

**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 **01.01.2011 – 30.06.2011** dönemini kapsamaktadır.

2. Ortaklığın Ünvanı

Desa Deri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

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

31.03.2011 tarihinde yapılan 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 ErwinDologh 2 yıl süre ile görev yapmak üzere seçilmişlerdir.

Adı Soyadı	Görev Süresi Sonu	İş Tecrübesi (yıl)
Melih Çelet	31.03.2013	39
Nihal Çelet	31.03.2013	31
Burak Çelet	31.03.2013	19
Geza Ümit ErwinDologh	31.03.2013	27
Burçak Çelet	31.03.2013	12

Denetçiler

2010 Hesap Dönemini için denetçiliğe seçilmiş olan Hasan Kalyoncu ve Ferhan İhsan Bozdoğan 31.03.2011 tarihli Olağan Genel Kurula kadar görev yapmışlardır. 31.03.2011 tarihli Olağan Genel Kurulda, Fevzi Şen ve Ferhan İhsan Bozdoğan bir yıl süre ile görevli olmak üzere denetçiliğe seçilmişlerdir.

Adı Soyadı	Görev Süresi Sonu
Fevzi Şen	31.03.2012
Ferhan İhsan Bozdoğan	31.03.2012

Denetim Kurulu

Şirket Yönetim Kurulu'nun icracı olmayan üyeleri Geza Ümit ErwinDologh ile Burçak Çelet 31.03.2011 tarihinden bir dahaki Olağan Genel Kurul'a kadar, 2011 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**

01.01.2011 – 30.06.2011 döneminde şirket ana sözleşmesinde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır.

5. İşletmenin Sermayesinde Dönem İçerisinde Meydana Gelen Değişmeler

01.01.2011 – 30.06.2011 döneminde şirket sermayesinde değişiklik olmamıştır.

6. Dağıtılan Kar Payları

Dönem içerisinde kar dağıtımı yapılmamıştır.

7. Şirketin Ortakları ve Pay Oranları

Adı	30 Haziran 2011		31 Aralık 2010	
	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 arz edilmemiştir.

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.

Türkiye'nin genel ihracatı 2011 yılı Ocak-Haziran döneminde %20,2 oranında artarak 65.8 milyar dolar olarak gerçekleşir iken aynı dönemde Deri ve deri ürünleri ihracatı ise %25 artışla 664,1 milyon dolara yükselmiştir. Deri Sektörü 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. 2011 yılı Ocak-Haziran döneminde gerçekleştirilen 664,1 milyon dolar tutarındaki deri ve deri mamülleri ihracatı ile sektörün Türkiye toplam ihracatındaki payı %1 olmuştur.

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

Desa'nın bir önceki yılın aynı dönemine göre 2011 Ocak-Haziran dönemi ihracat rakamları karşılaştırıldığında %57 artış gözlenmiştir. Desa derinin yıllara göre ihracat rakamları şöyledir.

İHRACAT RAKAMLARI \$	2009	2010	2011
DESA DERİ SAN. ve TİC. A.Ş			
	8.792.096,00	11.603.091,00	26.290.014,00

Türk deri sanayi deri işleme kapasitesindeki %22'lik payı ile İtalya'dan sonra dünyada 2. sırada yer almaktadır. Sektördeki firmaların çoğu KOBİ niteliğindedir.

Kayıtlı ihracat açısından ise toplam tarıma dayalı işlenmiş ürünlerin ihracatında içinde yüzde 6.02'lik bir paya sahip olup, tekstilden sonra en fazla döviz kazandıran ikinci sektördür. Deri ve deri ürünleri ihracatında resmi rakamlarda Rusya, İtalya ve Almanya ihracatta ağırlıkta iken bu ülkeleri sırasıyla Fransa, Irak, İngiltere, Kazakistan, Ukranya, Hong Kong ve Çin izlemektedir. Desa'nın en çok ihracat yaptığı ülkeler ise sırasıyla İtalya, İngiltere, İspanya, Rusya, Çin ve Sudi Arabistan'dır. 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 2010 yılında elde ettiği 127.417.987 TL'lik cirosu ve bugün yaklaşık 1.916 kişilik uzman kadrosuyla Türk deri sektöründe 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.

2010 yılı verileri dikkate alındığında Desa Deri Fortune 500 Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasında yerini almıştır. Ayrıca İstanbul Sanayi Odasının hazırlamış olduğu Türkiye'nin 2. Büyük 500 şirketi listesinde 2009 yılındaki başarısını geliştirerek 2010 yılında 210.uncu sıraya yükselmiştir.

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,

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

- 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.

.İşletmemizde Uygulanan Politikalar, Yatırım ve Temettü Politikası:

Yatırım Politikaları: Yukarıdaki gelişmelere karşılık işletmemiz, 2011 yılı ikinci çeyreği süresince yurtiçi perakende yatırımlarının olumlu sonuçlar vermesi amacıyla, aşağıda yer alan politikalarını uygulamaya devam etmiştir;

Çalışanlara Yönelik Eğitim: yüksek kaliteli eğitim programları uygulanmaktadır.

Perakende Yatırımları: Yeni mağaza konsepti ile gelişen bölgelerde ve yeni alanlarda gerekli değerlendirmeler yapılarak perakende alanda büyüme faaliyetleri sürekli ve etkin bir şekilde devam etmektedir.

Temettü politikası: 2008 yılında başlayan, 2009 ve 2010 süresince devam eden ve 2011 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 değerini üretken yatırımlarla değerlendirilmesine devam edilecektir.

3.İşletmemizin Finansman Kaynakları ve Risk Yönetim Politikaları:

İşletmemiz, finansmanı, 2011 yılı 6 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.

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

➤ 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 almalarımız 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.

• **Dış Kaynaklar:**

- Uzun vadeli yatırımlar için uzun vadeli kaynak tesis edilmiştir. Çok uygun koşullarda alınan yatırım kredisi 2 yılı ödemesiz toplam 7 yılda 6 ay vadelerde itfa edilme koşulu ile alınmıştır. Söz konusu yatırım kredisi geri ödemeleri 2 taksidi ödenmiş olup geri ödemeleri düzenli olarak devam etmektedir.
- 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 gerçekleştiren;
 - 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.

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

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.

Bu hedef doğrultusunda İngiltere’de 2 adet flagship mağaza faaliyete başlamıştır.

İngiltere-Londra merkezli, Hampstead ve Covent Garden merkezli olmak üzere 2 adet mağaza faaliyet göstermektedir.

➤ **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:

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

- Perakende Mağazacılık alanında; 2011 yılı başlangıcında yeni mağaza açılışları ve verimsizleşen noktalardaki mağaza kapanış ve yenilemeleri ile değerlendirildi. 2011 yılı ilk çeyreğinde, Palladium Samsonite ve Marmara Forum Desa mağazaları faaliyete geçmiştir. 2011 ikinci çeyreğinde ise Bursa Anatolium, Bilecik Bozüyük Sarar Outlet ve Malatya Park AVM olmak üzere 3 yeni mağazamız daha açılmıştır. Tüm bu gelişmeler sonucunda mağaza sayısı 73, mağaza alanı ise 14.434.54 metrekare olmuştur.

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,
- İTKİB Fuar Teşviği,
- Teşvikli İthalat

Dönemi	30.06.2011	31.12.2010
Teşvik Türü	TL	TL
İSTİHDAM TEŞVİĞİ	1.131,123	1.950,507
TURQUALITY	174.596	633.048
İTKİB FUAR TEŞVİĞİ	--	-
	USD	USD
TEŞVİKLİ İTHALAT	15.953.769	23.544.661

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.

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

KAPASİTE KULLANIM ORANLARI

	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.
		(%)		(%)		(%)
2011 2.Çeyrek	96.407	%50	74.746	%92,6	23.477	%33,0
2010 2.Çeyrek	50.892	%59	55.520	%85,80	1.067	%1,70
Yıl/Kategori	K.Baş Deri (Ayak)	K.K.O.	K.Baş Kürk Deri (Ayak)	K.K.O.	B.Baş Deri (Ayak)	K.K.O.
		(%)		(%)		(%)
2011 2.Çeyrek	877.340	%23	0	0	1119.300	%125,86
2010 2.Çeyrek	434.942	%12	0	0	12.500	%1,41

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)
2011 2.Çeyrek	90.227	65.690	9.029	83.719
2010 2.Çeyrek	64.575	61.806	7.943	59.668
Yıl/Kategori	K.Baş Napa Deri(Ayak)	K, Baş Kürk Deri(Ayak)	B.Baş Vidala Süet(Ayak)	Yün(Kg)
2011 2.Çeyrek	0	0	0	0
2010 2.Çeyrek	0	0	0	0

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

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)
2011 2.Çeyrek	22.213.430	4.926.889	3.528.076	7.711.043
2010 2.Çeyrek	12.882.824	2.772.541	2.418.392	5.884.749
Yıl/Kategori	K.Baş Napa Deri (TL/Ayak)	K.Baş Kürk Deri (TL/Ayak)	B.Baş Vidala Süet (TL/Ayak)	Yün (TL/Kg)
2011 2.Çeyrek	0	0	0	0
2010 2.Çeyrek	0	0	0	0

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)
2011 2.Çeyrek	246	75	391	92
2010 2.Çeyrek	200	45	304	99
Yıl/Kategori	K.Baş Napa Deri (TL/Ayak)	K.Baş Kürk Deri (TL/Ayak)	B.Baş Vidala Süet (TL/Ayak)	Yün (TL/Kg)
2011 2.Çeyrek	0	0	0	0
2010 2.Çeyrek	0	0	0	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:

Finansal Tablo Özeti Oranlar:

TL	2010-2.Dönem	2011-2.Dönem
Toplam Varlıklar	108.644.491	118.980.784
Özsermaye	52.534.057	52.954.028
Net Satışlar	51.621.241	80.010.371
Yurt İçi Satışlar	29.157.702	39.165.363
İhracat	22.463.539	40.845.008
Net Dönem Karı	(-3.672.449)	(-3.800.231)
Mağaza Sayısı	64	73
Personel Sayısı	1623	1916

Finansal Oranlar:

Oranlar	2010-.2Dönem	2011-2. Dönem
Cari oran	1,70	1,54
Toplam borçların aktif toplama oranı	52%	55%
Özsermayenin Aktif Toplama Oranı	48%	45%
Esas Faaliyet Karlılığı	34%	35%

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 türev enstrümanlar kullanılarak risk yönetimi yapılmaktadır.

2010 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 ve tüm süreçlerdeki verimliliği arttırarak katma değeri yüksek bilgi, veri akışı sağlayan, Kurumsal Kaynak Planlaması Sistemi(ERP), çalışmalarının ön hazırlık, lisans teminleri ve danışmanlık sözleşmeleri yapılmıştır.

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.

Global ısınma ve tüketim eğrilerindeki değişiklikler neticesinde ülkemizde ve dünya sathında hayvancılık sektörü olumsuz etkilenmiş ve müteakip yıllarda etkilenmeye devam edeceği öngörülmektedir. Buna bağlı olarak ekonomik kriz sonrası özellikle perakende sektöründeki canlanma ile talep artışı yaşanırken arzdaki daralma ham deri fiyatlarının dramatik bir şekilde artmasına sebep olmuştur. Ham deri piyasasındaki fiyat artışlarının şirketimize yansıması maliyet ve stoklarımızda artışa sebep olmuştur.

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 Irak, Kıbrıs, Suriye ve Azerbaycan pazarları üzerinde yoğunlaşmayı 2012 pazar hedefi stratejilerine dahil edebiliriz.

2012 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.

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:

01.01.2011 – 30.06.2011 döneminde şirketimiz tarafından 2.180.-TL bağış yapılmıştır.

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

Ünvanı	Adı Soyadı	İş tecrübesi (yıl)
Genel Müdür	Burak Çelet	19
Genel Müdür Yardımcısı (Dış Satım)	Nihal Çelet	31
Genel Müdür Yardımcısı (Satış ve Pazarlama)	Alpaslan Karayalçın	32
Genel Müdür Yardımcısı (Mali İşler)	Burhan Çamlıca	18
Çorlu Fabrika Müdürü	Nuri Katkat	20
Düzce Fabrika Müdürü	Gürsu Altıoklar	15
Muhasebe Müdürü	Ahmet Aslan Özünlü	41
Finansman Müdürü	Ayşe Mısırlı	19
İnsan Kaynakları Müdürü	Hamdi Paramyok	20
Bilgi İşlem Müdürü	Dr. Ahmet Taşdelen	25
CRM ve E-ticaret Yöneticisi	Burçak Çelet	12
Reklam ve Halkla İlişkiler Yöneticisi	Ahu Polatoğlu	9
Yatırımcı İlişkileri Uzmanı	Pınar Kaya	5

2. Personel Değişikliği

Şirketimizde Haziran 2011 tarihi itibarıyla çalışan sayısı 1.916'dır. (31 Aralık 2010: 1893)

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 30.06.2011 tarihindeki durumu 1.302.229.-TL'dir. 2011 yılında ayrılan karşılık 744.139 - 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

01.01.2011 – 30.06.2011 dönemi sonrası, 30.07.2011 tarihinde Göztepe Samsonite ve Bolu Highway Alışveriş Merkezi bünyesinde 2 adet Desa Mağazası açılmıştır.

V – KAR DAĞITIM ÖNERİSİ VE SONUÇ

Şirketimiz Desa Deri San ve Tic. A.Ş.’nin 14 / 03 / 2010 tarih ve 09 / 2011 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;

Şirketimizin 2010 yılı dönem sonu itibariyle geçmiş yıl zararları bulunduğundan 2010 yılı dönem karının geçmiş yıl zararlarına mahsup edilerek, ortaklara kar dağıtımı yapılmayacağı ve konunun Genel Kurul’un bilgi ve onayına sunulması hususlarında Yönetim Kurulumuzun 14.03.2011 tarihli toplantısında karar alınmıştır.

KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ UYUM BEYANI

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

Genel Kurul Bilgileri :

Dönem içerisinde 31.03.2011 tarihinde 2010 Yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı 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 2010 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.

1. Özel Durum Açıklamaları:

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

2011 yılı 6 aylık dönemi içerisinde 8 adet özel durum açıklaması yapılmış, bu açıklamaya istinaden ek açıklama istenmemiştir. Tüm özel durum açıklamaları zamanında yapılmış, şirkete herhangi bir yaptırım uygulanmamıştır.

2. Yönetim Kurulu Faaliyet Esasları:

2011 yılı 6 aylık dönemi içerisinde 15 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