



TEKNOSA

01.01.2017 – 30.09.2017
ARA DÖNEM FAALİYET RAPORU

Seri II 14.1 Sayılı Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliğine göre hazırlanmıştır. | Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.

İçerik

Kurumsal Künye	2
Ortaklığın Tarihçesi ve Gelişimi	3
Ortaklık Yapısı	4
Vizyon, Misyon ve Değerler	4
Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum	5
Yönetim Kurulu ve Komiteler	5
Yönetimde Söz Sahibi Personel	6
Organizasyon ve Personel Yapısı	7
Pazarın Değerlendirilmesi	8
Teknosa 2017 Yılı 9 Aylık Sonuçlarının Değerlendirmesi	9
İleriye Yönelik Beklentiler	10
Dönem İçerisindeki ve Sonrasındaki Önemli Gelişmeler	10
Risk Yönetimi ve İç Kontrol Mekanizması	11
Finansal Rasyolar	11
Finansal Tablolar	12

Kurumsal K nyeye

Ticaret �nvanı	Teknosa İ ve Dış Ticaret A.ř.
Merkez Adresi	Barbaros Mahallesi, Mor Sümbül Sk, N7/3F 1-18 Nida Kule Atařehir Güney, 34746 Atařehir/İstanbul
Bağlı Bulunduęu Ticaret Si- cili Memurluęu	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	434426
Ticaret Siciline Tescil Tarihi	3.3.2000
Tabi Olduğu Yasal Mevzuat	Türkiye Cumhuriyeti Kanunları
Telefon ve Faks Numaraları	Tel: 0216 468 36 36 - Faks: 0216 478 53 47
Internet Adresi	www.Teknosa.com
E – Posta Adresi	yatirimciiliskileri@teknosa.com
Sermaye	110.000.000 TL
İşlem Gördüęü Borsa	Borsa İstanbul A.ř
Borsaya Kote Olma Tarihi	17 Mayıs 2012
İşlem Sembolü	TKNSA
İşlem Gördüęü Pazar	Yıldız Pazar
Dahil Olduğu Endeks	BIST TÜM / BIST 100-30 / BIST HİZMETLER / BIST YILDIZ / BIST TİCARET / BIST 100

Ortaklığın Tarihçesi ve Gelişimi

Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. bünyesinde 2000 yılında kurulan Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. ("Teknosa"), teknoloji ürünlerini "en uygun fiyat" ve "en iyi hizmet kalitesi" ile tüketicilere sunmayı amaçlayan bir teknoloji perakende zinciridir.



Teknosa'nın faaliyetleri mağazacılık, bayi ağı ve e-ticaret olarak üç grup altında sınıflanmıştır. Mağazalarda tüketici elektroniği, görüntüleme, bilişim teknolojisi, telekom ürünleri ve beyaz eşya perakendeciliği yapılmaktadır. 2017 yılında 17. yaşını kutlayan Teknosa, Türkiye'nin ilk ve en yaygın teknoloji perakende zinciridir. 2000 yılında beş mağaza ile başlayan faaliyetini, bugün Türkiye'nin dört bir köşesine yayılmış 202 mağazası ve 112 bin metrekare toplam net satış alanında 2.546 çalışanıyla sürdürmektedir.

Bayi grubu faaliyetleri kapsamında Mitsubishi Heavy Industries, General ve Sigma markalı klima ve Sharp marka buzdolabı satışı yapılmaktadır. Klima satışları İklimSA markası altında yapılanmıştır.

E- ticaret alanında ise yüksek ivmeli büyüme stratejisini, 2005 yılında faaliyete geçen Teknosa.com vasıtasıyla çoklu kanal (omni-channel) stratejisi ile devam ettirmektedir.

Teknosa, kuruluşundan bugüne istikrarlı bir şekilde büyümüş; yaygınlığı, hizmet kalitesi ve ürün çeşitliliği sayesinde Türkiye'nin lider teknoloji perakendecisi konumuna ulaşmıştır.

2012 yılında halka arzını gerçekleştirerek Borsa İstanbul A.Ş.'ye kote olan Teknosa, önümüzdeki dönemde, hizmet kalitesini iyileştirip müşterilerine en iyi tüketici deneyimini yaşatarak lider konumunu güçlendirmeyi hedeflemektedir.

Ortaklık Yapısı(*)

Hissedar	Tutar (TL)	Oran
H.Ö. Sabancı Holding A.Ş.	66.310.509,61	%60,28
Sevil Sabancı Sabancı	5.734.598,68	%5,21
Dilek Sabancı	5.734.598,69	%5,21
Diğer	32.220.293,02	%29,29
TOPLAM	110.000.000,00	%100,00

(*) Sermayede Doğrudan %5 veya Daha Fazla Paya veya Oy Hakkına Sahip Gerçek ve Tüzel Kişiler

Vizyon, Misyon ve Değerler

Teknosa, başta paydaşları olmak üzere tüm menfaat sahiplerinin çıkarını gözetmek ve hedeflediği konuma ulaşmak amacı ile kalıcı ve sürdürülebilir bir gelişme sağlamak için aşağıda ifade edilen temel yönetim stratejilerini benimsemiştir.

Vizyon

“Yenilikçi” ve “Fark Yaratan” kaliteli ürün ve hizmetleriyle faaliyet gösterdiği coğrafyalarda liderliğini sürdürmek.

Misyon

Yaygın satış kanallarıyla, sunduğu zengin ve kaliteli teknolojik ürün gamı ve kaliteli hizmetleriyle, müşterilerinin yanında olmak.

Değerler

Müşteri memnuniyetini ön planda tutan, etik kurallarının ve sosyal sorumluluklarının bilincinde, gelişime açık, genç ve dinamik bir firmadır.

Kalite Politikası

Sunduğu teknolojik ürün gamı ve hizmetlerle; müşteri memnuniyetini ön planda tutan, tedarikçilerle ilişkilerini sürekli geliştiren, çalışanlarının gelişimine önem veren, kalite yönetim sisteminin sürekliliğini ve etkinliğini modern yönetim tekniklerini uygulayarak sağlayan, ölçen ve iyileştiren, yeniliklere açık bir firmadır.

Şikâyet Yönetimi Politikası

Tüm etkileşim kanallarından ulaşan şikâyet ve talepleri, yasalar ve şirket kuralları çerçevesinde, gizliliğe önem vererek adil ve objektif olarak değerlendiren, böylelikle şikâyet yönetim sistemini sürekli iyileştirerek müşteri memnuniyetini artıran bir firmadır.

Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum

Şirket, Kurumsal Yönetim İlkeleri'ni kurum kültürünün değişmez bir parçası olarak değerlendirmektedir. Kurumsal Yönetim, Teknosa'nın etik değerlerine dayalı, içeriye ve dışarıya karşı sorumlu, risk bilinçli, kararlarında saydam ve sorumlu, paydaşlarının menfaatini gözetten, sürdürülebilir başarı hedefli yönetim sürecidir.

Teknosa, Sermaye Piyasası Kurulu'nun ("SPK") 30 Aralık 2011 tarihli Seri: IV, No: 56 sayılı "Kurumsal Yönetim İlkeleri'nin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ" kapsamında başlattığı Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum çalışmaları, SPK'nın 03.01.2014 tarih ve II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği'nde yer alan, uygulanması zorunlu tutulan ilkelere uygun olarak şekillendirilmiştir. Bu kapsamda, Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Raporu da SPK'nın 27.01.2014 tarih ve 2/35 sayılı kararında açıklanan formata uygun olarak hazırlanmıştır.

Teknosa, kurumsal yönetimin Şeffaflık, Adillik, Sorumluluk ve Hesap verebilirliğe dayalı 4 prensibi-ne uymayı kendisine ilke edinmiştir. Önümüzdeki dönemde de ilkelere uyum için mevzuattaki gelişmeler ve uygulamalar dikkate alınarak gerekli çalışmalar sürdürülecektir.

Kurumsal Yönetim İlkeleri gereği oluşturulan komiteler aşağıda kısaca belirtilmiş olup detayları Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Raporu ve Şirket'in resmi internet sayfası www.teknosa.com'da açıklanmıştır.

Yönetim Kurulu ve Komiteler

Yönetim Kurulu (*)

27 Mart 2017 tarihinde yapılan 2016 Yılı Ortaklar Olağan Genel Kurul Toplantısı sonrası, Şirket Yönetim Kurulu'nun görev dağılımının aşağıdaki gibi olmasına karar verilmiştir.

Adı Soyadı	Görevi	Görev Başlangıç Tarihi
Seyfettin Ata Köseoğlu	Yönetim Kurulu Başkanı	Mart 2017
Temel Cüneyt Evirgen	Y. Kurulu Başkan Yardımcısı	Mart 2015
Barış Oran	Yönetim Kurulu Üyesi	Mart 2015
Kamil Ömer Bozer	Yönetim Kurulu Üyesi	Ocak 2017
Oğuz Nuri Babüroğlu	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Mart 2015
Atıl Saryal	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Nisan 2015

(*) Teknosa Yönetim Kurulu Üyeleri üç yıllık dönemler ile seçilir. Mevcut Yönetim Kurulu Mart 2015'te göreve gelmiştir. 31 Mart 2017 tarihinde Zafer Kurtul'un istifası ile boşalan Yönetim Kurulu başkanlığı görevine, selefinin görev süresi sonuna kadar ve ilk Genel Kurul'da ortakların onayına sunulmak üzere Seyfettin Ata Köseoğlu atanmıştır.

Şirketimiz Yönetim Kurulu'nun 31 Mart 2017 tarih, 1872 numaralı kararı ile Yönetim Kurulu Komiteleri ve görev dağılımları şu şekilde belirlenmiştir:

Kurumsal Yönetim Komitesi

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin Mahiyeti
Oğuz Nuri Babüroğlu	Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Atıl Saryal	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi
Ümit Kocagil	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Finans Direktörü

Kurumsal Yönetim Tebliği'nin 4.5.1 nolu maddesinde yer alan "Aday Gösterme Komitesi" ve "Ücret Komitesi" yükümlülükleri, "Kurumsal Yönetim Komitesi" tarafından üstlenilmiştir.

Riskin Erken Saptanması Komitesi

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin Mahiyeti
Oğuz Nuri Babüroğlu	Riskin Erken Saptanması Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Atıl Saryal	Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi

Denetim Komitesi

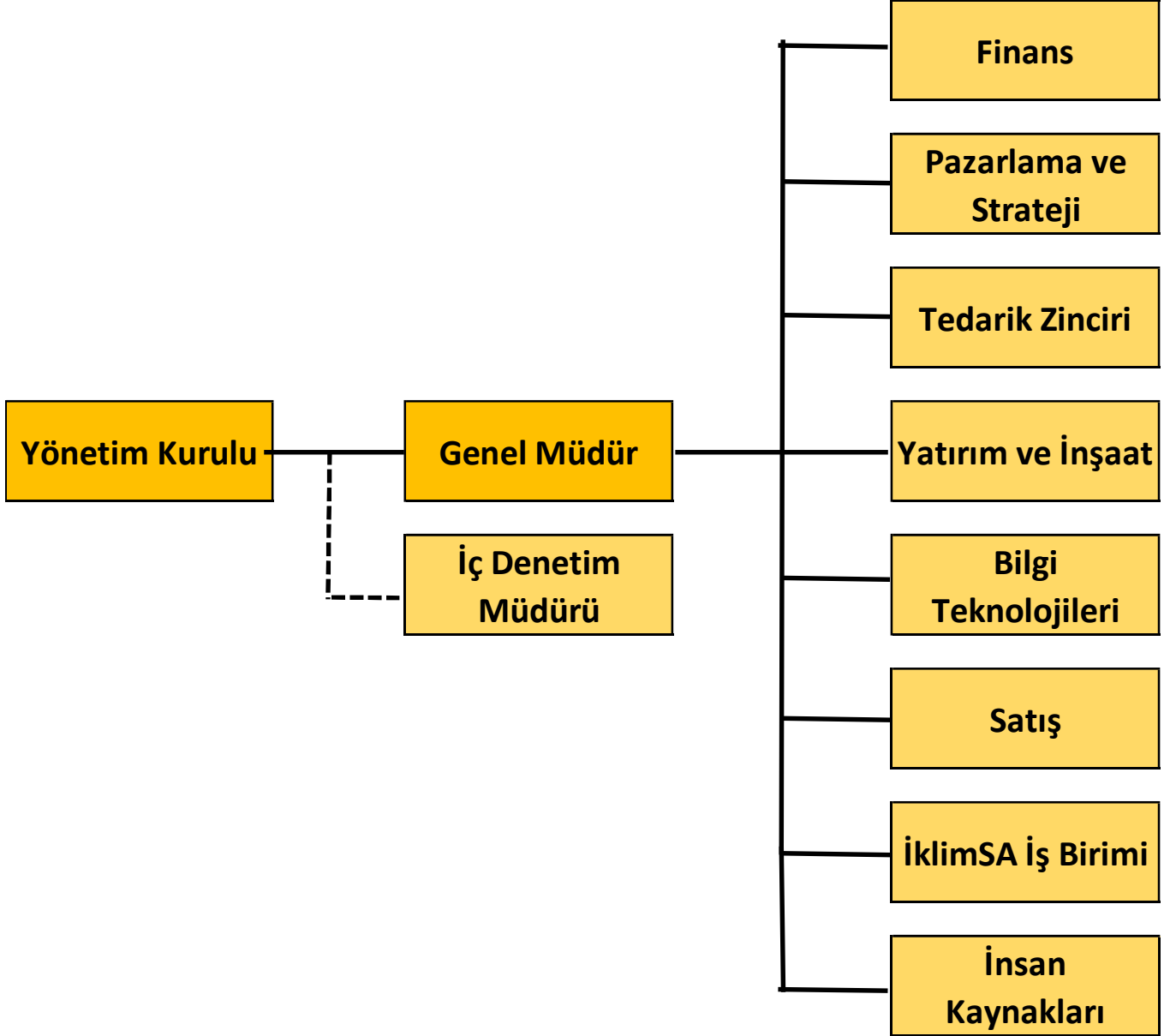
Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin Mahiyeti
Atıl Saryal	Denetim Komitesi Başkanı	Bağımsız Y. K. Üyesi
Oğuz Nuri Babüroğlu	Denetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y. K. Üyesi

Yönetimde Söz Sahibi Personel

Adı Soyadı	Görevi
Bülent Gürçan	Genel Müdür
Ümit Kocagil	Finans Direktörü
Adem Tansel Tuzcu	Satış Direktörü
Ayşegül Bahçivanoğlu	Pazarlama ve Strateji Direktörü
Kayhan Ozar	Tedarik Zincir Direktörü
Cenk Öcal	Yatırım ve İnşaat Direktörü
Nuran Varol Erzincan	Bilgi Teknolojileri Direktörü
Tansu Öztörün	İklimSA İş Birimi Direktörü

Organizasyon ve Personel Yapısı

Şirket'in güncel organizasyon şeması aşağıdaki gibidir:



Şirket, üst düzey yönetim kadrosunu genel müdür ve direktörler olarak belirlemiştir. Üst düzey yöneticilere sağlanan faydalar; ücret, bireysel emeklilik, sağlık sigortası ve hayat sigortası kapsamında yapılan ödemelerden oluşmaktadır. 30 Eylül 2017 tarihinde sona eren 9 aylık dönem içinde üst düzey yönetim personeline 3.659 bin TL ödeme yapılmıştır.

Teknosa, yukarıda açıklanan insan kaynakları ve menfaat sahipleri politikaları çerçevesinde personel hakları, eğitimi gibi konulara önem vermekte olup, büyüme hedefleri doğrultusunda konusundaki deneyimli ve uzman personel istihdamına özen göstermektedir. İlgili dönemdeki personel sayıları aşağıda ifade edilmiştir.

	30 Eylül 2017	31 Aralık 2016
İdari Personel	351	367
Mağaza Personeli	2.195	2.321
GENEL TOPLAM	2.546	2.688

Ekonomik Değerlendirme

Teknosa, gerek iç gerekse dış ekonomik konjonktürdeki değişimleri izleyerek olası risk değerlendirmelerini yapmakta ve buna göre karar almaktadır. Değişken bir ekonomik ve sosyal ortamda bulunduğumuz düşünüldüğünde yapılan değerlendirmelerin şirket yönetim ve karar alma süreçleri açısından önemi ortadadır.

Aşağıdaki bölümde, ilgili döneme ait şirketimizi ilgilendiren sektörel değerlendirmeyi bulabilirsiniz.

Pazar Değerlendirmesi

Türk ekonomisinin en önemli dinamizm unsurları arasında yer alan demografik özelliklerin itici gücü perakende sektöründe de etkisini göstermektedir. 2016 yılı TÜİK verilerine göre ülke nüfusunun ortalama yaşı 31,4'tür. Türkiye'de nüfus 79,8 milyon kişi olup, bunun %16,3'ü 15-24 yaş genç nüfustan oluşmaktadır.

Demografik yapının genç olması başta yatırım ve tüketim gibi unsurlar açısından son derece önemlidir. Diğer yandan ülkemizde şehirleşmenin hızlanması, alt yapı hizmetlerine kolay ulaşımın artması ve kişi başına düşen milli gelirin yükselmesine paralel olarak tüketim eğilimi son on yıldır güçlü bir seyir göstermektedir. Özellikle teknolojik ürünler pazarındaki büyüyen dinamik oldukça dikkat çekicidir.

TÜİK verilerine göre 2016 yılı itibarı ile,

- Hanelerde cep telefonu bulunma oranı : %96,9 (2015: %96,8)
- İnternete erişim imkânı olan hane oranı : %76,3 (2015: %69,5)
- Hanelerde masaüstü bilgisayar bulunma oranı : %22,9 (2015: %25,2)
- Hanelerde taşınabilir bilgisayar bulunma oranı : %36,4 (2015: %43,2)
- Hanelerde Smart TV bulunma oranı : %24,6 (2015: %20,9)

seviyelerinde gerçekleşmiştir.

Bağımsız araştırma şirketi GfK'nın Teknoloji Perakende Panel Araştırması'na göre, 2017 yılının 8 ayında, Beyaz Eşya ve Küçük Ev Aletleri de dahil olmak üzere, tüketici elektroniği pazarı büyüklüğü yaklaşık olarak 34,9 milyar TL'dir. 2016 yılının aynı dönemine göre Pazar, %14,2 büyümeye göstermiştir.

Ürün kategorileri ayrıntısında incelediğimizde, söz konusu dönem içinde en fazla büyümenin %26,3 ile Beyaz Eşya kategorisinde olduğunu görüyoruz. Bu kategoriyi, %11,9 büyümeye ile Telekom ve %9,4 büyümeye ile Tüketici Elektroniği takip etmektedir. IT kategorisinde ise, tablet ve dizüstü bilgisayar talebindeki azalmanın etkisi ile %3,7'lik bir daralma yaşanmıştır.

Tüketici Elektronik ürün pazarı, beş ayrı satış kanallı bir yapıya sahiptir: Zincir Mağazalar, Geleneksel Kanal, Bilgisayar Mağazaları, Telekom Bayileri ve Teknoloji Marketleri (TSS). 2017 yılı ilk 8 ay sonuçlarına bakıldığı zaman Teknosa'nın da içinde yer aldığı ve TSS olarak adlandırılan teknoloji marketlerinin (Bimeks, Media Markt, Vatan) tüketici elektroniği pazarındaki payı %16,5'tir. Teknosa'nın, TSS satış kanalındaki payı; Ağustos 2017 5 haftalık dönemde, geçen senenin aynı dönemine göre 5,5 puan artış göstererek %37,6 seviyesinde gerçekleşmiştir.

27 Eylül 2016 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, Tüketici Elektroniği ve IT segmentlerinde, kredi kartı vasıtasıyla uygulanabilecek maksimum taksit sayısı 9 aydan 6 aya indirilmiş, Telekom ve Beyaz Eşya segmentlerinde ise değişikliğe gidilmemiş ve taksit sayısı sırasıyla 0 ve 12 ay olarak korunmuştur. Teknosa, çeşitli tüketici finansmanı alternatifleri sunarak müşterilerin ürünlere taksitli satış imkanıyla ulaşmasını sağlamıştır.

Teknosa 2017 Yılı 9 Aylık Sonuçlarının Değerlendirmesi

2017'nin ilk 9 aylık döneminde (01.01.2017–30.09.2017), Teknosa'nın cirosu 2.413,5 milyon TL olarak geçtiğimiz yılın aynı döneminin %5,1 üzerinde gerçekleşmiştir. Mevcut mağaza ağı ve ürün portföyünün gözden geçirilmesi ve yaşlı stokların elden çıkarılması ile ilgili alınan aksiyonlar, 4Ç16'dan başlayarak Şirketin finansalları üzerinde olumlu etki yaratmaya başlamış ve 3Ç17'de de bu katkı artmıştır.

Alınan verimlilik önlemleri sayesinde operasyonel harcamalar, 9A17 döneminde, 356,7 milyon TL ile geçen senenin aynı dönemine göre 35,6 milyon TL düşüş göstermiştir.

9A16 döneminde %15,6 olan brüt kâr marjı, 9A17 döneminde %18,6 seviyesine yükselmiştir. 2017'nin ilk 9 ayında FAVÖK, %5,0 marj ile 119,8 milyon TL seviyesinde gerçekleşerek geçen yılın aynı döneminde kaydedilen -%0,1 marj ile -2,0 milyon TL tutarındaki performansın üzerinde, net kar ise 17,7 milyon TL (9A16: 170,8 milyon TL net zarar) seviyesinde gerçekleşmiştir.

Teknosa 2017 yılının üçüncü çeyreğinde ise (01.07.2017 – 30.09.2017) 882,2 milyon TL ciroya ulaşarak geçen senenin aynı dönemindeki 699,1 milyon TL ciroya göre %26,2’lik bir büyümeye göstermiştir. FAVÖK marjı, brüt kar marjındaki artışa paralel olarak 3Ç17’de %5,2 seviyesinde, geçen yılın aynı dönemindeki -%5,2 marja göre 10,4 puan üzerinde gerçekleşirken, dönem 8,6 milyon TL net kar (3Ç16: 122,7 milyon TL net zarar) ile sonuçlanmıştır.

İleriye Yönelik Beklentiler

İcra Kurulumuz, son yıllarda ekonomi ve mevzuatta yaşanan gelişmelerin faaliyette bulunduğumuz sektöre etkilerini ve rekabet ortamının karlılık oranlarında yarattığı baskıyı göz önünde bulundurarak, “karlılık” odağının yanı sıra, ölçek ekonomisinin getirdiği büyümeyi de dikkate alan bir strateji ile çalışmaktadır. Bu kapsamda, karlılık ile desteklenen gelir artışından ziyade sürdürülebilir karlılığın esas olduğu iş kollarında ve alanlarda büyümeye odağı ile gerek organizasyon gerekse iş yapış şekilleri açısından FAVÖK’te artış ve pozitif net kar nihai hedefi ile bir iş planı oluşturulmuştur. Çalışmalar çerçevesinde, 2016 yılında mevcut mağaza ağıının ve ürün portföyünün gözden geçirilmesi, yaşlı stokların elden çıkarılması ve brüt karın artmasını sağlayacak diğer aksiyonlar ile Şirket, 4Ç16 itibarıyla yakaladığı karlılığı, 9A17 döneminde de sürdürmüştür.

2017 ilk dokuz ayında Şirket; 202 mağaza, 112 bin m² satış alanı ve 2.546 çalışanıyla karlılık ve verimlilik hedefleri doğrultusunda ilerlemiştir.

Alınan bu önlemler ışığında, geleceğe yönelik beklentilerimiz aşağıda belirtilen şekilde öngörülmektedir:

Global konjonktür ve ülkemizde yaşanan gelişmeler ışığında esnek planlama yaptığımız 2017 yılında benzer mağazacılık satışlarında (like-for-like) çift haneli büyümeye, Teknosa.com satışlarında ise en az yüzde 20 büyümeye öngörülmektedir. Karlılık tarafında ise, 2016 yılında alınan yeniden yapılanma aksiyonları neticesinde sağlanan karlılıkla birlikte FAVÖK marjı hedefinin, %4 üzeri gerçekleşeceğini öngörmekteyiz. Yatırım hedefi, 25-30 milyon TL aralığında planlanmaktadır.

Dönem İçerisindeki ve Sonrasındaki Önemli Gelişmeler

Organizasyon Değişikliği

1 Ekim 2017 tarihinden geçerli olmak üzere Şirket organizasyonunda değişiklik yapılmış olup; buna göre; Pazarlama Direktörlüğü, Pazarlama ve Strateji Direktörlüğü olarak yeniden yapılandırılmıştır. Genel Müdür’e bağlı olarak çalışan E-Ticaret Müdürlüğü, Hukuk Müşavirliği ve Teknosacell Grup Müdürlüğü direktörlüklere bağlanmış olup, E-Ticaret Müdürlüğü Pazarlama ve Strateji Direktörlüğü’ne, Hukuk Müşavirliği Finans Direktörlüğü’ne, Teknosacell Grup Müdürlüğü Tedarik Zinciri Direktörlüğü’ne raporlamaya başlamıştır.

Risk Yönetimi ve İç Kontrol Mekanizması

Teknosa’da, her riskin aynı zamanda fırsatları da beraberinde taşıdığı düşüncesinden hareketle “sürdürülebilir büyüme”nin, risklerin etkin bir biçimde belirlenmesi, ölçülmesi ve yönetilmesi suretiyle sağlanacağı öngörülmektedir. Topluluk, misyonunun önemli bir parçası olan, “paydaşlarına değer yaratmak” için risk yönetimi konusunu önemle ele almaktadır.

Teknosa’nın Risk Yönetimi Politikası Şirket’in faaliyetlerinde karşılaşılabilecek risklerin tanımlanması, değerlendirilmesi, önceliklendirilmesi, izlenmesi, raporlanması, bunlara yönelik alınacak önlem ve izlenecek stratejilerin kararlaştırılarak uygulamaya geçirilmesi sürecinde, bağlı kalınacak usul ve esasları düzenlemektir.

Finansal Risk: Kur, yatırım portföyü, kredi, faiz oranı, likidite ve sigorta risklerini kapsar. Finansal risklerle ilgili gelişmeler ve bunların şirket finansallarına etkisi dikkatli bir şekilde takip edilmekte olup olası kur, faiz gibi makro sistemik risklerden etkilenen değişkenler de takip edilmektedir.

Operasyonel Risk: Tedarik, verimlilik, kapasite ve kullanımı, fiyatlandırma, satış, müşteri memnuniyeti, ürün/hizmet geliştirme, insan kaynakları, bilgi güvenliği ve iş sürekliliği, çalışanların sağlığı ve güvenliği, çevre sağlığı ve güvenliği, bilgi işlem ve teknolojileri, vergi, hukuksal, marka yönetimi, itibar, performans yönetimi, dış raporlama ve uygunluk, iç raporlama, izleme ve kontrol, yetkilendirme ve limit riskleri gibi riskleri içerir. Operasyonel risklerin en aza indirilmesi için bölümler arası bilgi alışverişi, iş süreçleri takipleri, eğitimler, bilgi güvenliği önlemleri alınmaktadır.

Stratejik Risk: Şirket’in stratejik hedefleri üzerinde olumsuz etkiler doğuran, iç ve dış kaynaklı risklerdir. Şirketimiz düzenli bir takvim doğrultusunda ve yılda birer kez 3 yıllık ve 10 yıllık planlamalarını yaparak stratejilerinin uyumu ile ilgili değerlendirme yapmaktadır.

Dış Çevre Riski: Ekonomik, politik, yasal düzenleme, iş devamlılığı, müşteri trendleri, sektör, teknolojik değişim, hissedar ilişkileri gibi riskleri içerir. İlgili bölümlerden sağlanan veri ve bilgilerin dışsal bilgilerle de birleştirilmesi ile olası bu tip riskleri en aza indirecek yöntemler uygulanmaktadır.

İç Kontrol Mekanizması mevcuttur. İç Kontrol Mekanizması, Denetim Komitesi’nin ihdası ile beraber etkin bir şekilde Yönetim Kurulu tarafından kendilerine verilen görevleri, mevcut Denetim Komitesi İç Tüzüğü çerçevesinde yerine getirmektedir.

Finansal Rasyolar

	30 Eylül 2017	31 Aralık 2016
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,72	0,70
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,13	0,27
Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar	-17,18	-13,41
Toplam Yükümlülükler / Aktif Toplam	1,06	1,08

Finansal Tablolar

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

30 EYLÜL 2017 TARİHİ İTİBARIYLA ARA DÖNEM ÖZET FİNANSAL DURUM TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

		Cari dönem	Önceki dönem
		<i>Sınırlı denetimden geçmiş</i>	<i>Bağımsız denetimden geçmiş</i>
		30 Eylül 2017	31 Aralık 2016
<i>Dipnot</i>			
VARLIKLAR			
Dönen varlıklar		541.015	579.697
Nakit ve nakit benzerleri	5	30.261	156.094
Ticari alacaklar	7	51.557	56.449
<i>İlişkili taraflardan ticari alacaklar</i>	4	<i>1.479</i>	<i>1.701</i>
<i>İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar</i>	7	<i>50.078</i>	<i>54.748</i>
Stoklar	8	446.076	352.687
Peşin ödenmiş giderler	9	9.696	11.077
Diğer dönen varlıklar	16	3.425	3.390
Duran varlıklar		174.739	188.721
Diğer alacaklar		501	556
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	10	10.052	10.196
Maddi duran varlıklar	11	91.205	98.744
Maddi olmayan duran varlıklar	12	21.017	22.287
Peşin ödenmiş giderler	9	482	577
Ertelenmiş vergi varlığı		51.482	56.361
TOPLAM VARLIKLAR		715.754	768.418

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

30 EYLÜL 2017 TARİHİ İTİBARIYLA ARA DÖNEM ÖZET FİNANSAL DURUM TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

		Cari dönem	Önceki dönem
		Sınırlı denetimden geçmiş	Bağımsız denetimden geçmiş
		30 Eylül 2017	31 Aralık 2016
	<i>Dipnot</i>		
KAYNAKLAR			
Kısa vadeli yükümlülükler		754.411	825.742
Kısa vadeli borçlanmalar	6	24.600	--
Ticari borçlar	7	651.799	716.783
<i>İlişkili taraflara ticari borçlar</i>	4	448	4.201
<i>İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar</i>	7	651.351	712.582
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borçlar	13	19.362	13.462
Diğer borçlar		1.505	1.198
<i>İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar</i>		1.505	1.198
Ertelenmiş gelirler	9	17.046	23.135
Kısa vadeli karşılıklar		22.934	48.411
<i>Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin kısa vadeli karşılıklar</i>	13	6.137	7.545
<i>Diğer kısa vadeli karşılıklar</i>	14	16.797	40.866
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	16	17.165	22.753
Uzun vadeli yükümlülükler		5.588	4.591
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin uzun vadeli karşılıklar	13	5.588	4.591
ÖZKAYNAKLAR		(44.245)	(61.915)
Ödenmiş sermaye		110.000	110.000
Sermaye düzeltme farkları		6.628	6.628
Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler		8.704	8.704
Diğer yedekler		3	3
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		20.135	20.130
<i>Maddi duran varlık yeniden değerlendirme artışları</i>		21.908	21.908
<i>Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları</i>		(1.773)	(1.778)
Geçmiş yıllar zararları		(207.380)	(46.767)
Net dönem karı/(zararı)		17.665	(160.613)
TOPLAM KAYNAKLAR		715.754	768.418

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
30 EYLÜL 2017 TARİHİNDE SONA EREN ALTI AYLIK ARA HESAP DÖNEMİNE
AİT

ÖZET KAR VEYA ZARAR VE DİĞER KAPSAMLI GELİR TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin Türk Lirası (“TL”) olarak ifade edilmiştir.)

		Cari dönem	Cari dönem	Önceki dönem	Önceki dönem
		<i>Sınırlı denetimden geçmiş</i>	<i>Sınırlı denetimden geçmiş</i>	<i>Sınırlı denetimden geçmiş</i>	<i>Sınırlı denetimden geçmiş</i>
		1 Ocak- 30 Eylül 2017	1 Temmuz- 30 Eylül 2017	1 Ocak- 30 Eylül 2016	1 Temmuz- 30 Eylül 2016
	<i>Dipnot</i>				
Hasılat	17	2.413.491	882.183	2.296.401	699.138
Satışların maliyeti (-)	17	(1.964.539)	(722.336)	(1.937.306)	(624.038)
BRÜT KAR		448.952	159.847	359.095	75.100
Pazarlama giderleri (-)	18	(322.170)	(111.399)	(356.239)	(109.845)
Genel yönetim giderleri (-)	18	(34.556)	(11.362)	(36.101)	(10.865)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	19	23.761	5.230	11.838	3.652
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	19	(48.432)	(16.021)	(125.972)	(81.965)
ESAS FAALİYET KARI/(ZARARI)		67.555	26.295	(147.379)	(123.923)
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	20	408	8	1.211	23
Yatırım faaliyetlerinden giderler (-)	20	--	--	(15.643)	(13.254)
FİNANSMAN GİDERLERİ ÖNCESİ FAALİYET KARI/(ZARARI)		67.963	26.303	(161.811)	(137.154)
Finansman giderleri (-)	21	(45.419)	(15.470)	(49.512)	(16.017)
VERGİ ÖNCESİ DÖNEM KARI/(ZARARI)		22.544	10.833	(211.323)	(153.171)
Vergi (gideri)/geliri		(4.879)	(2.240)	40.549	30.454
- Dönem vergi gideri		--	--	--	--
- Ertelenmiş vergi (gideri)/geliri		(4.879)	(2.240)	40.549	30.454
DÖNEM KARI/(ZARARI)		17.665	8.593	(170.774)	(122.717)
Dönem karının / (zararının) dağılımı					
Kontrol gücü olmayan paylar		--	--	--	--
Ana ortaklık payları		17.665	8.593	(170.774)	(122.717)
DİĞER KAPSAMLI GELİR / (GİDER)					
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		5	--	21.850	41
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kazançları/(kayıpları)		6	--	(73)	51
Maddi duran varlıklar yeniden değerlendirme artışları	11	--	--	23.061	--
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler		(1)	--	(1.138)	(10)
Kar veya zarar olarak yeniden		--	55	(998)	3.040
Nakit akış riskinden korunma kazançları/(kayıpları)		--	69	(1.248)	3.799
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler		--	(14)	250	(759)
TOPLAM KAPSAMLI GELİR/(GİDER)		17.670	8.648	(149.922)	(119.636)
Pay başına kazanç/ (kayıp)		0,0016	0,0008	(0,0155)	(0,0112)

Teknosa Yatırımcı İlişkileri

H.Şenay Akıncı Özertan

e-mail: sozertan@teknosa.com veya yatirimciiliskileri@teknosa.com

Tel: +90 (216) 468 36 36
444 55 99