



TEKNO SA

01.01.2019 – 30.06.2019
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
Kısaca Teknosa	3
Ortaklık Yapısı	4
Vizyon, Misyon ve Değerler	4
Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum	5
Yönetim Kurulu ve Komiteler	6
İcra Kurulu	7
Organizasyon ve Personel Yapısı	8
Pazarın Değerlendirilmesi	9
Teknosa 2019 Yılı 6 Aylık Sonuçlarının Değerlendirmesi	10
İleriye Yönelik Beklentiler	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	Carrefoursa Plaza. Cevizli Mah. Tugay Yolu Cad. No:67 Blok B 34846 Maltepe-İstanbul
Bağlı Bulunduęu Ticaret Sicili 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
İnternet Adresi	www.teknosa.com
E – Posta Adresi	yatirimciiliskileri@teknosa.com
Sermaye	110.000.000 TL
İşlem G�rd�ęu Borsa	Borsa İstanbul A.ř
Borsaya Kote Olma Tarihi	17 Mayıs 2012
İşlem Sembolü	TKNSA
İşlem G�rd�ęu Pazar	Yıldız Pazar
Dahil Olduğu Endeks	BIST TÜM / BIST HİZMETLER BIST YILDIZ / BIST TİCARET / BIST TÜM-100

Kısaca Teknosa

Türkiye’de yeni nesil perakendenin öncüsü olan Teknosa, teknoloji ürünlerini tüketicilere “en uygun fiyat” ve “en iyi hizmet” kalitesiyle sunmaktadır.

Şirket kurulduğu günden itibaren yaygınlığı, hizmet kalitesi ve yenilikçiliğiyle fark yaratmaktadır.

Türkiye’nin 68 ilinde 202 mağazası, Teknosa.com ve mobil platformlarıyla teknolojiye erişimi kolaylaştıran Teknosa, 2012 yılından beri BİST’te işlem görmektedir.

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş., Sabancı Holding bünyesinde 2000 yılında kurulmuştur. Şirket’in amacı “Herkes için Teknoloji” felsefesiyle her an, her yerde müşterilerinin yanında olarak teknolojiye erişimi kolaylaştırmak, keyifli bir alışveriş ve deneyim ortamı sunmaktır.

Yaygınlığı, hizmet kalitesi, güvenilirliği ve ürün çeşitliliği ile dinamik, yenilikçi ve atılcı yapısı sayesinde sektöründe fark yaratan Teknosa, benimsemiş olduğu kalite ve değer yaratma politikaları ile çalışanları, paydaşları ve müşterileriyle birlikte geleceği şekillendirmeyi ilke edinmiştir.

Teknosa’nın faaliyetleri, mağazacılık ve e-ticaret ile bayi ağı olarak iki grup altında değerlendirilmektedir. Mağazalarda ve online kanallarda, tüketici elektroniği, görüntüleme, bilgi teknolojisi, telekom ürünleri ve ev aletleri perakendeciliği yapılmaktadır. Bayi grubu markası İklimsa ile de iklimlendirme sektöründe faaliyet gösterilmektedir.

Teknosa, omnichannel(çoklu kanal) stratejisi doğrultusunda, müşteriye her kanaldan kesintisiz hizmet sunmak ve ürünün ötesinde servis sağlayıcı kimliğini güçlendirmek adına sektörde ilk olan pek çok hizmet ve uygulamayı hayata geçirmekte, bu yenilikleri müşterilerine değer sunacak şekilde derinleştirmeye devam etmektedir.

Teknosa, 2015 yılında başlattığı sektörde ilk ve tek olan mobil Teknosacell, interneti bol tarifeleri, cep dostu faturalı ve faturasız hatları ve teknoloji ürünlerinde sunduğu özel avantajlar ile büyümesini sürdürmektedir.

Teknosa’nın özel markası Preo da sektördeki en kapsamlı “private label” girişimlerinden biri haline gelmiştir. Teknosa, Preo ailesinin ürün yelpazesini her geçen gün zenginleştirmeye devam etmektedir.

Satış öncesi ve sonrası müşterilere teknoloji alışverişinde rehberlik eden Teknosa, yeni teknolojiler ile müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda katma değerli hizmetlerini de sürekli geliştirmektedir.

TeknoGaranti aracılığıyla ürünlere ek garanti verilirken, Dr.Teknolog çatısı altında tüketicilerin tercihine göre mağazada, telefonda, evde ve işyerinde faydalanılabilecek kurulumdan teknik desteğe ve korumaya, teknolojiyle ilgili geniş kapsamlı hizmetler sunulmaktadır.

2018 yılında Türkiye’de ilk kez “Memnuniyet Değişim Uygulaması”nı hayata geçiren Teknosa, hijyen vs. gibi nedenlerle belirlenen sınırlı ürün grupları hariç tüm ürünlerde, müşterilerine 30 gün değişim imkanı sunmaya başlamıştır.

Teknosa, kurumsal satış kanalıyla kurumların teknolojik ürün ve hizmet ihtiyaçlarına da cevap vermektedir.

Dijital dönüşümü tedarik zincirinden başlayıp, ürünün son tüketiciye ulaşması ve satış sonrasında da kapsayacak şekilde gerçekleştiren Teknosa, veriye dayalı bir yönetim kültürünü benimsemektedir. Bu kapsamda CRM ve veri analitiği çalışmalarına da öncelik vermektedir

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 gözeten, sürdürülebilir başarı hedefli yönetim sürecidir.

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

10.01.2019 tarih ve 2019/2 sayılı SPK Bülteni'nde yayımlanan Sermaye Piyasası Kurulu'nun 10.01.2019 Tarih ve 2/49 sayılı Kararı ile II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği uyarınca yapılan Kurumsal Yönetim Uyum Raporlamasının KAP Platformu üzerinden Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (URF) ve Kurumsal Yönetim Bilgi Formu (KYBF) şablonları kullanılarak yapılmasına karar verilmiştir. URF şablonlarına <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/744093> adresinden ve KYBF şablonlarına <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/744099> adresinden ulaşılabilmektedir.

Yönetim Kurulu ve Komiteler

Yönetim Kurulu (*)

Şirket Yönetim Kurulu'nun görev dağılımı aşağıdaki gibidir:

Adı Soyadı	Görevi	Görev Başlangıç Tarihi
Barış Oran	Yönetim Kurulu Başkanı	Nisan 2019
Hakan Timur	Y. Kurulu Başkan Yardımcısı	Mayıs 2018
Levent Demirağ	Yönetim Kurulu Üyesi	Mart 2018
Uğur Gülen	Yönetim Kurulu Üyesi	Mart 2018
Mehmet Kahya	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Mart 2018
Mehmet Tanju Ula	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Eylül 2018

Teknosa Yönetim Kurulu Üyeleri üç yıllık dönemler ile seçilir. Mevcut Yönetim Kurulu Mart 2018'te göreve gelmiştir.

Yönetim Kurulu Komiteleri ve görev dağılımları şu şekilde belirlenmiştir:

Kurumsal Yönetim Komitesi

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin Mahiyeti
Mehmet Tanju Ula	Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Mehmet Kahya	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi
Ümit Kocagil	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Finans Genel Müdür Yardımcısı

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
Mehmet Kahya	Riskin Erken Saptanması Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Mehmet Tanju Ula	Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi

Denetim Komitesi

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin Mahiyeti
Mehmet Kahya	Denetim Komitesi Başkanı	Bağımsız Y. K. Üyesi
Mehmet Tanju Ula	Denetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y. K. Üyesi

İcra Kurulu

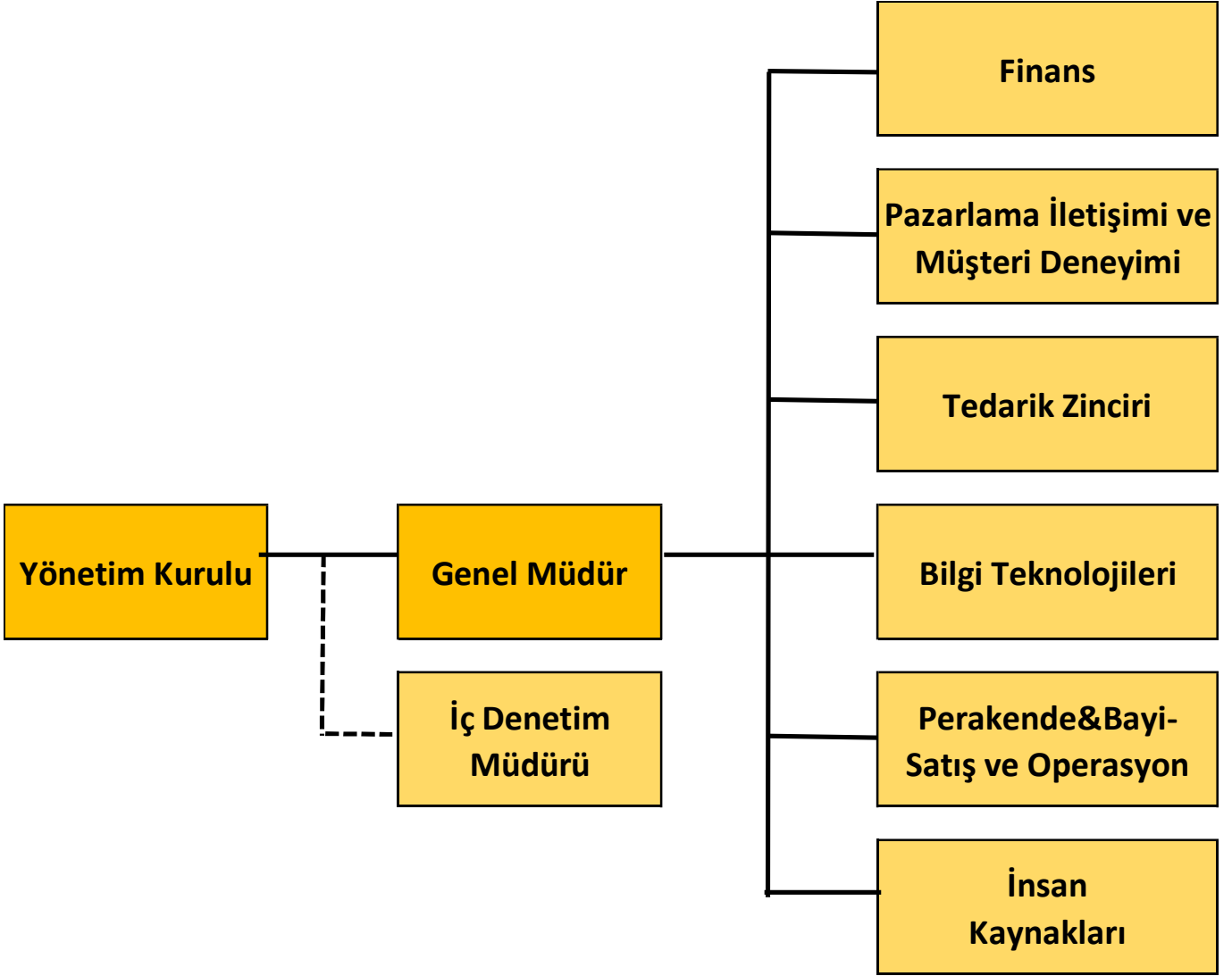
Adı Soyadı	Görevi
Bülent Gürçan	Genel Müdür
Ümit Kocagil	Finans Genel Müdür Yardımcısı
Ayşegül Bahçivanoğlu	Pazarlama İletişimi ve Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı
Tansu Öztoran	Perakende&Bayi Satış ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı
Doğa Oran	Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı
Ebru Anıldı	İnsan Kaynakları Müdürü

Organizasyon ve Personel Yapısı

İnsan kaynakları stratejisinin temel odak noktası çalışanlardır. Teknosa, yetenek yönetimi, yedekleme planları, eğitim, gelişim, ödül yönetimiyle çalışanların yanında olmayı, onları geliştirerek desteklemeyi ve şirkete bağlılıklarını artırmayı hedefleyerek konusunda deneyimli ve uzman personel istihdamına özen göstermektedir. İlgili dönemdeki personel sayıları aşağıda ifade edilmiştir.

	30 Haziran 2019	31 Aralık 2018
İdari Personel	333	342
Mağaza Personeli	1.824	1.950
GENEL TOPLAM	2.157	2.292

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 Haziran 2019 tarihinde sona eren 6 aylık dönem içinde üst düzey yönetim personeline 2.298 bin TL ödeme yapılmıştır.

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

Tüketici Elektronik ürün pazarı, Zincir Mağazalar, Geleneksel Kanal, Bilgisayar Mağazaları, Telekom Bayileri ve Teknoloji Marketleri (TSS) olmak üzere beş ayrı satış kanallı bir yapıya sahiptir. 2019 yılı ilk 6 ay sonuçlarına bakıldığında zaman Teknosa'nın da içinde yer aldığı ve TSS olarak adlandırılan teknoloji marketlerinin büyük beyaz eşya dahil tüketici elektroniği pazarındaki payı %21,6'dır. Teknosa'nın, TSS satış kanalındaki payı 2019 ilk 6 ayda %30,7 olarak gerçekleşmiştir.

Bağımsız araştırma şirketi GFK'nın Teknoloji Perakende Panel Araştırması'na göre, Ocak-Haziran 2019 Beyaz Eşya ve Küçük Ev Aletleri de dahil olmak üzere, tüketici elektroniği pazarı büyüklüğü yaklaşık olarak 29,7 milyar TL'dir. Pazar 2018 yılının aynı dönemine göre, %3,9 büyümüştür.

Ürün kategorileri ayrıntısında incelediğimizde, söz konusu dönem içinde en fazla büyümenin %29,8 ile Beyaz Eşya(klima dahil) kategorisinde olduğunu görüyoruz. Bu kategoriyi %17,1 büyüme ile küçük ev aletleri kategorisi takip etmektedir. Tüketici elektroniği kategorisinde (görüntüleme sistemleri dahil) %2,6, Telekom kategorisinde %8,7 ve Bilişim teknolojileri(Ofis ekipmanları ve sarf malzemeleri dahil) %13,4'lük bir küçülme gerçekleşmiştir.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunun 12/06/2019 tarihli ve 8385 sayılı Kararı ile Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmeliğin 26 ncı maddesinin yedinci fıkrası uyarınca, 11/01/2019 tarihli ve 8198 sayılı Kurul Kararı ile belirlenen kredi kartlarında taksitlendirme süreleri; elektronik eşya* alımlarında üç aydan altı aya, fiyatı üç bin beş yüz Türk Lirasına kadar olan televizyon alımlarında dokuz aydan on iki aya, elektrikli eşya** alımlarında on iki aydan on sekiz aya, kurumsal kredi kartlarındaki genel taksit sınırının ise on iki aydan on sekiz aya çıkarılmıştır. Tablet ve bilgisayarda vade değişikliğine gidilmemiş olup, Tablet için 6 ay taksit, Bilgisayar için 12 ay taksit imkanı korunmuştur. Telekom'da ise kredi kartı ile taksit imkanı bulunmamaktadır

(*Elektronik eşya: Video, kamera, ses sistemleri, fiyatı 3.500 Türk Lirasının üzerinde olan televizyon vb.)

(**Elektrikli eşya: Buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, elektrikli ev aletleri vb.).

Bu dönem içerisinde Bankaların kredi işlemlerinin vadelerine ilişkin bir değişiklik olmayıp 26 Şubat 2019 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan "Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" geçerliliğini korumaktadır. Buna göre bilgisayar alımı amacıyla kullanılan kredilerin vadesi on iki ayı, tablet alımı amacıyla kullanılan kredilerin vadesi altı ayı, fiyatı üç bin beş yüz Türk Lirasına kadar olan cep telefonu alımı amacıyla kullanılan kredilerin vadesi on iki ayı, fiyatı üç bin beş yüz Türk Lirasının üzerinde olan cep telefonu alımı amacıyla kullanılan kredilerin vadesi altı ayı aşamaz. Bunlar dışında kalan elektronik ve diğer malların vadesi de altmış aya çıkartılmıştır.

Teknosa 2019 Yılı 6 Aylık Sonuçlarının Değerlendirmesi

2019'un ilk 6 aylık döneminde (01.01.2019–30.06.2019), Teknosa'nın cirosu 1.842,8 milyon TL olarak geçtiğimiz yılın aynı döneminin %8,6 üzerinde gerçekleşmiştir.

Teknosa, Omnichannel stratejisi çerçevesinde 2019 ilk 6 ayda e-ticaretteki gelişimini sürdürmüş, teknosa.com cirosunu 119,6 milyon TL'ye ulaştırarak geçen seneye göre %23,6 büyümeye sağlamıştır.

Artan ortalama sepet tutarı ve müşteriye dönüştürme oranının etkisiyle 2019 beklentilerine paralel olarak benzer mağaza satışlarında(like-for-like) %10,3 büyümeye göstermiştir.

Elektronik perakendeciler arasında görülen rekabet neticesinde 1Y18 döneminde %17,5 olan brüt kar marjı 1Y19 döneminde %17,4 seviyesinde gerçekleşmiştir.

İlk 6 ayda operasyonel harcamalar optimal bir şekilde yönetilmiş olup, 265,9 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. 1Y18 döneminde %14,9 olan OPEX/Satışlar, bu dönemde de geçen senenin aynı dönemine iyileşme göstererek %14,4 seviyesinde gerçekleşmiştir.

2019'un ilk 6 ayında FAVÖK, %6,7 marj ile 123,7 milyon TL seviyesinde, geçen yılın aynı döneminde kaydedilen %3,7 marj ile 62,1 milyon TL tutarındaki performansın üzerinde gerçekleşmiştir. Net zarar ise 94,2 milyon TL (1Y18: 10,1 milyon TL net zarar) seviyesinde gerçekleşmiştir.

Teknosa, 2019 yılının 2.çeyreğinde ise (01.04.2019-30.06.2019) 1.002,1 milyon TL ciroya ulaşarak, geçen senenin aynı dönemine göre %12,5'lik bir büyümeye göstermiştir. FAVÖK marjı, 2Ç19'de %7,8 seviyesinde, geçen yılın aynı döneminin 4,4 puan üzerinde gerçekleşirken, dönem 42,0 milyon TL net zarar (2Ç18: 5,8 milyon TL net zarar) ile sonuçlanmıştır.

İleriye Yönelik Beklentiler

2019 ilk 6 ayında Şirket; 202 mağaza, 105 bin m² satış alanı ve 2.157 çalışanıyla karlılık ve verimlilik hedefleri doğrultusunda ilerlemiştir.

Geleceğe yönelik beklentilerimiz aşağıda belirtilen şekilde öngörülmektedir:

Global konjonktür ve ülke dinamiklerine paralel olarak esnek planlama yapılan 2019 yılı için beklentiler, geniş bir aralıkta paylaşılmaktadır. Buna göre, benzer mağaza satışlarında, (like-for-like satışlar) yüksek tek haneli veya düşük çift haneli büyümeye öngörülmektedir. 2019 yılı cirosunun 2018 yılı cirosunun üzerinde, 2019 yılında uygulamaya geçen IFRS16 etkisi hariç FAVÖK marjı hedefinin ise %3-%4 aralığında gerçekleşeceği beklenmektedir. Müşteri odaklı Omnichannel Stratejisi kapsamında 2019 yılında toplam 30 milyon TL üzerinde yatırım yapılması planlanmaktadır.

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 Haziran 2019	31 Aralık 2018
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,67	0,69
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,13	0,12
Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar	-7,91	-8,38
Toplam Yükümlülükler / Aktif Toplam	1,14	1,14

Finansal Tablolar

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ 30 HAZİRAN 2019 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>
	<i>Dipnot</i>	30 Haziran 2019	31 Aralık 2018
VARLIKLAR			
Dönen varlıklar			
Nakit ve nakit benzerleri	5	49.920	26.987
Ticari alacaklar	7	87.917	65.775
<i>İlişkili taraflardan ticari alacaklar</i>	4	2.925	1.764
<i>İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar</i>	7	84.992	64.011
Stoklar	8	656.438	492.677
Peşin ödenmiş giderler	9	5.802	6.003
Diğer dönen varlıklar	17	16.801	1.127
Duran varlıklar			
Diğer alacaklar		571	581
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	10	8.929	8.929
Kullanım hakkı varlıkları	11	357.853	--
Maddi duran varlıklar	12	82.355	89.584
Maddi olmayan duran varlıklar	13	37.031	26.999
Peşin ödenmiş giderler	9	94	265
Ertelenmiş vergi varlığı		65.653	41.498
TOPLAM VARLIKLAR			
		1.369.364	760.425

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
30 HAZİRAN 2019 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>
	<i>Dipnot</i>	30 Haziran 2019	31 Aralık 2018
KAYNAKLAR			
Kısa vadeli yükümlülükler		1.211.428	855.233
Kısa vadeli borçlanmalar	6	135.730	8.500
Uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları		32.705	--
<i>İlişkili taraflarla uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları</i>	4	391	--
<i>İlişkili olmayan taraflarla uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları</i>		32.314	--
Ticari borçlar	7	986.335	777.142
<i>İlişkili taraflara ticari borçlar</i>	4	1.376	4.738
<i>İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar</i>	7	984.959	772.404
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borçlar	14	20.746	15.643
Diğer borçlar		2.286	1.990
<i>İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar</i>		2.286	1.990
Ertelenmiş gelirler	9	12.780	12.532
Kısa vadeli karşılıklar		18.157	22.681
<i>Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin kısa vadeli karşılıklar</i>	14	8.168	7.329
<i>Diğer kısa vadeli karşılıklar</i>	15	9.989	15.352
Türev araçlar	23	1.107	--
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	17	1.582	16.745
Uzun vadeli yükümlülükler		356.070	8.270
Uzun vadeli kiralama işlemleri		346.859	--
<i>İlişkili taraflarla uzun vadeli kiralama işlemleri</i>	4	4.142	--
<i>İlişkili olmayan taraflarla uzun vadeli kiralama işlemleri</i>		342.717	--
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin uzun vadeli karşılıklar	14	9.211	8.270
ÖZKAYNAKLAR		(198.134)	(103.078)
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 sınıflandırılacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		(863)	--
<i>Riskten korunma kayıpları</i>		(863)	--
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		24.008	24.008
<i>Maddi duran varlık yeniden değerlendirme artışları</i>		27.209	27.209
<i>Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları</i>		(3.201)	(3.201)
Geçmiş yıllar zararları		(252.421)	(187.812)
Net dönem karı/(zararı)		(94.193)	(64.609)
TOPLAM KAYNAKLAR		1.369.364	760.425

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
30 HAZİRAN 2019 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>
	<i>Dipnot</i>	1 Ocak - 30 Haziran 2019	1 Nisan - 30 Haziran 2019	1 Ocak - 30 Haziran 2018	1 Nisan - 30 Haziran 2018
Hasılat	18	1.842.761	1.002.079	1.697.431	890.920
Satışların maliyeti (-)	18	(1.522.935)	(823.991)	(1.400.338)	(738.913)
BRÜT KAR		319.826	178.088	297.093	152.007
Pazarlama giderleri (-)	19	(235.005)	(119.942)	(225.600)	(117.881)
Genel yönetim giderleri (-)	19	(30.943)	(15.775)	(27.358)	(12.864)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	20	19.204	10.242	22.767	17.955
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	20	(96.206)	(52.870)	(42.506)	(24.557)
ESAS FAALİYET KARI/(ZARARI)		(23.124)	(257)	24.396	14.660
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	21	387	(221)	63	350
Yatırım faaliyetlerinden giderler (-)	21	(6)	259	(17)	--
TFRS 9 uyarınca belirlenen değer düşüklüğü kazançları (Zararları) ve değer düşüklüğü zararlarının iptalleri		(90)	(36)	110	(10)
FINANSMAN GİDERLERİ ÖNCESİ FAALİYET KARI		(22.833)	(255)	24.552	15.000
Finansman giderleri (-)	22	(95.271)	(52.388)	(34.713)	(19.675)
VERGİ ÖNCESİ DÖNEM KARI / (ZARARI)		(118.104)	(52.643)	(10.161)	(4.675)
Vergi (gideri)/geliri					
- Dönem vergi gideri		--	--	--	--
- Ertelenmiş vergi geliri /(gideri)		23.911	10.680	26	(1.120)
DÖNEM (ZARARI)/KARI		(94.193)	(41.963)	(10.135)	(5.795)
Dönem karının / (zararının) dağılımı					
Kontrol gücü olmayan paylar		--	--	--	--
Ana ortaklık payları		(94.193)	(41.963)	(10.135)	(5.795)
DİĞER KAPSAMLI GELİR / (GİDER)					
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		--	--	5	--
<i>Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kazançları/(kayıpları)</i>		--	--	6	--
<i>Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler</i>		--	--	(1)	--
Kar veya zarar olarak yeniden sınıflandırılacaklar		(863)	(1.881)	237	(11)
<i>Nakit akış riskinden korunma kazançları / (kayıpları)</i>		(1.107)	(2.125)	301	(14)
<i>Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler</i>		244	244	(64)	3
TOPLAM KAPSAMLI GELİR/(GİDER)		(95.056)	(43.844)	(9.893)	(5.806)
Pay başına kazanç/ (kayıp) [(1 lot hisse için)]		(0,0086)	(0,0038)	(0,0009)	(0,0005)
Sulandırılmış pay başına kazanç/ (kayıp) [(1 lot hisse için)]		(0,0086)	(0,0038)	(0,0009)	(0,0005)

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