

**DATAGATE BİLGİSAYAR MALZ.TİC. A.Ş.
FAALİYET RAPORU 2006**

içindekiler

Yönetim Kurulu Başkanı Mesajı	1
Genel Kurul Gündemi	3
1. Şirket	4
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	14
2.1 Türk BT Sektörü	
2.2 BT Sektörü Alt Segmentleri	
2.3 BT Sektörünün Büyümesi	
3. İştirakler	36
3.2 Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.	
4. Operasyon	40
4.1 Ürün Tedarik ve Dağıtım Yapısı	
4.2 Lojistik	
4.3 Faturalama ve Tahsilat	
4.4 Teknik Hizmet ve Müşteri Hizmetleri	
4.5 Satış ve Pazarlama	
5. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu	48
6. Yönetim Kurulu'nun Kar Dağıtım ve Sermaye Artırımı Önerileri	58
7. Bağımsız Denetçi Görüşü	62
8. Bağımsız Denetim Raporu	66
9. Mali Tablolar ve Dipnotlar	70



Değerli Hissedarlarımız,

Şirketimizin 2006 yılına ilişkin faaliyetlerini değerlendirmeden önce, genel olarak ülkemiz ekonomisi ve faaliyette bulunduğumuz bilişim sektörü hakkında sizlere kısaca bilgi vermek istiyorum.

Türkiye ekonomisi 2001 yılı krizinden sonra 2002-2005 yılları arasında oldukça büyük ve hızlı bir gelişme göstermiş, bu yıllarda ortalama büyüme oranı %7.8'lere ulaşmıştır. 2006 yılında mayıs ve haziran aylarında dünya ekonomisinde ve dolayısıyla ülkemiz ekonomisinde yaşanan dalgalanmaya rağmen; büyüme beklentilerin üzerinde; %5'ler civarında gerçekleşmiştir. 2003-2006 yılları arasında ise; ortalama büyüme oranı %7.3 olmuştur. Özellikle; son yıllarda yapılan düzenlemeler ile sağlam bir yapıya kavuşturulan bankacılık sektörüne olan ilgi ile , 19,8 milyar dolar yapancı sermaye girişi sağlanmıştır. Enflasyon rakamı bir miktar beklentilerin üzerinde %9,65 olarak gerçekleşmiş olsa bile, 2006 yılını genel olarak, istikrarlı ve uzun soluklu büyümenin başardığı bir yıl olarak görüyoruz. Öte yandan, uzun vadeli büyümenin sürdürülebilmesi için cari açığın doğrudan yatırımlar ile finanse edilmesi ve kontrol altına alınması, %12 seviyelerinde seyreden işsizlik oranının aşağıya çekilmesi hedeflenmelidir.

Ülkemiz, bilişime ilgili genç bir nüfusa sahip. Türk Eğitim Derneği tarafından hazırlanan "Türkiye'de Okul öncesi Eğitim ve İlköğretim Sistemi; Temel Sorunlar ve Çözüm Önerileri" başlıklı raporun rakamlarına baktığımızda; 2005-2006 öğretim yılında okullarda 10.7 milyon öğrenciden 45 öğrenciye 1 bilgisayar düşüyor. 34.262 ilköğretim okulundan 16.207 adedinde ADSL bulunuyor. Aynı raporda; bilişim teknolojilerinin güncelliğinin ve sürdürülebilirliğinin sağlanması gerektiği belirtilirken, yapılan anketlerde okullarda daha eski teknolojilerin kullanıldığına dikkat çekiliyor. Nüfusumuzun %56'sının 30 yaş altı gruptan oluştuğu, hatta nüfusumuzun %30'nun da 15 yaş ve altı gruptan oluştuğu dikkate alındığında içinde bulunduğumuz Bilişim teknolojileri sektörünün önümüzdeki yıllarda önünün çok açık ve çok önemli büyüme yüzdeleri kaydedeceğine görülmektedir.

IDC Türkiye'nin 2006 yılı sonuçlarına göre, Türkiye Bilişim Teknolojileri (BT) pazarının BT tüketim malzemeleri harcamaları ile birlikte 4.29 milyar USD'lik iş hacmine ulaştığı görülmektedir. BT Sektörü Donanım alt grubu pazar büyüklüğünün 2006 yılında 2,996 milyar USD seviyesine ulaştığı hesaplanırken bu büyüklüğün 2007 yılında 3.94 milyar USD seviyesine ulaşacağı beklenmektedir. Bu dönemde taşınabilir bilişim donanımı alt grubunun Türkiye bilgisayar pazarının en önemli büyüme lokomotiflerinden biri haline geleceği öngörülmektedir. 2005-2010 arasındaki dönemde taşınabilir bilgisayarların satış adetlerinde %19,6'lık yıllık ortalama bileşik büyüme ve satış tutarında ise aynı dönemde %18.4 seviyesinde bir yıllık ortalama bileşik bir büyüme beklenmektedir. 2010 yılında Türkiye'de 1,4 milyon adet taşınabilir bilgisayar satışının yapılacağı ve pazar büyüklüğünün ise 1,7 milyar USD seviyesine ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu dönemde büyük kuruluşlar ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmiş taşınabilir bilgisayarlara talebi artarken, giriş seviyesi taşınabilir bilgisayarların küçük ofis ve ev kullanıcıları arasında yaygınlaşacağı düşünülmektedir Sektörümüzle ilgili bilgiler, sizlere dağıtılan faaliyet raporunda geniş yer almaktadır.



Nevres Erol BİLECİK
Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye ekonomisi ve sektörümüz hakkında kısa bilgilerden sonra, şirketimizin 2006 yılına ilişkin faaliyetleri hakkında sizlere bilgi vermekten büyük memnuniyet duyuyorum.

- Kayıtlı sermaye sistemine geçilmesi için Sermaye Piyasası Kurulu'na müracat edilmiştir. Sermaye Piyasası Kurulu'nun 03.05.2007 tarihli toplantısında, 17/483 nolu kararı ile şirketin kayıtlı sermaye sistemine geçmesine, kayıtlı sermaye tavanı'nın 20.000.000 YTL. olmasına karar verilmiştir.
- Şirketimiz bünyesinde geliştirilen EVOS (Etkin Verimli Operasyonel Sonuç Odaklı) ERP Sistemi 01.01.2007 tarihi itibari ile İndeks Grup Şirketleri tarafından kullanılmaya başlanmıştır. EVOS Projesi 9 aylık bir zaman dilimi içinde Index A.Ş. Yazılım Mühendisleri Grubu tarafından hazırlanmıştır. 250 kullanıcısı bulunan Sistem'de, 389 form ve 120,000 satır kod ile Grup Şirketlerinin depolama otomasyonu dahil tüm süreçleri takip edilmektedir.
- Şirketimiz 2006 yılında konsolide edilmiş rakamlara göre toplam 221 milyon YTL net satış geliri elde etmiştir. Bu gelirin net kar olarak ifadesi ise 2.1 milyon YTL olarak gerçekleşmiştir. Bir önceki döneme göre satışlarda %12 büyüme gerçekleşmiştir.

2007 yılına bilişim sektörü açısından baktığımızda, önümüzdeki dönemde özellikle, mobil ürünler, eğlenceye dayalı ve ev elektroniği ürünleri daha fazla talep görecektir. 2007 ve 2008 yıllarının toplamında PC pazarının en az yüzde 30-35 oranında büyüyerek gelişeceğini düşünmekle birlikte, kamu alımlarının oranına göre bu büyümenin olumlu veya olumsuz etkileneceğini belirtebiliriz. Bu noktada, ilköğretim okullarında PC kullanım oranlarının artmasını sağlayacak yatırımlara devam edilmesi, Türkiye'nin uzun vadeli bilgi toplumuna dönüşmesi ve bu doğrultuda bilişim sektörünün de pozitif bir ivmeyle büyümeye devam etmesi açısından çok önemli olacaktır.

Şirketimizin 2006 yılında elde etmiş olduğu başarıda katkıları olan, müşterilerimize, tedarikçilerimize, çalışanlarımıza ve siz değerli ortaklarımıza teşekkürlerimi sunuyorum.

Saygılarımla,



Erol BİLECİK
Yönetim Kurulu Başkanı



2006 Yılı Olağan Genel Kurul Gündemi:

1. Açılış ve Başkanlık Divanı Seçimi,
2. Genel Kurul Toplantı Tutanağı'nın Başkanlık Divanı'nca imzalanması hususunda yetki verilmesi,
3. 2006 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. 2006 yılına ait bilanço ve gelir tablosunun okunması, görüşülmesi ve onaylanması,
5. Yönetim Kurulu Üyeleri ve Denetçilerin 2006 yılı faaliyetlerinden dolayı ibra edilmeleri,
6. Bağımsız denetleme kuruluşu seçiminin onaylanması,
7. Sermaye Piyasası Kurulu'nun 03.05.2007 tarih ve 17/483 sayılı kararı ile uygun görüş verdiği, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın onayından geçen; 20.000.000 YTL kayıtlı sermaye tavanı ile kayıtlı sermaye sistemine geçilmesine ve şirket ana sözleşmesinin 6. ve 16. maddelerinde yapılacak değişikliklerin görüşülüp, karara bağlanması
8. Kar dağıtım politikası hakkında ortaklara bilgi verilmesi,
9. Yönetim Kurulunun 2006 yılı kar dağıtım önerisinin okunması, görüşülmesi, onaylanması ve kar dağıtım tarihinin tespiti,
10. 2007 yılı için Yönetim Kurulu Üyelerine verilecek ücretlerinin belirlenmesi,
11. Denetçilerin sayısının ve ücretlerinin belirlenmesi ve denetçilerin seçilmesi,
12. Dilekler ve kapanış.

A Grubu İmtiyazlı Hissedarları Genel Kurul Toplantısı Gündemi:

1. Açılış ve Başkanlık Divanı Seçimi,
2. Genel Kurul Toplantı Tutanağı'nın Başkanlık Divanı'nca imzalanması hususunda yetki verilmesi,
3. Sermaye Piyasası Kurulu'nun 03.05.2007 tarih ve 17/483 sayılı kararı ile uygun görüş verdiği, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın onayından geçen; 20.000.000 YTL kayıtlı sermaye tavanı ile kayıtlı sermaye sistemine geçilmesine ve şirket ana sözleşmesinin 6., 7. ve 16. maddelerinde yapılacak değişikliklerin görüşülüp, karara bağlanması.
4. Dilekler ve kapanış.

Toplantı Tarihi : 29.05.2007

Toplantı Saati : 11.00 - 12.00

Toplantı Yeri : Ayazağa Mah.Cendere Yolu Sok. No: 9/2 Şişli /İSTANBUL



ŞİRKET

1. Şirket

1.1 Özet Bilgiler

- Datagate, OEM olarak da bilinen bitmemiş ürünler ve orijinal bilgisayar parçaları alanında Türkiye'nin en büyük dağıtım şirketidir. Şirket 1000'den fazla BT ürününün dağıtımını yapmakta ve dünyanın önde gelen şirketlerinin bilgisayar parçaları, donanım ve yazılım ürünlerini tüm Türkiye'de İndeks Grup ile birlikte 6,000'den fazla satış noktasına ulaştırmaktadır.
- 2001 yılında Türkiye' nin en büyük bilişim ürünleri dağıtım grubu olan İndeks Grup tarafından Datagate'in %50,5'lik çoğunluk hissesi alınmıştır. 2003 yılında İndeks 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 İndeks 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 sağlamanın yanı sıra, ürün gamına yeni mamuller eklemeye devam etmiştir. Datagate, 2004 yılından itibaren taşınabilir bilgisayar, yazıcı gibi kişisel elektronik ürünleri 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.
- Datagate'in satın alma operasyonu sonrasında, İndeks Grubun büyüme stratejilerine bağlı olarak, network donanım ürünleri konusunda pazarın önde gelen şirketlerinden Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin %70 oranındaki hissesi 2001 yılında İndeks Bilgisayar ve %24 oranındaki hissesi ise Datagate tarafından satın alınmıştır.
- Satın alma operasyonu sonrasında, İndeks Grup bünyesinde Grubun bilgisayar parçaları ve OEM alanındaki üyesi olarak yeniden yapılandırılan Datagate, 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, İndeks 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 104,4 milyon USD' ye, 2005 yılında 146,5 milyon USD 'ye ve 2006 yılında ise 154,5 milyon USD'lik satış rakamına ulaşmıştır
- 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, hard disk, 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 Pazarında işlem görmeye başlamıştır. Şirketin 1.550.000 YTL'lik sermayesi de 6.600.000 YTL' ye yükseltilmiştir.
- Datagate' in sektördeki hedefi mevcut ürün gruplarında pazar paylarını artırmak , şirket misyonuna uygun yeni markaların dağıtımını yapmak , müşteri tabanında ürünlerini ve markalarını yaygınlaştırmak, yeni oluşmuş olan ekonomik koşullarda maksimum verimli çalışmak, web imkanlarını iş modeline uygun kullanmaktır.
- 28.06.2006 tarihinde Datagate, İnterpro Araştırma Şirketi tarafından gerçekleştirilen 2005 yılı Bilişim 500 değerlendirmesinde Veri Yedekleme kategorisinde 34.655 YTL (Bin YTL) ciro ile Türkiye'nin en büyük bilişim şirketi olmuştur. Ayrıca OEM kategorisinde ise 144.362 YTL (Bin YTL) ciro ile Türkiye'nin en büyük ikinci şirketi olmayı başarmıştır.



Şirket Bazında Ürün Grupları

DATAGATE

Mikro İşlemci
Sabit disk
Anakart
Ekran Kartı
Ekranlar
Optik Ürünler
Sunucu Ürünleri
Hafıza Ürünleri
Dizüstü Bilgisayarlar
Lazer Yazıcılar
Yedekleme Üniteleri

NETEKS

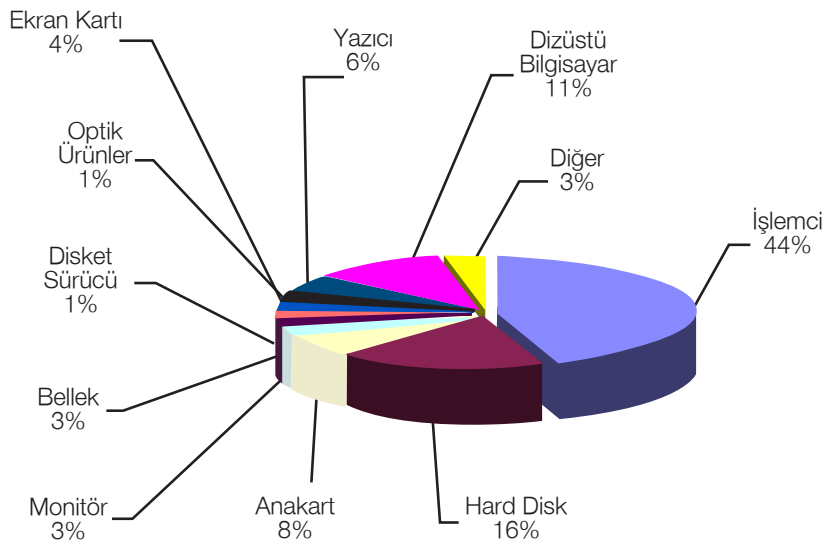
Kurumsal Ağ Sistemleri
Ağ Ekipmanları
Yapısal Kabloleme Ürünleri
Kurumsal Santral Sistemleri
Ağ Güvenliği Çözümleri
ADSL ve KOBİ İletişim Çözümleri

- Datagate' in sektördeki hedefi mevcut ürün gruplarında pazar paylarını artırmak , şirket misyonuna uygun yeni markaların dağıtımını yapmak , müşteri tabanında ürünlerini ve markalarını yaygınlaştırmak, yeni oluşmuş olan ekonomik koşullarda maksimum verimli çalışmak, web imkanlarını iş modeline uygun kullanmaktır.
- Datagate, 26.10.2006 tarihinden itibaren merkez ofis operasyonları ve lojistik faaliyetleri Ayazağa Köyü, Cendere Yolu No:9/2 34396 Şişli / İstanbul'daki yeni binasında yürütmeye başlamıştır.

a) Satışların Dağılımı:

Şirket gelirlerinin yaklaşık %60'lık bir bölümünü işlemci ve hard disk satışından sağlamaktadır. Şirket satışlarının dağılımı aşağıdaki gibidir:

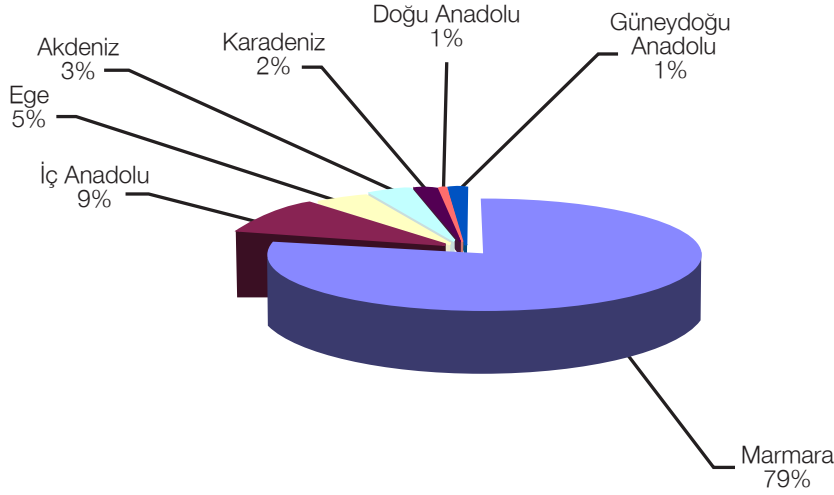
Satışların Dağılımı



b) Satışların Bölgesel Dağılımı

Şirket gelirlerinin büyük bir bölümünü Marmara Bölgesinden elde etmekle birlikte devam eden e-devlet projeleri ile birlikte artacak olan devlet alımları nedeniyle İç Anadolu Bölgesi yüksek bir büyüme potansiyeline sahiptir.

Satışların Bölgesel Dağılımı



c) Başlıca Distribütörlerimiz:

Geniş bir ürün yelpazesine sahip olan Datagate Bilgisayar bu avantajını kullanarak daha çok sayıda bayiye ulaşabilmekte ve satışlarını sektör ortalamasının üzerinde arttırabilmektedir.

Intel	Seagate	Maxtor	Sapphire	Xerox	Chess	Bightpoint
Acer	Lite-On	MSI	AOC	ALPS	Kingmax	Veritech

d) Hisse Senedi Fiyatlarının Yıl İçinde Gösterdiği Gelişme:

İMKB'de DATAGATE: Şubat 2006'da halka arz edilmiş olan şirketimiz DGATE kodu ile İMKB'de Yeni Ekonomi pazarında işlem görmektedir. 3,5'dan açılan 1 adet hissenin değeri yıl sonunda 3,30 YTL olmuştur. Yıl içerisinde 1 adet hissenin değeri 6,14 YTL'ye kadar yükselmiş ancak Mayıs ayında yaşanan kriz ile birlikte düşüşe geçmiş yıl sonunda ise başlangıç değerine yakın bir değerden kapatmıştır. Yılın son işlem günündeki kapanış değeri olan 3,30 hisse fiyatına göre şirketimizin değeri **21.780.000 YTL** dir.



e) Finansal Yapıya İlişkin Bilgiler:

LİKİDİTE ORANLARI	2006	2005
Cari Oran	1,28	1,12
Likidite Oranı	0,75	0,60

FAALİYET ORANLARI (*)	2006	2005
Alacakların Ortalama Tahsil Süresi	50	41
Borçların Ortalama Ödeme Süresi	54	46
Stok Bekleme Süresi	19	17

(*) Ortalamalar bulunurken 3'er aylık mali tablolardaki tutarlar dikkate alınmıştır.

KARLILIK ORANLARI	2006	2005
Brüt Kar Marjı	% 4,3	% 4,1
Esas Faaliyet Kar Marjı	% 2,6	% 2,4
Net Kar Marjı	% 1,0	% 1,2
Vergi Öncesi Kar Marjı	% 1,1	% 1,5
Özsermaye Karlılığı	% 15,1	% 42,9

FİNANSAL YAPI ORANLARI	2006	2005
Özsermaye /Pasif Toplamı	% 22,4	% 11,2
Kısa Süreli Borçlar /Pasif Toplamı	% 77,5	% 88,7
Uzun Süreli Borçlar /Pasif Toplamı	% 0,1	% 0,1
Banka Kredileri /Toplam Borçlar	% 19,7	% 35,4
Faiz Karşılama Oranı	% 181,2	% 277,5

1.2 Sermaye ve Ortaklık Yapısı

31.12.2006 tarihi itibarıyla şirketimizin ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Ortak Adı	Pay Oranı	Pay Tutarı
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

Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş.'nin hisseleri Şubat 2006'da İMKB de işlem görmeye başlamıştır. Halka arz öncesi **1.550.000 YTL** olan sermayesi halka arz sonrası **6.600.000 YTL** 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.

Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu, 26.03.2007 tarihinde Sermaye Piyasası Kanunu' nun 12. maddesi ve Seri IV No: 7 sayılı Tebliği çerçevesinde kayıtlı sermaye sistemine geçilmesine ve genel kurul onayına sunmak üzere kayıtlı sermaye tavanının 20 Milyon YTL'ye çıkarılmasına karar vermiştir. Sermaye Piyasası Kurulunun 04.05.2007 tarihli ve 11539 sayılı yazısı ve T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü'nün 09.05.2007 tarih ve 3271 sayılı yazıları ile gerekli izinler alınmıştır. Genel Kurulda kabul edilmesi halinde şirketimiz kayıtlı sermayesi tavanı **20.000.000 YTL** olacaktır.

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.

1.3 Yönetim Kurulu Üyeleri ve Denetim Kurulu Üyeleri

28.04.2006 tarihli Genel Kurul Toplantısı'nda Yönetim Kurulu Üyeleri üç yıl için, Denetim Kurulu Üyeleri ise bir yıl için seçilmiş olup görev ve yetkileri şirket esas sözleşmesi ve Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre belirlenmiştir. Söz konusu genel kurul toplantısı 11 Haziran 2006 tarih ve 6568 sayılı Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde yayımlanmıştır.

Yönetim Kurulu Üyeleri

Adı Soyadı	Görevi	Başlangıç ve Bitiş Tarihi
Nevres Erol Bilecik	Yönetim Kurulu Başkanı	28.04.2006 - 28.04.2009
Salih Baş	Yönetim Kurulu Bşk. Yrd.	28.04.2006 - 28.04.2009
Tayfun Ateş	Yönetim Kurulu Bşk. Yrd.	28.04.2006 - 28.04.2009
Atilla Kayaloğlu	Yönetim Kurulu Üyesi	28.04.2006 - 28.04.2009
Halil Duman	Yönetim Kurulu Üyesi	28.04.2006 - 28.04.2009

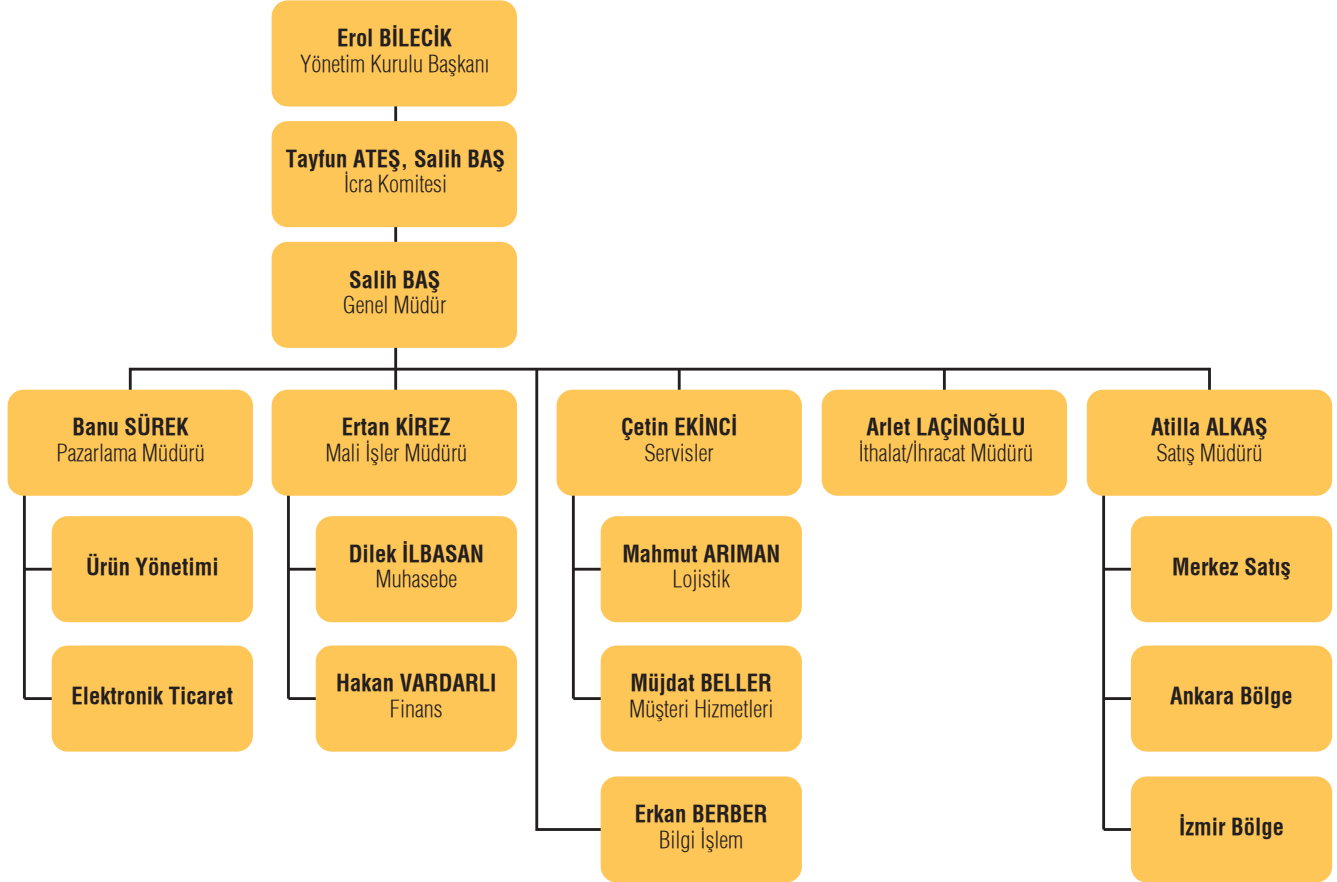
Denetim Kurulu Üyeleri

Adı Soyadı	Görevi	Başlangıç ve Bitiş Tarihi
Ercüment DAĞISTANLI	Denetim Kurulu Üyesi	28/04/2006 - 28/04/2007
Feridun SABAH	Denetim Kurulu Üyesi	28/04/2006 - 28/04/2007



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, grup şirketlerinden Despec Bilgisayar Pazarlama ve Ticaret A.Ş., İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım 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 San. Tic. A.Ş. ve Teklos Teknoloji Lojistik Hizmetleri A.Ş. de yönetim kurulu başkanlığını da yapmaktadır. Ayrıca, Türkiye bilişim sektörünün toplam işlem hacminin %95'ini kapsayan firmaların üye olduğu, 1974 yılında kurulmuş olan ve kulvarında, sektördeki en eski Sivil Toplum Kuruluşu olan Türkiye Bilişim Sanayicileri ve İş Adamları Derneği'nin (TÜBİSAD) başkanlığını da yapmıştır. Evli ve 2 çocuğu olan Erol Bilecik İngilizce bilmektedir.

Salih Baş, Yönetim Kurulu Başkan Vekili: 1965 yılında doğan Salih Baş, Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olmuştur. 1990'dan beri İndeks Grubu'nda çalışmaktadır. 2003 yılında İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütürken grup şirketlerinden Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş.'ye Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdür olarak atanan Salih Baş, halen grup şirketlerinden İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Despec Bilgisayar Pazarlama ve Ticaret A.Ş., Teklos Teknoloji Lojistik Hizmetleri A.Ş., İnbil Teknolojik Ürünler Ticaret A.Ş., İnfın Bilgisayar Ticaret A.Ş. ve Desbil Teknolojik Ürünler Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılıkları ile İnko İletişim ve Dijital Hiz. San. Tic. A.Ş., Neotech Teknolojik Ürünler Dağıtım A.Ş. ve Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyeliklerini de yürütmektedir. Evli ve 1 çocuğu olan Salih Baş İngilizce bilmektedir.

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 Ticaret A.Ş. 'de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görevini sürdürmektedir. Tayfun Ateş, ayrıca sağlık sektöründe faaliyet gösteren Medikodental Tıbbi, Cerrahi Dış. Malz. Ltd. Şti ve Ortodont Ortodonti ve Dış. Tic. Ltd. Şti.'nin ortağı ve İstanbul Erkek Liseliler Eğitim Vakfı'nın Yönetim Kurulu Üyesidir. Evli ve 2 çocuğu olan Tayfun Ateş Almanca ve İngilizce bilmektedir.

Atilla Kayaloğlu, Yönetim Kurulu Üyesi: 1952 yılında doğan Kayaloğlu, 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. İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü olan Kayaloğlu halen Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı ile Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş., İnko İletişim ve Dijital Hiz. San. Tic. A.Ş., İnfın Bilgisayar Ticaret A.Ş.'nin ve İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyeliklerini ve İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Genel Müdürlük görevlerini yürütmektedir. Evli ve 2 çocuğu olan Atilla Kayaloğlu İngilizce bilmektedir.

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 Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi olan Duman, halen Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş., Teklos Teknoloji Lojistik Hizmetleri A.Ş., Neotech Teknolojik Ürünler Dağıtım A.Ş., İnko İletişim ve Dijital Hiz. San. Tic. A.Ş., Desbil Teknolojik Ürünler Ticaret A.Ş. ve Alkım Bilgisayar A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyelikleri ile İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de ise Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini yürütmektedir. Halil Duman evli ve 2 çocukludur.

Diğer yöneticilerin isimleri ve görevleri aşağıda özetlenmiştir:

Genel Müdür	Salih BAŞ	sbas@datagate.com.tr
Mali İşler Müdürü	Ertan KİREZ	ekirez@datagate.com.tr
Pazarlama Müdürü	Banu SÜREK	bsurek@datagate.com.tr
Satış Müdürü	Atilla ALKAŞ	aalkas@datagate.com.tr
İthalat Müdürü	Arlet LAÇINOĞLU	alacinoglu@datagate.com.tr



1.6 Tarihçe

Datagate, 1992 yılında İstanbul'da C-Gate Bilgisayar Malzemeleri Limited Şirketi olarak kurulmuştur. Ticaret ünvanı 02.05.1995 tarihinde Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret Ltd.Şti olarak, 03.11.2000 tarihinde de Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş. olarak değiştirilmiştir. Kişisel PC pazarında yerel üreticilere sabit disk, mikroişlemci, bellek, optik ürün, anakart, teyp backup, ekran kartı ve backup exec yazılımları sağlamanın yanı sıra, ürün grubuna devamlı yeni ürünler ekleyerek, Notebook, Plazma TV, MP3 çalar gibi kişisel elektronik ürünlerinde tedarikçisi konumuna geldi. Temel olarak şirket, PC üretiminde vazgeçilmez olan bu ürünlerin ilgili markalarının ithalat, temsilcilik, satış, pazarlama, dağıtım, lojistik ve satış sonrası hizmetleri alanında servis vermektedir.

2001 yılının Mart ayında, Türkiye'nin en büyük bilişim ürünleri dağıtım grubu olan İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile ortaklık kuran Datagate, kulvarındaki en güçlü sermaye yapısıyla, son derece iddialı bir duruma geldi. Kurulan bu stratejik ortaklık sonucu İndeks, Datagate' in %85 hissesini satın almış ve Datagate İndeks Grup Şirketleri arasındaki yerini almıştır. Ancak Şubat 2006'da Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş.'nin % 30,30'u halka arz edilmiş olup şirket hisseleri 10.02.2006 tarihinde İMKB Yeni Ekonomi pazarında işlem görmeye başlamıştır. İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Halka arz öncesi %85 olan ortaklık oranı halka arz sonrası %59,2'ye düşmüştür.

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 104,4 milyon USD'ye, 2005 yılında 146,5 milyon USD'ye ve 2006 yılında ise 154,5 milyon USD'lik satış rakamına ulaşmıştır

Datagate'in satın alma operasyonu sonrasında, İndeks Grubun büyüme stratejilerine bağlı olarak, network donanım ürünleri konusunda pazarın önde gelen şirketlerinden Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin %70 oranındaki hissesi 2001 yılında İndeks Bilgisayar ve %24 oranındaki hissesi ise Datagate tarafından satın alınmıştır.

Şirketin ana ortağı olan İndeks Bilgisayar Sistemleri Müh. San. Tic.A.Ş, Mart 2006 'da lojistik merkezi olarak kullanılmak üzere 39.761 m2 arsa üzerine kurulmuş, 18.969 m2 kapalı alanı bulunan Karadeniz Örne A.Ş.'yi satın almıştır. Şirket ünvanı Teklos Teknoloji Lojistik Hizmetler A.Ş. olarak değiştirilmiş ve şirketin işgal konusu, lojistik hizmetleri yapmaya uygun hale getirilmiştir. Teklos Teknoloji Lojistik A.Ş. henüz faaliyete geçmemiş olup ilk önceleri gruba ve daha sonra bilişim teknolojileri konusunda faaliyet gösteren diğer şirketlere de lojistik hizmetleri vermeyi planlamaktadır. Sadece grup şirketlerinin 2005 yılında yaklaşık 7,5 Milyon adet teknoloji ürünü dağıtımını yaptığı düşünüldüğünde, Teklos A.Ş. kısa sürede orta ölçekli bir lojistik şirketinin dağıtım ölçeğine ulaşmasını beklenmektedir.

Şirket merkezi 26.10.2006 tarihinde Ayazağa Köyü Cendere Yolu No: 9/2 Şişli/İstanbul adresine taşınmıştır. Şirket merkezi, ana ortağımız olan İndeks Bilgisayar Sistemleri Müh. San. Tic. A. Ş.'nin %99,99 oranında iştiraki bulunduğu Teklos Teknoloji Lojistik Hizmetler A.Ş.'ne ait yere taşınmıştır.

Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu, 26.03.2007 tarihinde Sermaye Piyasası Kanunu'nun 12. maddesi ve Seri IV No: 7 sayılı Tebliği çerçevesinde kayıtlı sermaye sistemine geçilmesine ve genel kurul onayına sunmak üzere kayıtlı sermaye tavanının 20 Milyon YTL'ye çıkarılmasına karar vermiştir. Sermaye Piyasası Kurulunun 04.05.2007 tarihli ve 11539 sayılı yazısı ve T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü'nün 09.05.2007 tarih ve 3271 sayılı yazıları ile gerekli izinler alınmıştır. Genel Kurulda kabul edilmesi halinde, şirketimiz kayıtlı sermaye tavanı **20.000.000 YTL** olacaktır.

Datagate, 01.01.2007 tarihi itibarı ile EVOS (Etkin Verimli Operasyonel Sonuç Odaklı) ERP Sistemini kullanılmaya başlanmıştır. 2006 yılında İndeks A.Ş. bünyesinde geliştirilen EVOS Projesi 9 aylık bir zaman dilimi içinde İndeks A.Ş. Yazılım Mühendisleri Grubu tarafından hazırlanmıştır. 250 kullanıcısı bulunan Sistem'de, 389 form ve 120,000 satır kod ile Grup Şirketlerinin depolama otomasyonu dahil tüm süreçleri takip edilmektedir.

Datagate Bilgisayar Malzemeleri A.Ş., Türkiye'nin lider OEM (yedek parça) ürünleri dağıtım şirketi olarak Türk BT sektöründeki büyümeden en yüksek oranda etkilenecek şirketlerden birisi konumundadır. 1992 yılından beri sektörün büyük firmalarından olan Datagate, başlıca Seagate, Intel, Maxtor, Sapphire, Xerox, Chess, Acer, Lite-on, MSI, AOC, ALPS, Kingmax, Bightpoint, Veritech ürünlerini pazarlamaktadır.



FAALİYET SEKTÖRÜ

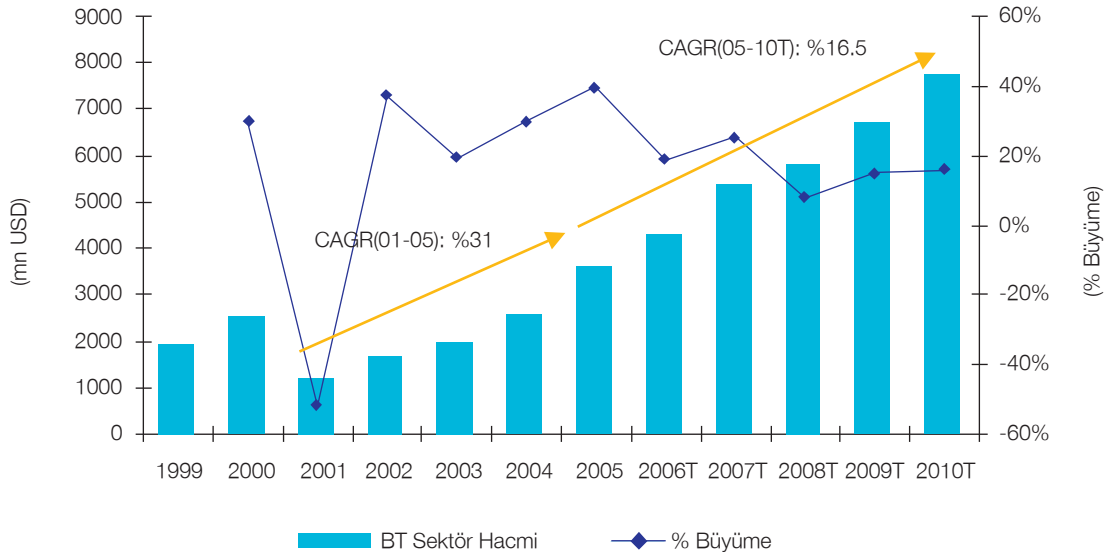
2. Faaliyet Sektörü

2.1 Türkiye 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 2000 yılları arasında Türkiye Bilişim Teknolojileri (BT) sektörü yaklaşık yıllık ortalama (CAGR) %20'lik bir büyüme sergilemiştir. 2000 yılında 2.39 milyar USD iş hacmi ile o zamana kadar ki en büyük hacime 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 %50 oranında küçülerek 1.22 milyar USD'ye gerilemiştir.

2001 yılı sonrasında makro ekonomik göstergelerde yaşanan iyileşmeye paralel olarak özellikle özel sektörde ertelenen BT yatırımlarının gerçekleşmesi sonucu 2001 -2005 yılları arasında BT sektörü kriz öncesi dönemdeki büyüme oranlarının üzerinde bir yıllık ortalama büyüme oranı (CAGR) olan %31 ile gelişmeye devam etmiştir. Özellikle son yıllarda İnternet kullanımının yaygınlaşmasının bu gelişmeye büyük katkısı olmuştur. Türkiye BT Sektörünün 2005 yılında pazarda taşınabilir bilgisayarlara yönelik artan ilginin ve devam eden yatırımların da katkısı ile %41.6 gibi büyük bir seviyede gelişerek, 3.41 milyar USD seviyesinde bir pazar büyüklüğüne ulaşmıştır. Ancak, 2006 yılında Mayıs ve Haziran aylarında YTL'nin yabancı para birimleri karşısında yaşadığı hızlı değer kaybı ve yılın devam eden kısmında süren volatilité BT tüketim üzerinde yarattığı baskıya rağmen sektör %18.7 oranında yükselerek 4.05 milyar USD seviyesine yükselmiştir. Bu büyüklüğe 242 milyon USD olarak hesaplanan 2006 BT tüketim malzemeleri harcamaları da eklendiğinde 2006 yılı için toplam Türkiye BT sektörü büyüklüğü 4.29 milyar USD olarak hesaplanmaktadır.

Türkiye BT Sektörü İş Hacmi (Milyon US\$)



Kaynak: IDC 2007, C Menkul

IDC'nin, Mart 2006 tarihli Türkiye BT Pazarı 2005 Araştırma Raporu'nda (Special Study: Turkey IT Market 2005 & Future Outlook 2005-2009); bilgisayar donanım yatırımlarının pazarın büyümesinde ana etken olmaya devam edeceği ve bütçe tahsisinde kişisel bilgisayar, ağ donanım ve veri depolama ürünlerinin öncelikli ürün grupları olacağı öngörülmektedir.

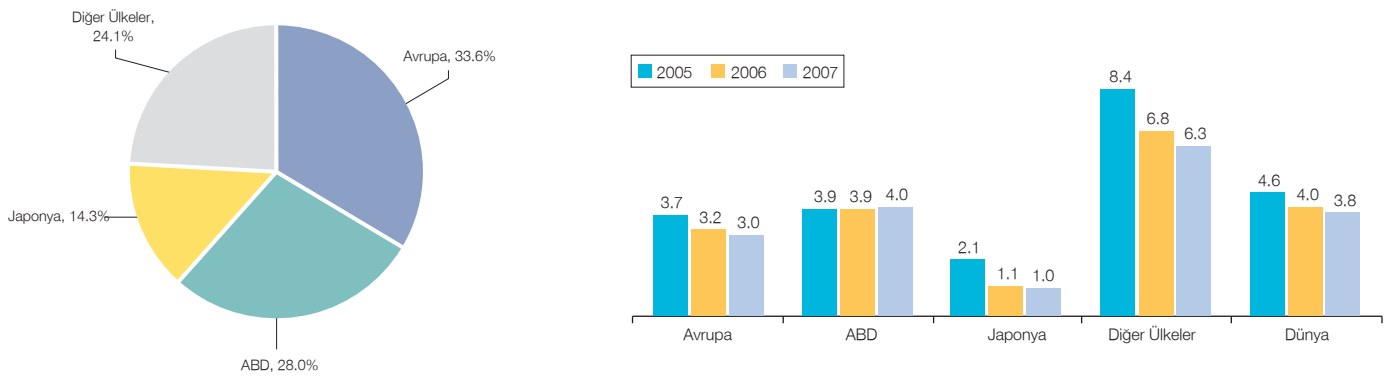
Kriz döneminde ertelenen BT yatırım ihtiyaçları ekonomide istikrarlı bir görünümün yükselmesiyle birlikte 2004 yılından itibaren hızla hayata geçirilmeye başlanmıştır. Bu yatırım harcamaları 3 yılda pazarın en güçlü dinamiklerinden birisi olmuştur. Devam eden bu nitelikteki yatırımların yanında 2005 yılından itibaren mali ve telekomünikasyon sektörlerinden başlayarak genele yayılan birleşme ve satınalma işlemleri sonrasında hızlanarak artan yeni yatırımlar ve yenileme yatırımlarının, 2006-2007 döneminde tamamlanması hedeflenen e-devlet modeli ile kamunun BT yatırımlarında artış beklentisinin ve hızla gelişen teknolojiyi takip eden kullanıcıların itici gücü ile önümüzdeki yıllarda sektörde yakalanan hızlı büyüme seyrinin devam etmesi beklenmektedir.

Türkiye, ülkedeki ekonomik koşulların iyileşmesi ve küreselleşme yolunda her açıdan ilerleme kaydetmesi sayesinde gelişmekte olan ülkeler arasında ön sıralarda yer almaktadır. Kalifiye ve uygun maliyetli insan kaynağına ek olarak, sayısı fazla olan genç nüfus da ülkenin çekiciliğini arttırmaktadır. Sektörün 2007 yılı sonunda tüm bu etkenlerin etkisi ile %25 gibi bir seviyede gelişerek; 5.12 milyar USD seviyesinde bir pazar büyüklüğüne ulaşacağı tahmin edilmektedir.

IDC'nin, Türkiye BT Pazarı 2005 Araştırması'nda Türkiye BT pazarı büyüklüğünün 2004-2009 yılları arasındaki 5 yıllık dönemde yıllık ortalama bileşik (Compound Annual Growth Rate-CAGR) %20,7 büyüme ile 2009 yılında 6,35 milyar USD'ye ulaşacağı öngörülmektedir. Öte yandan, IDC verileri temel alınarak 2005 – 2010 yılları arasındaki 5 yıllık dönem için yapılan öngöründe ise, pazarın bu dönemde yıllık ortalama bileşik %17'lik bir oranla büyümeye devam edeceği hesaplanmaktadır. Sektörde büyüme tahminleri yapılırken, Türkiye'de ekonomik büyüme hızının %5 seviyesinde olacağı ve 2001 yılı krizinde şirketlerin ileriye yönelik erteledikleri yatırım ihtiyaçlarını artıran bir hızla hayata geçirecekleri, e-devlet projesi'nin kamu BT tüketimi üzerindeki artırıcı etkileri olacağı, eğitimde BT kullanımının artacağı ve yenileme yatırımlarının devam edeceği dikkate alınmaktadır. Önümüzdeki yıllarda sektörde yakalanan hızlı büyüme seyrinin devam etmesi beklenmektedir.

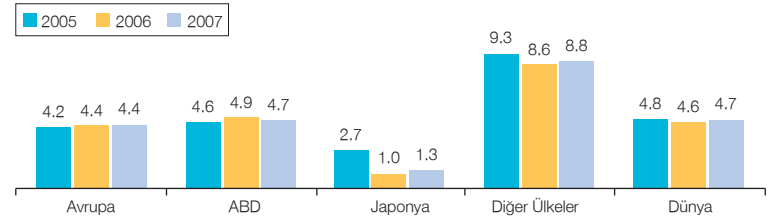
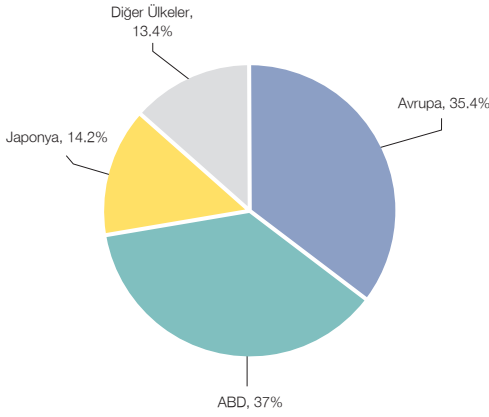
Diğer taraftan, OECD 2003 yılı sonuçlarına göre, Türkiye'nin telekomünikasyon sektörü dahil BT sektörüne (ICT) yapılan toplam yatırımın GSYH'ya oranı olan %4.1 ile, 28 OECD üyesi ülke arasında, İrlanda'nın önünde 27. sırada bulunmaktadır. Türkiye'de BT sektörünün donanım yoğun bir yapı sergilemesi göz önüne alındığında, 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 aldığı dikkate alınmalıdır.

Dünya'da Bilişim ve Telekomünikasyon Teknolojileri Pazarı, 2006



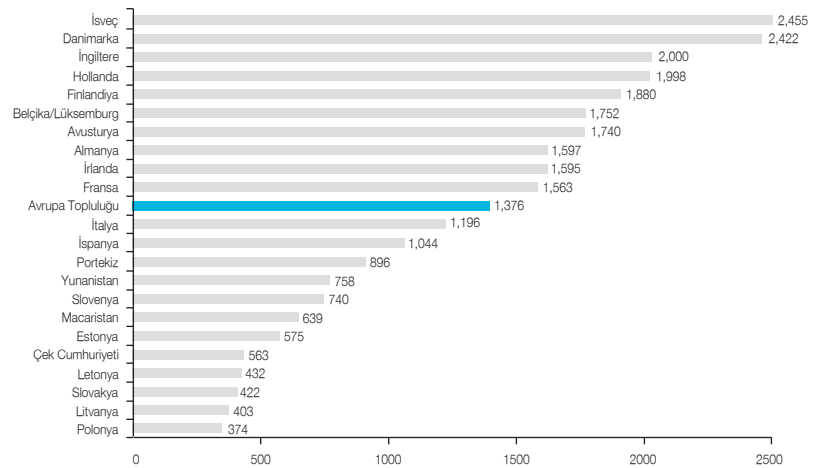
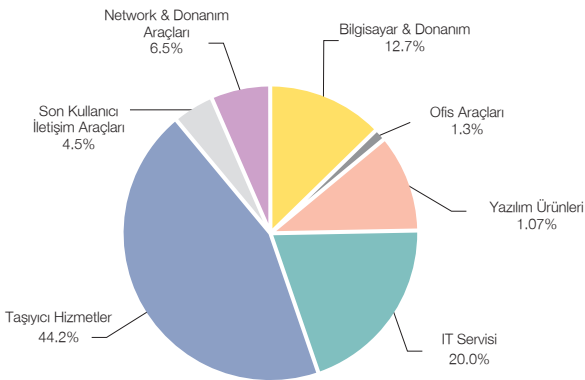
Kaynak: EITO 2006 in co-operation with IDC 2006 Pazar Değeri: 2,547 milyar USD (2,027 milyar Euro)

Dünya'da Bilişim Teknolojileri Pazarı, 2006

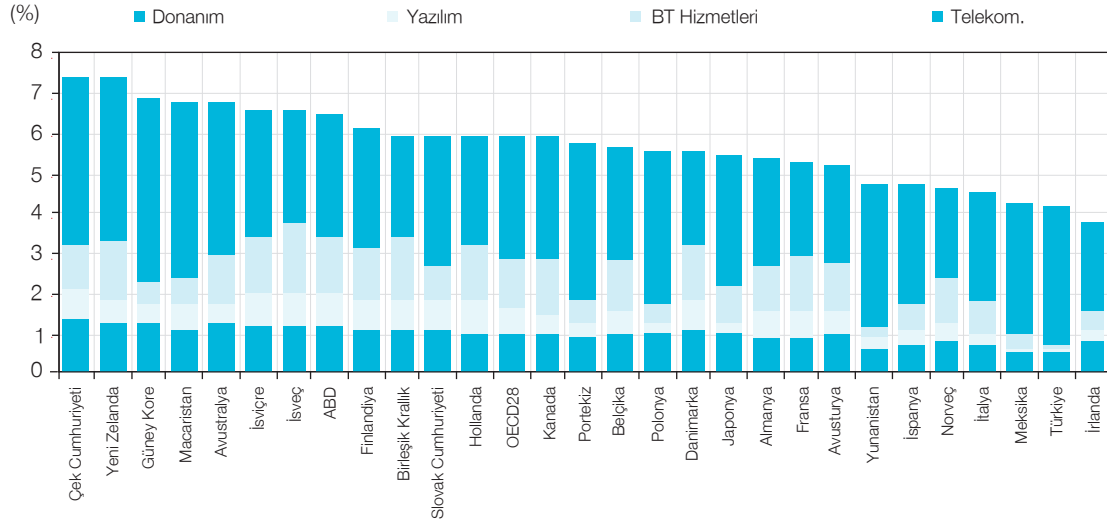


Kaynak: EITO 2006 in co-operation with IDC 2006 Pazar Değeri: 1.155 milyar USD (919 milyar Euro)

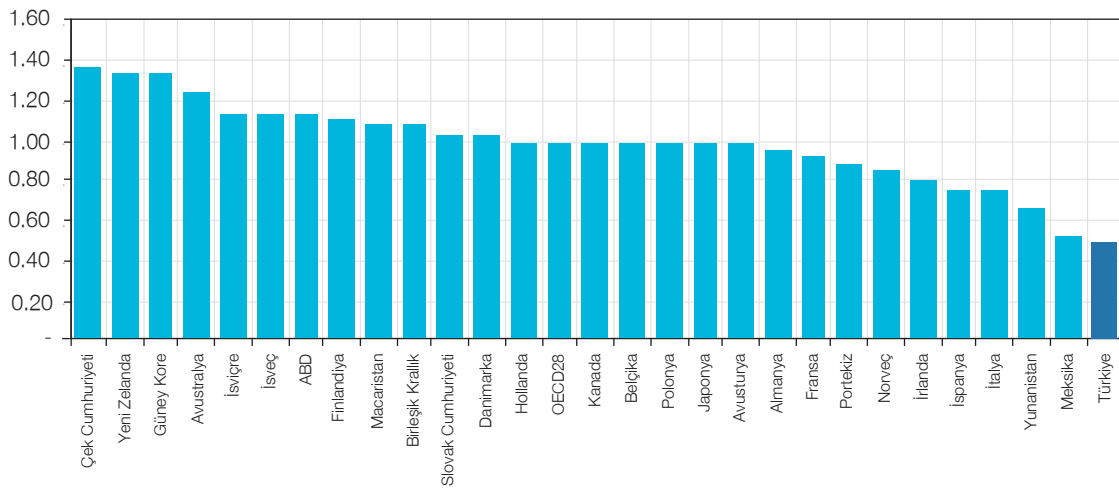
Avrupa Ülkelerinde Bilişim ve Telekom Teknolojileri Pazarının Alt Segmentler Bazında Dağılımı, 2005 Avrupa Ülkelerinde Kişi Başına Bilişim ve Telekomünikasyon harcamaları, 2005 (Euro)



Kaynak: EITO 2006 in co-operation with IDC 2006 Pazar Değeri: 828 milyar USD (659 milyar Euro)

OECD Ülkelerinde BT Pazarı/GSYH, 2003

Kaynak: OECD (2005), "Information and Technology Outlook 2004" , based on IDC 2004.

OECD Ülkelerinde Donanım Pazarı/GSYH, 2003 (%)

Kaynak: OECD (2005), "Information and Technology Outlook 2004" , based on IDC 2004.

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
Luxembourg	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	5.213
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	12.7619
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



Kişi başına BT harcamalarına bakıldığında, 2006 yılı rakamlarından yola çıkılarak, Türkiye’de BT alanında kişi başına yapılan yatırım ve harcamalar toplamının 60 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.

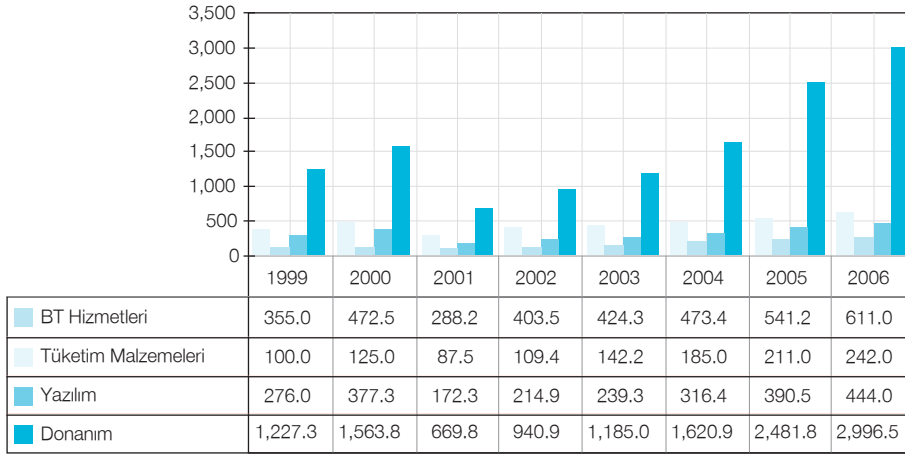
OECD’nin 2003 yılı verilerine göre Türkiye’de İnternet kullanıcı sayısı penetrasyonu %8.5, PC penetrasyonu ise %4.7 seviyesindedir. Türkiye bu oranlarla 28 OECD ülkesi arasında İnternet kullanıcı sayısı penetrasyonu sıralamasında %11.6 orana sahip Meksika’nın ardından, PC penetrasyonu sıralamasında ise %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.

2.2 BT Sektörü Alt Segmentleri

Türkiye BT sektörü temelde donanım, yazılım ve BT hizmetleri olmak üzere üç ana gruba ayrılmaktadır. 1999-2006 yılları arasında Türkiye BT Sektörü’nde alt segmentlerde toplam satış hacimleri aşağıdaki grafikte yer almaktadır.

IDC Türkiye’nin 2006 yılı sonuçlarına göre, Türkiye Bilişim Teknolojileri (BT) pazarının BT tüketim malzemeleri harcamaları ile birlikte 4.29 milyar USD’lik iş hacmine ulaştığı görülmektedir. Bu verilerden yola çıkarak, Türkiye BT sektörünün yaratılan gelire göre “donanım” ağırlıklı olduğu ve donanım alt sektörünün 2006 yılında BT sektöründe elde edilen gelirler içindeki payının %69.9 olarak gerçekleştiği hesaplanmaktadır. Tüketim Malzemeleri, Yazılım ve BT Hizmetleri alt sektörlerinin 2006 yılı sonuçlarına göre toplam pazardan aldığı payların sırasıyla 5.6%, %10.3 ve %14.2 seviyesinde olduğu hesaplanmaktadır.

Türkiye BT Sektörü Harcamaları, 1999-2006 (mn US\$)



Kaynak: IDC 2007, C Menkul

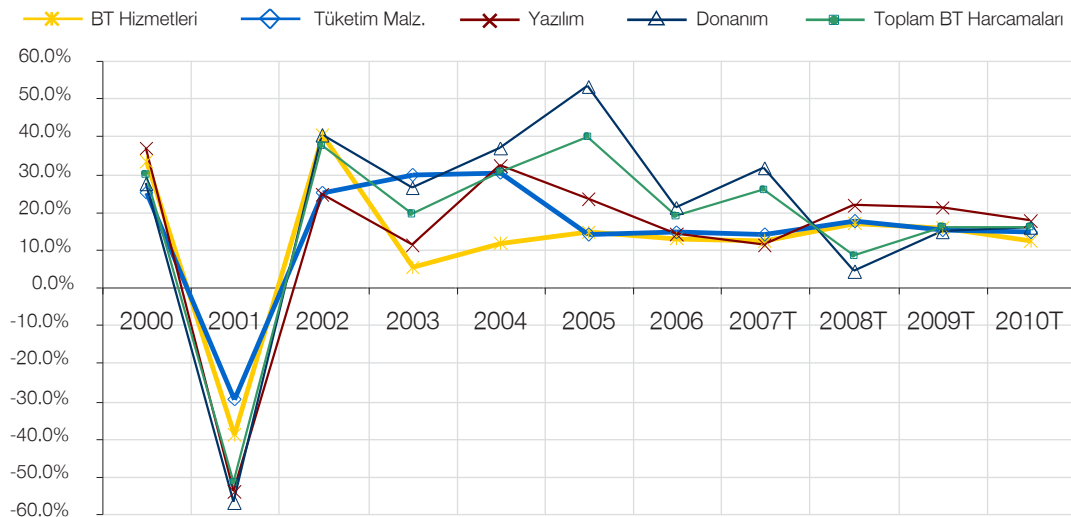
Ürün Grubuna Göre Türkiye Bilişim Teknolojileri Pazarı (mn US\$) 2004 - 2009

Ürün Grubu	2004		2005		2006		2007		2008		2009		Yıllık Bileşik Büyüme Oranı (%)
	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	
Donanım Sistemler													
Üst Seviye Sunucular	18.1	0.7	24.0	0.7	10.9	0.3	9.5	0.2	15.0	0.3	17.0	0.3	-1.2
Orta Seviye Sunucular	58.4	2.3	40.0	1.1	42.7	1.0	51.4	1.0	66.0	1.1	78.0	1.2	6.0
Giriş Seviyesi Sunucular	93.5	3.6	98.0	2.7	109.1	2.5	107.6	2.0	134.0	2.3	158.0	2.3	11.1
Kişisel Bilgisayarlar	880.2	33.9	1,549.7	42.8	1,923.7	44.8	2,692.1	49.9	2,511.2	43.1	2,882.2	42.9	26.8
Geleneksel İş İstasyonları	1.4	0.1	1.4	0.0	0.9	0.0	0.7	0.0	1.6	0.0	1.9	0.0	5.1
Toplam Sistemler	1,051.6	40.5	1,713.0	47.3	2,087.3	48.6	2,861.3	53.0	2,727.8	46.8	3,143.1	46.7	24.5
Veri Depolama Aygıtları	32.1	1.2	51.4	1.4	64.9	1.5	64.9	1.2	71.1	1.2	81.9	1.2	20.6
Çevre Birimleri	362.2	14.0	515.4	14.2	611.5	14.2	744.6	13.8	775.0	13.3	885.0	13.2	19.6
Ağ Donanımı	175.1	6.7	201.9	5.6	232.7	5.4	270.1	5.0	526.4	9.0	590.0	8.8	27.5
Toplam Donanım	1,620.9	62.4	2,481.8	68.5	2,996.5	69.8	3,941.0	73.0	4,100.3	70.4	4,700.0	69.9	23.7
Toplam Paketlenmiş Yazılımlar	316.4	12.2	390.5	10.8	444.0	10.3	494.1	9.2	600.0	10.3	725.0	10.8	18.0
Toplam BT Hizmetleri	473.4	18.2	541.2	14.9	611.0	14.2	684.4	12.7	800.0	13.7	925.0	13.8	14.3
Toplam Tüketim Malzemeleri	185.0	7.1	211.0	5.8	242.0	5.6	276.0	5.1	325.0	5.6	375.0	5.6	15.2
Toplam BT Pazarı	2,595.72	100.0	3,624.52	100.0	4,293.47	100.0	5,395.54	100.0	5,825.30	100.0	6,725.00	100.0	21.0

Kaynak: IDC 2007, C Menkul

Türkiye BT sektöründe 2005 – 2010 arası dönemde CAGR %17 seviyesinde 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, (1999-2010)



Kaynak: IDC 2007, C Menkul

2.2.1 Donanım Ürünleri Pazarı

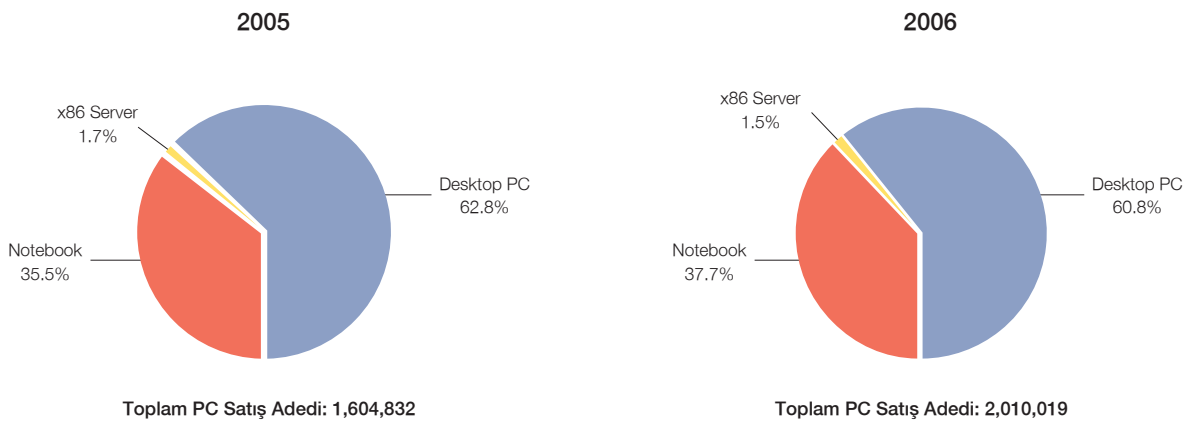
Türkiye BT Sektörü içinde donanım (hardware) pazarı, satış tutarları bakımından 1995 – 2005 yılları arasında %50 - %75 arasında değişen oran ile en büyük paya sahip olan alt gruptur. Türkiye’de donanım ürünleri satışları 2006 yılında bir önceki yıla göre satış tutarı bakımından %24, adetsel bazda ise %25.2 seviyesinde artış göstermiştir. BT Sektörü Donanım alt grubu pazar büyüklüğünün 2006 yılında 2,996 milyon USD seviyesine ulaştığı hesaplanırken bu büyüklüğün 2007 yılında 3.94 milyar USD seviyesine ulaşacağı öngörülmektedir. Donanımın alt grupları olarak Sistemler, Ağ Donanım Ürünleri, Veri Depolama ve Çevre Birimleri görülmektedir. Sistemler olarak adlandırılan grubun içinde sunucular, kişisel bilgisayarlar ve geleneksel iş istasyonları yer almaktadır. 2006 yılında Sistemler BT pazarının %48.6’sını, bu grubun en büyük alt birimi ise toplam pazarın Kişisel Bilgisayarlar ise BT pazarının %44.8’ini oluşturmaktadır. 2006 yılında Veri Depolama Aygıtları, Çevre Birimleri ve Ağ Donanımı alt segmentlerinin toplam BT pazarından aldıkları pay sırasıyla %1.5, %14.2 ve %5.4 olarak gerçekleşmiştir.

2.2.1.1 Kişisel Bilgisayar Pazarı:

Masaüstü PC ürünleri (Desktop PC), taşınabilir PC ürünleri (Dizüstü PC, Notebook) ve X 86 sunucu (X 86 server) 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 masaüstü PC ürünlerinde olduğu gözlenmektedir. Bu ürünlerin toplam PC pazarından aldıkları pay 2003 yılında %77, 2004 yılında %74.7’dir. 2005 yılı başından itibaren taşınabilir PC ürünlerinin, yüksek performans ve uygun fiyat politikaları ile tüketiciye sunulması ile pazarda taşınabilir bilgisayar satışlarında önemli oranda artış yaşanmasına neden olmuş ve dolayısıyla 2005 yılı sonunda masaüstü PC ürünleri satışlarının toplam pazardan aldığı pay %62.8’e gerilerken taşınabilir PC ürünlerinin pazarındaki payı ise aynı dönemde %35.5’ya yükselmiştir. 2006 yılı sonunda ise masaüstü PC ürünleri satışlarının toplam pazardan aldığı pay %54.6’ya gerilerken taşınabilir PC ürünlerinin pazarındaki payı ise aynı dönemde %44.2’ye yükselmiştir.

Kişisel bilgisayar pazarındaki gelişmeler, devlet ve eğitim sektörlerinde süregelen projelerle yakından ilgilidir. Tüketici talebindeki kararlı büyüme de başka bir etken olarak görülmektedir. Büyüyen perakende zincirleri ve bu zincirler tarafından tüketicilere sağlanan finansal kolaylıklar, kişisel bilgisayar satışlarını tetiklemektedir. Ayrıca, kurumsal müşterilerin, mobil bilgi sistemlerinin (mobile computing) faydalarını görmeleri de büyümenin önemli bir sebebi olarak görülmektedir. Mobil bilgi sistemlerinin önemli bir unsuru olan taşınabilir bilgisayarlara olan talebin küçük ve büyük işletmelerde 2005 yılından itibaren arttığı da gözlenmektedir. Fakat asıl büyüme tüketici segmentinde gerçekleşmiştir.

Ana Formlar İtibarı ile Türkiye PC Pazarı (adet) 2005-2006

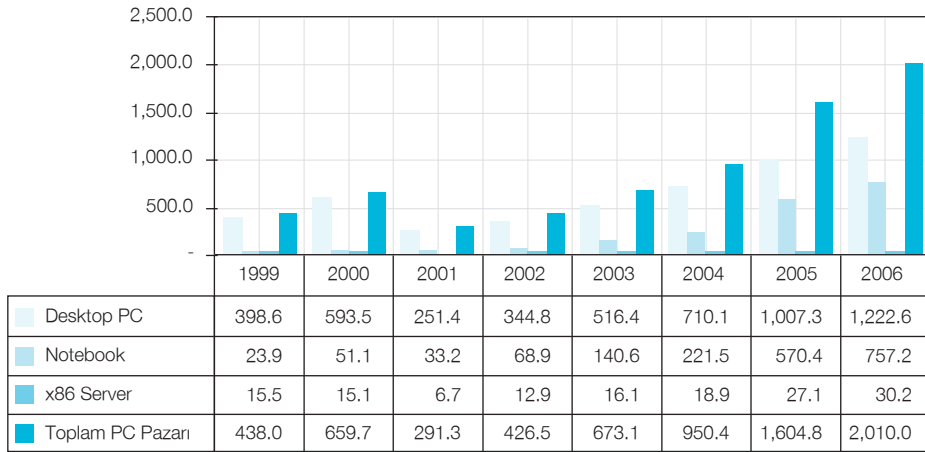


Kaynak: IDC Türkiye 2007

Donanım alt sektörü, 2000 yılında en yüksek seviyesi olan 1.56 milyar USD’ye ulaşmasının ardından yaşanan ekonomik kriz döneminde 2001 yılında 669 milyon USD seviyesine gerilemiştir. 2001 yılı sonrası ekonomik büyümeye paralel olarak donanım alt sektörü son dört yıllık dönemde CAGR %38 oranında büyüme göstererek 2005 yılında 2.48 milyar USD büyüklüğe ulaşmıştır. 2006 yılı sonunda 2.99 milyar USD’ye ulaşan donanım harcamalarının 2007 yılı sonunda 3.94 milyar USD seviyesine ulaşacağı tahmin edilmektedir.

2000 yılında donanım satışları adetsel bazda 660 bin adete ulaştıktan sonra 2001 yılında %55'e yakın oranda küçülme ise 291 bin adete gerilemiştir. 2001 yılı sonrasında ekonomik toparlanma ve ertelenen BT yatırımlarının gerçekleşmeye başlaması paralelinde donanım satışları 2001 – 2005 yılları arasında CAGR %53 oranında artarak 2005 yılında 1,6 milyon adedin üstüne çıkmıştır. 2005 yılı sonrası dönemde de Türkiye'de artan nüfus, geniş bantlı ADSL hizmetlerinin yaygınlaşması, artan İnternet kullanım oranı, ofis dışı PC kullanım oranının artması ve e-Ticaret'in gittikçe yaygınlaşması paralelinde Türkiye donanım pazarında hızlı büyümenin devam etmesi beklenmektedir. 2006 yılı sonunda bir önceki yıla göre %25 oranında büyüyerek 2.01 milyon adet seviyesine yükselen bu rakamın 2007 sonunda 2.8 milyon adet seviyesine ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Ana Formlar İtbarı ile Türkiye PC Pazarı, 1999-2006 ('000 adet)



Kaynak: IDC 2007

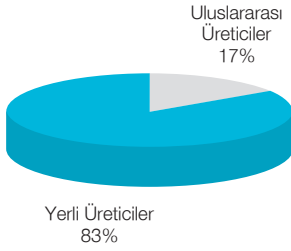
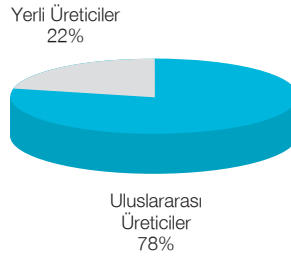
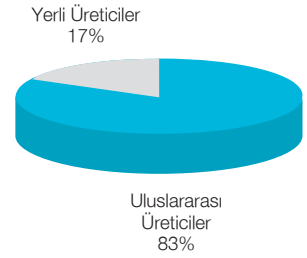
Uluslararası markaları olan üreticilerin yanı sıra, gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında donanım üretiminin önemli bir bölümünün büyük ve küçük şirketler tarafından global bilgisayar parçaları sağlayıcılarından sağlanan ana parçalar ile gerçekleştirilmesi, donanım ürünlerinin ve özellikle PC pazarının yıllar içinde gittikçe katma değerinin 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 Masaüstü PC segmentinde çok daha belirgin hale gelmiştir.

Satıcıların Dağılımına Göre Türkiye PC Marketinin Gelişimi, 2000- 2006

	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Markalı Ürünler	316.630	48,0%	134.559	46,2%	199.449	46,8%	292.843	43,5%	360.802	38,0%	719.090	42,8%	820.776	40,8%
Büyük ve Küçük Yerli Üreticiler	343.097	52,0%	156.764	53,8%	227.065	53,2%	380.252	56,5%	589.619	62,0%	885.742	55,2%	1.189.243	59,2%
Toplam	659.727	100,0%	291.323	100,0%	426.514	100,0%	673.095	100,0%	950.421	100,0%	1.604.832	100,0%	2.010.019	100,0%

Kaynak: IDC 2007

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, Arçelik-Beko, KeySmart, Escort gibi marka olmuş büyük yerli donanım üreticileri adetsel bazda pazarın %35-%40'ına hitap ederken, daha küçük çaplı birleştiriciler pazarın geri kalan %15-%20'lik bölümünü kontrol etmektedir.

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye PC Marketi, 2005
Masaüstü (Desktop)

Dizüstü (Notebook)

Sunucu (X 86 Server)


Kaynak: IDC 2007

Türkiye PC Pazarı, Biçim, Marka Tipi ve Adet ve Değer (mn US\$) Bazında, 2006

Biçim	Uluslararası				Yerel				Toplam			
	Adet	(%)	M\$	(%)	Adet	(%)	M\$	(%)	Adet	(%)	M\$	(%)
Masaüstü	202,847	24.7	208.71	19.7	1,019,778	85.8	762.59	79.4	1,222,625	60.8	971.30	48.1
Mobile	592,988	72.2	767.25	72.4	164,185	13.8	185.1704	19.3	757,173	37.7	952.42	47.1
x86 Sunucu	24,941	3.0	84.12	7.9	5,280	0.4	12.17128	1.3	30,221	1.5	96.29	4.8
Toplam	820,776	100.0	1,060.08	100.0	1,189,243	100.0	959.93	100.0	2,010,019	100.0	2,020.01	100.0

Türkiye PC Pazarı, Biçim, Marka Tipi ve Adet ve Değer (mn US\$) Bazında, 2006

Biçim	2005				2006				Büyüme (%)	
	Adet	(%)	M\$	(%)	Adet	(%)	M\$	(%)	Adet	M\$
Masaüstü	1,007,330	62.8	818.22	50.2	1,222,625	60.8	971.30	48.1	21.4	18.7
Mobile	570,366	35.5	730.89	44.9	757,173	37.7	952.42	47.1	32.8	30.3
x86 Sunucu	27,136	1.7	80.43	4.9	30,221	1.5	96.29	4.8	11.4	19.7
Toplam	1,604,832	100.0	1,629.54	100.0	2,010,019	100.0	2,020.01	100.0	25.2	24.0

Kaynak: IDC Türkiye 2006

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye PC Pazarının Gelişimi, 2002-2006 (adet bazında)

	2002		2003		2004		2005		2006	
	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)
Uluslararası	199,449	46.8%	292,843	43.5%	360,802	38.0	719,090	44.8%	820,776	40.8%
Yerel	227,065	53.2%	380,252	56.5%	589,619	62.0	885,742	55.2%	1,189,243	59.2%
Toplam	423,514	100.0%	673,095	100.0%	950,421	100.0	1,604,832	100.0%	2,010,019	100.0%

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye Masaüstü PC Pazarının Gelişimi, 2002-2006 (adet bazında)

	2002		2003		2004		2005		2006	
	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)
Uluslararası	115,51	33.5%	149,272	30.1%	154,552	21.8%	234,351	23.3%	202,847	16.6%
Yerel	229,263	66.5%	346,412	69.9%	555,512	78.2%	772,979	76.7%	1,019,778	83.4%
Toplam	344,774	100.0	495,684	100.0%	710,064	100.0%	1,007,330	100.0%	1,222,625	100.0%

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye Dizüstü PC Pazarının Gelişimi, 2002-2006 (adet bazında)

	2002		2003		2004		2005		2006	
	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)
Uluslararası	64,362	93.5%	124,512	90.1%	190,687	86.1%	463,152	81.2%	592,988	78.3%
Yerel	4,495	6.5%	13,617	9.9%	30,803	13.9%	107,214	18.8%	164,185	21.7%
Toplam	68,857	100.0%	138,129	100.0%	221,490	100.0%	570,366	100.0%	757,173	100.0%

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye Sunucu Pazarının Gelişimi, 2002-2006 (adet bazında)

	2002		2003		2004		2005		2006	
	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)
Uluslararası	11,201	86.9%	12,295	79.5%	15,563	82.5%	21,587	79.6%	24,941	82.5%
Yerel	1,682	13.1%	3,172	20.5%	3,304	17.5%	5,549	20.4%	5,280	17.5%
Toplam	12,883	100.0%	15,467	100.0%	18,867	100.0%	27,136	100.0%	30,221	100.0%

Kaynak: IDC 2007

IDC'nin, Mart 2006 tarihli Türkiye BT Pazarı Araştırma Raporu'nda, 2005 yılından itibaren kişisel bilgisayar pazarını etkileyen temel faktörler aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

- Masaüstü bilgisayar satışları çoğunlukla devlet, eğitim ve ev alımlarından kaynaklanmıştır.
- "Her öğretmen için bir taşınabilir bilgisayar" projesi evlere satışı artırırken, bu projenin tanıtımı aynı zamanda taşınabilir bilgisayar talebini yükseltmiş ve büyüyen talebi karşılayan kampanyaları tetiklemiştir.
- Taşınabilir bilgisayar satışları; düşen fiyatlar, artan kredi imkanları, yükselen talep ve kampanyaları körükleyen rekabet sayesinde artmıştır. Perakende kanalında sunulan rekabetçi fiyatlar ve kampanyalar, bireysel kullanıcılarda, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde taşınabilir bilgisayarlara olan talebi artırmıştır.
- Döviz kurundaki istikrarın, şirketlerin geleceği görmesinde yarattığı rahatlama nedeniyle Türk kişisel bilgisayar pazarına olumlu etkileri olmuştur.
- Kullanıcılar arasında artan talep ve rekabet, beraberinde düşen fiyatlar giriş seviyesindeki X86 sunucu (server) segmenti satışlarını artırmıştır.

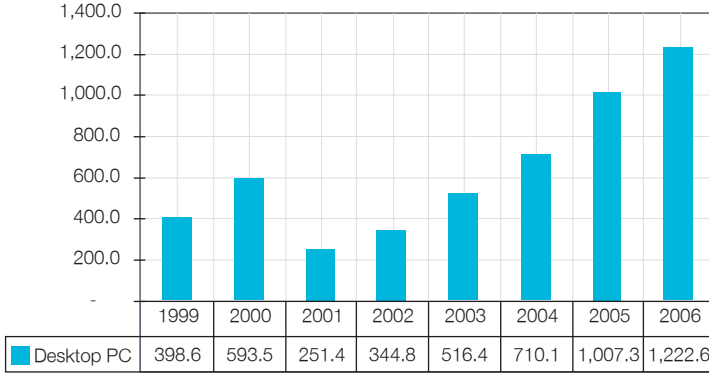
2.2.1.1.1 Masaüstü Bilgisayar (Desktop PC) Ürünleri

Masaüstü PC 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 Masaüstü PC satışları 2000 yılında tarihi en yüksek seviyesi olan 594 binden ekonomik krizin yaşandığı 2001 yılında 251 bin adete kadar gerilemiştir. Bu segmentteki PC satışları 2002, 2003, 2004 ve 2005 yıllarında, 2001 yılındaki küçülmenin de etkisi ile ekonomik büyümenin çok üzerinde, CAGR %41 oranında artış ile büyümüştür. 2005 yılında Masaüstü PC satışları bir önceki yıla göre %42 artışla 1.07 milyon adet seviyesine, 2006 yılında ise %21 yükselerek 1.22 milyon adet seviyesine yükselmiştir. Bu rakamın 2007 yılında sektörde artan hareketliliğin devam etmesiyle 1.5 milyon adede ulaşacağı tahmin edilmektedir .

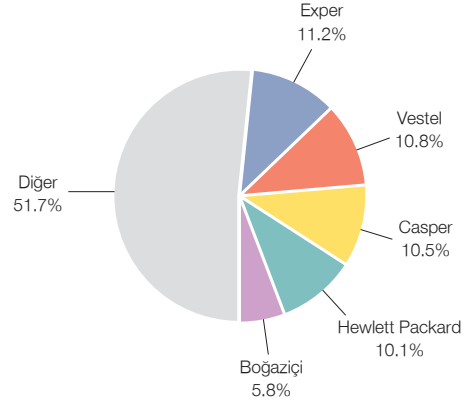
Masaüstü PC pazarı yerli üreticilerin pazarın hakim olduğu parçalanmış bir yapı sergilemektedir. Uluslararası tanınmış 5 üretici olan HP, Dell, Lenovo, Fujitsu Siemens ve Acer pazardan adet bazında %20-25 oranında pay alırken pazarın geri kalan bölümü büyük ve küçük yerli üreticilerin kontrolündedir.



Masaüstü PC Satışları ('000 adet) ve Satışların Satıcılar Bazında Dağılımı, 2006



Kaynak: IDC 2007



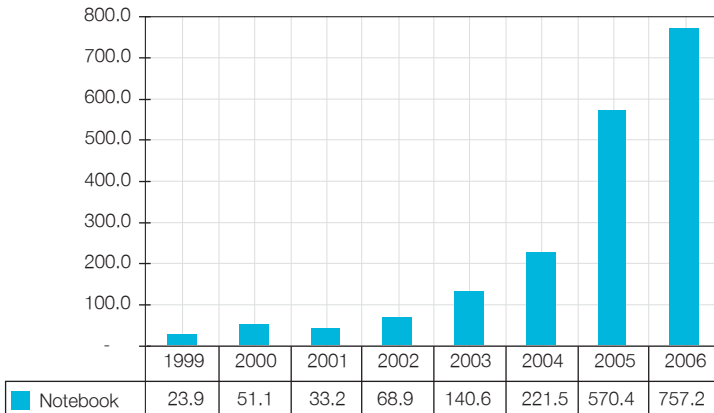
2.2.1.1.2 Dizüstü Bilgisayar (Notebook) Ürünleri

2005 yılı başından itibaren uluslararası büyük üreticilerin gelişen teknoloji ve bu pazarda artan rekabetle fiyatlarını aşağı çekmesiyle birlikte Dizüstü PC ürünleri pazarında tüm dünyada önemli bir tüketim hareketliliği başladı. Türkiye'de ortalama 1000 USD seviyesine çekilen Notebook fiyatları ofislerde Dizüstü PC Notebook kullanımlarının yaygınlaşması ev kullanıcılarının da bu ürünleri satın alma yeteneğinin artmasına neden olmuştur. "Her öğretmen için bir dizüstü bilgisayar" kampanyasıyla yaklaşık 100.000 adet satış yapılırken, dizüstü bilgisayar fiyatlarının düşmesi ve kredi kartına uzun vadeli taksitli ödeme imkanları sunulması kullanıcı tarafında talebi daha da artırmıştır.

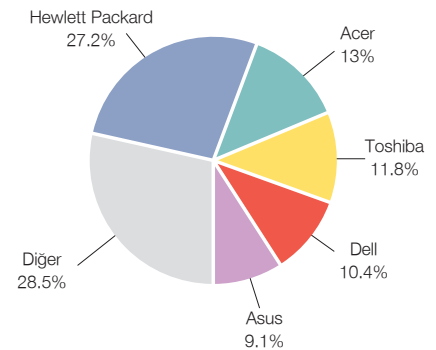
1998 yılında adet bazında notebook satışlarının toplam PC satışları içindeki payı %5 seviyesindeyken bu oran 2004 yılında %23.3'e, 2005 yılında ise %35.5'e, 2006 yılında ise %37.7'ye yükselmiştir. Bu rakamın 2007 yılı sonunda da %44 seviyesinde gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Öte yandan 2004 yılında 221 bin adet olan toplam notebook satışları 2005 yılında %158 gibi rekor bir seviyede artarak 570 bin adet seviyesine ulaşmıştır. 2006 yılında ise bu satış rakamının bir önceki yıla göre pazarda bu ürün üzerinde artan ilginin olumlu katkısıyla %32 seviyesinde artarak 757 bin seviyesine ulaşmıştır. 2007 yılında ise bu segmentteki yeni teknolojilere artan tüketici ilgisi ve 2006 yılında ertelenen yatırımların hayata geçirileceği beklentisi ile adet bazında pazarın yaklaşık %64 seviyesinde artarak 1,241 bin seviyesinde gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Önümüzdeki dönemde pazarda dizüstü PC segmentindeki tüketici ilgisinin artan bir şekilde devam edeceği 2010 yılı sonunda bu segmentte satış adedinin 1.4 milyonun üzerine taşınacağı tahmin edilmektedir.

Dizüstü PC pazarı, PC Desktop pazarı ile karşılaştırıldığında daha az parçalanmış bir yapı ile daha çok uluslararası markaların egemenliğindedir. IDC'nin 2006 yıl sonu verilerine göre notebook pazarının önde gelen 5 büyük markası olan Hewlett Packard, Acer, Toshiba, Dell ve Asus pazarın adet bazında % 71.5'ini kontrol etmektedir. Notebook ürünlerin de daha önce desktop ürünlerde olduğu gibi gittikçe standart bir ürün yapısı alması sonucu, yıllar itibarıyla pazarda uluslararası markaların, pazar paylarının bir kısmını yerli üreticilere bıraktıkları görülmektedir. 2003 yılı sonunda yerli üreticilerin %9 seviyesindeki pazar payı, 2004 yılında %14 seviyesine, 2005 yılında ise %20 seviyesine yükselmiştir. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde yerli üreticilerin bu pazardan alacakları payın %20-%25 aralığına geleceği tahmin edilmektedir.

Dizüstü PC Satışları ('000adet) ve Satışların Satıcılar Bazında Dağılımı, 2006



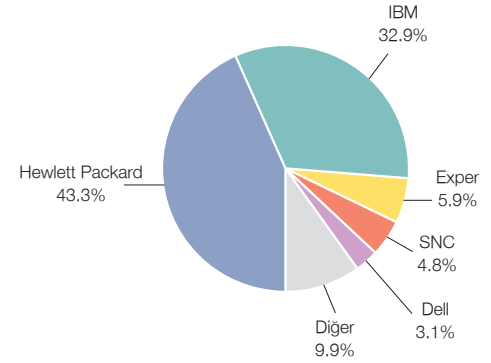
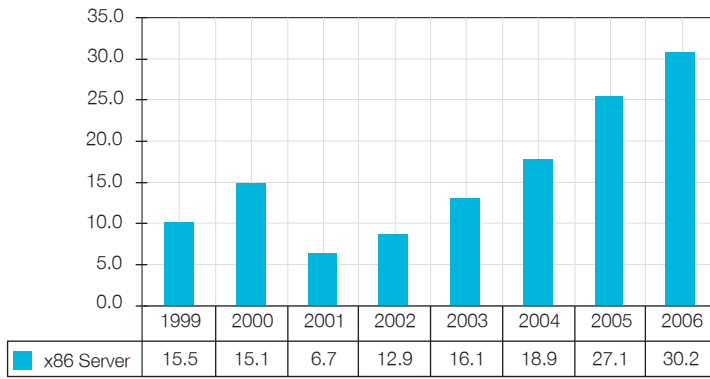
Kaynak: IDC 2007



2.2.1.1.3 X 86 Sunucu (X 86 Server) Ürünleri

Daha çok kurumsal kullanıcılara hitap eden ve masaüstü ürünler ile dizüstü ürünlere göre birim fiyatı yüksek olan X 86 Sunucu ürün satışları yıllara göre çok hızlı olmayan bir artış seyri izlemiştir. 1999 – 2004 yılları arasındaki dönemde ekonomik krizin yaşandığı 2001 yılı hariç her yıl ortalama 12 bin ile 19 bin aralığında seyreden X 86 Sunucu satışları, 2005 yılında bir önceki yıla göre %44 artarak 27.1 bin adet seviyesine, 2006 yılında ise %11 artarak 30.1 bin seviyesine ulaşmıştır. Türkiye server pazarı ağırlıklı Intel tabanlı sunucuların egemenliğindedir. 2006 yılı sonuçlarına göre, Intel tabanlı sunucu sağlayıcılardan uluslararası markalar HP, IBM ve Dell server pazarının %79.3'ünü elinde tutmaktadır.

Server Satışları ('000 adet) ve Satışların Satıcılar Bazında Dağılımı, 2006



Kaynak: IDC 2007

2.2.1.2 Türkiye Kişisel Bilgisayar Pazarına Yönelik Projeksiyonlar

IDC'nin, verileri ve öngörülleri temel alınarak muhafazakar bir bakışla hazırlanan 2005-2010 yılları arasındaki dönem için Türkiye Kişisel Bilgisayar Pazarı büyüme projeksiyonunda, toplam pazarın adet bazında 2005 ve 2010 arasındaki 5 yıllık dönemde yıllık ortalama bileşik %21 seviyesinde büyüyeceği ve 2010 sonunda 4.14 milyon adet seviyesinde bir satış büyüklüğüne ulaşacağı tahmin edilmektedir. Aynı dönemde pazarın toplam parasal büyüklüğünün ise yıllık ortalama bileşik %18.4 seviyesinde büyüyerek 2010 yılı sonunda yaklaşık olarak 3,8 milyar seviyesine ulaşacağı öngörülmektedir.

Türkiye PC Pazarı Tahminleri, Biçim ve Adet Bazında, 2004-2010

Biçim	2004	2005	2006	2007T	2008T	2009T	2010T	CAGR(%)
Masaüstü	710,064	1,007,330	1,222,625	1,534,175	1,919,329	2,262,799	2,692,731	21.7
Mobile	221,490	570,366	757,173	1,241,262	965,671	1,172,572	1,395,361	19.6
x86 Sunucu	18,867	27,136	30,221	34,019	39,234	43,982	52,339	14.0
Toplam	950,421	1,604,832	2,010,019	2,809,456	2,924,234	3,479,353	4,140,430	20.9

Türkiye PC Pazarı Tahminleri, Biçim ve Değer (\$M) Bazında, 2004-2010

Biçim	2004	2005	2006	2007T	2008T	2009T	2010T	CAGR(%)
Masaüstü	541.89	818.22	971.30	1,202.26	1,399.19	1,640.53	1,952.23	19.0
Mobile	338.24	730.89	952.42	1,010.44	1,191.64	1,429.37	1,700.95	18.4
x86 Sunucu	94.89	88.43	96.29	105.82	117.62	132.69	157.9011	12.3
Toplam	975.02	1,637.55	2,020.1	2,318.53	2,708.45	3,202.59	3,811.08	18.4

Kaynak: IDC 2007, CMenkul



Kişisel Bilgisayar Satışlarını Tetikleyen Etkenler:

- **Finansman ve Kredi İmkanlarındaki Artış:** Finansman ve kredi imkanlarındaki artışın ev ve küçük işletme pazarlarının büyümesinin devam etmesinde önemli bir katkı sağlayacağı tahmin edilmektedir.
- **Dizüstü PC Talebindeki Artış:** Dizüstü bilgisayar pazarı, uluslararası üreticiler ve pazara yeni giren markasız ithal ürünler arasında rekabet yaratması beklenmektedir. IDC, fiyatların düşmesiyle beraber büyük işletmelerdeki kullanımın artacağını, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde ise yaygınlaşmanın büyüyeceğini tahmin etmektedir.
- **Eğitim Sektörü:** Okulların bilgisayarlaştırılması amacıyla süregelen ihale ve projeler ile eğitim sektörü ana talep yaratan kaynaklardan biri olması beklenmektedir.
- **Küçük Ölçekli İşletme Talebi:** Gelir dağılımındaki değişkenlik küçük ve orta büyüklükteki (KOBİ) işletmelerin büyümesine engel oluşturmaktadır. Sayıları oldukça fazla olan KOBİ'lerin tek başlarına ekonomiye kattıkları değer ve bununla beraber bütçeleri sınırlıdır. Finansal kısıtlamaların sonucunda KOBİ'lerin ağırlıklı olarak yerel üretim masaüstü kullanımına yönelimlerinin devam etmesi beklenmektedir. Pazarın üst katmanının ise daha fazla mobil bilgisayar kullanımına öncü olması beklenmektedir.
- **e-Devlet Projeleri:** Kamu tarafındaki devam eden alt yapı yatırımlarının ve e-Devlet inisiyatifindeki projelerin devam etmesinin bilgisayar satışlarındaki büyümeyi destekleyen unsurlardan bir diğeri olacağı beklenmektedir.

Masaüstü bilgisayar pazarı için, 2005-2010 yılları arasındaki dönemde satış adetlerinde %21.2 pazar değeri olarak da %19 yıllık ortalama bileşik büyüme tahmini yapılmaktadır. Türkiye'de 2010 yılında yaklaşık olarak 1,95 milyar USD değerinde 2,7 milyon adet masaüstü bilgisayar satışı beklenmektedir. Mobil bilişim cihazlarına olan artan yönelime ve alternatif bilgi cihazlarının pazara girecek olmasına karşılık, masaüstü bilgisayarlar ofis ve ev ortamında öncelikli bilişim çözümü olmaya devam edeceklerdir.

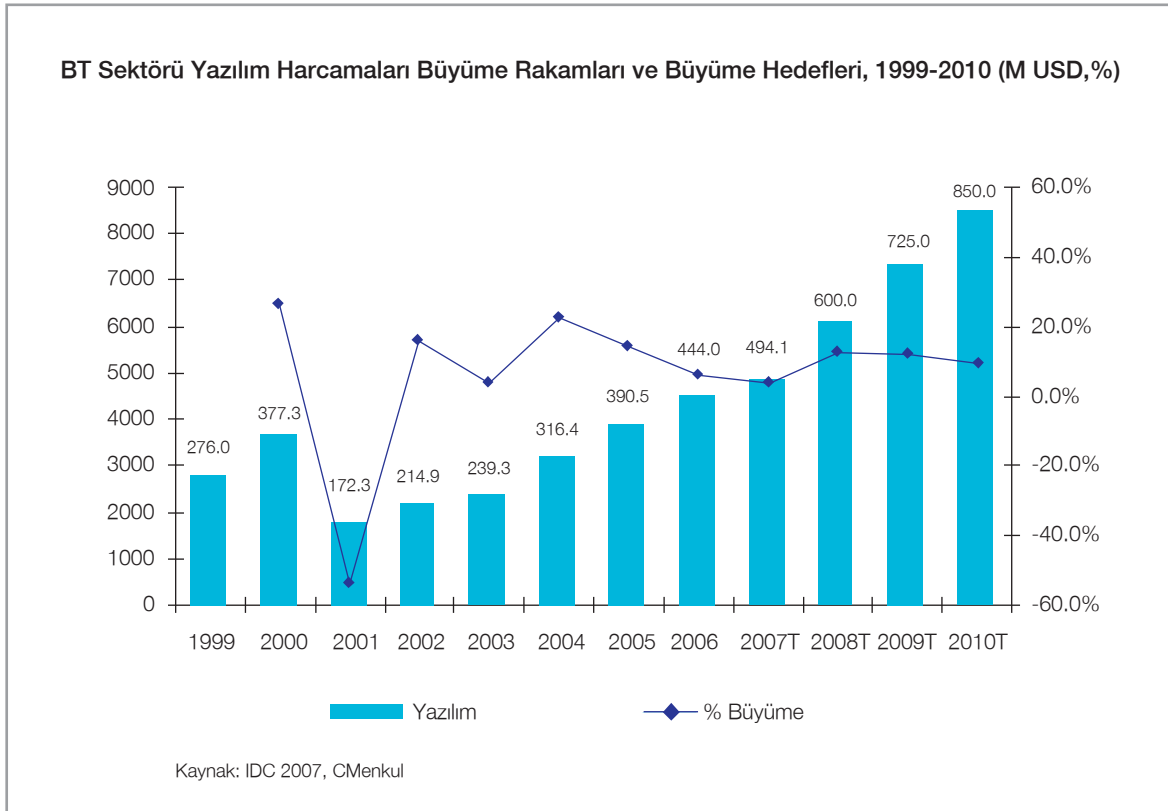
Bu dönemde taşınabilir bilişim donanımı segmentinin Türkiye bilgisayar pazarının en önemli büyüme lokomotiflerinden biri haline geleceği öngörülmektedir. 2005-2010 arasındaki dönemde taşınabilir bilgisayarların satış adetlerinde %19,6'lık yıllık ortalama bileşik büyüme ve satış tutarında ise aynı dönemde %18.4 seviyesinde bir yıllık ortalama bileşik bir büyüme beklenmektedir. 2010 yılında Türkiye'de 1,4 milyon adet taşınabilir bilgisayar satışının yapılacağı ve pazar büyüklüğünün ise 1,7 milyar USD seviyesine ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu dönemde büyük kuruluşlar ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmiş taşınabilir bilgisayarlara talebi artarken, giriş seviyesi taşınabilir bilgisayarların küçük ofis ve ev kullanıcıları arasında yaygınlaşacağı düşünülmektedir.

x86 sunucu satış adetlerinin ise aynı dönemde %14'lük sağlıklı yıllık ortalama bir bileşik büyüme ile 2010 yılı sonunda 52 bin adet seviyesinin üzerine çıkacağı tahmin edilmektedir. Bu dönemde toplam satış değeri büyüklüğünün ise ortalama satış fiyatlarında görülmesi beklenen gerilemenin de etkisi ile yıllık ortalama %12.3'lük bir bileşik büyüme ile 158 milyar USD'lik bir rakama ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu pazar segmentindeki yavaş gelişmenin başlıca nedeni küçük ve orta ölçekli şirketlerde x86 sunucularının kısıtlı kullanımı olarak görülmektedir.

2.2.2 Yazılım Ürünleri Pazarı

Yazılım alt grubunun büyüklüğü 1999 yılında 276 milyon USD'den 2000 yılında 377.3 milyon USD'ye yükselmiştir. Ancak 2001 krizinde, donanım sektöründe olduğu gibi, yazılım sektörü yaklaşık %55 oranında daralma ile 172.3 milyon USD'ye gerilemiştir. Yazılım pazar büyüklüğü 2005 yılında %23 seviyesinde artarak 390.5 milyon USD'ye, 2006 yılında ise %13.7 artarak 444 milyon USD'ye yükselmiştir. 2007 yılı için ise bu satış rakamının yaklaşık %14 gibi bir büyüme ile 494 milyon USD'ye ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Yazılım alt grubunun toplam ciro bakımından tüm BT pazarı içerisindeki payı, korsan kullanım sebebi ile %10.6'lık bir pay ile Avrupa ve Amerika'ya göre çok daha düşük seviyelerdedir. Yaygın olarak kullanılan Microsoft Office en çok korsan kullanımın görüldüğü programdır. 1995 yılında Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin tescil haklarının korunmasını sağlamak amacı ile çıkarttığı kanunlar korsan kullanım oranını düşürmüştür. İndeks Group'un verilerine göre Türkiye'de yazılımların %75'lik bir kısmı korsan yollardan kullanılırken, Amerika'da bu oran %35 dolayındadır.



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.

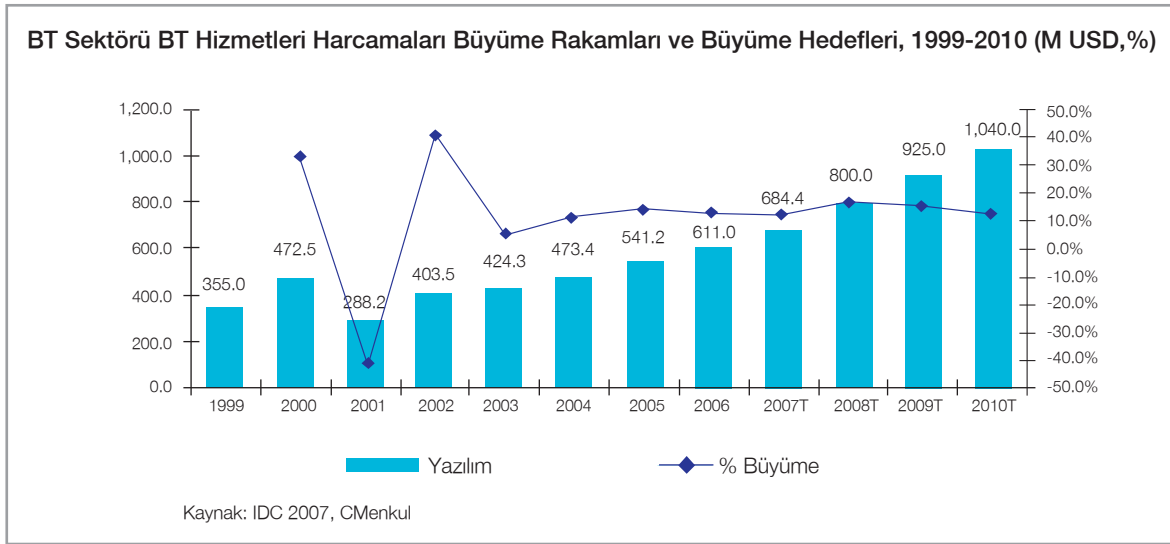
Yazılım sektöründe ithal ürünler en önemli paya sahipken, Türkiye kökenli yazılımlarda da artış gözlenmektedir. Devletin bazı projelerinde yerli yazılımların kullanılmasını zorunlu tutmasından dolayı, Türkiye kökenli yazılım firmalarının paylarındaki artışın devam etmesi beklenmektedir. Türkiye'de üretilen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

2004 yılı sunuçlarına 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 Bilişim Teknolojisi (BT) Hizmetleri Pazarı

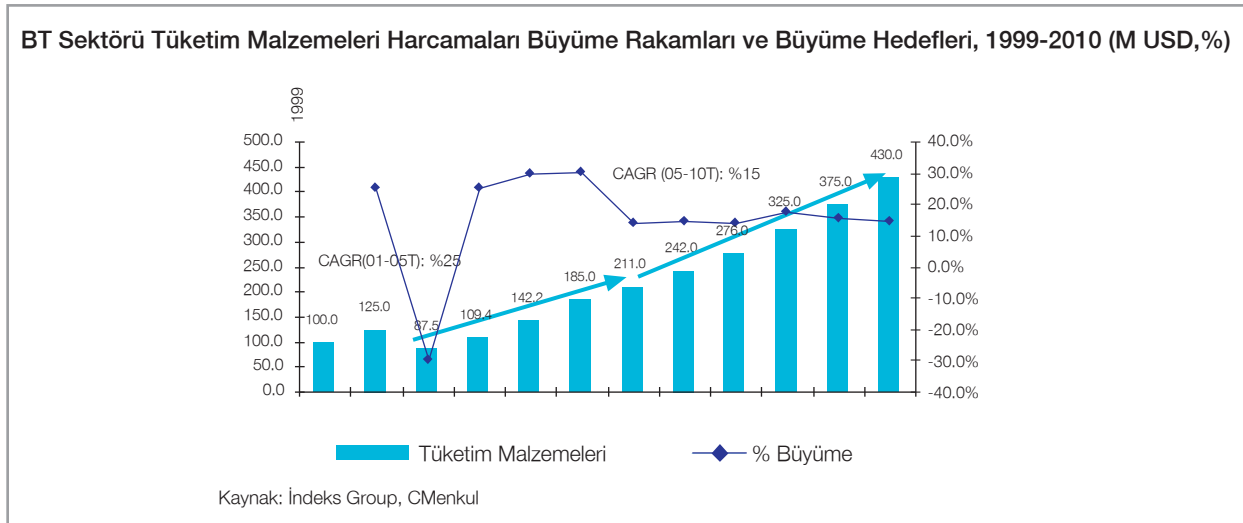
Donanım ve yazılım alt sektöründen farklı olarak BT Hizmetleri alt sektörü mevcut BT yatırımları ile ilgili olarak yıllar itibarı ile süregelen ve yapılması zorunlu hizmetleri içermesi nedeniyle 2000 yılı sonunda yaşanan ekonomik kriz ve BT sektöründe küçülmeden önemli oranda etkilenmemiştir. Toplam BT Hizmetleri alt sektörü 2000 – 2006 yılları arasında 288 – 611 milyon USD aralığında seyretmiştir.

BT Hizmetleri alt sektörünün tüm BT pazarı içerisindeki payı 1999-2006 döneminde %14 – %24 arasında değişmiştir. Ancak, toplam pazarın %39.6 seviyesinde büyüdüğü 2005 yılında BT Hizmetlerinin toplam pazardan aldığı pay %14.7 seviyesine, %18.5 seviyesinde büyüdüğü 2006 yılında %14.2 seviyesine gerilemiştir. Ancak bu payın, önümüzdeki dönemde işletmelerde mevcut sistemlerin üzerine daha yeni teknoloji sistemlerin entegrasyonu sırasında doğacak ihtiyaçlar ve büyük şirketlerin -özellikle bankaların- BT operasyonlarını dışardan tedarik etmeleri ile artması beklenmektedir.



2.2.4 BT Tüketim Malzemeleri Pazarı

BT sektöründe tüketim malzemeleri alt sektörü bilgisayar sarf malzemeleri satışını içermektedir. 2000 yılında 125 milyon USD seviyesine ulaşan Tüketim Malzemeleri Pazarı, 2001 yılında ekonomik krizinde etkisi ile %30 seviyesinde küçülerek 87.5 milyon USD'ye gerilemiştir. 2001 – 2005 yılları arasındaki dönemde yıllık CAGR %25 artışla büyüyen tüketim malzemeleri alt sektörünün 2005 yılında 211 milyon USD'lik bir pazar büyüklüğüne ulaştığı tahmin edilmektedir. 2006 yılında ise BT Tüketim Malzemelerinin Pazarı İş Hacmi'nin bir önceki yıla göre yaklaşık %15 seviyesinde büyüyerek 242 milyon USD'ye ulaştığı hesaplanmaktadır.



Tüketim Malzemeleri Sektörü, BT sektörünün önemli bir alt segmentini oluşturmaktadır. Ancak, sektördeki büyüme, bilişim teknolojilerine yapılan yatırımların yanı sıra, mevcut bilgisayar ve yazıcı parkının kullanımı ile de doğrudan orantılıdır. Bu nedenle sektör, ekonomideki daralmalardan BT sektörü kadar etkilenmemektedir.

Tüketim malzemeleri arasında Hewlett Packard (HP), en çok talep gören markalardan birisidir. 2005 yılında gerçekleştirdiği 70 milyon ABD Doları ciro ile, HP'nin sektördeki toner ve kartuş satışları içerisinde %32'lik bir paya sahip olduğu tahmin edilmektedir.

Yazıcı kullanımının artması nedeni ile artan toner ve kartuş tüketimi şirketler için önemli bir maliyet unsuru olarak değerlendirilmeye başlanmıştır. Bunların bir sonucu olarak, bazı küçük ölçekli firmalar boşalan kartuşları, yeni kartuş fiyatından %75 daha ucuz bir fiyat karşılığında doldurmaya ve markalı kartuş dağıtıcıları için rekabet yaratmaya başlamışlardır. Her ne kadar bu ürünler yazıcı için uzun dönemde zararlı olsalar da, kullanıcılar, bu tip yeniden dolum firmalarının 2005'de toner ve kartuş pazarının yaklaşık %20-25'ine hakim olmasına neden olmuşlardır. Bu nedenle, Interpro tarafından yayınlanan rakamlara göre hesaplanan tüketim malzemeleri sektörünün gerçek büyüklüğü, resmi olmayan yeniden dolum satışları da göz önünde bulundurulduğunda, çok daha fazladır. Yeniden dolum ürünlerinin yanı sıra, HP markalı yazıcılara uygun başka markalı kartuş ve tonerlerin de sektörde %3-%4 seviyesinde payı bulunmaktadır.

Türkiye BT tüketim malzemeleri sektöründe 2005 – 2010 arası dönemde CAGR %15.3 oranında büyüme beklenmektedir. Sektörde büyüme tahminleri yapılırken, Türkiye'de ekonomik büyüme hızının %5 seviyesinde olacağı ve 2001 yılı 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.

2.3 Türkiye BT Sektörünün Büyümesi:

Türkiye BT Sektörünün Büyümesini Tetikleyen Etkenler

Hızla Artan Teknoloji Kullanımı: Teknolojik araçları kullanarak kaynaklar üzerindeki denetimi artırma, üretkenliği geliştirme, iş hacmini büyüme, müşteri ihtiyaçlarını analiz edebilmenin değeri tüm iş ve kamu kuruluşları tarafından kabul görmektedir.

Ekonomik Performans: Bilişim Teknolojileri pazarındaki gelişim, 2001 yılında ülkemizde yaşanan ekonomik krizle darbe almıştı. Ekonomik kriz sonrasında Türkiye, sıkı ekonomik politikaların sürdürüldüğü toparlanma sürecine girdi. OECD raporlarına göre 2004-2005 yıllarında, sağlam ekonomik performans; kuvvetli konsolidasyon ve güçlü finansal politikalar ile desteklenmişti. Ekonomik istikrar, Bilişim Teknoloji yatırımları üzerinde baştan başa pozitif bir etkiye sahiptir:

- Doğrudan Yabancı Yatırım akışını hızlandırır ve artmasını sağlar,
- Endüstriyel sektörlerin iş geliştirme yatırımlarını teşvik eder,
- Tüketici talebinde istikrarı sağlar,
- Kamu yatırımlarının devamlılığını garanti eder.

Değişen Ekonomik Yapı: Geçen on yılda, Türkiye'de hizmet sektörünün önemi artarken tarımın ekonomideki payında azalma yaşandı. Hizmet sektörü büyüyüp toplamda %62'lik bir brüt katma değer yaratırken; tarımın brüt katma değerdeki payı, 2004'te %0,5'lik düşüşle %11 seviyesine geriledi. Endüstrinin payı ise aynı kaldı. Hizmet sektörlerindeki artan faaliyetler, perakende, toptancı, profesyonel hizmetler ve kişisel hizmetler sektörlerinde, Bilişim Teknolojileri yatırımlarını teşvik etmektedir.

Avrupa Birliği'ne (AB) Katılma: Avrupa Birliği Konseyi 2004 yılının Aralık ayında, Türkiye ile 3 Ekim 2005 tarihinde müzakerelere başlama kararı aldı ve müzakerelerin başlaması için gerekli çerçeveyi ve koşulları belirtti. Katılım müzakereleri planlandığı gibi 3 Ekim 2005'te başladı, Avrupa Birliği ilişkileri yeni bir evreye girdi. Avrupa Birliği'ne Katılım, Bilişim Teknolojileri yatırımlarını birçok yönden tetikleyecektir:

- Kamu hizmetlerinin kalitesinde ve e-devlet ilişkili yatırımlarda artış,
- Ticari sektörlerde örgütsel olgunluğu orta ve uzun vadede artırma ve iş süreçlerinin otomasyonu,
- Altyapı yatırımlarına ek olarak Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM-Customer Relationship Management) ve Tedarik Zinciri (SCM-Supply Chain Management) üzerinde artan odaklanmayı gerektiren, endüstri ve hizmet sektörlerindeki rekabetçi yatırımlar,
- Ürün gelişimi, Araştırma ve Geliştirmeye artan odaklanma ve böylece sektöre has çözümlere daha fazla yatırım,
- İnsan Kaynakları kalitesinde ve İnsan Kaynakları yönetimine yapılacak yatırımlar.



Avrupa Birliği-25 (AB) ile Gelişen Ticaret: 2001 ile 2004 yıllarında, Türkiye'nin dış ticaretindeki Avrupa Birliği(AB)'nin payının yükselmesi sürdürdü. Avrupa Birliği-25 ile toplam ticaret oranı 2003'e nazaran 2004 yılında %22 oranında artış gösterdi ve Türkiye'nin toplam ticaretinde %50'lik paya sahip oldu. 2004 yılında, Avrupa Birliği-25'e olan ihracat 2003'e göre %21 arttı ve Türkiye'nin toplam ihracatının %55'lik kısmını (27,6 milyar Euro) oluşturdu. Avrupa Birliği ile ticaretin gelişmesi ve Türkiye'ye gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar; yerel endüstrilerdeki Bilişim Teknolojileri yatırımlarını ve rekabet hırsını artırırken, Avrupa Birliği kökenli şirketlerin Türkiye'deki yatırımlarını büyütecek ve bu da veri yönetimi ve analiz sistemlerinde kalite standartlarının değişimini hızlandıracaktır.

Doğrudan Yabancı Yatırım Akışı: Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ülke ekonomisinin gelişmesine önemli katkı sağlamaktadır. Ülkemiz son 2 yıla kadar yeterli derecede yabancı sermaye çekememiş potansiyelinin altında kalmıştır.

Türkiye'nin 2001 krizi ertesinde uygulamaya koyduğu ekonomik reformlar ve makroekonomik istikrar, siyasi istikrarla birlikte, iş ve yatırım ortamının iyileşmesine katkıda bulunmuş ve şirketler kesiminin yatırım kararlarında ufku genişletmiştir. Bu sayede 2006 yılında sabit sermaye yatırımlarının GSYİH'ya oranı %24,6 gibi yüksek bir orana ulaştığı tahmin edilmektedir. Diğer yandan, yurtiçi tasarrufların oranının ise %21 civarında kaldığı hesaplanmaktadır. Yatırımlardaki bu kuvvetli artış sadece yurtiçi kaynaklarla finanse edilememiş, Türkiye yakaladığı ekonomik ve siyasi istikrar ortamı sayesinde ciddi miktarda yurtdışı kaynak kullanmıştır. Türkiye'ye giren doğrudan yabancı sermaye yatırım miktarı 2005 yılında 8.7 milyar dolara, 2006 yılında ise 20.7 milyar dolara ulaşmıştır. (TÜSİAD YASED Konferansı Konuşması 22 Şubat 2007) Artan uluslararası ortaklıklar, üretim ve hizmet sektörlerindeki ortak girişimler bu sektörlerdeki Bilişim Teknolojileri (BT) yatırımlarını kuşkusuz artıracaktır.

Özelleştirme: Son 2 yılda özelleştirme gelirlerinde büyük artış görülmektedir. PWC'nin Rakamlarla Türkiye Ekonomisi 2006 raporuna göre 2005 yılında 8 milyar 11 milyon USD, 2006 yılında ise 8 milyar 93 milyon USD özelleştirmeden gelir elde edilmiştir. 2006 yılı içerisinde 3 adet büyük özelleştirme yapılmıştır. TÜPRAŞ (%51)'tan 4 milyar 140 milyon USD, Erdemir'den (%46,12) 2 milyar 770 milyon USD ve Başak Sigortanın blok satışından da 268 milyon USD elde edilmiştir. 2007 yılının ilk başlarında da TEKEL'in ikiz kuleleri ve bazı taşınmazların satışı gerçekleştirilmiştir. 613,5 milyon dolarlık araç muayene istasyonlarının özelleştirilmesi ile 755 milyon dolarlık Mersin Limanı özelleştirmelerinde devir için son aşamaya gelirken, halen imtiyaz sözleşmesi için Danıştay'dan görüş beklenmektedir.

Özelleştirmelerin BT pazarına etkisi aşağıda sıralanmıştır:

- Kısa vadeli etkisi – Özelleştirilmiş şirketlerde artan verimlilik endişeleri ve teknoloji araçlarının daha iyi kullanılmasına ilişkin talepler,
- Orta vadeli etkisi – Doğrudan Yabancı Yatırım akışı ve buna dayalı dolaylı gelişmeler,
- Uzun vadeli etkisi – İlgili yan sektörlerde aktif olan özel şirketlerdeki yatırım dürtüsü.

Bankacılık Sektörü: Bankacılık sektörü, 2001 yılından beri yapısal bir değişim sürecindedir. Bankalar, değişen piyasa koşulları sonucunda azalan karlılığın baskısı altındadır. Yönetimler, karlılıklarını artırırken pazar paylarını korumaya çalışmaktadırlar. Tüm bankalar için, pazarlama odaklı olmak ve hedef müşteri segmentlerine daha iyi hitap edebilmek zorunluluk olmuştur. Çoğu bankaların, tüm müşteri segmentlerinde kuvvetli büyüme hedefleri vardır.

- Üç devlet bankasını (Ziraat Bankası, Halk Bank ve Vakıf Bank) özelleştirme düşüncesi henüz somut bir sonuca ulaşmamıştır. 2005 yılına kadar HSBC ve Unicredito, varlık gösteren yabancı bankalardı. Fakat 2005 yılının ilk yarısında, BNP-Paribas, Fortis ve ING, başlıca Türk bankalarından hisse satın almaya başladılar. Eğer yeni birleşme ve devralışlar, resmi istatistiklere yansıtılacaksa, Türk bankacılık sektöründe yabancı payının %12'den fazla olduğu düşünülebilir.
- BRSA, detaylı bir yol haritasına bağlanmış BASEL-II sermayesi, koşulları ve çerçevesinin gerçekleştirilmesine Ocak 2008 ve ileri adımlara ise Ocak 2009 tarihinde başlanacağını duyurmuştur.
- IDC, bankalar için 2006-2007 yıllarının, pazarda durmadan artan rekabetçi mücadelelerle başa çıkmak adına kendilerini tekrar yapılandıracakları önemli bir dönem olacağını beklemektedir. 4-5 yıl sonra, bankacılık sektörü, üretkenlik ve hizmet kalitesi bakımından piyasa ortalamasının gerisinde kalan bankalara karşı daha az toleranslı olacaktır. Karlılık endişesi önem kazanmaya devam edecektir.
- Türk Bankaları'ndaki Bilişim Teknolojileri Yönetimi, mevcut Bilişim Teknolojileri (BT) altyapılarını kökten değiştirmek yerine verimli kullanabilme ve rekabetin oluşturduğu ihtiyaçlara cevap verebilmek için sırayla değiştirmenin yollarını aramaktadır.

Aşağıda belirtilen çözümler, bankacılık sektöründeki Bilişim Teknolojilerine olan yatırım ve harcamaların artmasına yol açacaktır:

- Devam eden altyapı projeleri- veri merkezi, SAN, şube otomasyonu ve benzeri uygulamalar
- Arka ve ön ofis arasındaki veri entegrasyonunu artırma amaçlı bankacılık entegrasyon araçlarının gerçekleştirilmesi,
- Mevcut kullanıcılar üzerinde daha iyi kontrol sağlayabilmek ve potansiyel kullanıcılara erişimin gelişmesi için analitik Müşteri İlişkileri Yönetimi yatırımları,
- Yeni iş çözümleri oluşturmak için mevcut altyapının kullanılmasına yönelik "Service Oriented Architecture" (SOA) gerçekleştirmeleri,
- Güvenlik projeleri, ID yönetimi projeleri, uyum sorunlarını yanıtlayan ITIL (IT Infrastructure Library) danışmanlık projeleri.

Kamu Sektörü: Hükümetin 5. Acil Harekât Planının bir parçası olarak, bilgi toplumu konuları en önemli projelerden biri olarak açıklanmıştır. e-dönüşüm Türkiye Projesi, farklı kurumlar tarafından yapılan bilgi toplumu oluşumu ve aktivitelerinin koordinasyonunun ve geliştirilmesinin genişletilip tek çatı altında toplanmasını amaçlamaktadır. Bu spesifik proje için sorumlu kurum, Başbakanlık'a bağlı Devlet Planlama Teşkilatı'dır.

- 2003'ten beri Kamu Bilişim Teknolojileri yatırımları için e-dönüşüm programı önemli bir adım olmuştur. Tamamen veya kısmen sonuçlandırılmış kilit projeler olarak Vatandaş Kimlik Sorgu Sistemi (MERNIS 1-2), Vergi Ofisleri'nin otomasyonu (VEDOP 1-2), Milli Yargı Ağı (UYAP), Gümrüklerin Modernleştirilmesi (GIMOP), Polis Kuvvetleri'nin bilgisayara geçişi (POLNET), Sosyal Güvenlik Sisteminin otomasyonu sayılabilir.
- e-dönüşüm'ün harekete geçmesi için önemli bir adım, kamu hizmetleri "portal"i (Kapı) olan "e-devlet Kapısı"nın hizmete açılması olacaktır. "Portal"ın 2006 sonunda sonuçlanması planlanmaktadır.
- Afet Koordinasyon Merkezleri ve Güvenlik Kuvvetleri şehrin önemli noktalarını; IP telefon, özel geliştirilmiş yazılım uygulamaları ve güvenlik donanımları üzerinden iletişim sağlayan kameralar vasıtasıyla izlemektedirler. Projeye İstanbul'da başlanmış ve kapsama alanı genişletilmektedir.
- Mevcut verimsizlik, arka-ofis süreçlerinin standartlaşmasına, elektronik posta sistemine, güvenlik sistemlerinin standartlaşmasına, kurumlar arası entegrasyona, kurumlar arası network entegrasyonuna, veri ve Bilişim Teknolojileri (BT) kaynak entegrasyonuna ve kalifiye eleman yetiştirilmesine bağlıdır. Kısa ve orta vadede, projeler bu konulara odaklanacaktır.

Kamu sektöründe BT yatırımlarına neden olacak çözümler aşağıdakileri içermektedir:

- Portal Çözümleri
- Özel Uygulamalar
- Altyapı Projeleri
- Güvenlik ve İş Devamlılığı Projeleri

Telekomünikasyon Sektörü: 2004 yılının ocak ayında, Türk Telekom'un tekel durumunun kaldırılmasından sonra pazar rekabete açık olmasına rağmen; hukuki çerçevenin uygulanmasının erken devrelerinde olunması sebebiyle, yeni girişimciler bazı engellerle karşı karşıya kalmaktadırlar. 16 veri iletişim servis sağlayıcısı lisans almıştır. Buna rağmen; pratikte, Türk Telekom, 19 milyon abone ile pazarın tüm kontrolünü kendi elinde tutmaktadır. Mobil servisler pazarı, rekabete 1994 yılından beri açıktır. 2 mobil telefon (Turkcell ve Telsim/Vodafone) 900 operatörü ve bir mobil telefon 1800 (Avea) operatörü aktif olarak pazarda bulunmaktadır. Mobil servisler sektöründe yaygınlık (penetrasyon) oranı Haziran 2005 itibarıyla 40.4 milyon aboneyle %58'e ulaşmıştır. Sabit ve mobil telefonlara uygulanan iletişim vergileri son derece yüksek kalmaktadır. Türk Telekom'un özelleştirilmesi, Oger Telekomünikasyon Ortak Girişim Grubu'na hisselerin %55'ini blok satış kullanılarak yapılmasıyla başlatılmıştır.



- Türk Telekom'un özelleştirilmesi; faturalandırma, Müşteri İlişkileri Yönetimi uygulamaları ve iletişim altyapısında geliştirmeler gibi yatırımları tetikleyecektir.
- Yeni telekomünikasyon şirketlerinin açılması, altyapı yatırımlarıyla sonuçlanacaktır.
- Vodafone'un pazara girişi, GSM pazarındaki rekabeti tetikleyecektir. Fiyat rekabeti ile ilişkili maliyet kontrolü, servis yelpazesinde ve kalitesinde artış ihtiyacı; Bilişim Teknolojileri yatırımlarının önceden başlamasına sebep olmuştur.
- Sistem yönetim araçları, SOA, gelişmiş faturalandırma ve portal çözümler alanındaki yatırımlar artacaktır.
- 3. jenerasyon teknolojiler için hazırlıklar sürmektedir.

Lojistik Sektörü: Lojistik sektöründe artan rekabet, malzeme arzını ve dağıtım maliyetlerini kontrol edebilmek için iş süreçlerinin, Tedarik Zinciri Yönetim (SCM) çözümleri üzerinden takibini gerektirmektedir. Tüketim malları ve ev cihazları segmentlerinde aktif olan büyük üreticiler bu ihtiyacı büyük ölçüde hissetmektedirler. Tedarik Zinciri Yönetimi çözümleri; Web teknolojileri ve iletişim ağları gibi, altyapıda ek yatırımlar gerektirmektedir. "IP VPN" veya "frame cell" gibi entegre edilmiş telekomünikasyon hizmetlerinin ve ağların gelişimi; üretim, dağıtım ve satış gibi farklı yerlerde yapılan çoklu iş aktivitelerinin gerçek zamanlı entegrasyonunu sağlayan Tedarik Zinciri Yönetimi uygulamaları için gerekli desteği sağlayacaktır.

Perakende Sektörü: Türkiye'de, perakende sektöründe rekabet artmaktadır. Uluslararası oyuncular, Türk pazarına yaptıkları yatırımlarını arttırmakta ve Migros gibi yerel zincirler de güçlerini birleşmelerle korumaya çalışmakta ve Türkiye dışı pazarlardaki güçlerini arttırmayı hedeflemektedirler. Perakende zincirleri için, OTVT (Otomatik Tanıma / Veri Toplama) çözümleri, güvenlik çözümleri, anlık takip sistemleri ve Müşteri İlişkileri Yönetimi gün geçtikçe artan bir önem kazanmaktadır.

Tüketici Sektörü: Tüketicilerin Bilişim Teknolojilerini daha yoğun kullanmaya başladığı görülmektedir. Kredi kartlarıyla taksitli ödeme imkanı ve perakende mağazalarının süratle büyümesi, tüketici pazarının büyümesini desteklemektedir. Son kullanıcıların kişisel bilgisayar kullanımı ve de çevre birimlerine olan talebi istikrarlı bir şekilde artmaktadır.

İnternet Teknolojisi ve Portaller (Kapılar): İnternet teknolojisinin kurumsal kullanımı, gelişimini sürdürmektedir. e-imzanın geç yasallaşmasının bazı gelişmeleri ertelemesine rağmen; İnternet teknolojileri, iş geliştirme sebepleriyle yaygın olarak kullanılmaktadır. Yakın gelecek ve ilerisi için, bilgi portalleri en çok gelecek vaat eden alanlardan birini oluşturmaktadır. Bilgi portalleri, İnternet bankacılığıyla pazarda yaygınlaşmaktadır. e-devlet projelerinden dolayı, portal cirolarını tetikleyen ana sektör kamudur. Telekomünikasyon, üretim, sigorta ve dağıtım sektörleri; iş ortaklarıyla ve tedarikçilerle iş geliştirmek; müşteri iletişimini ve işbirliğini arttırmak ve iç iş süreçlerinin yönetimini geliştirmek için portallerden yararlanmaktadır. Kamu helmet sektörünün özelleştirilmesi, perakende sektöründe artan iş olgunluğu, orta vadede portal çözümlerinin talebini tetikleyecektir.



İŞTİRAKLER

3. İştirakler

İştirak Adı	Pay Oranı	Sermaye
Neteks İletişim Ürünleri Dağ. A.Ş.	% 24,00	1.100.000 YTL

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

netex Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.

Neteks 1996 yılında, uçtan uca ağ ve iletişim ürünlerini bayi ve iş ortakları ile pazara sunmak hedefiyle kurulmuş bir dağıtım şirkettir. Neteks kuruluşunda, ağ ve iletişim teknolojilerinde Türkiye'nin en deneyimli isimlerini bünyesinde barındırmış ve iş ortaklarına eksiksiz hizmet vermeye çalışmıştır. Şirket, kurumsal ağ 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 Ağ güvenliği ürünlerini dağıtmaktadır. 2004 yılında da daha sonra Cisco tarafından satın alınan Linksys ve kablosuz ağ ve ADSL ürünleri üreticisi Airties markalarının dağıtımına başlamıştır.

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

Neteks, 2006 yılı Bağımsız Denetimden geçmiş ve Sermaye Piyasası Mevzuatı uyarınca Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına göre düzenlenmiş finansal tablolara göre **68.436.312 YTL** satış geliri elde etmiştir. Şirket, söz konusu mali tablolara göre 2006 yılında **2.150.542 YTL** esas faaliyet karı ve **383.429 YTL** net kar elde etmiştir. Datagate, Neteks A.Ş.'nin %24 sermaye payına sahiptir.





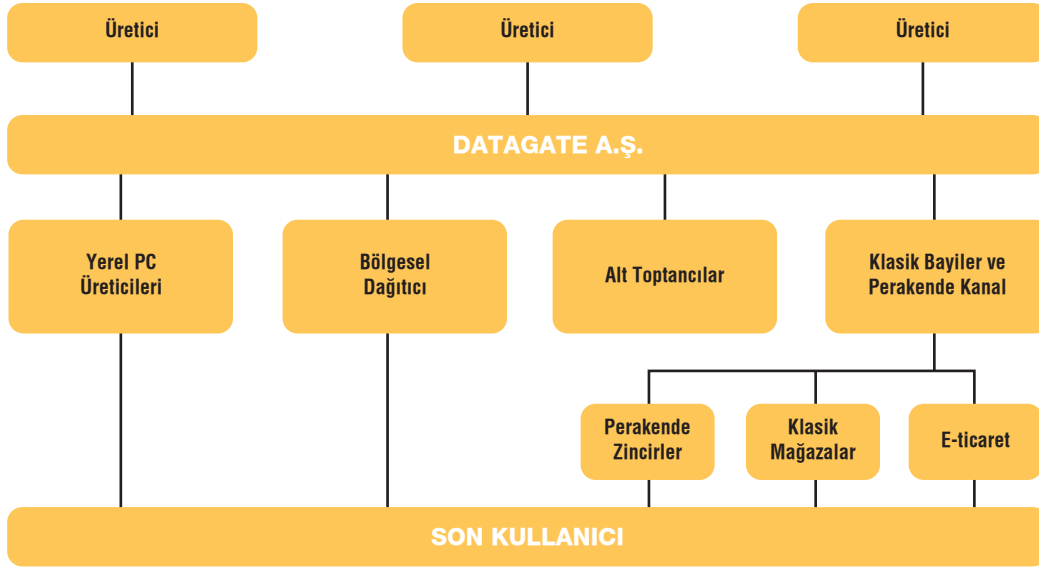
OPERASYON

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

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, MAXTOR, ACER, MSI, XEROX, SAPPHIRE, 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 dağıtıcılara yönlendirirler.

Üreticiler bu ofislerde bulunan elemanları vasıtasıyla 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: (AOC, VERITECH, CHESS, ALPS, LITE-ON, BIGHTPOINT, KINGMAX) 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.

Türkiye de bu kategoride bulunan yerli bilgisayar markaları şunlardır: Casper, Vestel, Escort, Beko (Arçelik, Keysmart), Exper, Aidata, Pro 2000. Bu markaların üretimlerinin tamamı Vestel hariç Marmara Bölgesi'ndedir (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 İnternet ortamında sanal dükkân açıp faaliyet gösteren sanal marketlerden oluşuyor. E-ticaret son İnternet 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 planlamamaktadır.

4.4. Lojistik

Şirketimiz ana ortağı olan İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin %99,99 oranında iştiraki bulunduğu Teklos Teknoloji Lojistik Hiz. A.Ş.'ne ait olan Ayazağa Köyü Cendere Yolu No:9/2 Şişli - İstanbul adresinde bulunan yeni yerine 26.10.2006 tarihi itibarı ile taşınmıştır.

Datagate Türkiye'nin hemen hemen her ilde 1300'ü aşkın bayisine, 50 çalışanı ile hizmet vermektedir. Yeniden yapılanma neticesinde depo, lojistik ve müşteri hizmetlerinde çalışan 12 personelimiz 02 Nisan 2007 tarihinden itibaren % 59,24 ortağımız olan İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş. 'de çalışmaya başlamıştır. Bayilerine ortağı olan İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş.' nin lojistik filosu ve anlaşmalı olduğu Yurtiçi Kargo A.Ş ile ürün dağıtımını yapmaktadır.

1992 yılında kurulan Ankara İrtibat bürosu ve 1995 yılında kurulan İzmir İrtibat 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.



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) İstihbarat: 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 avallı çek alınmasını, ipotek talep edilmesini ister.

d) Arşivleme: Kredi komitesinden geçmiş tüm bayilerin bilgileri cari hesaplar departmanı içerisinde arşivlenir. Şirket, müşterilerine, USD bazında 30 güne kadar vade tanımaktadır. Bunun dışında dönem dönem bankalar ile anlaşarak kredi kartına 12 ay vade ve sıfır faize kadar taksitlendirme de yapılmaktadır.

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 arıtılması 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 kovuşturılmaktan 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'yi 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 organizasyonun başında satış müdürü bulunmaktadır. İstanbul, Ankara ve İzmir şubelerde bulunan Müşteri temsilcilerinin tamamı satış müdürüne bağlıdır. Şirketin düzenli alışverişi 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.





KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ UYUM RAPORU

5. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİC. A.Ş. KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ UYUM RAPORU

1. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı

Şirketimiz 01.01.2006 – 31.12.2006 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.

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.

Adı ve Soyadı	Unvanı	E-mail Adresi	Telefon No
Salih Baş	Genel Müdür	sbas@datagate.com.tr	0-212 332 15 00
Naim Saraç	İndeks Grup İç Denetim Müdürü	nsarac@indeks.com.tr	0-212 331 21 15
Ertan Kirez	Mali İşler Müdürü	ekirez@datagate.com.tr	0-212 332 15 00
Dilek İlbasan	Muhasebe Şefi	dilbasan@datagate.com.tr	0-212 332 15 00

Yatırımcı İlişkileri Birimi dönem içerisinde pay sahiplerine ve aracı kurum analistlerine yönelik bilgilendirme faaliyetlerinde bulunmuş, bu amaçla telefon, faks veya elektronik posta ile yöneltilen sorular cevaplanmıştır. Dönem içerisinde yatırımcılardan veya aracı kurumlar tarafından yöneltilen sorular SPK Seri: VIII No: 39 sayılı "Özel Durumların Kamuya Açıklanmasına İlişkin Esaslar Tebliği" çerçevesinde cevaplanmıştır. Ayrıca şirketimiz her yıl basın toplantısı yaparak geçmiş yılı değerlendirmekte ve ilgili yıl hedeflerini yayınlarak yatırımcılarımızı bilgilendirmektedir. En son 06.04.2007 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.

Pay sahipleri bilgi taleplerini telefon, faks veya elektronik posta yolu Şirketimize iletmektedirler. Şirketimize yatırımcılar tarafından sorulan soruların büyük bir kısmını şirketin bağlı ortaklıklar hakkında bilgi, imzalanan distribütörlük anlaşmalarının içeriğine ilişkin bilgiler, sermaye artırımına ilişkin bilgi, hisse senedi fiyat hareketlerine ilişkin bilgiler oluşturmaktadır. 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 adresindeki yatırımcı bölümünde detaylı bilgilere yer verilmiştir.



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. Faaliyet dönemi içerisinde özel denetçi tayin talebi olmamıştır.

4. Genel Kurul Bilgileri:

Şirketimiz dönem içerisinde 1 adet genel kurul gerçekleştirmiştir. 2006 yılında 2005 yılına ait genel kurul 28.04.2006 tarihinde %70'lik bir toplantı nisabı ile gerçekleştirilmiş olup toplantıya medya iştirak etmemiştir. Toplantıya davet kanun ve ana sözleşmede belirtildiği üzere gündem ile birlikte Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinde Dünya ve Referans gazetelerinde ilan edilmiştir. Referans ve Dünya gazetelerinde toplantı tarihinden 18 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 tutulmuştur. Pay sahiplerinden arzu edenler genel kurul toplantısında soru sorma haklarını kullanmışlar ve sorular Şirket yönetimince yanıtlanmıştır. Bölünme, önemli tutarda mal varlığı alımı, satımı, kiralınması 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 kayıtlı paylarını bir bankaya bloke ettirerek alacakları payların tertip/ grup, seri no, küpür 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 şirket internet adresinde hissedarların incelemesine açık tutulmaktadır.

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:

Şirketimizin Kar Dağıtım Politikası; Sermaye Piyasası mevzuatının öngördüğü asgari oranlardan az olmamak üzere, uzun vadeli büyüme ve stratejiler, yatırım ve fon gereksinimleri, karlılık durumu ve ortakların beklentisi doğrultusunda ekonomik koşullardaki olağanüstü gelişmelerin gerektireceği özel durumlar hariç, nakit veya bedelsiz pay vermek, ya da belirli oranda nakit, belirli oranda bedelsiz pay vermektir. İlgili yıl kar dağıtımı, mevzuat hükümleri de göz önünde bulundurularak yönetim kurulunun teklifi üzerine genel kurulda pay sahipleri tarafından belirlenir.

2006 yılı içerisinde Karın dağıtımı yasal süreler içerisinde gerçekleştirilmiştir.

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 çerçevesinde 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 dökümanı 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.

Adı ve Soyadı	Unvanı	E-mail Adresi	Telefon No
N.Erol Bilecik	Y.K. Başkanı	ebilecik@indeks.com.tr	0-212 331 21 11
Salih Baş	Genel Müdür - Datagate	sbas@datagate.com.tr	0-212 332 15 00
Erhan Doğan	Genel Müdür - Neteks	edogan@neteks.com.tr	0-212 331 23 23

Şirketimizin halen 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 yılı içerisinde 10 adet özel durum açıklaması olup, SPK veya İMKB tarafından istenmiş olan 1 adet ek açıklama da istenen süre içinde gönderilmiştir. Şirket özel durum açıklamalarına ilişkin yükümlülüklerinin tamamını zamanında yerine getirmiştir. 2006 faaliyet dönemi içerisinde yapmış olduğu özel durum açıklamaları, Şirketimizin internet sitesi yatırımcı köşesinde mevcut olup adresi'dir

10. Şirket İnternet Sitesi ve İçeriği:

Şirketimizin internet sitesi mevcut olup adresi '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	Hisse Oranı
Nevres Erol Bilecik*	T.C.	% 23,67
Tayfun Ateş	T.C.	% 10,45

*Şirketimizin %59,24 ortağı bulunan İndeks Bilgisayar Mühendislik Sistemleri Tic. A.Ş.'nin %39,96'sine Nevres Erol Bilecik sahiptir



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 Kayaloğlu
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	Pazarlama Müdürü
Ertan Kirez	Mali İşler Müdürü
Atilla Alkaş	Satış Müdürü
Arlet Laçinoğlu	İthalat/İhracat Müdürü

Şirketin Mali İşler ve Muhasebe departmanındaki şefler

Dilek İlbasan

Tam tasdikten sorumlu YMM

Hakkı Dede

Diğer İlgili Şirket Yöneticileri

Atilla Kayaloğlu	İndeks A.Ş.	Genel Müdürü
Oğuz Gülmen	Despec A.Ş.	Genel Müdürü
Erhan Doğan	Neteks A.Ş.	Genel Müdürü
Mete Ataman	Neotech 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 gelecekle 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 ürünleri, doğrudan üreticisinden almakta ve ithalat yolu ile Türkiye'ye getirmekte ve dağıtımını 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	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 İndeks 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 kuruluşu 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 Kurulunda 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 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 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.





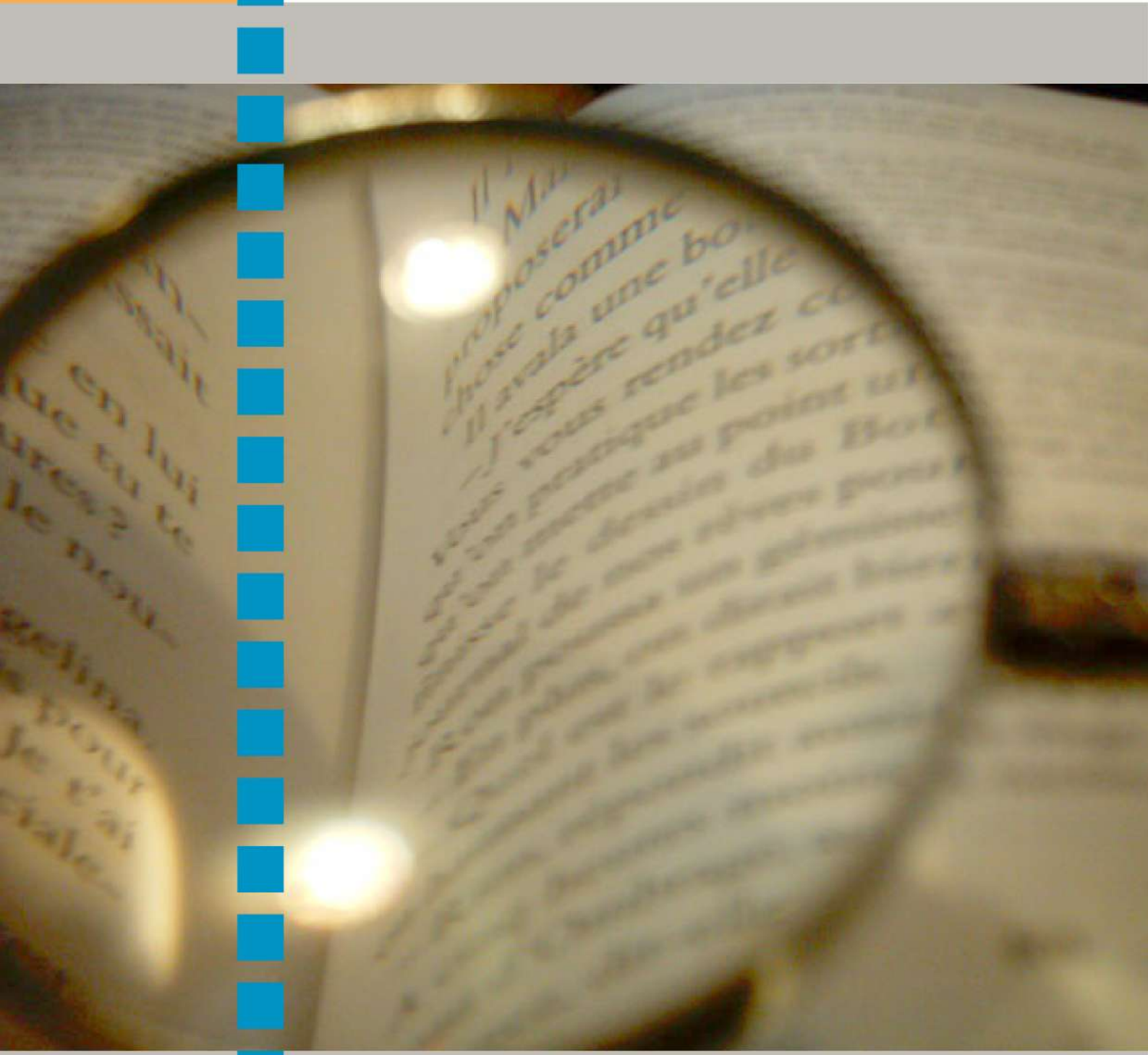
YÖNETİM KURULU'NUN KAR DAĞITIM VE SERMAYE ARTIRIM ÖNERİLERİ

6. Yönetim Kurulunun Kar Dağıtım ve Sermaye Artırımı Önerileri

Yönetim Kurulumuz Şirket merkezinde toplanarak aşağıdaki kararları almıştır:

- a) Şirketimizin Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri:XI, No:25 sayılı tebliği uyarınca hazırlanan 2006 dönemi mali tablolarında vergi sonrası net karı 2.103.157 YTL'dir. Söz konusu vergi sonrası net kardan genel kurulu henüz yapılmamış iştirakimizin mali tablolara intikal eden karı olan 92.023 YTL'nin düşülmesine ve 101.130 YTL 1. Tertip Yedek Akçe ayrılmasına, kalan net dağıtılabilir dönem karı olan 1.910.004 YTL'nin tamamı ile Hisse Senedi İhraç Primlerinden 1.489.996 YTL'nin de sermayeye ilave edilerek sermayenin toplam 6.600.000 YTL'den 10.000.000 YTL'ye artırılmasına, ortaklara % 51,515 oranında bedelsiz pay verilmesine bu önerimizin Genel Kurul onayına sunulmasına karar vermiştir
- b) Şirketimizin Kar Dağıtım Politikası; Sermaye Piyasası mevzuatının öngördüğü asgari oranlardan az olmamak üzere, uzun vadeli büyüme ve stratejiler, yatırım ve fon gereksinimleri, karlılık durumu ve ortakların beklentisi doğrultusunda ekonomik koşullardaki olağanüstü gelişmelerin gerektireceği özel durumlar hariç, nakit veya bedelsiz pay vermek, ya da belirli oranda nakit, belirli oranda bedelsiz pay vermektir.İlgili yıl kar dağıtımı, mevzuat hükümleri de göz önünde bulundurularak yönetim kurulunun teklifi üzerine genel kurulda pay sahipleri tarafından belirlenir.





BAĞIMSIZ DENETÇİ GÖRÜŞÜ

7. Denetçi Görüşü

DENETLEME KURULU RAPORU Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret Anonim Şirketi Genel Kurulu'na

Unvanı	: Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş.
Merkezi	: Ayzağa Mah. Cendere Yolu No: 9/2 Şişli – İSTANBUL
Sermayesi	: 6.600.000 YTL
Faaliyet konusu	: Her türlü bilgisayar ve bilgisayar yan ürünleri alımı ve satımı.
Denetçilerin adı, görev süreleri, ortak veya şirketin personeli olup olmadıkları	: Ercüment Dağıstanlı, Feridun Sabah. Görev Süreleri 1 yıl olup şirketin ortağı veya personeli değildir.
Katılan Yönetim Kurulu veya yapılan Denetim Kurulu toplantıları sayısı:	: 5 Defa Yönetim Kurulu Toplantısına katılmıştır.
Ortaklık hesapları defter ve belgeleri üzerinde yapılan incelemenin kapsamı, hangi tarihlerde inceleme yapıldığı ve varılan sonuç	: Şirketin 6 aylık ve yıllık bilançolarına ilişkin kanuni defter kayıtları ve belgeleri incelenmiştir. Bahis konusu defter kayıtları ve belgelerin gerçek durumu yansıttığı görülmüştür.
Türk Ticaret Kanunu'nun 353. maddesinin 1. fıkrasının 3 numaralı bendi gereğince ortaklık veznesinde yapılan sayımların sayısı ve sonuçları	: Şirket Veznesi Dönem için 4 kere sayılmış, sayım neticesinde fiili kasa mevcutlarının kayıtlara uygun olduğu görülmüştür.
Türk Ticaret Kanunu'nun 353. maddesinin 1. fıkrasının 4 numaralı bendi gereğince yapılan inceleme tarihleri ve sonuçları	: Şirket kayıtlarında görünen teminatların ve kıymetli evrakların mevcudiyeti kontrol edilmiş ve bunların kayıtlara uygun olduğu görülmüştür.
İntikal eden şikâyet ve yolsuzluklar ve bunlar hakkında yapılan işlemler	: Tarafımıza intikal eden herhangi bir şikâyet veya yolsuzluk olmamıştır

Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret Anonim Şirketi'nin 01.01.2006 – 31.12.2006 dönemi hesap ve işlemlerini Türk Ticaret Kanunu, ortaklığın esas sözleşmesi ve diğer mevzuat ile genel kabul görmüş muhasebe ilke ve standartlarına göre incelemiş bulunmaktayım.

Görüşüme göre içeriği benimsediğim ekli 31.12.2006 tarihi itibarıyla düzenlenmiş bilanço ortaklığın anılan tarihteki gerçek mali durumunu; 01.01.2006 – 31.12.2006 dönemine ait gelir tablosu, anılan döneme ait faaliyet sonuçlarını gerçeğe uygun ve doğru yansıtmakta; karın dağıtım önerisi yasalara ve ortaklık esas sözleşmesine uygun bulunmaktadır.

Bilançonun ve gelir tablosunun onaylanmasını ve Yönetim Kurulu'nun aklanmasını onaylarınıza arz ederim.

DENETÇİLER

Feridun SABAH



Ercüment Dağıstanlı







BAĞIMSIZ DENETİM RAPORU

8. Bağımsız Denetim Raporu

GYM

GÜRELİ YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK
VE BAĞIMSIZ DENETİM HİZMETLERİ A.Ş.

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2006 HESAP DÖNEMİNE AİT
BAĞIMSIZ DENETİM RAPORU

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
YÖNETİM KURULUNA;

Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret Anonim Şirketi' nin 31 Aralık 2006 tarihi itibarıyla hazırlanan ve ekte yer alan bilançosunu, aynı tarihte sona eren yıla ait gelir tablosunu, öz sermaye değişim tablosunu ve nakit akım tablosunu, önemli muhasebe politikalarının özetini ve dipnotları denetlemiş bulunuyoruz.

İşletme yönetimi finansal tabloların Sermaye Piyasası Kurulunca yayımlanan finansal raporlama standartlarına göre hazırlanması ve dürüst bir şekilde sunumundan sorumludur. Bu sorumluluk, finansal tabloların hata ve/veya hile ve usulsüzlükten kaynaklanan önemli yanlışlıklar içermeyecek biçimde hazırlanarak, gerçeği dürüst bir şekilde yansıtmayı sağlamak amacıyla gerekli iç kontrol sisteminin tasarlanmasını, uygulanmasını ve devam ettirilmesini, koşulların gerektirdiği muhasebe tahminlerinin yapılmasını ve uygun muhasebe politikalarının seçilmesini içermektedir.

Sorumluluğumuz, yaptığımız bağımsız denetime dayanarak bu finansal tablolar hakkında görüş bildirmektir. Bağımsız denetimimiz, Sermaye Piyasası Kurulunca yayımlanan bağımsız denetim standartlarına uygun olarak gerçekleştirilmiştir. Bu standartlar, etik ilkelere uyulmasını ve bağımsız denetimin, finansal tabloların gerçeği doğru ve dürüst bir biçimde yansıtmayı konusunda makul bir güvenceyi sağlamak üzere planlanarak yürütülmesini gerektirmektedir. Bağımsız denetimimiz, finansal tablolardaki tutarlar ve dipnotlar ile ilgili bağımsız denetim kanıtı toplamak amacıyla, bağımsız denetim tekniklerinin kullanılmasını içermektedir. Bağımsız denetim tekniklerinin seçimi, finansal tabloların hata ve/veya hileden ve usulsüzlükten kaynaklanıp kaynaklanmadığı hususu da dahil olmak üzere önemli yanlışlık içerip içermediğine dair risk değerlendirmesini de kapsayacak şekilde, mesleki kanaatimize göre yapılmıştır. Bu risk değerlendirmesinde, işletmenin iç kontrol sistemi göz önünde bulundurulmuştur. Ancak, amacımız iç kontrol sisteminin etkinliği hakkında görüş vermek değil, bağımsız denetim tekniklerini koşullara uygun olarak tasarlamak amacıyla, işletme yönetimi tarafından hazırlanan finansal tablolar ile iç kontrol sistemi arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Bağımsız denetimimiz, ayrıca işletme yönetimi tarafından benimsenen muhasebe politikaları ile yapılan önemli muhasebe tahminlerinin ve finansal tabloların bir bütün olarak sunumunun uygunluğunun değerlendirilmesini içermektedir.

Bağımsız denetim sırasında temin ettiğimiz bağımsız denetim kanıtlarının, görüşümüzün oluşturulmasına yeterli ve uygun bir dayanak oluşturduğuna inanıyoruz.

Görüşümüze göre, ilişikteki finansal tablolar, **Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret Anonim Şirketi'** nin 31 Aralık 2006 tarihi itibarıyla finansal durumunu, aynı tarihte sona eren yıllara ait finansal performansını ve nakit akımlarını, Sermaye Piyasası Kurulunca yayımlanan finansal raporlama standartları çerçevesinde doğru ve dürüst bir biçimde yansıtmaktadır. (İstanbul, 04/04/2007)

An Independent Member of BAKER TILLY INTERNATIONAL
GÜRELİ YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK VE BAĞIMSIZ DENETİM HİZMETLERİ A.Ş.


GÜRELİ
YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK VE BAĞIMSIZ
DENETİM HİZMETLERİ A.Ş.

Dr. Hakkı DEDE
Sorumlu Ortak Baş Denetçi





MALİ TABLOLAR VE DİPNOTLAR

9. Mali Tablolar ve Dipnotlar

01.01.2006 - 31.12.2006 Hesap Dönemine Ait Bağımsız Denetimden geçmiş ve Sermaye Piyasası Mevzuatı uyarınca Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına göre düzenlenmiş Mali Tablolar ve Dipnotlar aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET A.Ş. BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ BİLANÇO

(Aksi belirtilmedikçe Yeni Türk Lirası)

VARLIKLAR	Dipnot Referansları	Cari Dönem 31.12.2006	Önceki Dönem 31.12.2005
CARİ / DÖNEN VARLIKLAR		61.599.203	50.384.627
Hazır Değerler	Not:4	870.004	2.437.560
Menkul Kıymetler (Net)	Not:5	-	-
Ticari Alacaklar (Net)	Not:7	26.281.485	20.925.249
Finansal Kiralama Alacakları (Net)	Not:8	-	-
İlişkili Taraplardan Alacaklar (Net)	Not:9	8.825.540	3.649.996
Diğer Alacaklar (Net)	Not:10	467	1.972
Canlı Varlıklar (Net)	Not:11	-	-
Stoklar (Net)	Not:12	18.643.089	15.938.142
Devam Eden İnşaat Sözleşmelerinden Alacaklar (Net)	Not:13	-	-
Ertelenen Vergi Varlıkları	Not:14	-	-
Diğer Cari/Dönen Varlıklar	Not:15	6.978.618	7.431.708
CARİ OLMAYAN / DURAN VARLIKLAR		517.996	494.282
Ticari Alacaklar (Net)	Not:7	1.684	1.606
Finansal Kiralama Alacakları (Net)	Not:8	-	-
İlişkili Taraplardan Alacaklar (Net)	Not:9	-	-
Diğer Alacaklar (Net)	Not:10	-	-
Finansal Varlıklar (Net)	Not:16	401.457	309.434
Pozitif / Negatif Şerefiye (Net)	Not:17	-	-
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller (Net)	Not:18	-	-
Maddi Varlıklar (Net)	Not:19	82.677	96.034
Maddi Olmayan Varlıklar (Net)	Not:20	7.651	52.439
Ertelenen Vergi Varlıkları	Not:14	24.528	34.769
Diğer Cari Olmayan/Duran Varlıklar	Not:15	-	-
TOPLAM VARLIKLAR		62.117.199	50.878.909

**DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET A.Ş.
BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ BİLANÇO**

(Aksi belirtilmedikçe Yeni Türk Lirası)

YÜKÜMLÜLÜKLER	Dipnot Referansları	Cari Dönem 31.12.2006	Önceki Dönem 31.12.2005
KISA VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER		48.141.541	45.116.372
Finansal Borçlar (Net)	Not:6	9.494.948	16.014.811
Uzun Vadeli Finansal Borçların Kısa Vadeli Kısımları (Net)		-	-
Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar (Net)	Not:8	-	-
Diğer Finansal Yükümlülükler (Net)		-	-
Ticari Borçlar (Net)	Not:7	30.143.581	26.849.921
İlişkili Taraflara Borçlar (Net)	Not:9	7.486.918	1.066.758
Alınan Avanslar	Not:21	120.072	242.337
Devam Eden İnşaat Sözleşmeleri Hakediş Bedelleri	Not:13	-	-
Borç Karşılıkları	Not:23	556.730	642.405
Ertelenen Vergi Yükümlülüğü	Not:14	-	-
Diğer Yükümlülükler (Net)	Not:15	339.292	300.141
UZUN VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER		77.574	66.327
Finansal Borçlar	Not:6	-	-
Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar	Not:8	-	-
Diğer Finansal Yükümlülükler (Net)	Not:10	-	-
Ticari Borçlar	Not:7	-	-
İlişkili Taraflara Borçlar	Not:9	-	-
Alınan Avanslar	Not:21	-	-
Borç Karşılıkları	Not:23	77.574	66.327
Ertelenen Vergi Yükümlülüğü	Not:14	-	-
Diğer Yükümlülükler	Not:15	-	-
ANA ORTAKLIK DIŞI PAYLAR ÖZSERMAYE	Not:24	-	-
Sermaye	Not:25	6.600.000	1.550.000
Karşılıklı İştirak Sermaye Düzeltmesi	Not:25	-	-
Sermaye Yedekleri	Not:26	4.417.305	2.808.314
Hisse Senetleri İhraç Primleri		4.362.719	-
Hisse Senedi İptal Karları		-	-
Yeniden Değerleme Fonu		-	-
Finansal Varlıklar Değer Artış Fonu		-	-
Öz Sermaye Enflasyon Düzeltmesi Farkları		54.586	2.808.314
Kar Yedekleri	Not:27	572.246	684.324
Yasal Yedekler		113.217	55.531
Statü Yedekleri		-	-
Olağanüstü Yedekler		459.029	628.793
Özel Yedekler		-	-
Sermayeye Ekleneyecek İştirak Hisseleri ve Gayrimenkul Satış Kazançları		-	-
Yabancı Para Çevrim Farkları		-	-
Net Dönem Karı/Zararı	Not:26	2.103.157	2.446.263
Geçmiş Yıllar Kar/Zararları	Not:28	205.377	(1.792.691)
TOPLAM ÖZ SERMAYE VE YÜKÜMLÜLÜKLER		62.117.199	50.878.909

DATA GATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET A.Ş.
BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ BİLANÇO

(Aksi belirtilmedikçe Yeni Türk Lirası)

GELİR TABLOSU (YTL)	Dipnot Referansları	Cari Dönem		Önceki Dönem	
		01.01.2006 31.12.2006		01.01.2005 31.12.2005	
ESAS FAALİYET GELİRLERİ					
Satış Gelirleri (Net)	Not:36	221,083,014		197,350,155	
Satışların Maliyeti (-)	Not:36	(211,472,418)		(189,176,958)	
Hizmet Gelirleri		-		-	
Esas faaliyetlerden Diğer Gelirler/Faiz+temettü+kira (net)	Not:36	-		-	
BRÜT SATIŞ KARI/ZARARI		9,610,596		8,173,198	
Faaliyet Giderleri (-)	Not:37	(3,937,850)		(3,442,833)	
NET ESAS FAALİYET KARI/ZARARI		5,672,746		4,730,365	
Diğer Faaliyetlerden Gelir ve Karlar	Not:38	5,372,433		3,664,852	
Diğer Faaliyetlerden Gider ve Zararlar (-)	Not:38	(5,407,699)		(3,880,933)	
Finansman Giderleri (-)	Not:39	(3,111,968)		(1,626,836)	
FAALİYET KARI/ZARARI		2,525,511		2,887,448	
Net Parasal Pozisyon Kar/Zararı	Not:40	-		-	
ANA ORTAKLIK DIŞI PAY	Not:24	-		-	
VERGİ ÖNCESİ KAR/ZARARI		2,525,511		2,887,448	
Vergiler	Not:41	(422,355)		(441,185)	
NET DÖNEM KARI/ZARARI		2,103,157		2,446,263	
HİSSE BAŞINA KAZANÇ:	Not:42	% 34,78		% 157,82	



DATA GATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET A.Ş. BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ NAKİT AKIM TABLOSU

(Aksi belirtilmedikçe Yeni Türk Lirası)

NAKİT AKIM TABLOSU	Dipnot Referansları	Cari Dönem 31.12.2006	Önceki Dönem 31.12.2005
A) ESAS FAALİYETLERDEN KAYNAKLANAN NAKİT AKIMLARI			
Net dönem karı		2.103.157	2.446.263
Düzeltilmeler:			
Amortisman (+)	Not:19	103.124	122.362
Kıdem Tazminatı Karşılığındaki Artış (+)	Not:23	11.247	17.369
Alacaklar Reeskont Tutarı (+)	Not:7 Not:9	95.942	56.448
Cari Dönem Şüpheli Alacak Karşılığı (+)		94.523	10.217
Konusu Kalmayan Şüpheli Alacak Karşılığı (-)			
Stok Değer Düşüş Karşılığı (+)	Not:12	79.145	81.885
Borç Senetleri Prekontu (-)	Not:9	(134.751)	(104.026)
İştirak Değer Düşüklüğü Karşılığı(-)	Not:16		
Kur Farklarından Doğan Zarar (+)			
Menkul Kıymet veya uzun vadeli yatırımlardan elde edilen kazançlar (-)			
İşletme Sermayesinde Değişikler Öncesi Faaliyet Karı (+)		2.352.387	2.630.518
Ticari İşlemlerdeki ve Diğer Alacaklardaki Artış(-)	Not:7 Not:9 Not:10	(10.720.819)	(6.950.230)
Stoklarda azalış(+)	Not:12	(2.784.092)	(5.043.001)
Alım Satım amaçlı Menkul Kıymetlerdeki artış (-)			
Ticari Borçlardaki Ve Diğer Borçlardaki azalış(-)	Not:7 Not:9	9.726.307	8.975.914
Esas Faaliyet ile İlgili Oluşan Nakit (+)			
Faiz Ödemeleri (-)			
Vergi Ödemeleri (-)			
Diğer Artışlar/Azalışlar (+)/(-)		324.785	(2.794.681)
Esas Faaliyetlerden Kaynaklanan Net nakit		(1.101.432)	(3.181.480)
B) YATIRIM FAALİYETLERİNDEN KAYNAKLANAN NAKİT AKIMI			
Mali Duran Varlık alımları neti (-)			
Maddi duran varlık alımları (-)	Not:19	(44.979)	(31.853)
Maddi duran varlık çıkışları net değeri		-	302
Tahsil Edilen Faizler (+)			
Tahsil Edilen Temettüleri (+)			
Yatırım faaliyetlerinde kullanılan nakit		(44.979)	(31.551)
C) FİNANSMAN FAALİYETLERİNDEN KAYNANAN NAKİT AKIMLARI			
Sermaye Artırımından Kaynaklanan Nakit		2.000.000	-
Hisse Senedi İhraçları Nedeniyle Oluşan Nakit Girişleri (+)		4.362.719	-
Kısa vadeli mali borçlardaki artış (+)	Not:6	(6.519.863)	5.239.090
Uzun vadeli mali borçlardaki artış (+)	Not:6		
Ödenen Temettüleri (-)		(264.001)	
Finansman Faaliyetlerden Kaynaklanan Nakit		(421.145)	5.239.090
Nakit ve Benzerlerinde Meydana Gelen Net Artış		(1.567.556)	2.026.059
DÖNEM BAŞI NAKİT DEĞERLER	Not:4	2.437.560	411.500
DÖNEM SONU KASA VE BANKALAR	Not:4	870.004	2.437.560

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET A.Ş.
BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ ÖZKAYNAK DEĞİŞİM TABLOSU

(Aksi belirtilmedikçe Yeni Türk Lirası)

	Sermaye	Sermaye Yedekleri	Geçmiş Yıllar Karları	Net Dönem Karı/Zararı	Birlikmiş Karlar Zararları/Yasal Yedekler	Özkaynak Toplamı
31/12/05	1.550.000	2.808.314	-1.792.691	2.446.263	684.324	5.696.210
Sermayeye Transfer	3.050.000	-2.753.728	2.778.783	-2.446.263	-628.793	-
Emisyon Primi	-	4.362.719	-	-	-	4.362.719
Nakit Sermayeye Artışı	2.000.000	-	-	-	-	2.000.000
Yasal Yedeklere Transfer	-	-	-57.686	-	57.686	-
Olağanüstü Yedeklere Transfer	-	-	-459.029	-	459.029	-
Kar Dağıtımı	-	-	-264.000	-	-	-264.000
Dönem Karı	-	-	-	2.103.157	-	2.103.157
31/12/06	6.600.000	4.417.305	205.377	2.103.157	572.246	13.898.085
31/12/04	1.550.000	2.808.314	-2.722.339	929.648	684.324	3.249.947
Sermayeye Transfer	-	-	929.648	-929.648	-	-
Yasal Yedeklere Transfer	-	-	-	-	-	-
Olağanüstü Yedeklere Transfer	-	-	-	-	-	-
Kar Dağıtımı	-	-	-	-	-	-
Dönem Karı	-	-	-	2.446.263	-	2.446.263
31/12/05	1.550.000	2.808.314	-1.792.691	2.446.263	684.324	5.696.210



1. ŞİRKETİN 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.

31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibariyle şirketin konsolidasyona tabi tutulan iştiraki aşağıda yer almaktadır.

Şirket İsmi	Faaliyet Alanı	Sermayesi	Doğrudan İştirak Oranı %	Dolaylı İştirak Oranı %
Neteks İletişim ürünleri Dağıtım A.Ş.	Network ürünleri alım satımı	1.100.000	24	24

Şirketin 31.12.2006 tarihi itibariye en büyük ortakları İndeks Bilgisayar Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. % 59,24 Tayfun Ateş %10,46 ve Halka Arz %30,30 dir.

Şirketin yıllar itibariyle ortalama personel sayısı 31.12.2006:**50**, (31.12.2005:**50**)’ dir.

Şirket’in ticaret siciline kayıtlı adresi Ayazağa Mah. Cendere Yolu No:9/2 Şişli / İstanbul ’dur. Şirketin ana merkezi İstanbul olup, İstanbul Atatürk Havalimanı Serbest Bölgesinde ve Dubai Jebel Ali Serbest Bölgesinde şubeleri bulunmaktadır.

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.

Şirketin mali tabloları SPK tarafından yayımlanan Muhasebe ve raporlama ilkelerine uygun olarak hazırlanmıştır.

2.02. Yüksek Enflasyon Dönemlerinde Mali Tabloların Düzeltilmesi

Yeni Türk lirasının 31 Aralık 2004 tarihi itibariyle 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 dahil 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 itibariyle 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.

2.03. Konsolidasyon Esasları

Şirket iştiraki Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.’ ni 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 yada 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 itibariyle 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. Şerefiyelerin tamamı itfa edilmiştir.

Konsolidasyona tabi iştirake ait Dönem Kar/Zararı aşağıdaki gibidir.

İştirak Adı	İştirak %'si	Dönem Kar/Zararı (31.12.2006)	Dönem Kar/Zararı (31.12.2005)
Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.	24	383.429	353.424

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. Hasılat

Gelir, mal ve hizmet satışlarının faturalanmış değerlerini içerir. Satışlardan gelirler, sahiplikten kaynaklanan önemli risk ve faydaların alıcıya transfer edilmesi suretiyle mali tablolara dahil 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 tahsilatların, 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 gerçekleştirilebilir değerin düşük olmasıyla mali tablolara yansıtılır. Maliyet FIFO metodu ile hesaplanmaktadır. Stoklar borçlanma maliyetlerini içermez. Net gerçekleştirilebilir değer satış fiyatından stokları satışa hazır hale getirebilmek için yapılan giderlerle pazarlama ve satış giderleri düşüldükten sonraki değerdir.

3.03. Maddi Varlıklar

Maddi varlıklar, 1 Ocak 2005 tarihinden önce satın alınan kalemler için 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla enflasyonun etkilerine göre düzeltilmiş maliyet değerlerinden ve 2006 yılında alınan kalemler için satın alım 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.

CİNSİ	31.12.2006 ORAN (%)	31.12.2005 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 dahil 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 altındaki kalması durumunda, kayıtlı değeri geri kazanım tutarına getirecek değer düşüklüğü mali tablolara dahil edilir.

3.06. Borçlanma Maliyetleri

Borçlanma giderleri genel olarak oluşturuldukları tarihte giderleştirilmektedirler. Borçlanma giderleri, bir varlığın elde edilmesiyle, yapımıyla veya üretilmesiyle 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 değerlendirilmiştir. 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 gözönünde 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 oluşturuldukları 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 yönetimce takip edilmektedir ve her bir borçlu için bu riskler sınırlandırılmıştır. Bayilerden yeterli teminat alınması kredi riskinin yönetiminde 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 gözönüne 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 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibariyle 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 itibariyle 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'nun 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 yansımaları 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 tutarlarını konularında açıklama yapılır.

3.14. Kiralama İşlemleri

Finansal kiralama 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 taahhütü ile varlığın gerçeğe uygun değeri arasındaki farkın oluşturduğu finansal giderler, her muhasebe dönemine düşen yükümlülüğün sabit faiz oranı ile dağıtılması suretiyle kiralama süresi boyunca oluşturduğu 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 gayrimenkulu 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 % 20 oranında kurumlar vergisi hesaplanmaktadır. (31.12.2005: % 30)

Ortaklara kar dağıtımı nedeniyle oluşacak gelir vergisi kar dağıtımı 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 itibariyle 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 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibariyle Hazır Değerleri aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2006	31.12.2005
Nakit	2.138	6.487
Banka	833.573	2.308.478
Diğer Hazır Değerler (Kredi Kartı Slip Alacakları)	31.293	122.595
Toplam	870.004	2.437.560

Şirketin bloke mevduatı bulunmamaktadır.

5. MENKUL KIYMETLER

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibariyle Menkul Kıymetleri bulunmamaktadır.

**6. FİNANSAL BORÇLAR**

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Finansal Borçları aşağıdaki gibidir:

31.12.2006

Hesap İsmi	Döviz Tutarı	YTL Tutarı	Faiz Oranı (%)
USD Krediler	6.562.684	9.224.508	6.00 - 7.00
YTL Krediler	-	270.440	Faizsiz
TOPLAM	6.562.684	9.494.948	

31.12.2005

Hesap İsmi	Döviz Tutarı	YTL Tutarı	Faiz Oranı (%)
USD Krediler	11.251.637	15.170.582	5.35 - 5.90
YTL Krediler	-	844.229	Faizsiz
TOPLAM	11.251.637	16.014.811	

Mali tablolarda kredi faiz tutarları kredi tutarları üzerine eklenmiştir.

7. TİCARİ ALACAK VE BORÇLAR

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Ticari Alacakları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2006		31.12.2005	
	Kısa Vadeli	Uzun Vadeli	Kısa Vadeli	Uzun Vadeli
Alicılar	14.840.605	-	10.990.594	-
Alacak Senetleri	11.651.141	-	10.049.063	-
Alacak Reeskontu (-)	(210.351)	-	(114.408)	-
Verilen Depozito ve Teminatlar	90	1.684	-	1.606
Şüpheli Ticari Alacaklar	446.478	-	351.955	-
Şüpheli Ticari Alacak Karşılığı (-)	(446.478)	-	(351.955)	-
Toplam	26.281.485	1.684	20.925.249	1.606

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Ticari Borçları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2006	31.12.2005
Satıcılar	30.452.788	26.692.543
Borç Senetleri	-	331.834
Alınan Depozito ve Teminatlar	-	-
Borç Prekontu (-)	(309.207)	(174.456)
Toplam	30.143.581	26.849.921

Alacaklara karşılık olarak alınan teminatların niteliği ve tutarları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2006			31.12.2005		
	YTL	USD	EURO	YTL	USD	EURO
Teminat Senetleri	-	63.000	-	-	43.000	-
Teminat Çekleri	393.000	1.660.500	5.000	201.000	1.283.027	-
Teminat Mektubu	-	-	-	7.500	20.000	-
İpotekler	-	-	-	250.000	-	-
Toplam	393.000	1.723.500	5.000	458.500	1.346.027	-

8. FİNANSAL KİRALAMA ALACAKLARI VE BORÇLARI

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibariyle Finansal Kiralama Alacak ve Borcu bulunmamaktadır.

9. İLİŞKİLİ TARAFLARDAN ALACAKLAR VE BORÇLAR

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibariyle ilişkili taraflardan alacakları ve borçları aşağıdaki gibidir:

31.12.2006

Hesap İsmi	Alacaklar		Borçlar	
	Ticari	Ticari Olmayan	Ticari	Ticari Olmayan
1) İlişkili Taraflar				
Ortaklar	-	-	-	-
İndeks A.Ş.	7.765.680	-	7.311.811	-
Neteks	877	-	61.071	-
İnfin A.Ş.	509.000	-	959	-
Neotech A.Ş.	334.896	-	96.512	-
Despec A.Ş.	215.087	-	15.176	-
Personel	-	-	-	1.389
Toplam	8.825.540	-	7.485.529	1.389
Toplam Alacak / Toplam Borç	8.825.540		7.486.918	

31.12.2005

Hesap İsmi	Alacaklar		Borçlar	
	Ticari	Ticari Olmayan	Ticari	Ticari Olmayan
1) İlişkili Taraflar				
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	



10. DİĞER ALACAKLAR VE BORÇLAR

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Diğer Alacakları ve Borçları aşağıdaki gibidir:

Alacaklar

Hesap İsmi	31.12.2006	31.12.2005
Diğer Çeşitli Alacaklar	467	1.972
Toplam	467	1.972

11. CANLI VARLIKLAR

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Canlı Varlığı bulunmamaktadır.

12. STOKLAR

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Stokları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2006	31.12.2005
Ticari Mallar	15.842.043	9.811.282
Diğer Stoklar	161.030	81.885
Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı	(161.030)	(81.885)
Verilen Sipariş Avansları	2.801.046	6.126.860
Toplam	18.643.089	15.938.142

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:

21 Haziran 2006 tarihli resmi gazetede yayınlanarak 2006 yılı kazançlarına da uygulanmak üzere yürürlüğe giren 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi kanunu ile kurumlar vergisi oranı % 20 olarak tespit edilmiştir. (2005 yılı % 30)

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 25 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 gelir vergisi stopajı hesaplanması gerekmektedir. 23.07.2006 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 2006/10731 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile Gelir vergisi stopaj oranı %10’ dan %15’ e çıkarılmıştır.

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 kaynaklanmakta 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.

21 Haziran 2006 tarihli resmi gazetede yayınlanarak 2006 yılı kazançlarına da uygulanmak üzere yürürlüğe giren 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi kanunu ile kurumlar vergisi oranı % 20 olarak tespit edilmiştir. (2005 yılı % 30)

Ertelenmiş vergiye ve kurumsal vergiye baz teşkil eden kalemler aşağıda belirtilmiştir

Hesap İsmi	31.12.2006		31.12.2005	
	Birikmiş Geçici Farklar	Ertelenmiş Vergi Alacağı / (Borcu)	Birikmiş Geçici Farklar	Ertelenmiş Vergi Alacağı / (Borcu)
Sabit Kıymetler	23.110	(4.622)	58.243	(17.473)
Reeskont Gideri	210.351	42.070	114.408	34.322
Kıdem Tazminatı Karşılığı	77.574	15.5515	66.327	19.898
Dava Karşılığı	6.000	1.200	69.511	20.853
Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı	161.030	32.206	81.885	24.567
Prekont Geliri	309.207	(61.841)	174.456	(52.337)
Diğer	-	-	16.464	4.939
Toplam Ertelenmiş Vergi Alacağı / (Borcu)		24.528		34.769
31.12.2005 Ertelenmiş Vergi Borcu	34.769			
Ertelenmiş Vergi Gideri	(10.241)			
31.12.2006 Ertelenmiş Vergi Borcu	24.528			

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

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Diğer Cari Varlıkları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2006	31.12.2005
Gelecek Aylara Ait Giderler	36.085	116.953
Gelir Tahakkukları	1.495.571	2.630.760
Devreden KDV	5.012.663	4.151.631
Peşin Ödenen Vergiler	412.113	471.001
Personel Avansları	6.948	14.746
İş Avansları	15.238	8.239
Diğer	-	38.378
Toplam	6.978.618	7.431.708

Diğer Cari Olmayan Varlıklar (Uzun Vadeli)

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Diğer Cari Olmayan Varlıkları bulunmamaktadır.

Diğer Yükümlülükler

Hesap İsmi	31.12.2006	31.12.2005
Ödenecek Vergi, Harç ve Diğer Kesintiler	334.790	209.875
Diğer	4.502	90.266
Toplam	339.292	300.141

16. FİNANSAL VARLIKLAR

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Finansal Varlıkları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2006	31.12.2005
İştirak (Neteks A.Ş.)	401.457	309.434
Toplam	401.457	309.434

17. POZİTİF/NEGATİF ŞEREFİYE

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

18. YATIRIM AMAÇLI GAYRİMENKULLER

Şirketin Yatırım Amaçlı Gayrimenkulu bulunmamaktadır.

19. MADDİ VARLIKLAR

Şirketin maddi varlık hareketleri aşağıdaki gibidir.

Aktif Değer

Hesap İsmi	31.12.2005	Alış	Satış	31.12.2006
Makine Tesis Cihazlar	3.709	-	-	3.709
Nakil Vasıtaları	64.015	34.761	-	98.776
Döşeme Demirbaşlar	743.564	7.566	-	751.130
Toplam	811.288	42.327	-	853.615

Birikmiş Amortismanlar

Hesap İsmi	31.12.2005	Dönem Amort.	Satış Amort.	31.12.2006
Makina Tesis Cihazlar	2.345	742	-	3.087
Nakil Vasıtaları	44.689	11.726	-	56.415
Döşeme Demirbaşlar	668.220	43.216	-	711.436
Toplam	715.254	55.684	-	770.938
Net Değer	96.034			82.677

20. MADDİ OLMAYAN VARLIKLAR

Dönem içerisinde maddi olmayan varlık hareketleri aşağıdaki gibidir.

Aktif Değer

Hesap İsmi	31.12.2005	Alış	Satış	31.12.2006
Haklar	-	2.651	-	2.651
Özel Maliyetler	75.417	-	-	75.417
Diğer Maddi Olmayan MDV	197.261	-	-	197.261
Toplam	272.678	-	-	275.329

Birikmiş Amortismanlar

Hesap İsmi	31.12.2005	Dönem Amort.	Satış Amort.	31.12.2006
Haklar	-	133	-	133
Özel Maliyetler	48.811	26.606	-	75.417
Diğer Maddi Olmayan MDV	171.428	20.700	-	192.128
Toplam	220.239	47.439	-	267.678
Net Değer	52.439		-	7.651

**21. ALINAN AVANSLAR**

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Alınan Avansları aşağıdaki gibidir:

Alınan Avanslar	31.12.2006	31.12.2005
Alınan Sipariş Avansları	120.072	242.337
Toplam	120.072	242.337

22. EMEKLİLİK PLANLARI

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

23. BORÇ KARŞILIKLARI

Şirketin 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla Borç Karşılıkları aşağıdaki gibidir:

Kısa Vadeli	31.12.2006	31.12.2005
Vergi Karşılığı	412.113	471.001
Dava Karşılıkları	6.000	69.511
Diğer (Elektrik, Telefon, Su, Risturn.)	138.617	101.893
Toplam	556.730	642.405

Uzun Vadeli	31.12.2006	31.12.2005
Kıdem Tazminatı Karşılığı	77.574	66.327
Toplam	77.574	66.327

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 2006 için 1.857,44- YTL tavanına tabidir (31 Aralık 2005 : 1.727,15.- 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 2006 itibarıyla 77.574.-YTL tutarındaki (31 Aralık 2005: 66.327.- 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 % 5,71 (2005 % 5,45) reel iskonto oranı kullanılarak belirlenmiştir.

Kıdem Tazminatı hareketi aşağıdaki gibidir.

	Tutar
31.12.2005	66.327
Dönem gideri	11.247
31.12.2006	77.574

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 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla şirketin sermaye ve ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir;

Hesap İsmi	31.12.2006		31.12.2005	
	Pay Tutarı	Pay Oranı	Pay Tutarı	Pay Oranı
Ortağın Adı				
İndeks A.Ş.	3.909.991	%59.24	1.317.497	%84.99
Tayfun Ateş	690.000	%10.45	232.500	%15.00
Halka Arz	2.000.000	%30.30	-	-
Diğer	9	%0.01	3	%0.01
Toplam	6.600.000	%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 kullanılabilir.

Yukarıdaki hususa göre Şirket'in Seri: XI, No:25 sayılı tebliğine göre kar dağıtımında esas alınacak öz sermaye tablosu 31.12.2006 ve 31.12.2005 tarihleri itibarıyla aşağıdaki gibidir.

Hesap İsmi	31.12.2006	31.12. 2005
Sermaye	6.600.000	1.550.000
Hisse Senedi İhraç Primleri	4.362.719	-
Yasal yedekler	113.217	55.531
Olağanüstü Yedekler	459.029	628.793
Öz Sermaye Enf.Düzeltilme Farkı	54.586	2.808.314
Net Dönem Karı	2.103.157	2.446.263
Geçmiş Yıl Karları	205.377	(1.792.691)
Toplam Öz Sermaye	13.898.085	5.696.210

Hesap İsmi	31.12.2006	31.12. 2005
Sermaye Enflasyon Düzeltme Farkı	-	2.261.502
Yasal Yedekler Enflasyon Düzeltme Farkı	17.430	44.833
Olağanüstü Yedekler Enflasyon Düzeltme Farkı	37.156	501.979
Öz Sermaye Enflasyon Düzeltme Farkı	54.586	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. 31.12.2006 tarihinde şirketin yedek akçe tutarı **113.217 YTL** ve olağanüstü yedek akçe tutarı **459.029 YTL**'dir. (31.12.2005 Yasal Yedek **55.531YTL**, Olağanüstü Yedek **628.793 YTL**)

28.04.2006 tarihinde yapılan **2005** yılına ait Olağan Genel Kurul da aşağıdaki karar alınmıştır.

31.12.2005 tarihi itibarıyla yasal kayıtlarında yer alan öz sermaye 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 zararları ile mahsubuna, Şirketin yasal kayıtlarında yer alan dağıtılabılır karın sermaye Piyasası hükümlerine göre düzenlenen mali tablolardaki dağıtılabılır kardan düşük olması nedeni ile yasal kayıtlardaki net dağıtılabılır 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 1. Tertip Yedek Akçe ayrılmasına, kalan net dağıtılabılır dönem karı olan **869.184 YTL**'den **264.000 YTL** 1. Temettü'nün nakit olarak dağıtılmasına (net **237.600 YTL**) **18.650 YTL** 2. Tertip Yasal Yedek Akçe ayrılmasına geri kalan tutarın olağanüstü yedek akçe olarak ayrılmasına,

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 oybirliği ile karar verildi.

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.

Halka açık şirketler, temettü dağıtımlarını SPK'nın öngördüğü şekilde aşağıdaki gibi yaparlar:

1 Ocak 2004 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere Seri:XI No:25 sayılı Tebliğ uyarınca Seri XI, No: 25 "Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ"ne uygun olarak hazırlanan mali tablolar esas alınarak hesaplanan 2004 yılı faaliyetlerinden elde edilen karlar dikkate alınmak üzere, dağıtılabilecek karın en az %30'u oranında kar dağıtım zorunluluğu getirilmiştir. Bu dağıtım şirketlerin genel kurullarının alacağı karara bağlı olarak nakit olarak ya da dağıtılabilecek karın %30'undan aşağı olmamak üzere bedelsiz hisse senedi olarak ya da belli oranda nakit, belli oranda bedelsiz hisse senedi dağıtılması suretiyle gerçekleştirilebilecektir. Sermaye Piyasası Kurulu'nun 18.01.2007 tarih 2/53 sayılı kararı ile% 30'luk asgari kar dağıtım oranının 2006 yılı kazançları için % 20 olarak uygulanmasına karar verilmiştir.

29. YABANCI PARA POZİSYONU

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

31.12.2006

Hesap İsmi	USD		EURO		GBP	
	Döviz	YTL	Döviz	YTL	Döviz	YTL
Kasa	1.636	2.300	-	-	-	-
Banka	485.698	682.697	3.400	6.295	32	89
Alıcılar	10.503.891	14.764.269	2.319	4.293	-	-
Alacak Senetleri	8.275.860	11.632.549	-	-	-	-
Ortaklardan Alacaklar	-	-	-	-	-	-
İlişkili Taraftan Alacaklar	6.249.581	8.784.411	-	-	-	-
Verilen Sipariş Avansı	1.931.078	2.714.314	-	-	-	-
Diğer Dönen Varlıklar	1.041.957	1.464.575	-	-	-	-
Banka Kredileri	6.562.684	9.224.508	-	-	-	-
Satıcılar	21.492.343	30.209.637	49	90	-	-
Borç Senetleri	-	-	-	-	-	-
İlişkili Tarafa Borçlar	5.253.196	7.383.892	45	83	-	-
Diğer Çeşitli Borçlar	1.950	2.741	-	-	-	-
Alınan Sipariş Avansı	83.553	117.443	-	-	-	-
Gider Tahakkukları	92.121	129.485	-	-	-	-

**31.12.2005**

Hesap İsmi	USD		EURO		GBP	
	Döviz	YTL	Döviz	YTL	Döviz	YTL
Kasa	2.788	3.741	-	-	-	-
Banka	1.650.510	2.214.654	913	1.449	340	786
Alıcılar	8.091.972	10.857.808	3.878	6.157	-	-
Alacak Senetleri	7.465.173	10.016.767	-	-	-	-
Ortaklardan Alacaklar	-	-	-	-	-	-
İlişkili Taraftan Alacaklar	2.720.224	3.649.966	-	-	-	-
Verilen Sipariş Avansı	4.517.729	6.061.889	-	-	-	-
Diğer Dönen Varlıklar	1.960.620	2.630.760	-	-	-	-
Banka Kredileri	11.251.700	15.170.667	-	-	-	-
Satıcılar	19.617.006	26.449.609	-	-	-	-
Borç Senetleri	246.112	331.833	-	-	-	-
İlişkili Tarafa Borçlar	758.245	1.017.413	-	-	-	-
Diğer Çeşitli Borçlar	66.947	90.265	-	-	-	-
Alınan Sipariş Avansı	178.623	240.837	-	-	-	-
Gider Tahakkukları	75.571	101.892	-	-	-	-

Net Döviz Pozisyonu:**31.12.2006**

Hesap İsmi	USD	EURO	GBP
Dövizli Alacak	28.489.701	5.719	32
Dövizli Borç	33.485.847	45	-
Net Döviz Pozisyonu	(4.996.146)	5.674	32

31.12.2005

Hesap İsmi	USD	EURO	GBP
Dövizli Alacak	26.409.016	4.791	340
Dövizli Borç	32.194.204	-	-
Net Döviz Pozisyonu	(5.785.188)	4.791	340

30. DEVLET TEŞVİK VE YARDIMLARI

Yoktur.

31. KARŞILIKLAR, ŞARTA BAĞLI VARLIK VE YÜKÜMLÜLÜKLER

Şirketin 31.12.2006 tarihi itibarıyla şirket aleyhine açılan **6.000 YTL** tutarındaki davaların tümü için yasal karşılık ayrılmış olup sözkonusu tutarlar mali tablolara yansıtılmıştır. (31.12.2005: **69.511 YTL**)

AKTİF DEĞERLER ÜZERİNDEKİ SİGORTA TUTARI

31.12.2006

31.12.2006 tarihi itibarıyla aktif değerler üzerindeki toplam sigorta tutarı **90.835 YTL** ve **8.680.000 USD**'dir.

31.12.2005

31.12.2005 tarihi itibarıyla aktif değerler üzerindeki toplam sigorta tutarı **44.750 YTL** ve **6.130.000 USD**'dir.

Pasifte yer almayan taahhütlerin toplam tutarı aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2006	31.12.2005
Verilen Teminat Mektupları	4.250.000 USD	6.497.920 USD
TOPLAM	4.250.000 USD	6.497.920 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 itibarıyla 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.

Açıklama	31.12.2006	31.12.2005	Oran
İşlemci	509.007	482.417	% 5.51
Hard Disk	299.134	297.223	% 0.64
Anakart	177.094	124.299	% 42.47
Monitör	18.843	12.295	% 53.26
Bellek	86.127	121.018	% -28.83
Disket Sürücü	298.148	261.454	% 14.03
Ekran Kartı	87.833	93.240	% -5.80
Optik Ürünler	40.212	43.839	% -8.27
Sunucu Ürünler	2.658	4.736	% -43.88
Yazıcı	52.901	21.544	% 145.55
Dizüstü Bilgisayar	14.250	3.888	% 266.51
Diğer	46.294	52.115	% -11.17

**34. BİLANÇO TARİHİNDEN SONRAKİ OLAYLAR**

Yoktur.

35. DURDURULAN FAALİYETLER

Bilanço tarihi itibarıyla Şirketin durdurulan faaliyeti yoktur.

36. ESAS FAALİYET GELİRLERİ

Hesap İsmi	01.01.2006 – 31.12.2006	01.01.2005 – 31.12.2005
Yurtiçi satışlar	190.850.824	169.239.535
Yurtdışı satışlar	18.189.780	20.341.081
Diğer satışlar	21.797.680	12.603.968
İndirimler	(9.755.270)	(4.834.429)
Satış Gelirleri (Net)	221.083.014	197.350.155
Satışların Maliyeti	(211.472.418)	(189.176.958)
Brüt Esas Faaliyet Karı / Zararı	9.610.596	8.173.198

37. FAALİYET GİDERLERİ

Hesap İsmi	01.01.2006 – 31.12.2006	01.01.2005 – 31.12.2005
Pazarlama Satış Dağıtım Giderleri	2.402.690	2.167.369
Personel Giderleri	1.553.120	1.333.569
Reklam ve Tanıtım Gideri	70.086	129.152
Nakliye Gideri	505.984	391.882
Diğer	273.500	312.766
Genel Yönetim Giderleri	1.535.160	1.275.464
Personel Giderleri	773.792	670.835
Müşavirlik ve Denetim Giderleri	67.403	55.944
Amortisman ve Tükenme Payları	103.413	122.868
Kiralama Giderleri	73.714	67.311
Büro Giderleri	46.443	48.696
Vergi Resim Harç Giderleri	28.494	16.734
Diğer	441.901	293.076
Toplam Faaliyet Giderleri	3.937.850	3.442.833

38. DİĞER FAALİYETLERDEN GELİR/GİDER VE KAR/ZARARLAR

Hesap İsmi	01.01.2006 – 31.12.2006	01.01.2005 – 31.12.2005
Kur Farkı Geliri	2.694.318	2.182.576
Vade Farkı Geliri	1.646.820	1.101.713
Prekont Geliri	423.615	174.456
İştirak Geliri	92.023	84.822
Vadeli Mevduat ve Faiz Geliri	219.348	6.197
Konusu Kalmayan Karşılıklar	148.167	12.368
Diğer	148.142	102.720
Toplam Diğer Gelirler:	5.372.433	3.664.852
Diğer giderler:		
Cari Dönem Satış Maliyetinden Elimine Edilen Faiz	1.737.762	1.186.180
Kur Farkı Giderleri	3.076.164	2.318.442
Reeskont Gideri	384.807	114.408
Önceki Dönem Gider ve Zararlar	-	-
Diğer	208.966	261.903
Toplam Diğer Giderler:	5.407.699	3.880.933
Diğer Gelirler / (Giderler) - Net	(35.266)	(216.081)

39. FİNANSMAN GİDERLERİ

Hesap İsmi	01.01.2006 – 31.12.2006	01.01.2005 – 31.12.2005
Kur Farkı Giderleri	802.825	450.860
Faiz Giderleri ve Banka Masrafları	2.309.143	1.175.776
Toplam Finansman Gideri	3.111.968	1.626.636

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

	01.01.2006-31.12.2006	01.01.2005-31.12.2005
Kurumlar Vergisi Karşılık Gideri	(412.114)	(471.001)
Ertelenmiş Vergi Gelir/ Gideri (Not: 14)	(10.241)	29.816
Dönem Vergi (Gelir)/Gideri	(422.355)	(441.185)

**42. HİSSE BAŞINA KAZANÇ**

	01.01.2006-31.12.2006	01.01.2005-31.12.2005
Net Dönem Karı	2.103.157	2.446.263
Nominal değeri 1 YTL olan ağırlıklı ortalama hisse sayısı	6.046.575	15.500.000
Hisse Başına Kar Oranı	%34,78	%158

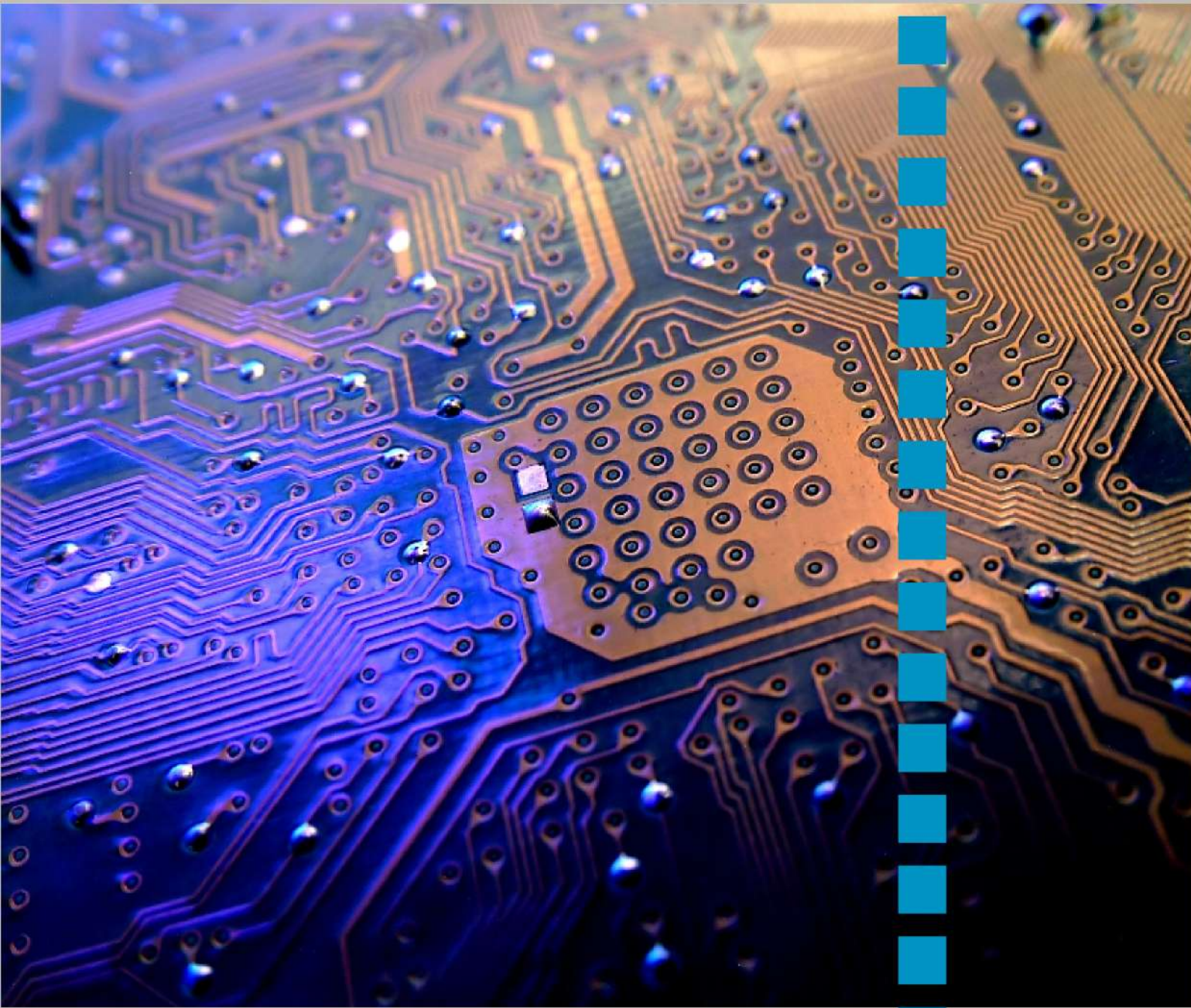
43. NAKİT AKIM TABLOSU

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.





Ayazağa Mah. Cendere Yolu No:9/2 Şişli - İSTANBUL

Tel: 0 212 332 15 00

www.datagate.com.tr