

**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 **01.01.2013 – 30.09.2013** dönemini kapsamaktadır.

2. Ortaklığın Ünvanı

Desa Deri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

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

31.05.2012 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 Burçak Çelet, Osman Tavtay ve Mehmet Kaan Koz'un 2 yıl süre ile görev yapmak üzere seçilmişlerdir.

Adı Soyadı	Görev Süresi Sonu	İş Tecrübesi (yıl)
Melih Çelet	31.05.2014	40
Burak Çelet	31.05.2014	20
Burçak Çelet	31.05.2014	13
Osman Tavtay	31.05.2014	25
Mehmet Kaan Koz	31.05.2014	13

Denetim Komitesi

Şirket Yönetim Kurulu'nun icracı olmayan üyeleri Osman Tavtay ile Mehmet Kaan Koz'un 31.05.2012 tarihinden itibaren Denetimden Sorumlu Komite Üyesi olarak görev yapacaklardır.

4. Dönem İçi Esas Sözleşmede Yapılan Değişiklikler

01.01.2013 – 30.09.2013 döneminde şirket ana sözleşmesinin 18.,20.,21.,26.,29.,31.,32'inci maddelerinde değişiklik yapılmasına ilişkin Sermaye piyasasına başvuru yapılmış olup ilgili değişikliğin ayrıntıları Kamuoyunu Aydınlatma Platformunda yayımlanmıştır.

5. İşletmenin Sermayesinde Dönem İçerisinde Meydana Gelen Değişmeler

01.01.2013 – 30.09.2013 döneminde şirket sermayesinde değişiklik olmamıştır.

6. Dağıtılan Kar Payları

Dönem içerisinde 18.03.2013 tarihli 10/2013 sayılı Yönetim Kurulu'nun önerisi üzerine 2012 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısında kar dağıtım kararı alınmış ve toplam 3.000.000TL kar dağıtılmıştır.

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

7. Şirketin Ortakları ve Pay Oranları

Adı	31 Aralık 2012		30 EYLÜL 2013	
	Pay Oranı	Pay Tutarı	Pay Oranı	Pay Tutarı
Melih Çelet	% 10,00	4.922,196	% 10,00	4.922,196
Çelet Holding A.Ş.	% 54,28	26.717.682	% 54,28	26.717.682
Halka Açık Kısım	% 34,92	17.188,311	% 34,92	17.188,311
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. İlk 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 2013 yılı Ocak-Eylül döneminde %0,6 oranında artarak 112 milyar dolar olarak gerçekleşir iken aynı dönemde Deri ve deri ürünleri ihracatı ise %17,4 artışla 1 milyar 384 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. 2013 yılı Ocak-Eylül döneminde gerçekleştirilen 1 Milyar 384 milyon dolar tutarındaki deri ve deri mamulleri ihracatı ile sektörün Türkiye toplam ihracatındaki payı %1,2 olmuştur.

Desa Derinin yıllara ve dönemlere göre ihracat rakamları şöyledir.

DESA DERİ SAN. ve TİC. A.Ş

İHRACAT RAKAMLARI USD	2009	2010	2011	2012	2013
1-Dönem	4.387.475,94\$	7.551.750,93\$	12.176.551,69\$	11.762.507,41\$	12.660.260,72\$
2-Dönem	5.301.750,70\$	7.386.968,90\$	14.213.462,80\$	12.707.487,33\$	12.088.671,56\$
3-Dönem	6.054.854,43\$	11.387.848,73\$	15.685.481,75\$	12.014.658,78\$	14.056.763,72\$
4-Dönem	8.839.577,28\$	16.594.590,66\$	14.133.797,51\$	13.372.606,54\$	
Toplam	24.583.658,35\$	42.921.159,22\$	56.209.293,75\$	49.857.260,05\$	

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

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, Ukranya, Hong Kong ve Çin izlemektedir. Desa'nın en çok ihracat yaptığı ülkeler ise sırasıyla İtalya, İngiltere, G.Kıbrıs, Fransa, Kazakistan, Hong Kong ve Çin'dir. Türkiye'de deri sektörünün ithalatı ağırlıklı olarak hazır giyim girdisine yönelik ham deri ihtiyacına dayanmaktadır.

Şirket, 1972 yılında limited şirket olarak kurulmuş, 1982 yılında anonim şirket statüsüne geçmiştir. Şirket 2012 yılında elde ettiği 238.267.952,- TL'lik cirosu ile 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.

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 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.

İşletmemizde Uygulanan Politikalar, Yatırım ve Temettü Politikası:

Yatırım Politikaları: Yukarıdaki gelişmelere karşılık işletmemiz, 2013 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 ile gelişen bölgelerde ve yeni alanlarda gerekli değerlendirmeler yapılarak perakende alanda büyüme faaliyetleri sürekli ve etkin bir şekilde devam etmektedir.

Temettü politikası: Sermaye Piyasası Kurulu'nun Kurumsal Yönetim İlkeleri uyarınca, "DESA" markasının büyüme, gelişme ve güçlü bir mali yapıya sahip dünya şirketi olma hedefleri doğrultusunda, yurtdışında ilave yatırımlara dikkate gidilmesi global ekonomik bir krizide ortaya çıkması muhtemel olumsuz etkilerin engellenmesi amacıyla iç ve dış yatırım fırsatlarının değerlendirilmesi gibi hususlar dikkate alınarak, ortaklarımız ve şirket menfaatleri de gözönünde tutularak hissedarlarına kar payı dağıtılması benimsemiştir.

3. İşletmemizin Finansman Kaynakları ve Risk Yönetim Politikaları:

İşletmemiz, 2013 yılı 9 aylık hesap dönemi süresince finansmanını 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 Satışlar

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 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.

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 6 ay vadelerde itfa edilme koşulu ile alınmıştır. Söz konusu yatırım kredisi geri ödemeleri 7 taksiti 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 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. 2011 yılı sonunda biten destekleme programı şirketimiz için 5 yıl daha devam etme kararı verilmiştir.

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

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

- 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; 2013 yılında yeni mağaza açılışları ve kapanışları değerlendirildi. 2013 yılı ilk çeyreğinde, Kızılay Alışveriş Merkezi ve Kayseri Armonium mağazalarımız mağaza karlılığı değerlendirilerek kapatılması uygun görülmüştür. 2013 yılı ikinci yarısına bakıldığında Vialand Avm Desa ve Vialand Avm Samsonite olmak üzere 2 mağaza açılışı gerçekleştirilmiştir. 2013 yılı üçüncü döneme gelindiğinde Ankara Esenboğa, ve İzmir Agora mağazalarımız faaliyete geçmiştir.

Tüm bu gelişmeler sonucunda faaliyette bulunan mağaza sayısı 89, mağaza alanı ise 16.438,58 metrekare olmuştur.

Teşvikler ve Yararlanma Seviyesi:

- 2006/4 sayılı Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ,
- İTKİB Fuar Teşviği,
- Teşvikli İthalat
- 5084 Sayılı Yatırımların ve İstihdamın Teşviki ile, Bakanlar Kurulu 2013/4966 sayılı kararına istinaden 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren ek olarak % 6 teşvikten yararlanmaya hak kazanmıştır.
-

Dönemi	30.09.2013	30.09.2012	31.12.2012
Teşvik Türü	TL	TL	TL
İSTİHDAM TEŞVİĞİ	1.542.113	1.096.193	2.278.343
TURQUALITY	2.030.162	282.760	945.574
İTKİB FUAR TEŞVİĞİ	-	27.079	27.079
	USD	USD	USD
TEŞVİKLİ İTHALAT	22.735.110	22.377.569	27.557.177

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.

SERİ: XI NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU➤ **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:**KAPASİTE KULLANIM ORANLARI**

	Ürün Adı	K.K.O	Ürün Adı	K.K.O	Ürün Adı	K.K.O	Ürün Adı	K.K.O
		(%)		(%)		(%)		(%)
Yıl/Kategori	Çanta (Adet)	K.K.O	Saraciye (Adet)	K.K.O	Konfeksiyon (Adet)	K.K.O	Tekstil (Adet)	K.K.O
		(%)		(%)		(%)		(%)
2013 3-Çeyrek	199.776	%37	172.409	%66	19.799	%23	2.253	%9
2012 3-Çeyrek	212.727	%36	218.276	%84	30.206	%35	5.696	%24
Yıl/Kategori	K.Baş Deri (Ayak)	K.K.O	K.Baş Kürk Deri (Ayak)	K.K.O	B.Baş Deri (Ayak)	K.K.O		
		(%)		(%)		(%)		
2013 3-Çeyrek	2.256.981	%30	21.435	%0,85	0	%0	0	0
2012 3-Çeyrek	2.296.993	%31	7.679	%0,30	139.186	%11	0	0

Satış Miktarları:

	Ürün Adı (Ölçü birimi)	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)	Tekstil (Adet)
2013 3-Çeyrek	273.634	194.838	28.977	206.267	2.597
2012 3-Çeyrek	341.543	213.285	34.722	229.790	6.273
Yıl/Kategori	K.BAŞ DERİ (AYAK)	K.BAŞ DERİ (AYAK)	B.BAŞ DERİ (AYAK)		
2013 3-Çeyrek	490.963,42	8,25	30.949,07		
2012 3-Çeyrek	560.438,09		19.648,20		

SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADENHAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU

Satış Tutarları:

	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Ürün Adı (Ölçü birimi)	Diğer
Yıl/Kategori	Çanta (TL)	Saraciye (TL)	Konfeksiyon (TL)	Ayakkabı(TL)	Tekstil (TL)	
2013 3-Çeyrek	76.405.911	14.269.410	12.871.422	22.323.928	361.435	
2012 3-Çeyrek	67.849.753	16.056.804	18.094.941	22.790.388	292.261	
Yıl/Kategori	K.BAŞ DERİ (TL/AYAK)	K.BAŞ DERİ (TL/AYAK)	B.BAŞ DERİ (TL/AYAK)			
2013 3-Çeyrek	5.458.470,50	148,95	306.208,34			
2012 3-Çeyrek	4.626.232,02	0	152.356,11			

Satış Fiyatları:

	Ürün Adı (Ölçü birimi)	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)	Tekstil (TL/Adet)
2013 3-Çeyrek	279,23	73,24	444,19	108,23	139,17
2012 3-Çeyrek	198,66	75,28	521,14	99,18	46,59
Yıl/Kategori	K.BAŞ DERİ (TL/AYAK)	K.BAŞ DERİ (TL/AYAK)	B.BAŞ DERİ (TL/AYAK)		
2013 3-Çeyrek	11,12	18,05	9,89	0	
2012 3-Çeyrek	8,25	0	7,75	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	2013 3-Dönem	2012 3-Dönem	2012 4-Dönem
Toplam Varlıklar	150.648.260	132.889.910	144.055.854
Özsermaye	66.916.080	56.113.602	70.213.275
Net Satışlar	130.907.594	130.007.398	181.110.537
Yurt İçi Satışlar	58.148.211	64.893.236	91.255.546
İhracat	72.759.383	65.114.162	89.854.991
Net Dönem Karı	175.452	-1.905.146	2.828.955
Mağaza Sayısı	89	85	88
Personel Sayısı	1.902	1.950	1954

Finansal Oranlar:

Oranlar	2013 3-Dönem	2012 3-Dönem	2012 4- Dönem
Cari oran		1,45	1,55
Toplam borçların aktif toplama oranı	%56	%58	%51
Özsermayenin Aktif Toplama Oranı	%44	%42	%49
Esas Faaliyet Karlılığı	%28	%35	%27

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 artırarak katma değeri yüksek bilgi, veri akışı sağlayan, Kurumsal Kaynak Planlaması Sistemi(ERP), çalışmalarının ön

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

hazırlık, lisans teminleri ve danışmanlık sözleşmeleri yapılmıştır. Söz konusu proje hayata geçirilmiş olup Nisan 2012 itibarı ile sistem kullanılmaya başlanmıştır.

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 tarihinde 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 diğer ülkelerle ilişkileri geliştirmeye yönelik dış politikalarına uygun olarak, özellikle Çin, Rusya, Irak, Kıbrıs ve Azerbaycan pazarları üzerinde yoğunlaşmayı 2013 pazar hedefi stratejilerine dahil edebiliriz.

2013 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.

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:

01.01.2013 – 30.09.2013 döneminde şirketimiz tarafından 200,00 TL bağış yapılmıştır.

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

III – YÖNETİM ÇALIŞMALARI

1. Üst Düzey Yöneticiler

Ünvanı	Adı Soyadı	İş tecrübesi (yıl)
Genel Müdür	Burak Çelet	20
Genel Müdür Yardımcısı (Satış ve Pazarlama)	Alpaslan Karayalçın	33
Genel Müdür Yardımcısı (Mali İşler)	Ayhan Diribaş	20
Düzce Fabrika Müdürü	Gürsu Altıoklar	16
Muhasebe Müdürü	Ahmet Aslan Özünlü	42
Finansman Müdürü	Ayşe Mısırlı	20
İnsan Kaynakları Müdürü	Hamdi Paramyok	21
Bilgi İşlem Müdürü	Mehmet Işık	15
CRM ve E-ticaret Yöneticisi	Burçak Çelet	13
Reklam ve Halkla İlişkiler Yöneticisi	Abide Turan	9
Yatırımcı İlişkileri Uzmanı	Pınar Kaya	6

2. Personel Değişikliği

Şirketimizde Eylül 2013 tarihi itibarıyla çalışan sayısı 1.902 dir. (31 Aralık 2012: 1954)

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 30.09.2013 tarihindeki durum 2.008.270-TL'dir. 2013 yılında ayrılan karşılık 169.312,-TL'dir.

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.

**SERİ: XI NO: 29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADEN HAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU****IV - HESAP DÖNEMİNİN KAPANMASINDAN SONRAKİ GELİŞMELER**

Açılması planlanan 5 mağazadan 2 si olan Gaziantep Forum Desa ve Gaziantep Forum Samsonite Mağazalarının hazırlıkları bitmiş ve 01.10.2013 tarihi itibarı ile faaliyete geçmiştir. Son olarak İstanbul Deniz Otobüsleri Samsonite Mağazası 09.11.2013 tarihi itibarı ile faaliyetine başlamıştır. Diğer 3 mağaza sözleşmeleri imzalanmış olup açılış için hazırlıklar devam etmektedir.

V – KAR DAĞITIM ÖNERİSİ

Sermaye Piyasası Kurulu'nun Kurumsal Yönetim İlkelerine uyarınca, "DESA" markasının büyüme gelişme ve güçlü bir mali yapıya sahip dünya şirketi olma hedefleri doğrultusunda, yurtdışında yapılacak ilave yatırımların dikkate alınması ve global ekonomik krizin ortaya çıkması muhtemel etkilerinin engellenebilmesi için iç ve dış yatırım fırsatlarının değerlendirilebilmesi ve piyasada ortaklarımız ve şirket menfaatleri de göz önüne alınarak hissedarlarına kar payı dağıtılmasını benimsemiştir.

Şirket Ana Sözleşmesinin "Karın Dağıtılması", "Karın Dağıtım Tarihi" ve "Yedek Akçe" adlı 29., 30., 31. maddelerinde kâr dağıtım politikası Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun ilgili hükümlerine uygun olarak düzenlenmiş bulunmaktadır. Sermayeyi temsil eden A ve B Grubu pay sahipleri için kar payı dağıtımında imtiyaz söz konusu değildir.

Geçmiş yıllara ait karların dağıtımı ve yıllık temettü ödemesi için Yönetim Kurulu, şirketin o yılki performansını, ekonomik şartları, yatırımları ve şirketin nakit akışını göz önüne alarak Genel Kurul'a kâr dağıtım önerisi sunar.

KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ UYUM BEYANI

Yıllık Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu'nun değişen bölümleri aşağıda açıklanmakta olup, değişmeyen bölümleri tekrarlanmamıştır. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Kapsamında Riskin Erken Saptanması Komitesi ve Kurumsal Yönetim komitesi oluşturulmuştur. Oluşturulan Kurumsal Yönetim Komitesinin Aday Gösterme Komitesi ve Ücret Komitesinin de görevlerini yerine getirmesine karar verilmiştir.

Genel Kurul Bilgileri :

Dönem içerisinde 05.04.2013 tarihinde 2012 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 2012 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:

2013 yılı 9 aylık dönemi içerisinde 12 adet özel durum açıklaması yapılmış, bu açıklamaya istinaden ek açıklama istenmemiştir. Tüm özel durum açıklamaları zamanında yapılmış, şirkete herhangi bir yaptırım uygulanmamıştır.

SERİ:XI NO:29 SAYILI TEBLİĞE İSTİNADENHAZIRLANMIŞ
YÖNETİM KURULU FAALİYET RAPORU

2. Yönetim Kurulu Faaliyet Esasları:

2013 yılı 9 aylık dönemi içerisinde 26 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.

MELİH ÇELET

BURAK ÇELET

AYHAN DİRİBAŞ

Yönetim Kurulu Başkanı

Genel Müdür

Genel Müdür Yardımcısı