

İZMİR FIRÇA
SANAYİ ve TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

PİYASA DANIŞMANI RAPORU

PİYASA DANIŞMANI

A1 CAPITAL
MENKUL DEĞERLER ANONİM ŞİRKETİ

04.06.2014

A1 CAPITAL MENKUL
DEĞERLER A.Ş.
Heybi Giz Plaza Meydan Sok.
No:1 Kat:2 D:5-6 Maslak KATANBUK
Maslak V.D. 388 004 3521 Tic Sic. No: 270189
www.a1capital.com.tr
Mersis No: 784 9229348443150

İÇİNDEKİLER

1 Raporun Konusu	5
2 Şirketi Tanıtıcı Bilgiler	5
2.1 Ortaklık Yapısı	6
2.2 Şirketin Yönetim Kurulu Üyeleri.....	6
2.3 Şirketin Bağlı Ortaklık veya İştirakleri ile Grup Şirketleri Hakkında Bilgiler	7
2.3.1 İzpet Plastik Enjeksiyon ve Sanayi Ticaret A.Ş.....	7
2.3.2 Luna Fırça Plastik Sanayi Ticaret Ltd. Şti.	7
2.3.3 İlişkili Taraf İşlemleri Hakkında Bilgiler.....	8
2.4 Şirketin Kuruluşundan İtibaren Yaptığı Sermaye Artırımları.....	9
2.5 Şirketin Tarihçesi ve Kuruluşundan İtibaren Faaliyet Konusunu Gerçekleştirmek İçin Yaptığı Önemli Gelişmeler	13
2.5.1 Faaliyet Kronolojisi.....	13
2.6 Şirketin Tesisleri	14
2.7 Şirketin Organizasyon Şeması	15
2.8 Personel Bilgisi	15
3 Şirketin Kuruluşundan Bu Yana Üretim ve Faaliyetlerini Etkileyen Olaylar (Konkordato, İflas, Faaliyete Ara Verme vb).....	16
4 Şirketin Önemli Yönetici ve Personelinin Özgeçmişleri.....	16
5 Şirket Ürünleri Hakkında Bilgi	17
5.1 Şirketin Üretmekte Olduğu Başlıca Ana Ürünler	17
5.2 Kapasite Kullanım Oranları.....	18
6 Şirketin İş Modeli ve Pazarlama Stratejisi.....	20
6.1 Şirketin Marka ve Patent Bilgisi	20
6.2 Faaliyetler İçin Alınması Gereken İzin, Onay, Ruhsat Bilgileri	20
6.3 İş Modeli Üretim ve Pazarlama Süreçleri	20
6.4 Şirketin Satış ve Satın Alma Bilgileri	22
6.4.1 Satışların Ürün ve Hizmet Grubuna Göre Dağılımı.....	22
6.4.2 Satışların Gelirlerinin Ürün Bazında Dağılımı.....	23
6.4.3 Başlıca Tedarikçiler.....	23
6.4.4 Başlıca Müşteriler	24
6.4.5 Satışlar ve Satışların Maliyeti Tablosu.....	25
6.5 Şirket Satışlarının Coğrafi Bölgelere Göre Dağılımı	25

6.6	Yurt İçi Satışlar	25
6.7	Yurt Dışı Satışlar	26
6.8	Şirketin Yatırımları Hakkında Bilgi	26
6.9	Şirketin Gelecek 5 Yıllık Satış, Maliyet ve Kar Tahminleri	27
7	Şirketin İş Modelinin Hayata Geçmesi İçin Gereken Kaynağa İlişkin Öngörüler...	30
7.1	Orta ve Kısa Vadeli Banka Kredilerinin Kapatılması	30
7.2	Satış ve Pazarlama Faaliyeti	30
7.3	İşletme Sermayesi İhtiyacı	30
7.4	Makine Yatırımı	31
8	Sektör, Pazar ve Rakiplerin Değerlendirilmesi, Şirketin Hedefleri, Varsa Pazar Payı Kazanımı ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantaj ve Dezavantajlar	31
8.1	Sektör, Pazar ve Rakiplerin Değerlendirilmesi	31
8.1.1	Sektör İle İlgili Genel Bilgiler	31
8.1.2	Dünyada ve Türkiye’de Plastik Sektörü Görünümü	31
8.1.3	Şirketin Sektördeki Konumu	45
8.1.4	Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantajlar	45
8.1.5	Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Dezavantajlar	46
9	Sektörü Olumlu veya Olumsuz Etkileyen Faktörler (Sektöre Tanınan Teşvikler ve Kısıtlamalar İle Şirketin Yararlandığı Teşvik, Sübvansiyon, Sendikal Faaliyetler vb.)	46
10	Şirketin AR-GE Faaliyetleri	47
10.1	Şirketin Ar-Ge Faaliyetlerinde Uyguladığı Projeler	47
10.2	Orta ve Uzun Vadeli Teknolojik ve Ar-Ge Hedefleri	47
11	Şirketin Mevcut Faaliyetleri ile Paylarının Değerlemesini Baz Teşkil Ederek Gelecekte Yaratacağı Varsayılan Gelirleri Etkileyebilecek Riskler	47
11.1	Şirketin Faaliyet Riskleri	47
11.2	Şirketin İçinde Bulunduğu Sektörel Riskler	49
11.3	Operasyonel Risk	49
11.4	Dış Çevre, Makro Ekonomik ve Global Riskler	49
11.5	Finansal Riskler	50
11.5.1	Sermaye Riski	50
11.5.2	Kredi Riski	50
11.5.3	Likidite Riski	50
11.5.4	Kur Riski	51
11.5.5	Faiz Riski	51

11.6	İhraç edilecek paylara ilişkin riskler	51
11.7	Yasal Riskler	53
12	Şirket Raporunda Uzman Kişi veya Kuruluşlara Yer Verilmesi Halinde, Görüşüne Yer Verilen Uzman Kişi veya Kuruluşun Şirketten Bir Menfaati Olup Olmadığına İlişkin Bilgiler	53
13	Şirketin Yönetim ve Denetim Kurulu Üyeleri Hakkında 18.05.2011 Tarih, 369 Sayılı İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası'nda Piyasa Danışmanlığı Görevine İlişkin Usul ve Esaslar Genelgesinin 4. Maddesinin (c) (ç) Bentlerinde Sayılan Suçlardan Dolayı Mahkumiyete veya Güvenlik Tedbirine Hükmedilmiş Olup Olmadığı.....	54
14	Seçilmiş Finansal Bilgiler.....	54
15	Halka Arza İlişkin Teşvikler ve Yükümlülükler	58
15.1	Halka Arza İlişkin Teşvikler	58
15.2	Yükümlülükler	58
16	Piyasa Danışmanı Görüşü	60

İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret A.Ş. Hakkında
Borsa İstanbul A.Ş. Gelişen İşletmeler Piyasası Yönetmeliğinin 5. ve 7. Maddeleri
Uyarınca Hazırlanan Piyasa Danışmanı Raporu

1 Raporun Konusu

İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret A.Ş. ("İhraççı", "Şirket", "Ortaklık" veya "İzmir Fırça") ile Piyasa Danışmanı A1 Capital Menkul Değerler A.Ş. arasında 02.01.2014 tarihinde düzenlenen Piyasa Danışmanlığı Anlaşması uyarınca Şirket'in sermaye artırımı sırasında ihraç edeceği payların Borsa İstanbul Anonim Şirketi ("Borsa, Borsa İstanbul", "BİAŞ" veya "BİST") Gelişen İşletmeler Piyasası ("GİP") Listesi'ne kabul başvurusunda bulunulması amacıyla mevcut mevzuat çerçevesinde düzenlenen "Onay ve Uyumluluk Beyanı"na baz teşkil eden rapordur.

2 Şirketi Tanıtıcı Bilgiler

Ticaret Unvanı	İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Faaliyet Konusu	Hammaddesi kıldan ve tahtadan meydana gelen her türlü fırçanın imalatını yapmak, her türlü fırça imalatında kullanılan emtia, hammadde, yardımcı madde ve yarı mamul maddelerin gerek yurt içinden temini, gerek yurtdışından ithalatını yapmak, her türlü temizlik malzemesinin ve her türlü fırça, kıl badana, naylon badana, boya ve su fırçası, perlon fırçaları, temizlik, tahta, lavabo fırçaları, şişe ve yer fırçaları ve benzerlerinin imalatını yapmak ve satmaktır. Ayrıca tali olarak inşaat ve turizm hizmetlerinde bulunabileceğine dair işteğal konusunda belirlemeler mevcuttur.
Merkez Adresi	10006 Sok. No:18 AOSB Çiğli-İzmir
Telefon ve Faks Numaraları	0232 328 31 87 (pbx) 0232 328 32 20 (fax)
Kuruluş Tarihi	İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret Ltd.Şti. 21.09.1993 İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret A.Ş. 21.12.2012
Sürelili Olarak Kuruldu ise Süresi	Süresiz
Ticaret Sicil Memurluğu	İzmir Merkez
Ticaret Sicil No	122230
Tabi Olduğu Yasal Mevzuat	Türkiye Cumhuriyeti Yasal Mevzuatı
Web Adresi	www.izmirfirca.com.tr
Kayıtlı Sermaye Tavanı	20.000.000 TL
Çıkarılmış Sermaye	7.250.000 TL
Bilinen Ortak Sayısı	5 (Beş) gerçek kişi
Sahip Olduğu Markalar	İzmir Fırça, Luna Fırça, L, Sterkel, Moppas, Softtouch, Snowy
Halka Arz Edilecek Payların Nominal Tutarı	3.200.000 TL
Halka Arz Sonrası Ulaşılabilecek Sermaye	10.450.000 TL
Satışa Hazır Bekletilen Paylar	800.000 TL
Halka Arz Fiyatı	1,85 TL

Payların Grubu	B Grubu Nama Yazılı Paylar
Aracılık Yöntemi	Bakiyeyi Yüklenim
Talep Toplama Yöntemi	Talep Toplamaksızın Borsa'da Satış Yöntemi

2.1 Ortaklık Yapısı

Şirket sermayesi, tamamı nama yazılı 7.250.000 adet paydan oluşan 7.250.000 TL tutarında olup sermayenin tamamı ödenmiştir. Sermayeyi oluşturan payların 250.000 TL tutarındaki 250.000 adedi A Grubu nama yazılı imtiyazlı paylardan oluşmaktadır. İmtiyaz konusu yönetim kurulu üyelerinin yarısının seçimi için genel kurul toplantısında aday gösterme imtiyazıdır. Başka bir konuda imtiyaz tesis edilmemiştir. Sermayenin kalan 7.000.000 TL tutarındaki 7.000.000 adet paylık kısmı ise B Grubu imtiyazsız nama yazılı paylardan oluşmaktadır.

Sermayenin ortaklar arasındaki dağılımı aşağıdaki gibidir:

No	Ortağın Adı, Soyadı	Grup	Nama / Hamiline	İmtiyaz (Var / Yok)	Sermaye Nominal Tutarı (TL)	Sermaye Oranı (%)
1	Orhan Dilberoğlu	A	Nama	Var	162.500	2,24
	Orhan Dilberoğlu	B	Nama	Yok	3.400.000	46,90
2	Natan Kohen	A	Nama	Var	87.500	1,21
	Natan Kohen	B	Nama	Yok	2.600.000	35,86
3	Ali Vedat Koran	B	Nama	Yok	400.000	5,52
4	Şükrü Erden Erdem	B	Nama	Yok	300.000	4,14
5	Müfit Semih Tavlı	B	Nama	Yok	300.000	4,14
	TOPLAM				7.250.000	100,00

2.2 Şirketin Yönetim Kurulu Üyeleri

Adı - Soyadı	Görevi	Son 5 Yılda Ortaklıkta Üstlendiği Görevler	Görev Süresi / Kalan Görev Süresi	Sermaye Payı	
				(TL)	(%)
Orhan Dilberoğlu (*)	Yönetim Kurulu Başkanı	-	3 yıl / 1 yıl 5 ay	3.562.500	49,14
Natan Kohen (*)	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	-	3 yıl / 1 yıl 5 ay	2.687.500	37,07
Salvator Kohen (**)	Yönetim Kurulu Üyesi	Üretim Lojistik Müdürü	2 yıl / 1 yıl 7 ay	-	-
Mehmet Çiydem (**)	Yönetim Kurulu Üyesi	-	2 yıl / 1 yıl 7 ay	-	-
Hüseyin Cantürk (**)	Yönetim Kurulu Üyesi	-	2 yıl / 1 yıl 7 ay	-	-

(*) Yönetim Kurulu üyeleri, 09.11.2012 tarihinde seçilmiş olup, görev süreleri 3 yıldır.

(**) Yönetim Kurulu üyeleri, 09.01.2014 tarihinde yapılan Olağanüstü Genel Kurul'da seçilmiş olup, görev süreleri 2 yıldır.

Yönetim kurulu üyelerinin ihraççı dışında yürüttükleri görevler:

Adı Soyadı	Şirket	Unvan	Sermaye Payı		Durumu
			(TL)	(%)	
Orhan Dilberoğlu	Luna Fırça Plastik Sanayi Ltd. Şti.	Yönetici Müdür	25.000	50	Devam Ediyor
Natan Kohen	Luna Fırça Plastik Sanayi Ltd. Şti.	Yönetici Müdür	22.500	45	Devam Ediyor
Salvator Kohen	İzpet Plastik Enjeksiyon ve Sanayi Ticaret A.Ş.	Yönetim Kurulu Üyesi	76.000	19	Devam Ediyor
Hüseyin Cantürk	Hüseyin Cantürk Serbest Muhasebeci Mali	Yönetici Müdür	-	-	Devam Ediyor
Mehmet Çiydem	-	-	-	-	-

2.3 Şirketin Bağlı Ortaklık veya İştirakleri ile Grup Şirketleri Hakkında Bilgiler

İhraççının bağlı ortaklık veya iştiraki bulunmamaktadır. İhraççının ilişkili şirketleri hakkında bilgi ise aşağıda yer almaktadır.

2.3.1 İzpet Plastik Enjeksiyon ve Sanayi Ticaret A.Ş.

İzpet Plastik Enjeksiyon ve Sanayi Ticaret A.Ş. ("İzpet Plastik") (İzmir Fırça Mop Paspas Temizlik Ürünleri Sanayi Ticaret A.Ş. olan unvanı 30.12.2013 tarihi itibarıyla İzpet Plastik Enjeksiyon ve Sanayi Ticaret A.Ş. olarak değiştirilmiştir), pet monofil üretimi faaliyetinde bulunmaktadır. İzpet Plastik, İzmir Fırça'nın ihtiyacı olan pet monofillerin üretimini gerçekleştirmekle birlikte, artan üretimi ise piyasada satmaktadır.

İzpet Plastik'in sermayesi 400.000 TL olup, ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Pay Sahibi	Sermaye Payı (TL)	Oran (%)
Özcan Dilberoğlu	190.000	47,50
Sevim Dilberoğlu	98.000	24,50
Salvator Kohen	76.000	19,00
Zülküf Kılıç	20.000	5,00
Erkan Biberova	8.000	2,00
Yakup Sarısu	4.000	1,00
Ahmet Yılmaz	4.000	1,00
Toplam	400.000	100,00

2.3.2 Luna Fırça Plastik Sanayi Ticaret Ltd. Şti.

Luna Fırça Plastik Sanayi Ticaret Ltd. Şti. ("Luna Fırça") ise İzmir Fırça tarafından yurtdışına yapılan ihraç kayıtlı satışları gerçekleştirmektedir. Luna Fırça'nın sermayesi 50.000 TL olup, ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Pay Sahibi	Sermaye Payı (TL)	Oran (%)
Orhan Dilberoğlu	25.000,00	50,00
Natan Kohen	22.500,00	45,00
Şalom Yakoov	937,50	1,88
Yusef Kohen	937,50	1,88
Rebeka Kohen	625,00	1,25
TOPLAM	50.000,00	100,00

2.3.3 İlişkili Taraf İşlemleri Hakkında Bilgiler

Bağımsız denetim raporunda yer aldığı şekilde ilişkili taraflara olan borçlar aşağıdaki gibidir.

İlişkili Taraflara Borçlar	2012	2013
Orhan Dilberoğlu	96.328	231.739
Natan Kohen	88.918	19.469
TOPLAM	185.246	251.208

İlişkili Taraflardan Alınan Sipariş Avansları	2012	2013
İzpet Plastik Enjeksiyon ve San. Tic. A.Ş.	0	22.358

Bağımsız denetim raporunda yer almamakla birlikte ilişkili taraflardan Luna Plastik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.'ye yapılan satışlar ihraç kayıtlı satışlar olup, İzpet Plastik Enjeksiyon ve San. Tic. A.Ş.'ye 2013 yılına kadar yapılan satışlar ise marketlere yönelik olarak gerçekleşmiştir.

İlişkili Taraflardan Alacaklar	2012	2013
Luna Fırça Plastik Sanayi Ltd. Şti.	67.374	441.765
İzpet Plastik Enjeksiyon ve San. Tic. A.Ş.	136.346	0
Toplam	203.720	441.765

İlişkili Taraflardan Yapılan Alımlar	2012	2013
Luna Fırça Plastik Sanayi Ltd. Şti.	570.919	78.215
İzpet Plastik Enjeksiyon ve San. Tic. A.Ş.	144.938	72.856
Toplam	715.857	151.071

İlişkili Taraflara Yapılan Satışlar	2012	2013
Luna Fırça Plastik Sanayi Ltd. Şti.	425.201	769.086
İzpet Plastik Enjeksiyon ve San. Tic. A.Ş.	872.828	278.216
Toplam	1.298.029	1.047.302

İlişkili taraflara yapılan satışların toplam satışlar içerisindeki payı dönemler itibariyle aşağıda gösterilmiştir.

İlişkili Taraflara Yapılan Satışlar	2012		2013	
	Tutar (TL)	Oran (%)	Tutar (TL)	Oran (%)
Luna Fırça Plastik Sanayi Ltd. Şti.	425.201	4,0	769.086	7,1
İzpet Plastik Enjeksiyon ve San. Tic. A.Ş.	872.828	8,1	278.216	2,6
Toplam	1.298.029	12,1	1.047.302	9,6

2.4 Şirketin Kuruluşundan İtibaren Yaptığı Sermaye Artırımları

Şirket, limited şirket olarak 200 TL sermaye ile 21.09.1993 tarihinde kurulmuştur. Şirketin kuruluşundan itibaren yaptığı sermaye artırımları ve ortak yapıları aşağıdaki tablolarda yer almaktadır.

21.09.1993 KURULUŞ			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdeleri (%)
21.09.1993 tarih ve 3367 sayılı T.T.S.G.	Ahmet Cengiz	68	34
	Mümin Elles	44	22
	Erkan Cengiz	44	22
	Orhan Dilberoğlu	44	22
TOPLAM		200	100

1995 YILI SERMAYE ARTIŞI (Sermaye 200 TL'den 12.500 TL'ye çıkarıldı)			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdeleri (%)
18.12.1995 tarih ve 3938 sayılı T.T.S.G.	Ahmet Cengiz	4.250,00	34
	Mümin Elles	2.750,00	22
	Erkan Cengiz	2.750,00	22
	Orhan Dilberoğlu	2.750,00	22
TOPLAM		12.500,00	100

1998 YILI PAY DEVRİ			
Tarih	Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdeleri (%)
22.09.1998 tarih ve 4632 sayılı T.T.S.G.	İsmet Cengiz (Ahmet Cengiz'den Devir)	4.250,00	34
	Mümin Elles	2.750,00	22
	Erkan Cengiz	2.750,00	22
	Orhan Dilberoğlu	2.750,00	22
TOPLAM		12.500,00	100

1998 SERMAYE ARTIŞI VE YENİ PAY SAHİBİ ALIMI (Sermaye 12.500 TL'den 100.000 TL'ye çıkarıldı)			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdesi (%)
05.10.1998 tarih ve 4641 sayılı T.T.S.G.	İsmet Cengiz	25.875,00	25,875
	Mümin Elles	16.750,00	16,75
	Erkan Cengiz	16.750,00	16,75
	Orhan Dilberoğlu	16.750,00	16,75
	Natan Kohen (Yeni pay sahibi)	10.250,00	10,25
	Rıdvan İskeçeli (Yeni pay sahibi)	6.925,00	6,925
	Ali Yalınız (Yeni pay sahibi)	5.975,00	5,975
	Niyazi Çeliker (Yeni pay sahibi)	725	0,725
TOPLAM		100.000,00	100

2001 YILI SERMAYE ARTIŞI ve PAY DEVİRLERİ (Sermaye 100.000 TL'den 300.000 TL'ye çıkarıldı)			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdesi (%)
29.06.2001 tarih ve 5328 sayılı T.T.S.G.	İsmet Cengiz	83.175,00	27,73
	Mümin Elles	53.850,00	17,95
	Erkan Cengiz	53.850,00	17,95
	Orhan Dilberoğlu	53.850,00	17,95
	Natan Kohen	32.925,00	10,98
	Rıdvan İskeçeli	22.350,00	7,45
	Ali Yalınız	0	ÇIKTI
	Niyazi Çeliker	0	ÇIKTI
TOPLAM		300.000,00	100

2003 YILI PAY DEVİRLERİ			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdesi (%)
04.02.2003 tarih ve 5732 sayılı T.T.S.G.	Orhan Dilberoğlu	156.000,00	52
	Natan Kohen	144.000,00	48
	İsmet Cengiz	0	ÇIKTI
	Mümin Elles	0	ÇIKTI
	Erkan Cengiz	0	ÇIKTI
	Rıdvan İskeçeli	0	ÇIKTI
TOPLAM		300.000,00	100

2004 YILI SERMAYE ARTIŞI (Sermaye 300.000 TL'den 600.000 TL'ye çıkarıldı)			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdesi (%)
02.01.2004 tarih ve 5959 sayılı T.T.S.G.	Orhan Dilberoğlu	312.000,00	52
	Natan Kohen	288.000,00	48
TOPLAM		600.000,00	100

2005 YILI SERMAYE ARTIŞI (Sermaye 600.000 TL'den 630.000 TL'ye çıkarıldı)			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdesi (%)
06.01.2005 tarih ve 6214 sayılı T.T.S.G.	Orhan Dilberoğlu	327.600,00	52
	Natan Kohen	302.400,00	48
TOPLAM		630.000,00	100

2011 YILI SERMAYE ARTIŞI (Sermaye 630.000 TL'den 5.000.000 TL'ye çıkarıldı)			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdesi (%)
08.12.2011 tarih ve 7957 sayılı T.T.S.G.	Orhan Dilberoğlu	2.850.000,00	57
	Natan Kohen	2.150.000,00	43
TOPLAM		5.000.000,00	100

İhraççı, Anonim Şirket'e dönüşmeden önce, İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi olarak 24.11.2011 tarihli ortaklar kurulu kararı ile 630.000 TL olan sermayesini 4.370.000 TL artırarak 5.000.000 TL'ye çıkarmıştır. Sermaye artışı 08.12.2011 tarih ve 7957 sayılı Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde yayınlanmıştır. Arttırılan 4.370.000 TL'nin 828.432,82 TL kısmı özel fonlardan, 72.212,73 TL'lik kısmı yasal yedeklerden, 411.517,77 TL'lik kısmı geçmiş yıl karlarından, 2.870.161,56 TL kısmı ortakların alacağından ve 187.675,12 TL kısmı nakit olarak karşılanmıştır.

2012 YILI SERMAYE ARTIŞI VE MAHKEME KARARINCA SERMAYE ARTIŞI (İzmir Karşıyaka Asliye Ticaret Mahkemesince 2012/306 Esas ve 2012/330 Sayılı Karar Gereğince Özsermaye Tespiti ile 5.000.000 TL olan sermaye 6.225.203,21 TL'ye yükselmiştir. 24.796,79 TL ek nakit taahhüt ortaklarca ödenerek 6.250.000 TL'ye ulaşmıştır)			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdesi (%)
16.11.2012 tarih ve 8195 sayılı T.T.S.G.	Orhan Dilberoğlu	3.562.500,00	57
	Natan Kohen	2.687.500,00	43
TOPLAM		6.250.000,00	100

İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'nin tür değiştirme yoluyla İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'ne dönüşmesi aşamasında 5.000.000 TL olan sermayesi 6.250.000 TL'ye çıkarılmıştır. Anonim Şirket'in kuruluşu 16.11.2012 tarih ve 8195 sayılı Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde yayımlanmış olup, 28.11.2012 tarih 8203 sayılı Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde sermaye maddesi düzeltilmesi yayımlanmıştır. İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin 6.250.000 TL olan kuruluş sermayesinin 6.225.203,21 TL'lik kısmı Limited Şirketin özvarlığından, 24.796,79 TL'lik kısmı ise nakit olarak karşılanmıştır.

2012 YILI SERMAYE ARTIŞI VE ORTAK GİRİŞİ (Sermaye 6.250.000 TL'den 7.250.000 TL'ye çıkarıldı)			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdesi(%)
10.12.2012 tarih ve 8211 sayılı T.T.S.G.	Orhan Dilberoğlu	3.562.500,00	49,14
	Natan Kohen	2.687.500,00	37,07
	Ali Vedat Koran	400.000,00	5,52
	Şükrü Erden Erdem	300.000,00	4,14
	Müfit Semih Tavlı	300.000,00	4,14
TOPLAM		7.250.000,00	100

İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi 6.250.000 TL olan sermayesini 7.250.000 TL'ye çıkartmıştır. Sermaye artışı 10.12.2012 tarih ve 8211 sayılı Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde yayımlanmıştır. Artırılan 1.000.000 TL sermaye nakit olarak karşılanmıştır.

2013 YILI EŞZAMANLI SERMAYE AZALTIMI VE ARTIRIMI			
Tarih	Ortakların Adı Soyadı	Tutarı (TL)	Ortaklık Yüzdesi (%)
14.05.2013 tarih ve 8319 sayılı T.T.S.G.*	Orhan Dilberoğlu	3.562.500,00	49,14
	Natan Kohen	2.687.500,00	37,07
	Ali Vedat Koran	400.000,00	5,52
	Şükrü Erden Erdem	300.000,00	4,14
	Müfit Semih Tavlı	300.000,00	4,14
TOPLAM		7.250.000,00	100

* Sermaye Piyasası Kurulunun 22.04.2013 tarih ve 4283 sayılı yazısı gereği eş zamanlı sermaye azaltımı ve artırımı neticesinde şirketin limited şirket döneminde oluşan öz kaynak kalemleri anonim şirket döneminde aynı adlı öz kaynak hesaplarına intikal ettirilmiştir. Yapılan eş zamanlı sermaye azaltımı ve artırımı işlemleri sonucu şirketin ödenmiş sermayesi aynı kalmıştır.

İhraççı, Sermaye Piyasası Kurulu'nun VII-128.1 sayılı Pay Tebliği'nin "Halka açık ortaklıkların iç kaynaklardan ve kar payından yapacakları bedelsiz sermaye artırımları" başlıklı 16. maddesi doğrultusunda, 7.250.000 TL sermayenin içinde yer alan, nev'i değişikliği öncesi Limited Şirket döneminden gelen 1.167.763,07 TL tutar kadar (623.807,35 TL değer artış fonu, 397.914,20 TL sermaye enflasyon düzeltilmesi olumlu farkı, 7.300,00 TL kanuni yedek akçe ve 138.741,52 TL geçmiş yıllar karı) sermayesini azaltmıştır. Ancak eş

zamanlı olarak azalttığı sermaye tutarı kadar sermaye artırımında bulunmuştur. Arttırılan 1.167.763,07 TL sermayenin 353.518,37 TL kısmı Anonim Şirket'in 2012 yılı dönem net karından, 814.244,70 TL'lik kısmı ortaklarca nakden karşılanmıştır.

İhraççı, 7.250.000 TL olan sermayesini; Limited Şirket döneminden gelen ve 7.250.000 TL sermaye içinde yer alan Limited Şirketin iç fonlarından karşılanan 129.652,73 TL kadar azaltmış, ancak, eş zamanlı olarak azaltılan 129.652,73 TL kadar sermayesini arttırmıştır. İhraççı, sermayenin arttırılan 129.652,73 TL'lik kısmını Limited Şirketin 2011 yılı dönem net karından karşılamıştır.

2.5 Şirketin Tarihçesi ve Kuruluşundan İtibaren Faaliyet Konusunu Gerçekleştirmek İçin Yaptığı Önemli Gelişmeler

İhraççının fiili faaliyet konusu, hammaddesi kıldan ve tahtadan meydana gelen her türlü fırçanın imalatını yapmak, her türlü fırça imalatında kullanılan emtia, hammadde, yardımcı madde ve yarı mamul maddelerin gerek yurt içinden temini, gerek yurtdışından ithalatını yapmak, her türlü temizlik malzemesinin ve her türlü fırça, kıl badana, naylon badana, boya ve su fırçası, perlon fırçaları, temizlik, tahta, lavabo fırçaları, şişe ve yer fırçaları ve benzerlerinin imalatını yapmak ve satmaktır. Ayrıca tali olarak inşaat ve turizm hizmetlerinde bulunabileceğine dair iştegal konusunda belirlemeler mevcuttur.

İhraççı, ürünlerin imalatında doğal hayvan kılı, sentetik kıl, tahta takoz, tel teneke, plastik takoz ve plastik sap gibi hammadde ve yarı mamul ürünler kullanmaktadır. Bu ürünler tam otomatik fırça makinelerinde işlenerek nihai ürün haline getirilmektedir. İhraççının ürün gamında 300 çeşit ana ürün olmakla birlikte, 700 çeşide yakın alt ürün grubu üretilmektedir. Bununla birlikte ticari ürün grubunun satışları da dahil edildiğinde ürün çeşidi yaklaşık olarak 1.700 adede yükselmektedir.

Badana fırça grubu, oto fırça grubu, temizlik ve mop fırça grubu, yağlı boya grubu İhraççının üretmekte olduğu başlıca ana ürün gruplarıdır. Şirket tüm bu ürünlerde üretim yanında ticari ürün olarak nitelendirilen inşaat ve temizlik sektörünün diğer yan ürünlerini de piyasaya tedarikçi olarak sunmaktadır. Ticari ürünler işlenerek satışa sunulmaktadır.

2.5.1 Faaliyet Kronolojisi

- 1993 yılı Eylül ayında 4 müteşebbis şahıs güçlerini birleştirerek İzmir Fırça Ltd. Şti'yi kurmuştur.
- 1994 yılı ilk ayında İzmir Fırça olarak başlayan üretim, ülkemizin yaşadığı ekonomik krize rağmen ciddi şekilde büyüyüp güçlenmiştir.
- 1995 yılında fırça sektörü standardı olmayan manuel bir sistemde çalışırken, İzmir Fırça ithal ederek bünyesine kattığı CNC ("bilgisayar sayımlı yönetim") fırça makineleri ile çalışan ve sektöründe ilk TSEK ("TSE Kritere Uygunluk Belgesi") belgesi alan firmalardan biridir. İhraççı, fırça sektörüne standart kapsamında belirlemiş olduğu kriterlerle öncü olmuştur.

- 1995 – 2001 yılları arasında İzmir Fırça sektöründe sürekli büyüme göstermiş olup, birçok yeni ürünü piyasaya kazandırmıştır. 2001 ekonomik krizi sektör ve ihracçıyı olumsuz etkilemiştir.
- 2002 yılı Aralık ayında İhraççının ortaklık yapısı değişmiş olup, yeni yapılanmada İhraççının iki ortağı ayrılarak yeni bir şirket kurmuştur. Bu yapılanma sonrası İhraççı büyüme trendine tekrar girmiş ve bu durumunu muhafaza etmiştir.
- 2005 – 2008 yılları arasında firma büyüme trendi ile birlikte gelişimini devam ettirerek, 2005 yılında mevcut durumda faaliyet gösterdiği merkez adresindeki fabrika binası satın alınmıştır.
- 2008 – 2009 yıllarındaki piyasa daralması sonucu işletme sermayesi ihtiyacı nedeni ile mevcut üretim binası satılarak nakit sıkıntısı aşılmış, aynı adreste kiracı olarak faaliyetlere devam edilmiştir.
- 2010 – 2011 yıllarında yine yatırım amaçlı çalışmalarına devam eden İzmir Fırça, makine parkurunu geliştirmiş, bunun akabinde piyasadaki pazar payını artırmıştır.
- 2012 yılının sonlarında İzmir Fırça Ltd.Şti nevi değiştirerek, mali bünyesi ile şirket yapısını TTK hükümleri çerçevesinde Anonim Şirkete dönüştürmüş, sermaye piyasası mevzuatına uygun, payları halka arz edilebilir şirket haline gelmiştir.
- 2012 yılında ilişkili taraf şirketi olan İzpetic Plastik aynı yıl 2 adet pet monofil (plastik kıl) hattı yatırımı yaparak, hammadde temininde İhraççının dışa bağımlılığını azaltarak daha uygun maliyetli hammadde tedarigi sağlanmaya başlamıştır.
- 2013 yılı sonunda daha verimli çalışmak için İhraççının sahip olduğu pvc monofil hatları, kiralanan yeni hizmet binasına taşınmıştır.

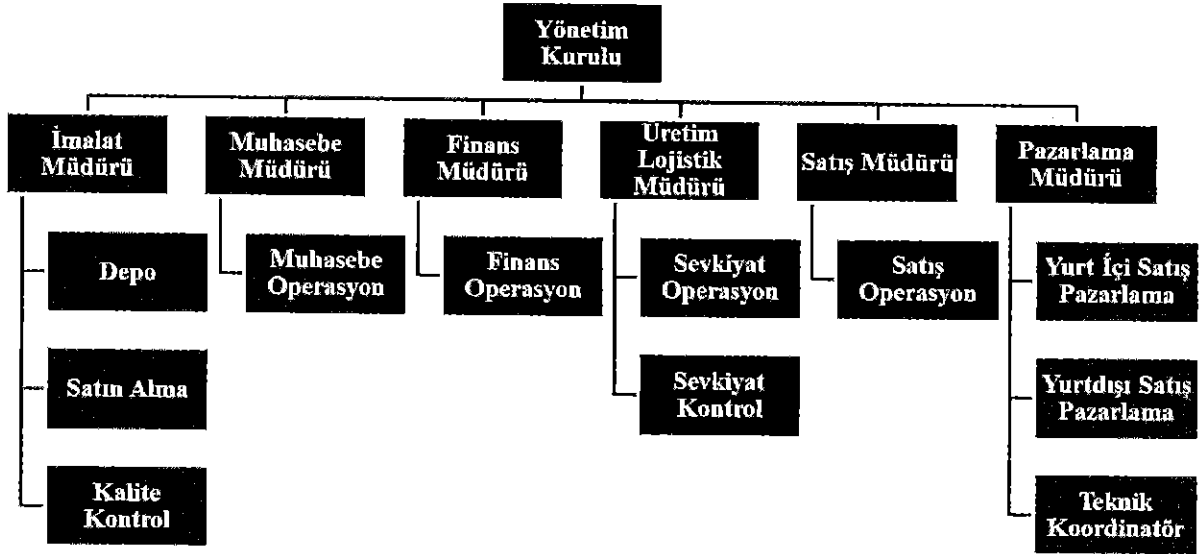
2.6 Şirketin Tesisleri

Tesis Adı	Merkez	Ek Üretim Binası
Adresi	10006 Sok. No:18 AOSB Çiğli-İzmir	10001 Sok. No:23 Zemin Kat AOSB Çiğli-İzmir
Büyüklüğü	6.000 m ²	900 m ²
Açık Alan	1.000 m ²	500 m ²
Kapalı Alan	5.000 m ²	500 m ²
Kullanım Amacı	Üretim ve depolama	Üretim
Mülkiyet Durumu	Kiralık	Kiralık
Sigorta Durumu	Var	Var
Tesisle ilgili alınan yasal izin, onay, ruhsat vb. belgeler	Sanayi Sicil Belgesi, Kapasite Raporu	Sanayi Sicil Belgesi, Kapasite Raporu
Kalite Uygunluk Belgeleri	TSEK	TSEK
Kalite Yönetim Sistemi	ISO – 9001	ISO – 9001
Ticari Sertifikalar	İzmir Fırça, Luna, Softtouch, Snowy, Moppass, Sterkel Marka Belgeleri	İzmir Fırça, Luna, Softtouch, Snowy, Moppass, Sterkel Marka Belgeleri

İhraççı tarafından merkez üretim tesislerine ek olarak 2013 yılının sonunda yine Çiğli AOSB’de 900 m²’lik alan grup şirketlerinden İzpet Plastik ile birlikte kiralanmış olup, ek tesis alanının 500 m²’lik kısmı İhraççı tarafından kullanılmaktadır.

2013 yılı sonunda kira anlaşması yapılan yeni üretim yerinin makine ve tesisat için alt yapı yatırımları 2014 yılının Şubat ayında tamamlanmış ve tam olarak faaliyete geçmiştir. 2013 yılı sonunda daha verimli çalışmak için İhraççının pvc monofil çekme makineleri, kiralanen yeni hizmet binasına taşınmıştır.

2.7 Şirketin Organizasyon Şeması



2.8 Personel Bilgisi

İzmir Fırça'nın yıllar itibarıyla personel sayısı aşağıdaki gibidir.

	31.12.2012	31.12.2013	31.03.2014
İdari Personel	13	17	17
Pazarlama Personeli	13	9	10
Fabrika Personeli	20	22	52
Toplam	46	48	79

31.12.2013 tarihine kadar 50 ve üzeri personel çalıştıran kuruluşların iş yerinde doktor ve özürlü çalıştırma zorunluluğu bulunmakta olduğundan, İzmir Fırça’da istihdam edilen personelin bir kısmı ilişkili firma olan Luna Fırça’da SGK’lı olarak gösterilmiştir. Doktor ve özürlü çalıştırma zorunluluğu 01.01.2014 tarihinden itibaren 9 ve üzeri kişi çalıştıran kuruluşlar için zorunlu hale getirildiğinden, geçmiş dönemlerde ilişkili firma olan Luna Fırça’da istihdam edilen 27 kişi İzmir Fırça bünyesine alınmıştır.

Fabrika personel sayısındaki 27 kişilik artış şirketin üretim maliyetlerini etkileyeceğinden şirketin fiyat tespitine baz teşkil eden indirgenmiş nakit akımları analizinde satışların maliyetinde söz konusu etki dikkate alınmıştır. 2013 yılının ilk çeyreğinde direkt işçilik giderleri 64.446 TL iken, 2014 yılının ilk çeyreğinde %213 oranında artışla 201.773 TL’ye

yükselmiştir. 2013 yılının ilk çeyreğinde direkt işçilik giderlerinin satışlara oranı %2,5 iken, 2014 yılının aynı döneminde %6,3'e yükselmiştir. Şirketin 2014 yılında satış gelirlerinde %29,8'lik artış hedeflenmesine karşılık satışların maliyetinde ise %42,5'lik artış öngörülerek, brüt kar marjı 2013 yılındaki %30,7 seviyesinden %23,9'a gerileyeceği belirtilmiştir. Şirket tarafından katlanılan maliyet artışı satışların maliyetine yansıtılmış olup, yıllık yaklaşık 525.000 TL olması öngörülen maliyet artışı dahil edilmeseydi şirketin brüt kar marjı %26,4 seviyesinde gerçekleşecekti.

3 Şirketin Kuruluşundan Bu Yana Üretim ve Faaliyetlerini Etkileyen Olaylar (Konkordato, İflas, Faaliyete Ara Verme vb)

Yoktur.

4 Şirketin Önemli Yönetici ve Personelinin Özgeçmişleri

Orhan DİLBEROĞLU - Yönetim Kurulu Başkanı: 23.08.1961 tarihinde Akhisar'da doğmuş olup, orta öğretim mezunudur. İş hayatına 1974 yılında özel sektörde başlamıştır. 1980'li yıllarda Dilber Fırça'yı kurarak fırça sektörüne adım atılmıştır. 1993 yılında İzmir Fırça kurucuları arasında yerini almıştır. Halen İzmir Fırça'nın Yönetim Kurulu Başkanı'dır.

Natan KOHEN - Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı: 1955 yılında İzmir'de doğmuş olup, lise mezunudur. İş yaşamına 1972 yılında aile şirketi olan Luna Fırça ile başlamış olup, daha sonra şirket işlerini devralmıştır. 1996 yılında İzmir Fırça yönetiminde yerini almıştır. Halen İzmir Fırça'da Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

Salvator KOHEN - Yönetim Kurulu Üyesi / Üretim Lojistik Müdürü: 1979 yılında İzmir'de doğmuş olup, 2002 yılında İstanbul Bilgi Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun olmuştur. Mezuniyet sonrası aile şirketi olan Luna fırça ile sektöre girmiştir. Mevcut durumda İzmir Fırça bünyesinde çalışmaktadır.

Mehmet ÇİYDEM - Yönetim Kurulu Üyesi: 1955 yılında Uşak'ta doğmuş olup, 1978 yılında Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olmuştur. 1980 – 2013 yılları arasında Halk Bankası'nda müfettiş, şube müdürü ve bölge müdürü olarak görev yapmış olup, 2014 yılı itibariyle emekli olmuştur.

Hüseyin CANTÜRK - Yönetim Kurulu Üyesi: 1954 yılında Sinop'ta doğmuş olup, 1980 yılında Gazi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği bölümünden ve 2000 yılında da Anadolu Üniversitesi İşletme fakültesinden mezun olmuştur. 1980 – 2002 yılları arasında ticaret lisesi öğretmenliği, 2002 – 2005 yılları arasında da İzmir Ekonomi Üniversitesi Muhasebe bölümü öğretim görevlisi olarak çalışmış ve 2005 yılında emekli olmuştur. 2010 yılından itibaren ise mali müşavir olarak çalışmaktadır..

Dr. Reza ASGARI - Genel Koordinatör: 1963 Tahran doğumlu olup, 1991 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Petrol Mühendisliği, 1999 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Uluslararası İş İdaresi Yüksek Lisansı ve 2006 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal

Bilimler Enstitüsü'nde İşletme Doktorası yapmıştır. 1991-2013 yılları arasında ağırlıklı olarak Türk boya sektörünün kurumsal firmalarında satış, dış ticaret, pazarlama üst düzey yöneticilik ve son olarak genel müdürlük yapmıştır. Eş zamanlı olarak 1997 - 2010 yılları arasında Dokuz Eylül Üniversitesi Avrupa Araştırma Merkezi Uygulamalarında yarı zamanlı okutman olarak görev almıştır. İngilizce, Farsça ve Almanca bilmektedir.

Halil BOL - Satış Operasyon Müdürü: 1970 yılında Ankara'da doğmuş olup, iş hayatına boya sektöründe başlamış, Koçtaş Yapı Market satış kadrosunda 4 yıl görev yaptıktan sonra 2011 yılında İzmir Fırça bünyesinde çalışmaya başlamıştır.

Cumhur KARAGÖZ - Pazarlama Müdürü: 1973 Çankırı doğumlu olup, Hacettepe Fizik mühendisliği bölümü ve açık öğretim işletme mezunudur. İş hayatına kendi kurduğu işi ile başlamış olup, Metro Yapı ile devam etmiştir. 2007 yılında da İzmir Fırça bünyesine katılmıştır.

Serkan BİBEROVA - İmalat Sorumlusu:

1980 yılında İzmir'de doğmuştur. Fırça sektöründeki iş hayatına Luna Fırça'da başlamıştır. Halen İzmir Fırça'nın tüm imalat işlemlerinden sorumlu olarak görev yapmaktadır.

Murat BOLAT - Muhasebe Sorumlusu:

1979 yılında İzmir'de doğmuştur. İzmir Ticaret Lisesi muhasebe bölümünden mezun olmuştur. 1997 yılında staj için girdiği İzmir Fırça San. ve Tic. A.Ş.'de halen çalışmaya devam etmektedir.

Umut DEMİR - Finansman Sorumlusu:

1977 yılında İzmir'de doğmuştur. 2004 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olmuştur. 1999 yılında İzmir Fırça San. ve Tic. A.Ş bünyesine katılmış olup, halen finansman sorumlusu olarak çalışmaya devam etmektedir.

5 Şirket Ürünleri Hakkında Bilgi

5.1 Şirketin Üretmekte Olduğu Başlıca Ana Ürünler

İhraççının üretmekte olduğu başlıca ana ürün grupları badana fırça grubu, oto fırça grubu, temizlik ve mop fırça grubu, yağlı boya grubundan oluşmakta olup, Şirketin ürün gamında 300 çeşit ana ürün olmakla birlikte, 700 çeşide yakın alt ürün grubu üretilmektedir. Bununla birlikte ticari ürün grubunun satışları da dahil edildiğinde ürün çeşidi yaklaşık olarak 1.700 adede yükselmektedir.

Şirket ürünlerin imalatında doğal hayvan kılı, sentetik kıl, tahta takoz, tel teneke, plastik takoz ve plastik sap gibi hammadde ve yarı mamul ürünler kullanmaktadır. Bu ürünler tam otomatik fırça makinelerinde işlenerek nihai ürün haline getirilmektedir.

Badana fırça grubu: İnşaat yapı grubu ürünüdür. İnşaat sektörünün gelişmesine bağlı olarak ilk inşaat bitiminde ve iskan sonrası kullanılan ürünlerdendir. Şirketin yıllık 250.000 adet üretim kapasitesi bulunmaktadır.

Oto fırça grubu: Otomobil yıkama birimleri, seyahat acenteleri ve bireyler tarafından özel araçların temizliğinde kullanılmaktadır. İhraççının yıllık 400.000 adet üretim kapasitesi bulunmaktadır.

Temizlik ve Mop fırça grubu: Her çeşit temizlik fırçası ve nemli paspas; ev-işyeri-kamu kuruluşları-okullar-spor tesisleri vb. yerlerde kullanılan ürünlerdir. İhraççının yıllık 2.150.000 adet temizlik fırçası ve 3.450.000 adet nemli paspas ve mop üretim kapasitesi bulunmaktadır.

Yağlı boya fırça grubu: İnşaat ve yapı grubu ürünüdür. İnşaat sektörü ve nihai tüketiciler tarafından kullanılmaktadır. İhraççının yıllık üretim kapasitesi yaklaşık 6.900.000 adettir.

İhraççı tüm bu ürünlerde üretim yanında ticari ürün olarak nitelendirilen inşaat ve temizlik sektörünün diğer yan ürünlerini de piyasaya tedarikçi olarak sunmaktadır. Ticari ürünler işlenerek ya da direkt satışa sunulmaktadır.

5.2 Kapasite Kullanım Oranları

Şirket 5.000 m² kapalı alanda yılda 300 iş günü ve 8 saat üzerinden 9.700.000 adet muhtelif fırça ve 3.450.000 adet yer temizleme paspası ile nemli mop üretme kapasitesine sahiptir. Şirketin üretim kapasitesi ürün grupları bazında aşağıdaki şekildedir.

Ürün Türleri	Adet / Kg*
Yağlı Boya Fırçası	6.890.850
Badana Fırçası	249.216
Oto Yıkama Fırçası	398.880
Tuvalet Fırçası	79.216
Yer/Tahta Fırçası	190.000
Yer Süprüme Fırçası	279.216
Kaba alan Fırçası (Çalı fırçası)	279.216
Elbise Fırçası	99.720
Ayakkabı Fırçası	418.936
Çelik Tel fırça	460.800
Şerit Fırça	345.600
Yer temizleme paspası (mop)	1.152.000
Nemli Yer paspası	2.304.000
Sentetik kıl (KG)	20.000

*30.09.2011 tarihli Ege Bölgesi Sanayi Odası ("EBSO") Kapasite Raporu verileridir. Yürürlükteki yasal yöntemle göre günde 8 saat, yılda 300 işgünü üzerinden hesaplanmıştır.

İhraççının kapasite kullanım oranı, piyasadan gelen talep düzeyine göre şekillenmektedir. Genel kapasite kullanım oranı mevsimine ve sipariş türüne göre değiştiğinden standart bir kapasite kullanım oranı hesaplaması güçtür. Genel kapasite kullanım oranı yıllık %30 olup, yağlı boya grubu hariç ise %37'ye yükselmektedir. Fakat ürün çeşitliliği ve her bir üretim grubunun üretildiği makinelerin farklılık arz etmesinden ve üretimdeki geçişkenlikten dolayı kapasite kullanımı bazı segmentlerde %200'lere çıkarken, bazı segmentlerde %20'lere kadar gerileyebilmektedir.

İlave olarak siparişlerin miktar ve tür olarak mevsimsel farklılıklar arz etmesi, gelen siparişe göre üretim akışının ve makine ayarlarının değişiyor olması kapasite kullanım oranını etkileyen unsurlardır. İhraççı, yağlı boya ürün grubunu düşük kapasitede çalıştırmaktadır. Diğer ürün gruplarında ise kapasite kullanım oranı daha yüksektir.

2012 ve 2013 yılı üretim ve kapasite kullanım oranı tablosunda badana ve oto fırça grubunda mevcut kapasitenin çok üzerinde kapasite kullanım oranı söz konusu iken, temizlik ve yağlı boya grubunda ise düşük kapasite kullanımı görülmektedir. Fırça üretiminde bazı makinelerin ayar değişikliği ile diğer ürün grubunu da üretebiliyor olması nedeniyle temizlik grubu için tahsis edilen fırça imalat makineleri badana ve oto grubu ürünleri üretmek için de kullanılmıştır. Diğer taraftan kapasite raporu, 300 gün ve 8 saat üzerinden hesaplanmasına karşılık bazı ürün grupları için İhraççının vardiyalı çalışıyor olması, mevcut kapasitenin üzerinde bir üretimin çıkması sonucunu vermiştir.

Bir diğer husus ise, temizlik fırçası ile temizlik moplarının aynı grup altında değerlendirilmesi de temizlik fırça grubunun düşük kapasitede çalışıyor gibi görünmesine sebep olmaktadır. Böylece ürün bazında temizlik ürünleri grubunda düşük kapasite kullanımı görünürken, oto ve badana grubunda ise ilave kapasite söz konusu olmuştur. Gerçekte temizlik grubu için tahsis edilen makineler daha yüksek kapasite ile çalıştırılmış olup, üretimlerini ait oldukları grup yerine diğer grup için yaptıklarından aşağıdaki tablo oluşmuştur.

2012 ve 2013 Yıllarına İlişkin Üretim ve Kapasite Kullanım Oranları

Ürün Grupları	Kapasite (Adet)	2012		2013	
		Gerçekleşen (Adet)	Kapasite Kullanım Oranı (%)	Gerçekleşen (Adet)	Kapasite Kullanım Oranı (%)
Yağlı boya fırça grubu	6.890.850	1.538.070	22,30	1.658.540	24,07
Badana fırça grubu	249.216	330.892	132,80	513.260	205,95
Oto fırça grubu	398.880	1.082.581	271,40	789.800	198,00
Temizlik ve paspas grubu	5.608.704	1.149.654	20,50	987.302	17,60
Toplam	13.147.650	4.101.197	31,20	3.948.902	30,04

İhraççının üretimi yanında uygun fiyatlı ticari mal stoku sağlamak suretiyle müşteri taleplerini ticari faaliyeti ile karşılama faaliyeti de bulunmaktadır.

Kapasite kullanımını mevsimsel olup, ilkbahar ve sonbahar dönemlerinde en üst düzeye ulaşmaktadır. İhraççının alt ürün gruplarıyla birlikte 700 çeşit üretimini gerçekleştirdiği ürün bulunmakta olup, tüm ürünlerde hammadde ve mamul stoku, depolama sorunu nedeniyle yüksek düzeyde bulundurulmadığından makine parkuru gelen siparişin çeşidine göre ayarlanarak üretime yönlendirilmektedir.

İhraççı halka arz geliri ile ek makine temini ve kapasitesini daha etkin kullanmayı planlamaktadır.

6 Şirketin İş Modeli ve Pazarlama Stratejisi

6.1 Şirketin Marka ve Patent Bilgisi

Şirketin ortakları, yöneticileri ve tüzel kişiliği adına tescilli markaları vardır. İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret A.Ş. adına “İzmir Fırça”, “Luna Fırça”, “L”, “Softtouch”, “Snowy”, “Moppas” ve “Sterkel” marka ve logo tescilleri mevcuttur.

İhraççının badana ve temizlik fırçaları için “İzmir Fırça” markası, yağlı boya fırçaları için “Luna Fırça” markası, temizlik mopları için “Moppas” markası kullanılmaktadır. İhraççının aynı zamanda TSEK, ISO 9001 belgeleri de bulunmaktadır.

6.2 Faaliyetler İçin Alınması Gereken İzin, Onay, Ruhsat Bilgileri

No	İzin, belge adı	İlgili Kamu kuruluşu	Belge no	Belge tarihi
1	Sanayi Sicil Belgesi	Bilim Sanayi Ve Teknoloji Bakanlığı	513603.79	04.11.2011
2	Kapasite Raporu	Ege Bölgesi Sanayi Odası	2011 / 862	30.09.2011
3	İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı	Çiğli Belediyesi	Atatürk Organize Sanayi Bölgesi içerisinde yer alan fabrikaların genelinde mevcut bina yapıları işyeri açma ruhsatına uygun değildir. Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü tarafından işyeri açma ruhsatlarına ilişkin problemin çözümüne yönelik ilgili taraflarla çalışmalar yürütülmektedir.	

6.3 İş Modeli Üretim ve Pazarlama Süreçleri

Şirketin makine parkuru tam otomasyon ve seri üretime dayanan bant üretim modelinden oluşmaktadır. Tüm ürünler hammadde alımından nihai ürün çıkışına kadar kalite kontrol testlerine tabi tutulmakta ve tüketici şikayetleri anında cevaplanarak tüketici memnuniyeti sağlanmaktadır.

Fırça esasen geleneksel bir ürün olmakla birlikte İzmir Fırça tüm tüketici katmanları tarafından kabul edilebilecek ergonomik ve dayanıklı modeller üretmektedir. Kullanılan hammaddeler resmi makamlarca ve şirket tarafından gerekli kontrollere tabi tutulmaktadır.

İhraççının mevcut makina parkuru; 4 adet tam otomatik CNC fırça çakma ve delme makinesi, 4 adet fırça temizleme makinesi, 3 adet naylon kıl çekme makinesi, 1 adet yarı otomatik mop kafa yapma makinesi, 4 adet yağlı boya fırça yapma makinesi, 4 adet yağlı boya fırça kafası temizleme makinesi, 4 adet yağlı boya fırçası ambalaj ve etiketleme makinesi, 2 adet yağlı boya fırça teneke yapma makinesi, 2 adet polyester döküm ve dozajlama makinesi, makinaların yedek parça tamiri ve yeni parça temini için torna atölyesinden oluşmaktadır.

Şirketin ana ürün grupları aşağıdaki şekildedir:

- I- Badana ve Temizlik Fırçaları – Temizlik Mopları
- II- Yağlı Boya Fırçaları

Ortaklık iki ana grup altında toplanan üretim gerçekleştirmekte olup, 1993 yılından bu yana kesintisiz şekilde üretime devam etmektedir. İhraççı hammadde – ilk madde malzeme temini açısından %15 oranında dışa bağımlı olup, kalan %85 oranındaki ürünü iç piyasadan tedarik etmektedir.

Yukarıda ana başlıklar halinde belirtilen ürünler, kendi aralarında boyut, yoğunluk, nitelik vb. kıstaslarla çeşitlenmektedir. Yurt içinden ve yurt dışından tedarik edilen malzemeler stoklanarak, alınan siparişe göre üretime sevk edilmektedir. PVC kıl ihtiyacının tamamı İhraççı tarafından üretilmekte olup, PVC hammaddesi ise yurt içinden tedarik edilmektedir. PET hammadde ihtiyacı ise ilişkili şirketlerden İzpet Plastik tarafından üretilerek İhraççı tarafından satın alınmaktadır.

Üretimi yapılan yarı mamul ve mamullerin ürün ağaçları bilgisayar ortamında kayıt altında bulunmaktadır. Üretim yapıldıkça üretimi yapılan mamül maliyet bedeli ile stoklara alınırken, tüm bileşenleri katkı oranında stoklardan eksilmektedir.

Şirket satış organizasyonunda görev yapan personeli kendi içinde ürün segmenti bazında bir ayrıma tabi tutmuştur. Bu ayırım, satış personelinin uzmanlık konusuna göre yapılmıştır. Satış yapılacak firmalar şirketin satış personelinin müşterileri yönlendirmesiyle ve müşteri adaylarının doğrudan kendi temasları ile bulunmaktadır. Satış personeli, satış yapılabilecek firmaların doğrudan müşteri ziyareti, katalog, numune yöntemleri kullanarak aktif olarak satışın içinde yer almaktadır.

Şirkette üretim süreci pazarlamadan gelen taleplere göre şekillenmektedir. Diğer yandan sürekli satılma imkânı olan ürünler taleplerin hızlı bir şekilde karşılanabilmesi için önceden üretilerek depolanması gerektiği halde yeterli alan olmadığından hammadde ve ürün stoklama hedeflerine uygun planlama ile ulaşma çalışmaları sürdürülmektedir.

İhraççının üretim ve satış politikaları yurtiçi ve yurtdışı ekonomik konjonktüre göre şekil almaktadır.

İhraççı dağıtım kanallarını çeşitlendirmekte, ihracat, yerel ve ulusal marketlere (Koçtaş, Bauhaus) olan satışlarını artırmaktadır. Halen satış yaptığı iki ulusal markete ilave olarak 2 ulusal marketle daha yapılan görüşmeler sonucunda biri ile anlaşmaya varılırken, diğer zincir market ile yürütülen görüşmeler de neticelenmek üzere. Bununla birlikte büyükşehirlerdeki yerel market portföyü de sürekli artış gösterirken, söz konusu grup için yoğun pazarlama çalışmaları yürütülmektedir.

İzmir Fırça faaliyete geçtiği 1993 yılından itibaren ulusal ve uluslararası birçok fuara katılmıştır. Fuar çalışmaları sonrasında kurulan yeni müşteri ilişkileri devam etmektedir. İhraççı, İzmir Fuarı, Dubai Yapı İnşaat Fuarı, Mısır temizlik ürünleri fuarlarının aktif katılımcısı olmuştur. Firma avantajlı olduğu yakın ve Orta Doğu ülkeleri ile Afrika pazarlarında ihracatını artırmak için pazarlama faaliyetlerini yoğunlaştırırken, yurtdışı satışlarda önemli ivme yakalanmıştır. İhracatın satışlar içerisindeki %10 olan payının artan pazarlama faaliyetleri ile birlikte yıllar itibariyle artış göstermesi beklenmektedir. İnşaat yapı sektörüne hitap eden ürünler ile temizlik fırçaları şirketin en fazla ihracatını yaptığı ürünlerdendir.

6.4 Şirketin Satış ve Satın Alma Bilgileri

6.4.1 Satışların Ürün ve Hizmet Grubuna Göre Dağılımı

İzmir Fırça, Ege ve Akdeniz Bölgesi başta olmak üzere tüm Türkiye’de 1.000 civarında toptancı ve perakendeci esnafa ürün satmaktadır. 100’e yakın müşteriye toptan satış yapılırken, bu firmalara yapılan satışlar yıllık cironun %65’ini oluşturmaktadır.

31.12.2013

Ürün Grubu	Üretim Miktarı (Adet)	Satışlar		
		Miktar (Adet)	Ortalama Fiyat (TL)	Tutar (TL)
Badana Grubu	513.260	434.349	1,95	846.981
Oto Grubu	789.800	670.812	1,98	1.328.208
Temizlik Ve Mop Grubu	987.302	837.286	1,99	1.666.199
Yağlı Boya Grubu	1.658.540	1.406.612	1,60	2.250.579
TOPLAM	3.948.902	3.349.059		6.091.967
Ticari Ürün İşleme ve Satışı				4.777.941
Net Satış Geliri				10.869.908

31.12.2012

Ürün Grubu	Üretim Miktarı (Adet)	Satışlar		
		Miktar (Adet)	Ortalama Fiyat (TL)	Tutar (TL)
Badana Grubu	330.892	346.997	1,75	607.244
Oto Grubu	1.082.581	870.601	1,86	1.619.317
Temizlik Ve Mop Grubu	1.149.654	934.221	1,95	1.821.731
Yağlı Boya Grubu	1.538.070	1.955.697	1,38	2.698.862
TOPLAM	4.101.197	4.107.516		6.747.154
Ticari Ürün İşleme ve Satışı				4.005.547
Net Satış Geliri				10.752.701

6.4.2 Satışların Gelirlerinin Ürün Bazında Dağılımı

	2012		2013	
	Tutar (TL)	Pay (%)	Tutar (TL)	Pay (%)
Badana Grubu	607.244	6	846.981	8
Oto Grubu	1.619.317	15	1.328.208	12
Temizlik Ve Mop Grubu	1.821.731	17	1.666.199	15
Yağlı Boya Grubu	2.698.862	25	2.250.579	21
Ticari Ürün İşleme ve Satışı	4.005.547	37	4.777.941	44
Toplam	10.752.701	100	10.869.908	100

6.4.3 Başlıca Tedarikçiler

Şirketin tedarikçilerinden hammadde, mamül ve ticari ürün temin edilmektedir. Toplam tedarikçi sayısı da 100 civarındadır. Bu tedarikçilerden piyasa koşulları çerçevesinde dönüşümlü olarak ürün temini sağlanmaktadır.

2012 Tedarikçiler	Tutar (TL)
Luna Fırça Plastik San. Tic.Ltd. Şti.	495.398
Üstün Boya Tic.Ltd. Şti	725.605
Oskar S.R.L.	248.520
Jinshi Trading Co.	236.542
Antares Ltd.	261.610
Alsancak Fırça El Aletleri Ltd. Şti.	703.851
H.Halil Çoban Tekstil Telefleri	335.644
Nevden Fırça ve Hammadeleri Sanayi	626.530
Elzem Fırça El Aletleri	221.446
Cessa Plastik Fırça San. Ltd. Şti.	212.864

2013 Tedarikçiler	Tutar (TL)
Nevden Fırça ve Hammadeleri Sanayi	540.277
Alsancak Fırça El Aletleri Ltd. Şti.	539.412
CCC Tekstil Sanayi Ltd. Şti.	328.933
Yerpaş Temizlik Sanayi Ltd. Şti.	327.082
Oreks Plastik Yapı Malzemeleri Ltd. Şti.	307.396
Üstün Boya Ltd. Şti.	292.663
Elzem Fırça El Aletleri	270.054
Jinshi Trading Co.	258.206
Furkan Plastik	225.423
Qingdao Gaohan Trading Co.	212.431

6.4.4 Başlıca Müşteriler

2012 Müşteriler	Tutar (TL)
İzmir Fırça Mop Paspas San. Tic. A. Ş.	873.356
Üstün Boya Tic. Ltd. Şti	634.745
Darem Trading - KKTC	450.896
Luna Fırça Plastik San. Tic. Ltd.Şti.	386.345
Avantaj Fırça	297.003
Başak Ticaret	247.928
Elmas Fırça Sanayi Ltd. Şti.	206.704
Mameş Abbasi Beneman - İran	205.449
Tahtakale Spot Cengiz Oyuncak Ltd. Şti.	156.160
Tamer Boya	140.391

2013 Müşteriler	Tutar (TL)
Luna Fırça Plastik San. Tic. Ltd.Şti.	729.510
Koçtaş Yapı Market A.Ş.	678.097
Avantaj Fırça	254.562
Üstün Boya Tic. Ltd. Şti	226.095
Darem Trading - Cyprus (KKTC)	223.911
İzmir Fırça Mop Paspas San. Tic. A.Ş.	221.447
Tahtakale Spot Cengiz Oyuncak Ltd. Şti.	191.198
Kamil Türk Hırdavat Sanayi Ltd. Şti.	147.861
Yerpaş Temizlik Sanayi Ltd. Şti.	137.892
Çağdaş Fırça	135.347

6.4.5 Satışlar ve Satışların Maliyeti Tablosu

Şirketin dönem sonları itibariyle satışlar ve satışların maliyet tutarları aşağıda yer almaktadır:

	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013
Satış Gelirleri	6.792.615	8.669.183	10.752.702	10.869.908
Satışların Maliyeti (-)	-5.616.609	-6.946.042	-7.894.150	-7.535.038

6.5 Şirket Satışlarının Coğrafi Bölgelere Göre Dağılımı

İhraççı, satışlarının yaklaşık %10'unu ihraç etmekte olup, kalan tutar ise yurtiçine yapılan satışlardan oluşmaktadır.

Satışların Dağılımı (TL)	31.12.2012	31.12.2013
Yurt İçi Satışlar	9.557.826	9.819.874
Yurt Dışı Satışlar	1.194.876	1.050.033
Toplam	10.752.702	10.869.908

Satış Bölgesi (Pay)	31.12.2012	31.12.2013
Yurt İçi Satışlar (%)	88,89	90,34
Yurt Dışı Satışlar (%)	11,11	9,66
Toplam (%)	100,00	100,00

6.6 Yurt İçi Satışlar

İhraççının yurt içinde Ege, Marmara ve Akdeniz Bölgesi başta olmak üzere tüm Türkiye'ye yayılmış satış kabiliyeti bulunmaktadır. Yurtiçi satışların yıllar itibariyle dağılımı aşağıdaki gibi oluşmuştur.

31.12.2013		31.12.2012	
Bölge	Satış Payı	Bölge	Satış Payı
Ege Bölgesi	41,10%	Ege Bölgesi	60,40%
Marmara Bölgesi	25,60%	Akdeniz Bölgesi	22,60%
Akdeniz Bölgesi	17,40%	İç Anadolu Bölgesi	17,50%
İç Anadolu Bölgesi	13,60%	Marmara Bölgesi	1,60%
Karadeniz Bölgesi	1,40%	Güney Doğu Anadolu Bölgesi	0,80%
Doğu Anadolu Bölgesi	0,60%	Karadeniz Bölgesi	0,70%
Güney Doğu Anadolu Bölgesi	0,30%	Doğu Anadolu Bölgesi	0,30%
Toplam	100,00%	Toplam	100,00%

6.7 Yurt Dışı Satışlar

Yurt dışında Bulgaristan, Kıbrıs, İsrail, Libya, İran, Irak, Mısır, Suudi Arabistan, Madagaskar, Gana olmak üzere 10'un üzerinde ülkeye aktif olarak ihracat gerçekleştirilmektedir. Kuzey Afrika ve diğer Ortadoğu ülkelerine yönelik olarak yoğun pazarlama çalışmaları devam etmektedir.

Yurtdışı satışların ülkelere göre dağılımı aşağıda gösterilmiştir.

Ülke	2012 (%)	2013 (%)
Bulgaristan	34,0	45,3
Kıbrıs	36,0	26,7
Libya	6,7	10,
İsrail	10,6	4,7
Gana	0,0	3,8
Kuzey Irak	0,0	3,1
Suudi Arabasitan	0,0	3,1
Madagaskar	0,0	2,0
Türkmenistan	0,0	1,1
Diğer	0,0	0,2
İran	10,0	0,0
Toplam	100,0	100,0

6.8 Şirketin Yatırımları Hakkında Bilgi

Yatırım teşvik belgesi kapsamında temin edilecek makine ve teçhizat listesi aşağıda yer almakta olup, toplam 1.040.718 TL değerinde 6 adet makine ve teçhizattan 511.968 TL'lik 3 adedinin yatırımı tamamlanmıştır. Yatırımın %20 özkaynak, %80 kredi yoluyla karşılanması öngörülmüştür.

Yatırım gerçekleşen makinelerden 407.725 TL'lik bölümü leasing yoluyla alınmış olup, 104.243 TL'lik kısmı ise özkaynaktan karşılanmıştır. Leasing ödemelerinden bir tanesi tamamlanırken, diğer leasing ödemesi kapsamında 11 taksit karşılığında 159.247 TL'lik borç bakiyesi kalmıştır.

Sıra No	Adı ve Özelliği	Menşei Ülke Döviz Tutarı (FOB)	Toplam Tutarı (FOB \$)	Toplam Tutarı (TL)	Toplam Tutarı (CIF TL)	Gümrük Beyanname Tarihi ve Sayı Numarası
1	Otomatik Fırça Delme, Çakma Makinası, Aksam ve Parçaları Smart V-2	143.000 EUR	\$186.975	336.050 TL	340.750 TL	IM39556 / 07.05.2012

2	Otomatik Fırça Delme, Çakma Makinası, Aksam ve Parçaları Smart V-2	160.000 EUR	\$209.203	376.000 TL	380.700 TL	
3	Fırça Traşlama, Tüylendirme Makinası ve Aksamı Sharp-6 Trimming and Flagging Machine	28.000 EUR	\$36.610	65.800 TL	66.975 TL	IM39556 / 07.05.2012
4	Fırça Traşlama, Tüylendirme Makinası ve Aksamı Sharp-6 Trimming and Flagging Machine	31.000 EUR	\$40.533	72.850 TL	74.025 TL	
5	Fırça Traşlama, Tüylendirme Makinası ve Aksamı Sharp-6 Trimming and Flagging Machine	31.000 EUR	\$40.533	72.850 TL	74.025 TL	
6	Fırça Delme, Çakma Makinası ve Aksamı N/M Brush Making Machine	42.829 EUR	\$56.000	100.649 TL	104.243 TL	IM070511 / 06.08.2012

Yukarıda belirtilen yatırım kalemlerinden 2, 4 ve 5 numaralı fırça çakma ve traşlama makineleri için toplamda 528.750 TL'lik daha yatırım yapılacak olup, yatırımın leasing ve özkaynaklarla finanse edilmesi ve Mart 2015'e kadar tamamlanması öngörülmektedir.

6.9 Şirketin Gelecek 5 Yıllık Satış, Maliyet ve Kar Tahminleri

Şirketin halka arz fiyatının belirlenmesine esas teşkil eden İndirgenmiş Nakit Akımları Analizi yönteminde aşağıdaki varsayımlar dikkate alınmıştır.

Şirket'in satış gelirleri projeksiyonlarda her bir ürün gurubu için ürünün yapısı ve ürüne gelen talepler doğrultusunda sektör hacmi göz önünde bulundurularak artan oranda artış uygulanmıştır.

Şirket 2015 yılında yatırımını gerçekleştireceği fırça sırıgının satışlarına 2016 yılı itibariyle başlayacaktır. Tek vardiya sisteminde saatte 3.600 adet üretimi gerçekleştirilecek olan fırça sırıgının üretiminin yıllar itibariyle artırılması hedeflenmektedir.

Fırça Sırığı Üretim Projeksiyonu

	2016	2017	2018
Fırça Sırığı Üretimi	5.040.000	6.912.000	7.603.200
Üretim Kapasitesi	24.000.000	24.000.000	24.000.000
Kapasite Kullanım Oranı (%)	21	29	32

Ürün Grubu Bazında Satış Gelirleri

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Badana Fırça Grubu	846.981	1.164.598	1.473.217	1.778.909	2.054.640	2.373.109
Oto Fırça Grubu	1.328.208	1.826.286	2.310.251	2.789.629	3.222.021	3.721.434
Temizlik Fırça Grubu	1.666.199	2.291.024	2.898.145	3.499.510	4.041.934	4.668.434
Yağlı Boya Fırça Grubu	2.250.579	3.094.546	3.914.601	4.726.881	5.459.547	6.305.777
Ticari Mallar Satışları	4.777.941	5.733.529	6.593.559	7.252.915	7.978.206	8.776.027
Fırça Sırığı Satışı	0	0	0	3.528.000	5.080.320	5.867.770
Toplam Ciro - Mamul	6.091.967	8.376.454	10.596.214	16.322.929	19.858.463	22.936.525
Toplam Ciro - Ticari Mal	4.777.941	5.733.529	6.593.559	7.252.915	7.978.206	8.776.027
TOPLAM SATIŞLAR	10.869.908	14.109.984	17.189.773	23.575.844	27.836.669	31.712.552

Şirketin satışlarının maliyetleri, satılan mamul maliyetleri ile satılan ticari malın maliyetlerinden oluşmaktadır. Satılan ticari malın maliyetini alıp satımını yaptığı malların maliyeti; satılan mamul maliyetini ise Şirket'in üretimini yaptığı ürünlerin maliyeti oluşturmaktadır.

Şirket alım satımını yaptığı ticari mallarda %15 kar marjıyla çalışmaktadır. Bu oran mamul gruplarında ise %30 civarındadır.

Şirket'in gelecek yıllara ilişkin ürün bazında maliyet kırılımı aşağıdaki tabloda görölmektedir:

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Badana Fırça Grubu	564.654	815.219	1.031.252	1.245.236	1.438.248	1.661.177
Oto Fırça Grubu	945.778	1.278.400	1.617.176	1.952.740	2.255.415	2.605.004
Temizlik Fırça Grubu	1.125.312	1.603.717	2.028.702	2.449.657	2.829.354	3.267.904
Yağlı Boya Fırça Grubu	1.388.326	2.166.182	2.740.221	3.308.817	3.821.683	4.414.044
Ticari Mallar	3.510.968	4.873.500	5.604.525	6.164.978	6.781.475	7.459.623
Fırça Sırığı	0	0	0	2.469.600	3.556.224	4.107.439
Toplam Maliyet - Mamul	4.024.070	5.863.518	7.417.350	11.426.050	13.900.924	16.055.567
Toplam Maliyet - Ticari Mal	3.510.968	4.873.500	5.604.525	6.164.978	6.781.475	7.459.623
TOPLAM MALİYET	7.535.038	10.737.018	13.021.875	17.591.028	20.682.399	23.515.190

Şirket'in geçmiş yıllarda faaliyet giderlerinin net satışlara oranı %15 seviyelerinde iken, yapılan projeksiyonda satış gelirlerindeki artışın yarattığı ölçek ekonomisi doğrultusunda faaliyet giderlerinin net satışlara oranının kademeli olarak %10'a kadar gerilemesi beklenmektedir.

	2014	2015	2016	2017	2018
Pazarlama, Satış ve Dağıtım	947.416	1.089.528	1.225.719	1.348.291	1.449.413
Genel Yönetim	1.052.968	1.210.913	1.362.277	1.498.505	1.610.893
TOPLAM	2.000.384	2.300.442	2.587.997	2.846.796	3.060.306
Artış Oranı (%)	17,8	15,0	12,5	10,0	7,5
Satışlara Oranı (%)	14,2	13,4	11,0	10,2	9,7

Şirket'in planladığı yatırım harcamaları tablosu aşağıdaki gibidir:

	2014	2015	2016	2017	2018
Yatırımlar	528.750	2.850.000	0	0	0

Şirket'in mevcut varlıkları ile yapılacak yatırımlara bağlı olarak yıllar itibariyle amortisman giderlerinin aşağıdaki gibi oluşması beklenmektedir.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Mevcut Amortisman	232.517	216.804	216.804	212.371	182.333	146.481
Yatırım Amortismanı	0	44.045	281.450	281.450	281.450	281.450
TOPLAM	232.517	260.849	498.254	493.821	463.783	427.931

Net işletme sermayesinin hesaplanmasında geçmiş yıllardaki ortalama devir hızları ile 2016 yılında faaliyete geçecek fırça sırtığı yatırımı göz önünde bulundurularak devir hızları gün olarak aşağıdaki gibi belirlenmiş olup, işletme sermayesi ihtiyacı da bu doğrultuda hesaplanmıştır:

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ticari Alacaklar	4.811.269	5.798.623	7.064.290	7.750.962	9.151.782	10.426.044
Stoklar	7.563.457	5.294.968	6.421.747	7.229.190	8.499.616	9.663.777
Ticari Borçlar	1.207.903	2.647.484	3.210.873	4.337.514	5.099.770	5.798.266
Net Satışlar	10.869.908	14.109.984	17.189.773	23.575.844	27.836.669	31.712.552
SMM	7.535.038	10.737.018	13.021.875	17.591.028	20.682.399	23.515.190
Alacak Tahsil Süresi	149	150	150	120	120	120
Stok Süresi	308	180	180	150	150	150
Borç Ödeme Süresi	57	90	90	90	90	90
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Net Çalışma Sermayesi	11.166.822	8.446.107	10.275.164	10.642.638	12.551.628	14.291.555
Δ Net Çalışma Sermayesi	2.921.880	-2.720.715	1.829.056	367.474	1.908.990	1.739.927

Şirketin varsayımlar doğrultusunda yıllar itibariyle faaliyet gelirlerinin aşağıdaki gibi oluşacağı öngörülmüştür.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Net Satışlar	10.869.908	14.109.984	17.189.773	23.575.844	27.836.669	31.712.552
Satışların Maliyeti	7.535.038	10.737.018	13.021.875	17.591.028	20.682.399	23.515.190
Brüt Kar	3.334.870	3.372.966	4.167.898	5.984.816	7.154.270	8.197.361
Brüt Kar Marjı	31%	24%	24%	25%	26%	26%
Faaliyet Giderleri	1.698.456	2.000.384	2.300.442	2.587.997	2.846.796	3.060.306
Esas Faaliyet Karı	1.636.414	1.372.582	1.867.457	3.396.819	4.307.473	5.137.055
Esas Faaliyet Kar Marjı	15%	10%	11%	14%	15%	16%
Amortisman	232.517	260.849	498.254	493.821	463.783	427.931
FAVÖK	1.868.931	1.633.430	2.365.710	3.890.640	4.771.257	5.564.986
FAVÖK Marjı	17%	12%	14%	17%	17%	18%

7 Şirketin İş Modelinin Hayata Geçmesi İçin Gereken Kaynağa İlişkin Öngörüler

Halka arz ile sağlanacak kaynak; ihracının geliştirmeyi planladığı fırça sırtığı projesinin finansmanı, satış, pazarlama ve Ar-Ge yatırımları, kısa ve orta vadeli kredilerin kapatılması ile olağan faaliyetleri için kullanılacaktır.

Halka arz süreci sonunda halka arz maliyetinin çıkarılmasından sonra elde edilecek 5.295.378 TL'lik kaynak aşağıda belirtilen işlemlerin gerçekleştirilmesinde değerlendirilecektir:

- 1.000.000 TL'si orta ve kısa vadeli banka kredilerinin kapatılarak faiz riskinden korunmak üzere,
- 500.000 TL'si satış ve pazarlama ve Ar-Ge faaliyetlerinin geliştirilmesi amacıyla yapılacak yatırımda kullanılmak üzere,
- 945.378 TL'si ilave işletme sermayesi ihtiyacı olarak kullanılmak üzere,
- 2.850.000 TL'si yeni ürün üretimi olan metal fırça sırtığı makinası yatırımında kullanılacaktır.

7.1 Orta ve Kısa Vadeli Banka Kredilerinin Kapatılması

Şirket tarafından kullanılan orta ve kısa vadeli kredilerden yüksek maliyetli olanları ve döviz cinsinden kullanılan krediler faiz ve kur riskinden korunmak amacıyla itfa edilecektir.

7.2 Satış ve Pazarlama Faaliyeti

Satış – Pazarlama ve Ar-Ge faaliyetlerinin geliştirilmesi İzmir Fırça ürünlerinin markalaşması ve yurtdışında satışı konusunda önemli bir katkı sağlayacaktır.

7.3 İşletme Sermayesi İhtiyacı

Yeni ürün üretimi olan metal fırça sırtığı makinasının hammaddesi ve ek sermaye ihtiyacı karşılanacaktır.

7.4 Makine Yatırımı

Yılda 24 milyon adet metal fırça sırtığı üretimi kapasiteli yaklaşık 1 milyon Euro tutarında makine yatırımı yapılması ve bu yolla tamamen yurtdışında ithal edilen metal fırça sırtıklarının yurtiçinde üretiminin sağlanarak iç pazara ve aynı zamanda da yurtdışına satışının gerçekleştirilmesi planlanmaktadır.

8 Sektör, Pazar ve Rakiplerin Değerlendirilmesi, Şirketin Hedefleri, Varsa Pazar Payı Kazanımı ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantaj ve Dezavantajlar

8.1 Sektör, Pazar ve Rakiplerin Değerlendirilmesi

8.1.1 Sektör İle İlgili Genel Bilgiler

Sektör, kullandığı hammadde ve ürettiği ürünler itibariyle plastik sektörü içinde yer almakla birlikte ürünlerin kullanım alanları inşaat sektörü, ev eşyası, temizlik ürünleri, kişisel bakım ürünleri vb. çok farklı alanlarda kullanılmaktadır. Sektör üreticileri genelde KOBİ tarzında firmalar olup merdiven altı tabir edilen kayıt dışı firmalar da sektörde faaliyet gösterebilmektedir.

8.1.2 Dünyada ve Türkiye’de Plastik Sektörü Görünümü

- Dünyada Plastik İşlem Sektör Görünümü

Plastik Sanayicileri Federasyonu’nun (“Plasfed”) “2013 Türkiye Plastik Sektörü İzleme Raporu”na göre (http://www.pagder.org.tr/massmail/PICS/file/turk-plastik-sektoru-2013_123014.pdf) dünya toplam plastik üretiminin % 25’i Çin, % 21’i Avrupa, % 20’si NAFTA ülkeleri, %16’sı da Çin dışındaki Asya ülkeleri tarafından gerçekleştirilmiştir. Toplam üretimde Orta Doğu ve Afrika ülkelerinin payı %8, Latin Amerika’nın payı ise %7 düzeyindedir.

Dünya Plastik Üretiminin Bölgesel Dağılımı

Bölgeler	Milyon Ton	Pay (%)
Çin	72	25
Avrupa	60	21
Nafta	58	20
Diğer Asya(Çin Hariç)	46	16
Orta Doğu+Afrika	23	8
Latin Amerika	20	7
Diğerleri	9	3
Toplam	288	100

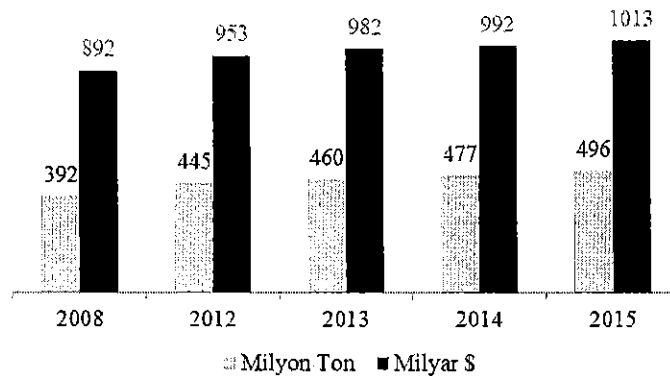
Dünya toplam plastik üretiminin yaklaşık %25'i Çin tarafından gerçekleştirilirken, Çin, ABD, Almanya, Suudi Arabistan ve Hindistan 5'lisinin toplam üretimden aldığı pay %53 olmuştur. Dünya toplam plastik üretiminde 1950 – 2012 yılları arasında yıllık bileşik büyüme oranı (“YBBO”) %8,7 olarak gerçekleşirken, Türkiye plastik sektöründe ise 2002 – 2012 yılları arasında YBBO %10,8 olmuştur.

Dünyada Başlıca Ülkelerin Plastik Mamül Üretimleri

Seçilmiş Ülkeler	Ton (Bin)	% Pay
Çin	72.000	25,0
ABD	42.000	14,6
Almanya	15.000	5,2
S.Arabistan	12.500	4,3
Hindistan	11.500	4,0
Tayland	8.500	3,0
Türkiye	8.100	2,8
İtalya	8.000	2,8
Brezilya	7.000	2,4
Fransa	6.500	2,3
Rusya	6.300	2,2
Polonya	6.200	2,2
Endonezya	4.300	1,5
Kanada	4.200	1,5
Malezya	3.600	1,3
Çek Cumh.	1.850	0,6
Macaristan	1.800	0,6
Arjantin	1.600	0,6
Diğerleri	67.050	23,3
Toplam	288.000	100,0

2012 yılında dünya toplam plastik ticaret hacmi 392 milyon ton ve 892 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiş olup, 2013 yılında 460 milyon ton ve 982 milyar dolara çıktığı tahmin edilmektedir. 2008 – 2012 yılları arasında gerçekleşen YBBO baz alındığında toplam ticaret hacminin 2015 yılında 496 milyon ton ve 1 trilyon dolara erişeceği tahmin edilmektedir.

Dünyada Toplam Plastik Dış Ticaret Hacmi



• Türkiye’de Plastik Sektörünün Görünümü

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (“TOBB”) kayıtlarına göre plastik sektöründe %99’u KOBİ düzeyinde yaklaşık 14.000 firmanın faaliyette bulunduğu bilinmektedir. Son yıllarda ISO sıralamasında ilk 1000 firma içine giren büyük firmaların toplam üretim ve ihracattaki payları gerilerken, KOBİ firmalarının payları artış göstermektedir.

Türkiye plastik sektörü 2013 yılında 8,1 milyon ton ve 34 milyar dolarlık üretim değeri ile ekonomiye 14 milyar dolar katma değer sağlamış ve AB’de Almanya’dan sonra ikinci büyük üretim kapasitesine erişmiştir. Sektör 250.000 kişilik istihdam sağlamaktadır. Sektörde 252 firmanın yabancı sermaye ortaklığı mevcut olup, bunların %69’u Avrupa menşelidir.

Plastik Sanayicileri Derneği (“PAGDER”) tarafından yapılan araştırmaya göre; Türkiye plastik sektöründe 6.499 üretici firma faaliyet göstermekte olup, firmaların başlıca alt sektörler bazında dağılımında inşaat malzemeleri %23,1 ile önde gelmektedir. Ambalaj malzemeleri üretici sayısı %22 ile onu takip ederken, ev gereçleri, makine, tekstil, elektrik – elektronik, otomotiv ve hammadde firmalarının toplam üreticiler içinden %5 - %10 arasında pay aldıkları görülmektedir. Geçmiş dönemdeki ortalama büyüme hızları dikkate alındığında ticaret hacminin 2015 yılında 112 milyon ton ve 539 milyar dolara ulaşması beklenmektedir.

Plastik Sektörü Üreticilerinin Alt Sektör Bazında Dağılımı

Sektör	Firma Sayısı	% Dağılım
İnşaat	1.500	23,1
Ambalaj	1.433	22,0
Ev Gereçleri	613	9,4
Makine	598	9,2
Tekstil	427	6,6
Elektrik-Elektronik	399	6,1
Otomotiv	348	5,4
Hammadde	334	5,1
Kauçuk	203	3,1
Ayakkabı-Spor	121	1,9
Medikal	112	1,7
Oyuncak	72	1,1
Kırtasiye	57	0,9
Beyaz Eşya	56	0,9
Tarım	43	0,7
Mobilya	16	0,2
Savunma	3	0,0
Diğerleri	164	2,5
Toplam	6.499	100,0

Türkiye plastik sektöründe faaliyet gösteren firmaların %91,3'ü 12 ilde bulunurken, diğer 57 il sayısal olarak sektördeki toplam firma sayısından %8,7 pay almaktadır.

Türkiye plastik sektöründe faaliyet gösteren üretici firmaların şehir bazında dağılımında İstanbul %62,1 payla ön sırada gelmektedir. Bursa ve İzmir'in toplam firma sayısındaki payı %5'in üzerinde oluşurken, Ankara, Gaziantep, Konya ve Kocaeli toplam firma sayısından %3 - %4 arasında pay alan şehirler olarak gözlemlenmektedir. Adana, Kayseri, Samsun, Mersin ve Denizli'nin payları %1 - %1,5 arasında değişmektedir.

Türkiye 2013 yılında dünya plastik sektörü üretiminde bir basamak atlayarak, 8,1 milyon tonluk üretimi ile küresel üretimden %2,8 oranında pay alarak dünyada 7., AB'de ise Almanya'dan sonra 2. büyük plastik üreticisi konumuna yükselmiştir.

Dünya toplam plastik üretiminde 1950 - 2012 yılları arasında YBBO %8,7 olarak gerçekleşirken, Türkiye plastik sektöründe ise 2002 - 2012 yılları arasında YBBO %10,8 olmuştur.

Diğer taraftan, Türk plastik sektörünün 19,5 milyar dolarlık dış ticaret hacmi ile dünya plastik dış ticaret hacmi içindeki payı %2'ye denk gelmektedir.

Türkiye plastik sektörü küresel plastik mamul ihracatından %1, ithalatından %1,3 pay alırken, hammadde ithalatından %3,4 ihracatından da %0,7 pay almaktadır.

Türkiye, 8,1 milyon ton plastik üretimiyle AB ülkeleri içinde Almanya'dan sonra 2. sırada yer almasına karşılık, ihracatta, kendisinden çok daha düşük üretim yapan ülkelerin çok altındadır. Almanya 15,3 milyon ton üretimi ile 27 milyar dolarlık, İtalya 8 milyon ton üretimi ile 10 milyar dolarlık plastik mamul ihraç ederken, Türkiye ise 8,1 milyon ton üretimi ile 2012 yılında ancak 3,3 milyar dolarlık ihracat yapabilmıştır. Diğer taraftan Belçika, Fransa ve Hollanda Türkiye'nin çok altında üretim yaptıkları halde 5 ile 6,2 milyar dolarlık plastik mamul ihracatı yapabilmıştır.

Almanya 2012 yılında ürettiği her kilogram ("kg") plastik mamule karşılık 1,8 dolar, İtalya 1,2 dolar plastik mamul ihracat yapabilirken, Türkiye her kg plastik mamul karşılığında sadece 46 cent ihracat yapabilmıştır. Bu durum, Türk plastik sektörünün yeterince katma değer sağlamayan mamullerin üretim ve ihracatına yoğunlaştığını göstermektedir.

Plastik sektöründe teknoloji kullanımındaki artışa paralel olarak ihracat yapan ve dünya pazarlarında rekabet eden firma sayısı da artış göstermektedir. 2013 yılında kimya sektörü toplam ihracatı içinde %30 pay alan plastik sektörü, 150'yi aşan ihracat pazarı ile 5,6 milyar dolarlık direkt mamul ve hammadde ihracat gerçekleştirirken, ihracatçı sektörler kanalı ile de 6 milyar doların üzerinde dolaylı ihracat yapmakta ve ülke ekonomisine yaklaşık 11 milyar dolar döviz geliri sağlamaktadır.

2013 yılında 2012 yılına kıyasla plastik mamullerde; üretim ton bazında %13, değer bazında %17 artmış, ithalat ton bazında %9, değer bazında ise %13 artmış, ihracat ton bazında %10,

değer bazında da %13 artmış, dolaylı ihracata giden dahil olmak üzere yurtiçi tüketim ton bazında %14, değer bazında da %17 artış göstermiştir. Dış ticaret fazlası ton bazında %11 değer bazında %15 artarken, yerli üretimin ton bazında %19'u, değer bazında %13'ü ihraç edilmiş ve dolaylı ihracata giden dahil olmak üzere toplam yurtiçi tüketimin ton bazında %7'si, değer bazında %9'u ithalatla karşılanmıştır. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise ton bazında %282, değer bazında da %158 olarak gerçekleşmiştir.

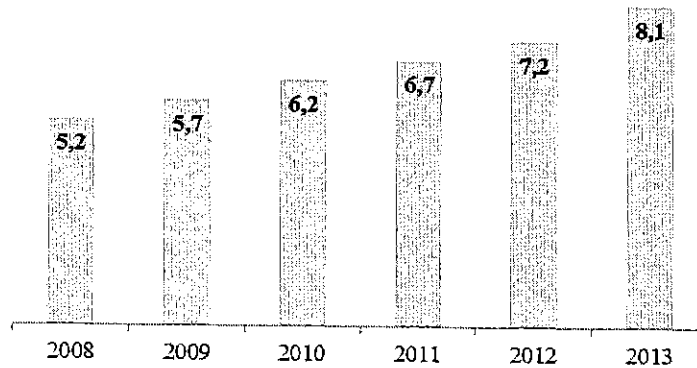
Plastik sektörü, hızlı büyümesine paralel olarak 2003 – 2013 yılları arasında toplam 6,4 milyar dolarlık makine ve teçhizat yatırımı yapmış olup bunun %80'ini ithal makinalarla karşılamıştır. Toplam 6,4 milyar dolarlık yatırımın %37'sini presler ve diğer makinalar, %24'ünü enjeksiyon makineleri %18'ini ekstrüzyon makineleri %11'ini de aksam ve parçalar oluşturmuştur. Plastik sektörünün 2013 yılında gerçekleştirdiği makine yatırımının %23'ünü enjeksiyon, %18'ini ekstrüzyon, %37'sini presler ve diğer makineler, %6'sını termoform ve %13'ünü de aksam ve parçalar oluşturmuştur.

Son 5 yılda sektörde, yılda ortalama 750 milyon dolarlık makine ve teçhizat yatırımı yapılmıştır. Plastik sektörünün 2003 yılında 288 milyon dolar olan makine teçhizat yatırımı 2011 yılında 885 milyon dolarla en üst düzeyine çıkmıştır. Sektörün toplam makine ve teçhizat yatırımı 2013 yılında 2012 yılındaki 785 milyon dolara kıyasla %7 azalarak 732 milyon dolara gerilemiştir.

Türk plastik sektörünün plastik hammadde de ithalata bağımlılık oranı 2012 yılına göre 2013 yılında 1 puan artarak %88 olarak gerçekleşmiştir.

2012 yılında 7,2 milyon ton olarak gerçekleşen plastik mamul üretimi 2013 yılında miktar bazında % 13,5 artarak 2013 yılında 8,1 milyon tona çıkmıştır.

Plastik Mamül Üretimi (Milyon Ton)



Türkiye plastik sektöründe faaliyet gösteren firmaların ortalama kapasite kullanım oranları ("KKO") 2009 yılında %64,3 olarak gerçekleştikten sonra artış eğilimine girmiştir. 2011 yılında plastik mamul üretiminde KKO, genel imalat sanayi kapasite kullanımının 0,8 puan üstünde iken, 2012 yılında genel imalat sanayi KKO'nun 2,1 puan altına düşerek %72,1 olarak gerçekleşmiştir.

2013 yılında sektörün ortalama KKO %72,6'ya çıkmış ve genel imalat sanayi kapasite kullanımının 2 puan altında kalmıştır. 2014 yılının Ocak ayında ise sektörde ortalama kapasite kullanımını %73 olarak gerçekleştirirken, genel KKO'nun 1,9 puan altında kalmıştır.

2013 yılı kapasite kullanımını ve üretimini dikkate alınarak sektörde 11,1 milyon tonluk kurulu kapasitenin mevcut olduğu ve kurulu kapasitenin %27,4'lük kısmının atıl kaldığı tahmin edilmektedir.

2013 yılında 8,1 milyon tonluk toplam plastik mamul üretiminde, 3,24 milyon ton ile plastik ambalaj malzemelerinin üretimde başı çektiği, plastik inşaat malzemeleri üretiminin ise 1,78 milyon tonla ambalajı takip ettiği görülmektedir.

Plastik sektörünün yoğun olarak üretildiği ilk 12 ilin toplam plastik mamul üretimi içindeki payı %91 olup, 2013 yılında bu 12 ilde toplam 7,4 milyon ton plastik mamul üretimi gerçekleşmiştir.

Plastik mamul ithalatı yıllar itibariyle sürekli artış göstermekte olup, 2012 yılında 492 bin ton olan plastik mamul ithalatı, 2013 yılında miktar bazında %9 artarak 535 bin tona çıkmıştır. 2012 yılında 2,58 milyar dolar olan plastik mamul ithalatı, 2013 yılında değer bazında %13 artarak 2,9 milyar dolara çıkmıştır.

Her yıl 100'ün üzerinde ülkeden plastik mamul ithalatı yapılırken, 2012 ve 2013 yıllarında 10 ülkeden yapılan ithalat, toplam ithalatın miktar bazında %72'sini, değer bazında da %76'sını oluşturmuştur.

Plastik mamul ithalatında Almanya yıllarca önde gelmesine karşılık, 2013 yılında Çin'in öne çıktığı ve Almanya, İtalya ve Fransa'nın en çok ithalat yapılan ülkeler olarak Çin'i takip ettiği görülmüştür.

Türkiye'nin toplam plastik ihracatının hem miktar hem de değer bazında büyük kısmını plastik mamul ihracatı oluşturmaktadır. 2012 yılında 1,37 milyon ton olan plastik mamul ihracatı 2013 yılında %10 artarak 1,51 milyon tona çıkmıştır. 2012 yılında 4,04 milyar dolar olan plastik mamul ihracatı 2013 yılında %13 artarak 4,6 milyar dolara yükselmiştir.

2013 yılında mamul ve hammadde dahil toplam plastik ihracatı 5,72 milyar dolar ile toplam ülke ihracatı içinde %3,8 payla alt sektörler bazında 9. sırada yer almıştır.

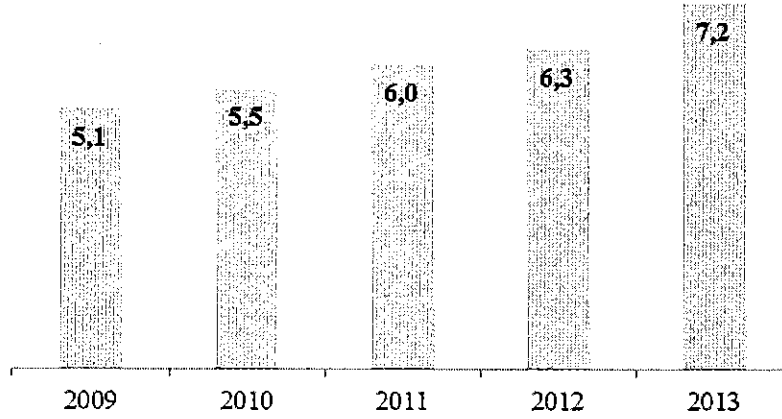
İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri ("İMMİB") ihracat kayıtlarına göre toplam plastik ihracatı, kimya sektörü ihracatı içinde geçmiş yıllarda %35 pay almasına karşılık, 2012 yılında %27 payla ikinci sırada iken, 2013 yılında ise %30 payla ilk sıraya yükselmiştir.

Yaklaşık 200 ülkeye plastik mamulleri ihracı gerçekleştirilirken, 2012 yılında ilk 10 ülke, toplam ihracattan %53 pay alırken, 2013 yılında ise ilk 10 ülkenin payının %51'e gerilediği görülmektedir. 2012 ve 2013 yılında Irak, Rusya ve Almanya plastik mamul ihracat edilen ilk 3

ihraç pazarını oluştururken, 2013 yılında Almanya, Irak'tan sonra ikinci önemli pazar haline gelmiştir.

2009 yılında 5,1 milyon ton olan plastik mamuller iç pazar tüketimi 2012 yılında 6,3 milyon tona çıkmış ve 2013 yılında %14 artışla 7,2 milyon tona yükselmesine karşılık, 7,2 milyon tonluk plastik mamulün yaklaşık 1,5 milyon tonu, otomotiv, ambalaj, inşaat ve elektronik gibi ihracatçı sektörler kanalı ile dolaylı olarak ihraç edilmektedir. Kalan 5,7 milyon tonluk kısım ise doğrudan tüketici tarafından kullanılmaktadır.

Plastik Mamül Tüketimi (Milyon Ton)



Türkiye’de doğrudan tüketici tarafından kullanılan kişi başına plastik mamul tüketimi 2007 yılında 58 kg iken, 2008 ve 2009 yıllarında 51 ve 50 kg’a gerilemiştir. 2009 yılından itibaren artan kişi başına tüketimi 2012 yılı sonunda 67 kg’a, 2013 sonunda da 74 kg’a çıkmıştır.

Kişi başına tüketim seviyesindeki artışa karşılık, mevcut durumdaki 74 kg’lık tüketim gelişmiş ülkelerin %60’ı düzeyindedir. Bu durum, iç pazarın doyum noktasının çok altında olduğunu ve Türkiye’de plastik tüketimine yönelik potansiyel talebin yüksek olduğunu göstermektedir.

Plastik üretiminin yoğun olduğu ilk 12 ilin plastik tüketimi, Türkiye toplam tüketiminin %91’ini oluşturmaktadır.

2013 yılında plastik mamullerde;

- Üretim ton bazında %13, değer bazında %17 artmış,
- İthalat ton bazında %9, değer bazında %13 artmış,
- İhracat ton bazında %10, değer bazında %13 artmış,
- Dolaylı ihracata giden dahil olmak üzere yurtiçi tüketim ton bazında %14, değer bazında da %17 artmış,
- Dış ticaret fazlası ton bazında %11, değer bazında %15 artmış,
- Yerli üretimin ton bazında %19’u, değer bazında %13’ü ihraç edilmiş,
- Dolaylı ihracata giden dahil olmak üzere toplam yurtiçi tüketimin ton bazında %7’si, değer bazında %9’u ithalatla karşılanmış,

- İhracatın ithalatı karşılama oranı ise ton bazında %282, değer bazında da %158 olarak gerçekleşmiştir.

Plastik Mamullerde Arz & Talep Dengesi (Bin Ton)

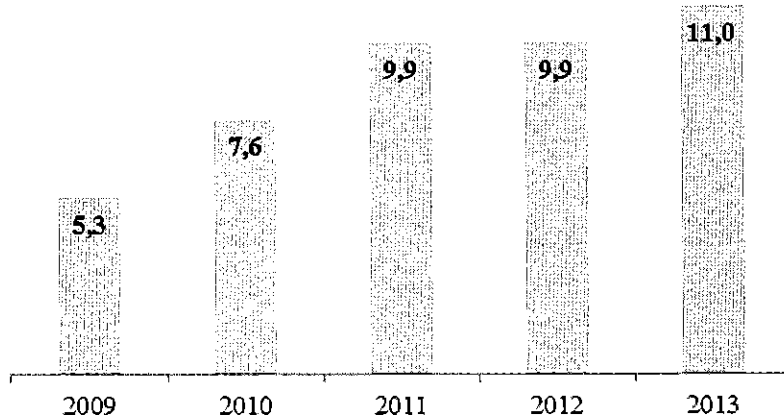
	Ton (Bin)			Milyon ABD \$		
	2012	2013	% Artış	2012	2013	% Artış
Üretim	7.161	8.125	13	29.335	34.364	17
İthalat	492	535	9	2.576	2.902	13
İhracat	1.368	1.510	10	4.038	4.583	13
Yurtiçi Tüketim	6.284	7.150	14	27.874	32.684	17
Dış Ticaret Fazlası	877	974	11	1.461	1.680	15
İhracat/Üretim (%)	19	19		14	13	
İthalat/Yurtiçi Tüketim (%)	8	7		9	9	
İhracat/İthalat (%)	278	282		157	158	

2013 yılında plastik hammadde üretimi 2012 düzeylerinde toplam 842 bin ton olarak gerçekleşmiştir.

2012 yılında 5,6 milyon ton olan plastik hammadde toplam ithalatı 2013 yılında 6,06 milyon tona çıkararak %8 artmıştır.

2011 ve 2012 yıllarında 9,93 milyar dolar olarak gerçekleşen plastik hammadde ithalatı 2013 yılında %11 artışla 11 milyar dolar seviyesine yükselmiştir.

Plastik Hammadde İthalatı (Milyar Dolar)



Türk plastik sektörünün plastik hammadde tedariğinde ithalata bağımlılığı sürmekte olup, 2013 yılında 1 puan artışla %88'e yükselmiştir.

Türkiye, 2013 yılında 100'ün üzerinde ülkeden plastik hammadde ithal etmiş olup, toplam ithalatın miktar bazında yaklaşık % 63'ü, değer bazında da %65'i 10 ülkeden yapılmıştır. Toplam plastik hammadde ithalatında ilk 3 sırayı Suudi Arabistan, Almanya ve Belçika almıştır. Bu 3 ülkenin toplam plastik hammadde ithalatımızdan toplam %32 pay almaktadır.

2013 yılında 591 bin ton plastik hammadde ihraç edilmiş ve ihracat miktar bazında 2012 yılına kıyasla %2 artmış olup, değer bazında ise 1,03 milyar dolardan %5'e çıkmıştır.

Türkiye 100'ün üzerinde ülkeye plastik hammadde ihracatı yapmakta olup, 10 ülke toplam ihracattan 2013 yılında miktar ve değer bazında %53 seviyesinde pay almıştır. 2013 yılında Almanya, Rusya, İtalya plastik hammadde ihracatımızda ilk 3 sırada yer almıştır.

2013 yılında yerli olarak üretilen plastik hammaddenin %70'i ihraç edilirken, yurtiçi plastik hammadde tüketiminin %96'sı ithalatla karşılanmıştır. İhracatın artması neticesinde 2013 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %10 olarak gerçekleşmiştir.

2013 yılında plastik hammaddede;

- Üretimin 2012 düzeyini koruduğu,
- İthalatın %8 artarak 6,1 milyon tona,
- İhracatın %2 artarak 591 bin tona,
- Yurtiçi tüketimin %8 artarak 6,3 milyon tona,
- Dış ticaret açığının yükselerek 5,5 milyon tona,
- İhracatın üretim içindeki payının %70,
- İthalatın yurtiçi tüketim içindeki payının %96
- İhracatın ithalatı karşılama oranının %10 olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Plastik Hammaddelerde Arz & Talep Dengesi (Bin Ton)

	2012	2013	% Artış
Üretim	842	842	0
İthalat	5.603	6.056	8
İhracat	579	591	2
Yurtiçi Tüketim	5.866	6.037	8
Dış Ticaret Açığı/Fazlası	-5.024	-5.465	9
İhracat/Üretim (%)	69	70	
İthalat/Yurtiçi Tüketim (%)	96	96	
İhracat/İthalat (%)	10	10	

Sektörün güçlü ve zayıf yönleri aşağıda gösterilmiştir.

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER
<ul style="list-style-type: none">▪ Genç nüfusu ve henüz doyuma ulaşmamış pazarı ile geleceğe yönelik potansiyel talebinin yüksek olması,▪ Avrupa pazarlarına yakınlığı sebebiyle JIT (Just in Time = Tam Zamanında Üretim) teslimat ve servis gibi konularda plastik üreticilerine avantaj sağlaması,	<ul style="list-style-type: none">▪ Firmaların finansal yetersizlik nedeniyle Ar-Ge çalışmalarına yeterince kaynak aktaramaması,▪ Firmalar arası iletişimin ve tanıtımın yetersiz olması nedeniyle, Ar-Ge, lisans ve danışmanlık gibi firmaların tek başına üstesinden gelemeyeceği hizmetlerde işbirliği ve güç birliğinin

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Uzun yıllara dayanan tecrübesi ve bilgi birikimi ile plastik sanayi “know-how”ının önemli bir aşamaya gelmiş olması ve sektörün önemli ölçüde teknik ve ticari yetkinlik kazanmış olması, ▪ Özellikle Avrupa ülkelerine göre nispeten işgücü maliyetlerinin ucuz olması, genç, dinamik ve istekli kalifiye insan gücü potansiyelinin mevcut olması, ▪ Sektörün, konjonktürdeki değişimlere ve değişen dünya standartlarına uyum sağlayabilme, düşük miktardaki üretimlere mamul üretebilme, üretim ve teslimatta esnek davranabilme kabiliyetlerine sahip olması, ▪ Türkiye’nin coğrafi, jeopolitik ve lojistik konumu, ▪ Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (“PAGEV”) tarafından planlanan Çorlu’daki “Plastik Kent” projesinin gerçekleşmesi halinde bölgenin, plastik üreticisi firmalar için vazgeçilmez bir üretim ve teknoloji merkezi haline gelecek olması ve burada yaratılacak sinerji ile Türkiye’nin kendi bölgesinde “Plastik Üretim ve İhracat Merkezi” haline gelecek olması. 	<p>kurulamaması ve kaynakların israf edilmesi,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Endüstriyel tasarım, patent ve uluslararası standartlara yeteri kadar uyum sağlanamaması, ▪ Pazarlama ve satış stratejilerinde yetersizlik, ▪ Hammaddede dışa bağımlılık, ▪ Regülasyon, mamul kontrol, test ve uygunluk onayları için halen sistemin işletilememesi.
---	--

Kaynak: 10.04.2013 tarihli Dünya Gazetesi kaynak gösterilerek <http://www.istekobi.com.tr/sectorler/plastik-s4/sektore-bakis/plastik-b4.aspx>

İstanbul Sanayi Odası Diğer Süpürge, Paspas vb. Raporu:

(Kaynak:[http://www.aia-](http://www.aia-istanbul.org/files/bilgibankasi/pazarlar/itc/960390digersupurgepaspasvb.pdf)

[istanbul.org/files/bilgibankasi/pazarlar/itc/960390digersupurgepaspasvb.pdf](http://www.aia-istanbul.org/files/bilgibankasi/pazarlar/itc/960390digersupurgepaspasvb.pdf))

a.1. Süpürgeler, Fırçalar, Yer Süpürgeleri, Paspas, Toz Süpürgesi Sektörü

Sektörün büyüklüğünün 14 milyar dolar civarında olduğu tahmin edilmektedir. ABD ve Çin bu pazarın yarısını temsil etmekte olup, elektrikli ürün tüketiminin az olduğu Afrika benzeri pazarlarda bu ürün gruplarına yönelik talebin daha hızlı büyüyeceği düşünülmektedir.

ABD’de sektör üretiminin 2011 yılı için 2,8 milyar dolar büyüklükte ve üreticilerin %29,9 brüt kar marjı ile çalıştığı tahmin edilmektedir. İthalat ve ihracat rakamları da dikkate alındığında ABD’de yurtiçi pazarın 3,8 milyar dolar olduğu ifade edilmektedir.

a.2. GTİP 9603 Ürün Kodu İle Süpürgeler, Fırçalar, Yer Süpürgeleri, Paspas, Toz Süpürgesi vb. Dünya Ticareti

Trade Map verilerine göre; GTİP 9603 ürün kodu ile süpürgeler, fırçalar, yer süpürgeleri, paspas, toz süpürgesi vb. ürünlerde dünya ihracatının 2008-2012 döneminde yıllık bileşik büyüme oranı %5,2 olarak gerçekleşmiş olup, 2012 dünya ihracatı 7 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. Sektörün en büyük ihracatçısı Çin'dir. Çin'in sektör ihracatının 2008-2012 döneminde yıllık bileşik büyüme oranı %11,3 olup, 2012 ihracatı 3 milyar dolar düzeyindedir.

GTİP 9603 Ürün Kodu DÜNYA İHRACATI - SEÇİLMİŞ ON ÜLKE (1000 USD)					
İhracat	2008	2009	2010	2011	2012
Dünya	5.742.858	5.267.064	6.325.596	6.933.665	7.059.901
Çin	1.974.092	1.878.467	2.357.415	2.753.686	3.031.121
Almanya	831.681	731.202	790.433	905.613	860.648
A.B.D	323.224	301.276	338.283	345.475	354.294
Meksika	232.016	217.156	230.553	217.482	213.600
İtalya	245.826	197.775	214.761	230.357	212.897
İsviçre	176.616	157.034	175.975	188.742	178.147
Çek Cumhuriyeti	118.853	98.403	113.133	140.307	144.095
Belçika	138.870	122.876	124.274	144.709	127.255
İngiltere	115.772	95.011	107.664	135.170	126.694
Japonya	96.962	79.425	106.530	119.284	125.078

Kaynak: International Trade Center / Trade Map
http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Dünya ithalatının 2008-2012 dönemde yıllık bileşik büyüme oranı %4,5 olarak gerçekleşmiş olup, 2012 ithalatı 7,3 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. En büyük ithalatçı ülke, 1,4 milyar dolar ithalat ile ABD'dir. ABD ithalatının yıllık bileşik büyüme oranı %4,1 düzeyindedir.

GTİP 9603 Ürün Kodu DÜNYA İTHALATI - SEÇİLMİŞ ON ÜLKE (1000 USD)					
İthalat	2008	2009	2010	2011	2012
Dünya	6.124.624	5.561.225	6.444.566	7.173.999	7.321.277
A.B.D	1.261.930	1.122.149	1.277.852	1.354.999	1.484.915
Almanya	435.838	412.845	495.238	580.928	554.918
Fransa	337.789	294.383	340.069	387.421	371.581
Japonya	264.077	269.571	320.756	350.216	361.801
İngiltere	347.636	297.989	336.131	356.682	339.994
Kanada	250.943	227.408	249.404	262.554	272.620
Rusya	152.870	140.028	203.063	225.743	249.747
Hollanda	172.428	155.044	155.416	188.038	160.731
Meksika	148.948	120.212	145.885	150.406	154.883
Belçika	144.465	135.941	128.553	164.857	145.932

Kaynak: International Trade Center / Trade Map
http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

a.3. GTİP 9603 Ürün Kodu İle Süpürgeler, Fırçalar, Yer Süpürgeleri, Paspas, Toz Süpürgesi vb. Türkiye Dış Ticareti

9603 ürün grupları genel başlık altında Türkiye, 2012 yılında 36,8 milyon dolar ihracata karşılık 60,3 milyon dolar ithalat gerçekleştirmiş ve sektör 23,5 milyon dolar ile net ithalatçı konumunda olmuştur. Fakat son yıllarda bu segmentte Türkiye ihracatının büyüme hızı (2012 yılında %25) ithalatının büyüme hızından (%10) yüksek olup, önümüzdeki dönemlerde sektörün ihracatçı konumuna yükselmesi beklenmektedir.

GTİP 9603 Ürün Kodu TÜRKİYE İTHALATI - SEÇİLMİŞ ON ÜLKE (1000 USD)					
İhracatçılar	2008	2009	2010	2011	2012
Dünya	40.328	35.640	50.306	54.530	60.387
Çin	17.495	15.338	23.615	26.904	29.640
Almanya	7.591	5.100	6.079	7.548	6.770
İrlanda	3.598	4.957	5.163	2.256	5.171
İtalya	2.822	1.964	2.485	3.894	3.656
Vietnam	3	19	973	2.217	2.924
Hindistan	880	2.171	3.063	1.737	2.582
İsviçre	1.237	1.107	2.016	1.937	1.828
A.B.D	1.205	731	1.068	1.860	1.327
İspanya	681	462	790	850	705
Japonya	179	223	388	302	553

Kaynak: International Trade Center / Trade Map

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

GTİP 9603 Ürün Kodu TÜRKİYE İHRACATI - SEÇİLMİŞ ON ÜLKE (1000 USD)					
İthalatçılar	2008	2009	2010	2011	2012
Dünya	23.786	24.256	25.070	29.472	36.833
Irak	979	1.607	2.188	3.025	4.940
Azerbaycan	2.547	2.752	2.521	2.583	3.760
Suudi Arabistan	803	534	1.140	1.859	2.325
İran	2.515	2.661	2.091	2.969	2.103
Libya	556	793	536	592	1.567
Rusya Federasyonu	1.070	612	978	1.461	1.455
Cezayir	289	289	216	592	1.452
Almanya	2.544	3.094	2.400	1.697	1.191
Türkmenistan	434	516	776	874	1.166
A.B.D	205	493	586	427	1.085

Kaynak: International Trade Center / Trade Map

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

a.4. İzmir Fırça ürünlerinin de yer aldığı GTİP 960340 ve GTİP 960390 Ürün Kodu ile temsil edilen alt gruplarda Türkiye Dış Ticareti

Sektör, GTİP 960340 ve 960390 ürün kodu ile temsil edilen alt gruplarda, ithalat 2011 yılından 2012 yılına çok az bir değişim göstermesine karşın (%0,5; 71.000 dolar), ihracatı %20,3 artış göstererek 25,5 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye, 2012 yılında fırça ürünleri grubunda (GTİP 960340 ürün kodu) net ihracatçı konumunu korumakta ve 1,3 milyon dolar ithalata karşılık 13,8 milyon dolar ihracat gerçekleştirmiştir. Sektör, yurt dışı üreticilere karşı rekabetçi pozisyonunu korumaktadır.

Türkiye, 2012 yılında, diğer süpürge ve paspas ürünleri grubunda (GTİP 960390 ürün kodu) net ithalatçı konumunda bulunmaktadır. Sektör 11,7 milyon dolar ihracata karşılık 12,4 milyon dolar ithalat gerçekleştirmesinden dolayı bu segmentte, 700 bin dolarlık açık vermiştir. 2011 yılında bu segmentte verilen 1,9 milyon dolar net dış ticaret açığına göre iyileşmeye işaret eden bu rakam, yurtiçi üreticilere bu segmentte büyüme fırsatı vermektedir.

TÜRKİYE SEKTÖR DIŞ TİCARETİ / ABD DOLARI									
Yıl	Kodu	Adı	Ölçü adı	İhracat / Kg	İhracat / Adet	İthalat / Kg	İthalat / Adet	İhracat Dolar	İthalat Dolar
2008	960340	Boya, badana, vernik vb fırçaları; boya, badana tampon ruloları	Kg/Adet	1.421.763	12.821.860	271.947	8.612.305	9.991.654	1.534.525
	960390	Diğer süpürge, paspas vb	Kg	1.176.936	Veri mevcut değil	2.060.761	Veri mevcut değil	5.420.318	10.726.848
	960390	Diğer süpürge, paspas vb	Kg/Adet	142.445	1.084.336	118.060	198.934	591.095	796.338
	Toplam			2.741.144	13.906.196	2.450.768	8.811.239	16.003.067	13.057.711
Yıl	Kodu	Adı	Ölçü adı	İhracat / Kg	İhracat / Adet	İthalat / Kg	İthalat / Adet	İhracat Dolar	İthalat Dolar
2009	960340	Boya, badana, vernik vb fırçaları; boya, badana tampon ruloları	Kg/Adet	1.606.032	14.331.729	169.328	4.818.665	10.194.568	1.053.960
	960390	Diğer süpürge, paspas vb	Kg	1.253.783	Veri mevcut değil	1.372.227	Veri mevcut değil	5.139.320	6.554.428
	960390	Diğer süpürge, paspas vb	Kg/Adet	266.555	1.653.133	35.579	49.455	908.488	376.369
	Toplam			3.126.370	15.984.862	1.577.134	4.868.120	16.242.376	7.984.757

Yıl	Kodu	Adı	Ölçü adı	İhracat / Kg	İhracat / Adet	İthalat / Kg	İthalat / Adet	İhracat Dolar	İthalat Dolar
2010	960340	Boya, badana, vernik vb fırçaları; boya, badana tampon ruloları	Kg/Adet	1.602.159	12.897.402	238.939	7.237.470	9.972.954	1.341.016
	960390	Diğer süpürge, paspas vb	Kg	1.515.550	Veri mevcut değil	1.497.394	Veri mevcut değil	6.307.404	7.775.834
	960390	Diğer süpürge, paspas vb	Kg/Adet	264.262	1.649.637	24.824	64.078	1.017.076	349.926
	Toplam			3.381.971	14.547.039	1.761.157	7.301.548	17.297.434	9.466.776

Yıl	Kodu	Adı	Ölçü adı	İhracat / Kg	İhracat / Adet	İthalat / Kg	İthalat / Adet	İhracat Dolar	İthalat Dolar
2011	960340	Boya, badana, vernik vb fırçaları; boya, badana tampon ruloları	Kg/Adet	1.875.796	11.923.445	200.349	7.274.770	11.107.431	1.520.596
	960390	Diğer süpürge, paspas vb	Kg	1.979.095	Veri mevcut değil	2.138.896	Veri mevcut değil	9.003.019	11.553.169
	960390	Diğer süpürge, paspas vb	Kg/Adet	244.640	2.946.708	41.535	55.086	1.151.584	575.083
	Toplam			4.099.531	14.870.153	2.380.780	7.329.856	21.262.034	13.648.848

Yıl	Kodu	Adı	Ölçü adı	İhracat / Kg	İhracat / Adet	İthalat / Kg	İthalat / Adet	İhracat Dolar	İthalat Dolar
2012	960340	Boya, badana, vernik vb fırçaları; boya, badana tampon ruloları	Kg/Adet	2.338.628	13.679.260	170.438	4.233.341	13.857.521	1.297.278
	960390	Diğer süpürge, paspas vb	Kg	2.387.806	Veri mevcut değil	2.156.802	Veri mevcut değil	10.759.228	11.913.505
	960390	Diğer süpürge, paspas vb	Kg/Adet	246.006	1.943.859	40.195	77.455	971.602	509.125
	Toplam			4.972.440	15.623.119	2.367.435	4.310.796	25.588.351	13.719.908

Kaynak: TC Ekonomi Bakanlığı Dış Ticaret Verileri

8.1.3 Şirketin Sektördeki Konumu

İzmir Fırça'nın pazar payı ve sektördeki konumu hakkında bağımsız kaynak tarafından yayınlanmış ve yapılmış bir araştırma bulunmamaktadır.

Plastik sektöründe üretimde bulunan firmaların yaklaşık 1.000 adedi İzmir'de bulunmaktadır. Bu firmaların 2011 yılı genel ihracatı 200 bin ton olup değeri yaklaşık 500 milyon dolardır. İzmir Fırça Ege ve Akdeniz Bölgesi başta olmak üzere tüm Türkiye'de 1.000 civarında toptan ve perakende esnafa ürün satmaktadır. 100'e yakın müşteriye toptan satış yapılırken, bu firmalara yapılan satışlar yıllık cironun %65'ini oluşturmaktadır.

8.1.4 Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Avantajlar

İzmir Fırça 1993 yılında kurulmuş olup, Şirket kurucularının ticari faaliyetleri 1980'li yıllara dayanmaktadır. Firma kaliteli ürün konusundaki ısrarı nedeni ile müşterileri arasında saygın bir konumdadır. Firmanın satış iadelerinin az oluşu, müşteri sadakatine verilen önem ve buna bağlı olarak daha önce ilişki kurulan birçok müşteriyle halen çalışılıyor olması, firmanın istikrarlı büyümesi vb. faktörler, firmanın itibarına duyulan güvenin göstergesi niteliğindedir. Firma, tedarikçileri ile ilişkilerinde ödemelerini düzenli gerçekleştirmektedir. Ayrıca, firma vergi dairesi ve sosyal güvenlik kurumu ile geçmişte herhangi bir sorun yaşamamıştır. Firma, Türkiye'de resmi kayıtlı üretim yapan fırça üreticileri arasında ilk 5 içinde yer almaktadır. Pazarlama organizasyon gücü ve satış sonrası müşteri taleplerine anında cevap verilmesi nedeni ile firma, istikrarlı ve giderek artan müşteri potansiyeline sahiptir.

Sektördeki İlk 5 Firma

Sıralama	Şirket Adı
1.	Banat Fırça ve Plastik San. A.Ş.
2.	Titiz Plastik Dış Tic. Ve San. Ltd. Şti.
3.	Yapaş Yapı A.Ş.
4.	Yıldırım Fırça San. Tic. Ltd. Şti.
5.	İzmir Fırça San. ve Tic. A.Ş.

Avantajları

- Türkiye'nin sahip olduğu genç nüfusu potansiyeli ve inşaat sektörünün göstermiş olduğu gelişim,
- Doyuma ulaşmamış ve geleceğe yönelik yüksek potansiyel oluşturan pazarda faaliyet göstermesi,
- Uzun yıllara dayanan bilgi, tecrübe ve bilgi birikimi, sektörde öncü ve tanınıyor olması,
- Ürün çeşitliliğinin geniş olması,
- Sektörde durağan sezonun çok kısa olması,

- İhraççının iş ortaklıklarıyla birlikte satış kabiliyetinin Türkiye geneline yayılmış olması,
- Yeni dönemde market ve ihracat satış kanallarının toplam satış gelirleri içerisindeki payının artmaya başlaması,
- Avrupa ülkelerine kıyasla iş gücü maliyetlerinin ucuz olması,
- Hammadde tedarikinin önemli bir bölümünün iç piyasadan temin edilmesi,
- Üretim ve satış esnekliğine sahip olunması.

8.1.5 Pazar Payı Kazanma ve Muhafaza Etme Konusundaki Dezavantajlar

- Sektördeki kayıtdışılık nedeniyle kayıtlı üretim ve satış yapılmasının haksız rekabete yol açması,
- Sektörde vadelerin 180 – 240 arasında değişmesine karşılık, şirketin alacaklarının 120 gün civarında oluşması, vade uzatılması halinde şirketin ek işletme sermayesi ihtiyacını ve dolayısıyla maliyetlerini artırması,
- Finansal yetersizlik nedeniyle Ar-Ge çalışmalarına yeterince kaynak ayırlamaması,
- Pazarlama stratejilerinde yetersizlik ve İhraççının yeterli tanıtımının yapılmaması,
- Regülasyon, mamul kalite kontrolü test ve uygunluk onayları için sistemin yeterince işletilememesi,
- Bazı hammadde tedarikinde çok alternatif yaratılamaması,
- İleri teknoloji yatırımlarının henüz tamamlanamamasıdır.

Şirkete ve sektöre ilişkin tahmini tüm riskler www.kap.gov.tr ve www.izmirfirca.com.tr adreslerinde yayınlanacak İhraççı Bilgi Dokümanının 4. bölümünde yer almaktadır.

9 Sektörü Olumlu veya Olumsuz Etkileyen Faktörler (Sektöre Tanınan Teşvikler ve Kısıtlamalar İle Şirketin Yararlandığı Teşvik, Sübvansiyon, Sendikal Faaliyetler vb.)

Sektörde, Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı-KOSGEB gibi kamu kuruluşlarının uygulamayı sağladığı yatırım, teknoloji ana başlıklarında teşvik, hibe, destek programları uygulanmaktadır. İhraççının T.C Ekonomi Bakanlığı'ndan 20.04.2012 tarihli ve B104824 sayılı yatırım teşvik belgesi bulunmaktadır. İzmir Fırça, ful otomatik fırça çakma makinesi ve döner kafa fırça temizleme ve tıraşlama makinası yatırımı kapsamında 2015 yılına kadar makine ve teçhizat ithali konusunda ilgili gümrük vergisi ve KDV istisnasından yararlanacaktır. İhraççı halka açılma sonrası KOSGEB'den halka arza teşvik kapsamında 100.000 TL'ye kadar, yurtdışı fuar katılımı kapsamında 30.000 TL'ye kadar, İhraççı bünyesinde üniversite mezunu yeni nitelikli eleman çalıştırılması kapsamında ise 20.000 TL'ye kadar destek programlarından yararlanması söz konusudur.

10 Şirketin AR-GE Faaliyetleri

Yoktur.

10.1 Şirketin Ar-Ge Faaliyetlerinde Uyguladığı Projeler

Yoktur.

10.2 Orta ve Uzun Vadeli Teknolojik ve Ar-Ge Hedefleri

Yoktur.

11 Şirketin Mevcut Faaliyetleri ile Paylarının Değerlemesini Baz Teşkil Ederek Gelecekte Yaratacağı Varsayılan Gelirleri Etkileyebilecek Riskler

Şirkete ve sektöre ilişkin tahmini tüm riskler www.kap.gov.tr, www.izmirfirca.com.tr ve www.a1capital.com.tr adreslerinde yayımlanan İhraççı Bilgi Dokümanı'nın 4. bölümünde yer almaktadır.

11.1 Şirketin Faaliyet Riskleri

- **İthalata bağlı hammadde temini nedeniyle ithalatçı firmalar üzerinden döviz kuru riski:**
İhraççının üretimde kullandığı kimyevi hammaddeler yurtdışından ithal edilmekte olup, İhraççı yapmış olduğu ithalat nedeniyle döviz kurlarındaki değişimden olumsuz etkilenebilmektedir.
- **Üretim süreçlerinde kullanılan hammaddelerin ithalatında siyasi ilişkiler, doğal afet gibi öngörülemeyen mücbir sebepler, dış ticaret rejim değişiklikleri gibi nedenler ile ithalatın devamlılığına doğrudan etki edebilecek üretim aksamaları:**
İthal edilen hammaddenin yurtiçinde ikamesi mümkün olmakla birlikte bu ürünlerin temin süresinin uzunluğu ve maliyetinin de fazla olması nedeniyle, hammaddelerin yurtdışından tedarikinde sıkıntı yaşanması halinde İhraççının üretim maliyetleri ve süreci bu durumdan olumsuz etkilenebilir.
- **Hammaddenin yurtdışından tedarikinde yaşanabilecek zorluklar üretim maliyetlerini artırabilir.**
Boya fırçalarının üretimi için Uzak Doğu'dan (Çin) doğal kıl, İtalya'dan da fırça sırtığı ithal eden İhraççının, hammadde tedarikinde sıkıntı yaşanması üretim süreçlerini ve maliyetlerini olumsuz etkileyebilir.
- **Bina kullanım alanının üretim ve depolama için yetersiz kalması:**
İhraççının faaliyet gösterdiği üretim tesisinin, yatırım teşvik belgesine bağlanan yeni makine parkuru kurulumu açısından yetersiz kalması nedeniyle ve stok depolama alanı ihtiyacı nedeniyle, mevcut faaliyetlerin bulunduğu adrese yakın 900 m² lik yeni bir ek

tesis, ilişkili şirketlerden İzpet Plastik ile birlikte kiralanarak plastik üretim hattı yeni binaya taşınmış olup, İhraççı söz konusu tesisin 500 m²'lik alanını kullanmaktadır. Yeni yatırımlar ve artan faaliyetlerine bağlı olarak ek üretim ve stok alanına ihtiyaç doğması halinde İhraççının faaliyet giderlerinde artış yaşanabilir. Bununla birlikte ek tesislere taşınma sürecinde üretim faaliyetlerinde kısa süreli duraksama yaşanabilir.

- **İhraççı kontrata dayalı olarak kiralık bir binada üretimini gerçekleştirdiğinden üretim ve verimliliği arttıran sabit yatırımların yapılmasında karşılaşılan zorluklar:**

İhraççı faaliyet gösterdiği her iki binada da kiracı konumundadır. Kira kontratında doğabilecek anlaşmazlıklar İhraççının başka bir tesise taşınma riski doğurabilir ve İhraççının maliyetlerini kısmen etkileyebilir.

- **İhraççının tahsilat süresinin uzaması halinde artabilecek finansman maliyeti riski:**

İhraççının mevcut satış tahsilatı ortalama 120 günlük vadede oluşmaktadır. Sektördeki genel vade ortalaması ise 180 ile 240 gün arasında değişmektedir. Müşterilere ek vade tanınması ile satış hacminde artış sağlanabilecek olup, ek vade talebi işletme sermayesi ihtiyacını artırabilecektir.

- **İhraççının kar oranlarında ürün ve hizmet alanları itibarıyla beklenmeyen değişiklikler olabilir.**

İhraççının faaliyet gösterdiği sektörün rekabete açık olması nedeniyle ve konjonktürel piyasa değişiklikleri ihtimali göz önüne alınarak ihraççının satışını gerçekleştirdiği ürünlerin dağılımı ve karlılık oranlarında azalış olabilir.

- **Ürün ihracatında navlun fiyatları ihraççının kar marjlarını etkileyebilir.**

İhraççının ihracat gelirleri ve karlılığı navlun fiyatlarındaki artış veya azalıştan etkilenmektedir. Navlun fiyatlarının artması halinde İhraççının net ihracat gelirlerinde azalma yaşanabilir.

- **Faaliyet gösterilen üretim tesisinin iş yeri açma ruhsatının bulunmaması riski:**

İhraççının faaliyet gösterdiği Atatürk Organize Sanayi Bölgesi içerisinde yer alan fabrikaların genelinde mevcut bina yapıları işyeri açma ve çalışma ruhsatına uygun değildir. Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü tarafından işyeri açma ruhsatlarına ilişkin problemin çözümüne yönelik ilgili taraflarla çalışmalar yürütülmektedir. İhraççının OSB'de yer alan diğer firmaların çoğunluğu gibi çalışma ruhsatı olmadan faaliyet göstermesi mevzuat uyarınca risk barındırmaktadır.

- **İhraççının faaliyet gösterdiği sektörde satış iskontolarının yükselmesi kar marjlarını olumsuz etkileyebilir.**

İhraççının faaliyet gösterdiği sektörde iskonto uygulamasının yaygın bir pazarlama stratejisi olması nedeniyle iskonto oranlarında yaşanabilecek artışlar ihraççının karlılığını olumsuz etkileyebilir.

11.2 Şirketin İçinde Bulunduğu Sektörel Riskler

- **İhraççının faaliyet alanında merdiven altı olarak tabir edilen kayıt dışı firmaların üretim ve satışının yüksek olması:**
İhraççının faaliyet gösterdiği sektörde çok sayıda tüzel ve gerçek kişi, kayıt dışı üretim ve satış yapmaktadır. Kayıtdışı satışların varlığı, İhraççı için haksız rekabete ve pazar payının olumsuz etkilenmesine neden olabilmektedir.
- **Sektörde markalı üretim yapan çok sayıda firma ile rekabet riski:**
Sektöre markalı yeni girişlerin olması, sektörün rekabete açık olması nedeniyle ve konjoktürel piyasa değişiklikleri ihtimali göz önüne alınarak İhraççının beklenen satış ve karlılık tahminleri beklentilerden farkı oluşabilir.
- **Plastik sektörünün dışa bağımlı olması:**
Türkiye’de plastik hammadde üretim kapasitesinin sınırlı olması, buna karşılık tüketimin çok yüksek olması nedeniyle, sektör hammadde tedarikinde yurtdışına bağımlı olup, söz konusu hammaddelerin tedarikinde hammadde kaynağı olan pazarlardaki ekonomik ve siyasi gelişmeler sektörü yakından ilgilendirmektedir. Hammadde itibariyle yurtdışına bağımlı olan sektörde, ithal edilen ürünlere getirilebilecek gümrük vergileri, anti-damping vergileri, gözetim uygulamaları, çevre düzenlemeleri, ülkelerin bağımsız olarak aldığı kararlar gibi unsurlar, hammadde tedarikinde sıkıntılara yol açabileceği gibi maliyetlerin de yükselmesine sebep olabilir.

11.3 Operasyonel Risk

Yoktur. Şirkette üretim sürecinden ve personel hatalarından kaynaklanan risklere karşı gerekli önlemler alınmaktadır.

11.4 Dış Çevre, Makro Ekonomik ve Global Riskler

- Türkiye’nin içinde bulunduğu coğrafyadaki ekonomik-politik değişimlerin Türkiye ekonomisi ve siyasetini etkilemesi mümkündür.
- Dünyadaki küresel ekonomik kriz ve özellikle Avrupa’daki yansımaları, Türkiye’nin ihracat gelirlerini ve ekonomisini olumsuz etkileme ihtimali bulunmaktadır.
- Türkiye’deki makro ekonomik koşullarda oluşabilecek istikrarsızlıklar, Şirket faaliyetleri üzerinde olumsuz etkiye sebep olabilir.
- Türkiye’nin komşularıyla olan ilişkilerindeki bozulmaların bu ülkelerle olan ticari ilişkileri olumsuz etkilemesi söz konusu olabilir.

11.5 Finansal Riskler

11.5.1 Sermaye Riski

Sermaye riski, Toplam Net Borç / Toplam Özkaynak oranı olarak izlenir. Bu oran net borcun toplam özkaynağa bölünmesiyle bulunmaktadır. Net borç, nakit ve nakit benzeri değerlerin toplam borç tutarından (finansal borçlar ve yükümlülükler, finansal kiralama ve ticari borçları içerir) düşülmesiyle elde edilmektedir.

İhraççının 31.12.2012 ve 31.12.2013 tarihleri itibarıyla Net Borç / Özkaynak oranı aşağıdaki gibi olup, İhraççının özkaynaklarının toplam yükümlülüklerinden fazla olması sebebiyle yükümlülüklerini karşılama riski bulunmamakta olup, takip eden yıllarda söz konusu kompozisyonun değişmesi risk yaratabilecektir.

	31.12.2012	31.12.2013
Kısa ve Uzun Vadeli Yükümlülükler	4.873.440	6.718.271
Nakit ve Nakit Benzerleri	1.042.016	708.234
Net Borç	3.831.424	6.010.037
Özkaynaklar	9.458.379	9.984.650
Net Borç/Özkaynak Oranı (%)	41	60

11.5.2 Kredi Riski

İhraççının tahsilat riski ticari alacaklarından doğmaktadır. Müşterilerin ticari alacak bakiyeleri üzerinden devamlı olarak kredi değerlendirmeleri ve takipleri yapılmaktadır. İhraççının satışları ortalama 120 günlük vade ile gerçekleştirilmektedir. Çok sayıda müşteri ile çalışıldığından kredi riski dağılmış durumda olup, müşteri kompozisyonunda sınırlamaya gidilmesi halinde kredi riski yoğunlaşması olabilir.

İhraççı 31.12.2013 tarihi itibarıyla 135.804,07 TL şüpheli alacak karşılığı ayırmıştır. (2012 yılı: 24.803,14 TL)

11.5.3 Likidite Riski

Likidite riski bir şirketin fonlama ihtiyaçlarını karşılayamama riskidir. İhraççının likidite riski dönemler itibarıyla aşağıda gösterilmekte olup, İhraççının cari yükümlülüklerini karşılama konusunda bir sıkıntısı bulunmamaktadır.

	31.12.2012	31.12.2013
Dönen Varlıklar	10.695.218	13.929.406
Kısa Vadeli Yükümlülükler	3.604.407	4.568.170
Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler	2,97	3,05

11.5.4 Kur Riski

İhraççı faaliyetleri nedeniyle, döviz kurundaki değişikliklerle ilgili finansal riske maruz kalmaktadır. İhraççının yıllar itibariyle yabancı para açık pozisyonu aşağıda gösterilmiş olup, 2013 yılı itibariyle döviz açık pozisyonu nedeniyle kurlardaki yükselişten olumsuz etkilenebilecektir.

Yabancı Para Pozisyonu	31.12.2012	31.12.2013
Döviz Varlıkları	359.647	221.294
Döviz Yükümlülükleri	-434.935	-1.295.202
Net Döviz Pozisyonu	-75.288	-1.073.908

11.5.5 Faiz Riski

İhraççının finansal yükümlülükleri ağırlıklı olarak sabit faizli olmakla birlikte, değişken faizli yükümlülükleri sebebiyle faiz oranlarındaki yükseliş olması halinde finansal giderlerinde artış olabilir.

Faize Bağlı Yükümlülükler	31.12.2012	31.12.2013
Kısa Vadeli Finansal Borçlar	951.130	1.223.043
Uzun Vadeli Finansal Borçlar	641.678	1.572.156
Toplam Finansal Borçlar	1.592.808	2.795.199

11.6 İhraç edilecek paylara ilişkin riskler

- **İhraççının payları ilk kez halka açık bir piyasada işlem göreceğinden fiyat ve hacim dalgalanması yaşanabilir.**

İhraççının payları daha önce bir piyasada işlem görmediği için payların ilk halka arzı sonrasında, ilk kez Borsa İstanbul A.Ş.'de ("Borsa") oluşacak ikincil piyasada fiyat ve işlem hacmi oldukça dalgalı bir seyir izleyebilir. Paylar Borsa'da işlem görmeye başladıktan sonra, paylara ilişkin likidite oluşmaması durumunda pay sahipleri istedikleri miktar, zaman ve fiyat üzerinden paylarını satamayabilirler.

İhraççının mali performansı ile ilişkili olmadan ortaklık payları piyasadaki fiyat hareketlerinden fiyat seyri ve işlem hacmi açısından olumsuz etkilenebilir.

- **Halka arz sonuçlandıktan sonra, İhraççının ana pay sahipleri Ortaklık sermayesinin önemli bir bölümüne sahip olmaya devam edecektir ve bu pay sahiplerinin menfaatleri diğer pay sahiplerinin menfaatleri ile çatışabilir.**

Halka arzın tamamlanmasını takiben, en fazla paya sahip ortak olan mevcut gerçek kişi pay sahipleri, Ortaklık sermayesinin çoğunluğunu kontrol etmeye devam edeceklerdir. Mevcut pay sahipleri ayrıca Ortaklığın yönetimini belirleme hakkını sağlayan imtiyazlı paylara ve oy hakkı imtiyazlarına da sahiptir. Bu nedenle yönetim

kurulu üyelerinin çoğunluğunu seçebilecek, temettü dağıtımı ve yeni pay çıkarılması gibi pay sahiplerinin onayını gerektiren işlemleri kontrol edebileceklerdir.

Ana ortakların çıkarlarının azınlık pay sahiplerinin çıkarları ile çelişmesi durumunda verecekleri kararlar azınlık pay sahiplerini olumsuz şekilde etkileyebilir.

Ortaklar arasında ileride oluşabilecek çıkar çatışmaları İhraççının faaliyetlerini ve pay değerini olumsuz etkileyebilir.

- **İhraççı, ana sözleşmesi ve sermaye piyasası mevzuatı çerçevesinde gelecekte pay sahiplerine temettü ödemeyebilir.**

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'na göre halka açık anonim ortaklıklar, karlarını genel kurulları tarafından belirlenecek kar dağıtım politikaları çerçevesinde ve ilgili mevzuat hükümlerine uygun olarak dağıtırlar. Bu çerçevede İhraççının gelecekte yatırımcılara kar payı dağıtacağına ilişkin bir garanti bulunmamaktadır.

Ortaklığın kar payı dağıtımını gerçekleştirebilmesi için öncelikle ilgili yılı kar ile tamamlaması ve geçmiş yıllar zararlarının mahsup edilmesinin ardından genel Kurul'da kar dağıtımına onay verilmesi gerekmektedir. Zarar edilen yıllarda İhraççının ilgili yılın karından kar payı dağıtması mümkün değildir.

- **İhraççı ve İhraççının pay sahipleri tarafından ileride yapılacak pay satışları pay fiyatı üzerinde olumsuz etkiye sebep olabilir.**

İhraççı ve İhraççının pay sahipleri payların Gelişen İşletmeler Piyasası'nda ("GİP") işlem görmeye başladığı tarihten itibaren 1 (bir) yıl süreyle (Sermaye Piyasası Kurulu'nun VII.128.1 nolu Pay Tebliği'nin 9. maddesi gereği Satışa Hazır Bekletilen Paylar hariç) herhangi bir bedelli sermaye artırımı yapılmamasına ve dolaşımdaki pay miktarının artırılmamasına, bu süre boyunca yeni bir satış veya halka arz yapılmamasına ilişkin garanti vermişlerdir. Bu süreç sona erince Ortaklık bedelli sermaye artırımına gidebilir. Sermaye artırım kararı pay fiyatı üzerinde olumsuz etkiye sebep olabilir. Şirket payları GİP'te işlem gördüğü sürece mevzuat gereği pay sahipleri tarafından GİP'te ortak satışı yapılması mümkün değildir. Hissedarların ortak satışı yapabilmesi için payların Borsa'nın diğer pazarlarından birinde işlem görmesi gerekmekte olup, ancak bu durumda İhraççının ana pay sahipleri B Grubu paylarını işlem görür statüye çevirip, ilan etmek suretiyle diledikleri zaman elden çıkarabilirler. Pay satışları pay fiyatı üzerinde bu doğrultuda olumsuz etkiye sebep olabilir.

- **Varsayımlarda yer alan planlanan yatırımların gerçekleştirilmemesi, İhraççının paylarının fiyatını olumsuz etkileyebilir.**

İhraççının planlanan yatırımlarının gerçekleşmemesi durumunda fiyat tespit raporundaki varsayımların gerçekleşmeme riskinden dolayı İhraççının finansal performansı beklentilerin altında oluşabilir ve bu durum İhraççıya ilişkin gelecek beklentilerini olumsuz etkileyerek İhraççının paylarının fiyatını düşebilir.

Fiyat tespit raporundaki varsayımların gerçekleştirilmesi veya gerçekleştirilmemesi İhraççı pay fiyatlarının halka arz sonrasındaki seyrini etkileyeceğinden, yatırımcıların yatırım kararlarının söz konusu varsayımların detaylı şekilde incelenmesinin ardından verilmesi gerekmektedir.

11.7 Yasal Riskler

İhraççı Tarafından Açılmış Davalar ve Yapılan Takipler

Davacı Taraf	Davalı Taraf	Mahkeme Dosya No Yıl	Konusu	Risk Tutarı (TL)	Gelinen Aşama
İzmir Fırça San.ve Tic.A.Ş.	Batı Fırça Rulo Boya ve Yan Ürünleri San. Limited Şirketi ve Batı Nakliyat ve Servis Hizmetleri Limited Şirketi	İzmir 8.İcra Müdürlüğü 2004/9151 Esas Sayılı Takip var.	Alacak	210.000	71.530 TL'lik tahsilat yapılırken, bakiye alacak için borçlulardan Batı Nakliyat Ltd. Şti.'nin alacaklı olduğu İzmir 1. İcra Müdürlüğü 2013-1226 Esas ve 2013/1241 Esas sayılı dosyalara haciz konuldu. Tahsilat şansı var.
İzmir Fırça San.ve Tic.A.Ş.	Çambel İç ve Dış Ticaret (Hüseyin Murat Çambel)	İzmir 13. İcra Müdürlüğü 2008/16390 Esas sayılı takip devam ediyor.	Alacak	304.754	Takip devam ediyor, ancak şu aşamada tahsilat şansı görünmüyor.

İhraççı Aleyhine Açılmış Davalar ve Yapılan Takipleri

Davacı Taraf	Davalı Taraf	Mahkeme Dosya No Yıl	Konusu	Risk Tutarı (TL)	Gelinen Aşama
Yoktur					

12 Şirket Raporunda Uzman Kişi veya Kuruluşlara Yer Verilmesi Halinde, Görüşüne Yer Verilen Uzman Kişi veya Kuruluşun Şirketten Bir Menfaati Olup Olmadığına İlişkin Bilgiler

Bu Piyasa Danışmanı Raporunda; sektör yayınlarından ve herkese açık diğer bilgi kaynaklarından elde edilmiş tarihsel pazar verilerine ve öngörülere yer vermektedir. Bu raporda üçüncü şahıs bilgilerinin kullanıldığı yerlerde, o bilgilerin kaynağı belirtilmiştir. Bu gibi üçüncü şahıs bilgilerinin raporda doğru bir biçimde aktarılmış olduğunu teyit ederiz. Bununla birlikte; sektör yayınlarında veya diğer herkese açık bilgi kaynaklarında üçüncü şahıslarca verilen bilgilerin güvenilir olduğu düşünülmeyle birlikte, bağımsız bir doğrulama işleminden de geçirilmemiştir.

İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret AŞ, bildiği ve ilgili üçüncü şahsın yayınladığı bilgilerden kanaat getirebildiği kadarıyla, açıklanan bilgileri yanlış ve yanıltıcı hale getirecek herhangi bir eksikliğin bulunmadığını ve söz konusu bilgilerin aynen alındığını beyan eder.

Sonuç olarak, Piyasa Danışmanı Raporunda bulunan verilerin ve tahminlerin plastik ve fırça sektörünün ileride göstereceği performans veya Şirket'in ileride ulaşabileceği sonuçlar yönünden kesin güvenilir olmayabileceğinin göz önünde bulundurulması yerinde olacaktır.

İhraççının 31.12.2012 ve 31.12.2013 yıllarına ilişkin hazırlanmış finansal tabloları Olgu Bağımsız Denetim ve YMM A.Ş. tarafından denetlenmiştir.

Hukukçu Raporu Avukat Nizam Özer tarafından hazırlanmıştır.

İhraççının makine, ekipman ve varlıklarının değerlemesinde dikkate alınan Makine Değerleme Raporu Alternatif Bağımsız Denetim A.Ş. tarafından hazırlanmıştır.

Halka arz sürecinde Projes İş Geliştirme Danışmanlık ve Proje Yönetimi A.Ş. İhraççının halka arza sürecine hazırlanması konusunda danışmanlık faaliyetinde bulunmuştur.

Fiyat tespit raporu A1 Capital Menkul Değerler A.Ş. tarafından hazırlanmıştır.

Bu raporda İhraççının içinde bulunduğu sektöre ilişkin olarak görüşleri sunulan uzman kişi veya kuruluşların İhraççı ve/veya ilişkili şirketleri ile hiçbir ilişkisi olmadığı gibi İhraççı ve/veya ilişkili şirketleri tarafından ihraç edilen menkul kıymetlere veya bunları elde etme hakkı veren ya da taahhüt eden opsiyonlara sahip değildirler. Aynı kişiler, İhraççı tarafından daha önce istihdam edilmemişler ya da İhraççıdan herhangi bir ücret almamışlardır. İhraççının yönetim ve denetim organlarından herhangi birinde üye olmamışlardır. Ayrıca, bu kişi veya kuruluşların halka arzı gerçekleştirecek Yetkili Kuruluş ile de herhangi bir bağlantıları bulunmamaktadır.

13 Şirketin Yönetim ve Denetim Kurulu Üyeleri Hakkında 18.05.2011 Tarih, 369 Sayılı İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası'nda Piyasa Danışmanlığı Görevine İlişkin Usul ve Esaslar Genelgesinin 4. Maddesinin (c) (ç) Bentlerinde Sayılan Suçlardan Dolayı Mahkumiyete veya Güvenlik Tedbirine Hükmedilmiş Olup Olmadığı

Yoktur.

14 Seçilmiş Finansal Bilgiler

İhraççının, Kurulun muhasebe/finansal raporlama standartları uyarınca Olgu Bağımsız Denetim ve Yeminli Mali Müşavirlik A.Ş. tarafından hazırlanan 31.12.2012 ve 31.12.2013 dönemi finansal tabloları ile bunlara ilişkin bağımsız denetim raporları www.kap.gov.tr ve İhraççının www.izmirfirca.com.tr internet adreslerinde yer almaktadır.

(TL)	Özel Bağımsız Denetimden Geçmiş	
	31.12.2012	31.12.2013
BİLANÇO		
Dönen Varlıklar	10.695.218	13.929.406
Nakit ve Nakit Benzerleri	1.042.016	708.234
Ticari Alacaklar	4.003.240	4.811.269
-İlişkili Taraflardan Ticari Alacaklar	203.720	441.765
-İlişkili Olmayan Taraflardan Ticari Alacaklar	3.799.520	4.369.503
Diğer Alacaklar	0	395
-İlişkili Olmayan Taraflardan Diğer Alacaklar	0	395
Stoklar	5.442.586	7.563.457
Peşin Ödenmiş Giderler	127.792	751.423
Cari Dönem Vergisiyle İlgili Varlıklar	0	151
Diğer Dönen Varlıklar	79.584	94.478
Duran Varlıklar	3.636.602	2.773.515
Diğer Alacaklar	185.400	0
-İlişkili Olmayan Taraflardan Diğer Alacaklar	185.400	0
Maddi Duran Varlıklar	2.983.528	2.361.274
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	467.674	331.554
Ertelenmiş Vergi Varlığı	0	80.687
TOPLAM VARLIKLAR	14.331.819	16.702.921
Kısa Vadeli Yükümlülükler	3.604.407	4.568.170
Kısa Vadeli Borçlanmalar	951.130	1.223.043
Ticari Borçlar	1.149.116	1.207.903
-İlişkili Olmayan Taraflara Ticari Borçlar	1.149.116	1.207.903
Çalışanlara Sağlanan Faydalar Kapsamında Borçlar	10.792	21.314
Diğer Borçlar	258.838	540.045
-İlişkili Taraflara Diğer Borçlar	185.246	251.208
-İlişkili Olmayan Taraflara Diğer Borçlar	73.592	288.837
Ertelenmiş Gelirler	1.078.317	1.575.865
-İlişkili Taraflardan Alınan Sipariş Avansları	0	22.358
-İlişkili Olmayan Taraflardan Alınan Sipariş Avansları	1.078.317	1.553.507
Dönem Kârı Vergi Yükümlülüğü	156.213	0
Uzun Vadeli Yükümlülükler	1.269.033	2.150.101
Uzun Vadeli Borçlanmalar	641.678	1.572.156
Uzun Vadeli Karşılıklar	177.248	197.647
-Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Uzun Vadeli Karşılıklar	177.248	197.647
Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü	450.108	380.298
Özkaynaklar	9.458.379	9.984.650
Ödenmiş Sermaye	7.250.000	7.250.000
Sermaye Düzeltmesi Enflasyon Farkı	397.914	397.914
Kapsamlı Gelirler veya Giderler	2.036.096	1.574.789

-Yeniden Değerleme ve Ölçüm Kazanç/Kayıpları	2.213.344	1.772.436
-Kıdem Tazminatı Karş.-Aktüeryal Fon	-177.248	-197.647
Kârdan Ayrılan Kısıtlanmış Yedekler	7.300	27.360
Geçmiş Yıllar Kârları/Zararları	-488.586	-232.931
Dönem Net Kârı/Zararı	255.656	967.518
TOPLAM KAYNAKLAR	14.331.819	16.702.921

İhraççının 2012 yılında 10,7 milyon TL olan dönen varlıkları 2013 yılında ticari alacaklar ve stoklardaki artışın etkisiyle %30 artışla 13,9 milyon TL'ye yükselmiştir.

İhraççının 2012 yılında 3,6 milyon TL olan duran varlıkları 2013 yılında makine değerleme raporunun güncellenmesi sebebiyle yeniden değerlendirme farkındaki 650.176 TL'lik düşüş doğrultusunda %24 azalışla 2,8 milyon TL'ye gerilemiştir.

İhraççının 2012 yılında aktif büyüklüğü 14,3 milyon TL iken, 2013 yılında %17 artışla 16,7 milyon TL'ye yükselmiştir.

İhraççının 2012 yılında 3,6 milyon TL olan kısa vadeli yükümlülükleri, 2013 yılında %27 artışla 4,6 milyon TL'ye yükselmiştir. Bu artışta kısa vadeli finansal borçlardaki 271.913 TL'lik artışın yanı sıra, ödenecek vergi ve fonlardaki 257.426 TL'lik artış ve alınan sipariş avanslarındaki 475.190 TL'lik artış etkili olmuştur.

İhraççının 2012 yılında 1,3 milyon TL olan uzun vadeli yükümlülükleri 2013 yılında işletme sermayesinde kullanılmak üzere 4 yıl vadeli olarak alınan kredi doğrultusunda uzun vadeli finansal borçlardaki 930.478 TL'lik artışın etkisiyle %69 artışla 2,2 milyon TL'ye yükselmiştir.

İhraççının 2012 yılında yapılan sermaye artırımının etkisiyle 9,5 milyon TL olan özkaynakları, 2013 yılında makine değerlemesindeki düşüşe karşılık artan karlılığa bağlı olarak %6 artışla 10 milyon TL'ye yükselmiştir.

V.U.K bilançolarının ve gelir tablolarının, TMS/TFRS'ye uyarlanması sonucunda, 2012 yılı finansal durum tablosunda aktif ve pasif toplamında 2.443.287,35 TL artış, 2013 yılı finansal durum tablosunda aktif ve pasif toplamında 184.746,90 TL artış meydana gelmiştir. Yine 2012 yılı gelir tablosunda yer alan 372.124,60 TL olan dönem net karı 116.468,82 TL, 2013 yılı gelir tablosunda yer alan 1.128.598,58 TL olan dönem net karı 161.080,59 TL azalmıştır.

İhraççının limited şirketten anonim şirkete dönüşümü sırasında sermayesinde eş anlı azaltım artırım işlemleri yapılmış olup, ilgili açıklamalar piyasa danışmanı raporunun 2.3 başlıklı maddesinde detaylı olarak açıklanmıştır.

GELİR TABLOSU (TL)	31.12.2012	31.12.2013
Satış Gelirleri	10.752.702	10.869.908
Satışların Maliyeti	-7.894.150	-7.535.038
Ticari faaliyetlerden brüt kar (zarar)	2.858.552	3.334.870
Brüt Kar/Zarar	2.858.552	3.334.870
Brüt Kar Marjı	26,6%	30,7%
Faaliyet Giderleri	-1.933.182	-1.698.456
Genel Yönetim Giderleri	-1.118.782	-1.038.713
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	-814.399	-659.743
Faaliyet Giderleri / Net Satışlar	18,0%	15,6%
Esas Faaliyet Kar Marjı	8,6%	15,1%
Diğer faaliyet gelirleri	786.649	299.639
Diğer faaliyet giderleri (-)	-147.122	-536.429
Amortisman	247.945	232.517
FAVÖK	1.173.315	1.868.931
FAVÖK Marjı	10,9%	17,2%
Faaliyet Karı/Zararı	1.564.897	1.399.624
Finansal gelirler	0	0
Finansal giderler (-)	-372.916	-190.226
Sürdürülen Faaliyetler Vergi Öncesi Karı/Zararı	1.191.981	1.209.398
Sürdürülen faaliyetler vergi gelir/gideri	-627.725	-241.880
Dönem vergi gelir/gideri	-177.618	-282.150
Ertelenmiş vergi gelir/ gideri	-450.108	40.270
Net Dönem Karı/Zararı	564.255	967.518
Net Kar Marjı (%)	5,2	8,9

İhraççının 2012 yılında 10,8 milyon TL olan satış gelirleri 2013 yılında %1 artışla 10,9 milyon TL'ye çıkmıştır. Satış gelirlerindeki artışın sınırlı kalmasında, halka arz süreciyle birlikte kurumsal altyapının oluşturulması için iç organizasyona ağırlık verilmesinin pazarlama faaliyetlerini aksatması ile birlikte sektördeki kayıtdışılık nedeniyle daha düşük maliyetli üreticilere karşılık haksız rekabet karşısında İhraççının kar marjlarını korumak adına agresif satış politikasının yürütülmemesi etkili olmuştur. Bununla birlikte İhraççının satış gelirlerinde %1 ile sınırlı artış yaşanmasına karşılık kar odaklı politika yürütmesi doğrultusunda kar marjlarının arttığı görülmüştür.

İhraççının 2012 yılında 2,9 milyon TL olan brüt karı, 2013 yılında artan karlılığa bağlı olarak %17 artışla 3,3 milyon TL'ye yükselmiştir. 2012 yılında %26,6 olan brut kar marjı, 2013 yılında ise bu doğrultuda %30,7'ye yükselmiştir.

İhraççının 2012 yılında 1,9 milyon TL olan faaliyet giderleri, 2013 yılında pazarlama giderlerindeki %19'luk azalış doğrultusunda %12 azalışla 1,7 milyon TL'ye gerilemiştir. Faaliyet giderlerinin satışlara oranı ise bu doğrultuda %18,0'den %15,6'ya gerilemiştir.

İhraççının 2012 yılında 1.173.315 TL olan FAVÖK'ü, 2013 yılında %59 artışla 1.868.931 TL'ye yükselmiştir. FAVÖK marjı da bu doğrultuda %10,9'dan %17,2'ye çıkmıştır.

İhraççının net karı ise 2013 yılında 967.518 TL olarak gerçekleşirken, net kar marjı ise %8,9 olmuştur.

RASYOLAR	31.12.2012	31.12.2013
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	2,97	3,05
Likitide Oran (Dönen Varlıklar – Stoklar – Diğer Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	1,40	1,21
Özkaynaklar / Kısa + Uzun Vadeli Borçlanmalar	5,94	3,57
Özkaynaklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler	2,62	2,19
Özkaynaklar / Uzun Vadeli Yükümlülükler	7,45	4,64
Özkaynaklar / Kısa + Uzun Vadeli Yükümlülükler	1,94	1,49
Toplam Yükümlülükler / Toplam Kaynaklar	0,34	0,40
Faaliyet Giderleri / Net Satışlar (%)	17,98	15,63
Net Kar Marjı (%)	5,25	8,90
Özsermaye Kar Marjı (%)	2,70	9,69

15 Halka Arza İlişkin Teşvikler ve Yükümlülükler

15.1 Halka Arza İlişkin Teşvikler

Yoktur.

15.2 Yükümlülükler

Halka arzdan sonra dolaşımdaki pay miktarının artırılmamasına ilişkin taahhütler:

a) İhraççı tarafından verilen taahhüt:

Ortaklık Yönetim Kurulu, 16.01.2014 tarih ve 7 sayılı kararı ile İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret A.Ş. paylarının Borsa İstanbul A.Ş. Gelişen İşletmeler Piyasası'nda işlem görmeye başladığı tarihten itibaren 1 (bir) yıl boyunca;

(i) herhangi bir bedelli sermaye artırımını yapılmamasına ve dolaşımdaki pay miktarının bu suretle artırılmamasına,

(ii) bu süre boyunca yeni bir satış veya halka arz yapılmasına ya da dolaşımdaki pay miktarının artması neticesini doğuracak herhangi başka bir karar alınmamasına,

(iii) bu süre boyunca yeni bir satış veya halka arz yapılacağına dair ya da dolaşımdaki pay miktarının artması neticesini doğuracak herhangi başka bir açıklamada bulunulmamasına ve

(iv) bu alınan kararlar doğrultusunda gerekli taahhütlerin verilmesine

oy birliği ile karar vermiştir.

b) Ortaklar tarafından verilen taahhütler:

Şirket payları GİP'te işlem gördüğü sürece mevcut pay sahipleri tarafından mevzuat gereği GİP'te ortak satışı yapılması mümkün değildir. Pay sahiplerinin ortak satışı yapabilmesi için payların Borsa'nın diğer pazarlarından birinde işlem görmesi gerekmekte olup, ancak bu durumda Ortaklık ana pay sahipleri B Grubu Nama yazılı paylarını işlem gören statüye çevirip, ilan etmek suretiyle diledikleri zaman elden çıkarabilirler.

İhraççının hakim ortakları Orhan DİLBEROĞLU ve Natan KOHEN, sahip oldukları payları, ortaklık paylarının Borsa'da işlem görmeye başlamasından itibaren 1 yıl süreyle hiçbir şekilde Borsa'da satmayacağına, Borsa dışında yapılacak satışlarda satışa konu payların da bu sınırlamaya tabi olacağını alıcılara bildireceğini ve izahnamenin KAP'ta ilan edildiği tarihten itibaren 1 (bir) yıl boyunca bu payların Borsa'da satılması sonucunu doğuracak şekilde herhangi bir işleme tabi tutmayacağını beyan ve taahhüt eden yazılar alınmıştır.

c) Sermaye piyasası mevzuatı kapsamında verilen taahhütler:

Sermaye Piyasası Kurulu'nun VII-128.1 sayılı Pay tebliğinin 8. maddesinin 1. ve 6. fıkrası ile 9. maddesinin 3. fıkrası çerçevesinde, İhraççının hakim ortakları Orhan DİLBEROĞLU ve Natan KOHEN tarafından, ortakların sahip oldukları payları, şirket paylarının Borsa'da işlem görmeye başlamasından itibaren bir yıl süreyle halka arz fiyatının altındaki bir fiyattan borsada satamayacaklardır.

Ancak Şirket paylarının GİP'te işlem göreceği olması sebebiyle mevzuat gereği zaten GİP'te ortak satışı yapılması mümkün değildir.

d) Yetkili kuruluşlar tarafından verilen taahhütler:

İhraççının halka arz edilecek paylarının satışı, Yetkili Kuruluş olan A1 Capital Menkul Değerler A.Ş. tarafından "**Bakiyeyi Yüklenim**" yöntemiyle gerçekleştirilecektir. Bu kapsamda Yetkili Kuruluş, satılmayan tüm payları alma taahhüdünde bulunmaktadır.

Halka arza aracılık eden kuruluşlar, yüklenim gereği portföylerine aldıkları payları, payların borsada işlem görmeye başlamasından itibaren altı ay süreyle halka arz fiyatının altındaki bir fiyattan Borsa'da satamazlar. Söz konusu kuruluşların Borsa dışında satacakları payları alanlar da bu sınırlamaya tabidir.

Fiyat tespit raporunu hazırlayan halka arza aracılık eden yetkili kuruluşun, payların borsada işlem görmeye başlamasından sonraki bir yıl içinde en az iki analist raporu hazırlaması zorunludur. Söz konusu raporun Kamuyu Aydınlatma Platformunda ortaklığa ilişkin bölümde ve halka arza aracılık eden kuruluşun internet sitesinde yayımlanması zorunludur. Gelişen İşletmeler Piyasası'nda işlem göreceği ortaklıklarda bu yükümlülük piyasa danışmanı tarafından da yerine getirilebilir.

Payları ilk kez halka arz edilen ortaklığın, paylarının borsada işlem görmeye başlamasından sonra iki yıl boyunca finansal tablolarının kamuya açıklanmasını müteakip on iş günü içerisinde, halka arz fiyatının belirlenmesinde esas alınan varsayımların gerçekleştirilmesini

gerçekleşmediği, gerçekleşmediyse nedeni hakkında değerlendirmeleri içeren bir rapor hazırlaması ve söz konusu raporun ortaklığın internet sitesinde ve Kamuyu Aydınlatma Platformunda yayımlanması zorunludur. Bu yükümlülük denetimden sorumlu komite tarafından yerine getirilir.

16 Piyasa Danışmanı Görüşü

02.01.2014 tarihinde GİP piyasa danışmanı anlaşması imzaladığımız İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye ilişkin Piyasa Danışmanı görüşümüz aşağıda belirtilmiştir:

Şirket sermaye piyasalarından fon sağlamak amacıyla ihraç edeceği menkul kıymetlerin işlem görmesi amacıyla Borsa İstanbul A.Ş. bünyesinde kurulan Gelişen İşletmeler Piyasası'nda rüçhan haklarının kısıtlanarak sermaye artırımını yolu ile halka açılmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu ve Borsa İstanbul A.Ş.'ye başvuruda bulunmuştur.

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

Şirket halka arzdan elde edeceği gelire öncelikle mevcut yatırımlarına devam edecek olup, söz konusu kaynak özellikle fırça sırgı yatırımında kullanılacaktır. Bunun yanı sıra halka arzdan elde edilecek kaynak, Şirketin mevcut faaliyetlere ilişkin işletme sermayesi ihtiyacı ile kısa vadeli kredilerin kapatılmasında kullanılacaktır.

Piyasa Danışmanı olarak, İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret A.Ş. nezdinde yaptığımız çalışma ve değerlendirmeler sonucunda ve şirketin tarafımıza sunduğu bilgi ve belgeler doğrultusunda, İzmir Fırça Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin gelişme ve büyüme potansiyeline sahip bir şirket olduğunu, Borsa İstanbul A.Ş. Gelişen İşletmeler Piyasası Listesine kabul edilerek sermaye piyasalarından yararlanmasının uygun olacağı hakkındaki olumlu görüşümüzü bilgilerinize sunarız.

İstanbul, 04.06.2014

A1 Capital Menkul Değerler A.Ş.

**A1 CAPITAL MENKUL
DEĞERLER A.Ş.**
Beybi Gıy. Plaza Meydan Sk.
No:1 Kat:2/D:5/6 Maslak-İSTANBUL
Maslak V.D. 396 004 3521 Tic.Sic.No: 270189
www.a1capital.com.tr
Meris No: 784 9226348478150

Ayşe TERZİ
Yönetim Kurulu Üyesi

Bülent KIRIMLI
Genel Müdür