

**RODRİGO TEKSTİL
SANAYİ VE TİCARET
ANONİM ŞİRKETİ**

PİYASA DANIŞMANI RAPORU

Piyasa Danışmanı : NETA Yatırım Menkul Değerler A.Ş.

09 Temmuz 2013

23 Temmuz 2013



meta
Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
NETA YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Nispetiye Mahallesi, Nispetiye Cad. No:36/4/5
34395 Beşiktaş / İSTANBUL

İÇİNDEKİLER

1	RAPORUN KONUSU	4
2	ŞİRKETİ TANITICI BİLGİLER	4
2.1	ŞİRKETİN ORTAKLIK YAPISI	5
2.2	ŞİRKETİN KURULUŞUNDAN İTİBAREN YAPTIĞI SERMAYE ARTIRIMLARI	5
2.3	KURULUŞUNDAN İTİBAREN FAALİYET KONUSUNU GERÇEKLEŞTİRMEK İÇİN YAPTIĞI ÖNEMLİ GELİŞMELER	6
2.3.1	Şirketin Faaliyet Merkezi, Çalışan Sayısı ve Şubeleri	7
2.4	ŞİRKET GENEL ORGANİZASYON ŞEMASI	8
2.5	ŞİRKETİN PERSONEL YAPISI	8
2.6	İŞTİRAKLERİ VE BAĞLI ORTAKLIKLARI HAKKINDA BİLGİLER	9
2.6.1	İlişkili Taraflar	9
3	ŞİRKETİN YÖNETİM KURULU ÜYELERİ VE DENETÇİSİ	10
4	ŞİRKETİN KURULUŞUNDAN BU YANA ÜRETİM VE FAALİYETLERİNİ ETKİLEYEN OLAYLAR (KONKORDATO, İFLAS, FAALİYETE ARA VERME VB.)	11
5	ŞİRKETİN ÖNEMLİ PERSONELİNE İLİŞKİN BİLGİ	11
5.1	BEKİR KÜÇÜKDOĞAN, YÖNETİM KURULU BAŞKANI, GENEL MÜDÜR	11
5.2	HURİYE KÜÇÜKDOĞAN, YÖNETİM KURULU ÜYESİ	11
5.3	CÜNEYT KÜÇÜKDOĞAN, YÖNETİM KURULU ÜYESİ	11
5.4	AYFER GÜLTEKİN, YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI, MALİ İŞLER MÜDÜRÜ	12
5.5	ŞÜKRAN İHTİYAROĞLU, ÜYE	12
5.6	YAVUZ KILIÇARSLAN, DENETÇİ	12
6	ŞİRKETİN ÜRÜNLERİNİN YA DA HİZMETLERİNİN VARSA YENİLİKÇİ TARAPLARI VE REKABET AVANTAJLARI	12
7	TESİSLER	13
8	MALİ VERİLER	14
8.1	VARLIKLAR	14
8.2	KAYNAKLAR	15
	GELİR TABLOSU	15
8.3	MALİ VERİLERE İLİŞKİN AÇIKLAMALAR	16
9	BAĞIMSIZ DENETİME İLİŞKİN GÖRÜŞLER	20
9.1	GÖRÜŞ, 31 ARALIK 2012	20
10	ŞİRKETİN İŞ MODELİ, PAZARLAMA STRATEJİSİ	20
10.1	ŞİRKETİN İŞ MODELİ	20
10.2	SATIŞ VE PAZARLAMA	21
10.3	BRÜT SATIŞLAR	21
10.4	BAŞLICA YURTİÇİ MÜŞTERİLER VE BÖLGESEL SATIŞLAR	22
10.5	BAŞLICA YURTDIŞI MÜŞTERİLER	23
11	ŞİRKETİN MARKALARI VE ÜRÜNLERİ	23
11.1	MARKALARI	23
11.2	ÜRÜNLER	23
12	İŞ MODELİ, ÜRETİM VE PAZARLAMA SÜREÇLERİ	24
13	ŞİRKETİN İŞ MODELİNİN HAYATA GEÇMESİ İÇİN GEREKEN KAYNAK VE GERİ DÖNÜŞÜNE İLİŞKİN ÖNGÖRÜLER	24
14	SEKTÖR, PAZAR VE RAKİPLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ, ŞİRKETİN HEDEFLERİ, VARSA PAZAR PAYI KAZANMA VE MUHAFAZA ETME KONUSUNDAKİ AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI	26

23 Temmuz 2013



NETA YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Sulcuoğlu Metro İmrahor Cad. No:36 4/5
41080 Beyoğlu / İSTANBUL

14.1	SEKTÖRÜN DURUMU VE BAŞLICA RAKİPLER.....	26
14.2	SEKTÖRÜN TÜRKİYE'DEKİ GENEL DURUMU.....	26
14.2.1	Sektörlerin Üretim Eğilimleri ve Üretilen Başlıca Ürünler.....	28
14.2.2	Sektörlerin 2013–2023 Projeksiyonu.....	29
14.2.3	Sektördeki Rakip Durumu.....	30
14.2.4	Denim Pazarı.....	30
14.2.5	Türkiye'den En Fazla Denim Kumaş İhraç Edilen Ülkeler.....	33
14.3	ŞİRKETİN AVANTAJLARI.....	34
14.4	ŞİRKETİN DEZAVANTAJLARI.....	34
15	SEKTÖRÜ OLUMLU VEYA OLUMSUZ ETKİLEYEN FAKTÖRLER (SEKTÖRE TANINAN TEŞVİKLER VE KISITLAMALAR İLE ŞİRKETİN YARARLANDIĞI TEŞVİK, SÜBVANSİYON, SENDİKAL FAALİYETLER VB.).....	35
16	ŞİRKETİN ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME FAALİYETLERİ.....	36
17	ŞİRKETİN MEVCUT FAALİYETLERİ İLE PAYLARININ DEĞERLEMESİNE BAZ TEŞKİL EDEN GELECEKTE YARATACAĞI VARSAYILAN GELİRLERİ ETKİLEYEBİLECEK RİSKLER.....	36
17.1	SERMAYE Riski.....	36
17.2	KREDİ Riski.....	37
17.3	LİKİDİTE Riski.....	37
17.4	PIYASA Riski.....	38
17.5	KUR Riski.....	38
17.6	FAİZ ORANI Riski.....	39
18	ŞİRKET RAPORUNDA UZMAN KİŞİ VE KURULUŞLARIN GÖRÜŞLERİNE YER VERİLMESİ HALİNDE, GÖRÜŞÜNE YER VERİLEN UZMAN KİŞİ VEYA KURULUŞUN ŞİRKETTEN BİR MENFAATİ OLUP OLMADIĞINA İLİŞKİN BİLGİLER ...	39
19	ŞİRKETİN YÖNETİM VE DENETİM KURULU ÜYELERİ HAKKINDA 18.05.2011 TARİH, 369 SAYILI GELİŞEN İŞLETMELER PİYASASI'NDA PİYASA DANIŞMANLIĞI GÖREVİNE İLİŞKİN USUL VE ESASLAR GENELGESİ'NİN 4'ÜNCÜ MADDESİ'NİN (C) VE (Ç) BENTLERİNDE SAYILAN SUÇLARDAN DOLAYI MAHKUMİYETE VEYA GÜVENLİK TEDBİRİNE HÜKMEDİLMİŞ OLUP OLMADIĞI.....	39
20	PIYASA DANIŞMANI GÖRÜŞÜ.....	40

23 Temmuz 2013



Borsa İstanbul Anonim Şirketi Gelişen İşletmeler Piyasası Yönetmeliği'nin 5'inci ve 7'nci Maddeleri Uyarınca Hazırlanan Piyasa Danışmanı Raporu

1 RAPORUN KONUSU

Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin (Bundan sonra "Şirket" veya "Rodrigo Tekstil" olarak tanımlanacaktır) ile Neta Yatırım Menkul Değerler A.Ş. (Bundan sonra "Neta Yatırım" veya "Piyasa Danışmanı" olarak tanımlanacaktır) arasında 18.04.2013 tarihinde düzenlenen Piyasa Danışmanlığı Anlaşması uyarınca Rodrigo Tekstil'in sermaye artırımını sırasında ihraç edeceği payların Borsa İstanbul Anonim Şirketi Gelişen İşletmeler Piyasası Listesi'ne kabul başvurusunda bulunulması amacıyla mevcut mevzuat çerçevesinde düzenlenen "Onay ve Uyumluluk Beyanı"na temel teşkil edecek rapordur.

2 ŞİRKETİ TANITICI BİLGİLER

Ticaret Unvanı	: Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
Merkez Adresi	: M. Nesih Özcan Mahallesi Keresteciler Sitesi Fatih Caddesi No:3 Daire:1 Merter/Güngören/İSTANBUL
Fiili Yönetim Adresi	: Merter/Güngören/İSTANBUL
Bağlı Bulunduğu Ticaret Sicili Memurluğu	: İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	: 384695
Ticaret Siciline Tescil Tarihi	: 28.12.1997
Sürelili Olarak Kuruldu ise Süresi	: Süresiz olarak faaliyet gösterecektir.
Tabi Olduğu Yasal Mevzuat	: Türkiye Cumhuriyeti Kanunları
Esas Sözleşmeye Göre Amaç ve Faaliyet Konusu	: Şirket'in amaç ve faaliyet konusu, Madde 4: Şirketin başlıca amaç ve konusu : Her türlü konfeksiyon imali ihracı ithali ve dahili ticareti, Her türlü kumaş İmali, İhracı, İthali ve dahili ticareti, Her türlü İplik İmali, İhracı, İthali ve dahili ticareti, Her nevi şirkete iştirakte bulunmak, (Sermaye Piyasası Kanunu'nun md. 15/son hükmü saklıdır.)
Telefon ve Faks Numaraları	: İstanbul Tel: 0 (212) 875 07 41 Faks: 0 (212) 875 08 41
İnternet Adresi	: www.rodrigo.com
Bilinen Ortak Sayısı	: 5 (beş)
Halka Arz Edilecek Payların Nominal Tutarı	: 2.000.000 TL
Halka Arz Fiyatı	: 2,35 TL
Kayıtlı Sermaye Tavanı	: 80.000.000 TL
Çıkarılmış Sermayesi	: 4.800.000 TL
Şirket Tesisleri Kendi Mülkiyeti/Kiralık	: Tesis Büyüklüğü: 1.500 metrekare alan (kiralık) aylık kira bedeli 7.720 TL (Kira bedeli yıllık olarak bir önceki yılın 12 aylık ÜFE, TÜFE değerlerinin ortalamasına göre artırılabilmektedir.)

23 Temmuz 2013



2.1 Şirketin Ortaklık Yapısı

Şirketin 28.03.2013 tarihinde yapılan olağan genel kurul toplantısı hazirun cetveline göre ortaklık yapısı aşağıdadır:

Ortağın Adı Soyadı	Sermaye Payı/Oy Hakkı	Pay Yüzdesi (%)
Bekir Küçükdoğan	4.032.000	84
Huriye Küçükdoğan	240.000	5
Enver Küçükdoğan	240.000	5
Cüneyt Küçükdoğan	240.000	5
Şükran İhtiyaroğlu	48.000	1
Toplam	4.800.000	100

Şirketin 31.07.2012 tarihinde yapılan olağan genel kurul toplantısı hazirun cetveline göre ortaklık yapısı aşağıdadır:

Ortağın Adı Soyadı	Sermaye Payı/Oy Hakkı	Pay Yüzdesi (%)
Bekir Küçükdoğan	4.032.000	84
Huriye Küçükdoğan	240.000	5
Enver Küçükdoğan	240.000	5
Cüneyt Küçükdoğan	240.000	5
Şükran İhtiyaroğlu	48.000	1
Toplam	4.800.000	100

Ortağın Adı Soyadı	Pay Grubu	Nama/ Hamiline	Sermaye İçindeki Oranı (%)	Sahip Olduğu Pay Tutarı (TL) Nominal
Bekir Küçükdoğan	A	Nama	10,4	500.000
	B	Hamiline	73,6	3.532.000
Huriye Küçükdoğan	B	Hamiline	5	240.000
Enver Küçükdoğan	B	Hamiline	5	240.000
Cüneyt Küçükdoğan	B	Hamiline	5	240.000
Şükran İhtiyaroğlu	B	Hamiline	1	48.000
Toplam				4.800.000

2.2 Şirketin Kuruluşundan İtibaren Yaptığı Sermaye Artırımları

Sermaye (TL)		Artırım (TL)		Tarih	
Artırım Öncesi	Artırım Sonrası	Bedelli Artırım	Bedelsiz Artırım	Artırım Kararının Alındığı Genel Kurul Toplantısı	Ticaret Sicil Gazetesi İlan Tarihi
10.000	1.000.000	990.000		10.04.2003	02.05.2003
1.000.000	4.800.000	3.800.000		20.02.2012	14.03.2012



Şirketin sermayesi 4.800.000 TL (Dört Milyon Sekiz Yüz Bin) dir. Daha önce 1.000.000 TL (Bir Milyon) olan sermayesi 14.03.2012 tarih ve 8026 sayılı Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan edildiği üzere toplam 3.800.000 TL (Üç Milyon Sekiz Yüz Bin) artışla 4.800.000 TL'ye (Dört Milyon Sekiz Yüz Bin) çıkarılmıştır.

Şirket'in kayıtlı sermaye sistemine geçiş için yapmış olduğu başvurunun kabul edildiği bilgisi Sermaye Piyasası Kurulu'nun 29.06.2012 tarihli ve 2012/26 sayılı haftalık bülteninde yer almıştır. Şirketin kayıtlı sermaye tavanı 80.000.000 TL olup, her biri 1 TL itibari değerle 80.000.000 adet paya ayrılmıştır. Şirketin çıkarılmış sermayesi 4.800.000 TL'dir. Çıkarılmış sermaye her biri 1 TL itibari değerde 4.800.000 adet paya ayrılmış olup, bu payların 500.000 adedi (A) grubu nama yazılı, 4.300.000 adedi (B) grubu hamiline yazılı paylardan oluşmaktadır. (A) grubu paylar yönetim ve denetim kurulu üyelerinin belirlenmesi ve oy hakkı kullanımında imtiyaza sahiptir ve bu payların devri için hamiline yazılı payların aksine, yönetim kurulunun onayı şarttır.

2.3 Kuruluşundan İtibaren Faaliyet Konusunu Gerçekleştirmek İçin Yaptığı Önemli Gelişmeler

Rodrigo Tekstil A.Ş. 28.12.1997 tarihinde İhlas-Küçükdoğan Tekstil Ticaret ve San. A.Ş. unvanı ve 10.000 TL sermaye ile Mahmut Küçükdoğan, Bekir Küçükdoğan, Hüsnü Kurtiş, İsmail İncialan ve Rıdvan Büyükçelik tarafından kurulmuştur. Şirket unvanı 26.06.2001 tarihli olağan genel kurul kararı ile Rodrigo Tekstil Turizm İnşaat Gıda Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi olarak değiştirilmiştir. 10.04.2003 tarihli olağan genel kurul toplantısında sermaye artışı istenmiş ve 10.000 TL olan sermaye 1.000.000.TL'ye çıkarılmıştır. En son 20.02.2012 tarihli 2010-2011 yılı olağan genel kurulunda sermaye artışına giderek 1.000.000 TL olan sermayesini 4.800.000 TL'ye çıkarmıştır. Artırılan 3.800.000 TL'lik sermayenin 1.200.000 TL'lik kısmı Şirket ortağı olan Bekir Küçükdoğan'ın Şirket'ten alacakları olup bunun sermayeye ilavesi şeklinde karşılanmıştır. 2002 Nisan döneminde tam anlamıyla faaliyete başlanmış olan Şirket, perakende olarak 1 (bir) adet mağaza ile yola çıkmıştır. Aynı yıl Laleli piyasasında toptan satışa başlamıştır. 2003'te şirket bünyesinde ütü-paket bölümü ve dikim bandı oluşturulmuştur. 2004 yılında laleli piyasasında 2. toptan satış mağazası açıldı ve 2004 – 2005 yılları arası net satışlar %54,98 artışla 2.991.213 TL seviyesine ulaşırken, 2006 yılında net satışlar %115 artışla 6.439.239 TL seviyesine ulaşmıştır. 2008'de Bayrampaşa-Esenyurt mağazaları faaliyete geçmiştir. 2009'da ise Esenyurt'ta 2. mağaza ile İzmit mağazası faaliyete geçti. Şirket, 2009 yılından itibaren yeni tasarım ve pazarlama ekibi ile beraber yurtiçi piyasaya yönelik olarak üretim ve satış politikalarını değiştirmiştir. Bu tarihten itibaren iç piyasada kilit noktalarda ve Türkiye'nin çeşitli noktalarına ağırlıklı satışlar başlamıştır. Özellikle esas fiili üretim konusu olan denim pantolon grubunda 2009 yılında 260.451 adet ve 3.058.908 TL tutarında satış yapılmıştır. Bu veriler 2010 yılında 354.159 adet ve 4.751.346 TL olarak gerçekleşmiştir. 2011 yılında Gebze mağazası hizmete girmiş olup aynı yıl içinde 370.797 adet ve 5.365.439 TL'lik satış yapılmıştır. Raporun ilerleyen bölümlerinde bahsedilen t-shirt vb. mamuller ise hazır alınarak satışı

23 Temmuz 2013



gerçekleştirilmektedir. Şirket, halka arzdan elde edilecek gelirle ürün geliştirme çalışmaları yapmayı ve piyasadan sağlayacağı hammaddelerle fason üretim yaparak gömlek, t-short, kemer, çorap, ayakkabı, çanta üretmeyi planlamaktadır. 2011 yılında Merter'de 750 m² showroom ve pazarlama olarak 10 kişilik ekiple toptan yurtiçi ve yurtdışı müşterilere hizmet vermiştir. 2011 yılına kadar iki ayrı şirket olarak faaliyetlere devam edilmiş olup, Rodrigo üretimi yapmış ve RDG Spor Mağazacılık Ltd. Şti.'de (RDG Spor) mağazacılık kolunu yürütmüştür. Fakat 17.11.2011 tarihli Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi'nde yayınlanan 19.11.2011 tarih ve 2011/4 sayılı Ortaklar Kurulu kararı ve 22.11.2011 tarihli Ticaret Sicil Gazetesi'nde yayınlanan 11.11.2011 tarih ve 2011/5 sayılı Ortaklar Kurulu kararı doğrultusunda RDG Spor'a ait mağazalar kapanmıştır. 2011 yılı sonunda ise bu mağazalar Rodrigo Tekstil tarafından şube olarak tescillenmiştir. Son durum itibariyle şirket bünyesinde faaliyet gösteren ütü-paket bölümü kapatılmış olup, ayrıca Şirket'in kapanan şubelerinden ötürü faaliyet gösteren mağaza sayısı 2'ye düşürülmüştür. Faaliyet gösteren mağazalar; Beylikdüzü, Eskule mağazalarıdır. Aynı zamanda Merter'de merkez bina bulunmaktadır.

2.3.1 Şirketin Faaliyet Merkezi, Çalışan Sayısı ve Şubeleri

Şirket'in merkezi İstanbul'da olup, Genel Müdürlüğü, Güngören Merter Keresteciler Sitesi Fatih Caddesi Kasım Sokak No:3 adresinde bulunmaktadır.

31 Aralık 2012 tarihi itibariyle Şirket'te 57 kişi çalışmaktadır. (31 Aralık 2011; 79 kişi). Şirket'in şuanki çalışan sayısı 35 kişidir.

Şirket'in 31 Aralık 2012 ve öncesinde açılmış olan mağazaları aşağıdaki gibidir. Kapanan mağazalara ilişkin bilgiler ise aşağıdaki tablonun altında yer almaktadır.

Mağaza Adı	Yeri
Eskule Mağazası	Esenyurt / İstanbul
Beylikdüzü Mağazası	Beylikdüzü / İstanbul
Dilovası Mağazası	Dilovası / İzmit
Merter Showroom (merkez)	Merter/İstanbul
NCITY mağazası	Kocaeli/İzmit
Kıraç Mağazası	Esenyurt /İstanbul

Şirket, 13 Kasım 2012 tarihli 8192 sayılı ticaret sicil gazetesi ve 01.11.2012 tarih ve 2012 / 15 sayılı Yönetim Kurulu Kararı ile Kıraç Mağazasını kapatmıştır.

Şirket, 28 Haziran 2012 tarihli 8100 sayılı ticaret sicil gazetesi ve 18.06.2012 tarih ve 5 nolu Yönetim Kurulu Kararı ile Ncity Mağazasını kapatmıştır.

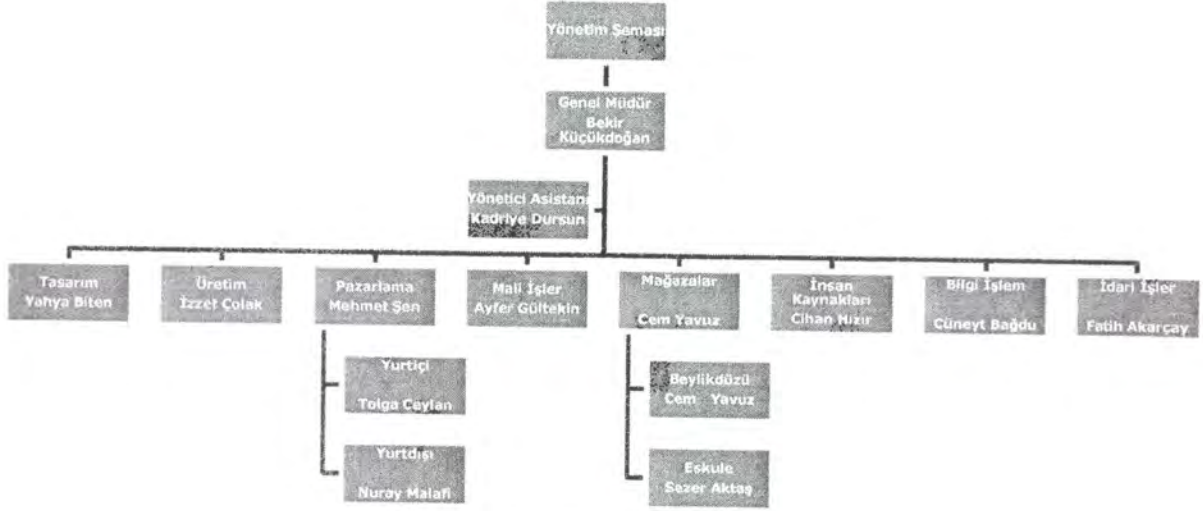
Şirket, 13 Mart 2013 tarihli 8277 sayılı ticaret sicil gazetesi ve 05.03.2013 tarih ve 2013/3 sayılı Yönetim Kurulu Kararı ile Dilovası Mağazası kapatılmıştır.

Son durum itibariyle Şirket'in Merter Showroom Merkez bina ve Beylikdüzü Mağazası ile Eskule Mağazası şube olarak devam etmektedir.

23 Temmuz 2013



2.4 Şirket Genel Organizasyon Şeması



2.5 Şirketin Personel Yapısı

Personel sayısı sendikasız ve toplam personel bazında 2011 yılı itibariyle aşağıda verilmiştir.

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
Unvan	Sendikasız (adet)	Toplam (adet)
Üretim Personeli (Mavi Yaka)	15	15
Üretim Personeli (Beyaz Yaka)	5	5
İdari Personel (Beyaz Yaka)	10	10
İdari Personel (Mavi Yaka)	-	-
Satış-Pazarlama Personel (Beyaz Yaka)	49	49
Toplam	79	79

Personel sayısı sendikasız ve toplam personel bazında 2012 yılı itibariyle aşağıda verilmiştir.

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
Unvan	Sendikasız (adet)	Toplam (adet)
Üretim Personeli (Mavi Yaka)	13	13
Üretim Personeli (Beyaz Yaka)	5	5
İdari Personel (Beyaz Yaka)	15	15
İdari Personel (Mavi Yaka)	-	-
Satış-Pazarlama Personel (Beyaz Yaka)	24	24
Toplam	57	57

23 Temmuz 2013



NETA YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Surlucalı Mah. İmkanör Cad. No: 35/4/5
34445 Beşiktaş / İSTANBUL

İşin model, tasarım ve numune kısmı şirket bünyesinde yapılırken, ürünün çoğaltma işlemi fason olarak yaptırılmaktadır. Bu nedenden dolayı çalışan sayısında 2011 yılından 2012 yılına 22 kişi azalma yaşanmıştır. Şirket, ürün çoğaltma işlemini dışarda yaptırmakla beraber, şirket bünyesinde bulunan ütü paketleme bölümü kapatılma sonucunda personel azaltımı yapılmıştır. Şirketin şuan personel sayılı 35 kişidir. Personel sayısındaki azalış ütü paket bölümünün kapatılması sebebiyle olmuştur. Şirket, 2012-2013 yılları arasında da maliyetleri kısma hedefiyle çalışan sayısını 22 kişi azaltmıştır. Özellikle depo, idari kadro ve pazarlama departmanlarından çalışan sayısını azaltılırken, Şirket bünyesinde bulunan 2 mağazadan da personel azaltımı yapılmıştır. Şirket'in 23.05.2013 tarihi itibarıyla çalışan dağılımını belirten tablo aşağıdaki gibidir:

Unvan	Sendikasıız (adet)	Toplam (adet)
Üretim Personeli (Mavi Yaka)	9	9
Üretim Personeli (Beyaz Yaka)	3	3
İdari Personel (Beyaz Yaka)	8	8
İdari Personel (Mavi Yaka)	-	-
Satış-Pazarlama Personel (Beyaz Yaka)	15	1
Toplam	35	35

2.6 İştirakleri ve Bağlı Ortaklıkları Hakkında Bilgiler

2.6.1 İlişkili Taraflar

Mali tablolarda Şirket'in ortakları, iştirakleri, bağlı ortaklıkları ve müşterek yönetime tabi ortaklıklarının ortak, yönetim kurulu üyeleri ile üst düzey yöneticileri ilişkili taraf olarak kabul edilirler. Olağan faaliyetler nedeniyle, ilişkili taraflar bazı iş ilişkilerine girebilirler. Şirket'in ticari ve ticari olmayan işlemler nedeniyle ilişkide bulunduğu ilişkili tarafları aşağıdadır:

- Mahmut Küçükdoğan
- Mahmut Tekstil Teknoloji ve Elektrik Tic. San. Ltd. Şti
- RDG Spor Mağazacılık Ltd. Şti.
- Cappon s.r.o (Slovakya) (Şirket'in 28.05.2013 tarih, 2013/10 sayılı yönetim kurulu kararında, Rodrigo Tekstil'in %80 hisselerine sahip olduğu Cappon s.r.o'daki paylarının devredildiği açıklanmıştır.)

Aşağıda sunulan tablolarda yer alan veriler bağımsız denetimden geçmiştir.

Ticari Alacaklar	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
RDG Spor Mağazacılık Ltd. Şti.	7.382	1.082.013
Mahmut Tekstil Ekn. ve Elekt. Tic.San.Ltd.Şti.	63	-
Ortaklardan Alacaklar	6.799	-
İlişkili taraf alacak reeskontu	(249)	(17.068)
TOPLAM	13.995	1.064.945

23 Temmuz 2013



Ticari Borçlar	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
Cappon s.r.o	63.986	-
Mahmut Küçükdoğan(*)	34.560	-
Ortaklara borçlar	9.825	888.715
İlişkili taraf borç reeskontu	(3.685)	-
TOPLAM	104.686	888.715

(*) Şirket'in merkez binasına ilişkin kira borçlarından oluşmaktadır.

İlişkili taraflardan diğer alacaklar ve ilişkili taraflara diğer borçlar yoktur (31.12.2011 – Yoktur)

Alışlar	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
Mahmut Küçükdoğan	43.200	17.280
RDG Spor Mağazacılık Ltd. Şti.	4.830	-
Mahmut Tekstil ekn. Ve Elekt.	229.386	-
TOPLAM	277.416	17.280

Satışlar	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
RDG Spor Mağazacılık Ltd. Şti.	-	402.023
Cappon s.r.o	129.816	-
TOPLAM	129.816	402.023

- 1- İlişkili taraflara yapılan satışlar; hammadde ve mamulden oluşmaktadır.
- 2- İlişkili taraflardan yapılan alışlar; hammadde, bina kirası ve bilgisayar bakımından oluşmaktadır.

3 Şirketin Yönetim Kurulu Üyeleri ve Denetçisi

Adı Soyadı	Görevi	İş Adresi	Temsil Ettiği Tüzel Kişilik	Son 5 Yılda Ortaklıkta Üstlendiği Görevler	Görev Süresi / Kalan Görev Süresi*	Sermaye Payı TL	Sermaye Payı %
Bekir Küçükdoğan	Yönetim Kurulu Başkanı/Genel Müdür	M. Nesih Özcan Mahallesi Keresteciler Sitesi Fatih Caddesi No:3 Daire:1 Merter/Güngören/İST	Rodrigo Tekstil San. Ve Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Başkanı/Genel Müdür	3 Yıl/ 3 Yıl	4.032.000	%84
Huriye Küçükdoğan	Yönetim Kurulu üyesi	M. Nesih Özcan Mahallesi Keresteciler Sitesi Fatih Caddesi No:3 Daire:1 Merter/Güngören/İST	Rodrigo Tekstil San. Ve Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu üyesi	3 Yıl/ 3 Yıl	240.000	%5
Cüneyt Küçükdoğan	Yönetim Kurulu Üyesi	M. Nesih Özcan Mahallesi Keresteciler Sitesi Fatih Caddesi No:3 Daire:1 Merter/Güngören/İST	Rodrigo Tekstil San. Ve Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi	3 Yıl/ 3 Yıl	240.000	%5



		İST					
Şükran İhtiyaroğlu	Yönetim Kurulu Üyesi	M. Nesih Özcan Mahallesi Keresteciler Sitesi Fatih Caddesi No:3 Daire:1 Merter/Güngören/İST	Rodrigo Tekstil San. Ve Tic. A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi	3 Yıl/ 3 Yıl	48.000	%1
Ayfer Gültekin	Yönetim Kurulu Üyesi	M. Nesih Özcan Mahallesi Keresteciler Sitesi Fatih Caddesi No:3 Daire:1 Merter/Güngören/İST	Rodrigo Tekstil San. Ve Tic. A.Ş.	Mali İşler Müdürü	3 Yıl/ 3 Yıl	-	-

*Şirket, 12/07/2012 tarihinde yapılan olağanüstü genel kurulunda üyelerin görev süresini 3 yıl olarak belirlemiştir.

4 Şirketin Kuruluşundan Bu Yana Üretim ve Faaliyetlerini Etkileyen Olaylar (Konkordato, iflas, faaliyete ara verme vb.)

Yoktur.

5 Şirketin Önemli Personeline İlişkin Bilgi

5.1 Bekir KÜÇÜKDOĞAN, Yönetim Kurulu Başkanı, Genel Müdür

1967 yılında Tokat'ta doğmuştur. İlk ve orta lise eğitimini Tokat'ta tamamlamıştır. 1988 yılından beri tekstil sektöründe çalışmaktadır. 2009-2010 yılları arasında Tokat Spor Kulübü yönetim kurulu üyeliğinde bulunmuştur. 2002 yılından beri Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

5.2 Huriye KÜÇÜKDOĞAN, Yönetim Kurulu Üyesi

1972 yılında Tokat'ta doğmuştur. İlk, orta ve lise eğitimini Tokat'ta tamamlamıştır. 1998 yılından beri tekstil sektöründe çalışmaktadır. Takı tasarımı, moda tasarımı, modelistlik gibi faaliyetlerde bulunmuştur. Halen Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yapmaktadır.

5.3 Cüneyt KÜÇÜKDOĞAN, Yönetim Kurulu Üyesi

1991 yılında İstanbul'da doğmuştur. İlk, orta ve lise eğitimini İstanbul'da tamamlamıştır. Halen Arel Üniversitesi'nde Uluslararası Lojistik bölümünde 3. sınıfta eğitimine devam etmektedir. İngiltere'de yabancı dil eğitimi almıştır. Aynı zamanda Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nde yönetim kurulu üyesi olarak görev almaktadır.

23 Temmuz 2013



5.4 Ayfer GÜLTEKİN, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Mali İşler Müdürü

1977 yılında Ağrı'da doğmuştur. İlk, orta ve lise eğitimini Ağrı'da tamamlamış olup, Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye bölümünde muhasebe eğitimini almış ve 1995 yılından bugüne kadar Beliz Tekstil Ürünleri İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti.'de 10 yıl, Vega Tekstil İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti.'de 3 yıl, Has Şirketler Grubu'nda 3 yıl ve son olarak da Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nde 2 yıl olmak üzere toplamda 18 yıllık muhasebe-fİNANS deneyimine sahiptir. Şirket'in muhasebe ve finans alanında her türlü işleminden sorumlu olup Ar-Ge, yatırım teşvik belgesi, Dahilde İşleme İzin Belgesi, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (DİİB, KOSGEB, TÜBİTAK) Kalkınma Ajansı gibi kurumlardan teşvik ve desteklerden, projelendirme yapma ve geliştirme hususlarından da bizzat sorumludur. Ayrıca ithalat-İhracat ve personel işlemlerini aktif olarak takip etme ve denetleme yetkisine sahiptir.

5.5 Şükran İHTİYAROĞLU, Üye

1959 yılında Tokat Zile'de doğdu. İlköğretim tahsilini Zile'de tamamladı. Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nde bir süre ortak olarak bulunduktan sonra Yönetim Kurulu üyesi olarak görevine devam etmektedir.

5.6 Yavuz KILIÇARSLAN, Denetçi

1986 yılında Karapınar'da doğdu. 2003 yılında Kulu Lisesi'nden mezun oldu ve 2009 yılında Süleyman Demirel Üniversitesi Maliye bölümünde lisans eğitimini tamamlayıp Beylik Mali Müşavirlik'te iş hayatına başladı. Şu anda Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik stajını yapmaktadır. Aynı zamanda Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nde denetçilik görevini sürdürmektedir.

6 Şirketin Ürünlerinin ya da Hizmetlerinin Varsa Yenilikçi Tarafları ve Rekabet Avantajları

Sabit bir fabrikanın olmaması üretim esnekliği sağladığı için (fason üretim yaptırma kolaylığından ötürü) maliyet avantajı oluşturmaktadır. İstendiği kadar atölyeye istendiği kadar üretim yaptırılabilmesi için kapasite oranında da bir sınırlama söz konusu olmamaktadır. (Fason üretim yapan şirketle yapılan anlaşmalar sezonluktur.)

Şirket'in sahip olduğu Rodrigo, RDG Sports ve R Logo markaları ile üretimini ve satışını gerçekleştiriyor olması avantajdır.

Her modeli kısa zamanda pazara uygun üretmek ve satabilmek Şirket'in avantajıdır. Ayrıca hiçbir şekilde üretimde model kısıtlaması mevcut değildir. Her modelde rahatlıkla ürün geliştirilebilir, seri üretim yapılabilir.

23 Temmuz 2013



Şirket'in kendi bünyesinde sadece merkez ve 2 şube olarak, iki satış noktasının olması ve sadece mevcut iki satış noktasının sabit maliyetine katlanması; buna karşın ürünlerin şirkete ait olmayan 251 noktaya satış için gönderilmesi şirkete pazarlama konusunda maliyet avantajı sağlamaktadır.

Şirket'in 251 tane satış noktasına malını satması, markanın bilinirliği ve tanınması yönünden avantaj sağlamaktadır. Farklı bölgelerde farklı illerde süreklilik arz eden 251 mağazaya ürünlerin sevkiyatının düzenli olarak yapılması, markanın Türkiye'nin dört bir yanına dağılması ve tanınması anlamına gelmekte olup oldukça yaygın bir çerçevede bilinirlik sağlamaktadır. Düzenlenmiş belirli bir sözleşme olmamasına karşın, söz konusu 251 adet satış noktasına 3 yıldır satış yapılıyor olması bu noktaların sürekli kabul edilmesinde kullanılan kriterdir. Şirket'in ağırlıklı olarak dağıtım yaptığı yerler; Adana, Adıyaman, Afyon, Ağrı, Aksaray, Amasya, Ankara, Antalya, Ardahan, Artvin, Aydın, Balıkesir, Bartın, Batman, Bilecik, Bingöl, Bitlis, Bolu, Burdur, Bursa, Çanakkale, Çankırı, Çorum, Denizli, Diyarbakır, Elazığ, Erzurum, Eskişehir, Gaziantep, Giresun, Gümüşhane, Hakkari, Hatay, Isparta, İçel, İstanbul, İzmir, Karaman, Kastamonu, Kayseri, Kıbrıs, Kırıkkale, Kocaeli, Konya, Kütahya, Malatya, Manisa, Mardin, Muğla, Muş, Nevşehir, Niğde, Ordu, Osmaniye, Rize, Sakarya, Samsun, Siirt, Sinop, Sivas, Tekirdağ, Tokat, Trabzon, Urfa, Uşak, Van, Yozgat, Zonguldak'tır.

7 Tesisler

Tesis	
Tesis Adı	: Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş. Merkez Bina
Adresi	: M. Nesih Özcan Mahallesi Keresteciler Sitesi Fatih Caddesi No:3 Daire:1 Merter/Güngören/İSTANBUL
Büyüklüğü	: 1.500 m ²
Açık Alan	: -
Kapalı Alan	: 1.500 m ²
Kullanım Amacı	: Üretim ve İdare Binası
Mülkiyet Durumu	: Kira
Kira Bedeli	: 7.720 TL (aylık) (Kira bedeli yıllık olarak bir önceki yılın 12 aylık ÜFE, TÜFE değerlerinin ortalamasına göre artırılmaktadır.)
Sigorta Durumu (Var/Yok)	: Var*
Tesisle İlgili Alınan Yasal İzin, Onay, Ruhsat v.b. Belgeler	: Şirket Organize Sanayi Bölgesindedir.

(*) Sigorta, Ak Sigorta tarafından yıllık düzenlenmiş olup, toplam yıllık maliyeti 3.963,75 TL'dir. Stoklarda meydana gelebilecek artışa paralel olarak sigortalar yenilenecek ve sigorta kapsamında genişlemeler meydana gelecektir. Mevcut sigorta, 14.02.2013 - 14.02.2014 tarih aralığı için düzenlenmiş olup kapsamı aşağıdaki tabloda yer almaktadır. Şirket'in 31.12.2012 tarihli mali verileri için hazırlanan Bağımsız Denetim Raporu'nun 18 No.lu dipnotunda yer alan

23 Temmuz 2013



466.601 TL'lik tutar ise yalnızca maddi duran varlıklar üzerindeki sigorta teminat bedelidir. Sigorta kapsamında, fabrika binası, fabrika binası bünyesindeki Beylikdüzü mağazası ve bünyesindeki depo ve bina içinde bulunan mevcut mağazalar ile emtialar sigortalanmıştır.

Sigorta Kapsamı	Sigorta Bedeli
Emtia Yangın Yıldırım İnfilak	1.800.000
Makine Yangın Yıldırım İnfilak	50.000
Demirbaş Yangın Yıldırım İnfilak	150.000
Dekorasyon Yangın Yıldırım İnfilak	40.000
Kasa Yangın Yıldırım İnfilak	20.000
Yangın Mali Mesuliyet	510.000
Emtia Hırsızlık	1.800.000
Makine Hırsızlık	50.000
Demirbaş Hırsızlık	150.000
Kasa Hırsızlık	20.000
Cam Kırılması	10.000
İşveren sorumluluk	120.000
3.Şahıs mali sorumluluk	20.000
Ferdi kaza teminatı	42.000

8 Mali Veriler

8.1 Varlıklar

Bilanço (TL)	Bağımsız Denetimden Geçmiştir	
	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
VARLIKLAR		
Dönen Varlıklar		
Nakit ve Nakit Benzerleri	7.294.448	4.454.119
Finansal Yatırımlar	611.318	204.951
Ticari Alacaklar	-	-
-İlişkili Taraflardan Alacaklar	3.084.512	2.138.838
-Diğer Ticari Alacaklar	13.995	1.064.945
Finans Sektörü Faaliyetlerinden Alacaklar	3.070.517	1.073.893
Diğer Alacaklar	-	-
-İlişkili Taraflardan Alacaklar	105.457	13.863
-Diğer Alacaklar	-	-
Stoklar	105.507	13.863
Canlı Varlıklar	2.862.910	1.696.656
Devam Eden İnşaat Sözleşmelerinden Alacaklar	-	-
Diğer Dönen Varlıklar	-	-
Duran Varlıklar	630.251	399.811
Maddi Duran Varlıklar	233.344	555.239
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	163.221	459.758
Şerhiye	25.769	33.583
Ertelenmiş Vergi Varlığı	-	-
Diğer Duran Varlıklar	44.354	61.898
TOPLAM VARLIKLAR	7.527.792	5.009.358

23 Temmuz 2013



NETA YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Sütlüce Mah. İnşaatçı Cad. No: 26/4/5
34090 Beşiktaş / İSTANBUL

8.2 Kaynaklar

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
KAYNAKLAR		
Kısa Vadeli Yükümlülükler		
Finansal Borçlar	3.529.886	4.155.045
Diğer Finansal Yükümlülükler	773.203	1.417.401
Ticari Borçlar	-	-
-İlişkili Taraflara Borçlar	2.059.171	2.383.690
-Diğer Ticari Borçlar	104.686	888.715
Diğer Borçlar	1.954.485	1.494.975
Dönem Karı Vergi Yükümlülüğü	90.185	132.019
Borç Karşılıkları	1.106	4.110
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	-	-
Uzun Vadeli Yükümlülükler	606.221	217.825
Finansal Borçlar	78.653	33.857
Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Karşılıklar	20.428	-
Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü	58.225	33.857
Diğer Uzun Vadeli Yükümlülükler	-	-
ÖZKAYNAKLAR	3.919.253	820.456
Ödenmiş Sermaye	4.800.000	1.000.000
Sermaye Düzeltmesi Farkları	8.900	8.900
Geçmiş Yıllar Kar / (Zararları)	(188.444)	(335.246)
Net Dönem Karı / (Zararı)	(701.203)	146.802
TOPLAM KAYNAKLAR	7.527.792	5.009.358

Gelir Tablosu

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
Gelir Tablosu (TL)	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
Satış Gelirleri	8.704.196	7.320.326
Satışların Maliyeti (-)	(6.706.596)	(5.941.481)
BRÜT KAR	1.997.600	1.378.845
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	(961.408)	(710.708)
Genel Yönetim Giderleri (-)	(534.736)	(416.928)
Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)	-	-
Diğer Faaliyet Gelirleri	227.649	161.830
Diğer Faaliyet Giderleri (-)	(794.612)	(174.940)
FAALİYET KARI / ZARARI	(65.507)	238.099
Finansal Gelirler	267.654	81.079
Finansal Giderler (-)	(870.757)	(148.960)
VERGİ ÖNCESİ KAR/ZARAR	(668.610)	170.218
- Dönem Vergi Gelir/Gideri (-)	(15.049)	(4.110)
- Ertelenmiş Vergi Geliri / Gideri (-)	(17.544)	(19.306)
DÖNEM KARI / ZARARI (-)	(701.203)	146.802
DİĞER KAPSAMLI GELİR / GİDER (-) (VERGİ SONRASI)	-	-
TOPLAM KAPSAMLI GELİR / GİDER (-)	(701.203)	146.802
Hisse Başına Kazanç / Kayıp (-)	(0,1461)	0,1468

23 Temmuz 2013



8.3 Mali Verilere İlişkin Açıklamalar

Şirket'in 2011 yılı ticari alacaklarının yaklaşık %50'sini RDG Spor Mağazacılık Ltd. Şti.'den olan alacaklar diğer önemli bir kısmını ise alıcılar ve alacak senetleri oluşturmaktadır. 2012 yılında ise ilişkili taraf olarak RDG Spor Mağazacılık Ltd. Şti.'den alacakların hemen hemen kapandığını ve alacak senetlerinin 2011 yılına kıyasla yaklaşık 2,5 kat arttığını görmekteyiz. Uzun vadeli ticari alacaklar 2011 yılı için bulunmamaktadır. Şirketin diğer alacakları ise vergi dairesinden alacaklardan oluşmaktadır.

Kısa vadeli diğer ticari alacak kalemi içerisinde alacak senelerine baktığımızda; 2012 yılının sonuna doğru Şirket'in elindeki çek ve senetlerin fazla olduğunu görmekteyiz. 2011 yılında 743.104 TL alacak senetleri varken, 2012 yılında %256 oranında artışla 2.648.078 TL seviyesine ulaşmıştır. Şirket'in satış politikasında sadece senetle çalışma olmamasına rağmen 2012 yılını içeren dönemde satışı yapılan mallar için alınan çek miktarı artmış ve bunların bir kısmı da sipariş avansı olarak alınmıştır.

2011 ve 2012 yıllarını içeren kısa vadeli ticari alacaklar aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
Kısa Vadeli Diğer Ticari Alacaklar	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
Alıcılar	534.304	364.489
Alacak senetleri	2.648.078	743.104
Alacak reeskontu	(111.865)	(33.700)
Şüpheli ticari alacaklar	576.121	464.714
Şüpheli ticari alacaklar karşılığı	(576.121)	(464.714)
Toplam	3.070.517	1.073.893

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
Şüpheli ticari alacak hareket tablosu	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
Dönem başı şüpheli alacaklar	(464.714)	(455.775)
Dönem içi iptal edilen karşılık	209.912	157.023
Dönem içi ayrılan karşılık	(321.319)	(165.962)
Dönem sonu karşılık tutarı	(576.121)	(464.714)

Şirket'in maddi duran varlıkları içinde yer alan ve 2012 yılında satışı yapılan varlık, 01.02.2012 tarihinde satılan ve Giyimkentte bulunan mağazasıdır.

Kısa vadeli yükümlülüklerde, finansal borçlar 2011 yılından 2012 yılına % 44 oranında azalış göstermiştir. Bunun sebebi, finansal borçları oluşturan relatif kredilerde (TL) 2011 yılında (faiz oranı ağırlığı %11-%14) 1.261.550 TL iken, 2012 yılında (faiz oranı ağırlığı %7,75-%9,75) 480.000 TL ile %62 oranında azalma olmuştur. Finansal borçları oluşturan diğer bir kalemi ise

23 Temmuz 2013



taksitli krediler olmakla beraber 2011 yılı ile 2012 yılı arasında değişim oranı %55'tir. Ticari borçlara baktığımızda, 2011 yılı ile 2012 yıllarında değişim oranında %14 azalış göstermektedir.

Şirketin Finansal giderler kaleminde 2011 yılına menkul kıymet satışlardan zararların ve kur farkı giderlerin olmamasına rağmen, Şirket 2012 yılında 369.415 TL menkul kıymet satış zararı, 15.207 TL ise kur farkı gideri elde etmiştir. 2011 yılında Şirket'in 148.960 TL finansal gideri bulunurken, 2012 yılında %484 oranında artarak 870.757 TL seviyesine ulaşmıştır.

Bağımsız Denetimden Geçmiştir.		
	01 Ocak- 31 Aralık 2012	01 Ocak- 31 Aralık 2011
Menkul kıymet satış zararları*	369.415	-
Kur farkı giderleri	15.207	-
Kredi faiz giderleri	150.380	63.301
Pos komisyon giderleri	172.012	1.077
Diğer finansman giderleri	15.663	10.777
Ertelenmiş finansman gideri	148.080	73.805
Toplam	870.757	148.960

*Şirket, Flap Kongre Toplantı Hizmetleri Otomotiv ve Turizm A.Ş. ve Erico Telekomünikasyon ve Enerji Teknolojileri A.Ş. hisselerinden zarar kalemi yazdırmıştır.

Menkul Kıymet Satış Zararları;

Şirket, 20/06/2012 de alınan 170.000 adet DAGİ ve 17/07/2012 de alınan 75.000 adet TGSAS paylarından toplamda 138.218,24 TL kar elde edilmiştir. Elde edilen bu karın devamı amaçlı 03/08/2012-05/09/2012 de FLAP Kongre Toplantı Hizmetleri Otomotiv ve Turizm A.Ş. ve 05/10/2012 de ERICO Telekomünikasyon ve Enerji Teknolojileri A.Ş. hisse senetleri alınmış fakat beklenmedik şekilde zarar edilmiştir. Yapılan bu zarardan sonra buna benzer hiçbir işlem yapılmamıştır. Şirket, üretimini genişletmek ve işletme sermayesine aktarmak için ek kar elde etme amaçlı hisse senedi almıştır. Şirketin düşündüğü kar, zarar olarak gerçekleşerek şirket bakiyesine zarar olarak girmiştir. Şirket'in Erico Telekomünikasyon ve Enerji Teknolojileri A.Ş. payları satışından 168.233 TL ve Flap Kongre Toplantı Hizmetleri Otomotiv ve Turizm A.Ş. payları satışından 211.900 TL şirket bakiyesine zarar yazdırmıştır. Toplamda elde edilen 380.133,24 TL menkul kıymet zararı, Dagi Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş.'den elde edilen 10.718,24 TL kar düşülerek net zarar bağımsız denetim raporuna yazılmıştır.

Rodrigo Tekstil'in TEB Yatırım Menkul Değerler A.Ş. üzerinden FLAP ve ERICO paylarına yapmış olduğu alım satım ekstresi aşağıdaki gibidir;

Erico Telekomünikasyon ve Enerji Teknolojileri A.Ş.

RODRİGO Hesap Ekstresi - 110.01.0004 (ERICO 17,60*28.500.AD PAY) (01/01/2010 - 01/01/2013) 08/07/2013 - 13:51 (TL)						
Fiş Tarihi	Fiş No	Fiş Tipi	Açıklama	Borç Tutar	Alacak Tutar	Bakiye
01.01.2010			Devir:	-	-	-

23 Temmuz 2013



05.10.2012	12212	Mah	ERICO 17,60 TL*28.500 Adet PAY ALIŞI	501.600	-	501.600
10.10.2012	12214	Mah	ERICO 19,00 TL*8.500 Adet PAY SATIŞI	-	161.500	340.100
10.2012			Ay Toplamı :	501.600	161.500	340.100
12.11.2012	14699	Mah	ERICO 19,30 TL*5.000 Adet PAY SATIŞI	-	96.500	243.600
29.11.2012	14700	Mah	ERICO 5,02 TL*12.085 Adet PAY SATIŞI	-	60.666	182.933
29.11.2012	14700	Mah	5.04 TL*2473 PAY SATIŞI	-	12.463	170.469
29.11.2012	14700	Mah	5.06 TL*442 PAY SATIŞI	-	2.236	168.232
29.11.2012	14700	Mah	Satış Zararı	-	168.232	-
11.2012			Ay Toplamı :	501.600	501.600	-
			Genel Toplam:	501.600	501.600	-

ERICO PAYLARI			
Pay Alımları			
Tarih	Pay	Adet Baş Fiyat	Tutar
5.10.2012	28.500	17,60	501.600
Pay Satışları			
Tarih	Pay	Adet Baş fiyat	Tutar
10.10.2012	8.500	19,00	161.500
12.11.2012	5.000	19,30	96.500
29.11.2012	12.085	5,02	60.667
29.11.2012	2.473	5,04	12.464
29.11.2012	442	5,06	2.237
	28.500		
Satış Zararı			168.233

Flap Kongre Toplantı Hizmetleri Otomotiv ve Turizm A.Ş.

RODRİGO Hesap Ekstresi - 110.01.0003 (FLAP 115.000 ADET ALINAN PAY) 08/07/2013 - 13:50 (TL)						
Fiş Tarihi	Fiş No	Fiş Tipi	Açıklama	Borç Tutar	Alacak Tutar	Bakiye
1.1.2010			Devir:	-	-	-
3.8.2012	10083	Mah	FLAP 7,66 TL*65.000 Adet	497.900	-	497.900
08.2012			Ay Toplamı :	497.900	-	497.900
5.9.2012	13355	Mah	FLAP 4,40 TL*50.000 Adet	220.000	-	717.900
09.2012			Ay Toplamı :	717.900	-	717.900
5.10.2012	12212	Mah	FLAP 4,40 TL*115.000 Adet Pay Satışı	-	506.000	211.900
5.10.2012	12212	Mah	FLAP Satış Zararı	-	211.900	-
10.2012			Ay Toplamı :	717.900	717.900	-

23 Temmuz 2013



	Genel Toplam:	717.900	717.900	-
--	----------------------	----------------	----------------	---

FLAP PAYLARI			
Pay Alımları			
Tarih	Pay	Adet Baş Fiyat	Tutar
3.8.2012	65.000	7,66	497.900
5.9.2012	50.000	4,40	220.000
	115.000		717.900
Pay Satışları			
Tarih	Pay	Adet Baş fiyat	Tutar
5.10.2012	115.000	4,40	506.000
Satış zararı			211.900

Bağımsız Denetimden Geçmiştir.		
Diğer faaliyet gelirleri	01 Ocak- 31 Aralık 2012	01 Ocak- 31 Aralık 2011
Sabit kıymet satış karı	-	1.833
Şüpheli alacak karşılık iptali	209.912	157.023
Teşvik gelirleri	8.446	-
Sigorta hasar gelirleri	2.775	790
Diğer gelirler	6.516	2.184
Toplam	227.649	161.830

Şirket'in 2011 ve 2012 yıllarına ait diğer faaliyet giderleri aşağıdaki gibidir;

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
Diğer faaliyet giderleri (-)	01 Ocak- 31 Aralık 2012	01 Ocak- 31 Aralık 2011
Ticari alacaklar karşılık giderleri	321.319	165.962
Cari hesap mutabakat farkları	266.886	-
Vergi, resim, harç ve cezalar	113.337	3.309
Sabit kıymet satış zararı	90.911	-
Diğer giderler	2.159	5.669
Toplam	794.612	174.940

Şirketin Giyimkentte satılan mağazası nedeniyle sabit kıymet satış zararı oluşmuştur. Mağaza mizan değerinin altında satıldığı için aradaki fark sabit kıymet satışına atılmıştır. Şirketin cari hesap mutabakat farkları, mutabakat yapılan müşteri ve satıcıların doğrulama neticesinde ortaya çıkan farklardır. Şirketin muhasebe kayıtları düzeltildiğinden borç işleyecek taraf diğer giderlere yazılmıştır.

Şirkete ait iade ve iskonto tutarları yurtiçi satışlara aittir. Şirket'in çıkardığı koleksiyonlardaki her ürün her müşteriye satılamayabildiğinden, satılamayan ürünlerin lotu bozulmadığı takdirde

23 Temmuz 2013



meta
Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
NETA YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Sıtluçe Mah. İmrahor Cad. No:36 4/5
34445 Beşiktaş / İSTANBUL

iade alınabiliyor. Şirket fason üretim yaptırmaktadır. Şirket'in çalıştığı atölyeler, ürünleri sakatlar ya da tahrip ederse kullanılan kumaş ve yardımcı malzeme fiyatlarını karşılamak durumunda kalacaklardır. Bundan dolayı atölyeler üretim faaliyetlerini titizce yürütmektedirler.

9 Bağımsız Denetime İlişkin Görüşler

Şirket'e ait bağımsız denetim raporları Can Uluslararası Bağımsız Denetim ve SMMM A.Ş. tarafından düzenlenmiştir.

9.1 Görüş, 31 Aralık 2012

Görüşümüze göre, ilişikteki finansal tablolar, Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin 31 Aralık 2012 ve 31 Aralık 2011 tarihleri itibariyle finansal durumunu, aynı tarihte sona eren döneme ait finansal performansını ve nakit akımlarını, Sermaye Piyasası Kurulu'na yayımlanan finansal raporlama standartları çerçevesinde doğru ve dürüst bir biçimde yansıtmaktadır.

Görüşü etkilememekle birlikte dikkat çekilmek istenen husus;

31 Aralık 2012 tarihli kasa sayımına tarafımızca iştirak edilmemiş olup fiili denetim sürecinde yapılan kasa sayımı ve söz konusu bakiyeler üzerinden uygulanan bağımsız denetim teknikleri ile 31 Aralık 2012 bakiyelerinin doğruluğu hakkında makul güvence sağlanmaktadır.

10 Şirketin İş Modeli, Pazarlama Stratejisi

10.1 Şirket'in İş Modeli

Şirket fason üretim yapması sebebi ile fasoncularla çalışmaktadır. Nakliye işlemi şirkete ait panelvan kamyonetle yapılmaktadır. Satış noktalarına nakliye işlemleri Unsped Kargo ile gerçekleştirilmektedir. Siparişi alınan ürünler depoda hazırlanarak her günün akşamı kargo şirketine teslim edilmekte ve bu yolla dağıtımı gerçekleştirilmektedir. Nakliye maliyetleri alıcı tarafından karşılanmakta olup, iadeler söz konusu olduğunda bunların maliyeti Şirket tarafından karşılanmaktadır. Hammadde temininde ise; ana hammadde olan denim kumaş ve yardımcı malzeme iç piyasadan temin edilmektedir. İthalat; özellikle gümrük vergisi, KDV ve yüksek anti damp riski nedeni ile yapılmamakta olup, ihracat satışlarımızın artışına paralel olarak Dahilde İşleme İzin Belgesi alınması sonrasında planlanmaktadır. Şirket, yurtdışından gelecek hammaddenin kalite olarak düşük kalitede olabileceği riski, yüksek anti-damping vergisi (ithalat üzerindeki kısıtlamalar) ve gümrük vergisi sebebi ile iç piyasadan hammadde teminini öncelik edinmiştir. İhracat potansiyelinin artması neticesinde alınan Dahilde İşleme İzin Belgesi ile yurtdışındaki hammadde üreticilerinin özellikle yüksek kalitede ürettiği hammaddeler araştırılarak belge kapsamında satın alınacaktır. Müşteriler ile kurulan ilk kontak pazarlama ekibi tarafından kurulmakta olup, müşterinin finansal durumu özetleyecek mali veriler ve çek ödeme performansı gibi hususlar da incelenerek ticaret ilişkisi kurulmaktadır.

23 Temmuz 2013



Tasarım departmanı çalışılacak kumaş çeşitlerine göre araştırmalarını yaparak kumaşlara uygun modeller tasarlayıp koleksiyon hazırlar. Koleksiyon tamamlanınca müşteriler Merter showroom'a davet edilerek beğenilerine sunulur. Gelen siparişlere göre üretim planlaması yapılır ve siparişler alındıktan sonra planlama departmanı devreye girerek hammadde ve aksesuar temin eder. Üretim departmanı önce kumaşları kesim bandına alarak kesim işlemini gerçekleştirir ve dikim atölyelerine sevk eder. Bu organizasyonu üretim departmanında görev alan fason takip elemanları yürütmektedir. Dikimi tamamlanan tüm ürünler yıkama fabrikasına gider. Yıkama işleminden sonra ürünler ütü-paket bölümüne aktarılır. Paketlenmiş bütün ürünler merkez depoya gönderilmekte ve merkez depodan da müşterilere sevkiyatlar yapılmaktadır. Ancak, 2012 yılı Aralık ayı itibariyle şirket bünyesinde sürdürülen ütü-paket bölümünün faaliyetleri sonlandırılmış olup, yıkama, dikim, ütü-paketleme, nakış işlemleri tamamen fason olarak yaptırılmaktadır.

10.2 Satış ve Pazarlama

Şirket'in satış ve pazarlama faaliyeti tüm Türkiye'de 5 bölgede yer alan satış-pazarlama ekibi tarafından pazarlama müdürüne bağlı olarak yürütülmektedir. Merkez depodan sevkiyatlar yapılmadan önce verilen siparişlerin çekleri alınmaktadır. Aylık düzenli olarak müşterilere ziyaretler gerçekleştirilerek satış performansları takip edilmektedir. Rodrigo, bulunduğu pazarda orijinal bir denim markasıdır ve markanın ruhuna uygun bir şekilde tüketiciye kulak vererek beklentilere uygun her sezon yeni tasarımlar yeni ürünler oluşturmaya devam etmektedir. Ayrıca ürün yelpazesini her geçen gün biraz daha genişleterek zengin bir koleksiyon oluşturmakta ve müşterilerin beklentilerine en üst düzeyde cevap verecek konumdadır.

10.3 Brüt Satışlar

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
Satışlar (TL)	01.01-31.12.2011	01.01- 31.12.2012
Yurtiçi	7.956.128	9.198.070
Yurtdışı	147.206	295.799
Diğer Gelirler	211.250	77.847
Toplam	8.314.584	9.571.716

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
	01.01- 31.12.2011	01.01- 31.12.2012
Satıştan iadeler (-)	(954.121)	(820.915)
Satış iskontoları (-)	(40.137)	(46.605)

23 Temmuz 2013



meta
Menkul Değerler A.Ş.
Nispetiye Mahallesi
Cemalpaşa Cad. No: 36 A/5
34398 Beşiktaş / İSTANBUL

Toplam	(994.258)	(867.520)
Net satışlar	7.320.326	8.704.196

Şirket'in mağazalarının satış hacimleri yıllar itibariyle aşağıdaki gibidir.

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
Mağazalar (Satış Tutarları-TL)	01.01-31.12.2011	01.01-31.12.2012
Beylikdüzü	1.178.322,83	710.529,23
Eskule-Esenyurt	688.606,38	384.348,28
Dilovası-Gebze	341.920,33	217.494,95
Mağazalar Toplamı	2.208.849,54	1.312.372,46

Şirket, 13 Mart 2013 tarihli 8277 sayılı ticaret sicil gazetesi ve 05.03.2013 tarih ve 2013/3 sayılı Yönetim Kurulu Kararı ile Dilovası Mağazası kapatılmıştır. Şirket'in 2013 tarihine ait 2 satış mağazası bulunmaktadır.

10.4 Başlıca Yurtiçi Müşteriler ve Bölgesel Satışlar

Rodrigo, Türkiye'nin birçok bölgesinde 251 sabit bayiye satış yapmaktadır. Bayilere yapılan satış politikası yapılan koleksiyonların beğenilmesi ile başlamakta olup verilen siparişlerde adet, termin ve fiyat konusunda anlaşılması üzerine önden alınan avansla üretime başlanmaktadır.

Alınan avansa mukabil sipariş adetleri üretim programına alınarak seri üretim aşaması başlatılır ve ilgili terminlere göre sevkiyatları gerçekleştirilir. Yurtiçi satışlara ilişkin bazı veriler aşağıda verilmiştir.

Bölge - Firma	Yıl	Bayi	Satış Miktarı (Parça)	Satış Tutarı (TL)
Marmara Bölgesi	2012	71	139.099	3.396.262
Doğu ve Güneydoğu	2012	49	50.106	1.352.492
Karadeniz	2012	32	18.744	480.245
İç Anadolu	2012	34	29.188	731.802
Ege	2012	53	28.531	721.144
Akdeniz	2012	12	9.340	248.428
TOPLAM	2012	251	275.008	6.930.373

Şirket'in bölge satışlarından elde ettiği net tutar 6.930.373 TL olmakla beraber, mağaza satışlarından net tutarı 1.312.372 TL'dir. Şirket'in iade, iskonto tutarları 867.520 TL ve personele ve diğer kişilere yapılan satışlar 87.805 TL'dir.. Şirket'in 820.915 TL satışlarından iade bulunmakla birlikte, satış iskontoları 46.605 TL, toplamda 867.520 TL'dir Toplam yurtiçi

23 Temmuz 2013



satışlar 9.198.070 TL olup yurtiçi net satışlar 8.330.550 TL'dir. Bölge satışlarının toplam yurtiçi net satışlara oranı %83'tür.

10.5 Başlıca Yurtdışı Müşteriler

	Müşteri Ünvanı	Ülkesi	2011		2012	
			Satış Tutarı USD	Oran (%)	Satış Tutarı USD	Oran (%)
1	Di Port Handels	Almanya	21.114,00	25	116.702,00	68
2	Hıdırova Tatyana	Kırgızistan	7.850,00	9	12.501,00	8
3	Özel Faturalı Satış	Ukrayna	25.564,92	30	6.417,00	3
4	Özel Faturalı Satışlar	Kırgızistan	19.427,98	23	12.191,97	8
5	Özel Faturalı Satışlar	Rusya	5.896,37	7	6.998,85	4
6	Özel Faturalı Satışlar	Gürcistan	4.032,49	6	15.734,16	9
7	Özel Faturalı Satışlar	Azərbaycan	---	0	---	0
Toplam			83.885,76	100	170.544,98	100

11 Şirket'in Markaları ve Ürünleri

11.1 Markaları

Şirket'in tescilini yaptırdığı markalar Rodrigo, RDG Sports ve R Logo markaları olup, tescil bitim tarihleri sırasıyla 22.11.2013, 13.03.2022 ve 23.03.2016'dır.

11.2 Ürünler

	Ürün / Hizmet Bilgileri	2011 (Adet)	2012 (Adet)*
1	Denim Pantolon	370.797	338.325
	T-Shirt	75.990	43.674
	Şort	2.767	362
	Swit -Shirt	2.056	406
2	Mont	153	1.539
	Kapri	3.321	4.108
	Gömlek	2.392	16.788
	Etek	1.992	1.748
3	Aksesuar Grubu	57.293	22.574

*2012 yılına ait ürün adet miktarı Şirket'in mağazalarında ve yurtdışında yapılan satışların toplamını ifade etmektedir.

Rodrigo markası daha önce 1993 yılında Bekir Küçükdoğan'ın da ortak olduğu Mahmut Tekstil Teknoloji ve Elektrik Tic. ve San. Ltd. Şti. adına tescil edilmiş olup, 1997 yılından sonra marka kullanım hakkı ilgili firma tarafından Rodrigo'ya devredilmiştir. Rodrigo markası aynı zamanda yurtdışında da Kazakistan, Letonya, Özbekistan, Polonya, Bulgaristan, Azerbaycan, Estonya, Rusya, Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan, Makedonya, Suriye'de 2006, Kıbrıs, Arnavutluk,

23 Temmuz 2013



Moğolistan Kırgızistan, Litvanya, ve İran'da 2007 ve, Türkmenistan'da 2011 yıllarında tescilleri yapılmış olup 2012 yılında Tunus için başvuru yapılmıştır. Önceki yıllarda Beyazıt, Laleli mağazalarında faaliyette bulunulduğundan buralarda özellikle Rusya, İran, Kazakistan, Özbekistan gibi ülkelere gelen müşterilere satış yapılmış ve markanın tanınırlığı sağlanmıştır. Ayrıca, bu ülkelere muhtelif zamanlarda yapılan seyahatlerde çeşitli tanıtımlar yapılarak ilgili piyasalarda şirket markası tanıtılmıştır.

12 İş Modeli, Üretim ve Pazarlama Süreçleri

Denim, sokak modasının en önemli parçasıdır ve sokak modası devamlı değişmektedir. Bu yüzden Şirket'in tasarımcıları devamlı denimın nabzının attığı yerlerde özellikle spor, şık modelleri tercih eden genç nüfusun yanında olurlar ve beklentilerini araştırmaktadırlar. Şirket insanların beklentilerine cevap vermek adına her yerde rahatlıkla giyilebilen, spor fakat bir o kadar da giyen kişinin fiziki yapısı ile bütünleşen şık tasarımlar elde etmek için 10.1 nolu başlıkta anlatılan çalışmaları titizlikle sürdürmektedir.

Rodrigo, tekstil üretimini yapmakta olduğu denim pantolon ve diğer ürünlerde teknik açıdan en uygun koşulları oluşturarak çalışmasını sürdürmektedir. En önemli detay denim pantolonun tasarım aşamasıdır. Tasarımlar, tasarımdan çıkan modelleri kalıba döken ve kesime hazır hale getiren modelhane ve tasarım ekibi tarafından çok çeşitli ortamlara girilerek, genç ve dinamik kuşağın beklentilerini ve alışkanlıklarını gözlemleyerek, günün moda ve trendlerinin gerisinde kalmaksızın bilgi ve birikimler birleştirilip yapılmaktadır. Bir tek ürünün tasarım aşaması tamamlandıktan sonra seri üretim aşaması buna göre çok daha kolay ve hızlı yürümektedir. Yani en önemli ve zor olan kısım yeni bir modelin tasarım aşamasıdır. Tasarlanan ürünlerle ilgili yeterli talep geliyorsa, hemen o talebi karşılamak için çalışmalar hızlandırılmaktadır.

13 Şirketin İş Modelinin Hayata Geçmesi İçin Gereken Kaynak ve Geri Dönüşüne İlişkin Öngörüler

Şirket'in iş modelinin hayata geçmesi için gerekli kaynak ve bu kaynağın geri dönüşümü halka arzdan sağlanacak gelirden elde edilecektir. Halka arzdan elde edilecek nakdin tamamı, Şirket faaliyetlerinde ve yeni yatırımların finansmanında kullanılacaktır. Elde edilecek gelirin daha çok ileriki dönemlerde tekstil sektöründe büyüme hedefleri çerçevesinde, Şirket'in büyümesini sağlayacak sabit yatırımlar yapmak, işletme sermayesini artırmak, yurtiçi ve yurtdışında şubeler açarak büyüme yoluna gitmek gibi bu sektörle ilgili yeni yatırımların finansmanında ve karlılık kriterleri göz önünde bulundurularak belirlenecek ve gerekli fizibilite çalışmaları yapılarak karar verilecek olan yeni yatırım alanlarında kullanılması planlanmaktadır. Şirket'in hedefi mağaza sayılarını artırarak, üretimde sağlamayı hedeflediği başarıyı satışlarına da aktarmaktır. Şirket bu amaçla 5'i yurtdışında, 5'i de yurtiçinde olmak koşuluyla 10 mağaza hedefine yönelmiştir. Yurtiçinde açılacak 5 mağazanın stratejik olarak AVM'lerde olması, motokareye düşen kira bedelini farklılaştırdığı için sabit bir maliyet belirlenmiştir. Yurtdışında ise, kur farkı ve

23 Temmuz 2013



ekonomik koşullar değerlendirilerek her mağaza için aynı maliyet hesaplanmıştır. Mağaza maliyetlerdeki oluşabilecek farklılıklar her bir mağaza maliyetinin birbirini ikame edebilecek şekilde hesaplanmıştır. Bu çerçevede elde edilecek toplam 4.700.000 TL olan halka arz gelirin kullanılması planlanan yerler aşağıda belirtilmiştir.

1- Rodrigo markasının tescilli olduğu 19 ülkede (Letonya, Polonya, Rusya, Bulgaristan, İran, Türkmenistan, Azerbaycan, Özbekistan, Kazakistan, Makedonya, Estonya, Litvanya, Ermenistan, Arnavutluk, Kıbrıs, Gürcistan, Moğolistan, Kırgızistan, Suriye) stratejik ortaklıklar (Tunus başvuru aşamasında) oluşturularak bu ülkelerde 5 adet mağaza ve Şirket'in faaliyetleriyle ilgili toptan satış lokasyonları oluşturulması hedeflenmektedir. Mağazalar açılmadan önce sezonluk araştırmalar yapılarak Şirket, markasının hangi ülkede daha fazla talep oluşabileceği tespit edildikten sonra ilgili mağaza açılışları gerçekleştirilecektir. Tek bir ülkenin araştırma süreci yaklaşık bir yılı kapsamaktadır. Çünkü yaz ve kış sezonu ile ilgili piyasa verileri değerlendirilmeden sağlıklı karar alınmaz. Bu nedenle yurtdışında açılması düşünülen mağazalardan 2'si 2014'te, 3'ü 2015'te açılacaktır. Bunun için halka arz gelirin 1.000.000 TL'sini kullanmayı planlamaktadır.

2-Yurtiçinde lokasyonu uygun olan yerlerde, özellikle günün koşullarına göre belirlenecek AVM'lerde, büyüklüğü 300 m² olan 5 adet mağaza (2014 – 2015 yılları arası kış sezonunda) açılması hedeflenmektedir. Şirket bunun için halka arz gelirin 1.000.000 TL'sini kullanmayı planlamaktadır. Yurtiçi ve yurtdışı mağaza sayılarını toplamda 12'ye çıkarmayı hedeflenmektedir. Şirket açmayı planladığı 5 adet mağazanın 3 adetini 2014'de, 2 adeti 2015'de açılacaktır. Türkiye'de açılacak mağazaların AVM metrekaresi tutarları yüksek olduğundan şirket açacağı 5 mağaza için fazla kaynak ayırmıştır. Şirket mağaza açma süresine kadar halka arzdan elde edeceği fonu işletme faaliyetleri ile ilgili her türlü alanda kullanacaktır.

3- Şirket koleksiyonlarındaki spor giyim çeşitliliğini üretim ve hazır alım yaparak genişletecektir. Bunun için hammadde alımı yapılacak fason üretim gerçekleştirilecektir. Şirket, ürün yelpazesini genişletmek için toplamda halka arz gelirin 1.000.000 TL'sini kullanmayı planlamaktadır. Şirketin miktar ve birim fiyat üzerinden sözleşmesi bulunmamasına rağmen, birim fiyatı daha önce alım yaptığı ortalama maliyetlerden belirlemiştir. Şirket ürün geliştirme çalışmalarında sağlayacağı hammaddelerle gömlek, t-short, kemer, çorap, ayakkabı, çanta üretmeyi planlamaktadır. Şirket'in üretim yapacağı ürün miktarı ve birim fiyatları aşağıda belirtilmiştir.

Ürün	Miktar (Adet)	Birim Fiyat (TL)*	Adet*Fiyat
Gömlek	25.000	15	375.000
T-short	50.000	8	400.000
Kemer	10.000	9	90.000



Çorap	25.000	1	25.000
Ayakkabı	3.000	20	60.000
Çanta	5.000	10	50.000
TOPLAM	118.000		1.000.000

*Öngörülen birim fiyat ve adetlerle ilgili Şirket herhangi sözleşme imzalamamıştır. Tahmini oluşturulan ürün fiyatları Şirket'in daha önce alım yaptığı faturalanmış ürün fiyat bilgilerinin ortalama maliyetinden oluşmuştur.

4-Kalan tutarla mevcut kısa vadeli borçların ödenmesi planlanmaktadır. Şirket, bunun için ise halka arz gelirinin yaklaşık 1.449.844TL'sini kullanmayı planlamaktadır. Şirketin kısa vadeli banka borçları; Eximbank: 350.000 TL, Vakıfbank: 57.042 TL, YapıKredi: 106.349 TL, Odeobank: 245.000 TL, Finansbank: 100.000 TL olarak toplamda 858.391 TL şeklindedir. Şirketin piyasaya olan ticari borç ödemeleri 591.453TL'dir. Şirket'in banka ve piyasaya yapacağı toplam borç ödemesi 1.449.844TL'dir.

5-Halka arz maliyeti 250.156TL'dir.

Halka Arz Gelirinin Planlanan Kullanım Yerleri	Tutar (TL)
Yurtdışında 5 adet mağaza açma hedefi	1.000.000
Yurtiçinde 5 adet mağaza açma hedefi	1.000.000
Spor giyim çeşitliliğini artırma amaçlı hammadde alım, üretim yapma hedefi	1.000.000
Banka ve Piyasa borçlarının ödenme hedefi	1.449.844
Halka arz maliyeti	250.156
Toplam	4.700.000

14 Sektör, Pazar ve Rakiplerin Değerlendirilmesi, Şirketin Hedefleri, Varsa Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantajları ve Dezavantajları

14.1 Sektörün Durumu ve Başlıca Rakipler

14.2 Sektörün Türkiye'deki Genel Durumu

2013 yılı Şubat ayı Türkiye geneli tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatı ürün gruplarına göre incelendiğinde; dokuma kumaş ürünlerinin %38 pay ile ilk sırada, örme kumaşların %21 ile ikinci sırada, suni – sentetik ipliklerin ise %14 ile üçüncü sırada yer aldığı görülmektedir. Ürün grupları bazında 2012 yılı Şubat ayına kıyasla, geçen ay olduğu gibi ilk beş ürün grubunda ihracat artışı sağlandığı görülürken, suni – sentetik elyaf, pamuk elyafında ve diğer ipliklerde geçen ay görülen ihracat düşüşü bu ay da devam etmiştir. (<http://www.akib.org.tr>)



23 Temmuz 2013

NETA YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Sutluçe Mah. İmrahor Cad. No 36/4/5
34465 Beşiktaş / İSTANBUL

Ürün Grubu	2012 Şubat Miktarı	2013 Şubat Miktarı	Değişim %	2012 Şubat Değer	2013 Şubat Değer	Değişim %	2013 Şubat Pay %
Dokuma Kumaşlar	18.886.120	22.455.843	18,9	214.919.271	248.174.890	15	38
Örme Kumaşlar	17.340.421	18.759.062	8,2	122.633.528	134.416.316	10	21
Suni - Sentetik İplikler	19.344.371	21.496.175	11,1	80.838.339	91.894.502	14	14
Dokunmamış Kumaşlar ve Eşyalar	15.604.514	16.482.407	5,6	69.330.190	76.288.966	10	12
Pamuk İpliği	10.574.401	11.594.171	9,6	37.992.685	41.360.735	9	6
Suni - Sentetik Elyaf	15.326.910	10.815.529	-29,4	36.790.264	27.303.577	-26	4
Pamuk Elyafı	15.378.028	13.334.119	-13,3	19.054.808	16.800.793	-12	3
Diğer İplikler	1.567.238	1.617.657	3,2	10.785.463	9.559.223	-11	1
Yün İpliği	439.758	405.732	-7,7	3.780.069	4.138.193	9	1
Yün Elyafı	800.241	980.795	22,6	2.017.586	2.138.193	6	0
Diğer Elyaflar	85	25.519	29.922	437	15.804	3520	0
İpek İpliği	6.445	1.222	-81	26.001	13.316	-49	0
İpek Elyafı	32943	0	-100	219.795	0	-100	0
TOPLAM	115.301.475	117.968.231	2,3	-598.388.436	652.104.508	9	100

Kaynak: AKİB tekstil ve hammadde sektörü ihracat rakamları değerlendirmesi/Şubat 2013

2013 yılı Şubat ayı Türkiye geneli tekstil ve hammaddeleri sektör ihracatı, ülkeler bazında incelendiğinde, Rusya Federasyonu'nun %15 pazar payı ile ilk sırada, İtalya'nın %10 ile ikinci sırada, Almanya'nın ise %5 ile üçüncü sırada yer aldığı görülmektedir. 2012 yılı Şubat ayına kıyasla, ilk 5 sırada yer alan ülkelerde ortalamanın üzerinde artışlar kaydedilirken, en dikkat çekici artış Ukrayna'da yaşanmıştır. Ukrayna'ya yapılan tekstil ve hammaddeleri ihracatı geçen yılın aynı dönemine kıyasla %100 oranında artarak 21,8 milyon dolara ulaşmıştır. Diğer taraftan, İran'a yapılan ihracattaki düşüş Şubat ayında da devam etmiştir. (<http://www.akib.org.tr>)

Ürün Grubu	2012 Şubat Miktarı	2013 Şubat Miktarı	Değişim %	2012 Şubat Değer	2013 Şubat Değer	Değişim %	2013 Şubat Pay %
Rusya Federasyonu	13.030.005	13.746.458	5	92.832.758	100.200.048	8	15
İtalya	9.841.376	11.642.335	18	52.701.473	64.128.244	22	10
Almanya	4.964.731	5.191.366	5	30.327.943	33.302.825	10	5
Bulgaristan	3.387.968	4.625.236	37	19.835.511	23.771.886	20	4
Romanya	2.702.777	2.968.022	10	20.053.061	23.112.811	15	4
Birleşik Krallık	3.981.523	4.343.069	9	22.672.605	22.602.301	0	3
Birleşik Devletler	4.311.027	4.129.351	-4	22.291.239	22.053.723	-1	3
Ukrayna	2.049.305	3.782.410	85	10.928.432	21.835.252	100	3
Polonya	3.687.480	3.827.777	4	20.329.030	21.785.383	7	3
Mısır	3.537.086	3.957.884	12	14.922.448	18.937.567	27	3
Tunus	1.615.624	1.771.401	10	12.926.940	17.112.468	32	3
İspanya	5.050.652	4.258.369	-16	17.210.351	16.471.200	-4	3



Fas	2.324.725	1.987.380	-15	10.820.540	14.105.750	-23	2
Fransa	1.760.215	2.254.942	28	11.739.174	13.124.387	12	2
İran (İslam Cum.)	5.935.746	2.333.303	-61	27.390.334	12.911.527	-53	2
Hollanda	2.572.723	2.807.093	9	11.087.848	12.499.757	13	2
Çin Halk Cumhuriyeti	7.990.740	5.761.575	-28	10.335.387	11.755.346	14	2
Belçika	2.577.555	3.329.885	29	9.332.791	11.107.443	19	2
Yunanistan	2.025.130	1.794.009	-11	11.412.407	10.547.993	-8	2
Portekiz	2.658.306	2.279.005	-14	10.750.926	9.867.444	-8	2
Diğer	29.196.780	31.177.362	7	187.697.664	171.103.745	-9	26
Toplam	115.201.474	117.968.232	2,4	627.598.862	652.337.100	3,9	100

Kaynak:AKİB tekstil ve hammadde sektörü ihracat rakamları değerlendirmesi/Şubat 2013

Türkiye tekstil ve hammaddeleri 2013 yılı Şubat ayı sektörel ihracatı iller bazında incelendiğinde ise; İstanbul'un 324,7 milyon dolar ile ilk sırada yer aldığı görülmektedir. İstanbul'u, 86,2 milyon dolar ile Bursa, 78,1 milyon dolar ile ise Gaziantep izlemektedir. Tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatı 2013 yılı Şubat ayı il sıralamasında, bölgemizde Osmaniye ve Hatay'da sağlanan ihracat artışı dikkati çekerken, Adana'da ise ihracat miktar bazındaki %18'lik düşüşe karşılık değer bazında %18 oranında artmıştır.(<http://www.akib.org.tr>)

14.2.1 Sektörlerin Üretim Eğilimleri ve Üretilen Başlıca Ürünler

Tekstil sektörü, hazır giyim sektörünün tedarik zinciri altında yer alan geniş kapsamlı bir üretim yelpazesine sahiptir. Her nevi ihtiyaca yönelik elyaf, iplik, örme dokuma kumaş, keçe ve tufting yüzeylerin dahil olduğu dokusuz yüzeyler, ev tekstili ürünleri, halılar, bunların yanında ağ, ip, kablo, taşıyıcı tekstil bandı, branda, koruyucu bez, filtre, paraşüt, fren bezi, keçe gibi teknik kullanıma yönelik ürünler tekstil sektöründe yer almaktadır. Türk Gümrük Tarife Cetveli (GTİP)'nin 50-60 arası fasılları ve 63 fasıl grubunun bir kısmı bu grupta değerlendirilmektedir. Örme ve dokuma kumaştan imal edilmiş tüm giyim ürünleri ise hazır giyim sektöründe üretilmektedir. Türk Gümrük Tarife Cetveli (GTİP)'nin 61-62 fasıl grupları bu grupta değerlendirilmektedir. Hazır giyim sektörü emek yoğun bir sektör olup, tekstil sektöründe üretilen ürünlerin moda sektörüne yönelik olarak işlendiği, katmadeğer yaratan, ancak emek yoğun olması dolayısıyla genelde işçiliğin ucuz olduğu gelişmekte olan ülkelerin yatırım yaptığı sektör olarak değerlendirilmektedir.

Her türlü hayvanın derileri ve kürkleri ile bu derilerden üretilmiş valiz, çanta, sandık, eldiven, kemer, koşum takımları gibi aksesuarlar ile deri ve kürkten imal edilmiş giyim ürünleri ve ayakkabılar ise deri ve deri ürünleri sektöründe üretilmektedir. Türk Gümrük Tarife Cetveli (GTİP)'nin 41-43 arası fasıl grupları ile 64 grubunda yer alan deri ayakkabılar bu grupta değerlendirilmektedir. Geniş bir üretim alanında faaliyet gösteren bu sektör daha çok el emeğine dayanan ancak yüksek uzmanlık gerektiren bir sektördür.

23 Temmuz 2013



Küresel eğilimler incelendiğinde, her üç sektörde standart basit ürünlerin üretiminin sanayileşmekte olan ülkelere bırakıldığı, fakat yüksek katma değerli moda-marka ürünlerle, üstün nitelikli teknik tekstillerin üretiminin gelişmiş ülkelere yapıldığı görülmektedir.

14.2.2 Sektörlerin 2013–2023 Projeksiyonu

Dünya Ticaret Örgütü tarafından 1995 yılında kabul edilen Tekstil ve Hazırgiyim Anlaşması gereği ticaret kotalarının kaldırılması 2005 yılı başında uygulamaya geçmiş, bunun sonucu olarak uluslararası pazarlarda kıyasıya rekabetin yaşandığı yeni bir dönem başlamıştır. Bu dönem özellikle Türk tekstil ve hazırgiyim, deri ve deri ürünleri sektörleri üzerinde önemli sonuçlar doğurmuştur.

Bu yeni dönemde AB (27)'ye fason üretim yaparak başladıkları küresel pazarda sektörler; katma değeri yüksek, yenilikçi, bilgi ve ileri teknoloji içeren ürün ve hizmet sunumları ile organizasyon ve ihracat kapasitesi yüksek sanayiler olmayı hedeflemektedir.

Devlet Planlama Teşkilatınca 2006 yılında hazırlanmış Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013) Tekstil, Hazırgiyim ve Konfeksiyon Alt Komisyon Raporunda DTÖ verileri analiz edilerek hazırlanmış 2013 projeksiyonunda, Türk tekstil sektörü için 7,6 milyar USD, hazırgiyim sektörü için 25,2 milyar USD ihracat öngörülmüştür. 2012 yılı tekstil ihracatı 11,69 milyar USD ile şimdiden 2013 projeksiyonunu geçerken, hazırgiyimde gerçekleşen 13,90 milyar USD ihracat henüz 2013 projeksiyonundan çok uzak kalmaktadır.

Son yıllarda ihracatın artmasına rağmen, özellikle hazırgiyim sektöründeki karlılığın düşmesi ve kalitede rekabetin giderek artışı; moda, marka ürünlere yönelik daha fazla girişime ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

2023 yılında ise dünya tekstil ticaretinin 550 milyar USD, hazırgiyim ticaretinin 740 milyar USD'E, deri ve deri ürünleri ticaretinin ise 300 milyar USD ulaşacağı öngörülmektedir. Ülkemizin 2023 yılı için 500 milyar USD'lik ihracat hedefine ulaşabilmesi üç sektörün toplam 100 milyar USD ihracat hedefine ulaşması gerekmektedir.

Bununla birlikte sektörlerin dünya ticareti içindeki payını koruyabilmesi için 2023 yılında tekstilde 17,5 milyar USD, hazırgiyimde 22 milyar USD, deri ve deri ürünlerinde 1,8 milyar USD olmak üzere toplamda en az 41,3 milyar USD ihracata ulaşılması önem arz etmektedir.

Sektörlerin 2023 hedeflerini en iyi şekilde gerçekleştirebilmeleri için mevcut avantajlarının yanında Dokuzuncu Kalkınma Planı çerçevesinde hedeflenen “tedarikçi ülkeden piyasa yapıcı ülkeye dönüşüm” ve “bilgi bazlı ürünlerin üretimine yönelme” yolunda kamu-özel sektör işbirliği ile çalışmalar hızla yürütülmelidir.

Bu doğrultuda THD sektörlerine yönelik yeni strateji çalışmaları “Ar-Ge ve tasarım içeren ürünlerde dünya pazarlarında söz sahibi olmak.” vizyonu çerçevesinde sona doğru yaklaşmaktadır. 20 Şubat 2012'de yapılan geniş katılımlı bir mutabakat toplantısı İstanbul'da

23 Temmuz 2013



gerçekleştirilmiştir. Türkiye Tekstil, Hazırgiyim, Deri ve Deri Ürünleri Sektörleri Strateji Belgesi ve Eylem Planı (2013-2016) Ekonomi Koordinasyon Kurulu onayından sonra uygulamaya geçecektir.

14.2.3 Sektördeki Rakip Durumu

Tekstil sektörünün emek yoğun bir sektör olması, sektör olarak ülkelerin sanayileşme sürecinde önemli bir yeri olması ve bu sektöre ilk defa girmek isteyen potansiyel rakiplerin önünde herhangi bir giriş engelinin olmaması, özellikle son yıllarda pazara yeni giren işletme ve rakip ülke sayısının çoğalmasına neden olmuştur. Bunun sonucunda tekstil sektöründeki rekabet önemli ölçüde artmıştır.

Sektörde çok sayıdaki rakibin varlığı, dolayısıyla yüksek rekabetin oluşması ve sonuçta düşük kar marjlarıyla karşı karşıya kalmak, tekstil sektörünün günümüzdeki mevcut durumudur. Bu durumu lehine çevirmek isteyen üreticiler ölçek ekonomileri yoluyla, yüksek üretim yapısı maliyet avantajı elde edip, kar marjlarını olabildiğince arttırmaya çalışmaktadırlar. Ölçek ekonomileri, işletme büyüklüğüne bağlı olarak elde edilen maliyet avantajlarını ifade etmektedir. Ölçek ekonomilerinin kaynakları olarak, standart ürünlerin seri üretimi sonunda maliyetlerin kısılması, hammadde ve yardımcı malzemelerin büyük miktarlarda alınmasıyla sağlanan iskontolar, yüksek üretim miktarlarına bağlı olarak azalan sabit giderler ve reklamda ölçek ekonomileri gösterilebilir. Ölçek ekonomilerinin mevcut olduğu bir sektöre girmek niyetinde olan yeni bir işletmenin, küçük bir ölçekle üretime girmesinin getireceği önemli maliyet dezavantajlarını veya büyük ölçekle girmek için gereken önemli sermaye maliyetini göz önüne alması gerekecektir. Buna göre ülkeler bazında bir değerlendirme yapılacak olursa; en iyi ölçek ekonomisine ve girdi maliyetine sahip olan ülke Çin olarak görünmektedir. Bununla birlikte, tekstil sektöründe en büyük girdi emektir. Bunun anlamı bu ülkelerin genel anlamda bir maliyet avantajına sahip olduğudur. Ancak bu ülkeler bu avantajlarını daha yüksek kar marjı amacıyla değil, pazara nüfuz etme (pazarı derinliğine ele geçirme) stratejisi çerçevesinde kullanmaktadırlar.

Mevcut rekabet yapısı, sektördeki rakiplerin sayısından, sektör içerisindeki etkinliğinden, oluşmuş olan piyasa yapısından, arz-talep ilişkisinden, vb. faktörlerinin etkisinde şekillenir. Mevcut rekabetin yoğun (kuvvetli) olduğu sektörlere yeni işletmeler girmek istemezler. Çünkü rekabet yüksek ise satış fiyatları düşük, kar marjı düşük ve sektörde tutunmak zor olacaktır.

14.2.4 Denim Pazarı

Dünyada satılan denim giysilerin yüzde 85'ini pantolonlar, satılan pantolonların üçte ikisini de ekonomik denim pantolonlar oluşturuyor. Bu 'ekonomik' denim pantolonların toplam denim pazarındaki payı ise değer olarak yüzde 39 civarında. 2005 yılından itibaren ekonomik denim pantolonlar değer olarak dünya pazarındaki payını kaybederken premium denilen yüksek fiyatlı,

23 Temmuz 2013



yüksek kaliteli markalı denim pantolonların pazar payı artmıştır. Miktar açısından gelişim dikkate alındığında ise 2005-2010 yılları arasında ekonomik denim pantolonlar, dünya pazarında miktar olarak paylarını artıran tek segment olmuştur. Daha varlıklı ekonomilerde premium denim pantolonlar önem kazanırken, gelişmekte olan ülkeler ise karakteristik olarak ekonomik denim pantolonlara rağbet etmektedir. Bugün ekonomik denim pantolonlar için en büyük pazar olarak Çin ve Hindistan'ın da aralarında bulunduğu Asya Pasifik ülkeleri görülüyor. Ancak Asya Pasifik ülkeleri değer bazında ise batılı ülkelerin ardından ikinci sırada kalıyor. Hindistan'da miktar olarak ekonomik denim pantolonların payı yüzde 88 düzeyindedir. Doğu Avrupa ülkelerinde ekonomik denim pantolonların miktar bazında payı ise yüzde 70'tir. Ancak Batı Avrupa ülkeleri ekonomik denim pantolonların genelde en yüksek fiyatlılarını satın alırken Ortadoğu ülkeleri ile Afrika ülkeleri de en düşük fiyatlı ekonomik denim pantolonlara rağbet gösteriyor. (<http://www.tekstilisveren.org>)

Süper premium tabir edilen son moda butiklerde ve pazarın üst segmentine hitap eden büyük mağazalarda satılan, statü sembolü denim pantolonlar için en büyük pazar ise sırasıyla Batı Avrupa ülkeleri, Asya Pasifik ve Kuzey Amerika ülkeleri olarak sıralanabilir. Batı Avrupa ülkelerindeki toplam denim satışlarının yarısından fazlası ise bugün İngiltere'de yapılmaktadır. Miktar bazında en üst gelir grubuna hitap eden süper premium pantolonlar için en hızlı büyüyen pazar ise Hindistan olarak öne çıkmaktadır.. Calvin Klein, Armani, 7 For All Mankind gibi uluslararası denim markaları yakın zamanda bu pazara girerek kendisine yer edinmiştir. Bu pazarda her geçen gün artan zengin sınıf, süper premium de-nimlere talebin artacağını göstermektedir.

Dünya denim pantolon pazarının büyümeye devam ederek 2015 yılında 100 milyar dolarlık bir satış seviyesini yakalaması beklenmektedir. Gelecekte düşük birim fiyatla denim pantolon pazarında patlama yaşanacak ülkeler Asya Pasifik, Latin Amerika, Afrika ve Ortadoğu olarak sıralanmaktadır.. Bu bölgelerdeki satışlar değer bazında büyümek yerine miktar bazında büyümeye katkı sağlayacaktır. Yine bu bölgelerde moda zincirlerinin süratle genişlemeleri, miktar bazında satışların artmasını tetikleyecektir. Zira tüketicilerin önümüzdeki yıllarda modaya uygun, ama düşük fiyatlı denim pantolonları daha sık satın almaya eğilimli olmaları beklenmektedir.

Gelişmiş ülkelerdeki yaşlanan nüfus daha muhafazakâr ve daha geleneksel denim giysi tarzında tasarımsal yenilikler için fırsatlar yaratacaktır. Bu anlamda büyük denim üreticilerinin önümüzdeki süreçte, daha olgun yaş gruplarındaki kadınları hedef alır şekilde ürün seçeneklerini çoğaltmaları gerekebilir.

Global denim giysi pazarının 2015 yılına kadar hacimsel olarak yıllık yüzde 5 büyümesi beklenmektedir. Asya Pasifik ülkelerindeki satışların miktar bazında büyümesi hemen hemen tüm denim pazarlarındaki büyümenin itici gücü olabilir. Bu alan içinde büyümenin yüzde 85'i ise talebin artmaya devam edeceği Çin'den kaynaklanabilir:

23 Temmuz 2013



Değer bazında değerlendirildiğinde ise önümüzdeki 5 yılda biraz daha farklı bir görüntü ile karşılaşılabilir. Çin'deki denim pantolon pazarındaki büyüme global rakamlara değer bazında da yansiyacaktır. Fakat diğer Asya Pasifik ülkelerinde ve dünyanın geri kalanında ciddi bir büyüme beklenmemektedir. Bu arada miktar bazında mütevazî büyümeye rağmen Kuzey Amerika'daki satışların dolar bazında üçüncü en fazla büyüyen pazar olması öngörülmektedir.. Brezilya ve Rusya'nın kendi bölgelerinde yüzde 59'luk ve yüzde 86'luk katkılar ile dikkat çekeceği tahmin edilmektedir.

Dünyanın en büyük denim pantolon pazarlarının yer aldığı Batı ülkelerinde ise 2015'e kadar yıllık ortalama sadece % 3'lük büyüme tahmin edilmektedir.

Denim kumaş ihracatında Türkiye'nin dünyadaki pazar payı %9, denim hazır giyim ihracatında dünya yedincisi olan ülkemizin pazar payı ise % 5 olduğu görülmektedir. Son verilere göre Türkiye'nin toplam dokuma kumaş ihracatı içerisinde denim kumaşların payı % 5.5, denim giysilerin Türkiye toplam hazır giyim ihracatı içindeki payı ise % 9.9'dur. 2000 yılında denim giysilerin toplam hazır giyim ihracatı içindeki payı sadece %5.6 düzeyindeydi. Bu rakam, 2005 yılında %14.4'e kadar yükselmiştir. Türkiye geçen yıl 1 milyar 556 milyon dolarlık denim giysi ihracatı, 426 milyon dolarlık da denim kumaş ihracatı yapmıştır. (Kaynak: <http://www.tekstilveren.org>)

Aşağıdaki tablolarda Türkiye'nin denim giysi ve denim kumaş piyasasının konfeksiyon piyasası içerisindeki payı verilmektedir.

Denim Giysi İhracatının Türkiye'nin Konfeksiyon İhracatındaki Payı (Milyon Dolar)			
Yıllar	Konfeksiyon İhracatı	Denim Giyim İhracatı	Denim Giysilerinin Payı
2000	7.250	409	5,6%
2001	7.332	571	7,8%
2002	8.945	885	9,9%
2003	11.171	1.015	9,1%
2004	12.643	1.510	11,9%
2005	13.411	1.935	14,4%
2006	13.558	1.865	13,8%
2007	15.563	2.174	14,0%
2008	15.240	1.741	11,4%
2009	12.854	1.400	10,9%
2010	14.205	1.502	10,6%
2011	15.664	1.556	9,9%

Kaynak: Türkiye Tekstil Sanayi İşverenleri Sendikası

23 Temmuz 2013



NETA YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Sulcuçe Mahallesi İbrahim Cad. No:36/45
34495 Beşiktaş/İSTANBUL

Denim Kumaş İhracatının Türkiye'nin Konfeksiyon İhracatındaki Payı (Milyon Dolar)			
Yıllar	Tekstil İhracatı	Denim Kumaş İhracatı	Denim Kumaşlarının Payı
2000	2.549	101	4,0%
2001	2.797	173	6,2%
2002	2.917	180	6,2%
2003	3.562	177	5,0%
2004	4.343	283	6,5%
2005	4.807	291	6,1%
2006	5.403	265	4,9%
2007	6.363	352	5,5%
2008	6.640	369	5,6%
2009	5.374	328	6,1%
2010	6.352	388	6,1%
2011	7.709	426	5,5%

Kaynak: Türkiye Tekstil Sanayi İşverenleri Sendikası

14.2.5 Türkiye'den En Fazla Denim Kumaş İhraç Edilen Ülkeler

Ülkeler	2010 Yıllık Tutar ABD Doları	2011 Yıllık Tutar ABD Doları	2010/2011 Değişim (%)	Toplam İçerisindeki Pay (2011 Yılı) (%)
İtalya	71.598.823	78.479.818	10	18,4
Tunus	66.921.491	74.086.582	11	17,4
Mısır	40.794.565	47.109.745	15	11
Fas	27.550.278	30.707.778	11	7,2
Hong-Kong	19.640.780	28.301.923	44	6,6
A.B.D.	18.125.809	19.663.296	8	4,6
Polonya	14.803.177	17.174.383	16	4
Almanya	13.984.248	15.396.052	10	3,6
Hindistan	13.064.599	14.066.880	8	3,3
Kolombiya	6.029.453	9.606.053	59	2,3
Portekiz	9.300.090	8.407.410	-10	2
Macaristan	5.201.482	8.125.483	56	1,9
Vietnam	1.740.882	7.551.474	334	1,8
Hollanda	2.813.096	6.028.934	114	1,4
Mersin Serb. Bölge	4.504.536	5.356.925	19	1,3
Çin	6.623.438	5.232.564	-21	1,2
İst. Trakya Ser. Bölge	6.583.632	4.910.769	-25	1,2

23 Temmuz 2013



İsrail	1.101.449	3.289.310	199	0,8
Kazakistan	67.465	3.011.559	4364	0,7
Filipinler	722.592	2.939.426	307	0,7
İlk 20 Ülke Toplamı	331.171.885	389.446.364	18	91,3
Türkiye'nin Toplam Denim Kumaş İhracatı	388.962.538	426.657.304	10	100
İlk 20 Ülkenin Toplamda Payı %	85	91		

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı Bilgi Sistemi / Mayıs 2012

14.3 Şirketin Avantajları

- Sabit bir fabrikanın olmaması üretim esnekliği sağladığı için (fason), maliyet avantajı oluşturmaktadır. İstendiği kadar atölyeye istendiği kadar üretim yaptırılabilmesi için kapasite oranında da bir sınırlama söz konusu olmamaktadır.
- Şirket'in sahip olduğu Rodrigo, RDG Sports ve R Logo markaları ile üretimini ve satışını gerçekleştiriyor olması avantajdır.
- Her modeli kısa zamanda pazara uygun üretmek ve satabilmek Şirket'in avantajıdır. Ayrıca hiçbir şekilde üretimde model kısıtlaması mevcut değildir. Şirket, her modelde rahatlıkla ürün geliştirilebilir ve seri üretim yapılabilir durumdadır.
- Şirket'in kendi bünyesinde sadece iki satış noktasında olması ve iki satış noktasının sabit maliyetine katlanması; buna karşın 251 noktaya malını satış için göndermesi Şirket'e pazarlama konusunda maliyet avantajı sağlamaktadır.
- Şirket'in 251 tane satış noktasına malını satması, markanın bilinirliği ve tanınması yönünden avantaj sağlamaktadır. Farklı bölgelerde farklı illerde 251 noktada satış, markanın Türkiye'nin dört bir yanına dağılması ve tanınması anlamına gelmekte olup oldukça yaygın bir çerçevede bilinirliğini sağlamaktadır.
- Uluslararası standartlara uygun üretim yapılması konusunda Şirket, dünyaca kabul edilen Oeko-Tex laboratuvarlarında kalitesi test edilmiş kumaşlar kullanılmaktadır.
- Sürekli yeni müşteriler kazanabilmek için Şirket'in pazarlama ve satış departmanının detaylı pazar araştırması yapması ve Şirket'e yeni müşteri portföyü katması,
- Şirket'in Rusya ve doğu ülkelerinde markalarını duyurma şansına sahip olmaları,
- Günümüzde markalaşma, tekstil sektöründe karın maksimizasyonu için olmazsa olmaz bir şart haline gelmiştir. Kendi markasını yaratmış olan şirket, daha yüksek kar marjı ile ürünlerini satabilme şansına sahiptir.

14.4 Şirketin Dezavantajları

- Merdiven altı kayıt dışı üretiminin yaygın olması,
- Gelişmekte olan işletme olması sebebiyle, modelleme için kaynağın ayrılamaması,
- 251 noktaya satış yapılmasının yol açabileceği tahsilat riski,
- Yurtdışındaki markaların yurtiçine gelmesi,

23 Temmuz 2013



- 5- Yurtiçinde ciddi anlamda gelişmiş olan markaların pazarın ciddi bir bölümünü elinde tutması başlıca dezavantajlardır.
- 6- Tekstil sektörü çok yüksek ve taklit edilemez bir teknoloji gerektirmemektedir. Buna bağlı olarak ilk yatırım maliyetlerinin çok yüksek olmaması, dolayısıyla emek maliyetinin toplam maliyet içerisinde önemli olmasına yol açması.
- 7- Depolama maliyetlerinin yüksek olması stoklu üretimin yapılamayarak maliyetlerin artmasına sebep olması ve depolanmış ürünlerin en kısa sürede elden çıkarılması sorunun ortaya çıkması.
- 8- Yüksek sabit maliyetler, tekstil işletmelerin maliyetlerini kurtarmak için minimum üretim miktarlarının çok yüksek düzeylerde olmasına sebep olur ve işletmeler satmak zorunda oldukları, üretilen bu ürünler için aynı durumdaki diğer işletmelerle rekabet etme zorunluluğuna girmesi.
- 9- Tekstil sektöründe arzın talepten daha fazla artmasıyla da paralel olarak büyük bir müşteri kapma savaşı vardır ve bu olduğu sürece önemli rekabet avantajına (marka, farklı desen model, kumaş, müşterilerle stratejik işbirliği gibi) sahip olmayan tekstil işletmeleri arasında rekabetin artması.

15 Sektörü Olumlu veya Olumsuz Etkileyen Faktörler (Sektöre tanınan teşvikler ve kısıtlamalar ile şirketin yararlandığı teşvik, sübvansiyon, sendikal faaliyetler vb.)

Devletler tarafından yaratılan giriş bariyerlerine örnek olarak; uluslararası ticaret kısıtlamaları (kotalar), sübvansiyonlar, ithalat-ihracat mevzuatları ve dış ticaret politikaları verilebilir. Ulusal anlamda düşünürsek bundan birkaç yıl öncesine kadar özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nin, tekstil ürünleri için bazı ülkelere (Çin, Mısır, Pakistan, Hindistan vb.) uygulamış olduğu kotaları kaldırmasıyla birlikte, sektörde Türkiye lehine işleyen çok önemli bir giriş bariyeri ortadan kalkmıştır. Yine bazı ülke devletlerinin kendi işletmelerine vermiş oldukları destek ve yardımlar (sübvansiyonlar) sayesinde elde ettikleri maliyet avantajı, diğer ülkelerdeki potansiyel işletmelerin bu sektöre giriş konusunda isteksiz kalmalarına yol açarak onlar için bir giriş bariyeri oluşturmuştur. Örneğin Çin'in kendi işletmelerine verdiği teşvikler, Türkiye'deki girişimcilerin bu sektöre yatırım yapmasını engelleyici ve isteksizleştirici bir faktördür. Ülkelerin ithalat ve ihracat mevzuatları da ürün ve hizmetlere standartlar, kurallar koyarak bir giriş bariyeri yaratabilirler. İthal edilecek ürünlerin CE ve Oeko-Tex Belgesi bulunmasını zorunlu tutan bir ithalat yasası buna örnek olarak gösterilebilir. Daha somut bir örnek vermek istersek, şu an gündemde olan "Made in ..." etiket zorunluluğu da benzer bir etki yaratmak üzere düşünülen bir harekettir. Türkiye dahil olmak üzere tüm Avrupa ülkelerinde üretilen ürünlerde "Made in Europe" yazarken, Uzakdoğu'dan, örneğin Çin'den ithal edilen ürünlerde "Made in China" yazılması ile psikolojik bir giriş bariyeri yaratılmak istenmektedir. Devletler, içerisinde buldukları politik yapıya göre hareket ederler. Türkiye'de, 1980 yılından sonra ithal ikamesi yerine ihracata yönelik bir ekonomi politikası izlenmiştir. Bu doğrultuda özellikle tekstil sektörüne yüksek teşvikler ve kolaylıklar getirilmiştir. Bu sayede 1980 yılından itibaren ihracat rakamları günümüze değin yüksek bir artış göstermiştir. Bu yıllar içerisinde tekstil sektörü Türkiye Ekonomisinin lokomotifi konumuna gelmiştir. Ancak son yıllarda, tekstil sektörüne

23 Temmuz 2013



yapılan teşvik ve yardımlar oldukça azaltılmıştır. Bir anda tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, teşviklerin azalmasıyla kendilerini daha rekabetçi bir piyasada bulmuş ve bu duruma adapte olmakta oldukça güçlük çekmektedir.

16 Şirketin Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri

Şirket, mevcut durum itibariyle Ar-Ge departmanına sahip olmayıp, 2013 yılı içerisinde bu departmanı oluşturarak faaliyet alanı ile ilgili yeni ürün bulma, mevcut ürünlerini geliştirme ve bunlarla ilgili projeler hazırlamayı planlamaktadır. Özellikle günümüz koşullarında araştırma geliştirme faaliyetlerinin önemi her geçen gün biraz daha önem kazanmakta olup şirketlerin büyümesi ve gelişmesi açısından kaçınılmaz bir kural haline dönüşmüştür. Bugüne kadar özellikle tasarım ekibimiz yeni model, yeni koleksiyon ve daha avantajlı hammadde ve yardımcı malzeme konusunda araştırma ve geliştirme faaliyetlerini en üst düzeyde sürdürmekte olup bundan sonra da bu tür çalışmalarını sürdürecektir.

17 Şirketin Mevcut Faaliyetleri ile Paylarının Değerlemesine Baz Teşkil Eden Gelecekte Yaratacağı Varsayılan Gelirleri Etkileyebilecek Riskler

- Şirketin faaliyet gösterdiği sektörde merdiven altı olarak tabir edilen üretim ve satışın yüksek olması,
- Sektörde hammadde tedarikinde meydana gelecek tıkanma,
- Sektörde genel olarak tahsilatlarda meydana gelecek gecikme ve vade uzaması sonrası artan finansman maliyeti,
- Sektörde belirli bir marka altında benzer üretim yaparak pazarlama yapan gerçek ve tüzel kişinin olması ve bu kişilerin yaptığı rekabet,
- Şirketin asıl faaliyeti, model oluşturarak bu model altında fason üretim yaptırmak kendi markası altında sürekli çalıştığı mağazalar ve kendi mağazaları vasıtasıyla ürünü pazarlaması yapmaktır. Bu süreç içinde yeni özgün model geliştirilememesi veya seçilen modellerin nihai tüketici tarafından tercih edilmemesi, sektörde kalifiye eleman istihdam etmenin zor olması mevcut personelin de rakip firmalara kaptırılması riski,
- Temel girdi maliyetlerindeki yükselme sonrası satış fiyatının etkilenmesi ve odaklanılan müşteri segmentinin talep esnekliğinin yüksek olması nedeniyle talepte meydana gelebilecek düşüşe bağlı olarak da ciroda meydana gelebilecek azalma,

Şirket'in karşı karşıya olduğu başlıca risk unsurlarıdır.

17.1 Sermaye Riski

Şirket'in sermayeyi yönetirkenki hedefleri; ortaklarına getiri sağlamak, sermaye maliyetini azaltmak amacıyla en uygun sermaye yapısını sürdürmek ve Şirket'in faaliyetlerinin devamlılığını temin etmektir.

23 Temmuz 2013



Şirket sermayeyi borç/özsermaye oranını kullanarak izler. Bu oran net borcun toplam özsermayeye bölünmesiyle bulunur. Net borç, nakit ve nakit benzeri değerlerin toplam borç tutarından düşülmesiyle hesaplanır.

Bağımsız Denetimden Geçmiştir		
	01.01-31.12.2011	01.01-31.12.2012
Toplam borçlar	3.608.539	4.188.902
Eksi: Nakit ve nakit benzeri değerler	611.318	204.951
Net borç	2.997.221	3.983.951
Toplam özsermaye	3.919.253	820.456
Borç/özsermaye oranı	76%	486%

17.2 Kredi Riski

Finansal araçları elinde bulundurmak, karşı tarafın anlaşmanın gereklerini yerine getirmeme riskini de taşımaktadır. Şirket yönetimi bu riskleri, her bir müşteri için ayrı ayrı yaptığı ve dönemler itibariyle gözden geçirdiği kredibilite çalışması ile minimize etmektedir. Şirket'in tahsilat riski, esas olarak müşterilerden doğmaktadır. Şirket'in müşterisi konumunda olan alıcılarının riskleri yönetimce yakından takip edilmektedir. Şirket, müşterilerinden doğabilecek bu riski, müşteriler için belirlenen kredi risk limitleri ile yönetmektedir. Müşterilere, kredi geçmişleri ve güncel veri ve bilgiler kapsamındaki kredibiliteleri dikkate alınarak limit tanımlanmaktadır. Mevcut uygulamada kısa vadeli olarak çalışılmaktadır. Şirket'in kredi riskini belirten finansal veriler, Bağımsız Denetim Raporunun finansal araçlardan kaynaklanan risklerin niteliği ve düzeyi bölümünde belirtilmiştir.

17.3 Likidite Riski

Likidite riski, Şirket'in net fonlama yükümlülüklerini yerine getirmeme ihtimalidir. Piyasalarda meydana gelen bozulmalar veya kredi puanının düşürülmesi gibi fon kaynaklarının azalması sonucunu doğuran olayların meydana gelmesi, likidite riskinin oluşmasına sebebiyet vermektedir. Şirket yönetimi, fon kaynaklarını dağıtarak mevcut ve muhtemel yükümlülüklerini yerine getirmek için yeterli tutarda nakit ve nakit benzeri kaynağı bulundurmak suretiyle likidite riskini yönetmektedir.

31 Aralık 2012 itibariyle Şirket'in likidite yükümlülüğü aşağıdaki gibidir.

Bağımsız Denetimden Geçmiştir.		
	01.01-31.12.2012	01.01 31.12.2011
Dönen varlıklar	7.294.448	4.454.119
Kısa vadeli borçlar	3.529.886	4.155.045
Dönen varlıklar/ Kısa vadeli borçlar	2,07	1,07

31.12.2012 ve 31.12.2011 tarihleri itibariyle Şirket'in finansal yükümlülüklerinin vadelerine göre dağılım aşağıdaki gibidir,



31 Aralık 2012

Bağımsız Denetimden Geçmiştir				
Beklenen	Defter Değeri	Beklenen nakit	0-12 ay arası	1- 5 yıl arası
Türev Olmayan Finansal Yükümlülükler	3.497.497	3.589.100	3.549.110	39.990
Banka Kredileri	741.920	757.365	717.375	39.990
Finansal Kiralama Yükümlülükleri	-	-	-	-
Ticari Borçlar	2.059.171	2.135.329	2.135.329	-
Diğer Borçlar	90.185	90.185	90.185	-
Diğer Yükümlülükler	606.221	606.221	606.221	-

31 Aralık 2011

Bağımsız Denetimden Geçmiştir				
Beklenen	Defter Değeri	Beklenen nakit	0-12 ay arası	1- 5 yıl arası
Türev Olmayan Finansal Yükümlülükler	4.150.935	4.190.413	4.190.413	-
Banka Kredileri	1.417.401	1.420.913	1.420.913	-
Finansal Kiralama Yükümlülükleri	-	-	-	-
Ticari Borçlar	2.383.690	2.419.656	2.419.656	-
Diğer Borçlar	132.019	132.019	132.019	-
Diğer Yükümlülükler	217.825	217.825	217.825	-

17.4 Piyasa Riski

Piyasa riski, piyasa fiyatlarında meydana gelen değişimler nedeniyle bir finansal aracın gerçeğe uygun değerinde veya gelecekteki nakit akışlarında bir işletmeyi olumsuz etkileyecek dalgalanma olması riskidir. Bunlar, yabancı para riski ve faiz oranı riskidir.

17.5 Kur Riski

Yabancı para cinsinden işlemler, kur riskinin oluşmasına sebebiyet vermektedir.

Şirket, döviz cinsinden varlık ve yükümlülüklerinin Türk Lirası'na çevriminde kullanılan kur oranlarının değişimi nedeniyle, kur riskine maruzdur. Kur riski ileride oluşacak ticari işlemler, kayda alınan aktif ve pasifler arasındaki fark sebebiyle ortaya çıkmaktadır. Şirket'in kur riskini belirten finansal veriler, Bağımsız Denetim Raporunun finansal araçlardan kaynaklanan risklerin niteliği ve düzeyi bölümünde belirtilmiştir.

Aşağıdaki tablo Şirket'in USD ve Avro kurlarındaki %10'luk artışa ve azalışa olan duyarlılığını göstermektedir. %10'luk oran, üst düzey yöneticilere Şirket içinde kur riskini raporlanması

sırasında kullanılan oran olup, söz konusu oran yönetimin döviz kurlarında beklediği olası değişikliği ifade etmektedir. Duyarlılık analizi sadece yıl sonundaki açık yabancı para cinsinden parasal kalemleri kapsar ve söz konusu kalemlerin yıl sonundaki %10'luk kur değişiminin etkilerini gösterir. Pozitif değer, kar/zararda ve diğer özkaynak kalemlerindeki artışı ifade eder.

Şirketin 2011 yılına ait döviz pozisyonu bulunmamaktadır.

17.6 Faiz Oranı Riski

Piyasa faiz oranlarındaki değişmelerin finansal araçların veya borçlarının gerçeğe uygun değerinde veya gelecekteki nakit akışlarında dalgalanmalara yol açması, Şirket'in faiz oranı riskiyle başa çıkma gerekliliğini doğurur.

Şirket kullandığı banka kredileri dolayısıyla faiz oranında meydana gelen değişikliklerden etkilenmekte ve faiz oranı riskine maruz kalmaktadır.

Bağımsız Denetimden Geçmiştir.		
	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
Sabit faizli finansal araçlar		
Finansal varlıklar		
Finansal yükümlülükler	-	-
Değişken faizli finansal araçlar		
Finansal varlıklar	793.631	1.417.401
Finansal yükümlülükler	-	-
	-	-

18 Şirket Raporunda Uzman Kişi ve Kuruluşların Görüşlerine Yer Verilmesi Halinde, Görüşüne Yer Verilen Uzman Kişi veya Kuruluşun Şirketten Bir Menfaati Olup Olmadığına İlişkin Bilgiler

Yoktur.

19 Şirketin Yönetim ve Denetim kurulu Üyeleri Hakkında 18.05.2011 Tarih, 369 Sayılı Gelişen İşletmeler Piyasası'nda Piyasa Danışmanlığı Görevine İlişkin Usul ve Esaslar Genelgesi'nin 4'üncü Maddesi'nin (c) ve (ç) Bentlerinde Sayılan Suçlardan Dolayı Mahkumiyete veya Güvenlik Tedbirine Hükmedilmiş Olup Olmadığı

Yoktur.



20 Piyasa Danışmanı Görüşü

18/04/2013 tarihinde "Piyasa Danışmanlığı Anlaşması" imzaladığımız Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'ne ilişkin kurum görüşümüz aşağıda belirtilmiştir:

Şirket sermaye piyasalarından fon sağlamak amacıyla ihraç edeceği menkul kıymetlerin işlem görmesi amacıyla BİAŞ bünyesinde kurulan Gelişen İşletmeler Piyasası'nda sermaye artırımını yolu ile halka açılmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu'na ve Neta Yatırım Menkul Değerler A.Ş. ile birlikte de BİAŞ'a başvuruda bulunmuştur.

Rapor ve eklerinden de anlaşılacağı üzere, Şirket sermaye piyasası mevzuatı ve diğer mevzuatlardan kaynaklanan hukuki ve mali yükümlülükleri sağlayacak şekilde yapı oluşturmuş, iş süreçlerini tanımlamış ve belirlemiştir.

Kurum olarak; Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi nezdinde yaptığımız çalışma ve değerlendirmeler sonucunda ve Şirket'in tarafımıza sunduğu bilgi ve belgeler doğrultusunda, Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin gelişme ve büyüme potansiyeline sahip bir şirket olduğu ve Borsa İstanbul A.Ş. Gelişen İşletmeler Piyasası Listesi'ne kabul edilerek sermaye piyasalarından yararlanmasının uygun olacağı noktasında olumlu görüşümüzü bilgilerinize sunarız.

Saygılarımızla,

İstanbul, 09.07.2013

NETA YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.

NETA YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
Nispetiye Mah. İbrahimî Cad. No:36 4/5
34398 Beşiktaş / İSTANBUL

Mehmet Bedir
Genel Müdür

Mustafa Çakmak
Takas ve Operasyon Uzmanı

