



Havayolu ve Seyahat Dünyasını
Şekillendiren Teknoloji

2026 Haziran Sonuçlar Sunumu

www.hitit.com



Bir Bakışta Hitit

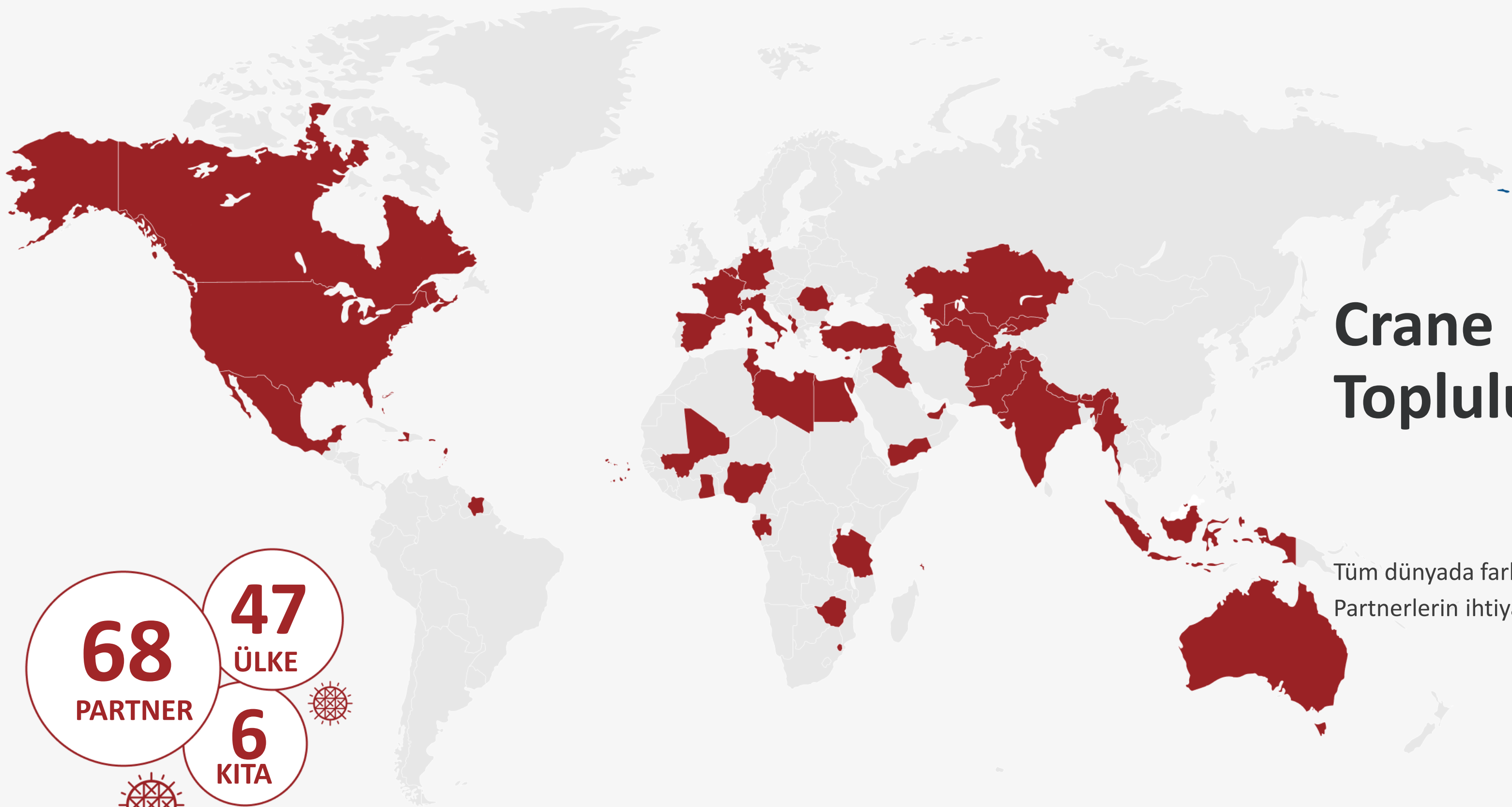
Batı Afrika'nın en büyük, Avrupa'nın ikinci büyük ve dünyanın üçüncü büyük havayolu rezervasyon sistem sağlayıcısı*

En küçüğünden en büyüğüne tüm havayollarına uygun, A'dan Z'ye hizmet veren entegre çözüm

IATA ARM/NDC yeni nesil teknoloji standartlarında dünya birincisi

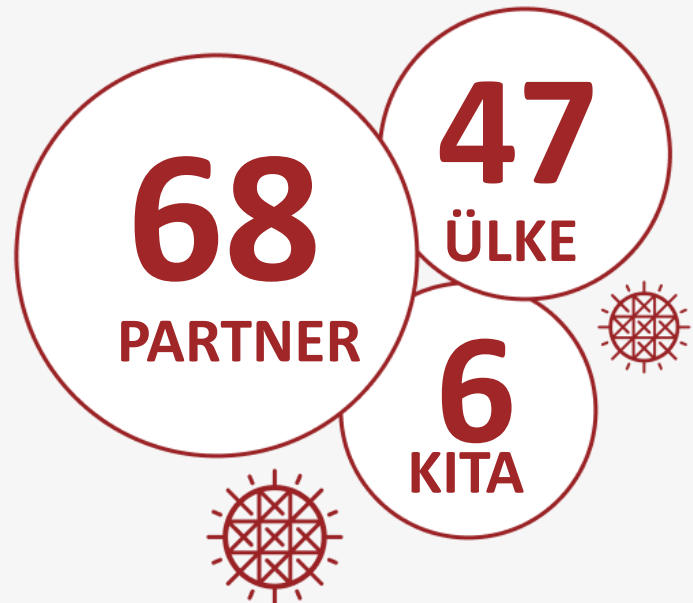
Bulut tabanlı ve AI destekli, modern ve esnek teknoloji altyapısı

*Piyasa araştırma raporları ve Şirket verileri uyarınca, uluslararası yaygın satış ve operasyon faaliyetleri olan firmalar arasında



Crane Partner Topluluğu

Tüm dünyada farklı iş modellerindeki Partnerlerin ihtiyaçlarını karşılıyoruz.





Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

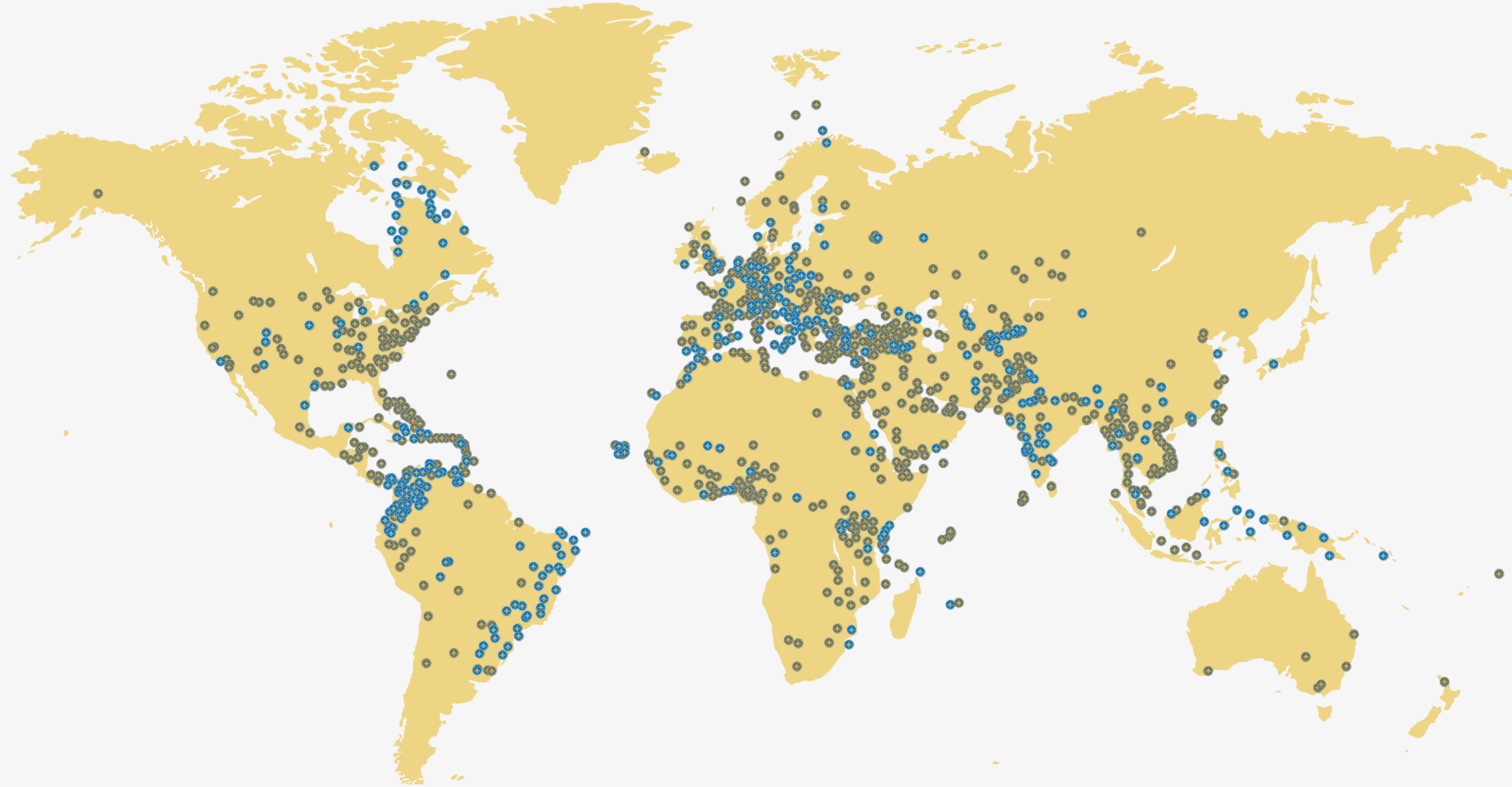
FlightRadar 24 verilerine göre Hitit
Partner havayollarının 24 saat
içerisindeki uçuş hareketlerinin temsili
görselleştirilmesidir.





Dünyanın dört bir köşesinde havacılığın kalbi Hitit ile atıyor

Partner havayollarının Hitit Crane sistemleri üzerinden uçuşa açtığı tüm havalimanlarının görselleştirilmesidir.





Rakamlarla Hitit

Banka ve alternatif
ödeme sistemiyle
entegrasyonlar

91

Sınır ve gümrük
sistemleriyle veri
alışverişi yapılan ülke

123

160 ülkede uçuş
düzenlenen havalimanı
sayısı

900+

2025 yılında Hitit
altyapısından
gerçekleşen satış

\$11,5 Milyar



Finansal ve Diğer Önemli Gelişmeler



Teknoloji ve ürün yatırımları

10,4 mn USD yatırım

Yatırım / ciro oranı: %45

- Ar-Ge ve ürün geliştirme yatırımları ölçeklenebilir gelir tabanını besliyor.
- Kısa vadede maliyet tabanı üzerinde etkisi bulunmakla birlikte, orta vadede ölçek ekonomisi ve operasyonel kaldıraç etkisi yaratması öngörülüyor.
- Yatırım harcamaları, şirketin uzun vadeli büyüme kapasitesini destekleyen stratejik büyüme sermayesi olarak değerlendirilmekte.

Likidite ve sermaye disiplini

7,6 mn USD nakit

3,8 mn USD net nakit

- Güçlü operasyonel nakit yaratımı, yatırım harcamaları ve planlı borç geri ödemelerinin etkisini dengeliyor.
- Yatırım harcamaları mevcut likidite seviyesi içerisinde etkin şekilde yönetiliyor.
- Güçlü bilanço yapısı ve etkin sermaye tahsisi yaklaşımı ile operasyonel esneklik korunuyor.

Ticari görünülük ve pazar teması

2026 6A : 11 ülkede

12 etkinlik / konferans

- Aviation Festival Asia'da Oxygen çözümünün görünülüğü ürün hikâyesini destekledi.
- Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu (HPO) için havayolları ve ödeme sağlayıcılarıyla temaslar yeni gelir opsiyonlarına işaret ediyor.
- Etkinlikler ticari faaliyetleri desteklemekte ve sürdürülebilir gelir büyümesine zemin hazırlıyor.



Yatırımlar, net nakit ve ticari faaliyetler finansal performansın itici güçleridir.

Rakamlarla Hitit



Büyüme devam ederken SaaS ölçeklenmesi korunuyor; marjda sınırlı normalleşme var, iş modeli ve nakit pozisyonu güçlü.

Satış Gelirleri

23,0 mn USD

2025 6A'ya göre +%16

FAVÖK

9,1 mn USD

Marj %40 | yıllık -4 puan (*)

Net kâr

4,4 mn USD

Net kâr marjı %19

Yolcu hacmi

+%12

SaaS gelir tabanını destekliyor

Partner

68

+2 yeni, -2 askıda

(*) Operasyonel kur farkı zararları sınıflaması öncesi raporlanan 2025 6A FAVÖK Marjı: %40 (7,9 mn USD)

→ Güçlü Finansal ve Operasyonel Dinamikler

- Gelir büyümesi, hacim artışı ve mevcut partner aktivitesiyle destekleniyor.
- Tekrarlayan gelir yapısı sayesinde görünürlük yüksek; SaaS payı artıyor.
- Net nakit pozisyonu ve düşük borçluluk, yatırım dönemini güçlü operasyonel nakit üretimiyle finanse ediyor.
- Operasyonel ölçeklenmeye bağlı maliyet artışları kârlılık marjlarında normalleşmeye neden olurken, güçlü FAVÖK üretimi ve büyüme ivmesi devam ediyor.
- Partner sayısı yatay seyrederken mevcut partnerlerdeki hacim büyümesi devam etmekte; odak noktası kalite ve verimlilik olarak korunmakta.

2026 6A: Sürdürülebilir Büyüme

2026 ikinci çeyreğinde büyüme hacim kaynaklı sürerken, kârlılık korundu; ölçeklenme ve verimlilik odaklı büyüme yaklaşımı desteklendi.

Gelir Büyümesi

+%16

23,0 mn USD

FAVÖK marjı

%40

9,1 mn USD

Gelir para birimi

%79 döviz

Kur dayanıklılığı

Operasyonel kapsama

68 partner/47 ülke

6 kıta



Operasyonel görünüm

- 2026 6A içinde 15 kurulum projesi tamamlandı; dönem sonu itibarıyla 15 aktif proje bulunuyor.
- Partner sayısı ile birlikte aktif hacim ve kurulum kaynağı ciro üretimini desteklemeye devam ediyor.
- Operasyonel performans “ölçeklenebilir platform” üzerinden sağlanmakta.

Finansal görünüm

- Net satışlar yıllık %16 arttı; büyüme mevcut partner hacmi ve yeni kazanımlarla desteklendi.
- FAVÖK marjı %40 ile güçlü seviyelerde devam etti.
- Döviz bazlı gelir kompozisyonu oynak kur ortamında önemli koruma sağlamakta.

İleriye Dönük Beklentiler (USD)

Yönetim rehberi konjonktürel koşullar doğrultusunda güncellenirken, kârlılık, nakit üretimi ve tekrar eden gelir kalitesi odağında sürdürülebilir büyüme yaklaşımı korunmaktadır.



Ciro büyümesi

%15 - %20

Yıl sonu büyüme hedefi



FAVÖK marjı

%40 - %45

Ölçek ekonomisi ve disiplin



Net kâr marjı

%20 - %25

Kârlılıkta kalite odağı



Tekrarlayan gelir

%90 - %95

Gelir görünürlüğü

Hedefler

- Yıl sonu büyüme hedefi, mevcut müşteri hacmindeki artış ve yeni iş katkısıyla sürdürülebilir ivmenin temkinli bir çerçevede korunmasına işaret ediyor.
- Tekrarlayan gelir oranındaki yüksek seviye, gelir görünürlüğünü koruyarak iş modelimizin dayanıklılığını ve öngörülebilirliğini destekliyor.
- Net kâr marjı ile hedef büyümeyi daha kaliteli, daha verimli ve değer yaratan bir kârlılık yapısıyla sürdürmek amaçlanıyor.



Konjonktürel etkiler kısa vadeli hedeflerde temkinli bir güncelleme gerektirmiş olmakla birlikte güçlü iş modeli, yüksek tekrar eden gelir yapısı ve devam eden pazar fırsatları ile şirketin orta ve uzun vadeli büyüme potansiyeli ve değer yaratma kapasitesi korunmaktadır.



Finansal Görünüm



Net nakit

3,8 mn USD

30 Haziran 2026 itibarıyla

Gelir

23,0 mn USD

2025 6A'ya göre +%16

FAVÖK

9,1 mn USD

Marj %40

ROIC

%12

Sermaye verimliliği

→ Yatırımcı yorumu

- Fonksiyonel para biriminin USD olması sonuçların yorumlanmasını sadeleştiriyor.
- Net nakit pozisyonu, yatırım döneminde bilanço esnekliği sağlıyor.
- ROIC seviyesinin korunması, büyümenin yalnızca hacim değil değer yaratarak ilerlediğini destekliyor.

Gelir Kompozisyonu ve Döviz Dayanıklılığı



SaaS payı

%71

2026 6A ciro kompozisyonu

Yazılım geliştirme ve bakım

%22

Tekrarlayan TL/EUR karması

Proje bazlı gelir

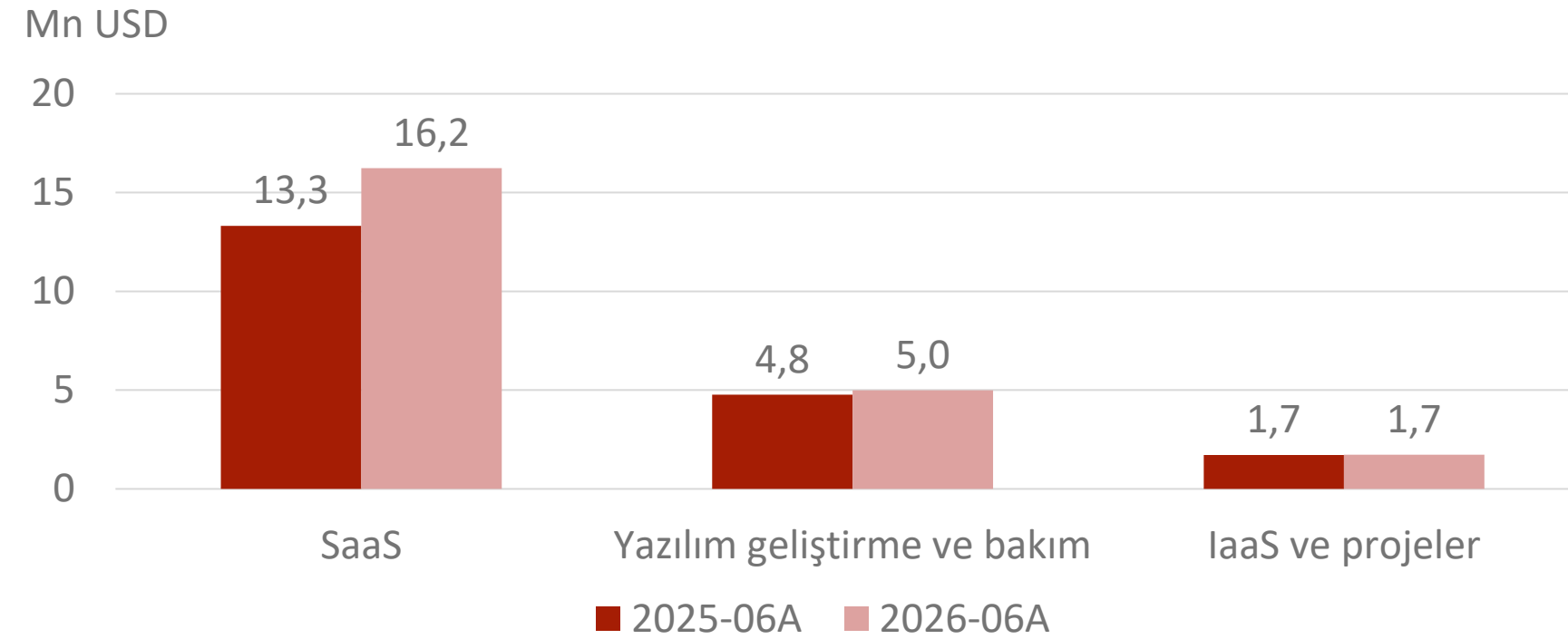
%7

Daha düşük pay / daha düşük görünürlük

Döviz gelir oranı

%79

USD ve EUR ağırlığı



SaaS: Software as-a-Service

IaaS: Infrastructure-as-a-Service

Ciro Kırılımı (USD)	2025-6A	2026-6A	Pay
SaaS	13.319	16.230	%71
Yazılım geliştirme ve bakım	4.771	4.995	%22
IaaS ve projeler	1.716	1.735	%7
Toplam	19.806	22.960	%100

Maliyet Yapısı ve Doğal Hedge

Toplam maliyet

18.978K USD

2026 Haziran sonu

TL bazlı maliyet

%64

Doğal hedge avantajı

En büyük kalem

Personel

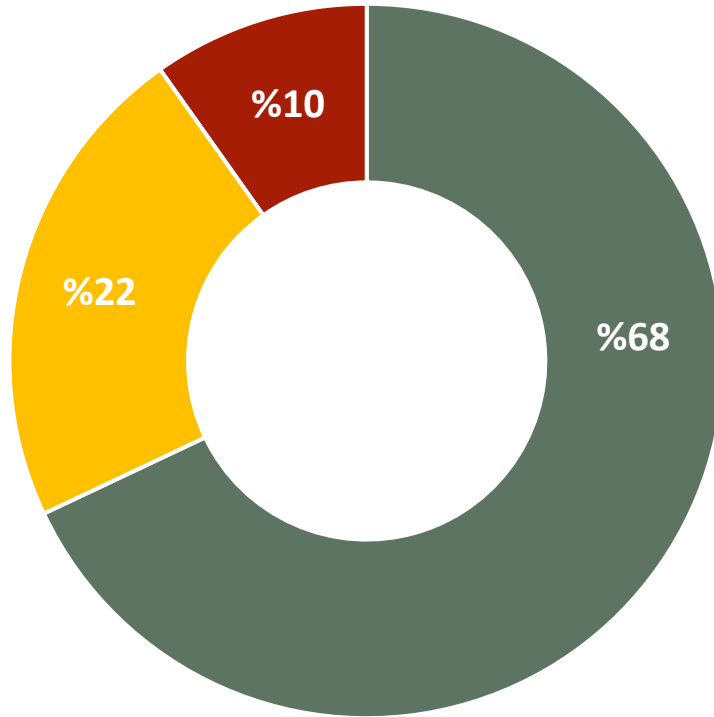
Maliyet yapısının ana sürücüsü

Doğal kur koruması

Gelir döviz / maliyet TL

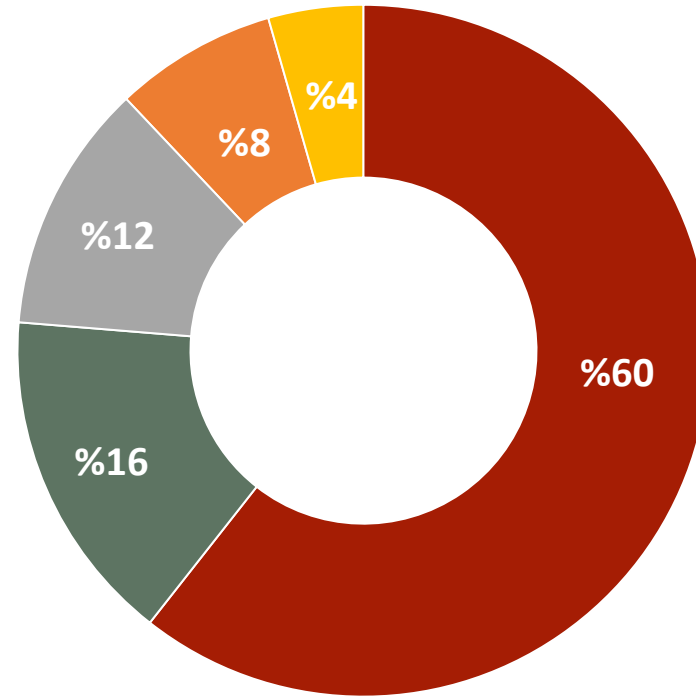
Marj korunmasına destek

Maliyet Kırılımı¹



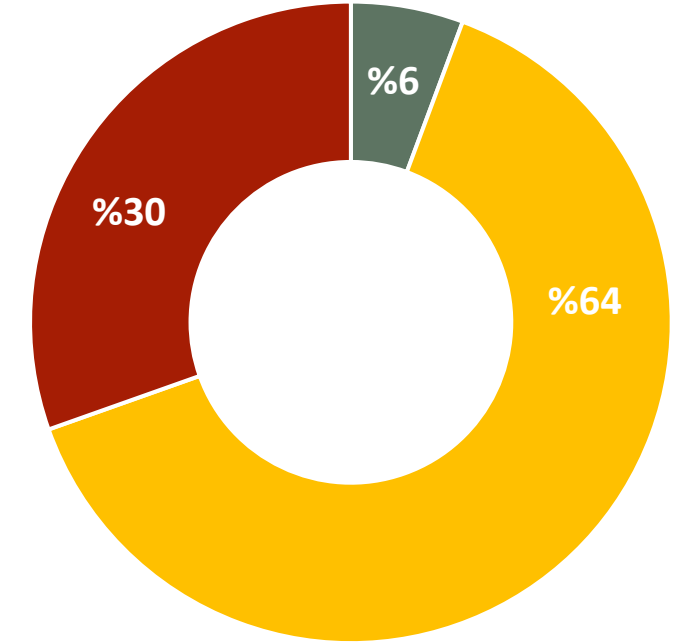
■ Satışların Maliyeti
■ Satış ve Pazarlama
■ Genel Yönetim

Maliyet Kırılımı²



■ Personel
■ Yazılım Desteği
■ Satış ve Pazarlama
■ Amortisman
■ Diğer³

Döviz Dağılımı



■ TL
■ USD
■ EUR + diğer

(1) Maliyet dağılımına amortizasyon dahildir.

(2) Personel maliyetine personel maliyetlerinden doğan amortizasyon dahildir.

(3) Danışmanlık, kira ve ofis giderleri gibi kalemlerden oluşmaktadır.

Yeni Ürün Gelişmeleri

Ödeme Hizmetleri Platformu Gelişmeleri

Hitit Ödeme Hizmetleri Platformu'nun (HPO) bulut ortamına geçişi tamamlanmış, mevcut banka ile ödeme sistemi entegrasyonları yeni altyapıya taşınmıştır.

İşlem yönlendirme hizmetinin testleri ve kart saklama modülünün bulut kurulumları devam ederken kural tabanlı dolandırıcılık önleme modülü büyük ölçüde tamamlanmıştır. Yapay zekâ destekli süreç tasarım ve takip altyapısının testleri sürdürülmekte, yapay zekâ tabanlı dolandırıcılık tespit modeline yönelik çalışmaların başlatılması planlanmaktadır.

Tanıtım / pazarlama faaliyetleri için markalaşma ve uluslararası tescil çalışmaları da teknik gelişmelere paralel olarak yürütülmektedir.

Hitit Oxygen Gelişmeleri

Hitit, IATA Havayolu Perakendeciliği Konsorsiyumu'nun stok takibi ve ürün kataloğu alanındaki sektörel rehberlik çalışmalarına katkıda bulunmuştur. Hitit aynı zamanda 17-18 Haziran tarihlerinde IATA Offers and Orders Forum etkinliğine online katılım sağlamıştır.

Dönem içerisinde yeni bir partner havayolu Hitit Oxygen'le canlı ortama geçişini tamamlamıştır. Hitit Oxygen'in günlük işlem hacmi 10 milyarı geçmiş durumdadır. Birçok havayoluyla Hitit Oxygen ve havayolu perakendeciliği dönüşümü konusunda görüşmeler devam etmektedir.

Acente Dağıtım Sistemi (ADS) Gelişmeleri

ADS kapsamında demiryolu entegrasyonları, ek servis içerikleri, otel concierge ekranları, SaaS turizm hizmetleri, operasyonel havayolu çözümleri, kurumsal seyahat geliştirmeleri ve uluslararası B2C iş birlikleri ilerletilmiştir.

Bu çalışmalar, dağıtım kanallarını genişletmeyi, yeni gelir modelleri oluşturmayı ve platformun ölçeklenebilirliğini artırmayı hedeflemiştir.

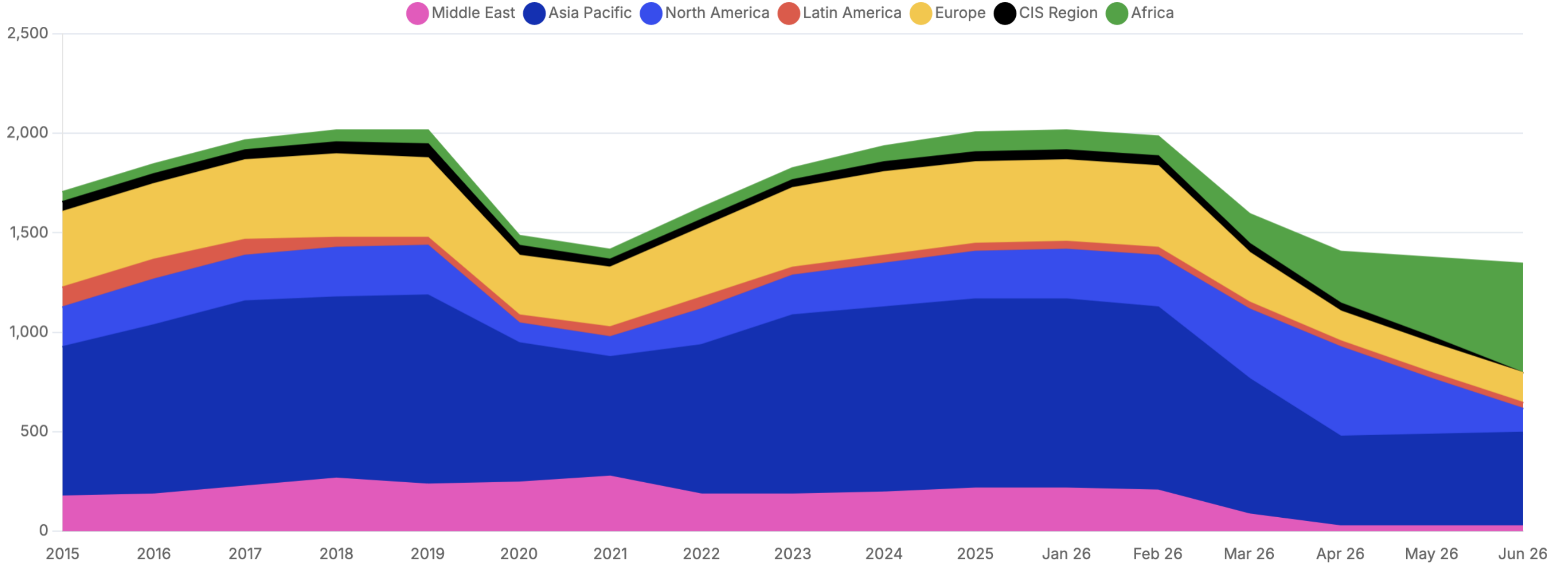


Sektörel Makro Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri



İhraç Edilen Jet Yakıtı Hacimleri (Günlük Milyon Varil)



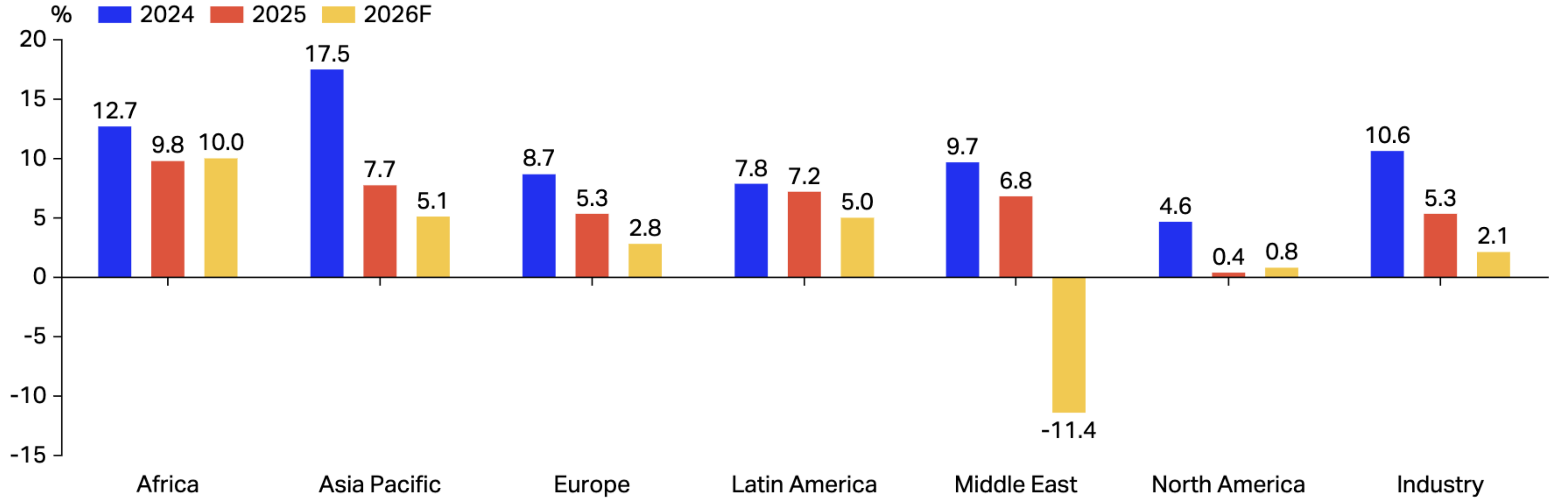
Kaynaklar: IATA Economics, S&P Global Energy Platts, S&P Global Commodity Insights, Business Insider

Sektörel Makro Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri



Bölgelere Göre Ücretli Yolcu Kilometresi (RPK) Değişimleri (Yıllık %)

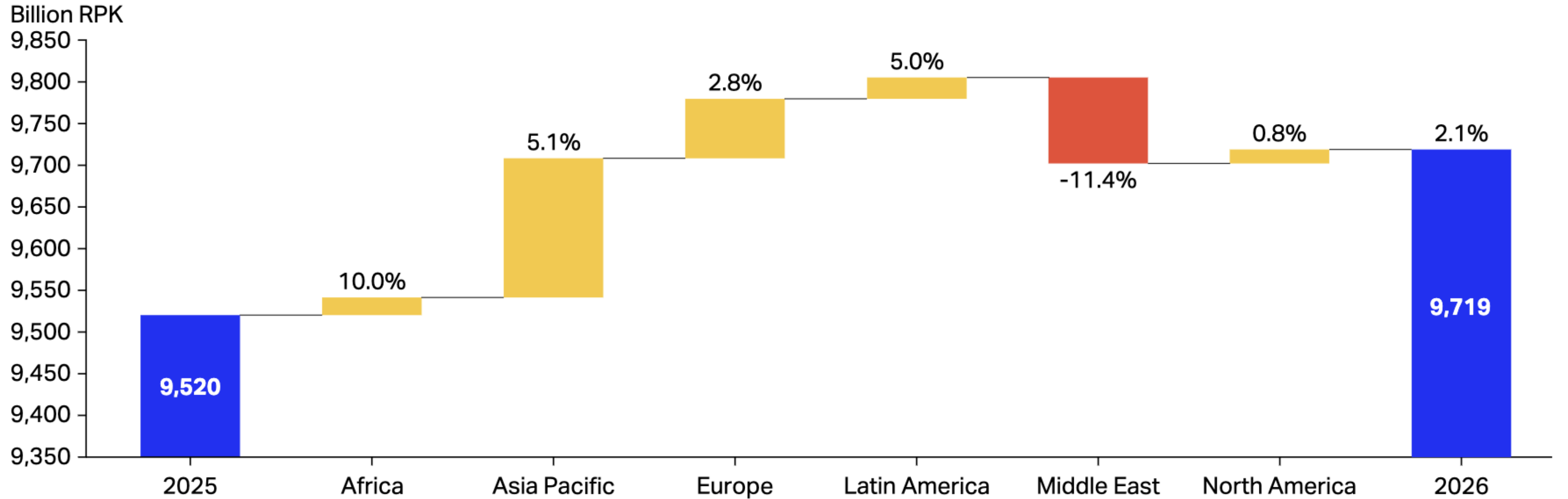


Sektörel Makro Göstergeler

Anahtar Göstergelerde Değişim Trendleri



Küresel RPK Değişiminde Bölgesel Payların Katkı Alt Kırılımı (Yıllık %)



Kaynak: IATA Economics Global Outlook for Air Transport (Haziran 2026)

Bilanço

Toplam varlık

88,0 mn USD

30 Haziran 2026

Özkaynak

73,7 mn USD

Güçlü sermaye tabanı

Nakit

7,6 mn USD

Dönem sonu

Banka kredisi

2,6 mn USD

30 Haziran 2026

Bilanço yorumu

- Şirket yüksek özkaynak oranı ve net nakit pozisyonu ile güçlü bir bilanço sergilemekte.
- Kısa vadeli yükümlülüklerdeki azalış, nakitteki düşüşe rağmen likidite oranını korumakta; cari oran dönem içinde daha da güçlenmekte.
- Yatırım ve finansman çıkışlarıyla uyumlu bir nakit düşüşü mevcut.

Seçilmiş bilanço kalemleri (USD mn)	31.12.2025	30.06.2026
Nakit ve nakit benzerleri	11,87	7,56
Ticari alacaklar	9,65	10,96
Dönen varlıklar	26,04	22,94
Duran varlıklar	60,08	65,05
Toplam varlıklar	86,12	87,99
Kısa vadeli yükümlülükler	11,98	9,88
Uzun vadeli yükümlülükler	4,87	4,41
Özkaynaklar	69,27	73,70
Toplam kaynaklar	86,12	87,99

Gelir Tablosu



Net satışlar

22,96 mn USD

2025 6A'ya göre +%16

Brüt kâr marjı

%44

2025 6A: %49

FAVÖK

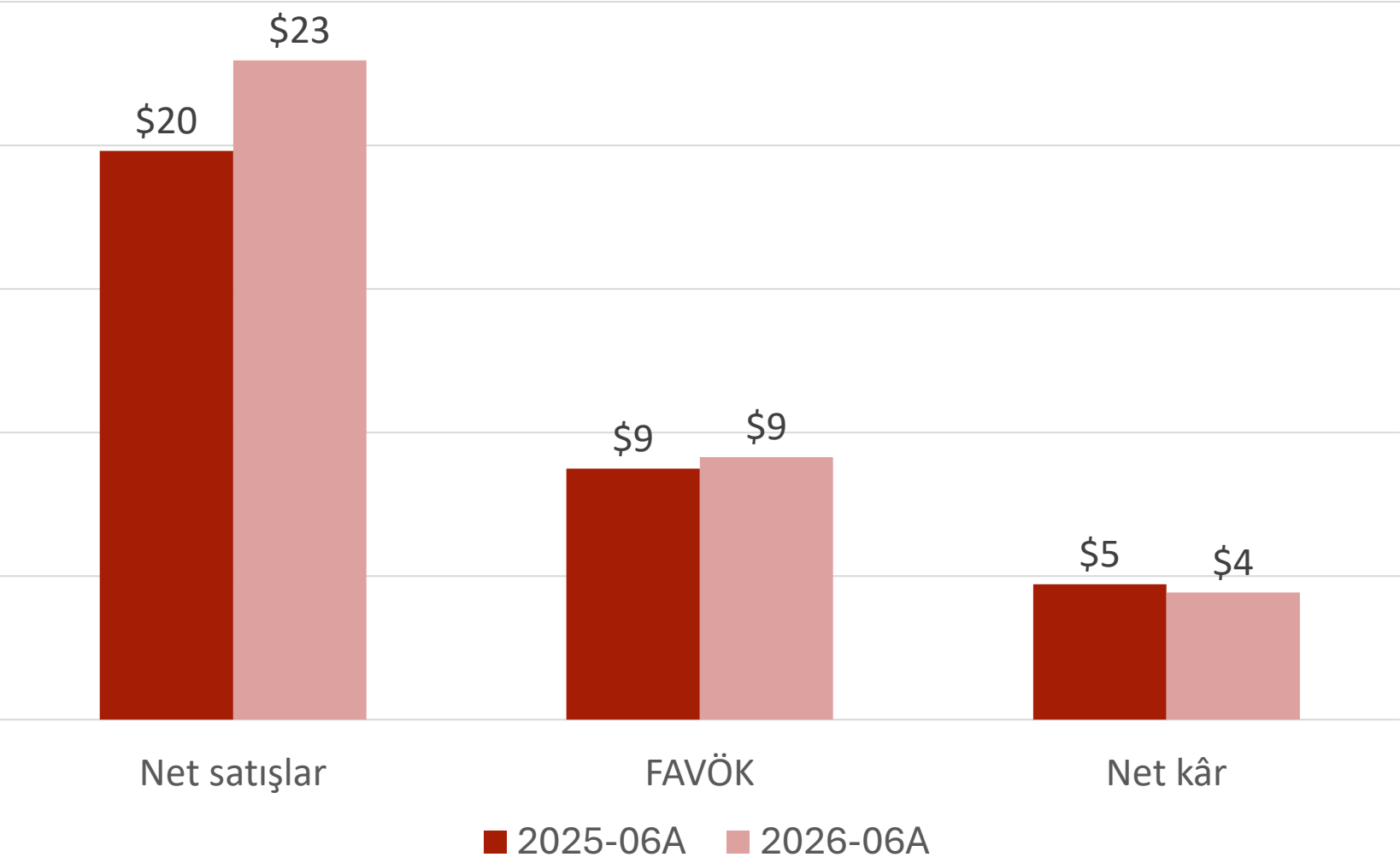
9,14 mn USD

Marj %40

Net kâr

4,43 mn USD

2025 6A'ya göre -%6



Özet gelir tablosu (USD mn)	2025-6A	2026-6A	Yıllık değişim
Net satışlar	19,81	22,96	%16
SMM	(10,19)	(12,90)	%27
FAVÖK	8,75 (*)	9,14	%5
Vergi öncesi kâr	5,16	4,52	-%12
Net kâr	4,71	4,43	-%6

(*) Operasyonel kur farkı zararları sınıflaması öncesi raporlanan 2025 6A FAVÖK Marjı: %40 (7,9 mn USD)

Sürdürülebilir Bir Dünya için Projelerimiz



Cinsiyet Eşitliği

İstihdam politikalarımız
ve STK iş
birlikteliklerimizle
birçok alanda fırsat
eşitliğini güçlendiren
adımlar



İklim ve Enerji

İklim değişikliğinin
etkilerini Ar-Ge
çalışmalarımızla
azaltmayı ve
operasyonlarımızda
& hizmetlerimizde
enerji verimliliğini
artırmayı hedefleme



Spor

KSS projeleri,
STK'larla kurduğu
güçlü iş birlikleri ve
şirket içi takımları
aracılığıyla sporun
yaygınlaşmasına katkı



Sağlık

Ulusal ve
uluslararası
kurum ve
derneklerle
projeler



Eğitim

Farklı alanlarda
eğitim projeleri,
dijital uçurumu
kapatma
çalışmaları,
akademik iş
birliktelikleri

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projeleri



Sürdürülebilirliği üretimimize, iş süreçlerimize ve sosyal projelerimize entegre ediyoruz. ÇSY stratejilerimizi sürekli gözden geçirerek topluma, çevreye ve etik ilkelere bağlı bir sürdürülebilirlik anlayışını benimsiyoruz.

Cinsiyet Eşitliği

Hitit, cinsiyet eşitliğini yalnızca insan kaynakları uygulamalarıyla sınırlı tutmayarak, teknoloji ekosistemine yönelik iş birlikleri ve sektörel girişimler aracılığıyla da desteklemektedir. Bu kapsamda, üyesi olduğu Teknolojide Kadın Derneği (Wtech) bünyesindeki projelerde aktif rol almaktadır.

2026 yılının ikinci çeyreğinde, Wtech tarafından yürütülen “Teknolojinin Liderleri” ve “Global Engineer Girls” programlarında Hitit’in iki üst düzey kadın yöneticisi mentor ve fasilitatör olarak görev almıştır. Üniversite son sınıf öğrencileri ve yeni mezun genç kadınlara 10 saatin üzerinde mentorluk ve gelişim desteği sunulurken, teknoloji sektöründeki kariyer yolculuklarının ve kadın temsiline katkı sağlanmıştır.

Hitit ile Wtech arasındaki iş birliğinin önümüzdeki dönemde geliştirilmesi ve teknoloji ile havacılık sektörlerinin kesişimindeki konulara odaklanan eğitim projelerinin hayata geçirilmesi hedeflenmektedir.

Kadın liderliğini destekleyen yaklaşımımız, çeşitli ödül programları ve araştırmalarda da karşılık bulmaktadır. Fast Company tarafından hazırlanan “Kadın Kurucular 100” araştırmasının 2026 sonuçlarında, Hitit Yönetim Kurulu Başkanı ve Kurucu Ortağı Nur Gökman bu yıl da ilk 25 içinde yer almıştır. Bu başarı, Hitit’in kadın girişimciliği, liderlik ve teknoloji alanlarında yarattığı etkinin önemli bir göstergesidir.

Sürdürülebilirlik

Hitit, sürdürülebilirlik hedeflerini günlük operasyonlarına entegre etmek amacıyla, kahve atıklarını ileri dönüşüm yöntemleriyle yeniden ekonomiye kazandıran Wastespresso ile iş birliğini devam ettirmektedir.

Bu iş birliği kapsamında 2026’nın ikinci çeyreğinde gerçekleştirilen ileri dönüşüm faaliyetleri sayesinde 55,97 kg CO₂e emisyonunun oluşması önlenmiştir.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projeleri



Sürdürülebilirliği üretimimize, iş süreçlerimize ve sosyal projelerimize entegre ediyoruz. ÇSY stratejilerimizi sürekli gözden geçirerek topluma, çevreye ve etik ilkelere bağlı bir sürdürülebilirlik anlayışını benimsiyoruz.

Uçan Raketler

Hitit'in, Türkiye Masa Tenisi Federasyonu (TMTF) iş birliğiyle yürüttüğü ve Türkiye'nin masa tenisi alanındaki ilk ve tek sürdürülebilir sosyal sorumluluk projesi olan Uçan Raketler kapsamında, projenin bir sonraki uygulama noktası olarak belirlenen Hatay'daki faaliyetlere yönelik hazırlıklar sürdürülmektedir.

Rapor döneminde projenin sürdürülebilirlik ve toplumsal etki odaklı yaklaşımı uluslararası alanda da takdir görmüştür. Hitit Genel Müdürü Nevra Onursal Karaağaç, 17 Nisan 2026'da Londra'da düzenlenen The Source Awards 2026 kapsamında, uluslararası jüri tarafından "Yılın Lideri" ödülüne layık görülmüştür. Bu ödül, toplumsal faydayı kurum kültürünün ayrılmaz bir parçası haline getiren liderlik anlayışının önemli bir göstergesi olmuştur.

Masa tenisinin yaygınlaştırılmasına yönelik bir diğer çalışma ise Uçan Raketler çatısı altında hayata geçirilen Hitit-KidZania iş birliğidir. Bu kapsamda KidZania'da masa tenisi alanı kurulmuş ve her çarşamba düzenlenen "Masa Tenisi Günü" etkinlikleriyle çocukların masa tenisini deneyimlemeleri ve sporla tanışmaları sağlanmıştır. Önümüzdeki dönemde, projenin görünürlüğünü ve farkındalığını artırmaya yönelik yeni etkinliklerin KidZania bünyesinde gerçekleştirilmesi planlanmaktadır.

Spor

Masa tenisinin daha geniş kitlelere ulaştırılması ve çocukların sporla buluşturulması amacıyla yürütülen Uçan Raketler projesinin yanı sıra, Hitit tarafından branşın gelişimine ve uluslararası başarı potansiyeli taşıyan sporcuların desteklenmesine yönelik çalışmalar da yürütülmektedir.

Bu kapsamda, TMTF ile imzalanan iş birliği protokolü doğrultusunda milli sporcularımız Ela Su Yönter ve Defne Üzümcü'ye, 2026 yılı boyunca katılacakları ulusal ve uluslararası turnuvalar için ulaşım desteği sağlanacaktır. Bu destekle sporcuların uluslararası deneyim kazanmalarına ve 2028 Los Angeles Olimpiyatları yolunda puan toplama süreçlerine katkı sunulması hedeflenmektedir.



Ekler

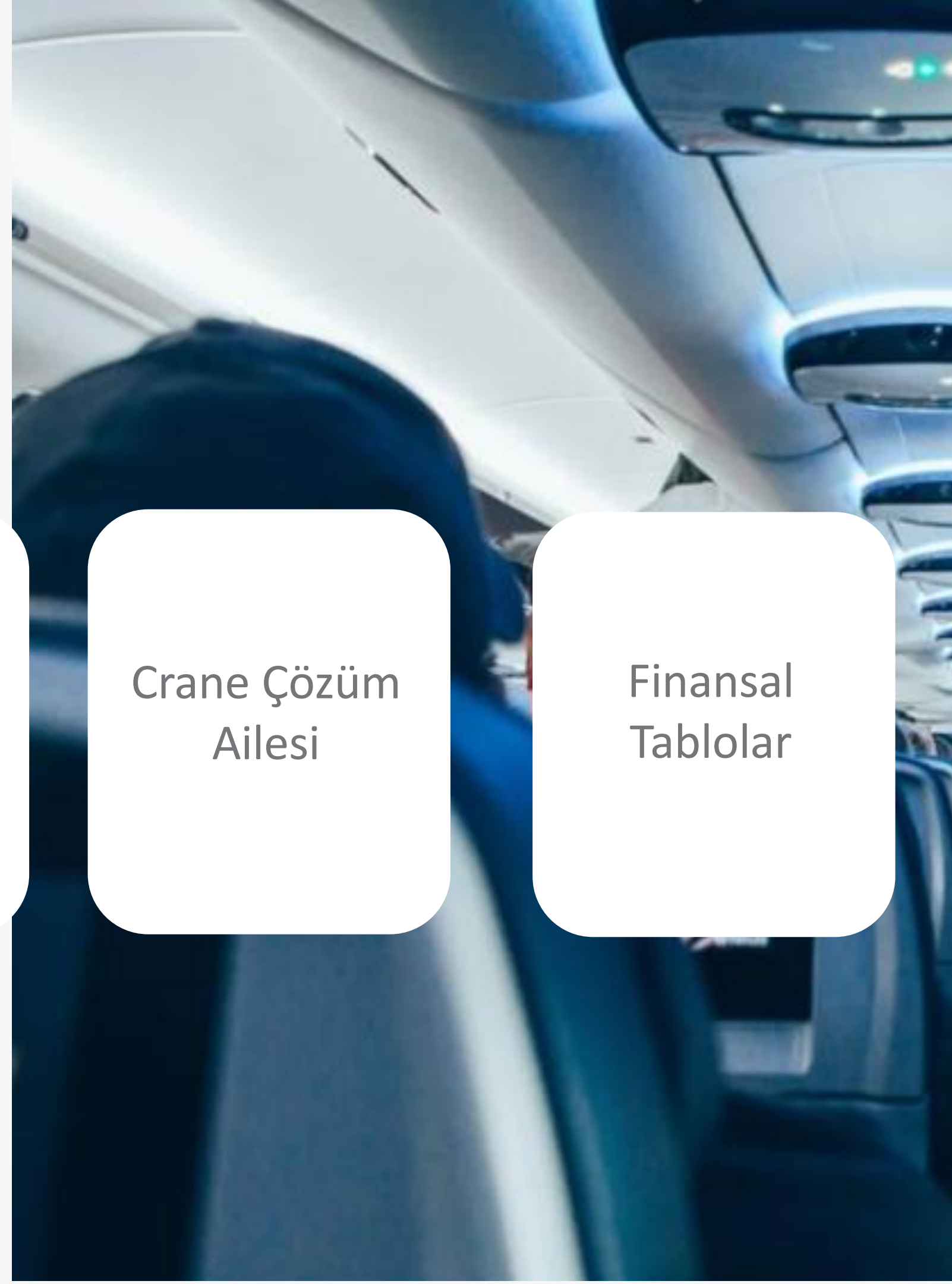
Ortaklık
Yapısı

Kurumsal Yapı
ve Güncel
Değerler

Yüksek Çalışan
Kıdemi ve
Memnuniyeti

Crane Çözüm
Ailesi

Finansal
Tablolar



Ortaklık Yapısı

30 Haziran 2026 itibarıyla

%36,20

Pegasus Hava
Taşımacılığı
A.Ş.

%22,81

Fatma Nur
Gökman

%4,71

Dilek
Ovacık

%4,34

Hakan
Ünlü

%4,34

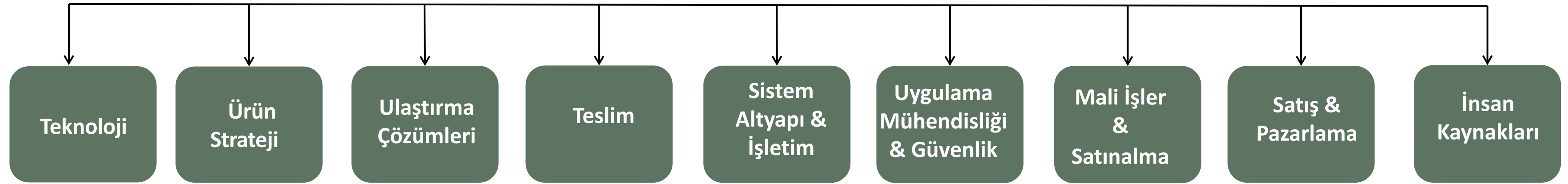
Özkan
Dülger

%27,60

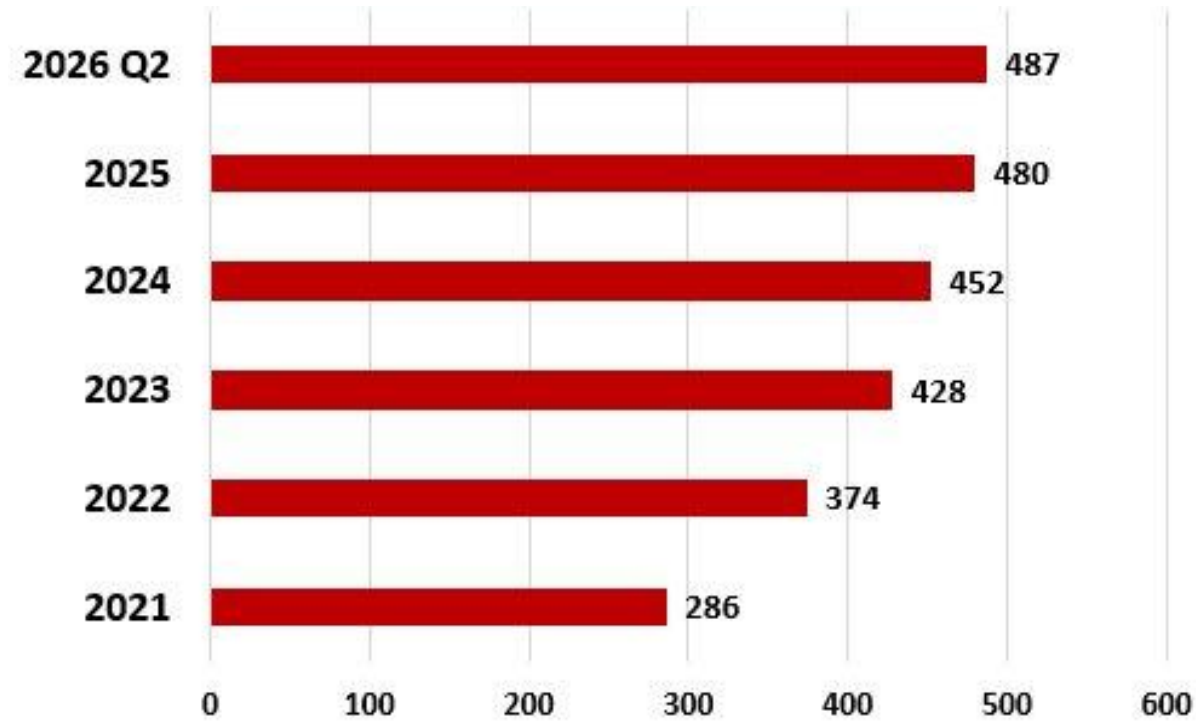
Halka
Açık

Kurumsal Yapı ve Güncel Değerler

Genel Yönetim

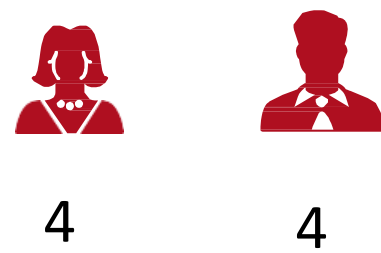


Toplam Çalışan Sayısı*

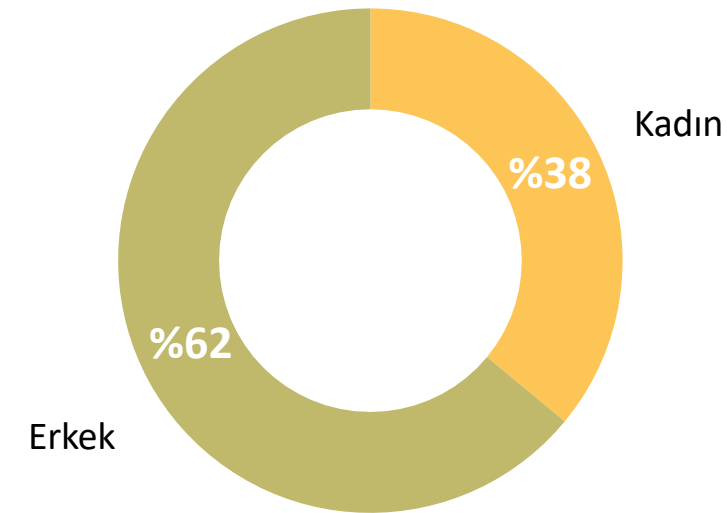


*Kadrolu çalışan ve sözleşmeli danışmanların toplamıdır

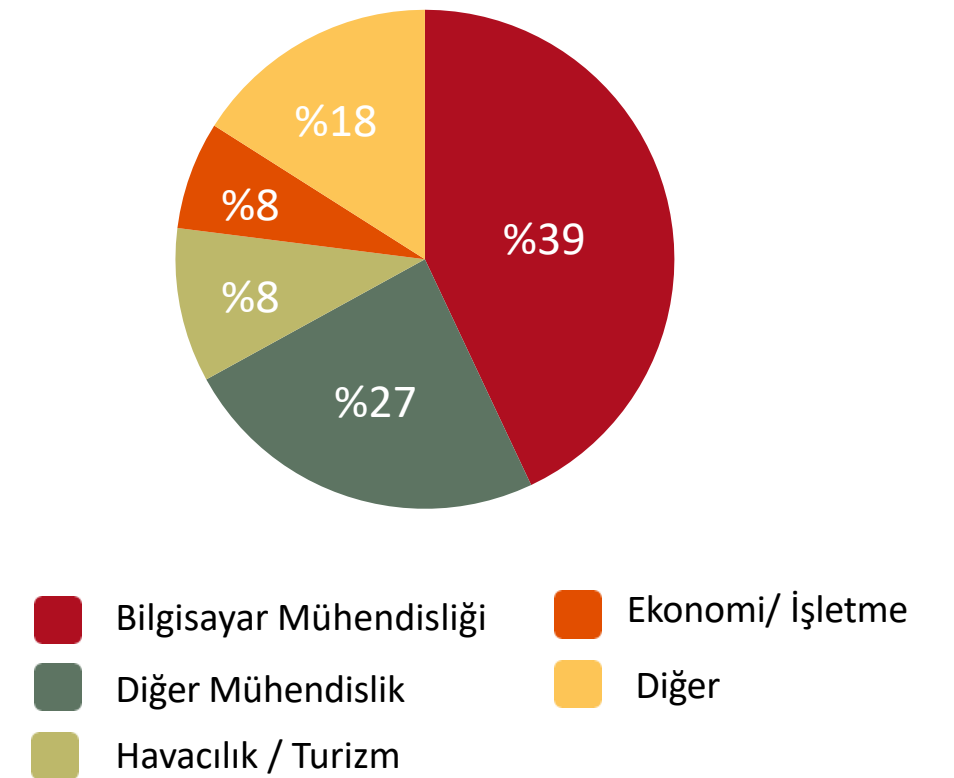
Yönetim Takımı



Cinsiyet



Eğitim



Yüksek Çalışan Kıdemi ve Memnuniyeti

Sektör ortalamasının üzerinde çalışan kıdemi ve aidiyeti

Yüksek Çalışan Memnuniyeti

Çalışanlarımızın %87'inin memnuniyetiyle, Happy Place to Work® tarafından resmi olarak mutlu bir iş yeri olarak sertifikalandırıldık..

Deneyimli Yönetim Kadrosu

Orta ve üst düzey yöneticilerde ortalama kıdem süresi 11,7 yıla çıkmakta, dolayısıyla Hitit'in faaliyet alanında zor kazanılan uzmanlıklar ve kurumsal hafızanın korunması ve aktarılması sağlanmaktadır.

Kıdemli Bilişim Çalışanları

2026 yılı LinkedIn verilerine göre Türkiye'deki en büyük 10 yazılım şirketinde ortalama kıdem süresi 3,7 yıl iken bu rakam Hitit çalışanlarında 5,8 yıldır.



Crane Çözüm Ailesi

Hava taşımacılığının her adımı için
anahtar teslim çözümler sunuyoruz



Yolcu Hizmet Sistemleri

➔ crane.PAX

Rezervasyon ve Yolcu Hizmetleri Sistemi

➔ crane.IBE

Internet Rezervasyon Motoru

➔ crane.MA

Mobil Uygulama

➔ crane.ALM

Charter Yönetim Sistemi

➔ crane.DCS

Kalkış Kontrol Sistemi

➔ crane.WB

Ağırlık & Denge Modülü

➔ crane.LL

Sadakat Katmanı

➔ crane.CDP

Müşteri Veritabanı Platformu

Operasyonel Planlama

➔ crane.SP

Tarife Planlama

➔ crane.OCC

Operasyon Kontrol

➔ crane.CREW

Uçuş Ekibi Yönetimi

Muhasebe

➔ crane.RA

Gelir Muhasebesi

➔ crane.CA

Gider Muhasebesi

➔ crane.BPI

İş Performans İndeksi

➔ crane.AUDIT

Audit

Turizm Portalı

➔ crane.TM | Havayolu Sanal Mağazacılığı

Seyahat Çözümleri

➔ crane.OTA | Online Seyahat Acentesi

➔ crane.APP | Acente Dağıtım Sistemi

Kargo

➔ crane.CGO | Rezervasyon & Kargo Hizmetleri

➔ crane.CFS | Gümrük Bildirim Sistemi

➔ crane.CRA | Kargo Gelir Muhasebesi

Finansal Tablolar

Bilanço (USD ‘000)	30.06.2026	31.12.2025
VARLIKLAR		
Nakit ve nakit benzerleri	7.559	11.870
Finansal varlıklar	511	1.014
Ticari alacaklar	10.956	9.648
Peşin ödenmiş giderler	3.216	2.856
Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar	112	511
Diğer dönen varlıklar	579	138
Toplam Dönen Varlıklar	22.933	26.037
Maddi duran varlıklar	2.826	3.520
Maddi olmayan duran varlıklar	58.891	52.881
Finansal varlıklar	-	-
Ertelenmiş vergi varlıkları	886	831
Peşin ödenmiş giderler	2.375	2.772
Diğer duran varlıklar	76	78
Toplam Duran Varlıklar	65.054	60.082
Toplam varlıklar	87.987	86.119
YÜKÜMLÜLÜKLER VE ÖZKAYNAK		
Ticari borçlar	2.105	2.688
Banka kredileri	2.578	4.199
Kiralama yükümlülükleri	409	390
Dönem karı vergi yükümlülükleri	145	-
Ertelenmiş gelirler	1.627	1.928
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	3.011	2.772
Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler	9.875	11.977
Kiralama yükümlülükleri	820	1.027
Ertelenmiş gelirler	2.921	3.287
Uzun vadeli karşılıklar (çalışanlara sağlanan faydalar)	669	558
Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler	4.410	4.872
Sermaye	23.908	23.908
Paylara ilişkin primler	14.272	14.272
Yasal yedekler	1.925	1.440
Tanımlanmış emeklilik fayda planlarındaki vergi sonrası kayıplar	-87	-87
Yabancı para çevirim farkları	-234	-234
Net dönem karı	4.432	9.895
Geçmiş yıllar karları	29.486	20.076
Toplam Özkaynak	73.702	69.270
Toplam yükümlülükler ve özkaynak	87.987	86.119

Gelir Tablosu (USD ‘000)	1 Ocak - 30 Haziran 2026	1 Ocak - 30 Haziran 2025
Net satışlar	22.960	19.806
SMM (-)	(12.900)	(10.192)
Amortisman öncesi brüt kar	13.673	12.301
Amortisman	3.613	2.687
Amortisman sonrası brüt kar	10.060	9.615
Brüt kar marjı	%44	%49
Satış ve pazarlama giderleri (-)	(1.863)	(1.628)
Genel yönetim giderleri (-)	(4.215)	(3.663)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	551	729
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	(442)	(364)
Esas faaliyet karı	4.092	4.689
Finansal yatırım faaliyetlerinden gelirler	882	1.476
Finansman giderleri (-)	(580)	(1.974)
Finansman gelirleri	129	971
Vergi öncesi kar	4.523	5.161
Vergi gideri	(91)	(448)
Net Kar	4.432	4.713
Amortisman	(5.050)	(4.131)
FAVÖK	9.141	8.746
FAVÖK marjı	%40	%44

TEŞEKKÜRLER

Reşitpaşa Mah. Katar Cad. No: 4/1 ARI Teknokent 2
İç Kapı No: 601 34469 Maslak, İstanbul, Türkiye