

**SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU****I - GİRİŞ****1. Raporun Dönemi**

Bu Rapor Desa Deri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin 01.01.2009 - 31.03.2009 dönemini kapsamaktadır.

2. Ortaklığın Unvanı

Desa Deri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

3. Dönem İçinde Görevli Kurullar**Yönetim Kurulu**

Adı Soyadı	Görev Süresi Sonu	İş Tecrübesi (yıl)
Melih Çelet	31.03.2010	37
Nihal Çelet	31.03.2010	29
Burak Çelet	31.03.2010	17
Geza Ümit Erwin Dologh	31.03.2010	26
Burçak Çelet	31.03.2010	10

Denetçiler

2008 Hesap Dönemini incelemek üzere yapılan 28.04.2009 tarihli Olağan Genel Kurul toplantısı uyarınca Hasan Kalyoncu ve Ferhan İhsan Bozdoğan (1) yıl görevli olmak üzere denetçiliğe seçilmiştir.

Denetçiler 2009 yılı hesaplarını incelemek üzere toplanacak olan olağan genel kurula kadar görevlidir.

Adı Soyadı	Görev Süresi Sonu	İş Tecrübesi (yıl)
Hasan Kalyoncu	31.03.2010	41
Ferhan İhsan Bozdoğan	31.03.2010	31

Denetim Kurulu

Şirket Yönetim Kurulu' nun icracı olmayan üyeleri Geza Ümit Erwin Dologh ile Burçak Çelet 28.04.2009 tarihinden bir dahaki Olağan Genel Kurul' a kadar Denetimden Sorumlu Komite üyesi olarak görev yapacaklardır.

**SERİ: XI NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU****4. Dönem İçi Esas Sözleşmede Yapılan Değişiklikler**

01.01.2009 - 31.03.2009 döneminde şirket ana sözleşmesinde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır.

5. İşletmenin Sermayesinde Dönem İçerisinde Meydana Gelen Değişmeler

01.01.2009 - 31.03.2009 döneminde Şirket Sermayesinde değişiklik olmamıştır.

6. Dağıtılan Kar Payları

Dönem içerisinde Kar Dağıtımı yapılmamıştır .

7. Şirketin Ortakları ve Pay Oranları

<u>Adı</u>	<u>31 Mart 2009</u>		<u>31 Aralık 2008</u>	
	<u>Pay Oranı</u>	<u>Pay Tutarı</u>	<u>Pay Oranı</u>	<u>Pay Tutarı</u>
Melih Çelet	% 14,92	7.343.918	% 14,92	7.343.918
Çelet Holding A.Ş.	% 54,28	26.717.682	% 54,28	26.717.682
Halka Açık Kısım	% 30,00	14.766.591	% 30,00	14.766.591
Diğer	% 0,80	393.779	% 0,80	393.779
Toplam	%100	49.221.970	%100	49.221.970

8. Dönem İçinde Çıkarılmış Menkul Kıymetler

Herhangi bir Sermaye Piyasası Aracı Arzedilmemiştir.

9. İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Sektör ve Sektör İçindeki Yeri

Deri, insanoğlunun ihtiyaçlarını gidermek için kullandığı ilk malzemelerden biridir. ilkel çağlarda örtünme amaçlı kullanılırken, daha sonra savaşlarda kın, üzengi ve sadak olarak stratejik önemi olan bir malzeme olmuştur. Türklerin dericiliğe başlamaları bazı kaynaklara göre 600 yıl önceye, bazı kaynaklara göre ise, 2000 yıl önceye dayanmaktadır. Başlangıç tarihi konusunda bazı değişik görüşler bulunsu da, Türkler'in istanbul'da dericilik yapmaları, Fatih Sultan Mehmet'in istanbul'u almasından hemen sonra başlamıştır. 15. yüzyıldan bu yana Türkler tarafından yapılan dericilik, 20 yüzyılın ikinci yarısında Türkiye'nin önemli sektörlerinden biri haline gelmiştir.

Sektör önemli ölçüde ihracata ve turistlere yönelik faaliyet gösterdiği için ülkeye net döviz girdisi sağlamaktadır. Emek yoğun bir üretim şekline sahip olması nedeniyle de geniş bir istihdam yaratma potansiyeli bulunmaktadır. Katma değeri yüksek ürün ihraç etmekte olan sektör toplam imalat sanayinde %2, bavul ticareti de göz önüne alındığında %10'un üzeri, toplam istihdam içinde ise %1,52'lik bir pay ve 400 bin tonluk yıllık deri işleme kapasitesi ve faaliyette bulunan 1200 firma ile tüm sanayi sektörleri arasında 10. büyük sanayidir. Kayıtlı ihracat açısından ise toplam ihracat içinde yüzde 3'lük bir paya sahip olup, tekstilden sonra en fazla döviz kazandıran ikinci sektördür. Türk deri sanayi deri işleme kapasitesindeki %22'lik payı ile italya'dan sonra dünyada 2. sırada yer almaktadır. Sektördeki firmaların çoğu KOBİ niteliğindedir.

Deri ve deri mamulleri ihracatının toplam ihracat içerisindeki payı resmi istatistiklerde %2 görünmesine karşın bavul ticareti de dikkate alındığında %5 seviyesine ulaşmaktadır. Bavul ihracatı resmi ihracat rakamlarının 1.5-2 katı dolayındadır.

**SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

Deri ve deri ürünleri ihracatında resmi rakamlarda Almanya ve bavul ihracatında Rusya ağırlıktadır. Çin, ABD ve Kanada gibi alternatif pazar arayışları devam etmektedir. Türkiye’de deri sektörünün ithalatı ağırlıklı olarak hazır giyim girdisine yönelik ham deri ihtiyacına dayanmaktadır. Büyükbaş deri ihtiyacının ise yüzde 75’i ithal edilmektedir.

Şirket, 1972 yılında limited şirket olarak kurulmuş, 1982 yılında anonim şirket statüsüne geçmiştir. Şirket 2008 yılında elde ettiği 102.5 milyon TL’lik cirosu ve yaklaşık 1.563 kişilik uzman kadrosuyla Türk deri sektöründeki saygın bir konumda bulunmaktadır.

DESA tasarım, üretim ve mağaza konsepti ile sektöründe hem Türkiye’de hem de ihracat yaptığı pazarlarda öncü bir rol üstlenerek marka bilinirliğinde ilk sırada yer almaktadır.

II ÇALIŞMALAR**1.İşletme Performansı Etkileyen Ana Etmenler , Faaliyet Çevresindeki Gelişmeler :**

- Hamderi İşleme faaliyetleriyle başlayıp , en uçta Yurtiçi ve Yurtdışı Toptan ve Perakende Satış noktalarına kadar uzanan Şirket Değer Zincirini ve dolayısıyla performansını etkileyen en önemli faktörler aşağıdaki şekildedir:
 - Uluslararası Üretici Rekabetleri ve buna bağlı fiyat stratejileri ,
 - Türkiye’de Sermaye Maliyetinin , dünya standartlarının üstünde seyretmeye devam etmesi ,
 - Global ekonomik krizle 2009 yılında toptan yurtdışı müşterilerin talep daralması ve Uygulanan Kur Politikasının , İhracatta büyümeyi desteklememesi ,
 - Enerji Fiyatlarında yükselmeler ve değişkenliklerin tutarlı bir maliyet stratejisi yaratmaya izin vermemesi ,
 - Hammadde fiyatlarındaki kur ve parite etkisiyle yenilenen fiyat seviyelerine göre yeni Fiyat Politikaları oluşturma zorunluluğu ,
 - Ulusal Üretim ve Sanayi Politikalarının , uygulanan Yüksek Vergi Oranları nedeniyle Üreticileri Destekleyen bir niteliğinin olmaması ,
 - Ulusal Pazarda , diğer sektörlerde ortaya çıkan cazip satınalma koşullarının , Hedef Müşteri Kitlemizin sektörümüze dönük Cüzdan Paylarını düşürmesi ,
 - Perakende Mağazacılık alanına yatırım’ın en önemli aracı haline gelen Alışveriş Merkezlerinin tüm Türkiye genelinde yaygınlaşması ve bu satış kanalının maliyet yapısının rekabet ortamını etkilemesi ,
 - Uluslararası Hazır Giyim Markalarının Türkiye’ye ilgi ve yatırımlarının artması ve ucuz,düşük kaliteli ürünlerle pazarda yer bulmaları ,

2.İşletmemizde Uygulanan Politikalar , Yatırım ve Temettü Politikası :

- **Yatırım Politikaları :** Bu gelişmelere karşılık İşletmemiz , 2008 yılı boyunca sürdürülen ve 2009 yılı birinci 3 aylık dönemi süresince de devam eden Yurtiçi Perakende Yatırımlarının olumlu sonuçlar vermesi amacıyla , aşağıdaki yer politikalarını uygulamaya devam etmiştir ;
 - a. Çalışanlara Dönük Eğitim; yüksek kaliteli eğitim programları uygulanmaktadır.
 - b. Perakende Yatırımları; Yeni Mağaza Konsepti yaratılması çalışmaları devam etmektedir.2007 yılında 11 adet mağazamızın yenilenme

**SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

çalışmaları devamında, 2008 yılında Beyoğlu ve Ankamall mağazalarımız ve 2009 ilk çeyrek içinde de Galleria mağazamız, mevcut ürün kategorilerimize ilaveten 12 ay yüksek satışlar getirecek "Desa" markalı tekstil ürünleri satışı yapacak şekilde yeniden tefriş edilmiştir

- **Temettü politikası** : 2008 yılındaki Perakende mağazacılık alanında hedeflenen ve 2009 yılında da devam edecek olan büyüme ve şirketimizin sahip olduğu ve Turquality Programı kapsamında desteklenen "Desa" markasının , büyüme, gelişme ve güçlü bir mali yapıya sahip dünya şirketi olma hedeflerimiz doğrultusunda,ortaklarımız ve şirket menfaatleri de göz önüne alınarak, dengeli ve ölçülü bir kar dağıtım politikası izlenmesine yönelik Genel Kurul Kararımıza uygun olarak , Şirketimizin Yarattığı Katma Değer'in , Üretken Yatırımlarla değerlendirilmesine devam edilecektir.

3.İşletmenin finansman kaynakları ve risk yönetim politikaları

İşletmemizin Finansman Kaynakları ve Risk Yönetim Politikaları :

İşletmemiz finansmanı, 2009 yılının birinci 3 aylık döneminde 2 farklı kanaldan sağlamaktadır :

- 1.İç Kaynaklar : Ekonomik Faaliyetler ,
- 2.Dış Kaynaklar : Finans Sektörü ,

Risk Yönetim Politikaları , Finansal Kaynaklarımıza Göre aşağıdaki şekildedir :

1.İç Kaynaklar : Ekonomik Faaliyetler :

a.Perakende :

Perakende Satışlarımızın büyük kısmı Bankacılık Sistemi üzerinden geçmektedir.Bu nedenle Satış Gerçekleştiği anda Risk , Finans Sektörüne geçmektedir.İşletmemiz , uygun iskonto oranlarıyla , ilgili bedelleri ertesi gün tahsil ederek bu riski ortadan kaldırmaktadır.

b. Toptan Satışlar :

Yurtiçi Toptan Satışlarımızda , Teminat Mektuplarıyla karşılanmış bir Risk Kontrol modelimiz vardır.Ayrıca Toptan Satış bedellerimiz , Çek ve Senet gibi kıymetli evraklara bağlanmaktadır.

c.Tedarik Politikaları :

Satınalmalarımız sonucu oluşan vadeli borçlarımız için , Ödeme Vadesi ile Satış vadelerimiz arasındaki fark süresinin minimize edilmesi politikası uygulanmaktadır.Bu sayede İşletme Sermayesi ihtiyacı minimize edilmektedir.

**SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

d. Yabancı Para Yükümlülükler :
Yurtiçi ve Yurtdışı Mal ve Hizmet alımlarından kaynaklanan yabancı para yükümlülüklerin , Kur Riski doğurmaması için İhracatın yüksek tutulması va Riskin bu sayede kaldırılması sağlanmaktadır.
Ayrıca , karşılama oranının düştüğü dönemlerde , Forward İşlemleri aracılığıyla Risk kapatılmaktadır.

2.Dış Kaynaklar :

- e. Uzun Vadeli Yatırımlar için Uzun Vadeli Kaynak tesis edilmiştir.Çok uygun koşullarda alınan Yatırım Kredisini 2 yılı ödemesiz toplam 7 yılda itfa edilecektir.
- f. Kısa Vadeli Kaynak kullanımlarında , İhracat taahhütlü krediler ve İhracat Bedelinin tahsil vadesinde kapatılacak şekilde yönetilmektedir.

4. Finansal tablolarda yer almayan ancak kullanıcılar için faydalı olacak diğer hususlar

Finansal Tablolarda yer almayan diğer bilgiler :

- İşletmemizin sahip olduğu “Desa” markası , Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığınca Turquality Programı kapsamında desteklenecek marka olarak belirlenmiştir.Turquality Programı , İşletmemizi yurtdışında gerçekleştirdiği ;
- a. Mağaza Yatırımlarında Dekorasyonun %50’si ,
b. Mağaza Kiralarının %50’si ,
c. Design ve Model harcamalarının %50’si ,
d. Marka Danışmanlık harcamalarının %50’si ,
e. Reklam-Tanıtım ve Katalog harcamalarının %50’si ,
f. Hukuk vb. Danışmanlık harcamalarının %50’si ,
g. Kalite Belgeleri harcamalarının %50’si ,
- Oranlarınca , üst parasal sınır olmaksızın desteklemektedir.Bu kapsamda , İngiltere’de sürdürülen Desing Sözleşmesi ve Marka Danışmanlığı giderleriyle , periyodik olarak hazırlanan Katalog harcamalarımıza ilişkin bedellerin %50’si Turquality Programı tarafından finanse edilmektedir.
- Düzce’de faaliyette bulunan fabrikamız , Teşvikli Bölgede yeralamakta olup , 5084 sayılı Yatırımların ve İstihdamın Teşviki hakkındaki kanun kapsamında yer almaktadır.İlgili fabrikamızda ,
- a. Enerji Fiyat İndirim Desteği ,
b. Personel Gelir Vergisi ve SSK İşveren Primi Desteği alınmaktadır.

SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU

5. İşletmenin gelişimi hakkında yapılan öngörüler,

Desa'nın ana hedefi üretici kimliğinden sıyrılıp perakendeci kimliği ile tanınan çok uluslu bir marka olmaktır.Bu hedefine ulaşmak için :

- Büyüme Stratejisi :

Desa, beş senelik vizyonu içinde İngiltere ve Rusya'ya flagship mağaza açarak genişleyip, marka oturtulduktan sonra cornerlar ve bayilere yönelmeyi hedeflemektedir.

- Marka Stratejisi :

Desa dış pazarlarda yakalamak istediği konumlandırmayı markasını güçlendirerek gerçekleştirecektir.

a. Marka tanımının ve kimliğinin oluşturulması ,

b. Marka stratejilerinin belirlenmesi ve markanın genişletilmesi

c. Mağaza içi müşteri deneyimi ve marka iletişiminin geliştirilmesi

- Verimlilik / Esneklik Stratejisi :

Desa önümüzdeki dönemde maliyet avantajı yaratmak için , dikey entegrasyona önem verip üretimde verimlilik ve esnekliği yaratacaktır.

6. Yatırımlar ve Teşvikler

i. Yatırımlardaki Gelişmeler :

a. Perakende Mağazacılık alanında; 2008 yılını ve 2009 ilk çeyreğini Türkiye'nin önemli alışveriş merkezlerinde perakende mağaza açılış fırsatlarını değerlendirmek, global krizin etkisiyle sarsılarak verimsizleşen ve gelecek vadetmeyen mağazaları kapatmak ve önemli satış noktalarındaki mağazalarımızı yeni konseptimizle yenileyerek, 2008 yılı içinde 5, 2009 yılı ilk çeyreği içinde de Kurtköy Viaport Alışveriş Merkezi bünyesinde 1 yeni mağazamızı daha ekleyerek toplamda 60 mağaza ve 13,616 m²'lik mağaza alanı faaliyete geçirilmiştir.

b. Desa kalitesini ve marka zenginliğini müşterilerine ve yatırımcılarına yansıtacak olan , tanıtım amaçlı dergimiz *DESAMAG* hayata geçirilmiştir.

ii. Teşvikler ve Yararlanma Seviyesi :

- 5084 sayılı YATIRIMLARIN VE İSTİHDAMIN TEŞVİKİ Kanunu/Düzce
 - 2006/4 sayılı Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması , Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ,
 - İTKIB Fuar Teşviği ,
 - Teşvikli İthalat
-

SERİ: XI NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU

Dönemi	31.12.2008	31.03.2009
Teşvik Türü	TL	TL
DÜZCE YATIRIM TEŞVİK	1.215.267,00	409.861,00
TURQUALITY	372.082,00	206.938,00
İTKİB FUAR TEŞVİĞİ	54.525,00	0,00
	USD	USD
TEŞVİKLİ İTHALAT	16.166.987,00	1,627.760

7. Mal ve Hizmet Üretimine İlişkin Gelişmeler

i. Üretim Birimlerinin Nitelikleri , Kapasite Kullanım Oranları :

a. Çorlu Fabrika :

Çorlu fabrikamız , literatürde Deri Tabakhanesi olarak geçmektedir. Ham Deri'nin işlenerek , Deriden Mamul Mal üretilebilecek seviyeye getirecek tesis, makina ve cihazlara sahiptir.

b. İstanbul Halkalı Fabrika :

İşlenmiş Deri'den mamul Konfeksiyon ve Saraciye ürünleri üretecek tesis, makina ve cihazlara sahiptir.

c. Düzce Organize Sanayi Bölgesi Fabrika :

İşlenmiş Deri'den mamul Konfeksiyon ve Saraciye ürünleri üretecek tesis, makina ve cihazlara sahiptir.

Kapasite Kullanım Oranları :

Şirket'in son iki 3 Aylık dönemler itibari ile üretim bilgileri aşağıda gösterilmiştir.

Year / Category	Ürün Adı (Ölçü birimi)	K.K.O.	Ürün Adı (Ölçü birimi)	K.K.O.	Ürün Adı (Ölçü birimi)	K.K.O.
		(%) (C.U.R.)		(%) (C.U.R.)		(%) (C.U.R.)
Year / Category	Çanta (Adet)	K.K.O.	Saraciye (Adet)	K.K.O.	Konfeksiyon (Adet)	K.K.O.
		(%)		(%)		(%)
Yıl/Kategori	<u>All Bags</u>	(C.U.R.)	<u>Leather Goods</u>	(C.U.R.)	<u>Apparel</u>	(C.U.R.)
		(%)		(%)		(%)
2009 1. Dönem	12,756	%15	12,622	%19,5	27,087	%44,2
2008 1. Dönem	35,161	%41	17,001	%26,3	22,911	%37,4

SERİ: XI NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU

Year / Category	KüçükBaş Deri (Ayak)	K.K.O.	K.Baş Kürk Deri (Ayak)	K.K.O.	B.Baş Deri (Ayak)	K.K.O.
		(%)		(%)		(%)
Yıl/Kategori	<u>Small Size Leather</u>	<u>(C.U.R.)</u>	<u>Fure</u>	<u>(C.U.R.)</u>	<u>Big Size Leather</u>	<u>(C.U.R.)</u>
	-	(%)	-	(%)	-	(%)
2009 1.Dönem	1,299.450	%35	188,000	%18,1	1300	%0,15
2008 1.Dönem	2,080.970	%56	585	%0,1	300	%0,03

K.K.O. -Kapasite Kullanı Oranı

C.U.R. -Capacity Utilization Rate

ii. Üretimdeki Gelişmeler - Miktarlar Oranları :

MİKTARLAR-QUANTITY

Şirket'in son iki 3 Aylık dönemler itibari ile satış miktarı bilgileri aşağıda gösterilmiştir.

	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)
Miktar/ Quantity				
Year/Category	Çanta(Adet)	Saraciye (Adet)	Konfeksiyon (Adet)	Ayakkabı (Adet)
Yıl/Kategori	<u>AllBags</u>	<u>Leather Goods</u>	<u>Apparel</u>	<u>Shoes</u>
2009 1.Dönem	34,799	33,950	16,744	80,853
2008 1.Dönem	40,393	27,780	26,719	64,403

Year/ Category	KüçükBaş Napa Deri(Ayak)	K,Baş Kürk Deri(Ayak)	B.Baş Vidala Süet(Ayak)	Yün(Kg)
Yıl/Kategori	<u>Small size Leather</u>	<u>Fure</u>	<u>Big size Leather</u>	<u>Skin Wool</u>
2009 1.Dönem	0	0	0	0
2008 1.Dönem	59,549	585	300	0

SERİ: XI NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU

iii. Satış ve Fiyatlar :

SATIŞLAR-SALES

	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)
<u>Tutar / Amount</u>	<u>English</u>	<u>English</u>	<u>English</u>	<u>English</u>
Year/Category	Çanta (Adet)	Saraciye (Adet)	Konfeksiyon (Adet)	Ayakkabı (Adet)
Yıl/Kategori	<u>AllBaqs</u>	<u>Leather Goods</u>	<u>Apparel</u>	<u>Shoes</u>
2009 1.Dönem	7,720.052	1,817.480	5,235.061	5,954.770
2008 1.Dönem	7,941.912	1,044.476	6,797.593	5,487.161

Year/Category	KüçükBaş Napa Deri(Ayak)	K,.Baş Kürk Deri (Ayak)	B.Baş Vidala Süet(Ayak)	Yün(Kg)
Yıl/Kategori	<u>Small size Leather</u>	<u>Fure</u>	<u>Big size Leather</u>	<u>Skin Wool</u>
2009 1.Dönem	0	0	0	0
2008 1.Dönem	124,898	2,343	1,536	0

FİYATLAR-PRICES

	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)
<u>Ort Fiyt /Average Price</u>	<u>English</u>	<u>English</u>	<u>English</u>	<u>English</u>
Year/Category	Çanta (Adet)	Saraciye (Adet)	Konfeksiyon (Adet)	Ayakkabı (Adet)
Yıl/Kategori	<u>AllBaqs</u>	<u>Leather Goods</u>	<u>Apparel</u>	<u>Shoes</u>
2009 1.Dönem	222	54	313	74
2008 1.Dönem	197	38	254	85

Year/Category	KüçükBaş Napa Deri(Ayak)	K,.Baş Kürk Deri(Ayak)	B.Baş Vidala Süet(Ayak)	Yün(Kg)
Yıl/Kategori	<u>Small size Leather</u>	<u>Fure</u>	<u>Big size Leather</u>	<u>Skin Wool</u>
2009 1.Dönem	0	0	0	0
2008 1.Dönem	2,10	4,01	5,12	0

SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU

8. Finansal Yapıya İlişkin Bilgiler

a. Finansal Tablo Özetleri ve Temel Oranlar

Bağımsız denetimden geçmiş mali tablolar ve bilgiler esas alınarak hesaplanan mali durum, karlılık ve borç ödeme durumlarına ilişkin temel oranlar aşağıda gösterilmiştir:

i. Finansal Tablo Özeti Oranlar :

TL	2008-1.Dönem	2009-1.Dönem
Toplam Varlıklar	106,913.542	104.281.651
Özsermaye	64,576.878	58.405.956
Net Satışlar	21,975.787	21.956.635
Yurt İçi Satışlar	17,919.813	15.319.035
İhracat	5,625.754	6.637.600
Net Dönem Karı	-537,575	-3.808.860
Mağaza Sayısı	59	60
Personel Sayısı	1581	1563

ii. Finansal Oranlar :

Oranlar	2008-1.Dönem	2009-1. Dönem
Cari oran	2,52	2,18
Toplam borçların aktif toplama oranı	%40	%44
Özsermayenin Aktif Toplama Oranı	%60	%56
Esas Faaliyet Karlılığı	%32	%38

b. İşletmenin Mali Yapısını İyileştirmek İçin Alınması Düşünülen Önlemler, Yapılan Öngörüler ve Uygulanacak Stratejiler

Mali yapımızda 2004 yılında halka arz gelirlerinin şirket bünyesine girmesi sonucu yaşanan iyileşme sürmektedir. 2006 yılında Düzce fabrika yatırımının tamamlanmasıyla şirketin kapasitesinde yaşanan artış şirketin rekabet yeteneğini arttırmış , 2008 son çeyreğinde Çorlu Tabakhane Fabrikasının satın alınmasıyla da değer zinciri iyice güçlenmiştir.Fabrika satın alınması rekabetçi borçlanma oranları ile gerçekleştirilmiş ve üretimden kaynaklanan hammadde risklerini en aza indirecek şekilde borçlanma politikası oluşturulmuştur.

Diğer taraftan, Şirket bünyesinde bulunan nakdin aynı perspektifle rekabetçi faiz oranları ile değerlendirilmesi ve mali piyasalarda riski azaltıcı yatırımlar yapılması hedefi devam etmektedir.

Uzakdoğu ve diğer imalatçı ülkelerdeki fiyat artışları ve etik kodlardaki gelişmelerin, bugüne kadar sürdürdükleri rekabetteki üstünlüklerini zayıflatacağı ve özellikle dünyanın önemli markalarının, istikrar

**SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**

ve kaliteli üretim çizgisini değiştirmeyen ve sürekli geliştiren ülkemize yönelimlerinin devam edeceği beklentisindeyiz. Bunun yansıması olarak, önemli dünya markaları ile görüşmelerimiz ve temaslarımız da devam etmektedir.

2009 yılı, reel sektörün ve sektörümüzün dayanıklılığını test eden bir yıl olacaktır. Büyüme ve pazar payını arttırmada, organik büyümenin yanısıra, karşımıza satınalmalar yoluyla organik olmayan büyüme fırsatları çıkacağını düşünüyoruz. Maliyet iyileştirmeleri ve harcamalarda etkinlik çalışmalarıyla, ana gider kalemlerinde kalıcı iyileşme uygulamaları sağlayarak karlılık hedeflerini gerçekleştirmeye çalışıyoruz. 2009 dönemi için önceliklerimizi, işletme sermayesini destekleyecek nakit yaratmak, ikinci öncelik EBITDA ve son önceliklerimizi ise pazar payı ve ciro şeklinde belirlemiş bulunuyoruz. 2010 dan itibaren karlı büyümeyi gündemin en ön maddesine koyabileceğimizi düşünüyoruz.

Gerek mali yapımıza gerekse pazar payımıza yönelik uyguladığımız ve planladığımız stratejilerimizin , finansal yapımızı planladığımız hedeflere ulaştırmada ve şirket değerini arttırmada destekleyici nitelikte olduğunu düşünüyoruz.

9. Yapılan araştırma ve geliştirme faaliyetleri,

Bozuk derilerin yüzeylerinin iyileştirilmesi ve kaplanması çalışması Tübitak işbirliğiyle devam etmektedir. Ekolojik Deri Üretimi Projesi , tasarım aşamasındadır.

10. Yıl içinde yapılan bağışlar hakkında bilgiler,

01.01.2009 - 31.03.2009 döneminde Türk Eğitim Vakfı'na 100.- TL bağış yapılmıştır.

III - YÖNETİM ÇALIŞMALARI**1.Üst Düzey Yöneticiler**

Unvanı	Adı Soyadı	İş tecrübesi (yıl)
Genel Müdür	Burak Çelet	17
Genel Müdür Yardımcısı (Dış Satım)	Nihal Çelet	29
Genel Müdür Yardımcısı (Satış ve Pazarlama)	Taner Bandırma	19
Genel Müdür Yardımcısı (Mali İşler)	Bülent Sincan	18
Çorlu Fabrika Müdürü	Nuri Katkat	18
Düzce Fabrika Müdürü	Gürsu Altıoklar	13
Muhasebe Müdürü	Ahmet Aslan Özünlü	39
Finansman Müdürü	Ayşe Mısırlı	17
İnsan Kaynakları Müdürü	Hamdi Paramyok	18
Bilgi İşlem Müdürü	Dr. Ahmet Taşdelen	23
Kalite Güvence Müdürü	Yeşer Özden	6
Reklam ve Halkla İlişkiler Yöneticisi	Esin Gürsoy	9
CRM ve E-ticaret Yöneticisi	Burçak Çelet	10
Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi	Serpil Mutlu	5

2. Personel Değişikliği

Şirketimizde Mart 2009 tarihi itibariyle çalışan sayısı 1.563 dür. (31 Aralık 2008: 1694)

SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU

3. Toplu Sözleşme Uygulamaları

Kuruluşumuzda toplu sözleşme uygulaması mevcut olmayıp personel ilişkileri İş Kanunu çerçevesinde yürütülmektedir.

4. Kıdem Tazminatları

Çalışanların hak kazandıkları kıdem tazminat tutarınının 31.03.2009 tarihindeki durumu 906.008 TL.dir. 2008 yılında ayrılan karşılık 950.677 TL .dır .

5. Personele Sağlanan Haklar

Şirketimizin çalışanlarına İş Kanunu ve ilgili mevzuatlarda belirtilen haklar sağlanmıştır.

Bunlara ilaveten ;

- a. İşyerine Geliş Gidişlerde Servis ,
- b. Öğle Yemeği ,
- c. Araç Tahsisi ,
- d. Araç Tahsisi yapılan personele Ferdi Kaza Sigortası ,
- e. Limitli Kullanılan Cep Telefonları ,

hakları verilmektedir.

IV - HESAP DÖNEMİNİN KAPANMASINDAN GENEL KURULA KADAR OLAN SÜREÇTE YAPILANLAR

01.01.2009 - 31.03.2009 dönemi sonrası , 2008 yılı Faaliyet Raporumuzda belirtilen hususların dışında Gaziantep Sanko Park ve Pendik Neomarin Alışveriş Merkezlerinde toplam 2 mağazamız daha faaliyete geçmiş ve mağaza sayımız 62'ye, mağaza alanımız ise 13,973 m² ye ulaşmıştır.

V - KAR DAĞITIM ÖNERİSİ VE SONUÇ

Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri IV No:27 sayılı tebliği ve bu tebliğdeki değişikliklere uygun olarak hazırlanan SPK Kar Dağıtım Tablosuna göre; şirketimiz 2008 yılı (-) 3.537.301 TL olan dönem zararından sonra Net Dağıtılabilir Dönem Karı kalmadığından kâr dağıtılmamasına oybirliği ile karar verildi.

Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Beyanı

Yıllık Faaliyet Raporumuzda yer almaktadır.

MELİH ÇELET
Yönetim Kurulu Başkanı
İMZA

BURAK ÇELET
Genel Müdür
İMZA

BÜLENT SİNCAN
Genel Müdür Yardımcısı
İMZA