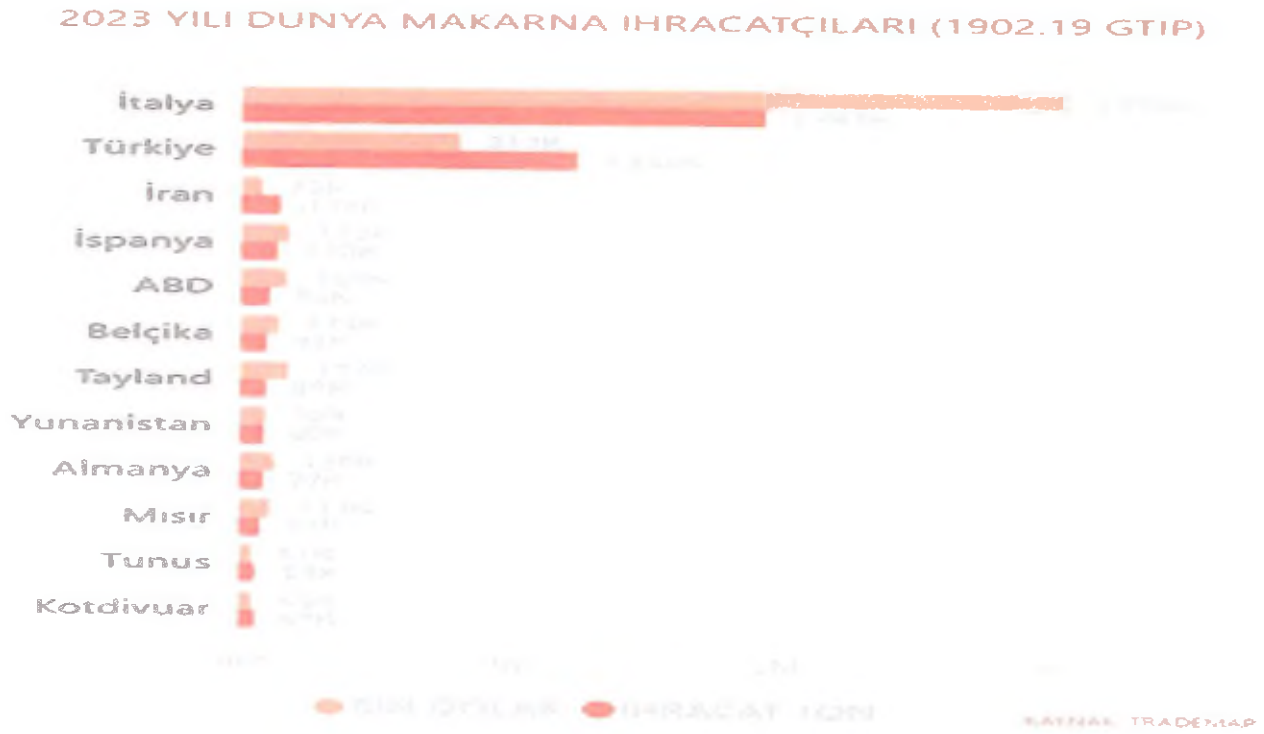
2024 yılında Türkiye'nin makarna ihracatı miktar bazında 2023 yılına göre %7,6 artarak 1,448 milyon tona ulaşmıştır. Ancak ihracat gelirinin %3 arttığı, bu farkın birim fiyatlardaki düşüşten kaynaklandığı görülmektedir. Nitekim ortalama birim fiyatın 2023'te 673 Dolar/ton iken 2024'te 645 Dolar/ton'a gerilediği görülmektedir.

2024 yılında ihracat birim fiyatları her ay 2023 fiyatları altında kalmıştır. Fiyat farkının Ocak – Mart 2024 aylarında belirgin hale geldiği, Temmuz 2024'te ise birim fiyatın en düşük seviyeye gerilediği görülmektedir. 2024 yılında ihracatın büyük kısmının düşük birim fiyatlı Afrika ve Güney Amerika ülkelerine yapıldığı göz önünde bulundurulduğunda yüksek hacim – düşük kar marjı dengesine dayanan bir ihracat modelinin tercih edildiği söylenebilir.

2024 yılı ihracat verilerine göre miktar odaklı büyüme yaşanırken düşük fiyatlı pazarlara yoğunlaşma sonucu toplam ciro sınırlı kalmış; karlılık aşağı çekilmiştir. Birim fiyatın kırılmasıyla ihracat pazarı genişlemiş fakat bu durum birim gelirin %4 düşmesine neden olmuştur.

Selva Gıda Sanayi A.Ş.
A1 CAPİTAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Mersis 0388004352100015
Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Dünya Pazarı



2023 YILINDA 30 BIN TON UZERINDE IHRACAT YAPMIŞ ULKELERDE BIRIM SATIŞ FIYATI

ULKE	IHRACAT TON	IHRACAT PAYI	BIRIM DEGER $/TON
Italya	1,940,576	%39.9	$1 583
Türkiye	1,245,997	%25.6	$653
Iran	136,480	%2.8	$531
İspanya	129,743	%2.7	$1,352
ABD	95.837	%2 0	$1,768
Belçika	91,172	%1.9	$1,463
Tayland	88,897	%1 8	$1 989
Yunanistan	80,329	%1.7	$1,148
Almanya	76,731	%1.6	$1,675
Mısır	71,361	%1.5	$1,585
Tunus	53,154	%1 1	$779
Kotdivuar	48,518	%1.0	$931
Çek Cumhuriyeti	40,887	%0 8	$1 275
Letonya	35,529	%0.7	$986
Arjantin	34,599	%0.7	$644
BAE	33,733	%0.7	$1,585
Vietnam	31,794	%0 7	$1,585
Guatemala	31,277	%0.6	$1 179

KAYNAK: TRADEMAP

2023 yılı Dünya Pazarı verilerine bakıldığında Türkiye'nin 1.245.997 tonluk makarna ihracatıyla dünya ikincisi olduğu görülmektedir. En büyük ihracatçı ise 1.940.576 ton ile İtalya'dır. Türkiye'nin küresel ihracat payı miktar bazında %25.6 iken İtalya'nın payı %39.9'dur. Bu açıdan değerlendirildiğinde: Türkiye'nin hacimsel olarak ciddi bir küresel oyuncu olduğunu ancak katma değer açısından İtalya ile ciddi fark bulunduğunu söylemek mümkündür.

SELVA Konya Org. San. Böl. Büyük Kayacık Mah. Güzelkonak Sk. No:8 42050 Selçuklu/KONYA Tel 0332 [illegible] 01 24 Fax [illegible] 09 81 Selva Gıda San. ve Tic. A.Ş. [illegible] 750 002 9218

A1 CAPITAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. Levent Plaza Blok No:173 İç Kapı No:29 Şişli / İstanbul
Zincirlikuyu V.D. 388 004 35 [illegible]
Mersis 0388004352100015 [illegible] .com.tr
T.C. İSTANBUL TİCARET BORSASI 1925
Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Türkiye Makarna Üretim ve Tüketimi

Kaynak: İçişleri Bakanlığı ve TUİK

Yıl	Üretim (Ton)	İthalat (Ton)	İhracat (Ton)	İç Tüketim (Ton)
2009	595,160	1,777	213,506	383,431
2010	732,411	2,078	297,280	437,209
2011	863,968	2,457	404,040	462,385
2012	976,644	2,702	505,559	473,787
2013	1,026,431	3,377	693,101	336,707
2014	1,202,516	5,310	735,021	472,805
2015	1,158,069	4,127	671,837	490,359
2016	1,347,649	3,384	831,123	519,910
2017	1,667,267	4,279	1,054,990	616,556
2018	1,762,492	3,636	1,207,296	558,832
2019	1,902,039	4,593	1,272,722	633,910
2020	2,059,468	4,023	1,470,842	592,649
2021	2,097,568	4,059	1,471,280	630,347
2022	1,997,847	5,225	1,336,833	666,239
2023	1,970,658	5,382	1,345,791	630,249

Türkiye'nin yıllık makarna üretiminin 2009'da 595 bin ton iken, 2023'te 1,97 milyon tona ulaştığı görülmektedir. İhracat rakamlarıyla birlikte değerlendirildiğinde üretimin yaklaşık % 70'inin ihracata gittiği görülecektir. İhracat odaklı bu büyüme, sektörün gelirini artırırken birim fiyatların düşük kalması karlılığın baskılanmasına sebep olmaktadır. Ayrıca ihracata olan bu bağımlılık sektörü global ticaret ve kur risklerine açık hale getirmektedir.

7.3. Madde 7.1.1 ve 7.2.'de sayılan bilgilerin olağanüstü unsurlardan etkilenme durumu hakkında bilgi:

İzahnamenin 5. Maddesinde sayılan risk faktörlerinin ağır ekonomik kriz, topyekün savaş hali, doğal afetler gibi olağan üstü durumların gerçekleşmesi halinde olumsuz neticeleri öngörülenden çok daha ağır olabilir.

7.4. İhraççının ticari faaliyetleri ve karlılığı açısından önemli olan patent, lisans, sınai-ticari, finansal vb. anlaşmalar ile ihraççının faaliyetlerinin ve finansal durumunun ne ölçüde bu anlaşmalara bağlı olduğuna ya da yeni üretim süreçlerine ilişkin özet bilgi

Şirket'in ürettiği ürünler ve markaları, faaliyetleri ve satışları açısından önem arz etmektedir. Selva Gıda'nın sahip olduğu markalar; Selva, Bengi, Belore, Mercek, Neva, Nevasera, Alens ve Seyran'dır.

Şirket, Türk Patent ve Marka Kurumu'ndan 21/04/2017 tarihinde aldığı TR 2014 10643 A2 yayın no.lu "Isıl işlem görmüş defitinize buğday rüşeymi" buluşuna dair patent sahibidir. Buluş, buğday rüşeyminin, stabilize edilmesini sağlamak üzere, ısıl işleme tabi tutulması; ısıl işlem görmüş buğday rüşeyminin içerisinde bulunan fitik asidin* parçalanmasını sağlamak üzere, defitinize edilmesi; defitinizasyonun ardından, rüşeymin kurutulması, işlem adımlarını içeren, biyoyararlılığı** yüksek buğday rüşeymi üretim metodu ile ilgilidir. İlgili patent 7 yıl süre ile geçerlidir.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Şirket ayrıca yine Türk Patent ve Marka Kurumu'ndan 23/07/2018 tarihinde aldığı TR 2014 10732 A2 yayın no.lu "Isıl işlem görmüş defitinize buğday ruşeymi katkılı makarna" buluşuna dair patent sahibidir. Buluş, Gıda sektöründe tüketilmek üzere, stabilize edilmek üzere, ısıl işleme tabi tutulan; ve; ısıl işlemin ardından, içerisinde bulunan fitik asidin parçalanmasını sağlamak üzere, defitinize edilen, buğday rüşeyminin, irmik ile karıştırılması; karışıma vital gluten ve enzim ilave edilerek, yoğrulması; homojen bir hamur elde edildikten sonra, kalıptan geçirilerek şekillendirilmesi; şekillendirildikten sonra, kurutulması; ya da yaş makarna olarak pastörize edilip modifiye atmosfer paketleme yöntemi ile ambalajlanması; işlem adımlarını içeren bir makarna üretim metodu ile ilgilidir.

* Fitik Asit: Bitki hücrelerinde fosforun depo formudur. Tahılların antibesinsel öğesi olarak da bilinen fitik asit tahıllarda ve kurubaklagillerde bulunan toplam fosforun yaklaşık %80'ini oluşturur. Fitik asit; baklagiller, tahıllar, çeşitli tohumlar, bazı meyve ve sebzeler gibi çeşitli besinlerde ve bütün bitkisel hücrelerde bulunabilen organik bir bileşiktir. Fitik asit bulunduran besinlere örnek olarak; yeşil fasulye, badem, ceviz, barbunya, nohut, mercimek, tam tahıl, yulaf, kepek verilebilir.

**Biyoyararlılık: Sindirilen besinin vücutta kullanılabilen veya depolanabilen miktarını ifade eder.

7.5. İhraççının rekabet konumuna ilişkin olarak yaptığı açıklamaların dayanağı:

7.2.1 de yer alan bilgiler pazar araştırmaları, Türkiye Un Sanayicileri Federasyonu (TUSAF), TMO verileri, Türkiye Makarna Sanayicileri Derneği (TMSD), Makarna Üreticileri ve Sanayicileri Derneği (MÜSAD) ve T.C. Tarım Bakanlığınca yayınlanan sektör raporlarında yer alan kamuya açık veriler esas alınarak hazırlanmıştır.

7.6. Personelin ihraççıya fon sağlamasını mümkün kılan her türlü anlaşma hakkında bilgi: Yoktur.

7.7. Son 12 ayda finansal durumu önemli ölçüde etkilemiş veya etkileyebilecek, işe ara verme haline ilişkin bilgiler: Yoktur.

8. GRUP HAKKINDA BİLGİLER

8.1. İhraççının dahil olduğu grup hakkında özet bilgi, grup şirketlerinin faaliyet konuları, ihraççıyla olan ilişkileri ve ihraççının grup içindeki yeri:

Loras Holding A.Ş. (Loras Holding): Şirketin imtiyazlı hissedarıdır. Şirket'in sermayesinin %18,46'sı Loras Holding'e aittir.

Loras Holding, 18 Mayıs 1993 tarihinde Konya'da kurulmuş ve tescil edilmiştir. Şirket Türkiye'de kayıtlı olup merkez adresi, Musalla Bağları Mah. Kule Cad. Kule Plaza İş Merkezi No:2 Kat:36 Selçuklu – Konya'dır. Loras Holding'in sermayesi 768.000.000 TL'dir. Loras Holding halka açık bir şirket olup, Şirket'in pay senetleri 31 Aralık 2009 tarihinden itibaren Borsa İstanbul'da işlem görmektedir. Loras Holding, gruba bağlı tüm şirketlere yönetim danışmanlığı hizmeti sunmakta olup Şirket ile ilişkisi de bu kapsamdadır. Loras Holding grubu içinde Gıda, İnşaat, Makine, Enerji, Ticaret, Hizmet ve Organizasyon faaliyetleri bulunmaktadır. 2024 yılı finansal tablolarına göre, Loras Holding'in aktif büyüklüğü 23.917.101 Bin TL ve net satış hasılatı 4.651.512 Bin TL'dir. 2024 yılında, Şirket'in, Loras Holding'in aktif büyüklüğü içindeki payı % 12,40 ve satış hasılatı içindeki payı % 29,89'dir. Loras Holding bünyesindeki şirketler ise aşağıda yer almaktadır.

İmaş Makina Sanayi A.Ş.: Loras Holding bünyesinde, 1989 yılında kurulmuştur. İmaş, tahıl, değirmenciliği sektöründe Milleral, yem değirmenciliği sektöründe Viteral, şerit ve daire testere tezgâhları

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

sektöründe Cuteral ve çelik konstrüksiyon sektöründe Steral markalarıyla faaliyet göstermekte olup, profesyonel kadrosu ile bu sektörlere değer katmaktadır. Şirketin İmaş Makina Sanayi A.Ş. 'den değirmen malzeme ve ekipmanlarının alımı, üretim hattı makine yedek parçaları temininden kaynaklı ilişkisi bulunmaktadır. İmaş Makina'nın sermayesi 925.000.000 TL olup 2022 yılından itibaren Borsa İstanbul'da işlem görmektedir. 2024 yılında İmaş Makina Sanayi A.Ş.'nin Loras Holding'in aktif büyüklüğü içindeki payı % 15,51 ve satış hasılatı içindeki payı % 46,52'dir.

Adese Gayrimenkul A.Ş.: Adese, Loras Holding'in grup şirketlerinden biri olarak 1991 yılında ticari faaliyetine başlamıştır. Adese, yenilikçi, kaliteli ve değer odaklı yaklaşımıyla nitelikli araziler temin ederek konut, rezidans, ofis, iş merkezi, sanayi merkezi ve alışveriş merkezi gibi gayrimenkul projelerinin geliştirilmesi, satışı, kiralaması ve tesis yönetiminin sağlanması çalışmalarını yürütmektedir. 2011 yılından bu yana "ADESE" kodu ile Borsa İstanbul'da işlem gören şirketimiz 2021 yılından itibaren "Adese Gayrimenkul Yatırım A.Ş." unvanı ile gayrimenkul sektöründeki iddiasını büyütmüş, güçlü gayrimenkul portföyü ve sürdürülebilir büyüme stratejileriyle Sermaye Piyasası Kurulu'nun düzenlemeleri çerçevesinde faalyetlerini sürdürerek tüm hissedarlarına ve iş ortaklarına değer katmaya devam etmektedir. Tüketici ihtyaçlarını ve yatırımcı beklentilerini en iyi şekilde karşılamak için şehirlerin gözde bölgelerinde güvenli, konforlu, değerli ve çevre ile uyumlu gayrimenkul projelerini hayata geçiren Adese; nitelikli gayrimenkul portföyü ve uzman kadrosu ile istikrarlı kira gelirleri ve karlı satış gelirleri elde ederek sosyal ve ekonomik hayata katkıda bulunmakta, güçlü öz kaynakları ve sağlam finansal yapısıyla tüm paydaşlarına güven vermektedir.

Loras İnşaat Müh. Mad. Tur. San. Tic. A.Ş.: Loras Holding'in inşaat sektöründeki şirketi Loras İnşaat, konut, sanayi ve sağlık yapıları, alışveriş merkezleri, sanat yapıları, yol ve köprü inşaatları, çelik konstrüksiyon yapıları gibi birçok alanda nitelikli projeler üretmektedir. Tüketici beklentilerini ölçümlediği önemli bir araştırma-geliştirme sistemine sahip olan Loras İnşaat, standartların üzerinde işler ortaya koymaktadır.

Loras Gayrimenkul Yatırım A.Ş.: Loras Gayrimenkul Yatırım, yenilikçi, kaliteli ve değer odaklı yaklaşımıyla nitelikli araziler temin ederek konut, rezidans, ofis, iş merkezi, sanayi merkezi ve alışveriş merkezi gibi gayrimenkul projelerinin geliştirilmesi, satışı, kiralaması ve tesis yönetiminin sağlanması çalışmalarını yürütmektedir.

İrent Oto Kiralama ve Filo Hizmetleri Tic. A.Ş.: 2023 tarihinde Konya'da kurulmuş olup sürücüsüz araç kiralama ve leasing faaliyeti göstermektedir. Selva Gıda, İrent Oto Kiralama ve Filo Hizmetleri Tic. A.Ş.' den araç kiralama hizmeti almaktadır.

Kule Yönetim Organizasyon ve Danışmanlık A.Ş.: Loras Holding'in iş ve alışveriş merkezi yönetimi alanında faaliyet gösteren şirketi Kule Yönetim Organizasyon ve Danışmanlık A.Ş., 2004 yılında hizmete giren Kulesite AVM projesine paralel olarak faaliyetlerine başlamıştır.

Kule Yönetim, Ereğli Parksite AVM ve Konya'daki 42 katlı Kule Plaza İş Merkezi'nin yönetimini de yapmaktadır. Kule Yönetim'in yönettiği alışveriş merkezleri, modern bir ortamda alışveriş imkanı sunmanın yanında bulundukları şehrin nabzını tutan sosyo-kültürel etkinliklere de ev sahipliği yapmaktadır.

Belya Turizm İnşaat Enerji Bilişim San. Ve Tic.A.Ş.: Belya, Loras Holding grup şirketleri için bilgi teknolojileri alanında hizmet vermek amacı ile 1995 yılında kurulmuştur. ERP, MRP, MRP2, web teknolojileri, el terminali uygulamaları, mobil uygulamalar, CRM, e-fatura ve e-defter çözümleri üreten Belya, müşteri ilişkileri yönetiminden tedarik zincirine, planlamadan satın almaya, malzeme yönetiminden üretime, muhasebeden finans yönetimine, akıllıdepo yönetiminden evrak takip sistemine, güvenlik portal uygulamalarından insan kaynaklarına kadar geniş bir yelpazeye yayılan bütünleşik projeler sunmaktadır.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Seleks İç ve Dış Tic.A.Ş.: Seleks, Loras Holding bünyesinde yer alan grubun yurtiçi, yurtdışı tedarik ve pazarlama faaliyetlerine destek vermektedir. Avrupa, Uzakdoğu ve Latin Amerika ülkeleri dahil olmak üzere dünyanın dört bir yanına ulaşan yaygın bir ticaret ağına ve ayrıntılı bir veri tabanına sahiptir. Selva Gıda, Seleks İç ve Dış Tic. A.Ş. ile yurtdışı pazarlarda aracı ihracatçı olarak çalışmaktadır.

8.2. İhraçcının doğrudan veya dolaylı önemli bağlı ortaklıklarının dökümü:

Şirket'in 26 Mayıs 2025 tarihi itibariyle bağlı ortaklıkları aşağıdaki gibidir:

Doğrudan veya Dolaylı İştirakleri ve Pay Oranlarına İlişkin Bilgiler						
Ticaret Ünvanı	**Faaliyet Konusu**	**Sermayesi**	**Sahip Olunan Pay Adedi**	**Para Birimi**	**Sermaye Pay Oranı**	**İlişkinin Niteliği**
Selva İç ve Dış Ticaret A.Ş.	Gıda ve tarım ürünleri ithalatı ve ihracatı yapmak	500.000	500.000	TRY	100	Bağlı Ortaklık

İhraçcının önemli bağlı ortaklıkları hakkında bilgiler :

Selva İç ve Dış Ticaret A.Ş. : 1996 yılında Diafo Reklamasyon San.Tic.Ltd. unvanıyla kurulan Şirket, 2001 yılında Elite Danışmanlık Tic.Ltd.Şti.; 2014'te ise Selva İç ve Dış Ticaret A.Ş. unvanını almıştır. Selva İç ve Dış Ticaret A.Ş.'nin amaç ve konusu başlıca; danışmanlık, araştırma geliştirme, reklam ve halkla ilişkiler ve diğer konulardır.

9. MADDİ VE MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR HAKKINDA BİLGİLER

9.1. Maddi duran varlıklar hakkında bilgiler:

9.1.1. İzahnamede yer alması gereken son finansal tablo tarihi itibariyle ihraçcının finansal kiralama yolu ile edinilmiş bulunanlar dahil olmak üzere sahip olduğu ve yönetim kurulu kararı uyarınca ihraçcı tarafından edinilmesi planlanan önemli maddi duran varlıklara ilişkin bilgi:

Cinsi	Edinildiği Yıl	m²	Mevki	Net Defter Değeri (TL)	Kullanım Amacı	Kiraya verildi ise Kiralayan Kişi/Kurum	01.01.2024-31.12.2024 Kira Tutarı (TL)
Makarna Fabrikası	2008	34.561,80	Selçuklu/ Konya	1.098.880.000	Kendi Kullanımı	-	-
Tarla	2020	1.851.900,01	Selçuklu/ Konya	1.075.276.000	Kiralık	Ali Rıza SERTER	500.000
Tarla	2020	85.100	Selçuklu/ Konya	297.850.000	Kendi Kullanımı	-	-
Tarla	2019	4.576,09	Akçabat/ Trabzon	1.402.000	Kendi Kullanımı	-	-

Finansal ya da Faaliyet Kiralaması Yoluyla Edinilen Maddi Duran Varlıklara İlişkin Bilgiler

Selva Gıda tarafından, enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda, Siirt İli Kurtalan İlçesi sınırları içerisinde GES yatırımı hayata geçirilmektedir. Bu proje, şirketin enerji ihtiyacını çevre

Selva Gıda Sanayi A.Ş.
A1 CAPİTAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. Levent Plaza Blok No:173 İç Kapı No:
Zincirlikuyu V.D. 388 004 35
Mersis: 0388004352100015
Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

dostu kaynaklardan karşılamayı amaçlamakta olup, aynı zamanda enerji maliyetlerini düşürerek uzun vadeli ekonomik fayda sağlamayı hedeflemektedir.

Yatırım kapsamında santralin kurulumu için gerekli olan çeşitli makine, ekipman ve teçhizat; finansal kiralama (leasing) yöntemiyle temin edilmiştir. Bu kapsamda; güneş panelleri, inverterler, enerji izleme sistemleri, montaj yapıları ve diğer yardımcı ekipmanlar, uzun vadeli finansal kiralama sözleşmeleri aracılığıyla tedarik edilmiştir. Söz konusu finansal kiralama modeli, sermaye kullanımında esneklik sağlarken, aynı zamanda yatırımın nakit akışına uyumlu bir finansman yapısı oluşturmuştur.

Projenin tüm aşamaları, ilgili yasal düzenlemelere ve EPDK tarafından belirlenen kriterlere uygun şekilde yürütülmektedir. Ayrıca, proje sahasında gerçekleştirilen çevresel ve teknik analizler doğrultusunda uygunluk raporları alınarak, çevresel etkilerin en aza indirilmesi hedeflenmiştir.**9.1.2. İhraççının maddi duran varlıklarının kullanımını etkileyecek çevre ile ilgili tüm hususlar hakkında bilgi:**
Şirket üretim tesislerinin kuruluş tarihleri ÇED Yönetmeliğinin yürürlüğe girdiği 07.02.1993 tarihinden eski olduğu için ÇED raporundan muaftır.

9.1.3. Maddi duran varlıklar üzerinde yer alan kısıtlamalar, ayni haklar ve ipotek tutarları hakkında bilgi:

31.12.2024 tarihi itibarı ile maddi duran varlıklar üzerindeki ipotek tutarları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Maddi Duran Varlık Cinsi	Kısıtlamanın/Ayni Hakkın Türü	Kimin Lehine Verildiği	Veriliş Tarihi	Tutarı (TL)
Makarna Fabrikası ve İdari Bina	İpotek	Kuveyt Türk	09.07.2024	750.000.000
Paketleme Fabrikası	İpotek	Türkiye Finans	23.03.2024	150.000.000
Tömek Tarla	İpotek	Vakıfbank	25.07.2024	250.000.000
		Vakıfbank	25.07.2024	200.000.000
		Q Yatırım Bank	21.03.2024	500.000.000
Genel Toplam				**1.850.000.000**

9.1.4. Maddi duran varlıkların rayiç/gerçeğe uygun değerinin bilinmesi halinde rayiç değer ve dayandığı değer tespit raporu hakkında bilgi:

2024 yılında Emek Taşınmaz Değerleme ve Dan. A.Ş.'ye 4 adet maddi duran varlık için yaptırılan değerleme raporlarına göre sahip olunan maddi duran varlıkların değeri 1.891.490 Bin TL olarak gerçekleşmiştir.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Maddi Duran Varlıkların Rayiç Değeri Hakkında Bilgi				
Maddi Duran Varlıklar Cinsi	**Edinme Tarihi**	**Ekpertiz Değeri (Bin TL)**	**Ekspertiz Raporu Tarihi ve Nosu**	**Sınıflandırması (Yatırım Amaçlı Olup / Olmadığı)**
Makarna Fabrikası ve Un Fabrikası	10.01.2008	654.877	31.12.2024 - LRS-202400029	Yatırım Amaçlı Değil
Tarla Sille Sekiler	19.12.2006	297.850	31.12.2024 - LRS-202400030	Yatırım Amaçlı Değil
Tarla Tömek	08.05.2019	925.950	31.12.2024 - LRS-202400031	Yatırım Amaçlı
Tarla Trabzon	26.09.2019	12.813	31.12.2024 - LRS-202400032	Yatırım Amaçlı Değil

9.2. Maddi olmayan duran varlıklar hakkında bilgiler:

9.2.1. İhraççı bilgi dokümanında yer alması gereken finansal tablo dönemleri itibarıyla ihraççının sahip olduğu maddi olmayan duran varlıkların kompozisyonu hakkında bilgi:

30.06.2025 (Bin TL)	Maliyet	İtfa Payları	Fark
BİLGİSAYAR YAZILIMLARI	630	187	443
BİLGİSAYAR PROGRAMLARI	159	67	93
DİĞER	810	596	214
TOPLAM	**1,600**	**849**	**750**

31.12.2024 (Bin TL)	Maliyet	İtfa Payları	Fark
BİLGİSAYAR YAZILIMLARI	630	165	465
BİLGİSAYAR PROGRAMLARI	159	52	107
DİĞER	810	569	241
TOPLAM	**1,599**	**786**	**813**

31.12.2023 (Bin TL)	Maliyet	İtfa Payları	Fark
BİLGİSAYAR YAZILIMLARI	630	120	510
BİLGİSAYAR PROGRAMLARI	199	60	139
DİĞER	810	515	295
TOPLAM	**1,639**	**695**	**944**

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

9.2.2. Maddi olmayan duran varlıkların, ihraççının faaliyetleri içerisindeki rolü ve faaliyetlerin maddi olmayan duran varlıklara bağımlılık derecesi hakkında bilgiler:

SAP bir ERP programı olup; işletmelerimizin tüm süreçlerini içeren uçtan uca sipariş, satın alma, stok yönetimi, muhasebe, finans, sözleşme yönetimi, online satış, el terminali, mobil uygulama, kampanya yönetimi, mağaza yönetimi, e-fatura, e-arşiv, e-defter, müşteri yönetim sistemi, çağrı merkezi, müşteri çeki, müşteri kart uygulamaları gibi uygulamaları bünyesinde barındırdığından faaliyetler içerisinde önemli derecede roller bulunmaktadır.

9.2.3. İşletme içi yaratılan maddi olmayan duran varlıkların bulunması halinde, ihraççı bilgi dokümanında yer alması gereken finansal tablo dönemleri itibarıyla bu varlıklar için yapılan geliştirme harcamalarının detayı hakkında bilgi:

Yoktur.

9.2.4. Maddi olmayan duran varlıkların rayiç/gerçeğe uygun değerinin bilinmesi halinde rayiç değer ve dayandığı değer tespit raporu hakkında bilgi:

Yoktur.

9.2.5. Maddi olmayan duran varlıkların kullanımını veya satışını kısıtlayan sözleşmeler veya diğer kısıtlayıcı hükümler hakkında bilgi:

Yoktur.

9.2.6. Maddi olmayan duran varlıklar içerisinde şerefiye kaleminin bulunması halinde, ihraççı bilgi dokümanında yer alması gereken finansal tablo dönemleri itibarıyla şerefiye edinimine yol açan işlemler hakkında bilgi:

Yoktur.

10. FAALİYETLERE VE FİNANSAL DURUMA İLİŞKİN DEĞERLENDİRMELER

10.1. Finansal durum:

10.1.1. İhraççının izahnamede yer alması gereken finansal tablo dönemleri itibariyle finansal durumu, finansal durumunda yıldan yıla meydana gelen değişiklikler ve bu değişikliklerin nedenleri:

Finansal Durum Tablosu (Bilanço) (Bin TL)	Bağımsız Denetimden Geçmiş	Bağımsız Denetimden Geçmiş	Bağımsız Denetimden Geçmiş		
	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023	30.06.2025 & 31.12.2024	31.12.2024 & 31.12.2023
Nakit ve Nakit Benzerleri	23,038	17,998	25,417	28.00%	-29.19%
Ticari Alacaklar	239,918	122,980	81,742	95.09%	50.45%
Stoklar	160,163	115,009	139,232	39.26%	[illegible]
Peşin Ödenmiş Giderler	129,296	184,002	206,129	-29.73%	-10.73%
Diğer Dönen Varlıklar	154,081	126,303	78,198	21.99%	61.52%
TOPLAM DÖNEN VARLIKLAR	**721,032**	**574,176**	**541,471**	**25.58%**	**6.04%**
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	1,602,080	1,602,080	1,197,401	0.00%	33.80%

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Maddi Duran Varlıklar	1,666,035	1,282,106	914,288	29.95%	40.23%
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	750	813	809	-7.75%	0.49%
TOPLAM DURAN VARLIKLAR	**3,268,974**	**2,885,126**	**2,113,511**	**13.30%**	**36.51%**
TOPLAM VARLIKLAR	**3,990,006**	**3,459,302**	**2,654,982**	**15.34%**	**30.29%**
KISA VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER	**1,424,840**	**1,006,733**	**762,288**	**41.53%**	**32.07%**
Kısa Vadeli Finansal Borçkanmalar	404,043	246,796	233,493	63.72%	5.70%
Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları	7,147	18,263	125,172	-60.87%	-85.41%
Ticari Borçlar	715,736	555,173	284,322	28.92%	95.26%
Diğer Borçlar	122,376	34,382	6,184	255.93%	455.98%
UZUN VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER	**398,556**	**346,539**	**126,952**	**15.01%**	**172.97%**
Uzun Vadeli Finansal Borçlanmalar	94,314	115,164	3,341	-18.10%	3346.99%
Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü	288,633	217,292	105,349	32.83%	106.26%
TOPLAM YÜKÜMLÜLÜKLER	**1,823,396**	**1,353,272**	**889,240**	**34.74%**	**52.18%**
ÖZKAYNAKLAR	**2,166,610**	**2,106,030**	**1,765,742**	**2.88%**	**19.27%**
Ödenmiş Sermaye	468,000	78,000	78,000	500.00%	0.00%
Sermaye Düzeltme Farkları	443,186	809,760	682,890	-45.27%	18.58%
Payları İlişkin Primler (Iskontolar)	153,210	153,210	131,315	0.00%	16.67%
Kar veya Zararda Yeniden Sınıflandırılmayacak Birkmiş Diğer Kapsamlı Gelirler (Giderler)	334,334	334,126	287,236	0.06%	16.32%
Geçmiş Yıllar Karları veya Zararları	718,664	678,476	324,983	5.92%	108.77%
Net Dönem Karı veya Zararı	36,946	40,188	250,802	-8.07%	-83.98%
TOPLAM KAYNAKLAR	**3,990,006**	**3,459,302**	**2,654,982**	**15.34%**	**30.29%**

Dönen Varlıklar: Şirketin toplam dönen varlıkları, 31.12.2023 döneminde 541,5 milyon TL iken, 31.12.2024 itibarıyla 574.2 milyon TL'ye yükselmiştir. Bu artış, işletmenin faaliyet hacmini genişlettiği ve kısa vadeli varlık yönetiminde güçlü bir büyüme sergilediğini göstermektedir.

Dönen varlıklarda yaşanan büyümenin en büyük payı ticari alacaklardan kaynaklanmaktadır. Ticari alacaklar 31.12.2023'de 81,7 milyon TL seviyesindeyken 31.12.2024 itibarıyla 123,0 milyon TL'ye ulaşmıştır. Bu durum, satış hacmindeki genişlemeyi ve müşterilerle olan ticari ilişkilerin genişlediğini işaret etmekte olup, alacak tahsil süreçlerinin etkinliğiyle desteklenmektedir.

Nakit ve nakit benzerleri 31.12.2023 sonunda 25,4 milyon TL iken 31.12.2024 itibarıyla 18.0 milyon TL'ye düşmüştür.

Stok kaleminde, 31.12.2023 tarihinde 139,2 milyon TL'den 31.12.2024 tarihinde 115,0 milyon TL düştüğü görülmektedir. Bu gelişme, stok yönetiminde daha optimize bir yapıya geçilerek talep öngörülerine dayalı planlama yapıldığını işaret etmektedir.

Duran Varlıklar: 31.12.2024 itibarıyla 2.9 Milyar TL'ye ulaşan toplam duran varlıklar, şirketin uzun vadeli yatırım politikalarını sürdürdüğünü göstermektedir. 31.12.2023 sonunda 2,2 Milyar TL olan duran varlıklar kalemi, maddi duran varlık yatırımlarının artması ve yatırım amaçlı gayrimenkullerin portföye dahil olmasıyla artmış ve 2.9 Milyar TL'ye ulaşmıştır. Şirket'in yaptığı bu yatırımlar, operasyonel verimliliğe ve stratejik büyümeye katkı sağlayacak niteliktedir.

Toplam Varlıklar: 31.12.2023'de 2,65 Milyar TL olan Toplam Varlıkların %15,34 büyüme göstererek 31.12.2024 de 3,46 Milyar TL'ye ve 30.06.2025 tarihinde ise 3,99 Milyar TL'ye ulaştığı görülmüştür. Bu genişleme, dönen ve duran varlıklarda sağlanan artışın dengeli biçimde gerçekleştiğini ortaya koymaktadır.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Kısa Vadeli Yükümlülükler: 31.12.2023 tarihinde 762,0 milyon TL olan kısa vadeli yükümlülüklerin 31.12.2024 itibarıyla 1,0 Milyar TL'ye ve 30.06.2025 tarihinde ise 1,43 Milyar TL seviyesine ulaştığı görülmektedir.

Uzun Vadeli Yükümlülükler: 31.12.2023 tarihinde yaklaşık 233 Milyon TL iken, 31.12.2024 itibarıyla 247 Milyon TL'ye ve 30.06.2025 tarihinde ise 404 Milyon TL'ye seviyesine ulaşmıştır.

Toplam Yükümlülükler: Şirket'in toplam yükümlülükleri 31.12.2023 tarihinde 889 Milyon TL iken, 31.12.2024 itibarıyla 1,35 Milyar TL'ye ve 30.06.2025 tarihinde ise 1.82 Milyar TL'ye seviyesine ulaşmıştır.

Özkaynaklar: Şirket'in özkaynakları 31.12.2023 tarihinde 1,77 Milyar TL iken, 31.12.2024 tarihinde 2,11 Milyar TL' ye ve 30.06.2025 tarihinde ise 2,16 Milyar TL'ye seviyesine yükselmiştir. Bu artışın sebebi, geçmiş yıllar karlarından kaynaklandığı görülmektedir.

Toplam Kaynaklar: Bu kalem, pasif kalemlerin genel görünümünü sunmakta olup; Şirket'in varlıklarının finansmanında kullanılan kaynakların bileşimini yansıtmaktadır. Toplam kaynaklar 31.12.2023 tarihinde 2,65 Milyar TL iken 31.12.2024 tarihinde 3,46 Milyar TL'ye ve 30.06.2025 tarihinde ise 3,99 Milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Seçilmiş Finansal Oranlar	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023
Cari Oran	0.51	0.57	0.71
Likidite Oranı	0.39	0.46	0.53
Toplam Borçlar/Özsermaye	0.84	0.64	0.50
Toplam Borçlar/ Aktif	0.46	0.39	0.33
Brüt Kar Marjı	0.18	0.16	0.14
Faaliyet Kar marjı	- 0.02	- 0.02	0.01

Cari oran: İşletmenin kısa vadeli borçlarını kısa vadeli varlıklarıyla ödeme gücünü göstermektedir. Dönen varlıkların kısa vadeli yükümlülüklere oranlanması ile hesaplanır. Çalışmalarda cari oranın 2 olması ideal kabul edilmektedir. 2023 yılında 0,71 olan cari oranın 2024 yılında 0,57 seviyesine gerilediği görülmektedir. Bu gerileme, Şirket'in kısa vadeli borçlarını ödeme kapasitesinde düşüş olduğunu işaret etmektedir. Kısa vadeli borçlanmada yaşanan artış, cari oranın yıllar içerisinde gerilemesine sebep olmuştur.

Likidite Oranı (Asit-Test Oranı): Likidite oranı, en likit varlıklar ile kısa vadeli borçların karşılanma düzeyini göstermektedir. Stokların hızlı bir şekilde nakde dönüşmeme ihtimali nedeniyle dönen varlıklardan stokların çıkarılmasından sonra kısa vadeli yükümlülüklere oranlanmasıyla hesaplanır. 1'in altındaki değerlerde, stoklar hariç nakit ve benzeri varlıkların kısa vadeli borçları karşılamadığını ifade etmektedir. Şirket likidite oranı 2023 yılında 0,53; 2024 yılında 0,46 olarak gerçekleşmiş 30.06.2025 tarihinde ise 0,39 seviyesine gerilediği görülmektedir. Bu düşüşün kısa vadeli borçlanmada yaşanan artıştan olduğu görülmektedir.

Toplam Borçlar/Özsermaye: Şirket'in finansal yapısı içinde işletme borçlarının özsermayeye oranını göstermektedir. Toplam borcun özsermayeye oranlanmasıyla hesaplanmaktadır. Çalışmalarda 1,5 olması ideal kabul edilmektedir. 2023'de 0,50 olan oranın, 2024'te 0,64'e ve 30.06.2025 tarihinde bu oran 0,84'e çıktığı görülmektedir.

Selva Gıda Sanayi A.Ş.
Konya Org. Sın. Bölgesi Büyük Kayacık Mah. Güzelkonak Sok. No:6 42090 Selçuklu/KONYA
Tel: 0332 239 01 24
Fax: 0332 239 09 81
Selçuk V.D. 769 002 9218
Ticaret Sicil No: 192...
AL CAPITAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. Metrocity Plaza Blok No:173 İç Kapı No:29 Şişli / İstanbul
Zincirlikuyu V.D. 388 004 3... Ticaret Sicil No: 3...
Mersis: 0388004352100015
www.alcapital.com.tr
T.C.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Toplam Borçlar/Aktif: Şirket'in toplam varlıklarının ne kadarının borç ile finanse edildiğini göstermektedir. Toplam borçların toplam varlıklara oranlanması ile hesaplanır. 2023 yılında 0,33 olan oranın 2024'te 0,39 oranına ve 30.06.2025 tarihinde ise oran 0,46 'ya yükseldiği görülmektedir. Bir başka ifadeyle, borçların toplam varlıklara oranı artmıştır. Bu artış, varlıkların daha büyük kısmının borçla finanse edildiğini ve finansal kaldıraç seviyesinin yükseldiğini ortaya koymaktadır.

Brüt Kar Marjı: Satışlardan elde edilen gelirin, maliyetler düşüldükten sonra kalan kısmını ifade eden brüt kar marjı, brüt karın net satışlara oranlanmasıyla hesaplanmaktadır. Şirket brüt kar marjının 2023'de %14 iken 2024 yılı sonunda da % 16 ve 30.06.2025 tarihinde ise Brüt Kar Marjı % 18 olarak gerçekleşmiştir.

Faaliyet Kar Marjı: Şirketin ana faaliyetinden elde ettiği karlılığı gösteren faaliyet kar marjı, faaliyet karının net satışlara oranlanmasıyla hesaplanmaktadır. 2023'de %0,01 olan faaliyet karlılığının 2024'te -%0,02'ye ve 30.06.2025 tarihinde ise -%0,02 olarak gerçekleştiği görülmektedir.

10.2. Faaliyet sonuçları:

10.2.1. İhraççının izahnamede yer alması gereken finansal tablo dönemleri itibariyle faaliyet sonuçlarına ilişkin bilgi:

Şirketin 31.12.2023, 31.12.2024, 30.06.2024 ve 30.06.2025 dönemleri gelir tablolarının önemli bölümleri karşılaştırmalı olarak aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Gelir Tablosu (Bin TL)	Bağımsız Denetimden Geçmiş	Bağımsız Denetimden Geçmiş	Bağımsız Denetimden Geçmiş	Bağımsız Denetimden Geçmiş		
	30.06.2025	**30.06.2024**	**31.12.2024**	**31.12.2023**	**30.06.2025 & 30.06.2024**	**31.12.2024 & 31.12.2023**
Hasılat	888,522	847,884	1,390,303	1,992,885	-39.01%	-30.24%
Satışların Maliyeti	-726,864	-721,203	-1,169,553	-1,722,979	-38.34%	-32.12%
BRÜT KAR	**161,658**	**126,681**	**220,750**	**269,906**	**-42.61%**	**-18.21%**
Genel Yönetim Giderleri	-73,939	-54,117	-98,876	-115,055	-45.27%	-14.06%
Pazarlama Giderleri	-77,482	-63,858	- 142,141	-108,364	-55.07%	31.17%
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	-130	-115	-440	-221	-73.86%	99.10%
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	13,173	38,535	83,138	61,088	-53.65%	36.10%
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler	-39,210	-47,520	-86,546	-94,233	-45.09%	-8.16%
ESAS FAALİYET KARI / (ZARARI)	**-15,930**	**-394**	**-24,115**	**13,121**	**-98.37%**	[illegible]
Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler	7,654	963	297,261	417,898	-99.68%	-28.8[illegible]%

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

FİNANSMAN GELİRİ (GİDERİ) ÖNCESİ FAALİYET KARI /(ZARARI)	**-8,276**	**569**	**273,146**	**431,019**	**-99.79%**	**-36.63%**
Finansman Gelirleri	56,437	23,628	25,661	69,404	-7.92%	-63.03%
Finansman Giderleri	-191,839	-92,303	-165,768	-149,187	-44.32%	11.11%
Net parasal pozisyon kazançları (kayıpları)	251,906	51,237	-18,344	126,711	-379.31%	-114.48%
VERGİ ÖNCESİ KAR (ZARAR)	**108,228**	**-16,869**	**114,695**	**477,947**	**-114.71%**	**-76.00%**
Dönem Vergi Gideri	-	-	-	- 5,044	0.00%	-100.00%
Ertelenmiş Vergi Gideri (Geliri)	-71,282	-12,662	-80,250	-222,101	-84.22%	-63.87%
DÖNEM KARI (ZARARI)	**36,946**	**-29,531**	**34,445**	**250,802**	**-185.73%**	**-86.27%**
Ana Ortaklık Payları	36,946	-29,531	34,445	241,679	-185.73%	-85.75%
Pay Başına Kazanç	0.08	-0.38	0.44	3.22	-186.05%	-86.32%

Hasılat: Şirket'in satış gelirleri 2023 yılında yaklaşık 2,0 milyar TL seviyesindeyken, 2024'te 1,4 milyar TL'ye ve 30.06.2025 tarihinde ise 889 Milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

Satışların Maliyeti: 2023'de yaklaşık 1,72 milyar TL olan satış maliyetleri, 2024'te 1,17 milyar TL'ye ve 30.06.2025 tarihinde 727 Milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

Brüt Kar: Şirket'in brüt karı 2023'de 269,9 milyon TL, 2024'te 220,8 milyon TL, 30.06.2024 tarihinde 126,7 milyon TL' ye ve 30.06.2025 tarihinde ise 161,7 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Brüt kar marjının yıllar içinde tutarlı seviyelerde seyretmektedir.

Net Dönem Karı / (Zararı): Şirket 2023 yılında 250,8 milyon TL net dönem karı, 2024 yılında ise 34.4 milyon TL net dönem karı ve 30.06.2025 tarihinde ise 36.9 milyon net dönem karı elde etmiştir.

	30.06.2025	**30.06.2024**	**31.12.2024**	**31.12.2023**
Satışların Maliyeti/Hasılat	82%	85%	84%	86%
Faaliyet Giderleri/Hasılat	17%	14%	17%	11%

Satışların Maliyeti / Hasılat Oranı: 2023 yılında %86, 2024 yılında % 84, 30.06.2024 tarihinde %85 ve 30.06.2025 tarihinde ise %82 olarak hesaplanmaktadır. Genel olarak % 82-86 bandında seyretmektedir.

SELVA Büyük Kayacık Mah. Güzelkonak Sk. No:2 42050 Selçuklu/KONYA Tel : 0332 221 24 Fax : 0332 221 09 81 Selçuklu V.D. 3980043521 Ticaret Sicil No: 10231
A1 CAPITAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. Blok No:173 İç Kapı No:2 Şişli/İstanbul V.D.: 388 0 Sic.No.270789 Mersis 0388004352100 a1capital.com.tr
Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Faaliyet Giderleri / Hasılat Oranı: 2023 yılında %11, 2024 yılında % 17, 30.06.2024 tarihinde %14 ve 30.06.2025 tarihinde ise %17 olarak hesaplanmaktadır.

10.2.2. Net satışlar veya gelirlerde meydana gelen önemli değişiklikler ile bu değişikliklerin nedenlerine ilişkin açıklama:

Temel Göstergeler (Bin TL)	01.01.2025 30.06.2025	01.01.2024 30.06.2024	Değişim	01.01.2024 31.12.2024	01.01.2023 31.12.2023	Değişim
Toplam Gelirler	888,522	847,884	4.79%	1,390,303	1,992,885	-30.24%
Brüt Kar	161,658	126,681	27.61%	220,750	269,906	-18.21%
Faaliyet Karı/Zararı	- 15,930	- 394	3943.15%	- 24,115	13,121	-283.79%

Toplam gelirlerin 31.12.2023 tarihinden 31.12.2024 tarihine göre -%30,24 oranında azaldığı; 30.06.2024 tarihinden 30.06.2025 tarihine ise %4,79 oranında arttığı görülmektedir. Benzer şekilde brüt karın da 31.12.2023 tarihinden 31.12.2024 tarihine göre - %18,21 oranında azalırken 30.06.2024 tarihinden 30.06.2025 tarihine göre %27,61 oranında arttığı görülmektedir. Bu durum Şirket'in 2023 - 2024 yılları içerisinde gerçekleştirdiği makarna kesme hattı yatırımlarından kaynaklanmakta; mevzubahis hatların kurulumu sırasında üretim kapasitesinin düşmesinin yansıması olarak değerlendirilmelidir. Faaliyet karı/(zararı) kaleminde ise 31.12.2023 tarihinden 31.12.2024 tarihine göre %283,79 oranında; 30.06.2024 tarihinden 30.06.2025 tarihine göre %3943,15 oranında azalma yaşanmıştır.

10.2.3. İhraççının, izahnamede yer alması gereken finansal tablo dönemleri itibariyle meydana gelen faaliyetlerini doğrudan veya dolaylı olarak önemli derecede etkilemiş veya etkileyebilecek kamusal, ekonomik, finansal veya parasal politikalar hakkında bilgiler:

Yoktur.

10.3. İhraççının borçluluk durumu

Şirketin yıllar itibarı ile Borçluluk Durumu Tablosu şu şekildedir:

Borçluluk Durumu (Bin TL)	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023
Kısa Vadeli Yükümlülükler	**1,424,840**	**1,006,733**	**762,288**
Teminatlı	1,424,840	1,006,733	762,288
Garantisiz / Teminatsız	-	-	-
Uzun Vadeli Yükümlülükler	**391,409**	**346,539**	**126,952**
Teminatlı	391,409	346,539	126,952
Garantisiz / Teminatsız	-	-	-
Kısa ve Uzun Vadeli Yükümlülükler Toplamı	**1,823,396**	**1,353,272**	**889,240**
Özkaynaklar	**2,166,610**	**2,106,030**	**1,765,742**
TOPLAM KAYNAKLAR	**3,990,006**	**3,459,302**	**2,654,982**

Net Borçluluk Durumu (Bin TL)	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023
A. Nakit	-		-
B. Nakit Benzerleri	23,038	17,998	823,417

Selva Gıda Sanayi A.Ş. Selçuk V.D. 760 002 9218 Ticaret Sicil No 19231
A1 CAPITAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca3296
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

C. Alım Satım Amaçlı Finansal Varlıklar	1,636	1,636	1,402
D. Likidite (A+B+C)	24,674	19,634	26,819
E. Kısa Vadeli Finansal Alacaklar	-	-	-
F. Kısa Vadeli Banka Kredileri	404,043	246,796	233,493
G. Uzun Vadeli Banka Kredilerinin K.Vadeli Kısmı	7,147	18,263	125,172
H. Diğer Kısa Vadeli Finansal Borçlar	-	-	-
I. Kısa Vadeli Finansal Borçlar (F+G+H)	411,190	265,059	358,665
J. Kısa Vadeli Net Finansal Borçluluk (I-E-D)	386,516	245,425	331,846
K. Uzun Vadeli Banka Kredileri	94,314	115,164	3,341
L. Tahviller	-	-	-
M. Diğer Uzun Vadeli Krediler	-	-	-
N. Uzun Vadeli Finansal Borçluluk (K+L+M)	94,314	115,164	3,341
O. Net Finansal Borçluluk (J+N)	**480,830**	**360,589**	**335,187**

11. İHRAÇÇININ FON KAYNAKLARI

11.1. İşletme sermayesi beyanı:

Şirketin 30.06.2025 tarihi itibarıyla net işletme sermayesi -703,808 bin TL olup; işbu izahname tarihinden itibaren en az 12 aylık bir dönem için yeterli net işletme sermayesi bulunmamaktadır.

Şirket net işletme sermayesini dönen varlıklar - kısa vadeli yükümlülükler şeklinde takip etmekte olup, izahnamede yer alan finansal tablo dönemleri itibarıyla net işletme sermayesi aşağıdaki gibidir;

Finansal Durum Tablosu (Bin TL)	**30.06.2025**	**31.12.2024**	**31.12.2023**
Dönen Varlıklar	721,032	574,176	541,471
Kısa Vadeli Yükümlülükler	1,424,840	1,006,733	762,288
Net İşletme Sermayesi	**- 703,808**	**- 432,557**	**- 220,817**

12. EĞİLİM BİLGİLERİ

12.1. Üretim, satış, stoklar, maliyetler ve satış fiyatlarında görülen önemli en son eğilimler hakkında bilgi:

Şirketin yıllar itibariyle hesap dönemine bakıldığında olan 31.12.2022 tarihinden 31.12.2024 tarihine kadar olan süreçte satış hasılatının faaliyet grupları kırılımında belirgin bir eğilim farklılaşması oluşmuştur.

(Bin TL)	**30.06.2025**	**30.06.2024**	**31.12.2024**	**31.12.2023**
Hasılat	888,522	847,884	1,390,303	1,992,885
Satışların Maliyeti	726,864	721,203	1,169,553	1,722,979

2023 yılında 1.993 milyon TL olan Hasılatın 2024 yılında 2023 yılına kıyasla 1.390 milyon TL gerçekleşmiş olup; 30.06.2024 tarihinde 848 milyon TL olan Hasılatın, 30.06.2025 tarihine kıyasla 889 milyon TL gerçekleşmiştir .

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

2023 yılında 1.723 milyon TL olan Satışların Maliyeti 2024 yılında 2023 yılına kıyasla 1.170 milyon TL gerçekleşmiş olup; 30.06.2024 tarihinde 721 milyon TL olan Satışların Maliyeti 30.06.2025 tarihine kıyasla 727 milyon TL gerçekleşmiştir .

STOKLAR (Bin TL)	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023
İlk Madde Malzeme	26,048	17,210	70,399
Yarı Mamuller	30,546	39,708	24,835
Mamuller	100,859	56,408	41,087
Ticari Mallar	2,159	1,281	2,668
Diğer Stoklar	551	401	243
Toplam	**160,163**	**115,009**	**139,232**

İlk Madde Malzeme: Şirketin İlk Madde Malzeme 2023 yılında 70,3 milyon TL iken 2024 yılında ise 17,2 milyon TL görülmekte olup; 2025 yılının ilk yarısında ise ilk Madde Malzeme 26,1 milyon TL olarak görülmektedir

Yarı Mamuller ve Diğer Stoklar: Şirketin 2023 yılında 25,3 milyon TL iken 2024 yılında ise 40,1 milyon TL görülmekte olup; 2025 yılının ilk yarısında ise 31,1 milyon TL olarak görülmektedir

Mamuller: 2023 yılında 41,1 milyon TL'ye 2024 yılında 54,4 milyon TL'ye ve 30.06.2025 tarihinde ise 100.9 milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

Ticari Mallar: 2023 yılında 2,7 milyon TL iken 2024 yılında 1,3 milyon TL'ye ve 30.06.2025 tarihinde ise 2.2 milyon TL olarak gerçekleşmiştir.

Toplam Stoklar: 2023'deki yüksek Stok seviyelerinden sonra 2024 de azalma göstermiştir.

12.2. İhraççının beklentilerini önemli ölçüde etkileyebilecek eğilimler, belirsizlikler, talepler, taahhütler veya olaylar hakkında bilgiler:

İşbu izahnamenin 5. bölümünde ortaklığa ve içinde bulunduğu sektöre ilişkin riskler ile ilgili bölümde belirtilen doğabilecek olası riskler dışında, cari hesap yılı içinde ortaklık faaliyetlerini önemli ölçüde etkileyebilecek husus bulunmamaktadır.

13. KAR TAHMİNLERİ VE BEKLENTİLERİ

13.1. İhraççının kar beklentileri ile içinde bulunulan ya da takip eden hesap dönemlerine ilişkin kar tahminleri:

Yoktur.

13.2. İhraççının kar tahminleri ve beklentilerine esas teşkil eden varsayımlar:

Yoktur.

13.3. Kar tahmin ve beklentilerine ilişkin bağımsız güvence raporu:

Yoktur.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

13.4. Kar tahmini veya beklentilerinin, geçmiş finansal bilgilerle karşılaştırılabilecek şekilde hazırlandığına ilişkin açıklama:

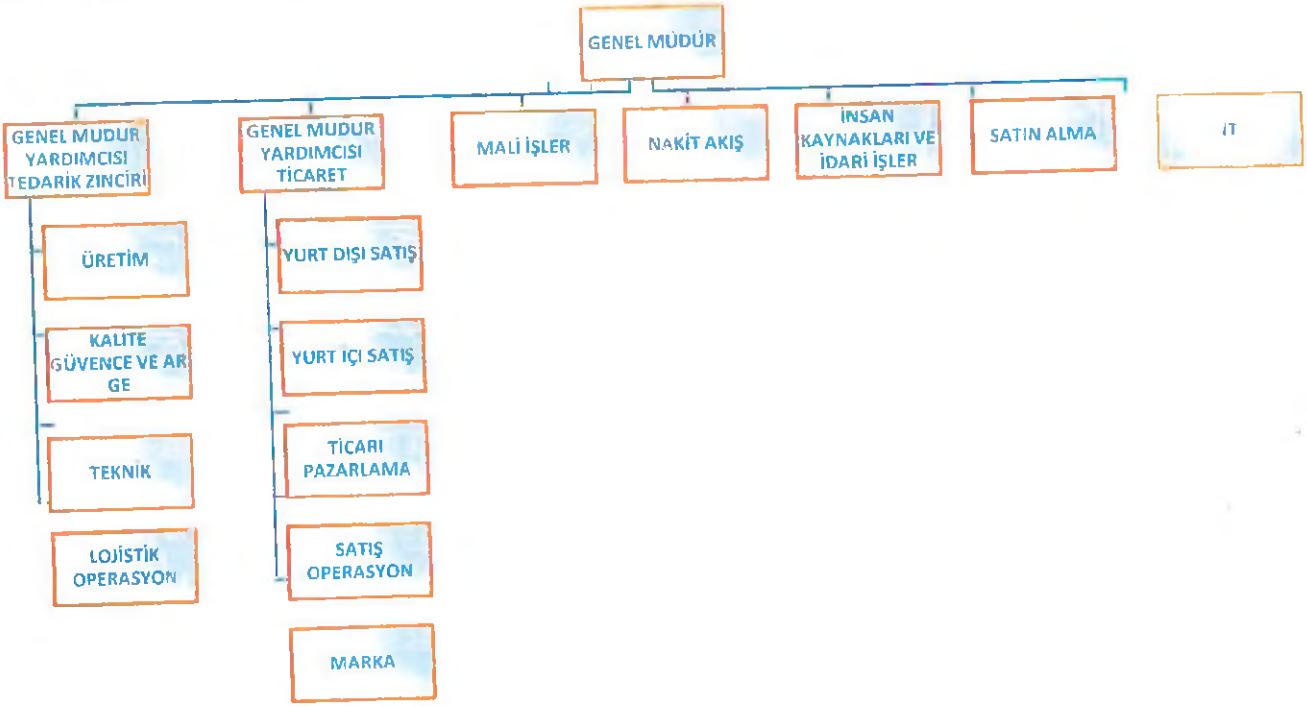
Yoktur.

13.5. Daha önce yapılmış kar tahminleri ile bu tahminlerin işbu izahname tarihi itibariyle hala doğru olup olmadığı hakkında bilgi:

Yoktur.

14. İDARİ YAPI, YÖNETİM ORGANLARI VE ÜST DÜZEY YÖNETİCİLER

14.1. Organizasyon Yapısı:



14.2. İdari yapı:

14.2.1. İhraççının yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgi :

Adı Soyadı	Görevi	İş Adresi	Son 5 Yılda Ortaklıkta Üstlendiği Görevler	Görev Süresi/Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
					(TL)	(%)
Adnan ÇOLAK	Yönetim Kurulu Başkanı	Musalla Bağları Mahallesi Kule Caddesi Kule Plaza İş Merkezi Kat:36 No:2 KONYA	Yönetim Kurulu Başkanı	3 Yıl / 3 Yıl	-	-
Mustafa ÖZDEMİR	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Musalla Bağları Mahallesi Kule Caddesi Kule Plaza İş Merkezi Kat:36 No:2 KONYA	Yönetim Kurulu Üyesi/Yönetim Kurulu Başkan Vekili	3 Yıl / 3 Yıl		

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Caner ERATAK	Yönetim Kurulu Üyesi	Musalla Bağları Mahallesi Kule Caddesi Kule Plaza İş Merkezi Kat:36 No:2 KONYA	-	3 Yıl / 3 Yıl	-	-
Fulya ÇOLAK	Yönetim Kurulu Üyesi	Musalla Bağları Mahallesi Kule Caddesi Kule Plaza İş Merkezi Kat:36 No:2 KONYA	Yönetim Kurulu Üyesi	3 Yıl / 3 Yıl	-	-
Gürsel ÖZDOĞAN	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Musalla Bağları Mahallesi Kule Caddesi Kule Plaza İş Merkezi Kat:36 No:2 KONYA	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	3 Yıl / 3 Yıl	-	-
Murat KARATAŞ	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Musalla Bağları Mahallesi Kule Caddesi Kule Plaza İş Merkezi Kat:36 No:2 KONYA	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	3 Yıl / 3 Yıl	-	-

14.2.2. Yönetimde söz sahibi olan personel hakkında bilgi:

Adı Soyadı	Görevi	İş Adresi	Son 5 Yılda İhraççıda Üstlendiği Görevler	Sermaye Payı	
				TL	%
Serdar AKGÜNER	Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı	Konya Organize San. Bölgesi Büyük Kayacık Mah. Güzelkonak Sk. No:6 SELÇUKLU/KONYA	Dış Piyasa Satış Direktörü	-	-
Hasan ÖZÜLKÜ	Yatırımcı İlişkileri	Musalla Bağları Mahallesi Kule Caddesi Kule Plaza İş Merkezi Kat:36 No:2 SELÇUKLU/KONYA	Yatırımcı İlişkileri Bölüm Koordinatörü	-	-

14.2.3. İhraççı son 5 yıl içerisinde kurulmuş ise ihraççının kurucuları hakkında bilgi:

Şirket 1988 yılında kurulmuştur.

14.2.4. İhraççının mevcut yönetim kurulu üyeleri ve yönetimde söz sahibi olan personel ile ihraççı son 5 yıl içerisinde kurulmuş ise kurucuların birbiriyle akrabalık ilişkileri hakkında bilgi:

Yoktur.

14.3. İhraççının yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde söz sahibi olan personelin yönetim ve uzmanlık deneyimleri hakkında bilgi:

Adnan ÇOLAK - Yönetim Kurulu Başkanı
1989 yılında Bulgaristan'da doğdu. Kadir Has Üniversitesi Finans alanında lisans eğitimi almıştır. Sermaye Piyasaları üzerinde çalışarak tecrübe sahibi olan Adnan ÇOLAK evli ve 3 çocuk babasıdır.

Mustafa ÖZDEMİR - Yönetim Kurulu Başkan Vekili
1976 yılında Manavgat'da doğdu. 1997 yılında Selçuk Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Elektrik – Elektronik Mühendisliği Bölümünden mezun oldu. 2002 yılında Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsünde Yüksek Lisansını tamamlamıştır.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

İş hayatına Loras Holding A.Ş. iştirak şirketi olan Belya A.Ş. de Stajyer mühendis olarak başlamıştır. 1997 yılında yine Belya A.Ş. bünyesinde Otomasyon grup başkanı olarak devam etmiştir. 2002 yılında Değirmen sektöründe faaliyet gösteren İmaş A.Ş.'ye Otomasyon Müdür Yardımcısı olarak atanmıştır. Sırasıyla Otomasyon müdürü, Proje koordinatörü, Genel Müdür Yardımcılığı görevlerinde bulunan Mustafa Özdemir, 16.10.2014 yılından bu yana İmaş A.Ş. de Genel Müdür olarak görev yapmaktadır.

Caner ERATAK - Yönetim Kurulu Üyesi
1984 Yılında Eskişehir'de doğdu. Kocaeli Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Kimya bölümünden 2008 yılında mezun olmuştur. 2010 yılında Ar-Ge Uzmanı olarak çalışma hayatına başlamıştır. 2014 yılında yapmış olduğu proje ile Harvard Üniversitesi'nden davet alarak ABD'ye gitti ve burada çalışmaları hakkında sunumlar gerçekleştirdi. 2015 yılından bu yana Akrilik Çözümler ve AR-GE Müdürü olarak kariyerine devam etmektedir.

Fulya ÇOLAK - Yönetim Kurulu Üyesi
1988 yılında İstanbul'da doğdu. Bahçeşehir Atatürk Anadolu lisesinden 2007 yılında mezun olduktan sonra Lasalle Academy İnternatioal Scholl'da 2014 yılında yüksek öğrenimini tamamlayan Çolak iyi derecede İngilizce ve Arnavutça bilmektedir. Aralık 2022 yılından itibaren Loras Holding ve Bağlı ortaklıklarında Yönetim Kurulu Üyeliği devam etmekte olan Fulya ÇOLAK evli ve 3 çocuk sahibidir.

Gürsel ÖZDOĞAN – Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
1965 yılında Sarıkamış'ta doğdu. 1986 yılında İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldu. 1989 yılında eşi Nihal Özdoğan ile birlikte Özdoğan Hukuk Bürosu'nu kurmuş ve serbest avukatlık yapmaya başlamıştır. Çeşitli sivil toplum örgütleri ve derneklerde yönetim kurulu üyeliği yapmıştır. Güncel olarak Koruncuk Vakfı mütevelli heyetinde yer almakta olup, Özdoğan Hukuk Bürosu'nda serbest avukatlık kariyerine devam etmektedir.

Murat KARATAŞ – Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
1974 yılında Ankara doğumlu olan Murat Karataş, 1997 yılında Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun oldu. Karataş 2016 yılında Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Muhasebe ve Denetim Bölümünde Yüksek Lisansını tamamlamıştır. 2008 Yılından bu yana Mali Müşavir ve Bağımsız Denetçi olarak çalışmaktadır. 2025 yılında Loras Holding A.Ş. grup şirketlerimizde Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır. Karataş Evli ve 2 Çocuk babasıdır.

14.4. Yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde söz sahibi olan personelin son durum da dahil olmak üzere son beş yılda, yönetim ve denetim kurullarında bulunduğu veya ortağı olduğu bütün şirketlerin unvanları, bu şirketlerdeki sermaye payları ve bu yönetim ve denetim kurullarındaki üyeliğinin veya ortaklığının halen devam edip etmediğine dair bilgi:

Adnan ÇOLAK

Şirket	Görevi (Başkan/Başkan Vekili/Üye...vb)	Görevi devam ediyor mu? (Evet/Hayır)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (TL)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (%)	Ortaklığı Devam Ediyor mu? (Evet/Hayır)

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Loras Holding A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	112.500.000	14,65	Evet
Adese Gayrimenkul Yatırım A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Aralık 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
İmaş Makine Sanayi A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
Selva Gıda Sanayi A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Aralık 2022'den sonra)	Evet			
Loras İnşaat San. Ve Tic.A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
Selet Entegre Et ve Süt Ürünleri San. Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
Seleks İç ve Dış Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
Belya Turizm İnşaat Enerji Bilişim San. ve Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
Kule Yönetim Organizasyon Ve Danışmanlık A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
Selva İç ve Dış Ticaret A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
1M İnşaat Mimarlık Mühendislik Müteahhitlik Ve Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
İttifak İnşaat Müh. Müt. ve Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
Zermeram Adi Ortaklığı Ticari İşletmesi	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
İrent Oto Kiralama ve Filo Hizmetleri Ticaret A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-

Mustafa ÖZDEMİR

Şirket	Görevi (Başkan/Başkan Vekili/Üye...vb)	Görevi devam ediyor mu? (Evet/Hayır)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (TL)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (%)	Ortaklığı Devam Ediyor mu? (Evet/Hayır)
Loras Holding A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
Adese Gayrimenkul Yatırım A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
İmaş Makine Sanayi A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
Selva Gıda Sanayi A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet			
Loras İnşaat San. Ve Tic.A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
Belya Turizm İnşaat Enerji Bilişim San. ve Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Selva İç ve Dış Ticaret A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
Kule Yönetim Organizasyon Ve Danışmanlık A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
Selet Entegre Et ve Süt Ürünleri San. Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet			
Seleks İç ve Dış Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
1M İnşaat Mimarlık Mühendislik Müteahhitlik Ve Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
İttifak İnşaat Müh. Müt. ve Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
Zermeram Adi Ortaklığı Ticari İşletmesi	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
İrent Oto Kiralama ve Filo Hizmetleri Ticaret A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkan Vekili (Şubat 2025'den sonra)	Evet	-	-	-

Caner ERATAK

Şirket	Görevi (Başkan/Başkan Vekili/Üye...vb)	Görevi devam ediyor mu? (Evet/Hayır)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (TL)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (%)	Ortaklığı Devam Ediyor mu? (Evet/Hayır)
Loras Holding A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi (Mayıs 2025'den sonra)	Evet	-	-	-
Selva Gıda Sanayi A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi (Mayıs 2025'den sonra)	Evet	-	-	-

Fulya ÇOLAK

Şirket	Görevi (Başkan/Başkan Vekili/Üye...vb)	Görevi devam ediyor mu? (Evet/Hayır)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (TL)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (%)	Ortaklığı Devam Ediyor mu? (Evet/Hayır)
Loras Holding A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi (Aralık 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
Adese Gayrimenkul Yatırım A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi (Aralık 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
Selva Gıda Sanayi A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi (Aralık 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
İmaş Makine Sanayi A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi (Aralık 2022'den sonra)	Evet	-	-	-

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Gürsel ÖZDOĞAN

Şirket	Görevi (Başkan/Başkan Vekili/Üye...vb)	Görevi devam ediyor mu? (Evet/Hayır)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (TL)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (%)	Ortaklığı Devam Ediyor mu? (Evet/Hayır)
Loras Holding A.Ş.	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi (Haziran 2023'den sonra)	Evet	-	-	-
İmaş Makine Sanayi A.Ş.	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi (Haziran 2023'den sonra)	Evet			
Selva Gıda Sanayi A.Ş.	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi (Haziran 2023'den sonra)	Evet	-	-	-

Murat KARATAŞ

Şirket	Görevi (Başkan/Başkan Vekili/Üye...vb)	Görevi devam ediyor mu? (Evet/Hayır)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (TL)	İlgili Şahsın Ortaklık Dönemine Ait En Son Sermaye Payı (%)	Ortaklığı Devam Ediyor mu? (Evet/Hayır)
Adese Gayrimenkul Yatırım A.Ş.	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi (Ağustos 2022'den sonra)	Evet	-	-	-
Selva Gıda Sanayi A.Ş.	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi (Haziran 2023'den sonra)	Evet	-	-	-

14.5. Son 5 yılda, ihraççının yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde yetkili olan personelden alınan, ilgili kişiler hakkında sermaye piyasası mevzuatı, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ve/veya Türk Ceza Kanununun 53 üncü maddesinde belirtilen süreler geçmiş olsa bile; kasten işlenen bir suçtan dolayı beş yıl veya daha fazla süreyle hapis cezasına ya da zimmet, irtikâp, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma, hileli iflas, ihaleye fesat karıştırma, verileri yok etme veya değiştirme, banka veya kredi kartlarının kötüye kullanılması, kaçakçılık, vergi kaçakçılığı veya haksız mal edinme suçlarından dolayı alınmış cezai kovuşturma ve/veya hükümlülüğünün ve ortaklık işleri ile ilgili olarak taraf olunan dava konusu hukuki uyuşmazlık ve/veya kesinleşmiş hüküm bulunup bulunmadığına dair bilgi:

Yoktur.

14.6. Son 5 yılda, ihraççının mevcut yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde söz sahibi olan personele ilişkin yargı makamlarınca, kamu idarelerince veya meslek kuruluşlarınca kamuya duyurulmuş davalar/suç duyuruları ve yaptırımlar hakkında bilgi:

Yoktur.

14.7. Son 5 yılda, ortaklığın mevcut yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde söz sahibi olan personelin, yönetim ve denetim kurulu üyeleri ile yönetimde söz sahibi olduğu şirketlerin iflas, kayyuma devir ve tasfiyeleri hakkında ayrıntılı bilgi:

Yoktur.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

14.8. Son 5 yılda, ortaklığın mevcut yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde söz sahibi olan personelin herhangi bir ortaklıktaki yönetim ve denetim kurulu üyeliğine veya ihraççıdaki diğer yönetim görevlerine, mahkemeler veya kamu otoriteleri tarafından son verilip verilmediğine dair ayrıntılı bilgi:

Yoktur.

14.9. Yönetim kurulu üyeleri, yönetimde söz sahibi personel ile ihraççı son 5 yıl içerisinde kurulmuş ise kurucuların ihraççıya karşı görevleri ile şahsi çıkarları arasındaki çıkar çatışmalarına ilişkin bilgi:

Yoktur.

14.9.1. Yönetim kurulu üyeleri, yönetimde söz sahibi personel ile ihraççı son 5 yıl içerisinde kurulmuş ise kurucuların yönetim kurulunda veya üst yönetimde görev almaları için, ana hissedarlar, müşteriler, tedarikçiler veya başka kişilerle yapılan anlaşmalar hakkında bilgi:

Yoktur.

14.9.2. İhraççının çıkardığı ve yönetim kurulu üyeleri, yönetimde söz sahibi personel ile ihraççı son 5 yıl içerisinde kurulmuş ise kurucuların sahip olduğu sermaye piyasası araçlarının satışı konusunda belirli bir süre için bu kişilere getirilmiş sınırlamalar hakkında ayrıntılı bilgi:

Yoktur.

15. ÜCRET VE BENZERİ MENFAATLER

15.1. Son yıllık hesap dönemi itibariyle ihraççının yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde söz sahibi personelinin; ihraççı ve bağlı ortaklıklarına verdikleri her türlü hizmetler için söz konusu kişilere ödenen ücretler (şarta bağlı veya ertelenmiş ödemeler dahil) ve sağlanan benzeri menfaatler:

2024 yılında Şirketin yönetim kurulu üyelerine toplam 13.015 Bin TL ve yönetimde söz sahibi olan personellerine 2.460 Bin TL ücret ve diğer ödemeler gerçekleştirilmiştir.

15.2. Son yıllık hesap dönemi itibariyle ihraççının yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde söz sahibi personeline emeklilik aylığı, kıdem tazminatı veya benzeri menfaatleri ödeyebilmek için ihraççının veya bağlı ortaklıklarının ayırmış olduğu veya tahakkuk ettirdikleri toplam tutarlar: Yoktur

16. YÖNETİM KURULU UYGULAMALARI

16.1. İhraççının yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde söz sahibi olan personelin görev süresi ile bu görevde bulunduğu döneme ilişkin bilgiler:

Adı Soyadı	Görevi	Son 5 Yılda Ortaklıkta Üstlendiği Görevler	Görev Süresi/Kalan Görev Süresi
Adnan ÇOLAK	Yönetim Kurulu Başkanı	Yönetim Kurulu Başkanı	3 Yıl / 3 Yıl
Mustafa ÖZDEMİR	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Yönetim Kurulu Üyesi/Yönetim Kurulu Başkan Vekili	3 Yıl / 3 Yıl
Caner ERATAK	Yönetim Kurulu Üyesi	-	3 Yıl / 3 Yıl
Fulya ÇOLAK	Yönetim Kurulu Üyesi	Yönetim Kurulu Üyesi	3 Yıl / 3 Yıl
Gürsel ÖZDOĞAN	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	3 Yıl / 3 Yıl

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

Murat KARATAŞ	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	3 Yıl / 3 Yıl

Yönetim kurulu üyeleri İhraççının 07/05/2025 tarihli olağan genel kurul toplantısında 3 yıllığına seçilmiştir.

16.2. Tamamlanan son finansal tablo dönemi itibariyle ihraççı ve bağlı ortaklıkları tarafından, yönetim kurulu üyelerine ve yönetimde söz sahibi personele, iş ilişkisi sona erdirildiğinde yapılacak ödemelere/sağlanacak faydalara ilişkin sözleşmeler hakkında bilgi veya bulunmadığına dair ifade:

Yoktur.

16.3. İhraççının denetimden sorumlu komite üyeleri ile diğer komite üyelerinin adı, soyadı ve bu komitelerin görev tanımları:

Yönetim kurulunun görev ve sorumluluklarının sağlıklı bir biçimde yerine getirilmesini teminen; SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri doğrultusunda Yönetim Kuruluna bağlı olarak görev yapmak üzere Denetimden Sorumlu Komite, Riskin Erken Saptanması Komitesi ve Kurumsal Yönetim Komitesi oluşturulmuştur.

Denetimden Sorumlu Komite:
Şirket'in muhasebe sisteminin denetimi, finansal bilgilerin denetimi ve kamuya açıklanması, Bağımsız Denetim Kuruluşunun seçimi ve ortaklığın iç kontrol sisteminin işleyişinin ve etkinliğinin gözetimi amacıyla görev yapmak üzere çalışmalar yapar.

09/05/2025 tarihi yönetim kurulu toplantı kararıyla Denetimden Sorumlu Komite üyeliklerine; Bağımsız Yönetim Kurulu üyesi "Murat KARATAŞ"ın başkan olarak, Bağımsız yönetim kurulu üyesi "Gürsel ÖZDOĞAN"ın üye olarak seçilmesine karar verilmiştir.

Riskin Erken Saptanması Komitesi:
Riskin Erken Saptanması Komitesi; Şirket'in varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek risklerin erken teşhisi, tespit edilen risklerle ilgili gerekli önlemlerin alınması ve riskin yönetilmesi amacıyla çalışmalar yapar. Komite, başta pay sahipleri olmak üzere tüm menfaat sahiplerini etkileyebilecek olan risklerin etkilerini en aza indirebilecek Şirket risk yönetimi sisteminin oluşturulması ve geliştirilmesine yönelik öneri ve görüşlerini, yazılı olarak Yönetim Kurulu'na sunar.

09/05/2025 tarihi yönetim kurulu toplantı kararıyla Riskin Erken Saptanması Komitesi üyeliklerine; Bağımsız yönetim kurulu üyesi "Murat KARATAŞ"ın başkan olarak, Yönetim Kurulu Üyesi "Mustafa ÖZDEMİR"in üye olarak seçilmesine karar verilmiştir.

Kurumsal Yönetim Komitesi:
Kurumsal Yönetim Komitesi, Şirket'te kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanıp uygulanmadığını, uygulanmıyor ise gerekçesini ve bu prensiplere tam olarak uymama dolayısıyla meydana gelen çıkar çatışmalarını tespit eder ve Yönetim Kurulu'na kurumsal yönetim uygulamalarını iyileştirici tavsiyelerde bulunur. Komite, Şirket'in yatırımcılar ile iletişimine ilişkin temel esasları belirler, bunları düzenli olarak gözden geçirir. Kurumsal Yönetim Komitesi, Şirket ile pay sahipleri arasında etkin iletişimin sağlanması, yaşanabilecek anlaşmazlıkların giderilmesi ve çözüme ulaştırılması amacına hizmet eden geliştirici önerileri Yönetim Kurulu'na sunar.

09/05/2025 tarihi yönetim kurulu toplantı kararıyla Kurumsal Yönetim Komitesi üyeliklerine; Bağımsız yönetim kurulu üyesi "Gürsel ÖZDOĞAN"ın başkan olarak, Bağımsız Yönetim kurulu üyesi "Murat KARATAŞ"ın üye olarak Yatırımcı İlişkileri Bölüm Yöneticisi ve "Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 Lisansı" ile "Kurumsal Derecelendirme Lisansı"na sahip olan "Hasan ÖZÜLKÜ" üye olarak seçilmiştir.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

16.4. İhraççının Kurulun kurumsal yönetim ilkeleri karşısındaki durumunun değerlendirilmesi hakkında açıklama:

Loras Holding A.Ş. Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenen Kurumsal Yönetim Tebliği'nin uygulanmasına dönük gruplamada 3. Grup şirketler arasında yer almaktadır. Şirketimiz, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanması konusunda azami özen göstermektedir.

16.5. Kurul düzenlemeleri uyarınca kurulması zorunlu olan ihraççının pay sahipleri ile ilişkiler biriminin faaliyetleri ile bu birimin yöneticisi hakkında bilgi:

Pay sahipleri ile ilişkiler birimi, pay sahiplerinin haklarının kullanılması konusunda faaliyet gösteren, yönetim kuruluna raporlama yapan ve yönetim kurulu ile pay sahipleri arasındaki iletişimi sağlayan birimdir. Birimde çalışan personelin iletişim bilgileri şu şekildedir:

Adı-Soyadı	Unvanı	Öğrenim Durumu	Sahip Olduğu Sermaye Piyasası Lisansları	Adresi	E-posta	Telefon Faks
Hasan ÖZÜLKÜ	Yatırımcı İlişkileri Bölüm Direktörü	Yüksek Lisans	Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 Lisansı - Kurumsal Yönetim Derecelendirme Lisansı	Musalla Bağları Mahallesi Kule Caddesi Kuleplaza Kat:35 No:2 Selçuklu 42060 KONYA	hasan.ozulku@lorasholding.com	03322213999 03322213966
Şemsettin BÜYÜK-ÇORAPÇI	Yatırımcı İlişkileri Bölüm Yöneticisi		Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 Lisansı - Kurumsal Yönetim Derecelendirme Lisansı	Musalla Bağları Mahallesi Kule Caddesi Kuleplaza Kat:35 No:2 Selçuklu 42060 KONYA	yatirimciiliskileri@selva.com.tr	03322213999 03322213966

17. PERSONEL HAKKINDA BİLGİLER

17.1. İzahnamede yer alan her bir finansal tablo dönemi için ortalama olarak veya dönem sonları itibariyle personel sayısı, bu sayıda görülen önemli değişiklikler ile mümkün ve önemli ise belli başlı faaliyet alanları ve coğrafi bölge itibariyle personelin dağılımı hakkında açıklama:

	30.06.2025	2024	2023
	İÇ ANADOLU	İÇ ANADOLU	İÇ ANADOLU
İdari Personel	19	16	15
Satış Ve Pazarlama	8	10	15
Üretim Ve Üretime Bağlı	184	177	159
Genel Toplam	211	203	189

17.2. Pay sahipliği ve pay opsiyonları:

17.2.1. Personelin ihraççıya fon sağlamasını mümkün kılan her türlü anlaşma hakkında bilgi:

Yoktur.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

17.2.2. Yönetimde söz sahibi olan personelin ihraççının paylarına yönelik sahip oldukları opsiyonlar hakkında bilgi:

Yoktur.

17.2.3. Personelin ihraççıya fon sağlamasını mümkün kılan her türlü anlaşma hakkında bilgi:

Yoktur.

18. ANA PAY SAHİPLERİ

18.1. İhraççının bilgisi dahilinde son genel kurul toplantısı ve son durum itibariyle sermayedeki veya toplam oy hakkı içindeki payları doğrudan veya dolaylı olarak %5 ve fazlası olan gerçek ve tüzel kişiler ayrı olarak gösterilmek kaydıyla ortaklık yapısı veya böyle kişiler yoksa bulunmadığına dair ifade:

Şirketin 2024 yılı Genel Kurul Toplantısı 07.05.2025 tarihinde yapılmış olup; %5 ve daha fazla sermaye veya oy hakkı oranları ile 11.09.2025 tarihi itibarı ile güncel pay ve oranlar aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Ortağın:	Sermaye Payı / Oy Hakkı					
	07.05.2025			11.09.2025		
Adı-Soyadı/Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı(TL)	Sermaye-deki Payı(%)	Oy Hakkı Oranı(%)	Sermayedeki Payı(TL)	Sermaye-deki Payı(%)	Oy Hakkı Oranı (%)
Loras Holding A.Ş.	86.400.000	18,46	38,85	86.400.000	18,46	38,85
İmaş Makine A.Ş.	63.000.000	13,46	10,10	63.000.000	13,46	10,10
Diğer	318.600.000	68,08	51,05	318.600.000	68,08	51,05
TOPLAM	**468.000.000**	**100**	**100**	**468.000.000**	**100**	**100**

Loras Holding A.Ş.:

Ortak Adı Soyadı	Ortaklık Payı	Sermayeye Oranı (%)
Adnan Çolak	112.500.000,00	14,65
Noya Çelik A.Ş.	20.563.579,04	2,68
Diğer	634.936.420,96	82,67
TOPLAM	**768.000.000,00**	**100%**

İmaş Makine A.Ş.:

Ortak Adı Soyadı	Ortaklık Payı	Sermayeye Oranı (%)
Loras Holding A.Ş.	302.149.500,00	32,66
Diğer	622.850.500,00	67,34
TOPLAM	**925.000.000,00**	**100**

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

18.2. Sermayedeki veya toplam oy hakkı içindeki doğrudan payları %5 ve fazlası olan gerçek ve tüzel kişi ortakların sahip oldukları farklı oy haklarına ilişkin bilgi veya bulunmadığına dair ifade:

Yoktur.

18.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgi:

Grubu	Nama / Hamiline	İmtiyazların Türü	Bir Payın Nominal Değeri (TL)	Toplam TL	Sermayeye Oranı %
A	Nama	İmtiyazlı	1	39.000.000	8,33
B	Hamiline	İmtiyazsız	1	429.000.000	91,67

Esas sözleşmenin "Yönetim Kurulu ve Süresi" başlıklı 7. Maddesi uyarınca; Yönetim Kurulu Üyelerinin ½'si (A) grubu pay sahiplerinin göstereceği adaylar arasından Genel Kurul'ca seçilirler. Yönetim kurulunun tek sayıdan oluşması halinde 1/2 oranının hesaplanmasında bulunan sayı aşağı yuvarlanır. Bağımsız üyeler sermaye piyasası mevzuatına uygun olarak belirlenir.

Esas sözleşmenin "Oy Hakkı ve Kullanma Şekli" başlıklı 15. Maddesi uyarınca; Yönetim Kurulu üyelerinin seçiminde ve azlinde (A) grubu payların her biri 5 (beş) oy hakkı, (B) grubu payların her biri 1 (bir) oy hakkına sahiptirler.

18.4. İhraççının bilgisi dahilinde doğrudan veya dolaylı olarak ihraççının yönetim hakimiyetine sahip olanların ya da ihraççıyı kontrol edenlerin adı, soyadı, ticaret unvanı, yönetim hakimiyetinin kaynağı ve bu gücün kötüye kullanılmasını engellemek için alınan tedbirler:

Yönetim Kurulu Üyelerinin 1/2'si (A) grubu pay sahiplerinin göstereceği adaylar arasından Genel Kurul'ca seçilirler. Yönetim kurulunun tek sayıdan oluşması halinde 1/2 oranının hesaplanmasında bulunan sayı aşağı yuvarlanır. Bağımsız üyeler sermaye piyasası mevzuatına uygun olarak belirlenir.

Şirketin (A) grubu paylarının yönetim kurulu seçiminde ve azlinde, 1 pay karşılığı 5 oy hakkı, (B) grubu paylarının, 1 pay karşılığı 1 oy hakkı mevcuttur.

İhraççının yönetim hakimiyeti %38,85'lik kısmı Loras Holding'e; %10,10'luk kısmı İmaş Makina'ya ait olmak üzere toplamda %48,95 oy hakkı oranı ile Loras Holding'tedir. Loras Holding A.Ş. ihraççının sermayesinde %8,33 oranında (A) grubu imtiyazlı paya, %23,59 oranında (B) grubu paya sahiptir.

Yönetim hakimiyetinin kötüye kullanılmasını engellemeye yönelik alınmış özel bir tedbir olmamakla birlikte; Şirketin Sermaye Piyasası Mevzuatına uygun hazırlanan esas sözleşmesi ve TTK, SPK mevzuatları ve Kurumsal Yönetim İlkelerine uyumu önceliklendiren yönetim anlayışı hakimiyetin kötüye kullanılmasını engelleyici tedbirler olarak belirtilebilir.

18.5. İhraççının yönetim hakimiyetinde değişikliğe yol açabilecek anlaşmalar/düzenlemeler hakkında bilgi:

Yoktur.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

18.6. Sermayedeki veya toplam oy hakkı içindeki doğrudan payları %5 ve fazlası olan gerçek kişi ortakların birbiriyle akrabalık ilişkileri:

Yoktur.

19. İLİŞKİLİ TARAFLAR VE İLİŞKİLİ TARAFLARLA YAPILAN İŞLEMLER HAKKINDA BİLGİLER

19.1. İzahnamede yer alan hesap dönemleri ve son durum itibariyle ilişkili taraflarla yapılan işlemler hakkında UMS 24 çerçevesinde ayrıntılı açıklama:

Tarih	Unvan	Ticari Alacaklar (bin TL)	Diğer Alacaklar (bin TL)	Ticari Borçlar (bin TL)	Diğer Borçlar (bin TL)
30.06.2025	Loras Holding A.Ş.	-	-	95.984	119.080
	İmaş Makine San. A.Ş	-	-	16	-
	Seleks İç ve Dış Tic. A.Ş.	24,471	-	51	-
31.12.2024	Seleks İç ve Dış Tic. A.Ş.	8,775	-	42	-
	Loras Holding A.Ş.	-	-	51.796	29.730
31.12.2023	Seleks İç ve Dış Tic.A.Ş.	-	-	-	911
	Seha İnşaat San.Tic.A.Ş.	19	-	3,762	-
	İmaş Makina San. A.Ş.	135	-	96,110	-
	Belya Turizm İnş.San.Tic.A.Ş.	-	-	6,938	-
	İrent Oto Kiralama ve Filo Hiz.Tic.A.Ş.	-	-	1,566	-

İlişkili taraflarla yapılan işlemler:

Ticari Alacaklar:

— Seleks İç ve Dış Ticaret A.Ş.' den olan ticari alacak tutarları ihraç kayıtlı satışından kaynaklanmaktadır.

Ticari Borçlar:

— Seleks İç ve Dış Tic. A.Ş.' ye olan ticari borçları ihraç kayıtlı satışına bağlı olarak gümrük masraflarından,
— Loras Holding A.Ş.' ye olan ticari borçları yemek bedeli, güvenlik hizmeti ve çeşitli danışmanlık hizmetlerinden,
— İmaş Makine Sanayi A.Ş.' ye olan ticari borçları makine teçhizat ve yedek parça alımından,
— Seha İnşaat A.Ş.' ye olan ticari borcu bina bakım onarım hizmetlerinden,
— Belya Turizm İnş. San. Tic. A.Ş. 'ye olan ticari borcu teknik ve yazılım danışmanlık hizmetlerinden,
— İrent Oto Kiralama ve Filo Hiz. Tic. A.Ş.' ye olan ticari borcu araç kiralama ve bakım onarım hizmetlerinden kaynaklanmaktadır.

Diğer Borçlar:

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

— Loras Holding A.Ş. ile olan diğer borçları nakit borçlarından kaynaklanan tutarıdır.

19.2. İlişkili taraflarla yapılan işlerin ihraççının net satış hasılatı içindeki payı hakkında bilgi:

İlişkili Taraflarla Olan İşlemler (Bin TL)	30.06.2025	30.06.2024	31.12.2024	31.12.2023
Toplam Satışlar	888,522	847,884	1,390,303	1,992,885
İlişkili Taraf Gelirleri	16,957	322	21,739	1,542
Net Satışlara Oranı	2%	0%	2%	0%
İlişkili Taraf Giderleri	53,447	15,690	97,910	35,264
Net Satışlara Oranı	6%	2%	7%	2%

İlişkili taraf gelirlerinin net satışlara oranı 2023 yılında %0 iken 2024 yılında %2 seviyesine ulaşmıştır. Son iki yıldaki artış, ilişkili taraflarla olan faaliyet hacminin makul düzeyde yükseldiğini ve bu taraflardan elde edilen gelirlerin toplam satışlar içinde sınırlı ancak düzenli bir paya sahip olduğunu göstermektedir.

İlişkili taraf giderlerinin net satışlara oranı 2023 yılında %2 iken, 2024 yılında %7 olduğu görülmektedir. Gider oranlarındaki bu artış, ilişkili taraflardan sağlanan hizmet veya ürünlerin miktarının arttığına işaret etmektedir. Ancak söz konusu oranlar genel satışlar içinde makul ve sınırlı seviyede kalmıştır.

İlişkili taraf işlemleri, Şirket'in satış ve gider yapısında belirleyici bir ağırlığa sahip değildir. Gelir ve gider taraflarında ilgili oranların toplam satışlara oranı %10'in oldukça altında seyretmekte olup, ilişkili taraf işlemlerinin olağan faaliyetler içinde dengeli ve piyasa koşullarına uygun yapıda sürdürüldüğü görülmektedir.

20. DİĞER BİLGİLER

20.1. Sermaye Hakkında Bilgiler

Şirketin çıkarılmış sermayesi 468.000.000 (Dört Yüz Altmış Sekiz Milyon) TL'dir. Bu sermaye, her biri 1 TL nominal değerinden 429.000.000 adet (B) grubu hamiline, 39.000.000 adet (A) grubu nama yazılı paylara ayrılmıştır.

Yönetim Kurulu, 2025 - 2029 yılları arasında Sermaye Piyasası Kanunu hükümlerine uygun olarak, gerekli gördüğü zamanlarda kayıtlı sermaye tavanına kadar yeni pay ihraç ederek çıkarılmış sermayeyi artırmaya ve itibari değerinin üstünde pay çıkarmaya hissedarların rüçhan hakkını kısmen veya tamamen kısıtlamaya ve bu hususlarda karar almaya yetkilidir. Yeni pay alma kısıtlama yetkisi pay sahipleri arasında eşitsizliğe yol açacak şekilde kullanılamaz.

Sermayeyi temsil eden paylar kaydileştirme esasları çerçevesinde kayden izlenir.

20.2. Kayıtlı Sermaye Tavanı:

Şirketin kayıtlı sermaye tavanı 2.000.000.000 (İki Milyar) TL olup, bu sermaye miktarı her biri 1 TL (Bir Türk Lirası) değerinde 468.000.000 (Dört Yüz Altmış Sekiz) adet paya bölünmüştür. Sermaye Piyasası Kurulunca verilen kayıtlı sermaye tavanı izni, 2025 - 2029 yılları (5 yıl) için geçerlidir.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama

20.3. Dönem başı ve dönem sonundaki fiili dolaşımdaki pay sayısının mutabakatı ve izahnamede yer alması gereken finansal tablo dönemleri itibariyle sermayenin % 10'undan fazlası ayni olarak ödenmişse konu hakkında bilgi:

Nominal Değer (TL)	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023
Fiili Dolaşımda Bulunan Payların Toplam Nominal Değeri(TL)	311.188.181,74	45.479.008,7	35.590.133,1
Toplam Sermaye (TL)	468.000.000	468.000.000	78.000.000
Fiili Dolaşım Oranı (%)	66,49	58,31	45,63

Ayni sermaye ödemesi yoktur.

20.4. Sermayeyi temsil etmeyen kurucu ve intifa senetleri vb. hisselerin sayısı ve niteliği hakkında bilgi:

Yoktur.

20.5. İhraççının paylarından, kendisi tarafından bizzat tutulan veya onun adına tutulan veya bağlı ortaklıklarının sahip oldukları ihraççı paylarının adedi, defter değeri ve nominal değeri:

Selva Gıda A.Ş.'nin bağlı ortaklıklarından Selva İç ve Dış Ticaret A.Ş.'de şirketin sermayedeki pay oranı % 100 olup 500.000 TL tutarındadır.

20.6. Varantlı sermaye piyasası araçları, paya dönüştürülebilir tahvil, pay ile değiştirilebilir tahvil vb. sermaye piyasası araçlarının miktarı ve dönüştürme, değişim veya talep edilme esaslarına ilişkin bilgi:

Yoktur.

20.7. Grup şirketlerinin opsiyona konu olan veya koşullu ya da koşulsuz bir anlaşma ile opsiyona konu olması kararlaştırılmış sermaye piyasası araçları ve söz konusu opsiyon hakkında ilişkili kişileri de içeren bilgi:

Yoktur.

20.8. İzahnamede yer alması gereken finansal tablo dönemleri itibariyle yapılan sermaye artırımları ve kaynakları ile sermaye azaltımları, yaratılan/iptal edilen pay grupları ve pay sayısında değişikliğe yol açan diğer işlemlere ilişkin bilgi:

Şirket 27.02.2025 tarihinde 325.000.000 TL tutarındaki kayıtlı sermaye tavanın Sermaye Piyasası Kurulu'nun 27.02.2025 tarih ve 68446 sayılı yazısı ile 2.000.000.000 TL'ye çıkarmıştır. 20.02.2025 tarihinde ise Sermaye Piyasası Kurulu'nun onayına istinaden ödenmiş sermayesini 78.000.000 TL'den 468.000.000 TL'ye çıkarmıştır. Bu sermayenin 39.000.000 adet, 39.000.000 TL nominal değerli kısmı (A) grubu nama yazılı ve 429.000.000 adet, 429.000.000 TL nominal değerli kısmı (B) grubu hamiline yazılı hisselerden oluşmaktadır.

20.9. İhraççının son on iki ay içinde halka arz, tahsisli veya nitelikli yatırımcıya satış suretiyle pay ihracının bulunması halinde, bu işlemlerin niteliğine, bu işlemlere konu olan payların tutarı ve niteliklerine ilişkin açıklamalar:

Yoktur.

Doğrulama Kodu: 7d22e225-7547-4328-ae04-1cd68cca329c
https://spk.gov.tr/dokuman-dogrulama