

**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 **01.01.2010 – 30.09.2010** dönemini kapsamaktadır.

2. Ortaklığın Ünvanı

Desa Deri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

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

29.03.2010 tarihinde yapılan 2009 Yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı uyarınca, Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Melih Çelet, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sayın Burak Çelet ve Yönetim Kurulu Üyeleri olarak da Sayın Nihal Çelet, Burçak Çelet ve Geza Ümit Erwin Dologh 2 yıl süre ile görev yapmak üzere seçilmişlerdir.

Adı Soyadı	Görev Süresi Sonu	İş Tecrübesi (yıl)
Melih Çelet	29.03.2012	38
Nihal Çelet	29.03.2012	30
Burak Çelet	29.03.2012	18
Geza Ümit Erwin Dologh	29.03.2012	26
Burçak Çelet	29.03.2012	11

Denetçiler

2009 Hesap Dönemini incelemek üzere yapılan 29.03.2010 tarihli Olağan Genel Kurul toplantısı uyarınca Hasan Kalyoncu ve Ferhan İhsan Bozdoğan, 2010 hesap yılı süresince, bir dahaki Olağan Genel Kurul'a kadar denetçi olarak görev yapacaklardır.

Adı Soyadı	Görev Süresi Sonu	İş Tecrübesi (yıl)
Hasan Kalyoncu	29.03.2011	41
Ferhan İhsan Bozdoğan	29.03.2011	31

Denetim Kurulu

Şirket Yönetim Kurulu'nun icracı olmayan üyeleri Geza Ümit Erwin Dologh ile Burçak Çelet 29.03.2010 tarihinden bir dahaki Olağan Genel Kurul'a kadar, 2010 hesap yılı süresince, 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**

01.01.2010 – 30.09.2010 döneminde şirket ana sözleşmesinde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır.

5. İşletmenin Sermayesinde Dönem İçerisinde Meydana Gelen Değişmeler

01.01.2010 – 30.09.2010 döneminde şirket sermayesinde değişiklik olmamıştır.

6. Dağıtılan Kar Payları

Dönem içerisinde kar dağıtımı yapılmamıştır.

7. Şirketin Ortakları ve Pay Oranları

Adı	<u>30 Eylül 2010</u>		<u>31 Aralık 2009</u>	
	Pay Oranı	Pay Tutarı	Pay Oranı	Pay Tutarı
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. İlkel 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 bulunsa da, Türklerin İstanbul'da dericilik yapmaları, Fatih Sultan Mehmet'in İstanbul'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 üzerinde bir paya sahiptir. 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. Sektörün 2009 yılı ihracat rakamı 1 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Türk deri sanayi deri işleme kapasitesindeki %22'lik payı ile İtalya'dan sonra dünyada 2. sırada yer almaktadır. Sektördeki firmaların çoğu KOBİ niteliğindedir.

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

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.

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 2009 yılında elde ettiği 95.911.950 TL’lik cirosu ve bugün yaklaşık 1.776 kişilik uzman kadrosuyla Türk deri sektöründe saygın bir konumda bulunmaktadır.

DESA tasarımı, 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 Performansını Etkileyen Ana Etmenler, Faaliyet Çevresindeki Gelişmeler:**

Ham deri işleme 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 şekilde sıralanabilir:

- Uluslararası üretici rekabetleri ve buna bağlı fiyat stratejileri,
- Türkiye’de sermaye maliyetinin, dünya standartlarının üstünde seyretmeye devam etmesi,
- Global ekonomik krizle birlikte toptan yurtdışı müşterilerin talep daralması ve uygulanan kur politikasının ihracatta 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 satın alma koşullarının, hedef müşteri kitlemizin sektörümüze dönük cüzdandan paylarını düşürmesi,
- Perakende mağazacılık alanına yatırımın 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 işletmemiz, 2010 yılı üçüncü çeyreği süresince yurtiçi perakende yatırımlarının olumlu sonuçlar vermesi amacıyla, aşağıda yer alan politikalarını uygulamaya devam etmiştir;

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

Çalışanlara Yönelik Eğitim: yüksek kaliteli eğitim programları uygulanmaktadır.

Perakende Yatırımları: Yeni Mağaza Konsepti yaratılması çalışmaları devam etmektedir. İstanbul Galleria, Nişantaşı Abdi İpekçi, Kadıköy Nautilus; İzmir Agora; Mersin Forum ve Ankara Cema mağazalarımız mevcut ürün kategorilerimize ilaveten 12 ay yüksek satışlar getirecek “Desa” markalı tekstil ürünleri satışı yapacak şekilde yeniden tefriş edilmiştir.

Temettü politikası: 2008 yılında başlayan, 2009 süresince devam eden ve 2010 yılında da büyüme ve genişlemesi hedeflenen perakende mağazacılık alanındaki yatırımlarımız, 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 Kararı'mıza uygun olarak, şirketimizin yarattığı katma değerın üretken yatırımlarla değerlendirilmesine devam edilecektir.

3. İşletmemizin Finansman Kaynakları ve Risk Yönetim Politikaları:

İşletmemiz, finansmanı, 2010 yılı 9 aylık hesap dönemi süresince 2 farklı kanaldan sağlamıştır:

- İç Kaynaklar: Ekonomik Faaliyetler
- Dış Kaynaklar: Finans Sektörü

Risk Yönetim Politikaları, finansal kaynaklarımıza göre aşağıdaki şekildedir:

- **İç Kaynaklar: Ekonomik Faaliyetler:**

- 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.

- Toptan Satışlar:

Yurtiçi toptan satışlarımızda, teminat mektuplarıyla karşılanmış bir risk kontrol modelimiz vardır. Ayrıca toptan satış bedellerimiz, çek ve senet gibi kıymetli evraklara bağlanmaktadır.

- Tedarik Politikaları:

Satın alımlarımız sonucu oluşan vadeli borçlarımız için, ödeme vadesi ile satış vadelerimiz arasındaki fark süresinin minimize edilmesi politikası uygulanmaktadır. Bu sayede işletme sermayesi ihtiyacı minimize edilmektedir.

- Yabancı Para Yükümlülükler:

Yurtiçi ve yurtdışı mal ve hizmet alımlarından kaynaklanan yabancı para yükümlülüklerinin kur riski doğurmaması için, ihracatın yüksek tutulmaya çalışılması ve riskin bu sayede kaldırılması sağlanmaktadır.

Ayrıca, karşılama oranının düştüğü dönemlerde forward işlemleri aracılığıyla risk kapatılmaktadır.

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

• **Dış Kaynaklar:**

- Uzun vadeli yatırımlar için uzun vadeli kaynak tesis edilmiştir. Çok uygun koşullarda alınan yatırım kredisi 2 yılı ödemesiz toplam 7 yılda itfa edilecektir.
- Kısa vadeli kaynak kullanımlarında, ihracat taahhütlü krediler ve ihracat bedelinin tahsil vadesinde kapatılacak şekilde yönetilmektedir.

4. Finansal Tablolarda Yer Almayan Ancak Kullanıcılar İçin Faydalı Olacak Diğer Hususlar:

- İşletmemizin sahip olduğu “Desa” markası, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı’nca Turquality Programı kapsamında desteklenecek marka olarak belirlenmiştir. Turquality Programı, işletmemizi, yurtdışında gerçekleştirilen;
 - Mağaza yatırımlarında dekorasyonun %50’si,
 - Mağaza kiralarının %50’si,
 - Tasarım ve model harcamalarının %50’si,
 - Marka danışmanlık harcamalarının %50’si,
 - Reklam-tanıtım ve katalog harcamalarının %50’si,
 - Hukuk vb. danışmanlık harcamalarının %50’si,
 - Kalite belgeleri harcamalarının %50’si,

oranlarınca, üst parasal sınır olmaksızın desteklemektedir. Bu kapsamda, İngiltere’de sürdürülen tasarım 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 yer almakta olup, 5084 sayılı Yatırımların ve İstihdamın Teşviki hakkındaki kanun kapsamında yer almaktadır. İlgili fabrikamızda;
 - Enerji Fiyat İndirim Desteği,
 - Personel Gelir Vergisi ve SSK İşveren Primi Desteği alınmaktadır.

5. İşletmenin Gelişimi Hakkında Yapılan Öngörüler:

Desa’nın ana hedefi üretici kimliğinden sıyrılıp perakendeci kimliği ile tanınan çok uluslu bir marka olmaktır. Desa, bu hedefine ulaşmak için aşağıda sıralanan stratejileri uygulamaktadır:

➤ **Büyüme Stratejisi:**

Desa, beş senelik vizyonu içinde başta İngiltere olmak üzere önemli moda merkezlerinde flagship mağaza açarak genişleyip, marka oturtulduktan sonra corner ve bayilere yönelmeyi hedeflemektedir.

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

➤ **Marka Stratejisi:**

Desa dış pazarlarda yakalamak istediği konumlandırmayı markasını güçlendirerek gerçekleştirecektir.

- Marka tanımının ve kimliğinin oluşturulması,
- Marka stratejilerinin belirlenmesi ve markanın genişletilmesi
- 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 arttıracaktır.

6. Yatırımlar ve Teşvikler

Yatırımlardaki Gelişmeler:

- Perakende Mağazacılık alanında; 2009 yılı, Türkiye’de ve yurt dışında önemli alışveriş merkezlerinde perakende mağaza açılış fırsatları değerlendirilerek, global krizin etkisiyle sarsılarak verimsizleşen ve gelecek vaat etmeyen mağazalar kapatılarak ve önemli satış noktalarındaki mağazalarımızı yeni konseptimizle yenileyerek değerlendirildi. Aynı şekilde, 2010 yılı ilk çeyreği de yeni mağaza açılışları ve verimsizleşen noktalardaki mağaza kapanış ve yenilemeleri ile değerlendirildi. Ankara Kentpark ‘da bir Desa ve bir Samsonite olmak üzere iki yeni mağazamız ve İstanbul Sabiha Gökçen’de bir yeni Desa mağazası faaliyete geçirilirken; Bursa Zafer Plaza, İstanbul Neomarin ve Sakarya Ada Center Alışveriş Merkezleri’nde yer alan mağazalarımızın da faaliyetine son verilmiştir. 2010 ikinci çeyreği içinde Ataköy Plus A.V.M. bünyesinde bir Desa ve bir Samsonite olmak üzere iki adet yeni mağaza hizmete girmiştir. 2010 yılı üçüncü çeyreği içerisinde de Afyon, İskenderun, Gebze ve Starcity bünyesinde 4 adet yeni DESA mağazası ve İstinye Park Samsonite Mağazası açılmış olup, Alsancak ve Mersin merkezli mağazalarımızın da faaliyetlerine son verilmiştir. Tüm bu gelişmeler sonucunda mağaza sayısı 66, mağaza alanı ise 13.197,54 metrekare olmuştur.
- İngiltere-Londra merkezli, sermayesinin tamamı şirketimiz Desa Deri San. ve Tic.A.Ş’ ne ait olmak üzere “DESA SMS LİMİTED” ünvanlı bir şirket kurulmuştur.

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	30.09.2010	31.12.2009
Teşvik Türü	TL	TL
DÜZCE YATIRIM TEŞVİK	1.405.152	1.691.229
TURQUALİTY	310.860	226.139
İTKİB FUAR TEŞVİĞİ	-	-
	USD	USD
TEŞVİKLİ İTHALAT	15.147.200	14.962.163

7. Mal ve Hizmet Üretimine İlişkin Gelişmeler

Üretim Birimlerinin Nitelikleri:

➤ Çorlu Fabrika:

Çorlu fabrikamız, literatürde deri tabakhanesi olarak geçmektedir. Ham derinin işlenerek, deriden mamul mal üretilebilecek seviyeye getirecek tesis, makina ve cihazlara sahiptir.

➤ İstanbul Halkalı Fabrika:

İşlenmiş deriden mamul konfeksiyon ve saraciye ürünleri üretecek tesis, makina ve cihazlara sahiptir.

➤ Düzce Organize Sanayi Bölgesi Fabrika:

İşlenmiş deriden mamul konfeksiyon ve saraciye ürünleri üretecek tesis, makina ve cihazlara sahiptir.

Üretimdeki Gelişmeler:

Kapasite Kullanım Oranları

	Ürün Adı (Ölçü birimi)	K.K.O.	Ürün Adı (Ölçü birimi)	K.K.O.	Ürün Adı (Ölçü birimi)	K.K.O.
		(%)		(%)		(%)
Yıl/Kategori	Çanta(Adet)	K.K.O.	Saraciye (Adet)	K.K.O.	Konfeksiyon (Adet)	K.K.O.
		(%)		(%)		(%)
2010 3. Dönem	66.784	% 34,3	70.442	%100	4.737	% 6,65
2009 3. Dönem	32.398	% 38	38.938	%60,2	26.087	% 42,6
Yıl/Kategori	K.Baş Deri (Ayak)	K.K.O.	K.Baş Kürk Deri (Ayak)	K.K.O.	B.Baş Deri (Ayak)	K.K.O.
		(%)		(%)		(%)
2010 3. Dönem	355.740	% 9,5	0	0	55.575	% 6,2
2009 3. Dönem	732,050	%20	141.000	%13,6	1.300	%0,15

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

Satış Miktarları:

	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)
Yıl/Kategori	Çanta(Adet)	Saraciye (Adet)	Konfeksiyon (Adet)	Ayakkabı (Çift)
2010 3. Dönem	82.372	55.324	27.025	75.105
2009 3. Dönem	43.005	44.741	23.518	93,231
Yıl/Kategori	K.Baş Napa Deri(Ayak)	K,Baş Kürk Deri(Ayak)	B.Baş Vidala Sütet(Ayak)	Yün(Kg)
2010 3. Dönem	0	0	0	0
2009 3. Dönem	0	0	0	0

Satış Tutarları:

	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)
Yıl/Kategori	Çanta (TL/Adet)	Saraciye (TL/Adet)	Konfeksiyon (TL/Adet)	Ayakkabı(TL/Çift)
2010 3. Dönem	15.837.654	2.187.570	6.207.695	6.081.796
2009 3. Dönem	8.485.442	1.921.651	4.971.383	6.470.456
Yıl/Kategori	K.Baş Napa Deri(TL/Ayak)	K.Baş Kürk Deri (TL/Ayak)	B.Baş Vidala Sütet(TL/Ayak)	Yün(TL/Kg)
2010 3. Dönem	0	0	0	0
2009 3. Dönem	0	0	0	0

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

Satış Fiyatları:

	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)
Yıl/Kategori	Çanta (TL/Adet)	Saraciye (TL/Adet)	Konfeksiyon (TL/Adet)	Ayakkabı (TL/Çift)
2010 3. Dönem	192	39	229	81
2009 3. Dönem	197	43	211	69
Yıl/Kategori	K.Baş Napa Deri(TL/Ayak)	K,Baş Kürk Deri(TL/Ayak)	B.Baş Vidala Süet(TL/Ayak)	Yün(TL/Kg)
2010 3. Dönem	0	0	0	0
2009 3. Dönem	0	0	0	0

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:

Finansal Tablo Özeti Oranlar:

TL	2009-3.Dönem	2010-3.Dönem
Toplam Varlıklar	111.359.523	112.836.589
Özsermaye	58.345.646	54.309.140
Net Satışlar	68.511.292	83.108.362
Yurt İçi Satışlar	52.767.212	43.178.795
İhracat	15.744.080	39.929.567
Net Dönem Karı	(-3.869.170)	(-1897.366)
Mağaza Sayısı	61	66
Personel Sayısı	1588	1776

Finansal Oranlar:

Oranlar	2009-3.Dönem	2010-3. Dönem
Cari oran	1,93	1,75
Toplam borçların aktif toplama oranı	48%	52%
Özsermayenin Aktif Toplama Oranı	52%	48%
Esas Faaliyet Karlılığı	34%	33%

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

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 sonrası, 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 değerlendirilmesi ve mali piyasalarda riski azaltıcı yatırımlar yapılması hedefi devam etmektedir.

2009 yılı, reel sektörün ve sektörümüzün dayanıklılığını test eden bir yıl olmuştur. Maliyet iyileştirmeleri ve harcamalarda etkinlik çalışmalarıyla, ana gider kalemlerinde kalıcı iyileşme uygulamaları sağlayarak ciro ve pazar payı hedeflerine ulaşılmaya çalışılmıştır.

İşletme içi kaynak ve bilgi kullanım hızını arttıran ve tüm süreçlerdeki verimliliği artırarak katma değeri yüksek bilgi ve veri akışı sağlayan Kurumsal Kaynak Planlaması Sistemi çalışmalarına başlanmıştır.

2010 yılı içerisinde şirket içi tüm süreçleri hızlandırarak ve hataları minimize ederek gerek verimliliği artırıcı gerekse maliyeti azaltıcı yönde kullanılması planlanan ERP sisteminin devreye alınması planlanmaktadır.

Uzakdoğu ve diğer imalatçı ülkelerdeki fiyat artışları ve etik kodlardaki gelişmelerin, bugüne kadar sürdürdükleri rekabetteki üstünlüklerini zayıflatacağı ve özellikle dünyanın önemli markalarının, istikrarlı, kaliteli, üretim çizgisini değiştirmeyen ve sürekli geliştiren ülkemize yönelimlerinin devam edeceği beklentisindeyiz. Bunun yansıması olarak, önemli dünya markaları ile görüşmelerimiz ve temaslarımız da devam edecektir.

Desa'nın şu anda en büyük pazarları olan İtalya ve İngiltere'nin ardından, Türkiye'nin komşu ülkelerle ilişkileri geliştirmeye yönelik dış politikalarına uygun olarak, özellikle Suriye ve Azerbaycan pazarları üzerinde ve hatta global krizin etkilerini en az hisseden Afrika ülkeleri pazarlarında yoğunlaşmayı ve Londra'da yer alan mağazamıza ek olarak, bir ya da iki mağaza daha açmayı 2010 pazar hedefi stratejilerine dahil edebiliriz.

2010 dönemi için önceliklerimizi, ihracat hedefimizi belirlediğimiz rakamlara ulaştırmak, ihracat ve yurtiçi satış dengemizde %50-50 pazar oranını dengeleyebilmek, işletme sermayesini destekleyecek nakit yaratmak, dünya moda merkezlerinde açmayı hedeflediğimiz mağazalarımızla ve planladığımız yatırımlarımızla arttırmayı hedeflediğimiz pazar payı ve ciro şeklinde belirlemiş bulunuyoruz. Tüm bunların neticesinde ise 2011 den 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.

Bununla birlikte, perakende pazarında yaşanan rekabetin, fiyat talep elastikiyetinin yönetilmesi noktasında Şirketimizin pazar gücünün korunabilmesi için, her zamankinden daha hassas bir yaklaşımla "Eder Fiyat Stratejimizin" vurgulanması önemli hale gelmiştir. Bunu başarılı olarak yürütebilmek için, ürün yapımızın, müşteri talebine her zaman cevap verebilecek spesifikasyonlarda ve büyüklükte oluşturulması, Eder Fiyat Stratejimizi destekleyecek en önemli araçlarımızdan olacaktır.

SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU**9. Yapılan Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri:**

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

10. Dönem İçinde Yapılan Bağışlar Hakkında Bilgiler:

01.01.2010 – 30.09.2010 döneminde şirketimiz tarafından 150,00-TL bağış yapılmıştır.

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

Ünvanı	Adı Soyadı	İş tecrübesi (yıl)
Genel Müdür	Burak Çelet	18
Genel Müdür Yardımcısı (Dış Satım)	Nihal Çelet	30
Genel Müdür Yardımcısı (Satış ve Pazarlama)	Taner Bandırma	20
Genel Müdür Yardımcısı (Mali İşler)	Burhan Çamlıca	17
Çorlu Fabrika Müdürü	Nuri Katkat	19
Düzce Fabrika Müdürü	Gürsu Altıoklar	14
Muhasebe Müdürü	Ahmet Aslan Özünlü	40
Finansman Müdürü	Ayşe Mısırlı	18
İnsan Kaynakları Müdürü	Hamdi Paramyok	19
Bilgi İşlem Müdürü	Dr. Ahmet Taşdelen	24
CRM ve E-ticaret Yöneticisi	Burçak Çelet	11
Reklam ve Halkla İlişkiler Yöneticisi	Esin Gürsoy	10
Yatırımcı İlişkileri Uzmanı	Serpil Mutlu	6

2. Personel Değişikliği

Şirketimizde Eylül 2010 tarihi itibarıyla çalışan sayısı 1.776'dır. (31 Aralık 2009: 1613)

3. Toplu Sözleşme Uygulamaları

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

4. Kıdem Tazminatları

Çalışanların hak kazandıkları kıdem tazminat tutarının 30.09.2010 tarihindeki durumu 930.931,- TL'dir. 2010 yılında ayrılan karşılık 538.550 - TL'dir.

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

5. Personele Sağlanan Haklar

Şirketimizin çalışanlarına İş Kanunu ve ilgili mevzuatlarda belirtilen haklar sağlanmıştır.

Bunlara ilaveten;

- İşyerine Geliş Gidişlerde Servis,
- Öğle Yemeği,
- Araç Tahsisi,
- Araç Tahsisi yapılan personele Ferdi Kaza Sigortası,
- Limitli Kullanılan Cep Telefonları,

hakları verilmektedir.

IV - HESAP DÖNEMİNİN KAPANMASINDAN SONRAKİ GELİŞMELER

01.01.2010 – 30.09.2010 dönemi sonrası, 29.10.2010 tarihinde Torium AVM bünyesinde 1 adet Desa Mağazası açılmıştır.

V – KAR DAĞITIM ÖNERİSİ VE SONUÇ

Şirketimiz Desa Deri San ve Tic. A.Ş.’ nin 12 / 03 / 2010 tarih ve 11 / 2010 no’lu Yönetim Kurulu Kararı ile Sermaye Piyasası Kurulu’nun Seri IV No: 27 sayılı tebliği ve bu tebliğdeki değişikliklere uygun olarak hazırlanan SPK Kar Dağıtım Tablosuna göre;

Şirketimiz 2009 yılı (-) 5.428.698,- TL olan dönem zararından sonra Net Dağıtılabilir Dönem Karı kalmadığından kar dağıtılamayacağına Genel Kurul’a arz ve teklif edilmesine oy birliği ile karar verilmiştir.

KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ UYUM BEYANI

Yıllık Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu’nun değişen bölümleri aşağıda açıklanmakta olup, değişmeyen bölümleri tekrarlanmamıştır.

1. Genel Kurul Bilgileri :

Dönem içerisinde 29.03.2010 tarihinde 2009 Yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı %70 civarı bir katılımı yapılmış olup genel kurulla ilgili bilgiler SPK mevzuatı doğrultusunda gerek özel durum açıklaması gerekse basın yoluyla kamuya iletilmiştir. Nama yazılı pay sahiplerine pay defterine kayıt için özel bir süre öngörülmemiş olup Türk Ticaret Kanunu ile ilgili hükümlere uyulmuştur.

Genel kurul öncesi 2009 yılı faaliyet raporu şirket merkezinde pay sahiplerine sunulmuştur. Genel kurula katılımın kolaylaştırılması amacıyla toplantı yeri şirket merkezi seçilmiş genel kurul ilanı Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi ile ülke çapında yayın yapan bir gazete ve İMKB bülteni aracılığı ile yayınlanmıştır.

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

2. Özel Durum Açıklamaları:

2010 yılı ilk 9 aylık dönemi içerisinde 27 adet özel durum açıklaması yapılmış, bu açıklamaya istinaden ek açıklama istenmemiştir. Tüm özel durum açıklamaları zamanında yapılmış, şirkete herhangi bir yaptırım uygulanmamıştır.

3. Yönetim Kurulu Faaliyet Esasları:

2010 yılı ilk 9 aylık dönemi içerisinde 31 adet yönetim kurulu toplantısı yapılmış olup toplantı gündemleri önceden belirlenmektedir. Yapılan toplantılara fiilen katılım sağlanmış, tüm Yönetim Kurulu kararları oybirliği ile alınmış, Yönetim Kurulu toplantılarında Yönetim Kurulu üyelerince belirtilen ve karar zaptına geçirilmiş soru olmamıştır. Olağan Yönetim Kurulu toplantılarının tarihleri önceden belirlenmektedir. Yönetim Kurulu sekreteryası mevcuttur.

MELİT ÇELET

BURAK ÇELET

BURHAN ÇAMLICA

Yönetim Kurulu Başkanı

Genel Müdür

Genel Müdür Yardımcısı
