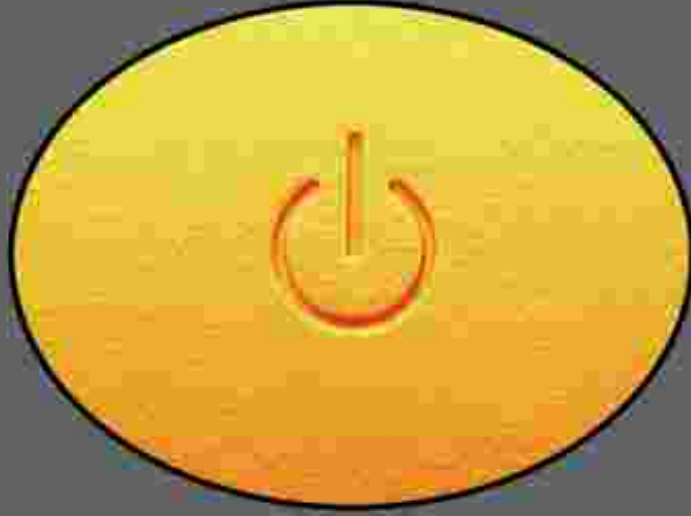


datagate

www.datagate.com.tr

Cendere Yolu No:23 B Kağıthane - İSTANBUL

Telefon: +90 212 321 41 41 PBX Faks: +90 212 321 41 40



DATAGATE
BİLGİSAYAR MALZEMELERİ
TİCARET A.Ş.

FAALİYET RAPORU 2005



datagate

Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş.

içindekiler

Yönetim Kurulu Başkanı Mesajı	1
Genel Kurul Gündemi	3
1. Şirket	5
1.1 Özet Bilgiler	
1.2 Sermaye ve Ortaklık Yapısı	
1.3 Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu ve Denetleme Komitesi	
1.4 Yönetim Organizasyonu	
1.5 Yönetim Ekibi	
2. Faaliyet Sektörü	11
2.1 Türk BT Sektörü	
2.2 BT Sektörü Alt Segmentleri	
2.3 BT Sektörünün Büyümesi	
3. Bağlı Ortaklıklar	25
Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.	
4. Operasyon	27
4.1 Ürün Tedarik ve Dağıtım Yapısı	
4.2 Tedarikçiler	
4.3 Dağıtım Kanalı	
4.4 Lojistik	
4.5 Faturalama ve Tahsilat	
4.6 Teknik Hizmet ve Müşteri Hizmetleri	
4.7 Pazarlama ve Satış	
5. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu	33
6. Yönetim Kurulu'nun Kar Dağıtım Önerisi	43
7. Bağımsız Denetçi Görüşü	45
8. Bağımsız Denetim Raporu	47
9. Mali Tablolar ve Dipnotlar	49



Nevres Erol BİLECİK
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Ortaklarımız,

Türkiye'de faaliyette bulunduğumuz bilgi teknolojileri (BT) sektörü 2005 yılını başarılı bir şekilde tamamlamıştır. 2005 yılını istikrarın korunduğu, önemli gelişmelerin bir arada olduğu bir yıl olarak görüyoruz. Türkiye'nin 03 Ekim 2005 tarihinde Avrupa Birliği ile tam üyelik müzakerelerine başlamış olması, yabancı yatırımcıların ilgisini artırmış ve 8,6 milyar amerikan doları doğrudan sermaye girişi olmuştur.

Makro verilere baktığımızda Gayrisafi Milli Hasıla'nın %5,5 büyüdüğünü, para politikaları ve mali disiplinin taviz verilmeden uygulanmasından dolayı, TÜFE endeksinin %9,3'den %7,7'ye ÜFE'nin ise %13,8'den %2,7'ye indiğini görüyoruz. Ekonomideki büyüme performansı ve enflasyondaki olumlu gelişmenin işsizlik oranlarına maalesef olumlu etkisi olmadı. 2004 yılında %9,5 olan işsizlik oranı 2005 yılında %10,6 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye ekonomisinde yaşanan bu gelişmeler ışığında siz değerli ortaklarımıza, faaliyette bulunduğumuz sektör olan bilişim sektöründen söz etmek istiyorum. Yukarıda da belirttiğim gibi, 2005 yılı sektörümüz olarak başarılı bir yıl geçmiştir. Bilişim sektöründe 2005 yılında yaşanan başlıca olumlu gelişmeleri aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz;

- 1- Avrupa Birliği süreci,
- 2- Yabancı Yatırımlar,
- 3- Eğitim alanında bilişim yatırımlarının artması,
- 4- Türk Telekom'un özelleştirilmesi,
- 5- E-dönüşüm projelerinin hızlandırılması,
- 6- ADSL modem ve kablosuz iletişim teknolojilerinin genişlemesi,
- 7- Mobil Ürünler ile ilgili yaygınlaşması,
- 8- Zincir mağazalar ve retail mağazaların çoğalması,
- 9- Hükümetin bilişim teknolojilerine karşı yoğun odaklanması,

Bilgi Teknolojileri Sektörü'nün 2005 yılı cirosunun yaklaşık 3,3 milyar Amerikan Doları, büyümenin ise %30'lar civarında olduğunu tahmin ediyoruz. Ülkemizde 7,8 bin çalışan bilişim firmasında 100 binin üzerinde bilişim teknolojileri profesyonellerine istihdam sağlanmaktadır. Sektörümüzdeki bu büyümeye bağlı olarak, istihdama sağladığı olumlu katkıyı memnuniyetle gözlemliyoruz.

Günümüzde bilgiye ulaşım ve bilginin kullanımı konusunda geline nokta, mobil ürünlerin kullanımını çok olumlu etkilemektedir. Ayrıca 2005 yılının ikinci yarısında bireysel tüketicilerde bilişim ürünlerine dönük talep de yoğun artış sağlanmıştır. Artık ev kullanıcılarının pazarda yoğun bir oyuncu haline gelmesi, ülkemiz adına çok önemli bir değişiklik çizgisidir. Dolayısıyla BT ürünlerinde perakende sektörü 2005 yılına damgasını vuran kulvar olmuştur. Bilişim ürünlerinin yanı sıra tüketici elektroniğindeki hızlı gelişim de önemli bir fark yaratmıştır.

Sektörümüzün ve Türkiye ekonomisinin 2005 yılı değerlendirmelerinden sonra, şirketlerimizin 2005 yılındaki önemli gelişmelerini sizinle paylaşmaktan memnuniyet duyuyorum.

Şirketimiz 17.10.2005 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu'na müracaat ederek, halka arz sürecini başlatmıştır. 27.01.2006 tarihinde paylar Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 6/90 numara ile kurul kaydına alındı. Sermaye, 1.550.000 YTL'den 6.600.000 YTL'ye çıkarılarak, 2.000.000 YTL'ye isabet eden kısım mevcut ortakların rüçhan hakları kısıtlanmak suretiyle halka arz edildi. 10.02.2006 tarihinde İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda paylarımız "DGATE" kodu ile işlem görmeye başlamıştır.

Bu genel kurulumuz, siz yeni ortaklarımızla yapacağımız halka açık ilk genel kurul olması dolayısı ile bizleri daha fazla heyecanlandırmaktadır.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri : XI No:25 sayılı tebliğine göre hazırlanan mali tablolarına göre şirketimiz; 2005 yılında 197.350.155 YTL net satış gerçekleştirmiş ve %32 büyümüştür. Aynı yılda net dönem karını ise %163 artırarak 929.648 YTL'den 2.446.263 YTL'ye çıkarmıştır.

Bilişim teknolojileri (BT) sektörünün özellikle önümüzdeki 3 yıllık dönemde çok yüksek bir büyüme trendi yakalayacağından eminiz. Gerek ülkemizin kalkınmasında gerekse uluslararası ticari rekabette Bilişim Teknolojileri en kritik değer noktası olmuştur. Bu doğrultuda Türkiye'nin önündeki fırsatları Bilişim Teknolojileri araçlarını daha yoğun olarak kullanarak yakalayacağına inanıyoruz. Sektörümüzün yakalayacağı bu büyümeden şirketimizin daha fazla büyüyerek çıkacağına eminim.

2005 yılında elde etmiş olduğumuz bu başarılarımızdan dolayı öncelikle iş ortaklarımız olan bayilerimize ve tedarikçilerimize, siz değerli ortaklarımıza ve personellerimize teşekkürlerimi sunuyorum.

Saygılarımla

Nevres Erol BİLECİK
Yönetim Kurulu Başkanı



Genel Kurul Gündemi

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞI'NDAN

2005 Yılı Genel Kurul Gündemi

1. Açılış ve Başkanlık Divanı Seçimi,
2. Genel Kurul Toplantı Tutanağı'nın Başkanlık Divanı'nca imzalanması hususunda yetki verilmesi,
3. 2005 yılı faaliyet ve hesapları hakkında Yönetim Kurulu Raporu, Denetçi Raporu ile Bağımsız Denetleme Kuruluşu Güreli Yeminli Mali Müşavirlik A.Ş.'nin raporunun okunması ve görüşülmesi,
4. 2005 yılına ait bilanço ve gelir tablosunun okunması, görüşülmesi ve onaylanması,
5. Yönetim Kurulu Üyeleri ve Denetçilerin 2005 yılı faaliyetlerinden dolayı ibra edilmeleri,
6. Bağımsız denetleme kuruluşu seçiminin onaylanması,
7. Kar dağıtım politikası hakkında ortaklara bilgi verilmesi,
8. Yönetim Kurulunun 2005 yılı kar dağıtım önerisinin okunması, görüşülmesi, onaylanması ve kar dağıtım tarihinin tespiti,
9. Yönetim Kurulu Üyelerinin seçimi, süresi ve ücretlerinin belirlenmesi,
10. Denetçilerin sayısının ve ücretlerinin belirlenmesi ve denetçilerin seçilmesi,
11. Yönetim kurulu üyelerine Türk Ticaret Kanununun 334. ve 335. maddeleri uyarınca yetki verilmesi,
12. Dilekler ve kapanış.

Toplantı Tarihi: 28.04.2006

Toplantı Saati: 11.00

Toplantı Yeri: Cendere Yolu No:23 B Kâğıthane/İSTANBUL



1. Şirket

1.1 Özet Bilgiler

- Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş., OEM olarak da bilinen bitmemiş ürünler ve orijinal bilgisayar parçaları alanında Türkiye'nin en büyük dağıtım şirkettir. Şirket 1000'den fazla BT ürününün dağıtımını yapmakta ve dünyanın önde gelen şirketlerinin bilgisayar parçaları, donanım ve yazılım ürünlerini tüm Türkiye'de Index Grup ile birlikte 6,000'den fazla satış noktasına ulaştırmaktadır.
- 2001 yılında Türkiye'nin en büyük bilişim ürünleri dağıtım grubu olan Index Grup tarafından Datagate'in %50,5'luk çoğunluk hissesi alınmıştır. 2003 yılında Index Grup'un şirket sermayesindeki payını %85'e çıkartmasının ardından hızlanan yeniden yapılanma faaliyetleri, Datagate'in bilgisayar parçaları ve OEM alanındaki konumunu güçlendirmesine yol açmıştır. Bu operasyon sonrasında kulvarında en güçlü sermaye yapısına sahip şirket konumuna yükselen Datagate, grubun bilgisayar parçaları ve OEM alanına odaklanmış üyesi olarak son derece iddialı bir duruma gelmiştir. Halka arz öncesi %85 olan Indeks Bilgisayar Malz. San.Tic. A.Ş.'nin payı %59,2'ye düşmüştür.
- Şirket, satın alma sonrası dönemde ağırlıklı olarak kişisel PC pazarında yerel üreticilere sabit disk, mikroişlemci, bellek, optik ürün, anakart, teyp backup, ekran kartı, monitör ve yedekleme yazılımları sağlamanın yanı sıra, ürün gamına yeni mamuller eklemeye devam etmiştir. Datagate, 2004 yılında taşınabilir bilgisayar, yazıcı gibi kişisel elektronik ürünlerini de portföyüne eklemiştir. Ancak, temel olarak şirket, PC üretiminde vazgeçilmez parçaların tedarikçisi konumundaki markaların ithalat, temsilcilik, satış, pazarlama, dağıtım, lojistik ve satış sonrası hizmetleri alanında servis vermektedir.
- Öte yandan, Datagate'in satın alma operasyonu sonrasında, Index Grubun büyüme stratejilerine bağlı olarak, network donanım ürünleri konusunda pazarın önde gelen şirketlerinden Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin ("Neteks") %70 oranındaki hissesi 2001 yılında Index Bilgisayar ve %24 oranındaki hissesi ise Datagate tarafından satın alınmıştır.
- Satın alma operasyonu sonrasında, Index Grup bünyesinde grubun bilgisayar parçaları ve OEM alanındaki üyesi olarak yeniden yapılandırılan Datagate, daha iyi bir norm kadro yapısı ile gelişmiş lojistik imkânlarla ve daha güçlü bir bayi dağıtım kanalına kavuşmuştur. Bu doğrultuda ürün portföyünü geliştiren Şirket'in satış ve karlılık performansı gelişmelerden olumlu etkilenmiştir ve Datagate, Index Grup'un ikinci büyük şirketi haline gelmiştir.
- Datagate'in 1998'de 8,6 milyon USD olan satışları, 2000 yılı sonunda 38,4 milyon USD'ye, 2002 yılı sonunda 75,1 milyon USD'ye, 2004 yılı sonunda ise 104,4 milyon USD'ye yükselmiştir. 2005 yılında 146,5 milyon USD'lik satış rakamına ulaşılmıştır.
- Tedarikçileri uluslararası üreticilerden oluşan Datagate, dağıtımını yaptığı ürünlerin ithalatını ana üreticilerden distribütörlük sözleşmelerine uygun olarak daha önceden belirlenmiş fiyat ve vadelere uygun şekilde gerçekleştiriyor. İthal edilen ürünlerin satışı Türkiye'de faaliyet gösteren yerli markalı veya markasız bilgisayar üreticilerin yanı sıra, bölgesel toptancılara, bayilere ve perakende mağazalara da yapılmaktadır. Son kullanıcıya doğrudan satış yapmak ise Datagate'in faaliyetleri içinde yer almamaktadır.
- Donanım pazarına yönelik işlemci, anakart ve sunuculardan oluşan bu ürün gamında yer alan ürünlerin temel tüketici grubu yerli bilgisayar üreticileridir.
- Şubat 2006'da Datagate Bilgisayar Malzemeleri Tic. A.Ş. mevcut ortakların rüçhan hakları kısıtlanmak suretiyle başarılı bir halka arz ile halka açılmış ve İstanbul Menkul Kıymetleri Borsası Yeni Ekonomi Pazarı'nda işlem görmeye başlamıştır. Şirketin mevcut 1.550.000 YTL'lik sermayesi de 6.600.000 YTL'ye yükseltilmiştir.

1.2 Sermaye ve Ortaklık Yapısı

31.12.2005 tarihi itibarıyla şirketimizin ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Ortak Adı	Pay Oranı	Pay Adeti
İndeks Bilgisayar Sis. Müh. San. Tic. A.Ş.	% 84,99	1.317.345
Tayfun Ateş	% 15,00	232.500
Diğer	% 00,01	155
Toplam	%100	1.550.000

Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş.'nin hisseleri Şubat 2006'da İMKB'de işlem görmeye başlamıştır. Halka arz sonrası Datagate A.Ş.'nin sermayesi **6.600.000 YTL** olmuştur. Halka arz sonrası oluşan sermaye yapısı ve pay oranları aşağıdaki gibi olmuştur.

Şirketimizin **6.600.000 YTL** olan sermayesi **100 YTL** tutarındaki A Grubu nama yazılı ve **6.599.900 YTL** tutarındaki B Grubu hamiline yazılı hisselerden oluşmaktadır.

A Grubu payların yönetim kurulu seçiminde imtiyaz mevcut olup B Grubu payların hiçbir imtiyazı yoktur. Yönetim Kurulu üye sayısının yarısından bir fazlası A grubu pay sahiplerinin göstereceği adaylar arasından seçilir.

Pay sahiplerinin detayı aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Ortak Adı	Pay Oranı	Pay Adeti
İndeks Bilgisayar Sis. Müh. San. Tic. A.Ş.	% 59,24	3.909.901
Tayfun Ateş	% 10,45	690.000
Diğer	% 0,01	9
Halka Arz	% 30,30	2.000.000
Toplam	%100	6.600.000

1.3 Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu ve Denetleme Kurulu

Yönetim Kurulu

Yönetim Kurulu Üyeleri 17.11.2003 tarihli Genel Kurul Toplantısı'nda üç yıl için seçilmiş olup görev ve yetkileri şirket esas sözleşmesi ve Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre belirlenmiştir. Söz konusu genel kurul toplantısı 11 Aralık 2003 tarih ve 5944 sayılı Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde yayımlanmıştır.

Yönetim Kurulu Başkanı	Nevres Erol Bilecik
Yönetim Kurulu Bşk. Yrd.	Salih Baş
Yönetim Kurulu Bşk. Yrd.	Tayfun Ateş
Yönetim Kurulu Üyesi	Atilla Kayalıoğlu
Yönetim Kurulu Üyesi	Halil Duman

Denetim Kurulu

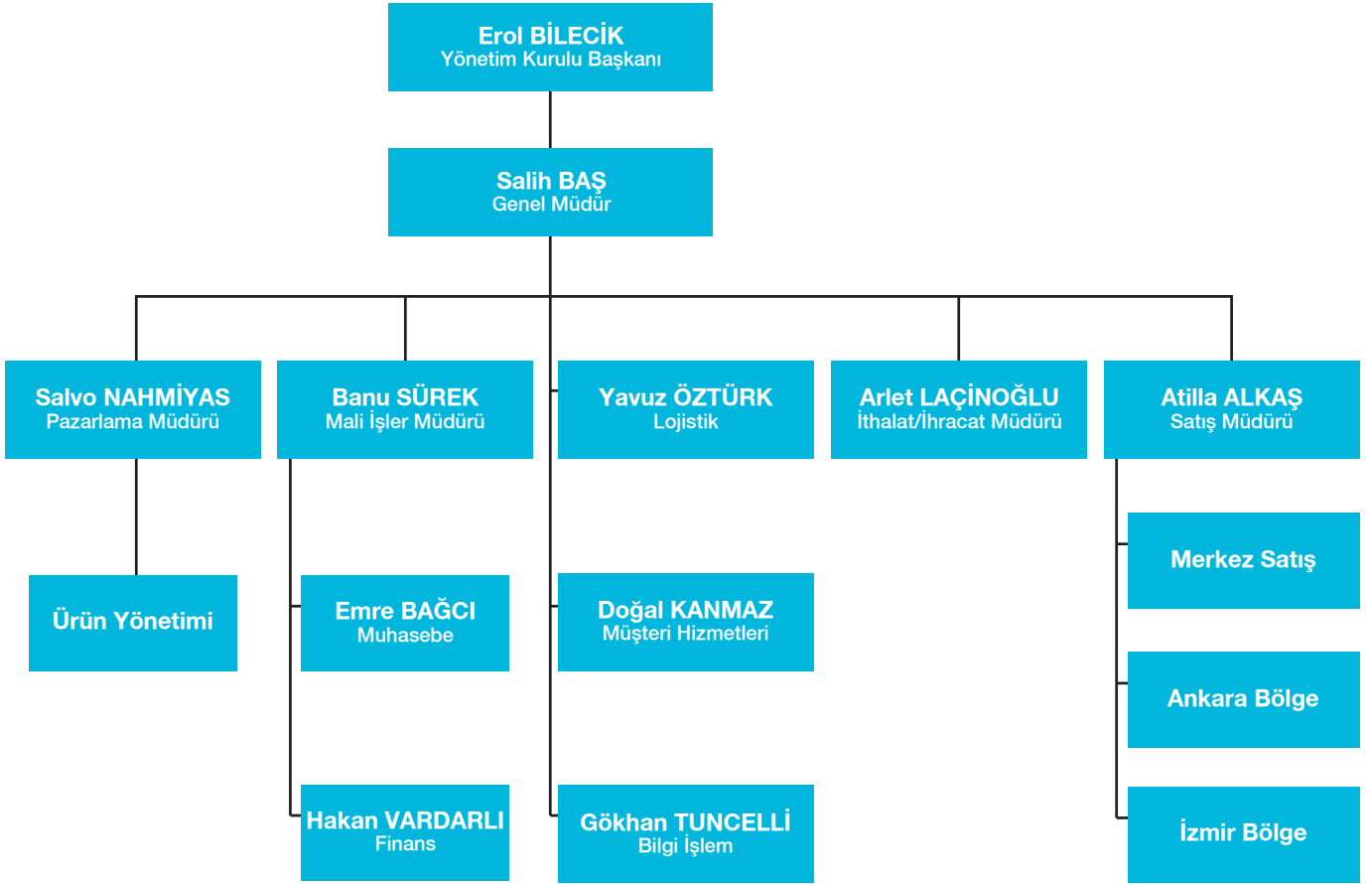
Ercüment DAĞISTANLI
Feridun SABAH

Denetlemeden Sorumlu Komite Üyeleri

Atilla KAYALIOĞLU
Halil DUMAN

1.4 Yönetim Organizasyonu

Şirketin organizasyon şeması aşağıda verilmiştir.



1.5 Yönetim Ekibi

Şirket'in Yönetim Kurulu beş üyeden oluşmaktadır. Yönetim kurulundaki kişilerin özgeçmişleri aşağıda yer almaktadır.

Nevres Erol Bilecik, Yönetim Kurulu Başkanı: 1962 yılında doğan Erol Bilecik, İstanbul Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümünden mezun olmuştur. 1989 yılında İndeks'i kuran Erol Bilecik aynı zamanda, İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik A.Ş., Despec Bilgisayar Pazarlama ve Ticaret A.Ş., Neteks İletişim ürünleri A.Ş., Neotech Teknolojik Ürünler Dağıtım A.Ş., Desbil Teknolojik Ürünler Ticaret A.Ş., İnbil Teknolojik Ürünler Ticaret A.Ş., İnko İletişim ve Dijital Hizmetler A.Ş. ve İffin Bilgisayar Ticaret A.Ş. şirketlerinde de yönetim kurulu başkanlığını yapmaktadır.

Ayrıca, Türkiye bilişim sektörünün toplam işlem hacminin %95'ini kapsayan firmaların üye olduğu, 1974 yılında kurulmuş olan ve sektördeki en eski Sivil Toplum Kuruluşu olan, Türkiye Bilişim Sanayicileri ve İş Adamları Derneği'nin (TÜBİSAD) Yönetim Kurulunda görev alan Erol Bilecik, geçtiğimiz yılbaşında TÜBİSAD Başkanlığı görevini selefine devretmiştir.

Salih Baş, Genel Müdür, Yönetim Kurulu Başkan Vekili: 1965 yılında doğan Salih Baş, Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olmuştur. Kariyerine İndeks'de başlayan Salih Baş, 1990'dan beri İndeks Grubu'nda çalışmaktadır. 2003 yılında İndeks Bilgisayar'ın ise Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütürken İndeks Grubu bünyesinde yeniden yapılanan Datagate Bilgisayar'a Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdür olarak atanan Salih Baş, halen İndeks Bilgisayar Tic. A.Ş., Despec Bilgisayar Paz. A.Ş., İnbil Teknolojik Ürünler A.Ş., İffin Bilgisayar Ticaret A.Ş. ve Desbil Teknolojik Ürün. A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılıkları ile İnko İletişim ve Dijital Hiz. A.Ş., Neotech Teknolojik Ürünler A.Ş. ve Neteks İletişim Ürünleri'nin Yönetim Kurulu Üyeliklerini de yürütmektedir.

Tayfun Ateş, Yönetim Kurulu Başkan Vekili: 1955 yılında doğan Tayfun Ateş, İstanbul Teknik Üniversitesi Metalurji Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur. Çalışma hayatına 1980 yılında Berliner Kupfer Raffinerie AG. Berlin'de vardiya mühendisi olarak başlamıştır. 1992 yılında Datagate'i kuran Tayfun Ateş, halen Datagate Bilgisayar Malzemeleri A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görevini sürdürmektedir. Tayfun Ateş, ayrıca sağlık sektöründe faaliyet gösteren Medikodental Tıbbi Cerrahi Diş. Malz. Ltd. Şti ve Ortodont Ortodonti ve Diş. Tic. Ltd. Şti.'nin ortağı ve İstanbul Erkek Liseliler Eğitim Vakfı'nın Yönetim Kurulu Üyesidir.

Atila Kayalıoğlu, Yönetim Kurulu Üyesi: 1952 yılında doğan Kayalıoğlu, 1974 yılında Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş, daha sonra Syracuse Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde yüksek lisansını tamamlamıştır. 1980-1999 yılları arasında IBM Türk'te çeşitli görevlerde çalışmış ve 1999 yılında Global Hizmetler Müdürü iken IBM Türk'ten ayrılarak İndeks'e katılmıştır. Datagate'in Yönetim Kurulu Üyesi olan Kayalıoğlu, halen Neteks İletişim Ürünleri A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılıkları, İnko İletişim ve Dijital Hiz. A.Ş., Neotech Bilgisayar ve Tic. A.Ş. ve İffin Bilgisayar Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyelikleri ile Index Bilgisayar'ın Yönetim Kurulu Üyeligi ve Genel Müdürlük görevlerini yürütmektedir.

Halil Duman, Yönetim Kurulu Üyesi: 1965 yılında doğan Halil Duman, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun olmuştur. 1987-2000 yılları arasında Yücelen İnşaat A.Ş.'de çeşitli görevlerde çalışmış ve 2000 yılında Mali İşler Müdürü iken Yücelen İnşaat'tan ayrılarak Mali İşler Direktörü olarak İndeks'e katılmıştır. Datagate'in Yönetim Kurulu Üyesi olan Duman, halen Neteks İletişim Ürünleri A.Ş., Neotech Teknolojik Ürünler A.Ş., İnko İletişim ve Dijital Hiz. A.Ş. ve Alkim Bilgisayar A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyelikleri ile İndeks Bilgisayar'da Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini yürütmektedir.

Diğer yöneticilerin isimleri ve görevleri aşağıda özetlenmiştir:

Genel Müdür	Salih BAŞ sbas@datagate.com.tr
Mali İşler Müdürü	Banu SÜREK bsurek@datagate.com.tr
Pazarlama Müdürü	Salvo NAHMIYAS snahmiyas@datagate.com.tr
Satış Müdürü	Atilla Alkaş aalkas@datagate.com.tr
İthalat Müdürü	Arlet LAÇİNOĞLU alacinoglu@datagate.com.tr

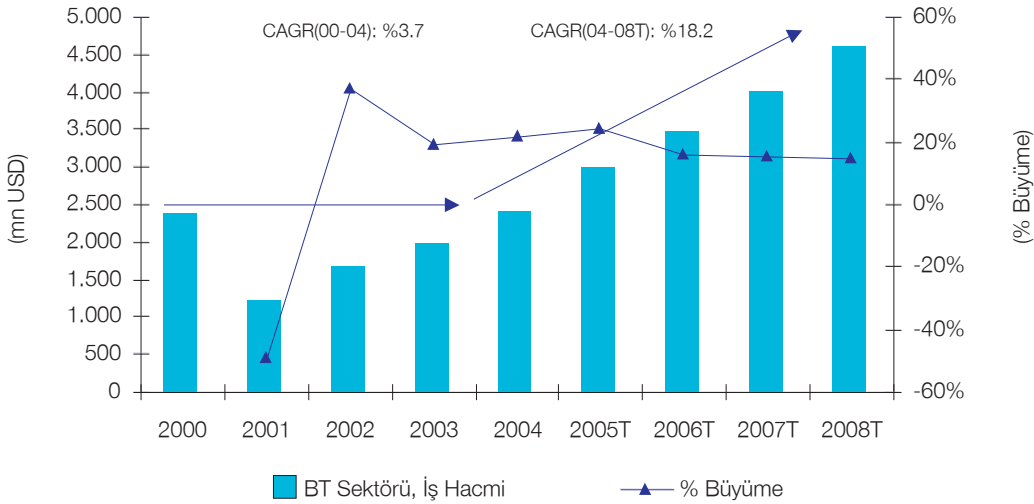


2. Faaliyet Sektörü

2.1 Türk BT Sektörü

Türkiye'ye bilgisayarların girişi 80'li yılların sonlarında başlamıştır. 1990-1995 yılları arasında sektörde çok hızlı bir gelişme yaşanmış, ancak bilgisayar kullanımı finans sektörü başta olmak üzere daha çok devlet, büyük işyerleri ve üniversitelerde sınırlı kalmıştır. 90'lı yılların ikinci yarısında ise, bilgisayar kullanımındaki artış, bilişim teknolojileri sektörünü Türkiye'nin en hızlı büyüyen sektörlerinden biri haline getirmiştir. International Data Corporation ("IDC") verilerine göre, 1997 ile 1999 yılları arasında Türkiye Bilişim Teknolojileri ("BT") sektörü yıllık ortalama ("CAGR") %20'lik bir büyüme sergilemiştir. 2000 yılında 2,39 milyar USD iş hacmi ile o zamana kadar ki en büyük hacme ulaşan Türkiye BT sektörü, 2000 yılı sonunda yaşanan ekonomik krizin getirdiği küçülme ve özel sektör ile kamu kesiminin BT yatırım ihtiyacını ertelemesine paralel olarak 2001 yılında yaklaşık %46 oranında küçülerek 1,22 milyar USD'ye gerilemiştir. 2001 yılı sonrasında makroekonomik göstergelerde yaşanan iyileşmeye paralel olarak özellikle özel sektörde ertelenen BT yatırımlarının gerçekleşmesi sonucu 2002, 2003 ve 2004 yıllarında BT sektörü kriz öncesi dönemdeki büyüme oranlarının üzerinde bir yıllık ortalama büyüme oranı ("CAGR") %25,8 ile gelişmeye devam etmiştir. Özellikle son yıllarda internet kullanımının yaygınlaşması, bu gelişmeye büyük katkısı olmuştur. Türkiye BT Sektörünün 2005 yılında pazarda taşınabilir bilgisayarlara yönelik artan ilginin ve devam eden yatırımların da katkısı ile %24 seviyesinde gelişerek, 3 milyar USD seviyesinde bir Pazar büyüklüğüne ulaşacağı tahmin edilmektedir. Kriz döneminde ertelenen BT yatırım ihtiyacının ekonomide stabilizasyonun başlaması ardından 2004 yılından başlayarak hızlanması, sektörde artan yenileme yatırımları, hızla gelişen teknolojiyi takip eden kullanıcılar ve 2006 yılında tamamlanması hedeflenen e-devlet modeli ile kamunun BT yatırımlarında artış beklentisi ile önümüzdeki yıllarda sektörde yakalanan hızlı büyüme seyrinin devam etmesi beklenmektedir. 2005 – 2008 yılları arasında sektörün CAGR %18,2 oranında büyüme ile gelişeceği öngörülmektedir.

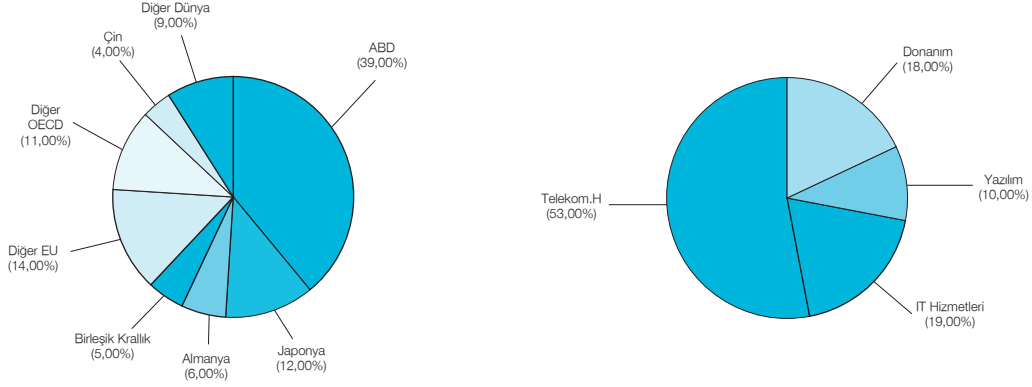
BT Sektörü İş Hacmi (Milyon US\$)



Kaynak: IDC Türkiye, TUBISAD, C Menkul

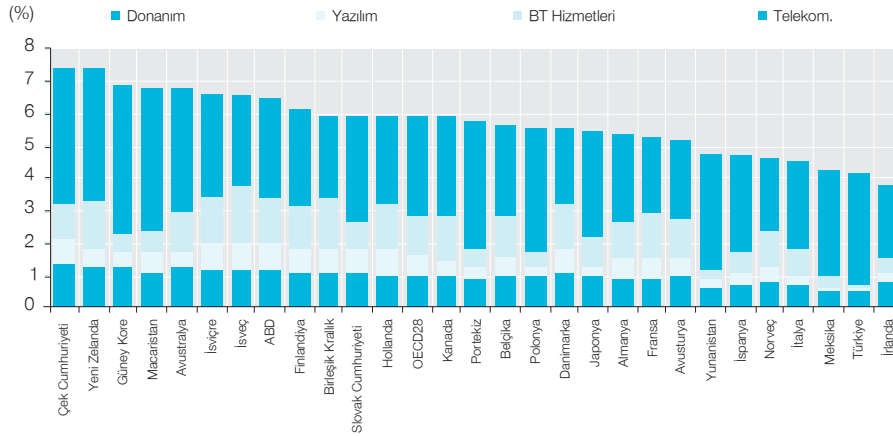
OECD 2003 yılı sonuçlarına göre, Türkiye'nin telekomünikasyon sektörü dâhil BT sektörüne (ICT) yapılan toplam yatırımın GSYH'ya oranı olan %4,1 ile 28 OECD üyesi ülke arasında, İrlanda'nın önünde 27. sırada bulunmaktadır. Türkiye'de BT sektörünün donanım yoğun bir yapı sergilemesi göz önüne alınarak, yine 2003 sonuçlarına göre Türkiye'de BT sektörü donanım alt segmentinde yapılan toplam yatırımın GSYH'ya oranı %0,5 ile 28 OECD üyesi ülke arasında son sırada yer almaktadır.

Dünya'da Bilişim ve Telekomünikasyon Teknolojileri Pazarı, 2003



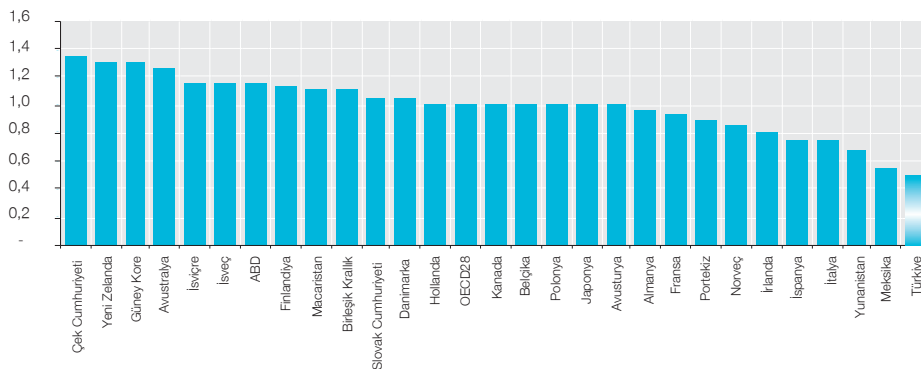
Kaynak: "Information and Technology Outlook 2004", based on IDC 2004.

OECD Ülkelerinde BT Pazarı/GSYH, 2003



Kaynak: "Information and Technology Outlook 2004", based on IDC 2004.

OECD Ülkelerinde Donanım Pazarı/GSYH, 2003 (%)



Kaynak: "Information and Technology Outlook 2004", based on IDC 2004.

Kişi başına BT harcamalarına bakıldığında, 2004 yılı rakamlarından yola çıkılarak, Türkiye'de BT alanında kişi başına yapılan yatırım ve harcamalar toplamının 40 USD seviyesinin altında olduğu tahmin edilmektedir. Bu değer Batı Avrupa'da yaklaşık ortalama 500 USD, ABD'de ise 1.200 USD seviyesinde gerçekleşmektedir. Bu değerler Türkiye BT pazarının taşıdığı potansiyeli ortaya koyması açısından farklı bir gösterge olarak da kullanılmaktadır.

OECD'nin 2003 yılı verilerine göre Türkiye'de internet kullanıcı sayısı penetrasyonu %8,5, PC penetrasyonu ise %4,7 seviyesindedir. Türkiye bu oranlarla 28 OECD ülkesi arasında internet kullanıcı sayısı penetrasyonu sıralamasında %11,6 orana sahip Meksika'nın ardından, PC penetrasyonu sıralamasında ise %8,6 orana sahip Yunanistan'ın ardında son sırada yer almaktadır. Türkiye'de önümüzdeki yıllarda, özellikle AB'ye entegrasyon hazırlıkları paralelinde bilgisayar ve internet kullanımında hızlı büyüme beklenmektedir.

Bilgi Teknolojileri-OECD Ülke Karşılaştırmaları, 2003

Ülke	PC Sayısı ('000)	PC Penetrasyonu*	Sabit İnternet Aboneleri ('000)	Öng. İnt. Kullanıcı Sayısı ('000)	İnternet Penetrasyonu*	İnternet Kullanıcı Penetrasyonu*	GSMH (USD mn)	Toplam Nüfus ('000)
İsviçre	5.430	73,3	2.731	2.916	36,9	39,4	321.012	7.405
İsveç	6.174	68,9	3.117	5.655	34,8	63,1	301.415	8.959
ABD	200.000	68,7	96.110	161.632	33,0	55,5	10.951.300	291.085
Lüksemburg	280	62,2	108	170	24,0	37,8	26.917	450
Danimarka	3.314	61,5	2.716	3.034	50,4	56,3	211.928	5.390
Avustralya	12.000	60,0	5.306	11.300	26,5	56,5	528.068	19.998
Norveç	2.515	55,1	1.687	1.583	37,0	34,7	220.860	4.565
Kanada	16.485	52,1	7.056	17.600	22,3	55,6	857.199	31.630
Hollanda	8.277	51,0	7.149	8.500	44,1	52,4	510.422	16.224
Güney Kore	24.248	50,6	11.868	29.220	24,8	61,0	605.354	47.925
Almanya	40.000	48,5	23.011	33.000	27,9	40,0	2.391.236	82.520
İzlanda	134	46,1	96	195	33,2	67,1	10.570	290
Finlandiya	2.405	46,1	1.812	2.560	34,8	49,1	161.053	5213
İrlanda	1.824	45,7	1.108	1.264	27,8	31,7	151.445	3.991
Birleşik Krallık	26.121	44,0	15.300	34.400	25,8	57,9	1.805.313	59.375
Yeni Zelanda	1.771	43,8	970	2.110	24,0	52,2	80.108	4.039
Japonya	52.011	40,8	32.615	61.600	25,6	48,3	4.300.988	127.619
Fransa	25.000	40,6	10.657	21.900	17,3	35,6	1.749.713	61.540
Avusturya	3.200	39,5	2.444	3.730	30,2	46,1	254.092	8.098
İtalya	21.979	37,8	10.245	22.880	17,6	39,4	1.461.715	58.095
Belçika	3.300	31,8	1.909	4.000	18,4	38,6	302.861	10.374
Slovak Cumhuriyeti	1.272	23,6	178	1.376	3,3	25,6	32.668	5.380
İspanya	9.346	22,9	5.217	9.789	12,8	24,0	836.802	40.809
Çek Cumhuriyeti	2.100	20,6	2.093	3.128	20,5	30,7	90.420	10.202
Portekiz	1.598	15,3	4.943	2.674	47,3	25,6	146.642	10.444
Polonya	5.480	14,3	1.627	8.970	4,3	23,5	209.492	38.204
Macaristan	1.274	12,6	674	2.400	6,7	23,7	82.780	10.130
Meksika	10.000	9,7	2.792	12.219	2,7	11,9	625.509	102.708
Yunanistan	942	8,6	530	1.718	4,8	15,6	171.961	10.981
Türkiye	3.330	4,7	1.195	6.000	1,7	8,5	239.700	70.802
OECD	491.810	42,6	258.745	477.523	22,4	41,4	29.639.541	1.154.444
AB 15	347.400	51,8	184.168	329.235	27,5	49,1	20.348.900	670.905

*PC sayısı/100 kişi ve Abone sayısı/100 kişi

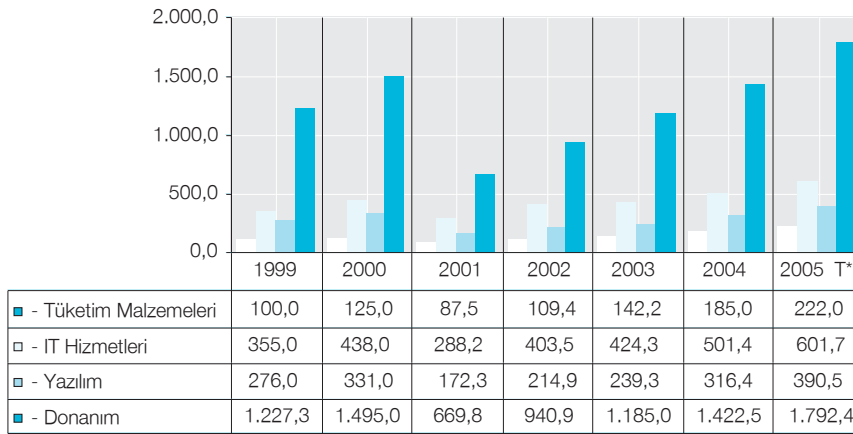
Kaynak: OECD Communications Outlook 2005, ITU

2.2 BT Sektörü Alt Segmentleri

Türkiye BT sektörü esas olarak dört ana gruba ayrılmaktadır: Donanım, yazılım, tüketim malzemeleri ve BT hizmetleri. 1999-2005 yılları arasında Türkiye BT Sektörü'nde alt segmentlerde toplam satış hacimleri aşağıdaki grafikte yer almaktadır.

2004 senesinde 2,43 milyar USD'lik iş hacminin gerçekleştiği bilgi teknolojileri pazarında yazılımın payı %13, hizmetlerin payı ise %20,6 ve tüketim malzemelerinin payı ise %7,6 olarak izlenmektedir. Türkiye BT sektörü yaratılan gelire göre "donanım" ağırlıklıdır ve donanım alt sektörünün 2004 yılında BT sektöründe elde edilen gelirler içindeki payı %58,6 olarak gerçekleştiği hesaplanmaktadır.

Türkiye BT Sektörü Harcamaları, 1999-2005 (mn US\$)

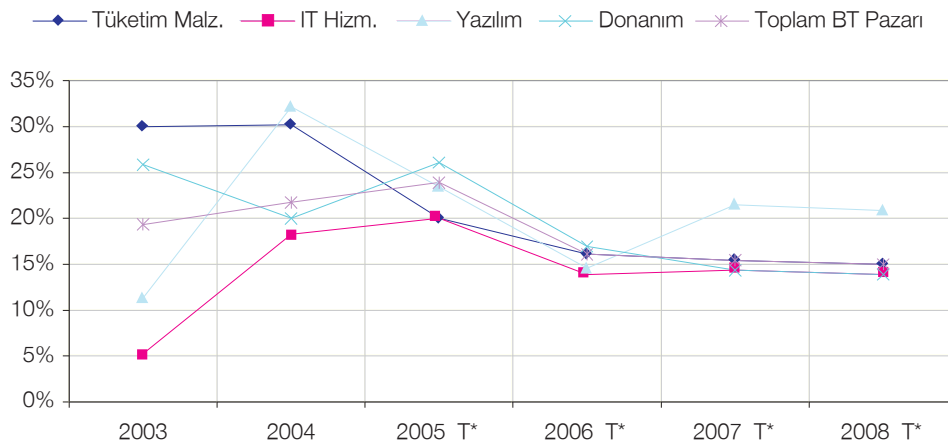


Kaynak: IDC Türkiye, TUBISAD, C Menkul

*2005 F sütunundaki veriler 2005 yıl sonu tahminidir.

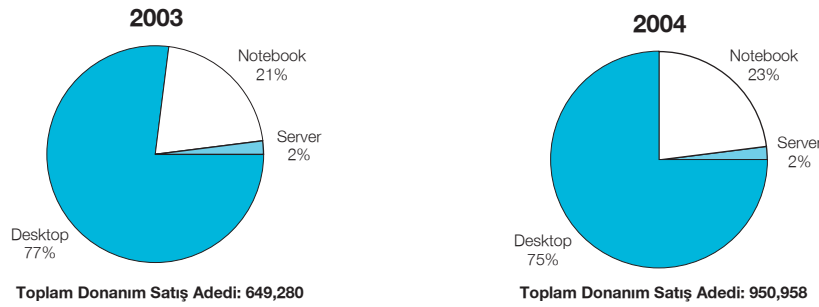
Türkiye BT sektöründe 2005 – 2008 arası dönemde CAGR %18 oranında büyüme beklenmektedir. Sektörde büyüme tahminleri yapılırken, Türkiye'de ekonomik büyüme hızının %5 seviyesinde olacağı ve 2001 yılından krizinde şirketlerin ileriye yönelik erteledikleri yatırım ihtiyaçlarının artan bir hızla hayata geçirecekleri, e-devlet projesi'nin kamu BT tüketimi üzerindeki artırıcı etkileri, eğitimde BT kullanımının artması ve yenileme yatırımları dikkate alınmıştır.

Türkiye BT Pazarı Büyüme Rakamları ve Büyüme Hedefleri, (03-08)



2.2.1 Donanım

Türkiye BT Sektörü içinde donanım (hardware) pazarı, satış tutarları bakımından 1995 – 2005 yılları arasında %50 - %60 arasında değişen oran ile en büyük paya sahip olan alt gruptur. Türkiye’de donanım ürünleri satışları 2004 yılında bir önceki yıla göre satış tutarı bakımından %20, adetsel bazda ise %41 oranında artış göstermiştir. PC desktop ürünleri, taşınabilir bilgisayarlar (“notebook”) ve server’lar ve çevre ürünlerinden oluşan donanım alt grubu, satışların çok önemli bir kısmını temsil eden PC pazarındaki satış verileri dikkate alınarak izlenmektedir. PC pazarındaki satışlara adetsel bazda bakıldığında bu pazarda ağırlığın desktop ürünlerde olduğu gözlenmektedir. Bu ürünlerin toplam PC pazarından aldıkları pay 2003 yılında %77, 2004 yılında %75’dir.

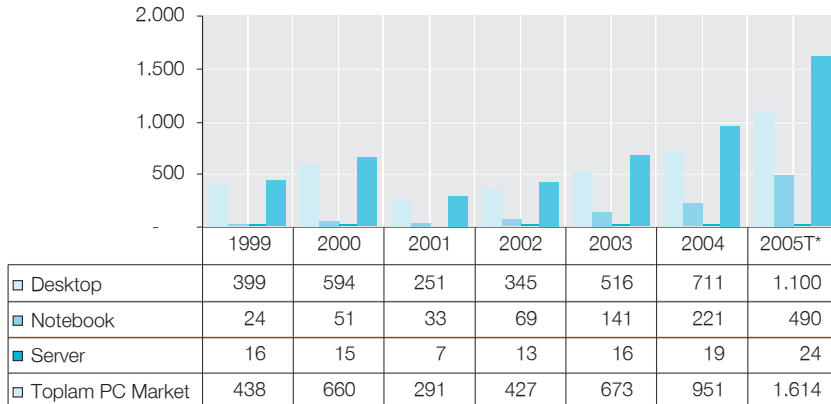


Kaynak: IDC Türkiye

Donanım alt sektörü, 2000 yılında en yüksek seviyesi olan 1,49 milyar USD’ye ulaşmasının ardından yaşanan ekonomik kriz döneminde 2001 yılında 670 milyon USD seviyesine gerilemiştir. 2001 yılı sonrası ekonomik büyümeye paralel olarak donanım alt sektörü son iki yıllık dönemde CAGR %29 oranında büyüme göstererek 2004 yılında 1,42 milyar USD büyüklüğe ulaşmıştır. Bu rakamın 2005 yılı sonunda 1,79 milyar USD’ye ulaşacağı tahmin edilmektedir.

2000 yılında donanım satışları adetsel bazda 660 bin adede ulaştıktan sonra 2001 yılında %55’e yakın oranda küçülme ise 291 bin adede gerilemiştir. 2001 yılı sonrasında ekonomik toparlanma ve ertelenen BT yatırımlarının gerçekleşmeye başlaması paralelinde donanım satışları 2001 – 2004 yılları arasında CAGR %30 oranında artarak 2003 yılında 951 bin adede ulaşmıştır. 2003 yılı sonrası dönemde Türkiye’de artan nüfus, geniş bantlı ADSL hizmetlerinin yaygınlaşması, artan internet kullanım oranı, ofis dışı PC kullanım oranının artması ve e-ticaret’in gittikçe yaygınlaşması paralelinde Türkiye donanım pazarında hızlı büyümenin devam edeceği beklenmektedir. 2005 yılı sonunda bu rakamın 1,61 milyon adede ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Ana Belirleyiciler ile Türkiye PC Pazarı, 1999-2005 ('000 adet)



Kaynak: IDC Türkiye, TUBISAD, C Menkul

Uluslararası markaları olan üreticilerin yanı sıra, gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında donanım üretiminin önemli bir bölümünün büyük ve küçük şirketler tarafından küresel bilgisayar parçaları sağlayıcılarından sağlanan ana parçalar ile gerçekleştirilmesi, donanım ürünlerinin ve özellikle PC pazarının yıllar içinde gittikçe katma değerini düşük, rekabetin fiyata duyarlı olduğu bir yapıya ulaşmasına sebep olmuştur. Bu temel nedenle dünyada olduğu gibi Türkiye'de de uluslararası büyük markaların donanım alt sektöründeki payı düşmektedir. Bu yönelim Türkiye'de yerli üreticilerin pazarda artan etkinliği ile Desktop PC segmentinde çok daha belirgin hale gelmiştir.

Satıcıların Dağılımına Göre Türkiye PC Marketinin Gelişimi, 2000- 2005

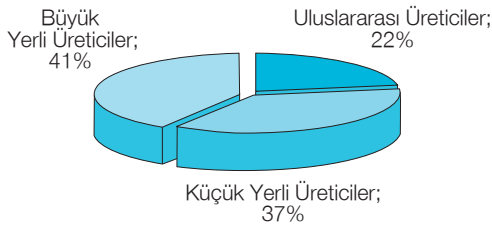
	2000		2001		2002		2003		2004		2005 T	
	Birim	%	Birim	%	Birim	%	Birim	%	Birim	%	Birim	%
Markalı Ürünler	316.630	48,0%	134.559	46,2%	199.449	46,8%	292.843	43,5%	333.163	35,0%	690.280	42,8%
Büyük ve Küçük Yerli Üreticiler	343.097	52,0%	156.764	53,8%	227.065	53,2%	380.252	56,5%	617.679	65,0%	923.720	57,2%
Toplam	659.727	100,0%	291.323	100,0%	426.514	100,0%	673.095	100,0%	950.842	100,0%	1.614.000	100,0%

Kaynak: IDC Türkiye, TUBISAD, C Menkul

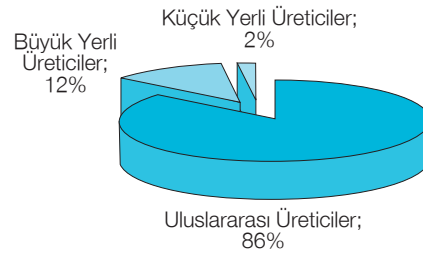
PC pazarında markalar arasındaki pazar payı yarışında, büyük şirketlerin ve kamu kurumlarının yaptığı alımlar önemli yer tutmaktadır. Büyük boyutlu yerli tedarikçiler iç piyasadaki bu hareketlenme sayesinde pazardaki pozisyonlarını korumuşlardır. PC pazarında yurtiçinde Casper, Exper, Vestel, KeySmart, Escort gibi marka olmuş büyük yerli donanım üreticileri adetsel bazda pazarın %25-%30'una hitap ederken, daha küçük çaplı birleştiriciler pazarın geri kalan %25-%30'luk bölümünü kontrol etmektedir.

Tedarikçilerin dağılımına göre Türkiye PC Marketi, 2004

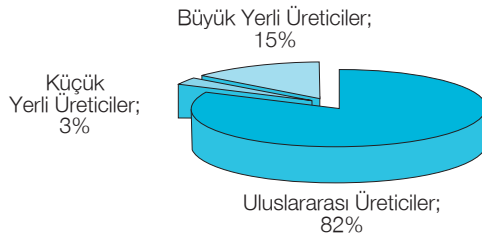
Masaüstü (Desktop)



Dizüstü (Notebook)



Sunucu (Server)



Kaynak: IDC Türkiye

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye PC Marketinin Gelişimi, 2002-2004 (adet bazında)

	2002		2003		2004	
Uluslararası Markalar	189.915	44,34%	283.028	43,09%	362.019	38,07%
Büyük Yerli Üreticiler	114.114	26,64%	188.568	28,71%	319.329	33,58%
Küçük Yerli Üreticiler	124.329	29,02%	185.221	28,20%	269.610	28,35%
Total	428.358		656.817		950.958	

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye Desktop PC Marketinin Gelişimi, 2002-2004 (adet bazında)

	2002		2003		2004	
Uluslararası Markalar	115.511	33,50%	149.272	30,11%	158.552	22,23%
Büyük Yerli Üreticiler	118.038	34,24%	186.207	37,57%	289.877	40,65%
Küçük Yerli Üreticiler	111.225	32,26%	160.205	32,32%	264.708	37,12%
Total	344.774		495.684		713.137	

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye Notebook PC Marketinin Gelişimi, 2002-2004 (adet bazında)

	2002		2003		2004	
Uluslararası Markalar	64.362	93,47%	124.512	90,14%	187.704	85,82%
Büyük Yerli Üreticiler	3.466	5,03%	8.632	6,25%	26.649	12,18%
Küçük Yerli Üreticiler	1.029	1,49%	4.985	3,61%	4.354	1,99%
Total	68.857		138.129		218.750	

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye Server PC Marketinin Gelişimi, 2002-2004 (adet bazında)

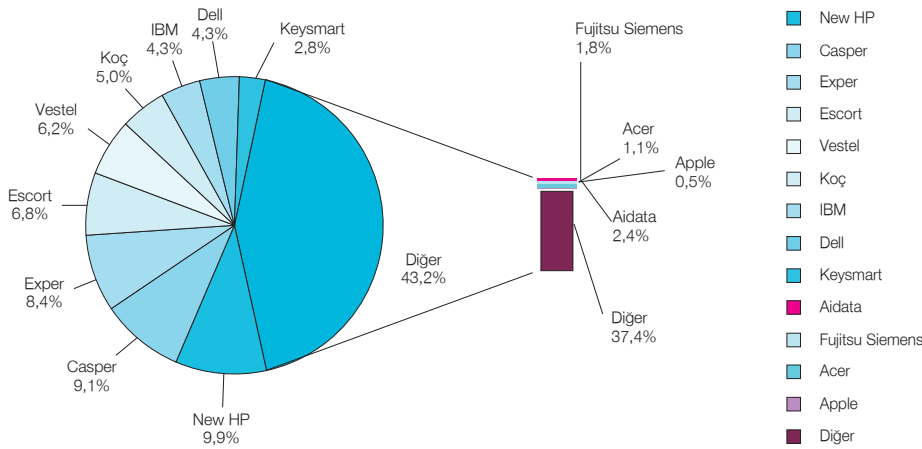
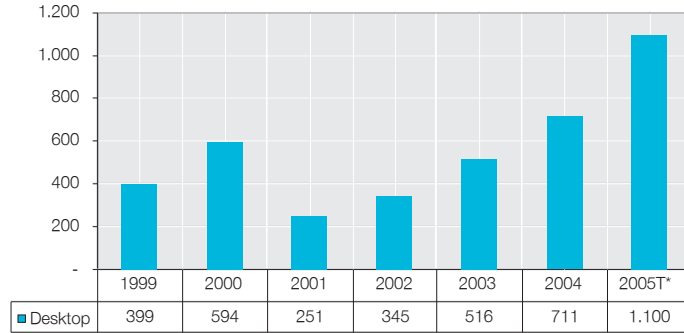
	2002		2003		2004	
Uluslararası Markalar	11.201	86,94%	12.295	79,49%	15.763	82,47%
Büyük Yerli Üreticiler	842	6,54%	865	5,59%	2.803	14,66%
Küçük Yerli Üreticiler	840	6,52%	2.307	14,92%	548	2,87%
Total	12.883		15.467		19.114	

Kaynak: IDC, TUBISAD, C Menkul

2.2.1.1 Masaüstü Bilgisayarı ("PC Desktop") Ürünleri

PC Desktop ürünleri, adetsel ve satış hacmi bakımından donanım alt grubu içerisinde en büyük ürün kategorisini teşkil etmektedir. 2003 yılı itibarı ile Türkiye'de PC ürünleri penetrasyonu, yaklaşık 3,33 milyon PC sayısı ve %4,7 oranı ile diğer ülkeler ile karşılaştırıldığında oldukça düşük seviyededir. Toplam PC satışları 2000 yılında tarihi en yüksek seviyesi olan 594 bin'den ekonomik krizin yaşandığı 2001 yılında 251 bin adede kadar gerilemiştir. PC satışları 2002, 2003 ve 2004 yıllarında, 2001 yılındaki küçülmenin de etkisi ile ekonomik büyümenin çok üzerinde, CAGR %41 oranında artış ile büyümüştür. 2004 yılında PC satışlarının bir önceki yıla göre %37 artışla 711 bin adet seviyesine yükselmiştir. Bu rakamın 2005 yılında sektörde artan hareketliliğin etkisiyle 1,1 milyon adede ulaşacağı tahmin edilmektedir.

PC Desktop pazarı oldukça parçalanmış bir yapı sergilemektedir. Uluslararası tanınmış 5 üretici olan HP, IBM, Dell, Fujitsu Siemens ve Acer pazardan adet bazında %21,5 oranında pay alırken pazarın geri kalan bölümü büyük yerli üreticiler ve küçük yerli üreticilerin kontrolündedir.

Desktop PC Satışları ('000adet) ve Satışların Satıcılar Bazında Dağılımı, 2004


Kaynak: IDC Türkiye, TUBISAD, C Menkul

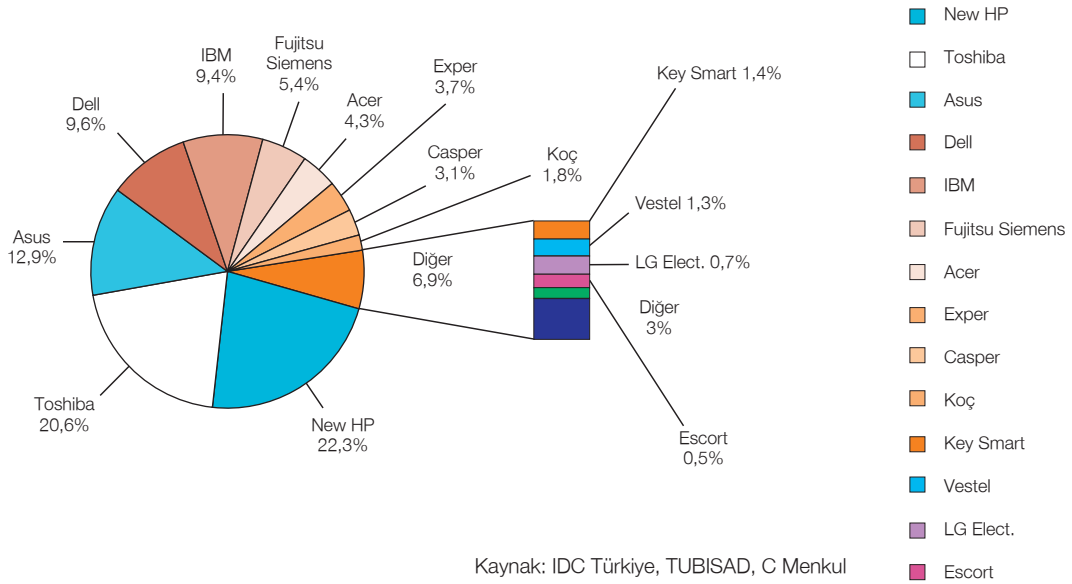
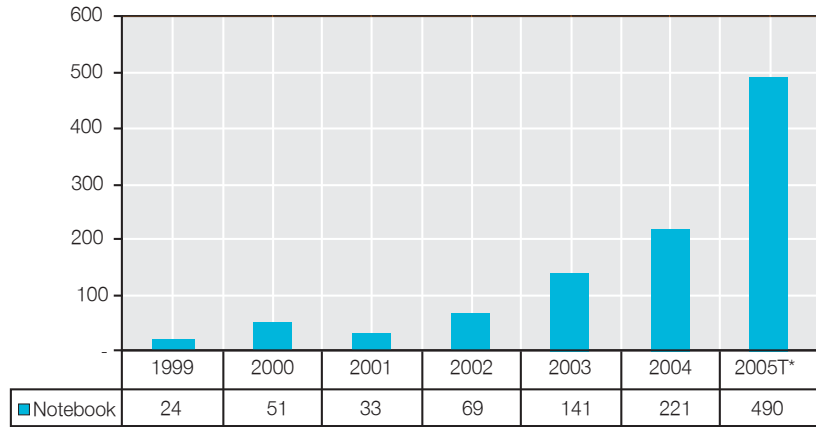
2.2.1.2 Dizüstü Bilgisayarı ("Laptop") Ürünleri

2005 yılı başından itibaren uluslararası büyük üreticilerin gelişen teknoloji ve bu pazarda artan rekabetle fiyatlarını aşağı çekmesiyle birlikte Notebook ürünleri pazarında tüm dünyada önemli bir tüketim hareketliliği başladı. Türkiye'de ortalama 1000 USD seviyesine çekilen Notebook fiyatları ofislerde notebook kullanımlarının yaygınlaşması ev kullanıcılarının da bu ürünleri satın alma yeteneğinin artmasına neden olmuştur.

1998 yılında adet bazında notebook satışlarının toplam PC satışları içindeki payı %5 seviyesindeyken bu oran 2003 yılında %20,9'a 2004 yılında ise %23,2'ye yükselmiştir. Bu rakamın 2005 yılı sonunda %30,4 seviyesine yükseleceği tahmin edilmektedir. Öte yandan 2003 yılında 140 bin adet olan toplam notebook satışları 2004 yılında %57 artarak 221 bin adet seviyesine ulaşmıştır. 2005 yılında ise bu satış rakamının bir önceki yıla göre pazarda bu ürün üzerinde artan ilginin olumlu katkısıyla %122 seviyesinde artarak 490 bin seviyesine ulaşacağı tahmin edilmektedir. Pazarda notebook segmentindeki tüketici ilgisinin artan bir şekilde devam edeceği 2008 yılı sonunda bu segmentte satış adedinin 1,1 milyonun üzerine taşınacağı tahmin edilmektedir.

Notebook pazarı, PC Desktop pazarı ile karşılaştırıldığında daha az parçalanmış bir yapı ile daha çok uluslararası markaların egemenliğindedir. IDC'nin 2004 yıl sonu verilerine göre notebook pazarının önde gelen 7 büyük markası olan HP, Toshiba, Asus, IBM, Dell ve Fujitsu Siemens ve Acer pazarın adet bazında %85'ini kontrol etmektedir. Notebook ürünlerin de daha önce desktop ürünlerde olduğu gibi gittikçe standart bir ürün yapısı alması sonucu gelecek yıllarda pazarda uluslararası markaların, pazar paylarının bir kısmını yerli üreticilere bıraktıkları görülmektedir. 2003 yılı sonunda yerli üreticilerin %9 seviyesindeki pazar payı, 2004 yılında %14 seviyesine yükselmiştir. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde yerli üreticileri bu pazardan alacakları payın %20-%25 aralığına geleceği tahmin edilmektedir.

Notebook Satışları ('000adet) ve Satışların Satıcılar Bazında Dağılımı, 2004

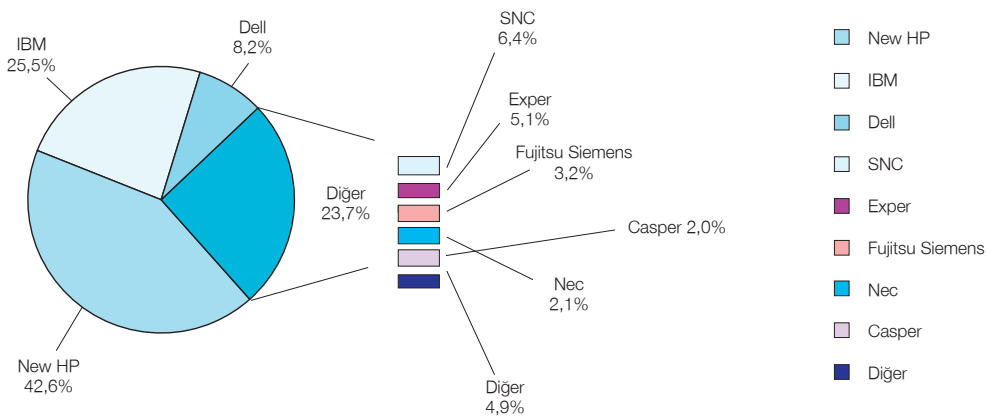
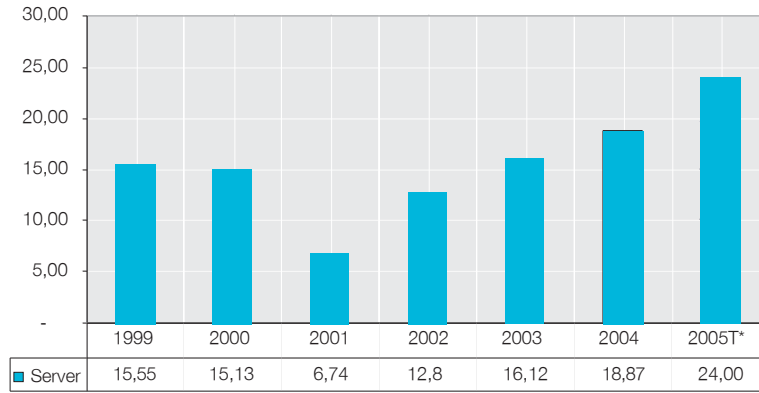


Kaynak: IDC Türkiye, TUBISAD, C Menkul

2.2.1.3 Sunucu ("Server") Ürünleri

Daha çok kurumsal kullanıcılara hitap eden ve desktop ürünler ile notebook ürünlere göre birim fiyatı yüksek olan server ürün satışları yıllara göre çok hızlı olmayan bir artış seyri izlemiştir. 1999 – 2004 yılları arasındaki dönemde ekonomik krizin yaşandığı 2001 yılı hariç server satışlarının ortalama her yıl 12 bin ile 19 bin aralığında seyrettiği gözlemlenmektedir. 2004 yılında Türkiye'de server satışları 18,9 bin adet olmuştur. Türkiye server pazarı ağırlıklı Intel tabanlı sunucuların egemenliğindedir. 2004 yılı sonuçlarına göre, Intel tabanlı sunucu sağlayıcılardan HP-Compaq, IBM ve Dell server pazarının %76'ünü elinde tutmaktadır.

Server Satışları ('000adet) ve Satışların Satıcılar Bazında Dağılımı, 2004



Kaynak: IDC Türkiye, TUBISAD, C Menkul

2.2.2 Yazılım

Yazılım alt grubunun büyüklüğü 1999 yılında 255 milyon USD'den 2000 yılında 375 milyon USD'ye yükselmiştir. Ancak 2001 krizinde, donanım sektöründe olduğu gibi, yazılım sektörü yaklaşık %55 oranında daralma ile 175 milyon USD'ye gerilemiştir. 2004 yılında bir önceki yıla göre %32 seviyesinde artarak 316,4 milyon USD seviyesine yükselmiştir. Yazılım pazar büyüklüğünün 2005 sonunda 390 milyon seviyesine yükseleceği beklenmektedir.

Yazılım alt grubunun toplam ciro bakımından tüm BT pazarı içerisindeki payı, korsan kullanım sebebi ile %13'lük bir pay ile Avrupa ve Amerika'ya göre çok daha düşük seviyelerdedir. Yaygın olarak kullanılan Microsoft Office en çok korsan kullanımın görüldüğü programlardır. 1995 yılında Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin tescil haklarının korunmasını sağlamak amacı ile çıkarttığı kanunlar korsan kullanım oranını düşürmüştür.

İşletim sistemi yazılımları, bilgisayarın içine yüklenmiş bir biçimde satın alındığı için, diğer yazılımlara oranla daha az bir oranda korsan olarak kullanılmaktadır. Tescil hakkı kanunlarının, korsanlığı en çok kullanan fason tedarikçiler üzerinde büyük etkisi olmuştur. Fason tedarikçilerinin büyük kısmı artık lisanslı işletim sistemi yazılımları kullanmaktadırlar.

Yazılım sektöründe ithal ürünler en önemli paya sahipken, Türkiye kökenli yazılımlarda da artış gözlenmektedir. Devlet'in bazı projelerinde yerli yazılımların kullanılmasını zorunlu tutmasından dolayı, Türkiye kökenli yazılım firmalarının paylarındaki artışın devam etmesi beklenmektedir. Türkiye'de üretilen yazılımların büyük kısmı, muhasebe, bordro, insan kaynakları ve tekstil sektöründe üretim amaçlı kullanılmaktadır.

2004 yılı sonuçlarına göre Türkiye'de yazılım pazarında 20 büyük ölçekli şirket faaliyet göstermektedir. Yazılım şirketlerinin bir bölümü hazır paket çözümleri sunarken özellikle sektördeki yerli firmalar belirli ihtiyaçlara uygun yazılım çözümlerini müşterilere sunmaktadır. Microsoft, uygulama yazılımlarında %12'lik pay ile IBM ise sistem yazılımlarında %22 pay ile lider konumdadır. Yazılım alt grubunda belli başlı diğer şirketler Oracle, Havelsan, Logo Yazılım, Likom Yazılım ve Link Bilgisayar'dır.

2.2.3 Hizmetler

Donanım ve yazılım alt sektöründen farklı olarak BT Hizmetleri alt sektörü mevcut BT yatırımları ile ilgili olarak yıllar itibarı ile süregelen ve yapılması zorunlu hizmetleri içermesi nedeniyle 2000 yılı sonunda yaşanan ekonomik kriz ve BT sektöründe küçülmeden önemli oranda etkilenmemiştir. Toplam BT Hizmetleri alt sektörü 2000 – 2004 yılları arasında 288 – 501 milyon USD aralığında seyretmiştir.

BT Hizmetleri alt sektörünün tüm BT pazarı içerisindeki payı yıllar içerisinde %18 – %24 arasında değişmekle birlikte bu payın, büyük şirketlerin -özellikle bankaların- BT operasyonlarını dışarıdan tedarik etmeleri ile artması beklenmektedir. Ayrıca, BT hizmetlerine olan talebin, mevcut sistemlerin üzerine daha yeni teknoloji sistemlerin entegrasyonu sırasında doğacak ihtiyaç ile artması beklenmektedir.

2.2.4 Tüketim Malzemeleri

BT sektöründe tüketim malzemeleri alt sektörü bilgisayar sarf malzemeleri satışını içermektedir. Tüketim malzemeleri 2000 yılında 125 milyon USD seviyesinden, 2001 yılında ekonomik kriz sonrası 75 milyon USD'ye gerilemiştir. 2001 – 2004 yılları arasındaki dönemde yıllık CAGR %28,5 artışla büyüyen tüketim malzemeleri alt sektörünün 2004 yılında 185 milyon USD'lik bir pazar büyüklüğüne ulaştığı tahmin edilmektedir.

2.2.5. Türkiye OEM Ürünleri (Original Equipment Manufacturer Products - Orijinal Bilgisayar Parçaları Üreticileri) Pazarı

Datagate'in ticaretini ve dağıtımını yaptığı ürünlerin çok önemli bir bölümünü OEM ürünleri oluşturmaktadır. Bu nedenle Bilişim Sektörünün donanım pazarının alt bölümlerinden biri olan OEM Ürünleri Pazarı ile ilgili biraz daha detaylı bilgi vermenin doğru olduğunu düşünüyoruz.

Bir bilgisayar, mikro işlemci, sabit disk, anakart, bellek, ekran kartı, optik ürün, monitör gibi 13 ayrı bileşenden oluşmaktadır. Türkiye'de ve tüm dünyada küçük büyük küresel ve yerli bilgisayar üreticileri üretimlerini Orijinal Bilgisayar Parçaları Üreticilerinden direkt ya da dolaylı olarak sağladıkları bu bileşenlerle toplayarak yaparlar. Tüm dünya pazarlarının yedek parça ihtiyaçları da ağırlıklı olarak bu üreticilerin ürettiği bilgisayar parçalardan sağlanır. Söz konusu bu bilgisayar parçaları pazarı genel olarak OEM ürünleri pazarı olarak adlandırılmaktadır.

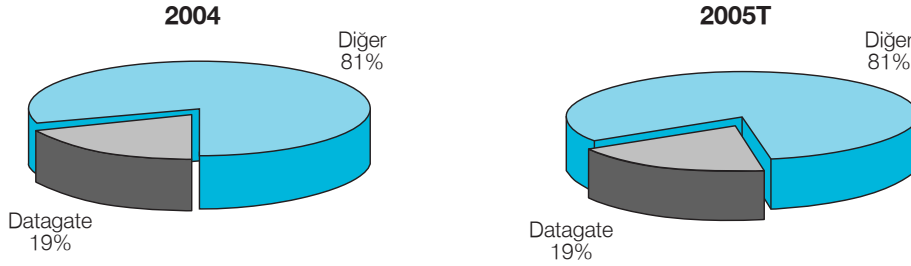
Türkiye'de Bilişim Sektörü OEM ürünleri ile ilgili toplam pazar büyüklüğü hesaplanırken iki ana değişken temel alınmaktadır. Bunlardan ilki yerli PC üreticileri pazar büyüklüğüdür (local assembly PC value). Diğer önemli değişken ise diğer ilave OEM ürünleri (Add-On (additional OEM's)) pazarıdır.

IDC Türkiye verilerine göre, 2004 yılında yerli PC üreticilerinin Pazar büyüklüğü 499 milyon USD seviyesindedir. Aynı dönemde Add-On Pazar büyüklüğü ise 84 milyon USD seviyesinde hesaplanmaktadır. Bu iki rakamın toplamı 2004 yılı için 580 milyon USD seviyesinde bir büyüklüğü vermektedir. Ancak, yerli üretimden kaynaklanan katma değer bu büyüklükten çıkartıldığında 2004 yılı için toplam Türkiye OEM Ürünleri Pazarı 550 milyon dolar seviyesinde hesaplanmaktadır.

Öte yandan, IDC Türkiye 2005 yılı ilk 9 aylık sonuçlara göre yerli PC üreticilerinin pazar büyüklüğünü 500 milyon USD seviyesinde hesaplamaktadır. Bu verilerden hareketle Add-On ile birlikte 2005 yılı tamamı için de 750 milyon USD'lik OEM Ürünleri Pazar büyüklüğü tahmini yapılmaktadır.

Yukarıdaki verilerden hareketle Datagate'in kendi segmentindeki toplam pazar payı yaklaşık %19 olarak hesaplanmaktadır.

Türkiye Toplam OEM Pazarı 2004, 2005T



Kaynak: C Menkul

2.3 BT Sektörünün Büyümesi

Kamu Yatırımları: Çeşitli bakanlıklar ve devlet kurumlarının 2001 yılında yaşanan ekonomik kriz sonrası ertelenen yatırımları 2003 yılından itibaren yeniden devreye alınmaya başlanmış, çok sayıda BT projesi hayata geçmiştir. Özellikle Milli Eğitim Bakanlığı Türkiye'deki bilgisayar okuryazar sayısını artırmak tüm okullara bilgisayar laboratuvarları kurmak için 2004 yılında ihaleler açmıştır. Bakanlık 2004 yılında başladığı bu yatırım projesini 2005 ve 2006 yıllarında Dünya Bankası desteğiyle devam ettirerek, Türkiye'deki tüm okullara bilgisayar laboratuvarı tesis edecektir.

Bunun dışında, yine Adalet Bakanlığının Ulusal Yargı Ağı Projesi 2004 yılında gerçekleştirilerek, büyük bir IT yatırımı yapılmıştır.

Hükümetimiz yukarıdaki Adalet bakanlığı örneğinde olduğu gibi birçok e-devlet projesi planlamış, bir kısmını gerçekleştirmiş, bir kısmı devam etmektedir.

Kamu kurumlarındaki bütün bu projeler ve yatırımlar Türkiye BT büyümesinde çok önemli katkılar sağlamaktadır.

Internet - Adsl & e-Ticaret: Başlangıçta internet ile ilgili olarak kurulan özel şirketler ve servis sağlayıcılar internet kullanımını önemli ölçüde artırmakla birlikte, gelişen teknolojik altyapı ile birlikte Türk Telekom'un yapmış olduğu ADSL yatırımları internet erişimini büyük ölçüde hızlandırmış ve ekonomik hale getirmiştir. Türk Telekom verilerine göre 2005 yılı ortası itibarıyla ADSL sistemi abone sayısı 1,3 milyonun üzerine çıkmıştır. Öte yandan, İnternet Servis Sağlayıcıları ("İSS") hizmetlerinin kalitesini ve ürün yelpazesini artırmışlardır. İSS'ler arasında artan rekabet, altyapı yatırımlarını hızlandırmış, medyanın da İnternet'in gelişimini desteklemesi ile alt ve orta gelir grupları arasında İnternet'in tanınırlığı ve İnternet'e olan talep artmıştır. PC tedarikçilerinin İSS'lerle ortaklaşa olarak düzenlediği ve ödemelerde uzun vadeler tanıdığı İnternet'e giriş paketli kampanyalar da İnternet'in yaygınlaşmasında önemli yer tutmuştur.

Büyük, küçük tüm şirketlerin hemen hemen tamamı, internet bağlantılarını kurmuştur. Başlangıçta bir şirketin internet sitesinin olması bir saygınlık meselesi olarak algılanmasına rağmen daha sonraları ise bu bir zorunluluk haline gelmiştir.

Dünyadaki ve Türkiye'deki birçok şirketin artık elektronik ticaret satış siteleri mevcut olup bu sayede çok geniş kitlelere ulaşmakta ve bu sanal satış mağazaları yolu ile ürünlerinin satış ve pazarlamasını yapmaktadırlar. Artık Türkiye'de bu elektronik ticaret amacı ile nihai kullanıcıya satış yapmak için kurulmuş birçok sanal mağaza mevcuttur. Tüketiciler bu sanal mağazalardan istedikleri ürünü kredi kartı ile ödeyerek satın almaktadır. Sanal mağazalar nihai tüketicilerin almış olduğu ürünlerini istedikleri adrese en kısa sürede teslim etmektedir.

E-ticaret'in önündeki en önemli engellerden biri de Türkiye'deki dağıtım/lojistik kanallarının verimli çalışmamasıdır. Düşük maliyetli ve zamanında dağıtım yapan şirketlerin yaygınlaşması e-ticaret'in toplam ticaret içindeki payını arttıracak önemli bir etken olacaktır.

Bankacılık sektörü, bankacılık işlemlerinin elektronik ortama taşınması ile e-ticaret'te önemli bir yer tutmuştur.

Finansal Sektör Yatırımları: Türkiye'de teknoloji yatırımlarında en önde gelen sektör olan bankacılık sektörü, müşterilerine daha iyi hizmet vermenin artan şekilde daha çok teknolojiye bağlı hale gelmesinden dolayı, önemli boyutlarda teknoloji yatırımı yapmaya devam etmektedir. Büyük bankalar yatırımlarını İnternet Bankacılığı üzerine yaparken, küçük ve orta ölçekli bankalar ise teknoloji yatırımlarını bireysel bankacılık kanallarını güçlendirmek amacı ile kullanmaktadırlar. Bankalar, özellikle 2001 krizinde ertelemiş oldukları bilişim yatırımlarını sektör olarak çok karlı bir dönem yaşadıkları 2003 yılında da gerçekleştirilmemişlerdir. Bankacılık sektörüne 2003 yılında başlayan, 2004 ve 2005 'de devam eden uluslararası banka ortaklık yatırımları önümüzdeki yıllarda İT pazarının önemli müşterisi olmaya devam edeceğini göstermektedir.

Teknolojik Yatırımların Artan Önemi: Hemen hemen tüm şirketler BT teknolojileri kullanımını artırma eğilimindedirler. Klasik muhasebe yazılımları ve ofis otomasyonunun yanı sıra, şirketler, kaynak kullanımını maksimize edecek ve kontrolü arttıracak bilgisayar bazlı çözümler istemektedirler. 2004 yılında, entegre çözüm uygulamalarına olan talep önemli miktarda artmıştır. Elektronik posta şirketler ve bireyler için vazgeçilmez bir iletişim aracı haline gelmiştir.

KOBİ'lerin Bilişim yapılarına verdikleri artan önem: KOBİ'ler dinamik yapıları ile Türk ekonomisinde itici güç vazifesi görmektedirler. Yatırım faaliyetlerini kısıtlı imkânlarla gerçekleştiren bu şirketler, yakın zamana kadar bilişim alanında sınırlı yatırım gerçekleştirmişlerdir. Ancak, gerek yurtiçi gerekse ihracat pazarlarında daha rekabetçi olmak, verimlilik ve üretkenliklerini artırmak, faaliyet gösterdikleri sektörlerde ölçek ekonomisine sahip şirketlerle kıyaslanabilir karlılık elde etmek için KOBİ'ler bilişim yatırımlarına öncelik vermeye başlamışlar ve özellikle 2001 krizinden sonra ekonomideki büyümeden daha fazla pay almak üzere bilişim alanındaki yatırımlarını artırarak devam etmektedirler.

Büyük zincir bilgisayar mağazaları (Retail) ve Ev Pazarındaki Büyüme: Türkiye'deki bilgisayar okuryazarının artması, günlük hayattaki İnternet kullanımının yaygınlaşması ev pazarına çok büyük bir satış gerçekleşmesini sağlamıştır. Bu satış ise 2000 ekonomik krizinden sonra kurulan perakende zincir mağazalar ile gerçekleşmiştir.

Teknolojik gelişmeler ile birlikte ev pazarında yaşanan büyüme nihai tüketicinin birçok ürünü bir arada bulma ve güvenerek satın alma isteği beraberinde büyük perakende mağazaları veya zincir mağazaların doğmasını ve sayılarının her geçen gün artmasını sağlamıştır.

Diğer taraftan yeni ekonomi düzeni, büyük olmanın verdiği güç ile satın alınan ürün fiyatlarının düşmesi son kullanıcıya sağlanan taksitli ödeme kolaylıkları ise son kulacının bu mağazalara gelerek teknoloji ile daha kolay buluşmasını sağlamak sureti ile ev pazarını besleyerek iki yönlü bir büyüme gerçekleşmiş ve hem ev pazarı hem de perakende kanaldaki mağaza sayısı uluslararası yatırımcıların girişi ile birlikte hızlı bir şekilde büyümeye devam edeceği gözlenmektedir.



Bağlı Ortaklıklar

3. Bağlı Ortaklıklar

Bağlı Ortak Adı	Pay Oranı	Tarihi Sermaye
Neteks İletişim Ürünleri Daę. A.Ş.	% 24,00	243.000 YTL

Datagate, Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin ("Neteks") %24 sermaye payına sahiptir. Datagate'in Neteks'deki sermaye payı Datagate'in mali tablolarında özsermaye yöntemine göre konsolide edilmektedir.

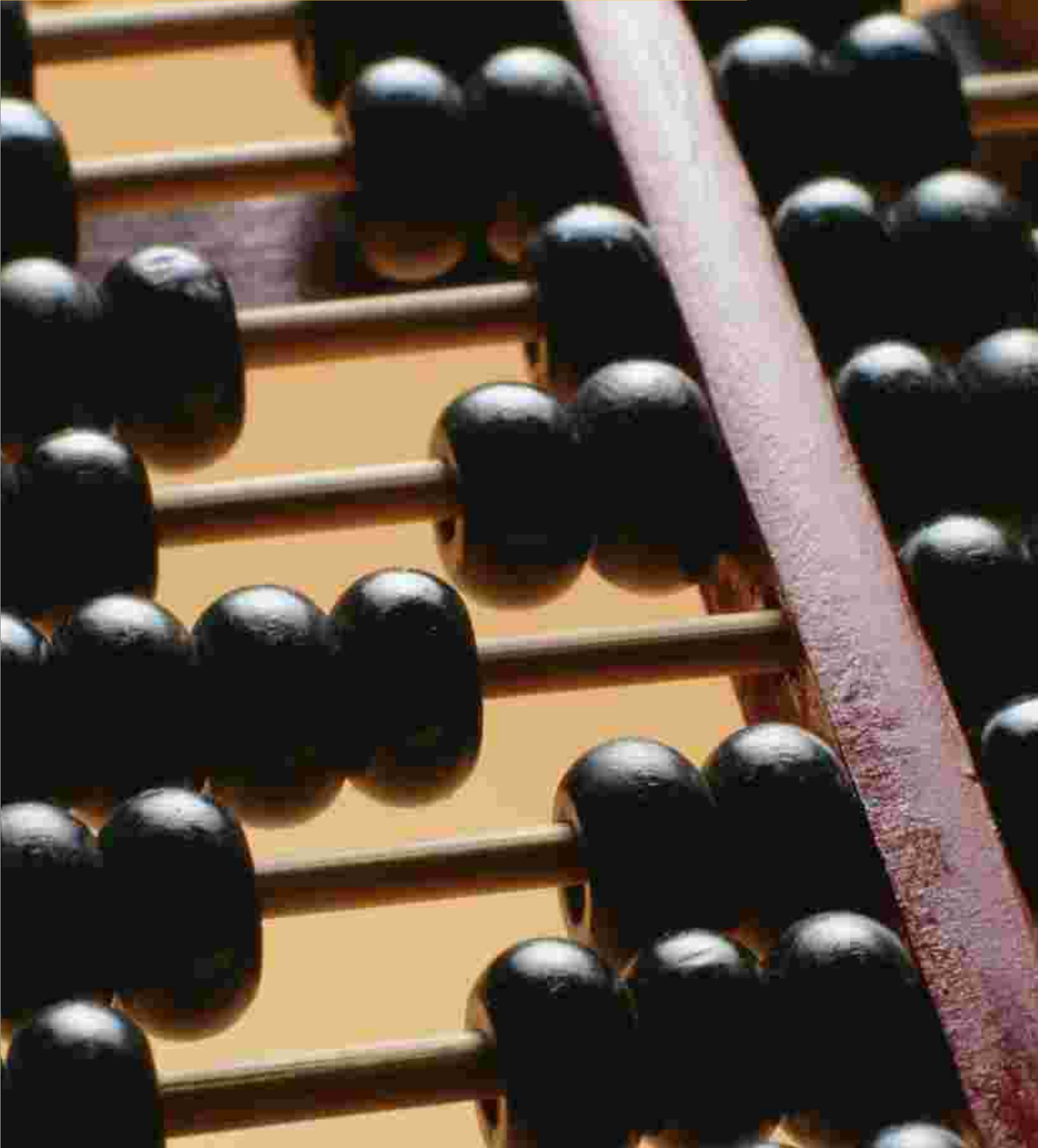
Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.

Neteks 1996 yılında, uçtan uca aę ve iletişim ürünlerini bayi ve iş ortakları ile pazara sunmak hedefiyle kurulmuş bir dağıtım şirkettir. Neteks kuruluşunda, aę ve iletişim teknolojilerinde Türkiye'nin en deneyimli isimlerini bünyesinde barındırmış ve iş ortaklarına eksiksiz hizmet vermeye çalışmıştır. Şirket, kurumsal aę sistemleri alanında Cisco, Nortel Networks, 3Com, HP ve Allied Telesyn gibi firmaların ürünlerinin yanı sıra yine Nortel Networks'e ait Kurumsal Santral Sistemlerini, Corning ve HSC Firmalarının yapısal kablolama ürünlerini, Check Point firmasının Aę güvenliği ürünlerini dağıtmaktadır. 2004 yılında da daha sonra Cisco tarafından satın alınan Linksys ve kablosuz aę ve ADSL ürünleri üreticisi Airties markalarının dağıtımına başlamıştır.

Ürün Grubu	Markalar
Kurumsal Aę Sistemleri	Cisco Nortel Networks 3Com HP Allied Telesyn
Kurumsal Santral Sistemleri	Nortel Networks
Yapısal Kablolama Çözümleri	Corning, HCS
Aę Güvenlięi Çözümleri	Check Point
ADSL ve KOBİ İletişim Çözümleri	Linksys Airties

Neteks, 2005 yılı faaliyetlerinden Bağımsız Denetimden geçmiş ve Sermaye Piyasası Mevzuatı uyarınca Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na göre düzenlenmiş finansal tablolara göre **68.188.515 YTL** satış geliri elde etmiştir. Şirket, söz konusu mali tablolara göre 2005 yılında **507.502 YTL** faaliyet karı ve **353.424 YTL** net kar elde etmiştir.

Şirket'in Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik'tir.



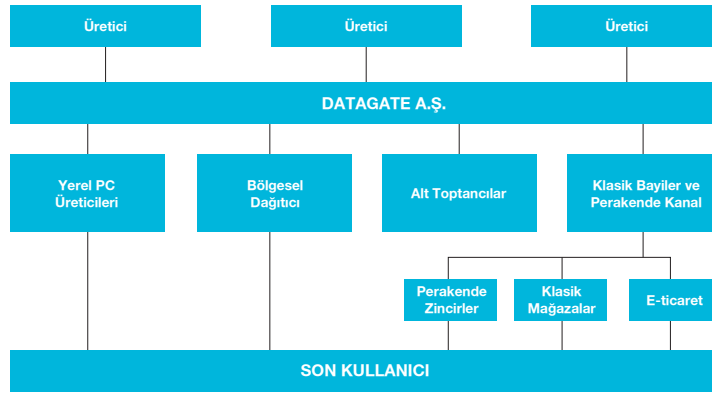
Operasyon

4. Operasyon

4.1. Ürün Tedarik ve Dağıtım Yapısı

Datagate, temel olarak BT Sektöründe yerli bilgisayar üreticilerine yedek parça sağlamaktadır. Bunun dışında ise dizüstü bilgisayar ve lazer yazıcıların satışını da aşağıdaki şemada gösterilen dağıtım kanallarını kullanarak yapmaktadır.

Datagate, satışını yapmakta olduğu ürünleri, ana üreticilerden distribütörlük sözleşmelerine uygun olarak daha önceden belirlenmiş fiyat ve vadelere uygun şekilde Türkiye'ye ithalatını yaptıktan sonra, Türkiye'deki yerli markalı veya markasız bilgisayar üreticilerine satışını yaptığı gibi, bölgesel toptancılara, bayilerine ve perakende mağazalara da satış yapmaktadır. Datagate son kullanıcıya doğrudan satış yapmadığı gibi yakın gelecekte de satış yapmayı planlamamaktadır.



4.2. Tedarikçiler

Şirket'in tedarikçilerinin tamamı uluslararası üreticiler ve tedarikçilerden oluşmaktadır. Bu anlamda Datagate yalnızca dağıtıcısı olduğu ürünlerini, doğrudan üreticisinden almakta ve ithalat yolu ile Türkiye'ye getirmekte ve dağıtımını yapmaktadır. Şirket'in ürün tedarikçileri iki ana grup altında sınıflandırılmaktadır.

i) Türkiye'de Şubesi ya da Ofisi Olan (Türkiye'de Faaliyet Gösteren) Global Üreticiler: (INTEL, SEAGATE, MSI, BENQ, XEROX, PROVIEW (SPRINT-TR)) Datagate'in dağıtımını yapmakta olduğu ürünleri sağlayan üreticilerin birçoğunun Türkiye de kurulu şubeleri veya irtibat ofisleri mevcuttur. Türkiye'de Kurulu Ofisi olan şirketlerden en büyüğü Intel ve Xerox'tur.

Söz konusu global şirketler dağıtım ve tahsilât işlemlerine ek olarak çok sayıda müşteri ile doğrudan temas etmek istemedikleri için daha az sayıda olan dağıtıcılarla çalışmayı tercih etmektedirler. Bu şirketler, dağıtım şirketlerinin performanslarını yakından takip etmekte ve onların iş planlarını kontrol etmektedirler. Ayrıca şirketlerle birlikte pazarlama kampanyaları düzenleyerek dağıtıcılara destek verirler. Büyük müşterilere yaptıkları satışlarda da, genellikle bu müşterileri kendi dağıtıcılarına yönlendirirler.

Üreticiler bu ofislerde bulunan elemanları vasıtası ile hem dağıtıcıları ile haftalık, aylık düzenli görüşmeler yapmakta, müşterileri birlikte ziyaret ederek onların ihtiyaçlarını tespit etmektedir. Bu personel ayrıca dağıtıcıları ile birlikte büyük ihale ve proje işlerini takip etmekte, gelişmelerle ilgili olarak genel merkez ile görüşerek özel fiyatlar almakta ve işin hızlı sonuçlanmasını sağlamaktadır.

Bunların dışında tedarikçiler pazardaki müşterilere ürün ile ilgili teknik eğitimler vermekte, düzenledikleri rutin toplantılarla yeni teknolojiler hakkında pazarı bilgilendirmektedirler. Bu ofislerde bulunan personel pazarlama çalışmaları yapmakta ve işin kendi markaları lehine büyümesini desteklemektedirler.

ii) Türkiye'de Şubesi ya da Ofisi Olmayan (Türkiye'de Faaliyet Göstermeyen) Global Üreticiler: (ACER, VERITAS, VERITEC) Bu şirketler henüz Türkiye'de ofis kurmamışlardır. Dağıtıcılar vasıtası ile ithalat, satış ve pazarlama işlemlerini yürütmektedirler. Pazarlama ve reklâm dokümanlarını dağıtıcılara sağlayarak destek olurlar. Bu şirketler, büyük projelerde finansman desteği de sağlamaktadırlar.

Türkiye'de şirketi veya irtibat ofisi olmayan üretici firmalar ise tüm pazarlama ve satış faaliyetlerini dağıtıcıları üzerinden yapmakta olup, dağıtıcıları yılda en az iki kez olmak üzere ziyaret ederek iş planları uygulamasını gözden geçirmekte, yıllık satış hedeflerinin gerçekleşmesini kontrol ve takip etmektedirler.

4.3. Dağıtım Kanalı

Datagate, bir dağıtım şirketi olarak tedarikçilerden ürünleri satın almakta ve bu ürünleri daha sonra bilgisayar üretiminde kullanacak yerli bilgisayar üreticilerine, küçük bayi teşkilatına satacak bölgesel toptancılara, son kullanıcıya satacak bayilerine ve irili ufaklı zincir mağazalara satmaktadır. Datagate'in satış yaptığı ve Türkiye'de BT ürünlerini son kullanıcıya ulaştıran dağıtım kanallarının yapısı aşağıda özetlenmiştir:

4.3.1. Yerli Bilgisayar Üreticileri

Bu müşteriler Datagate'in en büyük müşteri grubunda yer almaktadır. Yerli bilgisayar üreticilerini başlıca iki grupta toplamak mümkün olacaktır.

a) Büyük Yerli Üreticiler (Büyük Yerli Markalar):

Türkiye'de uzun süredir kendi markası ile masaüstü, dizüstü ve sunucu yapan markalardır. Bu markalar özellikle son yıllarda marka bilinirliğini artırmak suretiyle masaüstü bilgisayar üretim ve satış adetlerinde çok önemli büyümeler gerçekleştirmiş ve uluslararası markaların yerini almıştır. Bu markaların standartlara ve teknolojik gelişmelere uygun bilgisayar üretmeleri, süreç içinde pazarda marka bilinirliğinin ve satış hacimlerinin yükselmesi, daha iyi koşullarda ürün satın almalarını sağlamış ve fiyat rekabeti ile bilgisayar tüketicilerinin tercihi haline gelmeyi başarmıştır. Bu firmalar üretmiş oldukları bilgisayarların satış sonrası garanti ve teknik hizmetlerini de düzenli olarak sağlamaktadır. Son yıllarda yürürlüğe giren tüketiciyi koruma kanunundaki düzenlemeler ile birlikte daha iyi koşullarda hizmet verilmesi zorunlu hale gelmiştir.

Bizim büyük sistem üreticileri diye adlandırdığımız bu firmaların yıllık satış adetleri 2004 yılı sonuçlarına göre 80.000-15.000 adet aralığında masaüstü bilgisayara ulaşmıştır. Türkiye'de bu kategoride bulunan yerli bilgisayar markaları şunlardır: Casper, Vestel, Escort, Keysmart, Koç, (Beko, Arçelik, Keysmart) Exper, Aidata, Pro 2000. Bu markaların üretimlerinin tamamı Vestel hariç Marmara Bölge'sindedir (İstanbul). Bu markaların üretimleri kendi personeli tarafından yapılmakta olup, yine kendilerine ait satış ve dağıtım kanalları mevcuttur. Bu gruptaki birkaç markanın kendilerine ait anlaşmalı zincir mağazaları mevcuttur.

b) Küçük Yerli Üreticiler (Küçük Yerli Markalar):

Bu grupta yer alan bilgisayar üreticileri birinci gruba yakın olan markaları bilinirliği yükselen, üretim standartları gelişmiş, fakat yıllık satış adetleri 20.000 adedin altında olan yerli bilgisayar üreticileridir. Bu markaların sayıları ise yaklaşık 20 kadar olup, bir kısmı Marmara Bölgesi'nde bir kısmı ise Anadolu'nun farklı coğrafi bölgelerine dağılmıştır. Gelişmekte olan bu markalar yine kendilerine ait personel ile bilgisayar üretimlerini yapmakta, kendi satış ve pazarlama kadroları ile satış pazarlama faaliyetlerine devam etmektedirler.

4.3.2. Distribütörler ve İthalatçılar

Türkiye'de ulusal dağıtım yapan bilgisayar şirketleri kendi ürün portföyü ile rakip olmayan ürünleri, yine kendi ürün portföyünü zenginleştirmek için Datagate'ten satın almakta ve kendi dağıtım kanalları vasıtası ile satışını yapmaktadır. Bu gruptaki müşterilerin ülke çapında büyük bir dağıtım örgütü ve geniş bir organizasyon yapısı bulunmaktadır. Müşteri sayıları 1000-6000 arasındadır. Bu firmalarda çalışan sayıları 100- 300 arasındadır.

4.3.3. Bölgesel Alt Toptancılar

Bölgesel Alt toptancılar kendilerine belirlemiş oldukları coğrafi bölgede veya kendi şehirlerinde bir alt bayilik teşkilatı kurarak bilgisayar ürünlerine ait tüm ürünleri satan şirketlerdir. Bu firmalar ürünlerini Türkiye'deki distribütörden temin ederek satmaktadır. Hemen hiçbir bölgesel alt toptancı ürün ithalatı yapmaz. Kendi belirlemiş oldukları satış hedefleri veya Türkiye'deki üretici temsilcilerinin prime dayalı olarak vermiş oldukları hedeflere ulaşmak için ana dağıtıcıdan ürünü alarak satışını yaparlar.

Bu firmalar distribütör firmalardan yüksek adetli satın alma yaptıklarından daha iyi fiyat ve vade koşulları ile ürün sağlamaktadır. Bu firmaların kendi satış, pazarlama lojistik, mali ve idari işler kadrolaşmasını tamamlamış firmalardır. Bu firmalarda çalışan sayısı 50- 75 kişi seviyesindedir.

4.3.4. Klasik Bayiler

Çalışan sayısı 5-25 kişiden oluşan oldukça küçük firmalardır. Kendilerine özgü çözümleri yoktur. Hedef kitleleri KOBİ'ler ve ev pazarıdır. Türkiye'de sayısal olarak 4,000-5,000 civarında olup BT sektöründeki büyük niceliği oluşturan gruptur.

Hedef kitleleri teknolojiyi daha basit düzeyde kullanan müşteri grupları olması sebebi ile ve kısıtlı kaynaklara sahip olduklarından know-how düzeyleri düşüktür.

Bu firmalar %100 dağıtıcı firma kaynaklarıyla işlerini sürdürürler. Satışları, Markalı ürünlerden çok OEM (orijinal bilgisayar parçaları) ürünleri ve çevre birimlerine dönüktür. Kendileri bir bilgisayarı oluşturan parçaları satın alarak markasız bilgisayarlar üreterek satışını yapar ve servisini verirler.

4.3.5. Perakende Kanal

Bu kategoriye vitrinleri olan mağazaların satış organizasyonları girmektedir. Datagate için 3 tip perakende grubu mevcuttur.

a) Perakende Zincirler

Perakende zincirler Teknosa, Vatan, Gold, Elektronik Partner, Bimeks, NT gibi aynı ad altında birden fazla mağazası olan büyük gruplardır. Bunların ana satış konusu Bilgisayar, cep telefonları, mobil ürünler ve ev elektroniği ürünleri oluşturmaktadır.

b) Klasik Bilgisayar Mağazaları

Bu mağazalar zincir mağaza kavramından uzak olmasına karşın hem çalışan insan sayısı hem de satış hacimleri açısından sektörde önemli bir yer işgal etmektedirler. Bu mağazaların yönetimi genellikle şirket ortakları tarafından yürütülmekte olup çalışan müşteri temsilcileri sayıları yüksek, zincir mağazalarda olduğu gibi müşteri aradığı bütün ürünleri bir arada bulabileceği güçlü stok yapısına sahip, kendi finansal çözümleri olan, mağazacılık yapmaya uygun büyük alışveriş merkezlerinde veya yaya trafiğinin çok olduğu ana caddelerde bulunan işletmelerdir. Bunlar Türkiye'nin genellikle büyük şehirlerinde faaliyet göstermektedir.

c) E-Perakende

Bu kanal tamamıyla internet ortamında sanal dükkân açıp faaliyet gösteren sanal marketlerden oluşuyor. E-ticaret son internet erişiminin yaygınlaşması ile son birkaç yılda dünyada ve ülkemizde çok önemli bir noktaya gelmiştir. İşletme maliyetlerinin aşağı çekilmesi, yaygın satışın artması ve karlılığın yükselmesi için Datagate bu müşteri segmentine büyük önem vermektedir. Bu amaçla kurulmuş adlı elektronik ticaret satış sitesinden yalnızca kendi bayilerine şifreli olarak satış yapmaktadır. Datagate elektronik ticaret ile nihai tüketiciye ürün satmayı planlamıyor.

4.4. Lojistik

Datagate Türkiye'nin 73 ilinde 1300'ü aşkın bayisine, merkezi İstanbul'da bulunan lojistik merkezlerinden 52 çalışanı ile dağıtım yapmaktadır. İstanbul ilinde bulunan bayilerine kendi araçları ile diğer şehirlerde bulunan bayilerine anlaşmalı olduğu Yurtiçi Kargo A.Ş ile dağıtım yapmaktadır.

1992 yılında kurulan Ankara irtibat bürosu ve 1995 yılında kurulan İzmir irtibat bürosu "bölge müdürlükleri" olarak faaliyet göstermektedir. Ankara ve İzmir bölgelerinde bulunan personelimiz on-line olarak merkezdeki bilgisayar sistemini kullanmakta olup buradan anında stok ve ürün bilgilerine ulaşmakta ve sipariş alabilmektedir. Ankara İç Anadolu, İzmir, Ege bölgelerinden sorumludur. Bu bölgelerin dışında bulunan diğer bölgeler İstanbul Merkez Ofis sorumluluğundadır. Şirketin ayrıca İstanbul AHL serbest bölgesinde ve Dubai Jebel Ali Serbest bölgesinde şubeleri bulunmaktadır.

Datagate'in İstanbul'da bir lojistik merkezi ve serbest bölgede kendine ait deposu bulunmaktadır. İstanbul'daki lojistik merkezinde 12 kişi çalışmaktadır. Ayrıca lojistik merkezinde minibüs ve kamyonlardan oluşan bir dağıtım filosu bulunmaktadır. Şubeler arası bilgi akışı, faturalama ve tahsilât işlemleri online olarak gerçekleştirilmektedir.

Datagate ayrıca İndeks Bilgisayar Sistemleri Müh. San. Tic. A.Ş.'nin bağlı ortaklığı olduğundan İstanbul içinde yapmış olduğu dağıtımlarda İndeks Bilgisayar'ın araç filosundan da yararlanmaktadır.

4.5. Faturalama ve Tahsilât

Datagate Türkiye'deki irili ufaklı bilgisayar üreten, yedek parça alımı ve satımı yapan neredeyse her kuruluşa mal satmaktadır. Dağıtım kanalı içerisindeki yerli bilgisayar şirketlerinin, ulusal distribütörlerin ve bölgesel toptancılar ile perakende kanalda faaliyet gösteren tüm müşterilerin finansal yapısı klasik bayilere oranla çok daha güçlüdür. Datagate Türkiye'de toplam 1.300 civarında şirket ile ticaret yapmakta olup, risk yönetimi açısından alacak riskini en aza indirmek için kendi organizasyonu ve çalışma sistemini kurarak gerekli önlemleri aldığı gözleniyor. Alınan önlemler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- a) Sektörde 1 yılını doldurmamış firmalar ile nakit çalışma: Sektörde bir yılını doldurmamış bilgisayar firmaları ile nakit dışında çalışılmamaktadır.
- b) Cari hesaplar departmanı içerisindeki personel müşterilerin sürekli ve düzenli olarak bayilerin istihbaratlarını yapmaktadırlar. Bu çalışmalar firmaların çalıştığı diğer firmalar ile olan cari hesaplar ilişkileri yanında, banka ve diğer finans kuruluşları ile olan çalışmalarını, yazılan çeklerinin olup, olmadığı gibi birçok bilgiyi edinmektedirler.
- c) Kredi Komitesi: Sektörde bir yılını doldurmuş firmalar ile kredi limit artırımında bulunan firmaların gerekli istihbarat çalışmaları istihbarat ekibince düzenlenerek, her hafta Salı ve Çarşamba günleri toplanan kredi komitesine sunulur. Kredi komitesi, Grup mali işlerden sorumlu genel müdür yardımcısı başkanlığında finansman müdürü, cari hesaplar şefi, istihbarat elamanı ve satış müdüründen oluşur. Belirgin bir rakamın üzerindeki krediler ise Ortaklar Kurulu veya Genel Müdür'e götürülür. Çalışma şeklini belirler ve gerekirse, bayiden teminata avallî çek alınmasını, ipotek talep edilmesini ister.
- d) Arşivleme: Kredi komitesinden geçmiş tüm bayilerin bilgileri cari hesaplar departmanı içerisinde arşivlenir.

4.6. Teknik Hizmet ve Müşteri Hizmetleri

Şirket, satış sonrası garanti kapsamında olan tüm ürünlerin arızalı olanlarının bir kısmını geri alarak bu ürünleri üreticilerine ileterek, iade etmiş olduğu ürünlerin bedelini kredi notu olarak üreticiden tahsil etmektedir. Şirket ürünlerin bir kısmını yurtdışına göndererek tamir edilmesini sağlamaktadır. Satışını yapmakta olduğu bazı ürünlerin satış sonrası arıza hizmetlerini, üreticilerin atamış olduğu servislere göndermek sureti ile tüketicinin korunması kanunu hükümlerine uygun olarak tamir ve bakımının yapılmasını sağlamaktadır.

Şirketin bu işle ilgili olarak satmış olduğu ürünleri seri numaralarından takip ettiği bir arıza kabul servisi bulunmaktadır. Arıza kabul servisi ürünlerin seri numaralarından kime hangi tarihte satış yapıldığını tespit ettikten sonra ürünü teknik ekibe teslim ederek ürünün sorununun tespitini sağlamakta, bu tespit yapıldıktan sonra ilgili ürünle ilgili arıza kabul, servis, değişim ya da onarım sürecinin başlamasını sağlamaktadır.

Şirket servis işini bir gelir merkezi olarak görmemekte, satış sonrası hizmet verilen bir bölüm olarak konumlandırmaktadır.

4.7. Pazarlama ve Satış

BT sektörünün yapısı nedeni ile Datagate'in dağıtımını gerçekleştirdiği ürünlerin teknolojileri ve fiyatları sürekli olarak değişmekte ve yenilenmektedir. Bu nedenle etkin ve verimli stok yönetimi ile stok devir hızları şirketlerin operasyonel performanslarını önemli ölçüde etkileyebilmektedir. Yurtdışı teknoloji pazarları günlük olarak takip edilerek, fiyatlandırmaların bu çerçevede gerçekleşmesi sağlanmaktadır. Ürünler tarafındaki bütün bu işlemlerde planlama ve uygulamanın başında Pazarlama Müdürü bulunmaktadır. Pazarlama Müdürünün altında ise Ürün Müdürleri bulunmaktadır.

Datagate, sektörün dinamik yapısı gereği her ürün grubu için bir ürün müdürü istihdam etmektedir. Ürün müdürleri sorumlu olduğu markaya ait ürünlerin satın alma siparişlerinin üreticilere verilmesi, üreticiler ile aylık, 3 aylık ve yıllık hedeflerin takibi ve raporlanması, ürün teknik eğitimlerinin üreticilerden alınması ve şirket içi müşteri temsilcilerine ve müşterilere eğitim verilmesinden sorumludur.

Halen şirkette 7 adet Ürün Müdürü ve bir Ürün Müdür yardımcısı, bir adet Pazar İletişim Uzmanı bulunmaktadır.

Ürün müdürleri stok devir hızının yüksek olması için aşağıdaki görevleri üstlenmişlerdir:

- 1) Etkin bir piyasa araştırması ve iş planı çerçevesinde, pazarın beklentilerini saptamak, ürünlerin geçmiş performansını araştırmak, pazar araştırması verilerine göre rakip ürün ve şirketlerin konumlarını belirlemek,
- 2) Olası teknolojik değişiklikleri güncel biçimde takip etmek, ürünlerin pazarlanabilir geleceği öngörüsü, fiyat/performans analizi ve stok durumunu da dikkate alarak, ürünlerin sipariş edilmesini sağlamak, lojistik, ithalat ve finans bölümleri ile üst düzeyde koordinasyon oluşturarak, ürünlerin sağlıklı bir biçimde sevkinin ve depolanmasını, gerektiğinde sipariş değişikliği ve iptallerini, ürün bedellerinin üreticilerle yapılan sözleşme hükümlerine uygun ödenmesini, gerektiğinde lojistik elemanlarına ürün eğitimini sağlamaya ek olarak stok devir hızının sürekli denetimini yapmak, yaşlanmış envanterin artılması için özel satışlar, genel kampanyalar planlamak ve gerçekleştirmek,
- 3) Tüm pazarlama, reklâm, promosyon işlevleri ile gerek genel ve gerekse münferit bütün bayi ve kanal ilişkilerini yürütmek, kanalın ve satış kadrolarının sürekli olarak ürün yelpazesine ilişkin eğitimleri organize etmek, ürün gurubu ve bölge bazında, ürün ve bayi analiz ve değerlendirmeleri yapmak, ürünün maliyetine, kanal yapısına uygun ve şirket karlılık hedeflerini sağlar biçimde fiyatlandırılmasını ve her türlü fiyat değişiklikleri yapmak,

4) Bölümünün/ürününün gelir ve brüt karlılık hedeflerine ulaşmasını sağlamak, müşteri hizmetleri müdürü ve lojistik müdürü ile birlikte değiştirme amaçlı çıkan ürünler deposuna ilişkin işlemlerin denetimini, ürün iade işlemlerinin denetimini yapmak, gerektiğinde talep edilen konfigürasyon değişikliklerini denetlemek ve onaylamak promosyon ürünleri ve üretim deposu ile stoktaki ekonomik değeri kalmayan veya hurda ürünlerin denetim ve artırılmasını sağlamak,

5) Mevcut ürün yelpazesinin performansını kovuşturmaktan ve performansın iş planına uygunluğunu denetlemek; aylık, üç aylık veya dönemlik iş planları yapmak, üreticilerle yapılan sözleşmelere uyum, üretici plan ve programlarında belirlenen, fiyat farkı iadeleri, ürün iadeleri, stok koruma ödemeleri, duyurulan her tür prim, ödül, geri alma işlerini organize etmek,

6) Tedarikçilerin ürün grupları ve diğer yetkililerle olan ilişkileri yönetmek ve Datagate'i üreticiler nezdinde temsil etmek, pazar araştırmaları yaparak rakip ürün ve şirketlerin konumlarını analiz etmek, elde ettiği bulguları diğer bölümler ve yönetim ile paylaşmak.

Datagate'in satış ve pazarlama kampanyaları tedarikçi firmaların işbirliği ile yapılmaktadır. Genellikle şirket ve tedarikçi firma ortak bir pazarlama bütçesi üzerinde anlaşarak kampanyaya başlarlar. Kampanya aktiviteleri, elektronik posta duyuruları, seminerler, aylık müşteri organizasyonları ve broşürler ile yapılmaktadır. Müşteriler ile bilgi alışverişi, web üzerinden, e-mail veya faks ile sağlanmaktadır.

Şirket'in satış ve pazarlama organizasyonu aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

a) İstanbul Merkez Satış Departmanı:

Şirketin satış organizasyonunun başında satış müdürü bulunmaktadır. İstanbul, Ankara ve İzmir şubelerde bulunan Müşteri temsilcilerinin tamamı satış müdürüne bağlıdır. Şirketin düzenli alışveriş eden her müşterisinin sistemde kayıtlı olan cari hesap kartında müşterinin bütün bilgileri kayıtlıdır. Bu anlamda her müşterinin bir Müşteri Temsilcisi mevcuttur. Müşteriler ya da Müşteri Temsilcileri iletişimi telefon ya da elektronik haberleşme yöntemi ile sağlamaktadırlar. Gündelik işlemlerin dışındaki proje ve adetli alımlara ilişkin teklifler ve kabuller yazılı olarak yapılmaktadır. Şirketin Satış Müdürünün ve Müşteri Temsilcilerinin düzenli olarak yapmış oldukları ziyaretler satış hacminin büyümesine katkıda bulunmaktadır.

Halen şirkette şubeler dâhil 10 adet Müşteri temsilcisi mevcuttur.

b) Yerli bilgisayar üreticileri müşteri ilişkileri danışmanı:

Yerli bilgisayar üreticileri şirketin müşteri portföyünde önemli bir yer işgal etmekte olduğundan bu müşterilere özel bir müşteri ilişkileri danışmanı atanmış böylelikle yerli bilgisayar üreticilerin vermiş oldukları siparişten itibaren, üretim ve yol bilgisinin düzenli bir şekilde üreticilere aktarılmasını, ürünlerin ithalatının yapılmasını takiben faturalanmasına ve sevkine kadar olan süreci takip eder.

c) Kanal Geliştirme bölümü:

Şirketin bu bölümü 2005 yılında kurulmuştur. Bu bölümün amacı şirkete yeni müşteri kazandırmak için Anadolu da bilgisayar firmalarını ziyaret ederek, onların şirketle çalışmaları için etkin bir pazarlama faaliyeti yürütmektedir. Burada özellikle üzerinde durulan konu, müşterinin kredilendirme prosedürüne uygun bir şekilde kredilendirilmesi, ziyaret edilen müşterinin Datagate'in ürün portföyüne ve satış stratejilerine uygun bir firma olmasına dikkat edilmektedir. Bu bölümde 2 personel istihdam edilmektedir.

d) Elektronik Satış Departmanı:

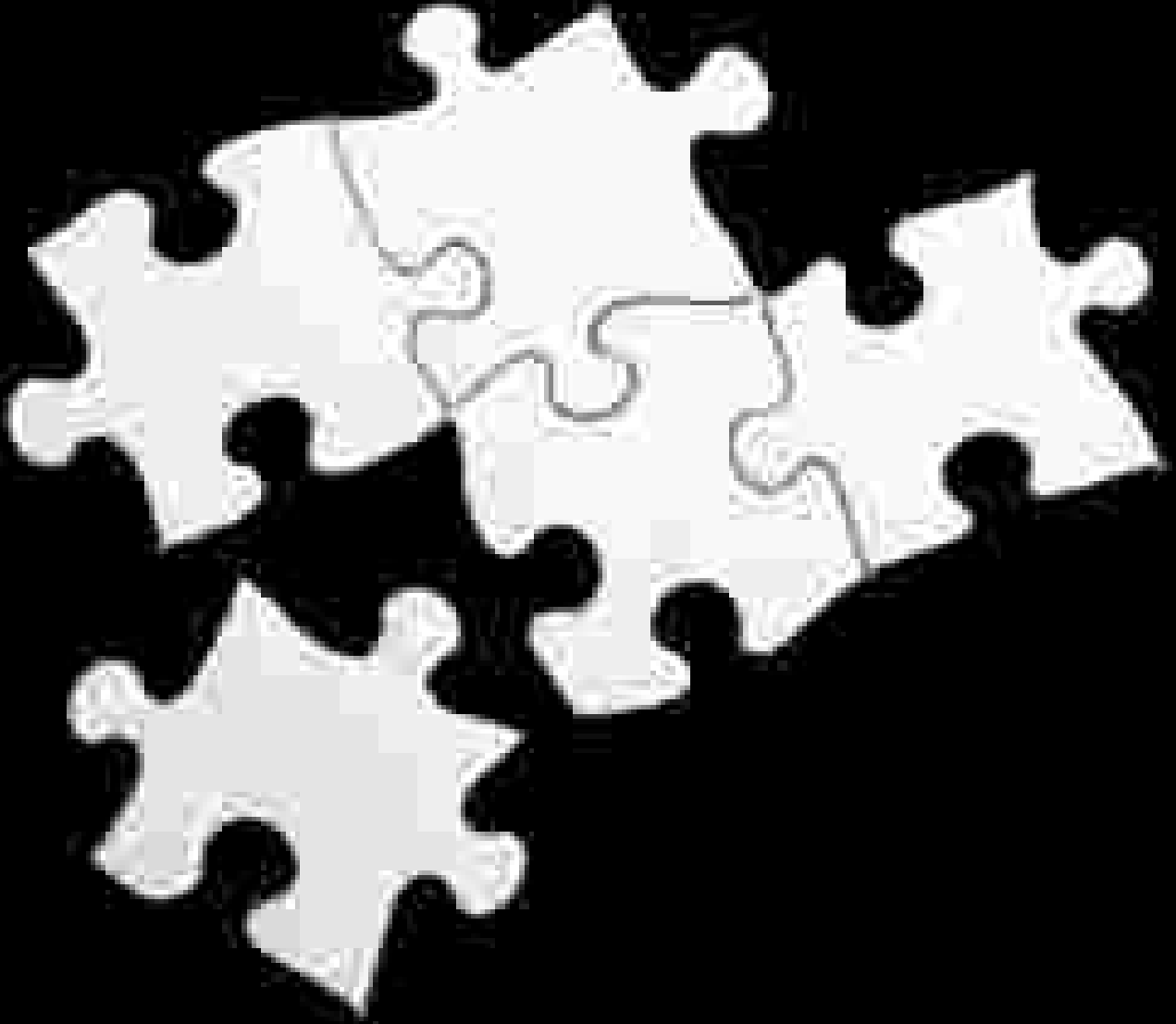
Şirketin dağıtım kanalı yapısındaki tüm bayilere www.dgpazar.com sitesinden sipariş, ödeme, ürün yönetimi ve şirket ile ilgili bilgilendirme servisi verilmektedir. Şirketin web sayfasının düzenlenmesi, geliştirilmesi, bayiler ile sözleşmelerin yapılması, sipariş ve kampanyalar yönetiminin icra edilmesi işlemlerinden sorumludurlar. Bu iş ile ilgili olarak çalışmakta olan 2 personel mevcuttur. Elektronik ticaret sitesi 2005 yılında hizmete açılmış ve halen 1.300 adet kayıtlı müşterisi mevcuttur.

e) Ankara Bölge:

Dağıtım kanalında tüm Ankara ve İç Anadolu'daki bayilere tüm ürünlerin satış işlemlerinde hizmet vermektedir. Şubede satış işlemlerini yürüten bir personelimiz bulunmaktadır.

f) İzmir Bölge:

Dağıtım kanalında tüm İzmir ve Ege'deki bayilere tüm ürünlerin satış işlemlerinde hizmet vermektedir. Şubede satış işlemlerini yürüten bir personelimiz bulunmaktadır.



5. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu

1. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı

Şirketimiz 01.01.2005 – 31.12.2005 faaliyet döneminde Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkelerine uymaktadır ve bunları uygulamaktadır.

SPK tarafından 04.07.2003 tarih ve 35/835 sayılı kararı ile kabul edilen ve Temmuz 2003’de kamuya açıklanmış olan “Kurumsal Yönetim İlkeleri”nin uygulanması özellikle halka açık şirketlerin kredibilitesi açısından daha da fazla önem taşımaktadır. Şirketimiz, iyi kurumsal yönetim uygulamalarının şirket, pay sahipleri ve ülke açısından son derece olumlu görmektedir. Şirket açısından Kurumsal yönetim ilkelerinin benimsenmiş olması düşük sermaye maliyeti, şirket imajının yükselmesi, finansman imkânlarının ve likiditenin artması, yerli ve yabancı yatırımcıların şirkete ilgisinin artması yönünde önemli fırsatlar yaratacaktır. Pay sahipleri açısından bakıldığında daha şeffaf bir yönetim ve daha fazla bilgiye ulaşabilecekleri bir yapı olacaktır. Ülke açısından bakıldığında ise ülke imajının yükselmesi, yabancı sermaye girişinin artması, sermayenin yurt dışına kaçmasının önlenmesi, kaynakların daha etkin kullanılması, ekonominin ve sermaye piyasalarının rekabet gücünün artması anlamına gelmektedir.

Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan uygulamalar şirket yönetimi tarafından prensip olarak benimsenmiş olup, söz konusu mevzuat değişiklikleri gerçekleştiği anda, açıkta kalan hususlar ivedilikle hayata geçirilecektir. Dönem içerisinde Kurumsal Yönetim konusunda çalışmalar yapılmış ve uygulanması için gerekli politikalar belirlenmiştir.

BÖLÜM I PAY SAHIPLERİ

2. Pay Sahipleri ile İlişkiler Birimi:

Şirketimizde pay sahipleri ile olan ilişkilerin yürütülmesi amacıyla Yatırımcı İlişkileri Birimi oluşturulmuştur. Genel Müdür Salih Baş’a bağlı olarak faaliyet göstermekte olup bilgileri aşağıya çıkarılmıştır.

Ad ve Soyadı	Unvanı	E-mail adresi	Telefon no
Salih Baş	Genel Müdür	sbas@datagate.com.tr	0-212-321 41 41
Naim Saraç	Index Grup İç Denetim Müdürü	nsarac@index.com.tr	0-212-312 05 05
Banu Sürek	Mali İşler Müdürü	bsurek@datagate.com.tr	0-212-321 41 41
Emre Bağcı	Muhasebe Şefi	ebagci@datagate.com.tr	0-212-321 41 41

Yatırımcı İlişkileri Birimi, pay sahiplerine ve aracı kurum analistlerine yönelik bilgilendirme faaliyetlerinde bulunmak, bu amaçla telefon, faks veya elektronik posta ile yöneltilen soruları yanıtlamak amacıyla kurulmuştur. Ayrıca yatırımcılardan veya aracı kurumlar tarafından yöneltilen sorular SPK Seri: VIII No:39 sayılı “Özel Durumların Kamuya Açıklanmasına İlişkin Esaslar Tebliği” çerçevesinde cevaplanacaktır. Bununla beraber şirketimiz, yılın ilk aylarında Index Grup adına yapılan basın toplantısına katılarak geçmiş yılı değerlendirmekte ve ilgili yıl hedeflerini yayınlayarak yatırımcılarımızı bilgilendirmektedir. En son 21.03.2006 tarihinde grup şirketleri için yapılan basın toplantısında faaliyetler hakkında bilgi verilmiştir.

3. Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı:

Pay sahipleri bilgi taleplerini telefon, faks veya elektronik posta yolu Şirketimize iletmektedirler. Şirketimiz Şubat 2006’da halka açılmıştır.

Şirketimizde pay sahiplerinin bilgi edinme haklarının kullanımında, pay sahipleri arasında ayırım yapılmamaktadır.

Yıllık olarak yapılan olağan basın toplantısının haricinde genel bilgilendirme yöntemini İMKB’ye yapılan özel durum açıklamaları oluşturmaktadır. Pay sahiplerinin bilgi edinme haklarını etkin olarak sunabilmek amacıyla **www.datagate.com.tr** adresindeki yatırımcı bölümünde detaylı bilgilere yer verilmiştir.

Burada yer alan bilgiler;

Firma Bilgileri (Adres, Telefon, Ortaklık Yapısı, Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu, Denetlemeden Sorumlu Komite Üyeleri, Bağlı Ortaklıklar, İletişim vs)

Mali Tablo ve Dipnotlar (Her çeyrek bazında şirketin mali tablo ve dipnotları internet sitesinde yer alır)

Faaliyet Raporları

Genel Kurul (2005 Yılına ait genel kurul yapıldıktan sonra konulacaktır)

Özel Durum Açıklamaları ve Halka Arz ile ilgili bilgiler

Ana sözleşmede özel denetçi atanması talebi bireysel bir hak olarak ayrıca düzenlenmemiştir. Pay sahiplerinin bilgi alma haklarını teminen, azınlığı teşkil eden pay sahiplerinin şüphelendikleri ve incelenmesini istedikleri konuları Denetimden Sorumlu Komite'ye iletmelerini ve bu kanalla konunun incelenmesi ilke olarak benimsemiştir.

4. Genel Kurul Bilgileri:

Şirketimiz Şubat 2006'da halka arz edilmiş olup halka açık bir genel kurul henüz düzenlenmemiştir. 2006 yılında 2005 yılına ait genel kurul 28.04.2006 tarihinde saat 11:00'da Cendere Yolu No:23B Kâğıthane/İstanbul adresinde düzenlenecektir. Toplantıya davet kanun ve ana sözleşmede belirtildiği üzere gündem ile birlikte Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinde ve Hürses ve Referans gazetelerinde toplantı tarihinden 22 gün önce ilan edilmiştir. Nama yazılı pay sahiplerinin genel kurula katılımını teminen pay defterine kayıt için herhangi bir süre öngörülmemiştir. Genel kurul öncesinde olağan genel kurul gündemi, kar dağıtım önerisi, denetçi raporunu içeren faaliyet raporu toplantıdan önce şirket merkezinde ve şirket internet adresinde pay sahiplerinin tetkiki için hazır tutulacaktır. Bölünme, önemli tutarda mal varlığı alımı, satımı, kiralanması vb. önemli nitelikteki kararların genel kurulda alınması konusunda ana sözleşmede hüküm yoktur. Bu tür kararlar yönetim kurulu tarafından alınmaktadır.

Genel Kurula katılmak isteyen ortaklarımızın sahibi oldukları kayıtleştirilmemiş paylarını bir bankaya bloke ettirerek alacakları payların tertip/ grup, seri no, kupür ve tutarını ihtiva eden bloke makbuzunu, paylarını İstanbul Menkul Kıymetler Borsası aracı kurumlarındaki yatırım hesaplarında bulunduran ortaklarımızın ise ilgili aracı kurumlar vasıtasıyla Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.'den alacakları bloke mektuplarını veya paylarını doğrudan doğruya Şirketimize ibraz ederek toplantıdan en az bir hafta önce giriş kartlarını almaları bizzat veya bir temsilci vasıtası ile Genel Kurul toplantısı'na katılmaları gerekmektedir. Genel Kurul tutanakları, toplantısı sonrasında şirket internet adresinde hissedarların incelemesine açık tutulacaktır.

5. Oy Hakları ve Azınlık Hakları:

Genel olarak oy hakkında imtiyaz yoktur. Bununla birlikte,

- Ana sözleşmenin Yönetim Kurulunu Belirleyen 9.maddesi uyarınca, "Yönetim Kurulu Üye sayısının yarısından bir fazlası A Grubu pay sahiplerinin göstereceği adaylar arasında seçilir" ibaresi bulunmaktadır.

- Ana sözleşmenin "Genel Kurul" bölümünü düzenleyen 12. maddesi uyarınca "Türk Ticaret Kanunu'nun 341, 348, 356, 359, 366, 367 ve 377"nci maddelerinde esas sermayenin en az onda birini temsil eden pay sahiplerine tanınan haklar, şirketin ödenmiş sermayesinin en az yirmide birini temsil eden pay sahipleri tarafından kullanılır.

Karşılıklı iştirak içinde olan pay sahibi şirket bulunmamaktadır. Ana sözleşmenin yukarıda açıklanan hükmü uyarınca azınlık paylarının yönetim kurulunda temsil edilmesi ve birikimli oy kullanması yönteminin kullanılması söz konusu değildir.

6. Kâr Dağıtım Politikası ve Kâr Dağıtım Zamanı:

Şirketin kar dağıtım politikası daha önce net olarak kamuya açıklanmamıştır. Bununla birlikte olağanüstü durumlar hariç en az Sermaye Piyasası Kurulu'nca saptanan miktarda birinci temettünün nakden ve/veya bedelsiz pay şeklinde dağıtılması kararı benimsemiştir. Yönetim Kurulu kar dağıtım tekliflerinde pay sahiplerinin menfaatleri ile şirket menfaatleri arasında tutarlı bir politika izler. İlgili yıl kar dağıtımı, mevzuat hükümleri de göz önünde bulundurularak yönetim kurulunun teklifi üzerine genel kurulda pay sahipleri tarafından belirlenir.

7. Payların Devri:

Şirketimiz ana sözleşmesinde pay devrini kısıtlayan hükümler bulunmamaktadır.

BÖLÜM II – KAMUYU AYDINLATMA VE ŞEFFAFLIK**8. Şirket Bilgilendirme Politikası**

Ana sözleşmemizin “Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık” bölümünü düzenleyen 20.maddesine göre şirket bilgilendirme politikası oluşturulmuştur.

Bilgilerin kamuya açıklanmasında sermaye piyasası mevzuatı hükümlerine uyulur.

Kamunun aydınlatılması ile ilgili olarak bir bilgilendirme politikası oluşturulur ve kamuya açıklanır. Kamuya açıklanacak bilgiler zamanında doğru, eksiksiz, anlaşılabilir, yorumlanabilir, erişilebilir ve eşit bir biçimde kamunun kullanımına sunulur.

Şirketin etik kuralları Yönetim Kurulu tarafından belirlenir ve Genel Kurulun bilgisine sunulur. Oluşturulan etik kuralları ile ilgili uygulamalar kamuya açıklanır. Şirketin sosyal sorumlulukla ilgili prensipleri de bu kuralların içerisinde yer alır.

Pay sahipliği haklarının kullanılmasında Şirketin tabi olduğu mevzuata, işbu ana sözleşmeye ve diğer Şirket içi düzenlemelere uyulur. Yönetim Kurulu, pay sahipliği haklarının kullanılmasını sağlayacak önlemleri alır. Pay sahiplerinin bilgi alma haklarının genişletilmesi amacıyla yönelik olarak, hakların kullanımını etkileyebilecek bilgilerin elektronik ortamda pay sahiplerinin kullanımına sunulmasına özen gösterilir.

Yıllık faaliyet raporu dâhil, mali tablo ve raporlar, kar dağıtım önerisi, esas sözleşme değişiklik önerileri, organizasyon değişiklikleri ve Şirketin faaliyetleri hakkındaki önemli değişiklikleri içeren bilgilerin Şirketin merkez ve şubeleri ile elektronik ortamda pay sahiplerinin en rahat ulaşmasını sağlayacak şekilde incelemeye açık tutulmasına özen gösterilir.

Genel Kurul gündem maddeleri ile ilgili olarak, hazırlanan bilgilendirme dokümanı ve gündem maddelerine dayanak teşkil eden diğer belgeler de genel kurul toplantısına yapılan davet için yapılan ilan tarihinden itibaren ortakların incelemesine açık tutulur.

Grup şirketleri ve diğer ortaklarla gerçekleşen ticari ilişkiler piyasa fiyatları çerçevesinde gerçekleştirilir.

Periyodik mali tablo ve mali tablo dipnotları, şirketin gerçek finansal durumunu gösterecek şekilde hazırlanmasına ve Şirket faaliyet raporunun, Şirket faaliyetleri hakkında ayrıntılı bilgi vermesine özen gösterilir.

Bu çerçevede yıl içerisinde şirket Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürler tarafından yeni distribütörlük anlaşmaları özel durum açıklamaları ile kamuya duyurulmuştur. Bilgilendirme politikası ile ilgili olarak sorumlu olan kişilerin isimleri ve görevleri aşağıya çıkarılmıştır.

Ad ve Soyadı	Unvanı	E-mail adresi	Telefon no
N. Erol Bilecik	Y.K.Başkanı	ebilecik@index.com.tr	0-212 312 05 10
Salih Baş	Genel Müdür-Datagate	sbas@datagate.com.tr	0-212 321 41 77
Erhan Doğan	Genel Müdür-Neteks	edogan@neteks.com.tr	0-212 312 05 11

Şirketimizin halen **www.datagate.com.tr** adresinde bulunan internet sitesi SPK Kurumsal Yönetim İlkelerinde belirtilen hususlar doğrultusunda pay sahipleri, yatırımcılar, aracı kuruluşların araştırma uzmanları ve diğer menfaat sahiplerinin yararlanabileceği bir iletişim kanalı olarak kullanılır.

9. Özel Durum Açıklamaları:

Şirket 2006 yılında halka açılmış olup 2005 faaliyet dönemi içerisinde özel durum açıklamasında bulunmamıştır.

10. Şirket İnternet Sitesi ve İçeriği:

Şirketimizin internet sitesi mevcut olup adresi **www.datagate.com.tr**'dir. İnternet sitesinde ticaret sicil bilgileri, son durum itibarıyla ortaklık ve yönetim yapısı, Yönetim ve Denetim Kurulu, Denetlemeden sorumlu komite üyeleri, genel kurul ile ilgili bilgiler, şirket ana sözleşmesi, periyodik mali tablolar ve raporlar, bağımsız denetçi raporları faaliyet raporları halka arz ile ilgili bilgiler ile şirket tarafından yapılan özel durum açıklamaları yer almaktadır.

11. Gerçek Kişi Nihai Hâkim Pay Sahibi / Sahiplerinin Açıklanması:

Halka arz sonrası şirketimizdeki gerçek kişi nihai hâkim pay sahipleri aşağıda belirtilmiştir.

Ortak Adı	Ülkesi	Halka Arz Öncesi Hisse Oranı(*)	Halka Arz Sonrası Hisse Oranı(**)
Nevres Erol Bilecik*	T.C.	% 33,97	% 23,67
Tayfun Ateş	T.C.	% 15,00	% 10,45

(*)Şirketimizde halka arz öncesi %85,00 ortaklığı bulunan İndeks Bilgisayar Mühendislik Sistemleri Tic. A.Ş.'nin %39,96'sına Nevres Erol Bilecik sahiptir.

(**)Şirketimizde halka arz sonrası %59,24 ortaklığı bulunan İndeks Bilgisayar Mühendislik Sistemleri Tic. A.Ş.'nin %39,96'sına Nevres Erol Bilecik sahiptir. Halka arz izahnamesinde söz konusu durum yer almıştır.

12. İçeriden Öğrenebilecek Durumda Olan Kişilerin Kamuya Duyurulması:

İçeriden öğrenebilecek durumda olan kişiler aşağıdaki gibidir.

Şirketin Yönetim Kurulu Üyeleri

Nevres Erol Bilecik
 Salih Baş
 Tayfun Ateş
 Atilla Kayalıoğlu
 Halil Duman

Şirketin TTK'na göre seçilmiş murakıp

Ercüment Dağistanlı
 Feridun Sabah

Şirketin Genel Müdürü ve Müdür seviyesi yöneticileri

Salih Baş - Genel Müdür
 Banu Sürek - Mali İşler Müdürü
 Arlet Laçinoğlu - İthalat/İhracat Müdürü
 Atilla Aklaş - Satış Müdürü
 Salvo Nahmiyas - Pazarlama Müdürü

Şirketin Mali İşler ve Muhasebe departmanındaki şefler

Emre Bağcı

Tam tasdikten sorumlu YMM

Mustafa Günal

Diğer İlgili Şirket Yöneticileri

Atilla Kayalıoğlu - İndeks A.Ş. Genel Müdürü
 Erhan Doğan - Neteks A.Ş. Genel Müdürü
 Naim Saraç - İndeks Grup İç Denetim Müdürü
 Yiğit Deniz - Neteks A.Ş. Muhasebe Müdürü

BÖLÜM III – MENFAAT SAHİPLERİ

13. Menfaat Sahiplerinin Bilgilendirilmesi:

Menfaat sahipleri düzenli olarak kendilerini ilgilendiren hususlarda şirket tarafından bilgilendirilecektir. Bilgilendirme aracı olarak daha çok e-mail ve şirket internet sitesi kullanılacaktır. Düzenli olarak, her yıl en az bir kere olmak üzere tedarikçiler ile ayrı ayrı toplantılar düzenlenmektedir. Türkiye geneline yayılmış bayi kanalına bölgesel bazda çeşitli bilgilendirme toplantıları yapılmaktadır. Yılda bir kez olmak üzere tüm çalışanlara ve eşlerine şirket hakkındaki gelişmeleri duyurmak amacıyla bilgilendirme yemekleri düzenlenmektedir.

14. Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı:

Menfaat sahiplerinin yönetime katılımı konusunda herhangi bir çalışma yapılmamıştır. Ancak tedarikçilerimizin, bayilere yönelik özel kanal programları çerçevesinde, ürün temini ve satış politikaları birlikte yürütülmektedir.

15. İnsan Kaynakları Politikası:

Tüm çalışanları tarafından beğenilen ve takdir edilen bir şirket olma hedefiyle özdeşleştirilmiş bir personel politikamız mevcuttur.

Personel politikamızı oluşturan ana kriterler;

- Çalışanlarımızın tümünün gelecekleriyle ilgili endişe duymamalarının sağlanması,
- Çalışanların öncelikle yöneticilerine ve şirkete yüksek güvenlerinin sağlanması,
- Tüm personelin performanslarının ölçümlerinin yapılması ve başarı kriterlerinin bu ölçümlerle paralel olarak yönetilmesinin sağlanması,
- Şeffaf yönetim sergilenmesi,
- Yönetime kolayca ulaşımın sağlanması,
- Çalışanlarımızın düşüncelerini söyleme ve anlatma rahatlıklarının olması,
- İş disiplinine önem verilmesi,
- Tüm çalışanlarımızın bireysel değil, takım ruhu içinde çalışmalarının sağlanması,
- Kariyer planlanmasına önem verilmesi,
- Sosyal aktivitelere yer verilmesi,
- Verimli çalışabilme ortamı ve koşulların sağlanabilmiş olması.

Şirketimizde hiçbir hal ve koşulda, kişilerin etnik kökenine, cinsiyetine, rengine, ırkına, dinine ve diğer inanışlarına bağlı olarak ayrımcılık yapmamaktayız. Bununla ilgili olarak şirket yönetimine intikal etmiş herhangi bir şikâyet bulunmamaktadır.

16. Müşteri ve Tedarikçilerle İlişkiler Hakkında Bilgiler:

Mal ve hizmetlerin pazarlanması ve satışında müşteri memnuniyeti önemli ve vazgeçilmez hedeflerimiz arasındadır. Bunu sağlayabilmek için şirket içi prosedürlerimiz oluşturulmuş ve uygulanmaktadır. Müşteri ve tedarikçilerle ilgili olarak ziyaretlerde düzenlenerek ve ara sıra müşteri memnuniyet anketleri düzenlenerek onların beklentileri öğrenilmekte ve bunlara çözüm yolları aranmaktadır.

Ürün Tedarik ve Dağıtım Yapısı;

Datagate, temel olarak BT Sektöründe yerli bilgisayar üreticilerine yedek parça sağlamaktadır. Bunun dışında ise dizüstü bilgisayar ve lazer yazıcıların satışını da çeşitli dağıtım kanallarını kullanarak yapmaktadır.

Tedarikçiler;

Şirket'in tedarikçilerinin tamamı uluslararası üreticiler ve tedarikçilerden oluşmaktadır. Bu anlamda Datagate yalnızca dağıtıcısı olduğu ürünlerini, doğrudan üreticisinden almakta ve ithalat yolu ile Türkiye'ye getirmekte ve dağıtımını yapmaktadır. Şirket'in ürün tedarikçileri iki ana grup altında sınıflandırılmaktadır.

- i) **Türkiye'de Şubesi ya da Ofisi Olan (Türkiye'de Faaliyet Gösteren) Global Üreticiler:** (INTEL, SEAGATE, MSI, XEROX, SPRINT-TR) Datagate'in dağıtımını yapmakta olduğu ürünleri sağlayan üreticilerin birçoğunun Türkiye de kurulu şubeleri veya irtibat ofisleri mevcuttur. Türkiye'de Kurulu Ofisi olan şirketlerden en büyüğü Intel ve Xerox'tur.

Söz konusu global şirketler dağıtım ve tahsilât işlemlerine ek olarak çok sayıda müşteri ile doğrudan temas etmek istemedikleri için daha az sayıda olan dağıtıcılarla çalışmayı tercih etmektedirler. Bu şirketler, dağıtım şirketlerinin performanslarını yakından takip etmekte ve onların iş planlarını kontrol etmektedirler. Ayrıca şirketlerle birlikte pazarlama kampanyaları düzenleyerek dağıtıcılara destek verirler. Büyük müşterilere yaptıkları satışlarda da, genellikle bu müşterileri kendi dağıtıcılarına yönlendirirler.

Üreticiler bu ofislerde bulunan elemanları vasıtası ile hem dağıtıcıları ile haftalık, aylık düzenli görüşmeler yapmakta, müşterileri birlikte ziyaret ederek onların ihtiyaçlarını tespit etmektedir. Bu personel ayrıca dağıtıcıları ile birlikte büyük ihale ve proje işlerini takip etmekte, gelişmelerle ilgili olarak genel merkez ile görüşerek özel fiyatlar almakta ve işin hızlı sonuçlanmasını sağlamaktadır.

Bunların dışında tedarikçiler pazardaki müşterilere ürün ile ilgili teknik eğitimler vermekte, düzenledikleri rutin toplantılarla yeni teknolojiler hakkında pazarı bilgilendirmektedirler. Bu ofislerde bulunan personel pazarlama çalışmalarını yapmakta ve işin kendi markaları lehine büyümesini desteklemektedirler.

ii) Türkiye'de Şubesi ya da Ofisi Olmayan (Türkiye'de Faaliyet Göstermeyen) Global Üreticiler: (ACER, VERITAS, VERITECH)
 Bu şirketler henüz Türkiye'de ofis kurmamışlardır. Dağıtıcılar vasıtasıyla ithalat, satış ve pazarlama işlemlerini yürütmektedirler. Pazarlama ve reklâm dokümanlarını dağıtıcılara sağlayarak destek olurlar. Bu şirketler, büyük projelerde finansman desteği de sağlamaktadırlar.

Türkiye'de şirketi veya irtibat ofisi olmayan üretici firmalar ise tüm pazarlama ve satış faaliyetlerini dağıtıcıları üzerinden yapmakta olup, dağıtıcıları yılda en az iki kez olmak üzere ziyaret ederek iş planları uygulamasını gözden geçirmekte, yıllık satış hedeflerinin gerçekleşmesini kontrol ve takip etmektedirler.

Müşteriler:

Datagate, bir dağıtım şirketi olarak tedarikçilerden ürünleri satın almakta ve bu ürünleri daha sonra bilgisayar üretiminde kullanacak yerli bilgisayar üreticilerine, küçük bayi teşkilatına satacak bölgesel toptancılara, son kullanıcıya satacak bayilerine ve irili ufaklı zincir mağazalara satmaktadır. Datagate'in satış yaptığı ve Türkiye'de BT ürünlerini son kullanıcıya ulaştıran dağıtım kanallarının yapısı aşağıda özetlenmiştir:

1. Yerli Bilgisayar Üreticileri

Bu müşteriler Datagate'in en büyük müşteri grubunda yer almaktadır. Türkiye'de kendi markası ile masaüstü, dizüstü ve sunucu yapan markalardır. Bu markalar özellikle son yıllarda marka bilinirliğini artırmak suretiyle masaüstü bilgisayar üretim ve satış adetlerinde çok önemli büyümeler gerçekleştirmiş ve uluslararası markaların yerini almıştır. Bu markaların standartlara ve teknolojik gelişmelere uygun bilgisayar üretmeleri, süreç içinde pazarda marka bilinirliğinin ve satış hacimlerinin yükselmesi, daha iyi koşullarda ürün satın almalarını sağlamış ve fiyat rekabeti ile bilgisayar tüketicilerinin tercihi haline gelmeyi başarmıştır.

Türkiye de bu kategoride bulunan yerli bilgisayar markaları şunlardır: Casper, Vestel, Escort, Koç (Beko, Arçelik, Keysmart), Exper, Aidata, Pro 2000. Bu markaların üretimleri kendi personeli tarafından yapılmakta olup, yine kendilerine ait satış ve dağıtım kanalları mevcuttur. Bu gruptaki birkaç markanın kendilerine ait anlaşmalı zincir mağazaları mevcuttur.

2. Distribütörler ve İthalatçılar

Türkiye'de ulusal dağıtım yapan bilgisayar şirketleri kendi ürün portföyü ile rakip olmayan ürünleri, yine kendi ürün portföyünü zenginleştirmek için Datagate'ten satın almakta ve kendi dağıtım kanalları vasıtasıyla satışını yapmaktadır. Bu gruptaki müşterilerin ülke çapında büyük bir dağıtım örgütü ve geniş bir organizasyon yapısı bulunmaktadır. Müşteri sayıları 1000-6000 arasındadır.

3. Bölgesel Alt Toptancılar

Bölgesel Alt toptancılar kendilerine belirlemiş oldukları coğrafi bölgede veya kendi şehirlerinde bir alt bayilik teşkilatı kurarak Bilgisayar ürünlerine ait tüm ürünleri satan şirketlerdir. Bu firmalar ürünlerini Türkiye'deki Distribütörden temin ederek satmaktadır. Hemen hiçbir bölgesel alt toptancı ürün ithalatı yapmaz.

Bu firmalar distribütör firmalardan yüksek adetli satın alma yaptıklarından daha iyi fiyat ve vade koşulları ile ürün sağlamaktadır. Bu firmaların kendi satış, pazarlama lojistik, mali ve idari işler kadrolaşmasını tamamlamış firmalardır.

4. Klasik Bayiler

Çalışan sayısı 5-25 kişiden oluşan oldukça küçük firmalardır. Kendilerine özgü çözümleri yoktur. Hedef kitleleri KOBİ'ler ve ev pazarıdır. Türkiye'de sayısal olarak 4,000-5,000 civarında olup BT sektöründeki büyük niceliği oluşturan gruptur.

Hedef kitleleri teknolojiyi daha basit düzeyde kullanan müşteri grupları olması sebebi ile ve kısıtlı kaynaklara sahip olduklarından know-how düzeyleri düşüktür.

Bu firmalar %100 dağıtıcı firma kaynaklarıyla işlerini sürdürürler. Satışları, Markalı ürünlerden çok OEM (orijinal bilgisayar parçaları) ürünleri ve çevre birimlerine dönüktür. Kendileri bir bilgisayarı oluşturan parçaları satın alarak markasız bilgisayarlar üreterek satışını yapar ve servisini verirler.

5. Perakende Kanal

Bu kategoriye vitrinleri olan mağazaların satış organizasyonları girmektedir. Datagate için 3 tip perakende grubu mevcuttur.

a) Perakende Zincirler

Perakende zincirler Teknosa, Vatan, Gold, Elektronik Partner, Bimeks, NT gibi aynı ad altında birden fazla mağazası olan büyük gruplardır. Bunların ana satış konusu Bilgisayar, Cep telefonları, mobil ürünler ve ev elektroniği ürünleri oluşturmaktadır.

b) Klasik Bilgisayar Mağazaları

Bu mağazalar zincir mağaza kavramından uzak olmasına karşın hem çalışan insan sayısı hem de satış hacimleri açısından sektörde önemli bir yer işgal etmektedirler. Bu mağazaların yönetimi genellikle şirket ortakları tarafından yürütülmekte olup çalışan müşteri temsilcileri sayıları yüksek, zincir mağazalarda olduğu gibi müşteri aradığı bütün ürünleri bir arada bulabileceği güçlü stok yapısına sahip, kendi finansal çözümleri olan, mağazacılık yapmaya uygun büyük alışveriş merkezlerinde veya yaya trafiğinin çok olduğu ana caddelerde bulunan işletmelerdir. Bunlar Türkiye'nin genellikle büyük şehirlerinde faaliyet göstermektedir.

c) E-Perakende

Bu kanal tamamıyla internet ortamında sanal dükkân açıp faaliyet gösteren sanal marketlerden oluşuyor. E-ticaret son internet erişiminin yaygınlaşması ile son birkaç yılda dünyada ve ülkemizde çok önemli bir noktaya gelmiştir. İşletme maliyetlerinin aşağı çekilmesi, yaygın satışın artması ve karlılığın yükselmesi için Datagate bu müşteri segmentine büyük önem vermektedir. Bu amaçla kurulmuş adlı elektronik ticaret satış sitesinden yalnızca kendi bayilerine şifreli olarak satış yapmaktadır.

17. Sosyal Sorumluluk:

Topluma, doğaya ve çevreye, ulusal değerlere, örf ve adetlere saygılıyız, şeffaflık ilkemiz ışığında pay ve menfaat sahiplerine, şirketimizin hak ve yararlarını da gözeterek şekilde zamanında, doğru, eksiksiz, anlaşılabilir, analiz edilebilir, kolay erişilebilir durumda şirket yönetimi, finansal ve hukuki durumu ile ilgili güvenilir bilgi sunarız, Türkiye Cumhuriyeti yasalarına bağlıyız; tüm işlemlerimizde ve kararlarımızda yasalara uygun hareket ederiz. Dönem içerisinde çevreye verilen zararlardan dolayı şirket aleyhine açılan bir dava bulunmamaktadır.

BÖLÜM IV – YÖNETİM KURULU

18. Yönetim Kurulunun Yapısı, Oluşumu ve Bağımsız Üyeleri:

Yönetim Kurulu	Unvanı	Bağımsızlık	İcrada Görevli/Değil
Nevres Erol Bilecik	Başkan		İcrada Görevli Değil
Salih Baş	Başkan Yardımcısı		İcrada Görevli
Tayfun Ateş	Başkan Yardımcısı		İcrada Görevli
Atilla Kayalıoğlu	Üye		İcrada Görevli Değil
Halil Duman	Üye		İcrada Görevli Değil

Yönetim Kurulu'nda bağımsız üye bulunmamakta olup şirket ana sözleşmesinde bağımsız üye seçimi öngörülmemiştir. Her yıl yapılan olağan genel kurul toplantılarında Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyelerine şirket konusuna giren işleri bizzat veya başkaları adına yapmak ve bu nevi işleri yapan şirketlerde ortak olabilmek ve diğer işlemleri yapabilmeleri için Türk Ticaret Kanunu'nun 334 ve 335. maddeleri uyarınca izin verilmektedir. Yönetim Kurulu üyelerinin Index Grup'un diğer şirketlerinin Yönetim Kurul'larında da üyelikleri söz konusudur. Bu şirketler, bilişim sektöründe faaliyet gösteren, ancak farklı alanlarda uzmanlık alanlarına sahip olduklarından, yönetim kurulu üyelerinin şirket dışında başka şirketlerde de görev yapmalarına izin verilmektedir.

19. Yönetim Kurulu Üyelerinin Nitelikleri:

Şirket ana sözleşmesinin "Yönetim Kurulu"nu düzenleyen 9. maddesine göre Yönetim Kurulu üyelerinde aranacak asgari ve temel nitelikler belirlenmiştir. Yönetim Kurulu üyelerinin tamamı SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri IV. bölümü'nün 3.1.1, 3.1.2 ve 3.1.3 maddelerinde sayılan niteliklerin tamamına sahiptir.

20. Şirketin Misyon ve Vizyonu ile Stratejik Hedefleri:

Şirketimizin misyonu "Türkiye kişisel bilgisayar bileşenleri pazarında, tüm çalışanlarının katılımıyla ve tüm paydaşları için artı değer yaratarak sürekli gelişen kurumsal, yaratıcı ve güvenilir bir hizmet şirketi olarak varlığını sürdürebilmektir". Bu tanım Yönetim Kurulu tarafından belirlenmiş olup, şirketin internet sitesi ile kamuoyuna açıklanmıştır.

Şirketimizin vizyonu ise "Türkiye kişisel bilgisayar bileşenleri sektöründe iş süreçleri, satış sonuçları, müşteri tatmini, birinci sınıf müşteri hizmetleri ve yüksek kaliteli lojistik hizmetlerle lider firma "olmaktır.

Yöneticiler her yıl stratejik iş planı yaparak yönetim kuruluna sunarlar ve Ocak ayının ilk haftası onaylanarak yürürlüğe girer. Aralık başından itibaren hazırlanmaya başlanan stratejik iş planı, gider ve gelir bütçeleri, her ay düzenli olarak toplanan Yönetim Kurulu tarafından değerlendirilmektedir.

21. Risk Yönetim ve İç Kontrol Mekanizması:

Risk yönetimi şirketimizin sürekli faaliyetleri içinde önemli bir yer tutmaktadır. Şirketimizin karşı karşıya olduğu veya karşılaşması muhtemel bütün risklerin tanımlanması ve izlenmesi risk yönetiminin temel hareket noktasıdır. Yöneticilerimiz risk yönetimini iyileştirici ve geliştirici uygulamaları sürekli olarak şirkette uygulanabilir hale getirmeyi hedeflemiştir. Şirketimizin mevcut ve muhtemel riskleri temelde şu şekilde sınıflandırılmaktadır:

a- Alacak Riski: Dağıtım yapısı içerisinde klasik bayi olarak nitelendirilen bayi kanalının sermaye yapısı düşüktür. 5000 civarında olduğu düşünülen bu grup bayiler sık sık el değiştirdiği gibi açılıp, kapanma oranları da oldukça yüksektir. Şirket Türkiye'de bilgisayar malzemeleri alımı ve satımı yapan hemen hemen her kuruluşa mal satmaktadır.

b- Ürün Teknolojilerinin Sürekli Yenilenmesi: Faaliyet gösterilen sektörün en büyük özelliği, ürünlerin teknolojilerinin ve fiyatlarının sürekli olarak değişmesi ve yenilenmesidir. Stok devir hızlarını bu değişime uyarlayamayan firmalarda zarar oluşma riski yüksektir.

c- Sektörel Yoğun Rekabet ve Kar Marjları: Faaliyet gösterilen sektördeki üretici firmalar, markalar bazında dünya çapında yoğun rekabet içerisindeyler. Üretici firmaların bu rekabet ortamı ulusal pazarda da fiyatlara yansımaktadır. Finans yapısı ve maliyet yapıları güçlü olmayan firmalar için bu durum oldukça risk taşımaktadır.

d- Kur Riski: Bilişim teknolojileri ürünlerinin büyük bir çoğunluğu yurtdışından ithal edilmektedir. Ürünler alınırken yabancı para birimi cinsinden borçlanılmakta ve ödemeleri bu para birimlerine göre yapılmaktadır. Satış politikalarını ürün giriş para birimi üzerinden yapmayan firmalar kur artışlarında zarar riski ile karşı karşıya kalmaktadırlar.

e- Üretici firmaların distribütörlük atamalarında münhasırlık yoktur; Üretici firmalar ile yapılan distribütörlük anlaşmalarında karşılıklı münhasırlık ilişkisi yoktur. Üretici firmalar distribütörlük atamalarında, pazarın koşullarına göre başka bir distribütörlük atayabileceği gibi, aynı zamanda distribütör firmalarda diğer üretici firmalar ile distribütörlük anlaşmaları imzalayabilirler.

f- İthalat rejimlerinde yapılan değişiklikler: Hükümetlerin dönem dönem ithalat rejimlerinde yapmış oldukları değişiklikler ithalatı olumlu yönde etkilediği gibi bazen de olumsuz yönlerde etkilemektedir.

22. Yönetim Kurulu Üyeleri ile Yöneticilerin Yetki ve sorumlulukları:

Şirketin ana sözleşmesinde yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerinin yetki ve sorumluluklarına Türk Ticaret Kanunu hükümlerine atıfta bulunmak suretiyle yer verilmiştir.

23. Yönetim Kurulunun Faaliyet Esasları:

Yönetim Kurulu dönem içerisinde 15 kez toplanmıştır. Toplantıya ilişkin gündem ve bildirimler Yönetim Kurulu Üyelerine bir hafta öncesinden bildirilmektedir. İletişim Yönetim Kurulu Başkanı sekreteri tarafından yapılmaktadır.

Görüşülen tüm konular karara bağlanamazken karar alınan konularındaki tutanaklar kamuoyuna açıklanmamaktadır. Öte yandan, Yönetim Kurulu'nda karara bağlanan önemli konuların tümü Özel Durum Açıklamasıyla kamuoyuna duyurulmaktadır.

24. Şirketle Muamele Yapma ve Rekabet Yasağı:

Yönetim Kurulu üyelerine Türk Ticaret Kanunu'nun 334. ve 335. maddeleri ile ilgili olarak şirketle mukavele yapmak yasağı ve rekabet yasağı konusunda genel kurul tarafından izin verilmiştir.

25. Etik Kurallar:

Şirket yönetim kurulu tarafından çalışanlar için etik kurallar oluşturulmuştur. Bu kurallar şirketin internet adresi olan www.datagate.com.tr adresindeki yatırımcı köşesinde şirketin halka açılış sırasında yayımlanan izahnamesinde yer almıştır.

26. Yönetim Kurulunda Oluşturulan Komitelerin Sayı, Yapı ve Bağımsızlığı:

Şirketimizde denetimden sorumlu komite 17.03.2006 tarih ve 92 karar sayılı Yönetim Kurulu kararı ile üyelerden Atilla Kayaloğlu ve Halil Duman'dan oluşmuştur. Denetim komitesi şirketimizin muhasebe sistemi ve finansal bilgilerinin denetimleri, incelenmesi, düzenlenen mali tabloların gerçek mali durumu yansıtip yansıtmadığının kontrol edilmesi, genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine ve mali mevzuata uygunluğunun araştırılması amacıyla kurulmuştur.

Şirketimizde henüz bir Kurumsal Yönetim Komitesi bulunmamaktadır. Bu komitenin kurulması hedeflenmektedir.

27. Yönetim Kuruluna Sağlanan Mali Haklar:

Yönetim Kurulu üyelerine ücret ödenmemektedir. Yönetim Kurulunda Başkanı, Başkan Yardımcısı ve Üye olan İcra Kurulu Başkanı'na Genel Müdüre ve Genel Müdür Yardımcısına görevleri ile ilgili olarak ayrıca aylık ücret ödenmektedir.

Şirket, herhangi bir yönetim kurulu üyesine ve yöneticilerine borç veya lehine kefalet gibi teminatlar vermemiş, kredi ve üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullanmamıştır.

Yönetim Kurulu'nun Kar Dağıtım Önerisi

6. Yönetim Kurulu'nun Kar Dağıtım Önerisi

Yönetim kurulumuz, 18.04.2006 tarihinde yaptığı toplantıda;

1-)31.12.2005 tarihi itibariyle yasal kayıtlarında yer alan özsermaye enflasyon düzeltme fark tutarı **2.475.793 YTL**, SPK Seri XI No: 25 "Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ" ine göre düzenlenmiş mali tablolarda ise **2.808.314 YTL**'dir. Fark enflasyon muhasebesi uygulamalarındaki yöntem farkından kaynaklanmış olup sermayeye ilave edilemeyecek durumda olan **332.521 YTL** (2.808.314 - 2.475.793) 'nin geçmiş yıl kar zararı ile mahsubuna,

2-)Şirketimizin yasal kayıtlarında yer alan dağıtılabilir karın sermaye Piyasası hükümlerine göre düzenlenen mali tablolardaki dağıtılabilir kardan düşük olması nedeni ile yasal kayıtlardaki net dağıtılabilir karın kar dağıtımına esas olmasına, 2005 yılı yasal kayıtlarında yer alan vergi sonrası net karı olan **2.303.772 YTL**'den **1.395.552 YTL** (1.728.073- 332.521) Geçmiş yıl zararının karşılanmasına **39.036 YTL** I. Tertip Yedek Akçe ayrılmasına, kalan net dağıtılabilir dönem karı olan **869.184 YTL**'den **264.000 YTL** 1. Temettü'nün nakit olarak dağıtılmasına (net **234.680 YTL**) **18.650 YTL** 2. Tertip Yasal Yedek Akçe ayrılmasına geri kalan tutarın olağanüstü yedek akçe olarak ayrılmasına,

3-)1 YTL'lik nominal tutarlı hisseye isabet eden

brüt 0,04 YTL (% 4,00)

net 0,036 YTL (% 3,60)

kar payı ödemesi yapılmasına, kar dağıtımına 25 Mayıs 2006 tarihinde başlanılmasına, bu önerimizin Genel Kurul onayına sunulmasına karar vermiştir.



Bağımsız Denetçi Görüşü

DENETLEME KURULU RAPORU

Datagate Bilgisayar Materyalleri Tic. A.Ş.
Genel Kuruluna

Ünvanı	: Datagate Bilgisayar Materyalleri Tic. A.Ş.
Merkezi	: Üsküdar Yolu No: 230 Kağıthane - BEŞİKTAS
Sermayesi	: TL 500.000,00
Faaliyet alanı	: Bilgisayar Bilgisayar ve bilgisayar yazılımları ile ticaret
Hisse sahipleri, diğer çıkarıcılar, ortak veya ilişkili personelinin olup olmadığı	: İşletme Müdürü, Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Yılmaz ÖZGÜR'ün ortak veya ilişkili olduğu bilgileri
Katılma Yürütme Kurulu veya benzeri Denetim Kurulu toplantıları sayıları	: 4 (Dört) Yürütme Kurulu Toplantısı gerçekleştirilmiştir.
Üstünlük beyanları (difer 4) beyanları hakkında yapılan incelemelerin kapsamı, hangi türlerle ilgili hususlar yapılmış ve verilen sonuç	: Beyanları ve diğer 4 (dört) beyanları hakkında yapılan diğer beyanlar ve beyanları incelemeleri ile ilgili olarak diğer beyanları ve beyanları genel olarak başarılıdır.
Türk Ticaret Kanunu'nun 351. maddesinde 3. fıkrasının 3. numaralı bendi gereğince üstünlük beyanında yapılan beyanların sayısı ve sonuçları	: Yürütme Kurulu üyesi olan 4 kişi beyanları, diğer beyanları ve diğer beyanları hakkında yapılan diğer beyanları ve beyanları başarılıdır.
Türk Ticaret Kanunu'nun 353. maddesinde 1. fıkrasının 4. numaralı bendi gereğince yapılan incelemelerin türleri ve sonuçları	: Diğer beyanlarında yapılan incelemelerin 4 (dört) beyanları hakkında yapılan diğer beyanları ve beyanları başarılıdır.
Üstünlük beyan çıkarıcı ve yetkililer ve beyanları hakkında yapılan incelemeler	: Yürütme Kurulu üyesi olan 4 kişi beyanları ve diğer beyanları hakkında yapılan diğer beyanları ve beyanları başarılıdır.
Datagate Bilgisayar Materyalleri Ticaret Anonim Şirketi'nin 31.12.2005 tarihi itibarıyla hesap ve bilançosunun Türk Ticaret Kanunu'na ve diğer mevzuat ile ilgili diğer mevzuat hükümlerine göre hazırlanmış ve denetlenmiş olması	
Genel Kurulun, genel kurulun 31.12.2005 tarihi itibarıyla denetlenmiş hesap ve bilançosunun diğer mevzuat hükümlerine göre hazırlanmış ve denetlenmiş olması ve diğer mevzuat ile ilgili diğer mevzuat hükümlerine göre hazırlanmış ve denetlenmiş olması	
Yürütme ve diğer yetkililerin hesap ve bilançosunun Türk Ticaret Kanunu'na ve diğer mevzuat hükümlerine göre hazırlanmış ve denetlenmiş olması	

Denetçi

Feritun NARLI



Feritun DAGISTANCI







**DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ
TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2005 HESAP DÖNEMİNE AİT
BAĞIMSIZ DENETİM RAPORU**

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ'nin ve İştirakinin 31 Aralık 2005 tarihi itibarıyla hazırlanan bilançosunu, aynı tarihte sona eren dönemle ait gelir, nakit akım ve öz sermaye değişim tablosunu incelemiş bulunuyoruz. Söz konusu mali tabloların hazırlanması Şirket yönetimi sorumluluğundadır. Bizim sorumluluğumuz ise yapılan denetim çalışmalarını sonucunda ekteki mali tablolar üzerinde görüş beyan etmektir.

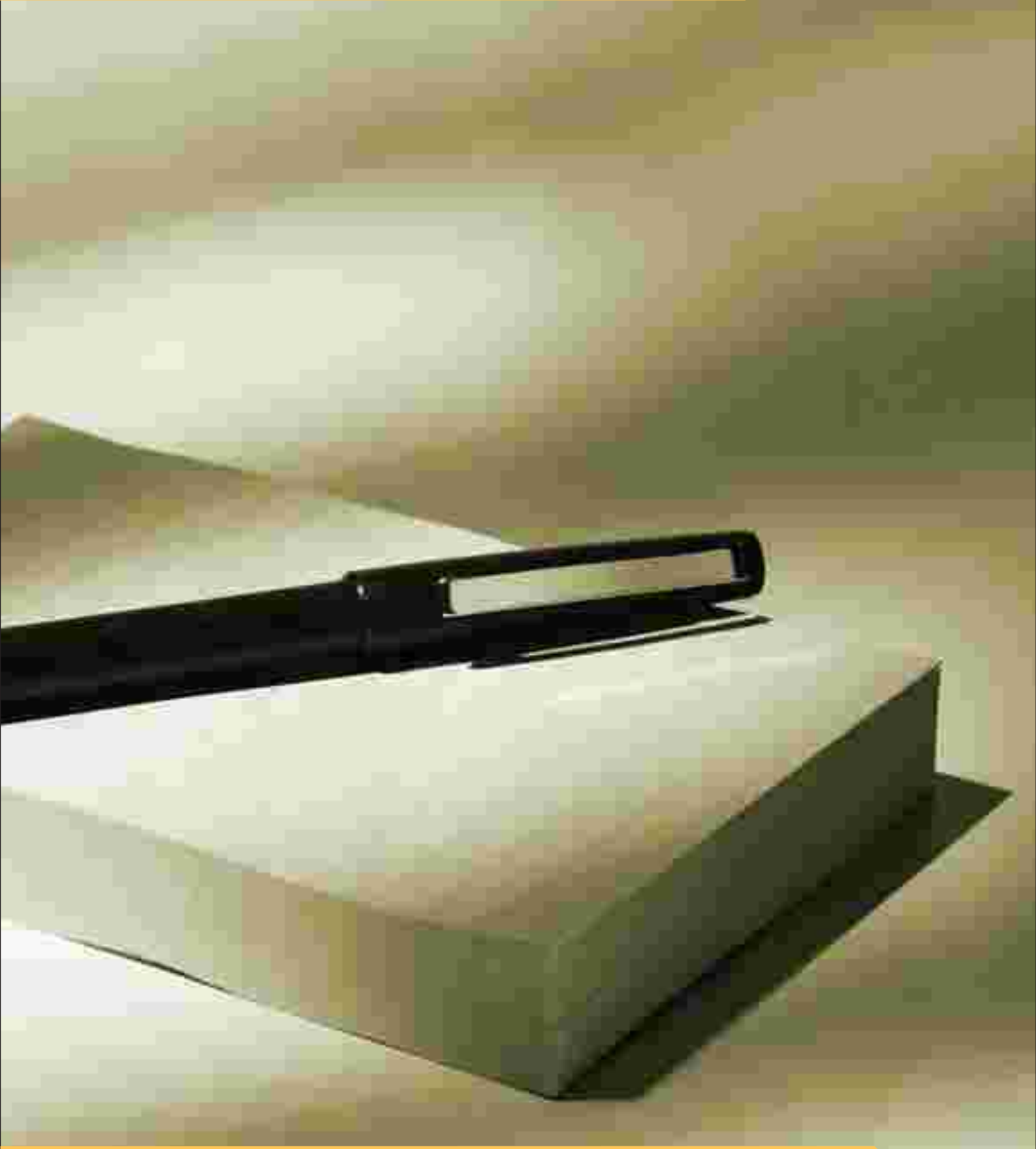
Denetim çalışmalarımız Uluslararası Denetim Standartları'na uygun olarak yapılmıştır. Bu standartlar denetim planımızı ve çalışmalarımızı, mali tablolarda önemli bir hata bulunmadığını sağlamaya yönelik olarak düzenlememizi gerektirmektedir. Denetim, mali tablolarda yer alan bakiyeleri ve tamamlayıcı notları destekleyici kanıtların test bazında incelenmesini içerir. Denetim, aynı zamanda, uygulanan muhasebe prensiplerinin, yönetim tarafından yapılan önemli tahminlerin ve mali tabloların genel sunuluş şeklinin değerlendirilmesini de içerir. Yapılan denetimin görüş bildirmemiz için makul bir temel oluşturduğuna inanıyoruz.

İncelemelerimize göre, ekli mali tablolar DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ'nin 31 Aralık 2005 tarihi itibarıyla gerçek mali durumunu ve bu tarihte sona eren hesap dönemlerine ait faaliyet sonucunu ve nakit akımlarını Sermaye Piyasası Kurulu'nun ("SPK") Seri: XI No: 25 sayılı Tebliği'ne uygun olarak arz etmektedir.

(İstanbul, 20 Mart 2006)

An Independent Member of BAKER TILLY INTERNATIONAL
GÜRELİ YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.


GYM
GÜRELİ
YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK ANONİM ŞİRKETİ
Mustafa GÜNEL
(Sorumlu Ortak Baş Denetçi)



Mali Tablolar ve Dipnotlar

9. Mali Tablolar ve Dipnotlar

01.01.2005 - 31.12.2005 Hesap Dönemine Ait Bağımsız Denetimden geçmiş ve Sermaye Piyasası Mevzuatı uyarınca Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına göre düzenlenmiş Mali Tablolar ve Dipnotlar aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

DATA GATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET A.Ş.
BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ BİLANÇO
(Aksi belirtilmedikçe Yeni Türk Lirası)

VARLIKLAR	Dipnot Referansları	Cari Dönem 31.12.2005	Önceki Dönem 31.12.2004
CARİ / DÖNEN VARLIKLAR		50.384.627	33.312.321
Hazır Değerler	Not:4	2.437.560	411.500
Menkul Kıymetler (Net)	Not:5	0	0
Ticari Alacaklar (Net)	Not:7	20.925.249	16.249.749
Finansal Kiralama Alacakları (Net)	Not:8	0	0
İlişkili Taraflardan Alacaklar (Net)	Not:9	3.649.996	1.428.572
Diğer Alacaklar (Net)	Not:10	1.972	15.329
Canlı Varlıklar (Net)	Not:11		0
Stoklar (Net)	Not:12	15.938.142	10.977.026
Devam Eden İnşaat Sözleşmelerinden Alacaklar (Net)	Not:13	0	0
Ertelenen Vergi Varlıkları	Not:14	0	0
Diğer Cari/Dönen Varlıklar	Not:15	7.431.708	4.230.145
CARİ OLMAYAN / DURAN VARLIKLAR		494.282	470.457
Ticari Alacaklar (Net)	Not:7	1.606	1.608
Finansal Kiralama Alacakları (Net)	Not:8	0	0
İlişkili Taraflardan Alacaklar (Net)	Not:9	0	0
Diğer Alacaklar (Net)	Not:10	0	0
Finansal Varlıklar (Net)	Not:16	309.434	224.612
Pozitif / Negatif Şerefiye (Net)	Not:17	0	0
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller (Net)	Not:18	0	0
Maddi Varlıklar (Net)	Not:19	96.034	136.366
Maddi Olmayan Varlıklar (Net)	Not:20	52.439	102.918
Ertelenen Vergi Varlıkları	Not:14	34.769	4.953
Diğer Cari Olmayan/Duran Varlıklar	Not:15	0	0
TOPLAM VARLIKLAR		50.878.909	33.782.778

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET A.Ş.
BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ BİLANÇO
 (Aksi belirtilmedikçe Yeni Türk Lirası)

ÖZ SERMAYE VE YÜKÜMLÜLÜKLER	Dipnot Referansları	Cari Dönem 31.12.2005	Önceki Dönem 31.12.2004
YÜKÜMLÜLÜKLER		45.182.699	30.532.831
KISA VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER		45.116.372	30.483.873
Finansal Borçlar (Net)	Not:6	16.014.811	10.775.721
Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar (Net)	Not:8	0	0
Ticari Borçlar (Net)	Not:7	26.849.921	19.187.310
İlişkili Taraflara Borçlar (Net)	Not:9	1.066.758	80.321
Diğer Finansal Yükümlülükler (Net)	Not:10	0	0
Alınan Avanslar	Not:21	242.337	19.496
Devam Eden İnşaat Sözleşmeleri Hakediş Bedelleri	Not:13	0	0
Borç Karşılıkları	Not:23	642.405	213.686
Ertelenen Vergi Yükümlülüğü	Not:14	0	0
Diğer Yükümlülükler (Net)	Not:15	300.141	247.339
UZUN VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER		66.327	48.958
Finansal Borçlar	Not:6	0	0
Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar	Not:8	0	0
Ticari Borçlar	Not:7	0	0
İlişkili Taraflara Borçlar	Not:9	0	0
Diğer Finansal Yükümlülükler (Net)	Not:10	0	0
Alınan Avanslar	Not:21	0	0
Borç Karşılıkları	Not:23	66.327	48.958
Ertelenen Vergi Yükümlülüğü	Not:14	0	0
Diğer Yükümlülükler	Not:15	0	0
ANA ORTAKLIK DIŞI PAYLAR	Not:24	0	0
ÖZSERMAYE		5.696.210	3.249.947
Sermaye	Not:25	1.550.000	1550.000
Karşılıklı İştirak Sermaye Düzeltmesi	Not:25	0	0
Sermaye Yedekleri	Not:26	2.808.314	2.808.314
Hisse Senetleri İhraç Primleri		0	8.491.330
Hisse Seneri İptal Karları		0	0
Yeniden Değerlendirme Fonu		0	0
Finansal Varlıklar Değer Artış Fonu		0	0
Öz Sermaye Enflasyon Düzeltmesi Farkları		2.808.314	2.808.314
Birikmiş Karlar Zararlar ve Yasal Yedekler	Not:27	684.324	684.324
Yasal Yedekler		55.531	55.531
Statü Yedekleri		0	0
Olağanüstü Yedekler		628.793	628.793
Özel Yedekler		0	0
Sermayeye Ekleneyecek İştirak Hisseleri ve Gayrimenkul		0	0
Satış Kazançları		0	0
Yabancı Para Çevrim Farkları		0	0
Net Dönem Karı/Zararı	Not:26	2.446.263	929.648
Geçmiş Yıllar Kar/Zararları	Not:28	-1.792.691	-2.722.339
TOPLAM ÖZ SERMAYE VE YÜKÜMLÜLÜKLER		50.878.909	33.782.778

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET A.Ş.
BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ GELİR TABLOSU
(Aksi belirtilmedikçe Yeni Türk Lirası)

	Dipnot Referansları	Cari Dönem 31.12.2005	Önceki Dönem 31.12.2004
ESAS FAALİYET GELİRLERİ			
Satış Gelirleri (Net)	Not:36	197.350.155	149.240.889
Satışların Maliyeti (-)	Not:36	(189.176.958)	(145.099.569)
Esas faaliyetlerden Diğer Gelirler/Faiz+temettü+kira (net)	Not:36	-	-
BRÜT SATIŞ KARI/ZARARI	Not:36	8.173.198	4.141.320
Faaliyet Giderleri (-)	Not:37	(3.442.833)	(2.917.906)
NET ESAS FAALİYET KARI/ZARARI		4.730.365	1.223.414
Diğer Faaliyetlerden Gelir ve Karlar	Not:38	3.664.852	3.908.151
Diğer Faaliyetlerden Gider ve Zararlar (-)	Not:38	(3.880.933)	(3.018.155)
Finansman Giderleri (-)	Not:39	(1.626.836)	(1.229.418)
FAALİYET KARI/ZARARI		2.887.448	883.992
Net Parasal Pozisyon Kar/Zararı	Not:40	-	78.221
ANA ORTAKLIK DIŞI PAY	Not:24		
VERGİ ÖNCESİ KAR/ZARARI		2.887.448	962.213
Vergiler	Not:41	-441.185	-32.565
NET DÖNEM KARI/ZARARI		2.446.263	929.648
HİSSE BAŞINA KAZANÇ	Not:42		
Beheri 0.001 YTL nominal değerindeki hisse başına karlılık:	Not:42	1,578234	0,599773

Mali Tablolara ait Dipnotlar

1. ŞİRKET'İN ORGANİZASYONU VE FAALİYET KONUSU

Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş. (Şirket) 1992 yılında Türkiye'de kurulmuş olup faaliyet konusu; bilgisayar ve bilgisayar yan ürünleri alım ve satımıdır.

31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla şirketin konsolidasyona tabi tutulan iştiraki aşağıda yer almaktadır.

Şirket İsmi	Faaliyet Alanı	Sermayesi	Doğrudan	Dolaylı
			İştirak Oranı %	İştirak Oranı %
Neteks İletişim ürünleri Dağıtım A.Ş. (Neteks)	Network ürünleri alım satımı	243.000	24	24

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla en büyük ortakları İndeks Bilgisayar Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (% 84,99) ve Tayfun Ateş'dir (%15).

Şirketin yıllar itibarıyla ortalama personel sayısı 31.12.2005:50, (31.12.2004:47)'dir.

Şirket'in ticaret siciline kayıtlı adresi Cendere Yolu No: 23 Kağıthane / İstanbul'dur. Şirketin ana merkezi İstanbul olup, İstanbul Atatürk Havalimanı Serbest Bölgesinde ve Dubai Jebel Ali Serbest Bölgesi'nde şubeleri bulunmaktadır. (Dubai Serbest Bölgesi şubesi 2005 yılında faaliyete başlamıştır.)

2. MALİ TABLOLARIN SUNUMUNA İLİŞKİN ESASLAR

2.01. Uygulanan Muhasebe Standartları

Şirket muhasebe kayıtlarını ve yasal mali tablolarını Yeni Türk Lirası cinsinden, Türk Ticaret Kanunu'na, Sermaye Piyasası Kurulu'nun yayınlamış olduğu tebliğlere ve Vergi Usul Kanunu'na uygun olarak hazırlamaktadır.

Bu mali tablolar tarihi maliyet esasına göre tutulan yasal kayıtların, Yeni Türk Lirası'nın genel satın alma gücüyle yeniden düzeltilmesini de kapsayan Uluslararası Muhasebe Standartları ve Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi Açıklamalarını da içeren Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Standartlarına uygunluk açısından gerekli düzeltme ve sınıflandırmalar yansıtılarak düzenlenmiştir.

27.04.2004 tarih 79 no'lu İMKB Bülteni çerçevesinde, Seri: XI, No: 20, Seri: XI, No: 21 ve Seri: XI, No: 25 sayılı Tebliğler ile Seri: XI, No: 25 sayılı Tebliğ'in Geçici 1'inci maddesi ile kabul edilen Uluslararası Finansal Raporlama Standartları düzenlemeleri kapsamında, 31.12.2005 ve 31.12.2004 mali tabloları düzeltilmiştir.

2.02. Yüksek Enflasyon Dönemlerinde Mali Tabloların Düzeltilmesi

Yeni Türk lirasının 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla alım gücünde oluşan değişim sonucunda mali tablolardaki enflasyon etkilerinin giderilmesi, Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK), 15 Kasım 2003 tarihli Seri XI, No: 25 "Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ" ine dayanmaktadır. Tebliğ'e göre, hiperenflasyonist bir ekonomiye ait para birimiyle hazırlanan mali tablolar, bilanço tarihinde geçerli olan alım gücünde, geçmiş raporlama dönemlerine ait rakamlar da yine son bilanço tarihinde geçerli endeksle düzeltilmek suretiyle ifade edilmelidir.

Yıllık bilanço tarihindeki fiyat endeksi rakamının ilgili hesap dönemi dâhil önceki üçüncü hesap döneminin başındaki fiyat endeksi rakamının iki katını aşması ve ilgili dönemin bilanço tarihindeki fiyat endeksi rakamının, hesap döneminin başına göre %10 veya daha fazla bir oranda artması halinde içinde bulunulan yıllık hesap döneminden itibaren yüksek enflasyon dönemi başlar. Yukarıda belirtilen süreden daha kısa bir sürede fiyat endeksi rakamının iki katına ulaşması halinde de yıllık mali tablo tarihi itibarıyla yüksek enflasyon dönemi başlar.

Endeksleme işlemi, Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) tarafından açıklanan ve ülke çapında geçerli olan Toptan Eşya Fiyat Endeksi (TEFE)'nin esas alındığı düzeltme katsayıları ile yapılmaktadır.

Yukarıda bahsi geçen düzeltme ile ilgili önemli uygulamalar aşağıdaki gibidir:

- Hiperenflasyonist bir ekonominin para biriminde hazırlanmış mali tablolar, bilanço tarihinde geçerli olan alım gücünde, geçmiş raporlama dönemlerine ait değerler ise, yine en son bilanço tarihine endekslenerek ifade edilmektedir.
- Parasal varlık ve borçlar, hâlihazırda, bilanço tarihindeki parasal birim ile ifade edildiğinden, endekslenmemektedir.
- Parasal olmayan varlık ve borçlar ile özsermaye hesapları, ilgili aylık düzeltme katsayıları kullanılarak endekslenmektedir. Maddi ve maddi olmayan duran varlık alımları aktife girdiği yılın ilgili ayının düzeltme katsayıları ile endekslenmektedir.
- Gelir tablosundaki tüm kalemler, ilgili ayın düzeltme katsayıları kullanılarak endekslenmektedir.
- Önceki dönem mali tabloları, en son bilanço tarihindeki alım gücüne getiren genel enflasyon endeksi kullanılarak düzeltilmektedir.
- Enflasyonun net parasal pozisyon üzerindeki etkisi, gelir tablosuna net parasal kazanç veya zarar olarak dâhil edilmiştir.
- Sermaye kalemlerinin düzeltiminden yeniden değerlendirilmeden dolayı oluşan sermayeye bedelsiz ilavelerin etkileri iptal edilmiş ancak geçmiş yıl karları ve benzeri kalemlerin etkileri yasal tarihten itibaren düzeltilmiştir.

31.12.2004 tarihli mali tablolar Yeni Türk Lirası' nın 31.12.2004 Tarihli satın alma gücü ile ifade edilmiştir. 31.12.2004 tarihine kadar ekteki mali tabloların düzenlenmesinde kullanılan endeks ve düzeltme katsayılarının 2001/12 ve sonrası dönem sonlarına isabet eden kısmı örnek teşkil etmesi amacı ile aşağıda bilgi olarak verilmiştir.

TARİH	ENDEKS	DÜZELTME KATSAYISI
31.12.2001	4.951,7	1,697
31.12.2002	6.478,8	1,297
31.12.2003	7.382,1	1,138
31.12.2004	8.403,8	1,000

2.03. Konsolidasyon Esasları

Şirket iştiraki Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin özkaynak metoduna göre konsolidasyona tabi tutmuştur. Şirket'in yönetimine ve işletme politikalarının belirlenmesine katılma anlamında devamlı bir bağının veya doğrudan dolaylı sermaye ve yönetim ilişkisinin bulunduğu ya da sermayesine %20 veya daha fazla, %50'den az oranda paya ve bu oranda yönetime katılma hakkına sahip olduğu şirketler iştirak olarak nitelenmiş ve özkaynak metoduna göre mali tablolara yansıtılmıştır.

Özkaynak yöntemi; iştiraklerin başlangıçta elde etme maliyeti ile kaydedilerek, bu tutarın iştirakin özkaynağından ana ortaklığın payına düşen kısmını gösterecek şekilde artırılması veya azaltılması suretiyle mali tablolara yansıtılması yöntemidir. İşletmelerin iştirak niteliği kazandığı tarih itibarıyla ve daha sonraki pay alımlarında, bir defaya mahsus olmak üzere, ana ortaklığın iştirakin sermayesinde sahip olduğu payların elde etme değeri ile bu payların iştirakin makul değerler esas alınarak düzenlenmiş bilançosundaki özsermayesinde temsil ettiği değer arasında oluşan fark pozitif şerefiye olarak nitelendirilmektedir. 31.12.2004 tarihi öncesinde oluşan şerefiyelerin tamamı itfa edilmiştir.

Konsolidasyon tabi iştirake ait Dönem Kar/Zararı aşağıdaki gibidir.

İştirak Adı	İştirak %	31.12.2005 Dönem Kar/zararı	31.12.2004 Dönem Kar/Zararı
Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş. (Neteks)	24	353.424	466.233

2.04. Karşılaştırmalı Bilgiler ve Önceki Dönem Tarihli Mali Tabloların Düzeltilmesi

Gerektiği durumlarda cari dönem mali tablolarındaki sınıflandırma değişiklikleri, tutarlı olması açısından önceki dönem mali tablolarına da uygulanır.

2.05. Netleştirme / Mahsup

Mali tablolarda yer alan finansal varlıklar ve yükümlülükler, ilgili değerleri netleştirmeye izin veren yasal bir yetkinin olması ve değerlerin net olarak gösterilmesi hususunda bir niyetin olması ya da varlığın gerçekleşmesi ile borcun yerine getirilmesinin aynı anda olması durumunda mali tablolarda net değerleri üzerinden gösterilmektedirler.

3. UYGULANAN DEĞERLEME İLKELERİ/MUHASEBE POLİTİKALARI

3.01. Hâsılat

Gelir, mal ve hizmet satışlarının faturalanmış değerlerini içerir. Satışlardan gelirler, sahiplikten kaynaklanan önemli risk ve faydaların alıcıya transfer edilmesi suretiyle mali tablolara dâhil edilir. Satışlarda önemli riskler ve faydalar mallar alıcıya teslim edildiğinde ya da yasal sahiplik alıcıya geçtiğinde devredilir. Net satışlar, teslim edilmiş malların fatura edilmiş bedelinin, satış iadelerinden ve satış iskontolarından arındırılmış halidir. Satışların içerisinde önemli bir finansman maliyeti bulunması durumunda, makul bedel gelecekte oluşacak tahsilâtların, finansman maliyeti içerisinde yer alan gizli faiz oranı ile indirgenmesi ile tespit edilir. Gerçek değerleri ile nominal değerleri arasındaki fark tahakkuk esasına göre faiz geliri olarak değerlendirilir.

3.02. Stoklar

Stoklar elde etme maliyeti veya net gerçekleşebilir değer düşük olanıyla mali tablolara yansıtılır. Maliyet FİFO metodu ile hesaplanmaktadır. Stoklar borçlanma maliyetlerini içermez. Net gerçekleşebilir değer satış fiyatından stokları satışa hazır hale getirebilmek için yapılan giderlerle pazarlama ve satış giderleri düşüldükten sonraki değerdir.

3.03. Maddi Varlıklar

Maddi varlıklar, 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla enflasyonun etkilerine göre düzeltilmiş maliyet değerlerinden birikmiş amortisman ve kalıcı değer kayıpları düşülerek yansıtılır.

Amortisman, normal amortisman metodu ile her bir aktifin maliyetini iz bedel değerine getirmek üzere ekonomik ömürler esas alınarak aşağıdaki oranlara göre hesaplanmaktadır.

Cinsi	31.12.2005 Oran (%)	31.12.2004 Oran (%)
Makine ve Tesisler	20	20
Döşeme ve Demirbaşlar	20-25	20-25
Nakil Vasıtaları	20	20

Sabit kıymetlerin satışı dolayısıyla oluşan kar ve zararlar net defter değerleriyle satış fiyatının karşılaştırılması sonucunda belirlenir ve faaliyet karına dâhil edilir.

Bakım ve onarım giderleri gerçekleştiği tarihte gider yazılır. Eğer bakım ve onarım gideri ilgili aktifte genişleme veya gözle görünür bir gelişme sağlıyorsa aktifleştirilir.

3.04. Maddi Olmayan Varlıklar

Maddi olmayan varlıklar, 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla enflasyonun etkilerine göre düzeltilmiş maliyet değerlerinden birikmiş amortisman ve kalıcı değer kayıpları düşülerek yansıtılır.

Maddi olmayan duran varlıklar haklar ve özel maliyetleri içermektedir.

Maddi olmayan duran varlıklar maliyetten itfa ve tükenme paylarının düşülmesiyle ifade edilir. İtfa ve tükenme payları beş yıl ile on yıllık sürelerde normal amortisman yöntemiyle hesaplanmaktadır.

3.05. Varlıklarda Değer Düşüklüğü

Maddi duran varlıklar ile maddi olmayan duran varlıkları da içeren diğer duran varlıkların kayıtlı değerlerinin herhangi bir olay ve değişiklik sonucunda geri kazanım tutarlarının altında kalıp kalmadığı incelenir. Net satış fiyatı ile kullanım değerinin yüksek olanı olarak belirlenen geri kazanım tutarının, kayıtlı değer altında kalması durumunda, kayıtlı değeri geri kazanım tutarına getirecek değer düşüklüğü mali tablolara dâhil edilir.

3.06. Borçlanma Maliyetleri

Borçlanma giderleri genel olarak oluştukları tarihte giderleştirilmektedirler. Borçlanma giderleri, bir varlığın elde edilmesiyle, yapımıyla veya üretimiyle doğrudan ilişkilendirilebiliyor ise aktifleştirilmektedirler. Borçlanma giderlerinin aktifleştirilmesi, ilgili varlığın kullanıma hazır olma süreci devam ettiği ve masraflar ile borçlanma giderleri gerçekleştiği zaman başlamaktadır. Borçlanma giderleri, varlıkların amaçlanan kullanıma hazır oluncaya kadar aktifleştirilmektedirler. Borçlanma giderleri, faiz giderleri ve borçlanma ile ilgili diğer maliyetleri içermektedir.

3.07. Finansal Araçlar

Finansal varlıklar ilk kayıt tarihinde işlem tarihi esasına göre kayıtlı değerleri ile muhasebeleştirilirler. İlk kayıt tarihinden sonraki raporlama dönemlerinde, Şirketin vade sonuna kadar elinde tutma niyet ve gücü olan finansal varlıklar, iskonto edilmiş maliyet değerleri üzerinden değer düşüklüğü dikkate alınarak değerlendirilir.

Vadeye kadar elde tutulacak finansal varlıklar haricinde kalan alım satım amaçlı finansal varlıklar ve satılmaya hazır finansal varlıklar olarak sınıflanır ve bilanço tarihindeki rayiç değerleri ile değerlendirilirler. Alım satım amaçlı finansal varlıklardan kaynaklanan gerçekleşmemiş kar ve zararlar dönem kar zararında muhasebeleştirilir. Satılmaya hazır finansal varlıklardan kaynaklanan gerçekleşmemiş kar ve zararlar ise, satışa ya da sürekli değer düşüklüğüne karar verilene kadar, özkaynaklar altında muhasebeleştirilir ve satışta ya da değer düşüklüğünde daha önce özkaynaklar içinde oluşan kümülatif kar/ zarar dönem kar zararına intikal ettirilir.

Aşağıda her mali enstrümanın gerçeğe uygun tahmini değerlerini belirlemede kullanılan yöntemler ve varsayımlar belirtilmiştir.

Nakit ve nakit benzeri kalemler

Yabancı para cinsinden olan kasa ve banka bakiyeleri cari dönem sonu kurundan değerlendirilmişlerdir. Bilançodaki nakit ile bankadaki mevduatın mevcut değeri, bu varlıkların gerçeğe uygun tahmini değerleridir.

Ticari alacaklar

Ticari alacaklar, gerçekleştirilebilir değerleriyle, etkin faiz oranı ile iskonto edilmiş net gerçekleştirilebilir değerlerinden olası şüpheli alacaklara ilişkin karşılıkların düşülmesi suretiyle gösterilmektedir. Şüpheli alacaklara ilişkin karşılıklar, Şirket Yönetimi'nce tahsil edilemeyen alacakların tutarı, alınan teminatlar, geçmiş tecrübeler ışığında ve mevcut ekonomik koşullar göz önünde bulundurularak ayrılmaktadır. Tahsil edilemeyecek alacaklar, tahsil edilemeyecekleri anlaşıldığı yılda zarar kaydedilmektedir.

Kullanılan krediler

Kullanılan krediler, kullanıldıkları tarihte geçerli olan faiz oranlarına tabidir. Banka kredileri elde edilen nakit tutarından muhasebeleştirilirler. Finansman giderleri tahakkuk esasına göre muhasebeleştirilir ve oluştukları dönemde ödenmeyen kısım bilançodaki kredi tutarına eklenir.

Tahsilat riski

Şirketin tahsilat riski esas olarak ticari alacaklarından doğabilmektedir. Ticari alacakların tamamına yakını bayilerden olan alacaklardan kaynaklanmaktadır. Şirket bayileri üzerinde etkili bir kontrol sistemi kurmuş olup bu işlemlerden doğan kredi riski yönetimde takip edilmektedir ve her bir borçlu için bu riskler sınırlandırılmıştır. Bayilerden yeterli teminat alınması kredi riskinin yönetimde kullanılan diğer bir yöntemdir. Şirket önemli tutarlarda az sayıda müşteri yerine, çok sayıda müşteriden alacaklı olması nedeniyle önemli bir ticari alacak riski bulunmamaktadır. Ticari alacaklar, Şirket yönetimince geçmiş tecrübeler ve cari ekonomik durum göz önüne alınarak değerlendirilmekte ve uygun oranda şüpheli alacak karşılığı ayrıldıktan sonra bilançoda net olarak gösterilmektedir.

Likidite riski

Şirket genellikle kısa vadeli finansal enstrümanlarını nakde çevirerek; örneğin alacaklarını tahsil ederek, menkul kıymetlerini elden çıkararak kendisine fon yaratmaktadır. Bu enstrümanlardan elde edilen tutarlar gerçeğe uygun değerleriyle kayıtlarda yer almaktadır.

Kur riski

Şirket genellikle mal alımı yaptığı döviz cinsleri bazında mal satışlarını gerçekleştirmektedir. Dolayısıyla önemli bir kur riski taşımamaktadır.

3.08. İşletme Birleşmeleri

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla işletme birleşmeleri kapsamında herhangi bir işlemi bulunmamaktadır.

3.09. Kur Değişiminin Etkileri

Şirket, yabancı para cinsinden yapılan işlemleri ve bakiyeleri YTL'ye çevirirken işlem tarihinde geçerli olan ilgili kurları esas almaktadır. Bilançoda yer alan yabancı para birimi bazındaki parasal varlıklar ve borçlar bilanço tarihindeki döviz kurları kullanılarak YTL'ye çevrilmiştir. Yabancı para cinsinden olan işlemlerin YTL'ye çevrilmesinden veya parasal kalemlerin ifade edilmesinden doğan kur farkı gider veya gelirleri ilgili dönemde gelir tablosuna yansıtılmaktadır.

3.10. Hisse Başına Kazanç

Hisse başına kazanç, dönem net karının, dönem boyunca piyasada bulunan hisse senetlerinin ağırlıklı ortalama sayısına bölünmesi ile bulunmaktadır.

3.11. Bilanço Tarihinden Sonraki Olaylar

Şirket; bilanço tarihinden sonraki düzeltme gerektiren olayların ortaya çıkması durumunda, mali tablolara alınan tutarları bu yeni duruma uygun şekilde düzeltmekle yükümlüdür. Bilanço tarihinden sonra ortaya çıkan düzeltme gerektirmeyen hususlar, mali tablo kullanıcılarının ekonomik kararlarını etkileyen hususlar olmaları halinde mali tablo dipnotlarında açıklanır.

3.12. Karşılıklar, Şarta Bağlı Yükümlülükler ve Şarta Bağlı Varlıklar

Karşılıklar ancak Şirketin geçmişten gelen ve halen devam etmekte olan bir yükümlülüğü (yasal ya da yapısal) varsa, bu yükümlülük sebebiyle işletmeye ekonomik çıkar sağlayan kaynakların elden çıkarılma olasılığı mevcutsa ve yükümlülüğün tutarı güvenilir bir şekilde belirlenebiliyorsa kayıtlara alınmaktadır. Paranın zaman içindeki değer kaybı önem kazandığında, karşılıklar ileride oluşması muhtemel giderleri bugünkü piyasa değerlerine getiren ve gereken durumlarda yükümlülüğe özel riskleri de içeren vergi öncesi bir iskonto oranıyla indirgenmiş değeriyle yansıtılmaktadır. İndirgenmenin kullanıldığı durumlarda, karşılıklardaki zaman farkından kaynaklanan artış faiz gideri olarak kayıtlara alınmaktadır. Karşılık olarak mali tablolara alınması gerekli tutarın belirlenmesinde, bilanço tarihi itibarıyla mevcut yükümlülüğün ifa edilmesi için gerekli harcama tutarının en gerçekçi tahmini esas alınır. Bu tahmin yapılırken mevcut tüm riskler ve belirsizlikler göz önünde bulundurulmalıdır.

Şarta bağlı yükümlülükler ve varlıklar mali tablolara alınmamakta ve mali tablo dipnotlarında açıklanmaktadır. Şarta bağlı yükümlülük olarak işleme tabi tutulan kalemler için gelecekte ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkma ihtimalinin muhtemel hale gelmesi durumunda, bu şarta bağlı yükümlülük, güvenilir tahminin yapılamadığı durumlar hariç, olasılıktaki değişikliğin olduğu dönemin mali tablolarında karşılık olarak mali tablolara alınır.

3.13. Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklik ve Hatalar

Mali tabloların hazırlanmasında ve sunulmasında, kullanılan ilkeler, esaslar, varsayımlar ve kurallar, SPK muhasebe standartları ve SPK'nın Seri: XI, No:25 sayılı tebliğine uygun olarak belirlenmekte ve tutarlı bir şekilde uygulanmaktadır.

Gerekli olması veya Şirketin mali durumu, performansı veya nakit akımları üzerindeki işlemlerin ve olayların etkilerinin mali tablolarda daha uygun ve güvenilir bir sunumu sonucunu doğuracak nitelikte ise muhasebe politikalarında değişiklik yapılır. Muhasebe politikalarında yapılan değişikliklerin önceki dönemleri etkilemesi durumunda, söz konusu politika hep kullanımdaymış gibi mali tablolarda geriye dönük olarak da uygulanır.

Yapılan politika değişikliğinin uygulanması, gelecek dönemlere de yansması durumunda, ilgili politika değişikliğinin etkileri, değişikliğin yapıldığı dönemlerde mali tablolara alınır.

Muhasebe tahminleri, güvenilir bilgilere ve makul tahmin yöntemlerine dayanılarak yapılır. Ancak, tahminin yapıldığı koşullarda değişiklik olması, yeni bir bilgi edinilmesi veya ilave gelişmelerin ortaya çıkması sonucunda tahminler gözden geçirilir. Muhasebe tahminindeki değişikliğin etkisi, yalnızca bir döneme ilişkinse, değişikliğin yapıldığı cari dönemde, gelecek dönemlere de ilişkinse, hem değişikliğin yapıldığı dönemde hem de gelecek dönemlerde, ileriye yönelik olarak, dönem karı veya zararının belirlenmesinde dikkate alınacak şekilde mali tablolara yansıtılır.

Muhasebe politikalarının yanlış uygulanması, bilgilerin yanlış yorumlanması, dikkatten kaçması ve matematiksel hataların olması durumunda, hata tutarı geriye dönük olarak dikkate alınır. Hatanın fark edildiği dönemde kar veya zararın belirlenmesinde dikkate alınmaz. Hatanın niteliği, önceki dönemlerdeki düzeltmelerin toplam tutarı, karşılaştırmalı bilgi verilen her dönemdeki düzeltme tutarları konularında açıklama yapılır.

3.14. Kiralama İşlemleri

Finansal kiralama ile elde edilen varlıklar, alım tarihindeki gerçeğe uygun değerleriyle şirkete ait bir varlık olarak görülür. Kiralayana karşı yükümlülük, bilançoda finansal kiralama yükümlülüğü olarak gösterilir. Toplam finansal kiralama taahhüdü ile varlığın gerçeğe uygun değeri arasındaki farkın oluşturduğu finansal giderler, her muhasebe dönemine düşen yükümlülüğün sabit faiz oranı ile dağıtılması suretiyle kiralama süresi boyunca oluştuğu döneme ait gelir tablosuna kaydedilir.

3.15. İlişkili Taraflar

Bu rapor kapsamında Şirketin hissedarları, Şirketin bağlı olduğu İndeks Grubu Şirketleri, bunların yöneticileri ayrıca bu şirketler tarafından kontrol edilen veya onlarla ilgili olan diğer şirketler ilişkili kuruluş olarak kabul edilmiştir. İlişkili taraflarla olan işlemler mali tablo dipnotlarında açıklanır.

3.16. Finansal Bilgilerin Bölümlere Göre Raporlanması

Şirket ve bağlı ortaklıkları bilişim sektöründe faaliyet gösterdiğinden dolayı finansal bilgilerini bölümlere göre raporlamamıştır.

3.17. İnşaat Sözleşmeleri

Şirketin faaliyet konusu gereği inşaat sözleşmelerine ilişkin hükümler kapsamında değerlendirilebilecek herhangi bir işlemi bulunmamaktadır.

3.18. Durdurulan Faaliyetler

İşletmelerin, durdurulan faaliyetle doğrudan ilişkilendirilebilen varlıklarının hemen hemen bütününe ilişkin bağlayıcı bir satış sözleşmesine taraf olması ya da yönetim kurulu veya benzer nitelikteki yönetim organının durdurma ile ilgili olarak ayrıntılı ve resmi bir planı onaylaması veya söz konusu planla ilgili duyuru yapması halinde kamuya açıklama yapılır. Durdurulan faaliyetlerin mali tablolara alınma ve değerlendirme prensipleri konusunda varlıklarda değer düşüklüğü, karşılıklar, şarta bağlı varlık ve yükümlülükler, maddi varlıklar ve çalışanlara sağlanan faydalar kapsamındaki ilgili hükümlere uyulur.

3.19. Devlet Teşvik ve Yardımları

Hükümet teşvikleri, Şirketin bu teşviklerle ilgili gerekleri yerine getirdiği ve bu teşvikin alınacağı ile ilgili makul bir sebep oluşmadığı sürece muhasebeleştirilmez.

Bu teşvikler karşılama beklenen maliyetlerle eşleşecek şekilde ilgili dönemde gelir olarak muhasebeleştirilir. Hükümetin sağladığı teşviklerden elde edilen gelir uygun bir gider kaleminden indirim olarak muhasebeleştirilir.

3.20. Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller

Şirketin yatırım amaçlı gayrimenkulü bulunmamaktadır.

3.21. Kurum Kazancı Üzerinden Hesaplanan Vergiler

Şirket, Kurumlar Vergisi Kanunu'na tabidir. Şirketin Kurum Kazancı üzerinden istisna mahiyetindeki kazançlar düşüldükten ve ilave mahiyetindeki gider kalemleri eklendikten sonra ortaya çıkan matrah üzerinden %30 oranında kurumlar vergisi hesaplanmaktadır.

Ortaklara kar dağıtımını nedeniyle oluşacak gelir vergisi kar dağıtım esnasında muhasebeleştirilir.

3.22. Çalışanlara Sağlanan Faydalar/Kıdem Tazminatları

Yürürlükteki kanunlara göre, Şirket, emeklilik dolayısıyla veya istifa ve iş kanununda belirtilen davranışlar dışındaki sebeplerle istihdamı sona eren çalışanlara belirli bir toplu ödeme yapmakla yükümlüdür. Söz konusu ödeme tutarları bilanço tarihi itibarıyla geçerli olan kıdem tazminat tavanı esas alınarak hesaplanır. Kıdem tazminatı karşılığı, tüm çalışanların emeklilikleri dolayısıyla ileride doğacak yükümlülük tutarları bugünkü net değerine göre hesaplanarak ilişikteki mali tablolarda yansıtılmıştır.

3.23. Emeklilik Planları

Şirketin emeklilik planları başlıklı kısım kapsamında değerlemeye tabi tutulacak işlemi bulunmamaktadır.

3.24 Tarımsal Faaliyetler

Şirketin faaliyet konusu gereği tarımsal faaliyetler kapsamında herhangi bir işlemi bulunmamaktadır.

3.25. Nakit Akım Tablosu

Nakit ve nakit benzeri değerler bilançoda maliyet değerleri ile yansıtılmaktadırlar. Nakit akım tablosu için nakit ve nakit benzeri değerler eldeki nakit, banka mevduatları ve likiditesi yüksek yatırımları içermektedir.

4. HAZIR DEĞERLER

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla Hazır Değerleri aşağıdaki gibidir:

	31.12.2005	31.12.2004
Nakit	6.487	5.085
Banka	2.308.478	267.822
Diğer Hazır Değerler (Kredi kartı slip alacakları)	122.595	138.593
Toplam	2.437.560	411.500

5. MENKUL KIYMETLER

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla Menkul Kıymetleri bulunmamaktadır.

6. FİNANSAL BORÇLAR

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla Finansal Borçları aşağıdaki gibidir:

31.12.2005

Nev'i	Döviz Tutarı	YTL Tutarı	Faiz Oranı (%)
USD Krediler	11.251.637	15.170.582	5,35-5,9
YTL Krediler	-	844.229	Faizsiz
TOPLAM	11.251.637	16.014.811	

31.12.2004

Nev'i	Döviz Tutarı	YTL Tutarı	Faiz Oranı (%)
USD Krediler	7.572.687	10.212.526	4,5-5,5
YTL Krediler	-	563.195	Faizsiz
TOPLAM	7.572.687	10.775.721	

7. TİCARİ ALACAK VE BORÇLAR

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibariyle Ticari Alacakları aşağıdaki gibidir:

	31.12.2005		31.12.2004	
	Kısa Vadeli	Uzun Vadeli	Kısa Vadeli	Uzun Vadeli
Alıcılar	10.990.594	-	5.939.428	-
Alacak Senetleri	10.049.063	-	10.367.281	-
Alacak Reeskontu (-)	(114.408)	-	(57.960)	-
Verilen Depozito ve Teminatlar		1.606	1.000	1.608
Şüpheli Ticari Alacaklar	351.955	-	341.738	-
Şüpheli Ticari Alacak Karşılığı (-)	(351.955)	-	(341.738)	-
Toplam	20.925.249	1.606	16.249.749	1.608

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibariyle Ticari Borçları aşağıdaki gibidir:

Hesap ismi	31.12.2005	31.12.2004
Satıcılar	26.692.543	19.240.166
Borç senetleri	33.834	17.574
Alınan Depozito ve Teminatlar	-	-
Borç Prekontu (-)	(174.456)	(70.430)
Toplam	26.849.921	19.187.310

Alacaklara karşılık olarak alınan teminatların niteliği ve tutarları aşağıdaki gibidir:

Cinsi	31.12.2005		31.12.2004	
	YTL	USD	YTL	USD
Teminat Senetleri	-	43.000	-	23.000
Teminat Çekleri	201.000	1.283.027	153.000	914.027
Teminat Mektubu	7.500	20.000	-	-
İpotekler	250.000	-	-	-
Toplam	458.500	1.346.027	153.000	937.027

8. FİNANSAL KİRALAMA ALACAKLARI VE BORÇLARI

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibariyle Finansal Kiralama Alacak ve Borcu bulunmamaktadır.

9. İLİŞKİLİ TARAF LARDAN ALACAKLAR VE BORÇLAR

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla ilişkili taraflardan alacakları ve borçları aşağıdaki gibidir:

31.12.2005

1) İlişkili Taraflar	Alacaklar		Borçlar	
	Ticari	Ticari Olmayan	Ticari	Ticari Olmayan
Ortaklar	-	90.870	-	-
İndeks A.Ş.	2.802.640	-	1.046.906	-
Neteks	-	-	-	-
İnfin A.Ş.	411.735	-	959	-
Neotech A.Ş.	-	-	5.739	-
Despec A.Ş.	344.751	-	11.978	-
Personel	-	-	1.176	-
Toplam	3.559.126	90.870	1.066.758	-
Toplam Alacak / Toplam Borç	3.649.996		1.066.758	

31.12.2004

1) İlişkili Taraflar	Alacaklar		Borçlar	
	Ticari	Ticari Olmayan	Ticari	Ticari Olmayan
Ortaklar	-	85.948	-	-
İndeks A.Ş.	1.261.691	-	78.459	-
Neteks	2.455	-	149	-
İnfin A.Ş.	78.478	-	-	-
Despec A.Ş.	-	-	364	-
Personel	-	-	1.349	-
Toplam	1.342.624	85.948	80.321	-
Toplam Alacak / Toplam Borç	1.428.572		80.321	

10. DİĞER ALACAKLAR VE BORÇLAR

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibariyle Diğer Alacakları ve Borçları aşağıdaki gibidir:

Alacaklar

Hesap İsmi	31.12.2005	31.12.2004
Diğer	1.972	15.329
Toplam	1.972	15.329

11. CANLI VARLIKLAR

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibariyle Canlı Varlığı bulunmamaktadır.

12. STOKLAR

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibariyle Stokları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2005	31.12.2004
Ticari Mallar	9.811.282	6.090.487
Diğer Stoklar	81.885	-
Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)	(81.885)	-
Verilen Sipariş Avansları	6.126.860	4.886.539
Toplam	15.938.142	10.977.026

13. DEVAM EDEN İNŞAAT SÖZLEŞMELERİ HAKEDİŞ BEDELLERİ

Şirketin faaliyet alanına inşaat girmediğinden böyle bir işlem ve bakiye bulunmamaktadır.

14. ERTELENEN VERGİ VARLIKLARI VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Kurumlar Vergisi:

Şirket, Türkiye'de geçerli olan kurumlar vergisine tabidir. Şirketin cari dönem faaliyet sonuçlarına ilişkin tahmini vergi yükümlülükleri için ekli mali tablolarda gerekli karşılıklar ayrılmıştır.

Vergiye tabi kurum kazancı üzerinden tahakkuk ettirilecek kurumlar vergisi, ticari kazancın tespitinde gider yazılan vergi matrahından indirilemeyen giderlerin eklenmesi ve yurtiçinde yerleşik şirketlerden alınan temettüler, vergiye tabi olmayan gelirler ve kullanılan yatırım indirimleri düşüldükten sonra kalan matrah üzerinden hesaplanmaktadır.

Geçerli olan Kurumlar Vergisi Oranları:

2004 yılı için geçerli kurumlar vergisi oranı %33'tür. 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 25. Maddesinde belirlendiği şekilde 2005 yılından itibaren kurumlar vergisi oranı %30 olarak uygulanacaktır.

Türkiye'de geçici vergi üçer aylık dönemler itibariyle hesaplanmakta ve tahakkuk ettirilmektedir. Geçici kurumlar vergisi oranı 24 Nisan 2003 tarihinden geçerli olmak üzere %25'den %30'a yükseltilmiştir. Bu oran 2004 yılında ise %33 olarak belirlenmiştir.

Zararlar, gelecek yıllarda oluşacak vergilendirilebilir kardan düşülmek üzere, maksimum 5 yıl taşınabilir. Ancak oluşan zararlar geriye dönük olarak, önceki yıllarda oluşan karlardan düşülemez.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 20. maddesi uyarınca, Kurumlar Vergisi; mükellefin beyanı üzerine tarh olunur. Türkiye'de vergi değerlendirmesiyle ilgili kesin ve kati bir mutabakatlaşma prosedürü bulunmamaktadır. Şirketler ilgili yılın hesap kapama dönemini takip eden yılın 15 Nisan tarihine kadar vergi beyannamelerini hazırlamaktadır. Vergi Dairesi tarafından bu beyannameler ve buna baz olan muhasebe kayıtları 5 yıl içerisinde incelenerek değiştirilebilirler.

Gelir Vergisi Stopajı:

Kurumlar vergisine ek olarak, dağıtılan kar payları üzerinden, tam mükellef kurumlara ve yabancı şirketlerin Türkiye'deki şubelerine dağıtılanlar hariç olmak üzere ayrıca gelir vergisi stopajı hesaplanması gerekmektedir. Gelir vergisi stopajı 24 Nisan 2003 tarihinden itibaren %10 olarak ilan edilmiştir. Dağıtılmayıp sermayeye ilave edilen kar payları gelir vergisi stopajına tabi değildir. 2002 ve öncesinde kurumlar vergisinden istisna edilen bazı kazançlar üzerinden dağıtımına bağlı olmaksızın yapılan istisna kazanç stopajı genel olarak kaldırılmıştır. Ancak, 24 Nisan 2003 tarihinden önce alınmış yatırım teşvik belgelerine istinaden yararlanılan yatırım indirimi tutarı üzerinden hala %19,8 vergi tevkifatı yapılması gerekmektedir. Şirket, karı yatırım indirimi istisnası tutarına ulaşmaya dek, bu indirimden yararlanabilir. Şirketin kar etmemesi ya da zararda olması durumunda bu indirim hakkı sonraki yıllarda elde edilecek karlar üzerinden hesaplanacak vergiden düşülmek üzere sonraki yıllara taşınabilir. Bu durumda sonraki yıla taşınan yatırım indirimi tutarı önceki yılın TEFE artış oranında artırılır.

Ertelenmiş Vergi:

Şirketin vergiye esas yasal mali tabloları ile SPK Seri XI, No: 25 "Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ"ine göre hazırlanmış mali tabloları arasındaki farklılıklardan kaynaklanan geçici zamanlama farkları için ertelenmiş vergi aktifi ve pasifini muhasebeleştirilmektedir. Söz konusu farklılıklar genellikle bazı gelir ve gider kalemlerinin vergiye esas tutarları ile Seri XI, No: 25 "Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ" ine göre hazırlanan mali tablolarda farklı dönemlerde yer almasından kaynaklanmaktadır olup aşağıda açıklanmaktadır.

Zamanlama farklılıkları, muhasebe ve vergi amaçlı kaydedilen gelir ve giderlerin yıllar arasında meydana gelen farklarından kaynaklanmaktadır. Zamanlama farklılıkları, maddi duran varlıklar (arsa ve arazi hariç), maddi olmayan duran varlıklar, stokların ve peşin ödenen giderlerin yeniden değerlendirilmesi ile alacakların ve borçların reeskontu, kıdem tazminatı karşılığı, geçmiş yıl zararları ve yararlanılacak yatırım indirimi tutarları üzerinden hesaplanmaktadır.

5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 25. Maddesinde belirlendiği şekilde 2005 yılından itibaren kurumlar vergisi oranının %30 olarak uygulanacak olması nedeniyle 31 Aralık 2005 ve 31 Aralık 2004 yılı mali tablolarında ertelenmiş vergi hesabında %30 oranı kullanılmıştır.

Ertelenmiş vergiye ve kurumsal vergiye baz teşkil eden kalemler aşağıda belirtilmiştir

	31.12.2005		31.12.2004	
	Birikmiş geçici Farklar	Ertelenmiş vergi alacağı/ (borcu)	Birikmiş geçici Farklar	Ertelenmiş vergi alacağı/ (borcu)
Sabit Kıymetler	58.243	(17.473)	78.075	(23.423)
Reeskont Gideri	114.408	34.322	34.847	10.454
Kıdem Tazminatı Karşılığı	66.327	19.898	48.958	14.687
Dava Karşılığı	69.511	20.853		
SPK Kur Farkı	16.464	4.939	81.210	24.364
Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı	81.885	24.567		
Prekont Geliri	174.456	(52.337)	70.430	(21.129)
Toplam Ertelenmiş vergi alacağı/(borcu)		34.769		4.953
31.12.2004 Ertelenmiş Vergi Alacağı/Borcu		4.953		
Ertelenmiş Vergi Geliri		29.816		
31.12.2005 Ertelenmiş Vergi Alacağı/Borcu		34.769		

15. DİĞER CARİ / CARİ OLMAYAN VARLIKLAR VE KISA / UZUN VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER**Diğer Cari Varlıklar (Kısa Vadeli)**

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla Diğer Cari Varlıkları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2005	31.12.2004
Gelecek Aylara Ait Giderler	116.953	35.096
Gelir Tahakkukları	2.630.760	1.121.553
Devreden KDV	4.151.631	2.961.847
Peşin Ödenen Vergiler	471.001	
Personel Avansları	14.746	2.100
İş Avansları	8.239	766
Diğer	38.378	108.783
Toplam	7.431.708	4.230.145

Diğer Cari Olmayan Varlıklar (Uzun Vadeli)

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla Diğer Cari Olmayan Varlıkları bulunmamaktadır.

Diğer Yükümlülükler

Hesap İsmi	31.12.2005	31.12.2004
Ödenecek Vergi, Harç ve Diğer Kesintiler	209.875	65.265
Sehven Fazla Gelen Credit Note		140.253
Diğer	90.266	1.821
Toplam	300.141	207.339

16. FİNANSAL VARLIKLAR

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla Finansal Varlıkları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2005	31.12.2004
İştirak (Neteks A.Ş.)	309.434	224.612
Toplam	309.434	224.612

17. POZİTİF/NEGATİF ŞEREFİYE

Şerefiyeler oluştukları dönemde gelir tablosuna intikal ettirildiğinden dönem sonlarında bakiye vermemektedir.

18. YATIRIM AMAÇLI GAYRİMENKULLER

Şirketin Yatırım Amaçlı Gayrimenkulü bulunmamaktadır.

19. MADDİ VARLIKLAR

Şirketin maddi varlık hareketleri aşağıdaki gibidir.

31.12.2005

Aktif Değer

Hesap Adı	31.12.2004	Alış	Satış	31.12.2005
Makine Tesis Cihazlar	3.709	-	-	3.709
Nakil Vasıtaları	47.295	16.720	-	64.015
Döşeme Demirbaşlar	731.013	14.022	1.471	743.564
Toplam	782.017	30.742	1.471	811.288

Birikmiş Amortismanlar

Hesap Adı	31.12.2004	Dönem Amort.	Satış Amort.	31.12.2005
Makine Tesis Cihazlar	1.604	741	-	2.345
Nakil Vasıtaları	39.314	5.375	-	44.689
Döşeme Demirbaşlar	604.733	64.556	1.169	668.220
Toplam	645.651	70.772	1.169	715.254
Net Değer	136.366			96.034

20. MADDİ OLMAYAN VARLIKLAR

Dönem içerisinde maddi olmayan varlık hareketleri aşağıdaki gibidir.

31.12.2005

Aktif Değer

Hesap Adı	31.12.2004	Dönem Amort.	Satış Amort.	31.12.2005
Diğer Maddi Olmayan Varlıklar	196.149	1.111	-	197.261
Özel Maliyetler	75.417	-	-	75.417

Birikmiş Amortismanlar

Hesap Adı	31.12.2004	Dönem Amort.	Satış Amort.	31.12.2005
Haklar	134.921	36.507	-	171.528
Özel Maliyetler	33.727	15.084	-	48.811
Toplam	168.648	51.590	-	220.239
Net Değer	102.918		-	52.439

21. ALINAN AVANSLAR

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla Alınan Avansları aşağıdaki gibidir:

Alınan Avanslar	31.12.2005	31.12.2004
Alınan Sipariş Avansları	242.337	19.496
Toplam	242.337	19.496

22. EMEKLİLİK PLANLARI

Şirketin emeklilik planları başlıklı kısım kapsamında değerlemeye tabi tutulacak işlemi bulunmamaktadır.

23. BORÇ KARŞILIKLARI

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla Borç Karşılıkları aşağıdaki gibidir:

Kısa Vadeli	31.12.2005	31.12.2004
Vergi karşılığı	471.001	41.267
Dava Karşılığı	69.511	-
Diğer (Elektrik, Telefon, Su, Risturn.)	101.893	172.419
Toplam	642.405	213.686

Uzun Vadeli	31.12.2005	31.12.2004
Kıdem tazminatı Karşılığı	66.327	48.958
Toplam	66.327	48.958

Kıdem Tazminatı Karşılığı

Türkiye’de mevcut kanunlar çerçevesinde, Şirket bir yıllık hizmet süresini dolduran ve herhangi bir geçerli nedene bağlı olmaksızın işine son verilen, askerlik hizmeti için göreve çağrılan, vefat eden, erkekler için 25 kadınlar için 20 yıllık hizmet süresini dolduran ya da emeklilik yaşına gelmiş (kadınlarda 58, erkeklerde 60 yaş) personeline kıdem tazminatı ödemesi yapılması zorunludur.

Kıdem tazminatı ödemeleri, her hizmet yılı için 30 günlük brüt maaş üzerinden hesaplanmaktadır. İlgili bilanço tarihi itibarıyla ödenecek kıdem tazminatı, 31 Aralık 2005 için **1.727,15- YTL** tavanına tabidir (31 Aralık 2004: **1.574,74.- YTL**)

Türkiye’de kıdem tazminatı karşılığı için fon oluşturma zorunluluğu olmadığından dolayı mali tablolarda herhangi bir özel fon ayrılmamıştır.

Net farkı reel iskonto oranını veren tahmini bir enflasyon beklentisi ve uygun bir iskonto oranı belirlenmelidir. Hesaplanan reel iskonto oranı gelecekte ödenecek kıdem tazminatı ödemelerinin bilanço tarihi itibarıyla bugünkü değerlerinin hesaplanmasında kullanılmalıdır.

İsteğe bağlı işten ayrılmalar neticesinde ödenmeyip, Şirket’e kalacak olan kıdem tazminatı tutarlarının tahmini oranı da dikkate alınmalıdır.

Sonuç olarak, 31 Aralık 2005 itibarıyla **66.327-YTL** tutarındaki (31 Aralık 2004: **48.958.- YTL**) Şirketin elemanlarının gelecekteki emekliliğinden kaynaklanan tahmini yükümlülüğüne ilişkin karşılık, bugünkü değerlerinin tahmin edilmesi yoluyla ekli mali tablolara yansıtılmıştır. Yukarıdaki tarihler itibarıyla kıdem tazminatı yükümlülükleri, yıllık %5,45 reel iskonto oranı kullanılarak belirlenmiştir.

Kıdem tazminatı hareketi aşağıdaki gibidir:

	TUTAR
31.12.2004	48.958
Dönem gideri	17.369
31.12.2005	66.327

24. ANA ORTAKLIK DIŞI PAYLAR/ANA ORTAKLIK DIŞI KAR ZARAR

Şirketin tam konsolidasyon yöntemine göre konsolide olan bağlı ortaklığı olmadığından mali tablolarda Ana Ortaklık dışı payları bulunmamaktadır.

25. SERMAYE/KARŞILIKLI İŞTİRAK SERMAYE DÜZELTMESİ

Şirketin 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla şirketin sermaye ve ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir;

Ortağın Adı	31.12.2005		31.12.2004	
	Pay Tutarı	Pay Oranı	Pay Tutarı	Pay Oranı
İndeks A.Ş.	1.317.345	%84.99	1.317.345	%84.99
Tayfun Ateş	232.500	%15	232.500	%15
Diğer	155	%0.01	155	%0.01
TOPLAM	1.550.000	%100	1.550.000	%100

26. SERMAYE YEDEKLERİ

Seri: XI, No:25 sayılı tebliğ uyarınca enflasyona göre düzeltilen ilk mali tablo düzenlenmesi sonucunda öz sermaye kalemlerinden “Sermaye, Emisyon Primi, Yasal Yedekler, Statü Yedekleri, Özel Yedekler ve Olağanüstü Yedekler” kalemlerine bilançoda kayıtlı değerleri ile yer verilir. Bu hesap kalemlerinin düzeltilme farkları toplu halde öz sermaye grubu içinde “öz sermaye enflasyon düzeltmesi farkları” hesabında yer alır.

Öz sermaye enflasyon düzeltmesi farkları sadece bedelsiz sermaye artırımını veya zarar mahsubunda; olağanüstü yedeklerin kayıtlı değerleri ise, bedelsiz sermaye artırımını, nakit kar dağıtımını ya da zarar mahsubunda kullanılabilecektir.

Yukarıdaki hususa göre Şirket’in Seri: XI, No:25 sayılı tebliğine göre kar dağıtımında esas alınacak öz sermaye tablosu 31.12.2005 ve 31.12.2004 tarihleri itibarıyla aşağıdaki gibidir.

	31.12.2005	31.12.2004
Sermaye	1.550.000	1.550.000
Hisse Senedi İhraç Primleri	-	-
Yasal yedekler	55.531	55.531
Olağanüstü Yedekler	628.793	628.793
Öz Sermaye Enf. Düzeltme Farkı	2.808.314	2.808.314
Net Dönem Karı (Zararı)	2.446.263	929.648
Geçmiş Yıl Karları (Zararı)	(1.792.691)	(2.722.339)
Toplam Öz Sermaye	5.696.210	3.249.947

	31.12.2005	31.12.2004
Sermaye Enflasyon Düzeltme Farkı	2.261.502	2.261.502
Yasal Yedekler Enflasyon Düzeltme Farkı	44.833	44.833
Olağanüstü Yedekler Enflasyon Düzeltme Farkı	501.979	501.979
Öz Sermaye Enflasyon Düzeltme Farkı	2.808.314	2.808.314

27. KAR YEDEKLERİ

Türk Ticaret Kanunu'na göre yasal yedek akçeler, birinci ve ikinci tertip yasal yedek akçelerden oluşmaktadır. Birinci tertip yasal yedek akçeler, tarihi ya da tescil edilmiş Şirket sermayesinin %20'sine ulaşıncaya kadar yasal dönem karının %5'i oranında ayrılmaktadır. İkinci tertip yasal yedek akçeler, Şirket sermayesinin %5'ini aşan tüm kar payı dağıtımlarının %10'u oranında ayrılmaktadır. Birinci ve ikinci tertip yasal yedek akçeler, toplam sermayenin %50'sini aşmadığı sürece dağıtılamazlar, ancak ihtiyari yedek akçelerin tükenmesi halinde zararların karşılanmasında kullanılabilirler. 31 Aralık 2005 tarihinde şirketin yedek akçeleri **55.531 YTL** Şirket'in 31 Aralık 2005 mali tablosunda da **628.793 YTL** tutarında olağanüstü yedeği bulunmaktadır. (31 Aralık 2004 Yasal Yedek **55.531 YTL**, Olağanüstü Yedek **628.793 YTL**)

28. GEÇMİŞ YIL KAR/ZARARLARI

Seri: XI, No: 25 sayılı Tebliğ Kısım Onbeş madde 399 uyarınca enflasyona göre düzeltilen ilk mali tablo denkleştirme işleminde ortaya çıkan ve "geçmiş yıllar zararı"nda izlenen tutarın, SPK'nın kar dağıtımına ilişkin düzenlemeleri çerçevesinde, enflasyona göre düzeltilmiş mali tablolara göre dağıtılabilecek kar rakamı bulunurken indirim kalemi olarak dikkate alınması esastır. Bununla birlikte, "geçmiş yıllar zararı"nda izlenen söz konusu tutar, varsa dönem karı ve dağıtılmamış geçmiş yıl karları, kalan zarar miktarının ise sırasıyla olağanüstü yedek akçeler, yasal yedek akçeler, özkaynak kalemlerinin enflasyon muhasebesine göre düzeltilmesinden kaynaklanan sermaye yedeklerinden mahsup edilmesi mümkün bulunmaktadır. Şirketin 31.12.2004 tarihi itibarıyla geçmiş yıl zararı **2.722.339 YTL** olup cari dönem (2004) kar / zararı **929.648 YTL**'dir. 31.12.2005 tarihi itibarıyla geçmiş yıl kar / zararı **2.722.339 YTL**'den **1.792.695 YTL**'ye düşmüştür. (2.722.339-929.648)

29. YABANCI PARA POZİSYONU

Şirket tarafından tutulan yabancı para varlıkların ve borçların kayıtlı tutarları yabancı para cinslerine göre aşağıdaki gibidir:

31.12.2005

DÖVİZ	TUTAR	YTL KARŞILIĞI
Kasa		
USD	2.788	3.741
Banka		
USD	1.650.510	2.214.654
EUR	913	1.449
GBP	340	786
Alıcılar		
USD	8.091.972	10.857.808
EUR	3.878	6.157
Alacak Senetleri		
USD	7.465.173	10.016.767
İlişkili Taraflardan Alacaklar		
USD	2.720.224	3.649.966
Verilen Sipariş Avansları		
USD	4.517.729	6.061.889
Gelir Tahakkukları		
USD	1.960.620	2.630.760
Banka Kredileri ve Faiz Karşılıkları		
USD	11.251.700	15.170.667
Satıcılar		
USD	19.617.006	26.449.609
İlişkili Taraplara Borçlar		
USD	758.245	1.017.713
Diğer Çeşitli Borçlar		
USD	66.947	90.265
Borç Senetleri		
USD	246.112	331.833
Alınan Sipariş Avansları		
USD	178.623	243.837
Gider Tahakkukları		
USD	75.571	101.892

31.12.2004

DÖVİZ	TUTAR	YTL KARŞILIĞI
Kasa		
USD	3.680	4.939
Banka		
USD	157.507	211.390
EUR	114	210
GBP	32	82
Alıcılar		
USD	5.356.067	7.188.378
EUR	3.878	7.085
Alacak Senetleri		
USD	5.404.519	7.253.405
Ortaklardan Alacaklar		
USD	64.040	85.948
Verilen Sipariş Avansları		
USD	106.705	143.209
Diğer Dönen Varlıklar		
USD	835.670	1.121.553
Banka Kredileri ve Faiz Karşılıkları		
USD	7.572.687	10.212.526
Satıcılar		
USD	9.308.291	12.553.162
EUR	2.284	4.192
Alınan Sipariş Avansları		
USD	7.665	10.337

30. DEVLET TEŞVİK VE YARDIMLARI

Yoktur.

31. KARŞILIKLAR, ŞARTA BAĞLI VARLIK VE YÜKÜMLÜLÜKLER

Şirketin 31.12.2005 tarihi sonu itibarıyla şirket aleyhine açılan **69.511 YTL** tutarındaki davaların tümü için yasal karşılık ayrılmış olup söz konusu tutarlar mali tablolara yansıtılmıştır.

AKTİF DEĞERLER ÜZERİNDEKİ SİGORTA TUTARI**31.12.2005**31.12.2005 tarihi itibarıyla aktif değerler üzerindeki toplam sigorta tutarı **44.750 YTL** ve **6.130.000 USD**'dir.**31.12.2004**31.12.2004 tarihi itibarıyla aktif değerler üzerindeki toplam sigorta tutarı **57.586 YTL** ve **3.380.000 USD**'dir.**Pasifte yer almayan taahhütlerin toplam tutarı aşağıdaki gibidir:**

	31.12.2005	31.12.2004
Verilen Teminat Mektupları	6.497.920 USD	4.677.414 USD
Toplam	6.497.920 USD	4.677.414 USD

Aktif değerler üzerinde mevcut bulunan toplam ipotek ve teminat;

Aktif değerler üzerinde mevcut bulunan ipotek ve teminat tutarı yoktur.

32. İŞLETME BİRLEŞMELERİ

Bilanço dönemleri itibariyle herhangi bir işletme birleşmesi olmamıştır.

33. BÖLÜMLERE GÖRE RAPORLAMA

Şirket ve bağlı ortaklıkları bilişim sektöründe faaliyet gösterdiğinden dolayı finansal bilgilerini bölümlere göre raporlamamıştır. Şirketin satış miktarları aşağıdaki gibidir.

İŞLEMCİ	482.417	390.577	% 24
HARD DİSK	297.223	231.697	% 28
ANAKART	124.299	72.367	% 72
MONİTÖR	12.295	36.802	- % 67
BELLEK	121.018	97.157	% 25
DİSKET SÜRÜCÜ	261.454	193.240	% 35
EKRAN KARTI	93.240	81.605	% 14
OPTİK ÜRÜNLER	43.839	-	-
SUNUCU ÜRÜNLERİ	4.736	4.256	% 11
YAZICI	21.544	7.052	% 206
DİZÜSTÜ BİLGİSAYAR	3.888	1.043	% 273
DİĞER	52.115	37.959	% 37
	1.518.068	1.153.755	

34. BİLANÇO TARİHİNDEN SONRAKİ OLAYLAR

Şirket sermayesinin **1.550.000 YTL**'den **6.600.000 YTL**'ye artırılması, artırılan sermayenin **2.261.502 YTL**'sinin sermaye enflasyon düzeltmesi olumlu farklarından, **788.498 YTL**'sinin olağanüstü yedeklerden, kalan **2.000.000 YTL**'lik kısmın ise mevcut ortakların rüçhan haklarının tamamen kısıtlanması suretiyle halka arz edilmek üzere ihraç edilecek **2.000.000 YTL** nominal değerli payların halka arzı için Sermaye Piyasası Kurulu'na yapılan başvuru, Kurul'un 27.01.2006 tarihli toplantısında olumlu karşılanmış olup, söz konusu paylar Sermaye Piyasası Kurulunca 27.01.2006 tarih ve 6/90 sayılı ile kayda alınmıştır.

Ayrıca, İMKB Yönetim Kurulu Başkanlığı'nın 25.01.2006 tarihli toplantısında payların Yeni Ekonomi Pazarında işlem görebileceğine karar verilmiştir. Şirketin %30,30'u halka arz edilmiş olup şirket payları 10.02.2006 tarihinden itibaren İMKB de işlem görmeye başlamıştır.

Şirketin halka arz öncesi ve sonrası ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Ortağın Adı	Arz Sonrası		Arz Öncesi	
	Pay Tutarı	Pay Oranı	Pay Tutarı	Pay Oranı
İndeks A.Ş.	3.909.991	%59,24	1.317.345	%84,99
Tayfun Ateş	690.000	%10,45	232.500	%15,00
Halka Arz	2.000.000	%30,30	-	-
Diğer	9	%0,01	155	%0,01
TOPLAM	6.600.000	%100	1.550.000	%100

35. DURDURULAN FAALİYETLER

Bilanço tarihi itibarıyla Şirketin durdurulan faaliyeti yoktur.

36. ESAS FAALİYET GELİRLERİ

Satışlar	01.01.2005-31.12.2005	01.01.2004-31.12.2004
Yurtiçi satışlar	169.239.535	144.897.957
Yurtdışı satışlar	20.341.081	1.893.303
Diğer satışlar	12.603.968	9.213.464
İndirimler	(4.834.429)	(6.763.835)
Satış Gelirleri (Net)	197.350.155	149.240.889
Satışların Maliyeti	(189.176.958)	(145.099.569)
Brüt Esas Faaliyet Karı / Zararı	8.173.198	4.141.320

37. FAALİYET GİDERLERİ

Hesap ismi	01.01.2005-31.12.2005	01.01.2004-31.12.2004
Pazarlama satış dağıtım giderleri	2.167.369	1.809.625
Personel giderleri	1.333.569	1.060.851
Reklam ve Tanıtım Gideri	129.152	163.169
Nakliye Gideri	391.882	167.956
Diğer	312.766	417.649
Genel Yönetim Giderleri	1.275.464	1.108.281
Personel giderleri	670.835	612.345
Müşavirlik ve Denetim Giderleri	55.944	61.965
Amortisman ve Tükenme Payları	122.868	164.747
Kiralama Giderleri	67.311	72.630
Diğer	358.506	196.594
Toplam Faaliyet Giderleri	3.442.833	2.917.906

38. DİĞER FAALİYETLERDEN GELİR/GİDER VE KAR/ZARARLAR

Diğer gelirler	01.01.2005-31.12.2005	01.01.2004-31.12.2004
Kur Farkı Geliri	2.182.576	3.128.283
Vade Farkı Geliri	1.101.713	508.520
Prekont Geliri	174.456	92.142
İştirak Geliri	84.822	111.896
Diğer	121.285	67.310
Toplam Diğer gelirler:	3.664.852	3.908.151
Diğer giderler:		
Cari Dönem Satış Maliyetinden Elemine Edilen Faiz	1.186.180	562.335
Kur Farkı Giderleri	2.318.442	2.281.695
Reeskont Gideri	114.408	86.345
Önceki Dönem Gider ve Zararlar	-	2.960
Diğer	261.903	84.820
Toplam Diğer Giderler:	3.880.933	3.018.155
Diğer Gelirler / (Giderler) - Net	(216.081)	889.996

39. FİNANSMAN GİDERLERİ

Finansman Giderleri:	01.01.2005-31.12.2005	01.01.2004-31.12.2004
Kur Farkı Giderleri	450.860	803.197
Faiz Giderleri ve Banka Masrafları	1.175.776	426.221
Toplam Finansman Gideri	1.626.636	1.229.418

40. NET PARASAL POZİSYON KAR/ZARARI

Şirketin net parasal pozisyon karı Parasal olmayan varlıklarının enflasyona göre düzeltilmesinden oluşan gelir ile parasal olmayan pasiflerinin enflasyona göre düzeltilmesinden oluşan giderden oluşmaktadır.

41. VERGİLER

	01.01.2005-31.12.2005	01.01.2004-31.12.2004
Kurumlar Vergisi Karşılık Gideri	(471.001)	(41.267)
Ertelenmiş Vergi Gelir / (Gideri) (Not:14)	29.816	8.702
Dönem Vergi (Gelir) / Gideri	(441.185)	(32.565)

42. HİSSE BAŞINA KAZANÇ

	01.01.2005-31.12.2005	01.01.2004-31.12.2004
Net Dönem Karı	2.446.263	929.648
Nominal Değeri 0,001 YTL Olan Ağırlıklı Ortalama Hisse Sayısı	15.550.000	15.550.000
Hisse Başına Kar Oranı	%158	%60

43. NAKİT AKIM TABLOSU

Nakit akım tablosu mali tablolar ile birlikte gösterilmiştir.

44. MALİ TABLOLARI ÖNEMLİ ÖLÇÜDE ETKİLEYEN YA DA MALİ TABLOLARIN AÇIK, YORUMLANABİLİR VE ANLAŞILABİLİR OLMASI AÇISINDAN AÇIKLANMASI GEREKLİ OLAN DİĞER HUSUSLAR

Mali tabloları önemli ölçüde etkileyen ya da mali tabloların açık, yorumlanabilir ve anlaşılabilir olması açısından açıklanması gerekli başka bir husus bulunmamaktadır.

