



 **datagate**

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZ. TİC. A.Ş.

FAALİYET RAPORU 2007

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 Organizasyon Şeması	
1.5 Yönetim Kurulu	
1.6 Tarihçe	
2. Faaliyet Sektörü	16
2.1 BT Sektörü	
2.2 BT Sektörü Alt Segmentleri	
2.3 Türk BT Sektörünün Büyümesi	
3. Operasyon	40
3.1 Ürün Tedarik ve Dağıtım Yapısı	
3.2 Tedarikçiler	
3.3 Dağıtım Kanalı	
3.4 Lojistik	
3.5 Faturalama ve Tahsilat	
3.6 Teknik Hizmet ve Müşteri Hizmetleri	
3.7 Pazarlama ve Satış	
4. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu	48
5. Yönetim Kurulu'nun Kar Dağıtım Önerisi	58
6. Denetçi Görüşü	62
7. Bağımsız Denetim Raporu	66
8. Mali Tablolara ve Dipnotlar	70

Değerli Hissedarlarımız,



Nevres Erol BİLECİK
Yönetim Kurulu Başkanı

2007 yılı Olağan Genel Kurulumuza başlamadan önce, küresel ekonomide ve Türkiye ekonomisinde yaşanan son gelişmeler ile bilişim sektörünün 2008 yılı beklentileri hakkında bilgi vermek istiyorum.

Ülkemiz; 2007 yılını Genel seçimler, Cumhurbaşkanlığı seçimi, Anayasa değişikliği ve terör sorunları nedeniyle daha çok siyaset ve güvenlik konuları ile geçirmiş olup bu konulara odaklanmıştır. Mali disiplin geçmiş yıllarda olduğu gibi etkin bir şekilde uygulanmış, ABD başta olmak üzere, dünyayı etkileyen mortgage krizine rağmen ülkemiz ekonomisi istikrarını korumuş ve gelişmesini sürdürmüştür. 2007 yılında Enflasyon rakamları beklenenin biraz üzerinde %8,4 olarak gerçekleşmiş olmasına rağmen, 2008 yılında yeniden düşme eğilimi göstereceği beklenmektedir. İstihdam ve işsizlik öncelikli temel sorunlar olmayı sürdürmüş 2007 yılında işsizlik oranı %9,9, büyüme %4,5, dış ticaret açığı 62,8 milyar ABD doları, cari işlemler açığı ise 38 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Cari işlemler açığının büyük bir bölümünün doğrudan yatırım girişleri ile karşılanıyor olması olumlu bir gelişmedir. 2007 yılında ülkemize 20 milyar ABD doları seviyesinde yabancı sermaye girişi olduğu tahmin edilmektedir.

Küresel ekonomide yaşanan ve başta ABD kaynaklı mortgage krizinin etkileri maalesef; 2008 yılında da devam edeceği görülmektedir. Ülkemiz ekonomisi küreselleşmenin doğal sonucu olarak, uluslararası piyasalardaki dalgalanmalardan etkilenecektir. Kuşkusuz; bankacılık sektörünün 2001 yılı ekonomik krizinden sonra mali yapısının oldukça güçlenmiş olması ve bankalarımızın kredi portföyünde önemli büyüklüklerde yer almaması nedeniyle, bu krizleri ülkemizin çok rahat atlatacağına inanıyoruz. 2008 yılında da mali disiplinin etkin şekilde uygulanması durumunda büyümenin %4,5, Tüfe'nin %9 - %9,5, yıl sonu MB faizinin de %14,5'lerde olacağını tahmin ediyoruz.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre, ülkemiz 31.12.2007 tarihi itibarı ile 70,5 milyon nüfusa sahiptir. Bu nüfusun 20 milyonu öğrenci olup, nüfusun %50'si 28 yaşından küçüktür. Genç nüfus, bilişim teknolojilerine olan ilginin devam etmesini sağlayacak en önemli dinamiklerden birisidir. Bilişim sektörü pazarı 2007 yılında %16 büyüyerek 4,8 milyar ABD dolarına yükselmiştir. IDC'nin 2007 yılı raporuna göre sektör önümüzdeki 3 yılda ortalama %16,5 büyüme ile 2010 yılında 7,5 milyar doların üzerine çıkacağı tahmin edilmektedir. Bilişim sektörünü donanım, yazılım ve servis hizmetleri olmak üzere üç ana başlık altında toplayabiliriz. Sektörün %75'ini oluşturan donanım ürünleri bilişim sektörünün dominantıdır. Özellikle son yıllarda mobil ürünlere olan ilginin artması ile birlikte donanım ürünlerinde 1.165.000 adet dizüstü bilgisayar olmak üzere toplam 2,6 milyon bilgisayar satışı yapılmıştır. Türkiye'de bilgisayar sahiplik oranı %15'ler seviyesindedir. Oysa bu oran gelişmekte olan ülkelerde %25'ler seviyesindedir. Bilgisayar sahiplik oranında gelişmekte olan ülkeler seviyesine gelebilmek için en az 7.000.000 adet daha bilgisayar satışı yapılması gerekmektedir. Bu sayılara baktığımızda önümüzdeki yıllarda da donanım ürünlerinin bilişimdeki paylarında bir değişiklik olmayacağını tahmin etmekteyiz.

Yazılım 2007 yılında %11 büyümüş ve pazarın %10'unu oluşturmaktadır. Servis ve hizmetler ise geçen yıl %12 büyüme gerçekleştirerek toplam pazarın %15'ine sahiptir.

Şirketimiz 2007 yılında cirosunu %26,8 artırarak 195,9 milyon USD satış gelirin'e ulaşmıştır. Bilişim sektörünün 2007 yılında %16 büyüdüğü dikkate alındığında şirketimiz sektörden %10,8 daha fazla büyümüştür. Faaliyet giderlerimizin 2006 yılında satışa oranı %1,78 iken 2007 yılında %1,69 olarak gerçekleştirilmiş Vergi sonrası net karımız ise; bir önceki yıla göre, %6,42 artırarak, 1,6 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Hedefimiz; 2008 yılında satış gelirlerimizi yine önceki yıllarda olduğu gibi, sektör büyümesinin üzerinde gerçekleştirmektir. Aynı zamanda, daha karlı, düşük maliyetle iş yapmayı hedefliyoruz. Geçmiş deneyimlerimiz, kazandığımız birikimler ve bilgiler ışığında bölgemizde global bir şirket olmak için 2008 yılında daha fazla performans göstermiş olacağız.

2007 yılında elde etmiş olduğumuz bu başarıda emeği geçen başta iş ortaklarımıza, tedarikçilerimize, çalışanlarımıza ve siz değerli hissedarlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum.

Saygılarımla,



Erol BİLECİK
Yönetim Kurulu Başkanı



Genel Kurul Gündemi

DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞI'NDAN

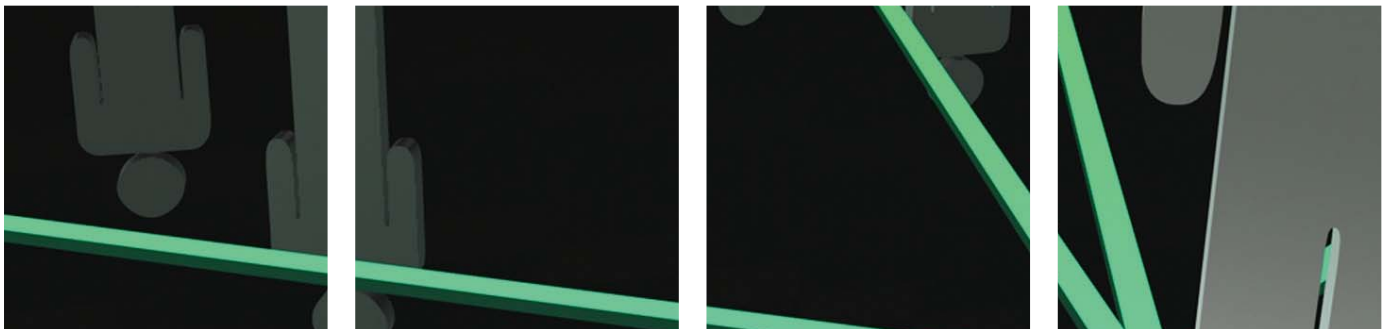
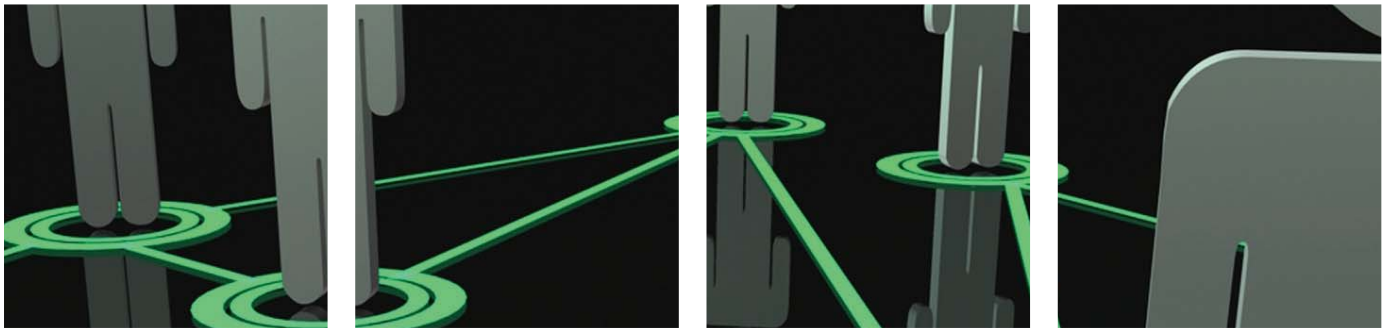
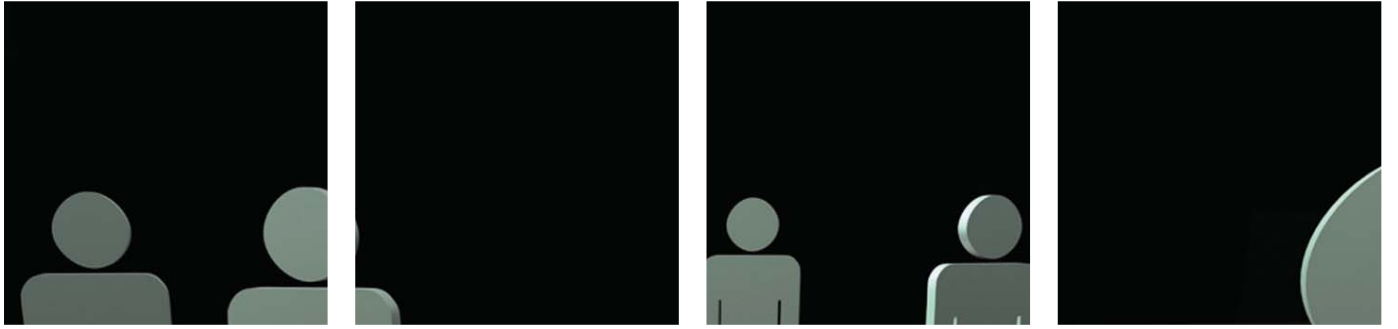
2007 YILI OLAĞAN GENEL KURUL GÜNDEMİ:

1. Açılış ve Başkanlık Divanı Seçimi,
2. Genel Kurul Toplantı Tutanağı'nın Başkanlık Divanı'nca imzalanması hususunda yetki verilmesi,
3. 2007 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. 2007 yılına ait bilanço ve gelir tablosunun okunması, görüşülmesi ve onaylanması,
5. Yönetim Kurulu Üyeleri ve Denetçilerin 2007 yılı faaliyetlerinden dolayı ibra edilmeleri,
6. Bağımsız denetleme kuruluşu seçiminin onaylanması,
7. Şirket ana sözleşmesinin "Maksat ve Mevzuu" ile ilgili 5. maddesinin değiştirilmesi önerisinin görüşülüp karara bağlanması,
8. Yönetim Kurulunun 2007 yılı kar dağıtım önerisinin okunması, görüşülmesi, onaylanması ve kar dağıtım tarihinin tespiti,
9. 2008 yılı için Yönetim Kurulu Üyelerine verilecek ücretlerin belirlenmesi,
10. Denetçilerin sayısının ve ücretlerinin belirlenmesi ve denetçilerin seçilmesi,
11. Dilekler ve kapanış.

Toplantı Tarihi : 14.05.2008

Toplantı Saati : 11.30

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



ŞİRKET



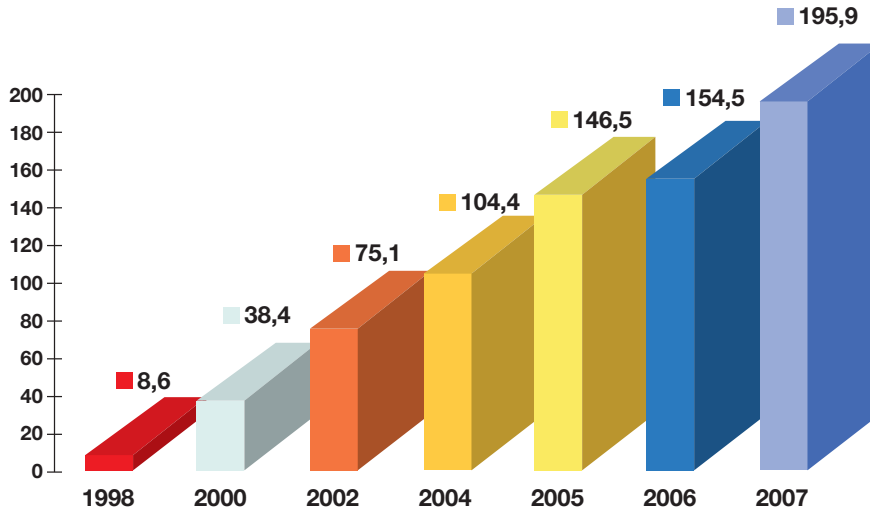


1. Şirket

1.1 Özet Bilgiler

- Datagate, OEM olarak da bilinen bitmemiş ürünler ve orijinal bilgisayar parçaları alanında Türkiye'nin en büyük dağıtım şirkettir. Şirket 1000'den fazla BT ürününün dağıtımını yapmakta ve dünyanın önde gelen şirketlerinin bilgisayar parçaları, donanım, taşınabilir bilgisayar, yazıcı 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'lük 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 % 59,24 'ye düşmüştür.
- Satın alma operasyonu sonrasında, İndeks Grup bünyesinde Grubun bilgisayar parçaları ve OEM alanındaki üyesi olarak yeniden yapılandırılan Datagate, daha iyi bir norm kadro yapısı ile gelişmiş lojistik imkânlarla ve daha güçlü bir bayi dağıtım kanalına kavuşmuştur. Bu doğrultuda ürün portföyünü geliştiren Şirket'in satış ve karlılık performansı gelişmelerden olumlu etkilenmiştir ve Datagate, İndeks Grup'un ikinci büyük şirketi haline gelmiştir.
- Şirket, satın alma sonrası dönemde ağırlıklı olarak kişisel PC pazarında yerel üreticilere sabit disk, mikroişlemci, bellek, optik ürün, anakart, teyp backup, ekran kartı, monitör ve yedekleme yazılımları sağlamanın yanı sıra, ürün gamına yeni mamuller eklemeye devam etmiştir. Datagate, 2004 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.
- 24.07.2007 tarihinde şirketimize ait bulunan Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin %24 hissesi kendi kulvarında dünyanın en büyük şirketlerinden birisi olan Westcon Group European Operation Limited şirketine satılmıştır. Satış sonrasında şirketimizin Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'de hissesi kalmamıştır.
- 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, 2006 yılında 154,5 milyon USD'ye, 2007 yılında ise 195,9 milyon USD'ye ulaşmıştır. Şirket 2007 yılında dolar bazında satışlarını % 26,8 arttırmıştır.

Yıllar İtibariyle Satış Rakamları (Milyon \$)





- Tedarikçileri uluslararası üreticilerden oluşan Datagate, dağıtımını yaptığı ürünlerin ithalatını ana üreticilerden distribütörlük sözleşmelerine uygun olarak daha önceden belirlenmiş fiyat ve vadelere uygun şekilde gerçekleştirmektedir. İthal edilen ürünlerin satışı Türkiye’de faaliyet gösteren yerli markalı veya markasız bilgisayar üreticilerin yanı sıra, bölgesel toptancılara, bayilere ve perakende mağazalara da yapılmaktadır. Son kullanıcıya doğrudan satış yapmak ise Datagate’in faaliyetleri içinde yer almamaktadır.
- Donanım pazarına yönelik işlemci, anakart ve sunuculardan oluşan bu ürün gamında yer alan ürünlerin temel tüketici grubu yerli bilgisayar üreticileridir.
- Datagate Bilgisayar Malzemeleri Tic. A.Ş. Şubat 2006’da 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 mevcut **1.550.000 YTL**’lik sermayesi de **6.600.000 YTL**’ye yükseltilmiştir. Datagate Bilgisayar Malzemeleri Tic. A.Ş. 2007 yılında kayıtlı sermaye sistemine geçmiştir. Şirketimizin kayıtlı sermaye tavanı, 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 alınarak, **20.000.000 YTL** olarak belirlenmiştir. 2007 yılında **6.600.000 YTL** olan şirket sermayesi 2006 yılı net dağıtılabilir dönem karı olan **1.910.004 YTL** ve **1.489.996 YTL** Hisse Senedi İhraç Primlerinin sermayeye ilave edilmesiyle, **6.600.000 YTL**’den **10.000.000 YTL**’ye arttırılmıştır.

2007 Yılında Almış Olduğumuz Distribütörlükler:

Alınan Distribütörlükler	Tarih	Açıklama
Asustek Computer.	23.05.2007	Şirketimiz dünyanın önde gelen yüksek kaliteli Server Parçaları üreticileri arasında yer alan Asus marka Server Parçaları ürünlerinin Türkiye dağıtımını konusunda Asustek Computer ile sözleşme imzaladı. Asus server parça satışlarından 2007 yılında 650.000 USD. 2008 yılında ise 1.250.000 USD satış geliri elde edeceğimizi tahmin etmekteyiz.
GKB CCTV Co. Ltd.	19.07.2007	Şirketimiz kapalı devre kamera sistemleri (CCTV) ve dijital kayıt görüntü transfer sistemleri (DVR) ürünlerinin Türkiye dağıtımını konusunda GKB CCTV Co.Ltd. firması ile sözleşme imzalandı. GKB CCTV Co.Ltd. kamera sistemleri üretimi konusunda dünyanın önde gelen firmalarından birisi olup merkezi Tayvan’dadır
Kye System Corp.	19.07.2007	Şirketimiz dünyanın sayılı pc ürünleri çevre birimleri üreticisi olan ve GENIUS markası ile Klavye, Mouse, internet Kamerası (Web Cam) Bilgisayar Hoparlörleri ve kulaklıkları, bilgisayar oyun konsolları üretimi yapan KYE SYSTEM CORP. ile bu ürünlerin Türkiye distribütörlüğü konusunda 25.12.2007 tarihinde sözleşme imzaladı.

Datagate Ürün Grupları

Mikro İşlemci
Sabit Disk
Anakart
Ekran Kartı
Ekranlar
Optik Ürünler
Sunucu Ürünleri
Hafıza Ürünleri
Dizüstü Bilgisayarlar
Lazer Yazıcılar
Yedekleme Yazılımları
Güvenlik Ürünleri

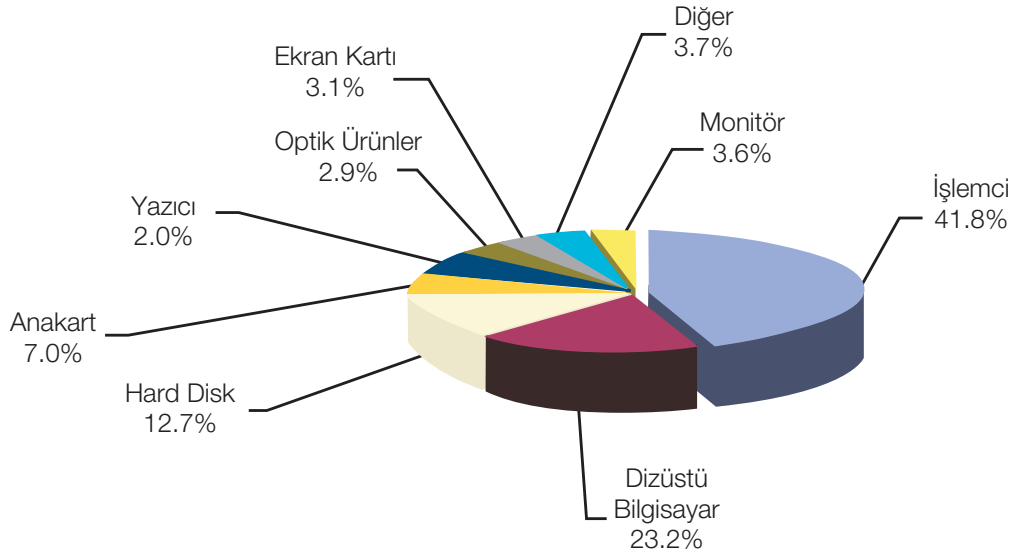
• Datagate'nin sektördeki hedefi mevcut ürün gruplarında pazar paylarını artırmak, şirket misyonuna uygun yeni markaların dağıtımını yapmak, müşteri tabanında ürünlerini ve markalarını yaygınlaştırmak, yeni oluşmuş olan ekonomik koşullarda maksimum verimli çalışmak, web imkanlarını iş modeline uygun 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:

Satışların %41,8'lik kısmı işlemci satışlarından kaynaklanmaktadır. Diz üstü satışları %23,2'lik pay ile 2. sırada, Hard Disk satışları %12,7'lik pay ile 3.sırada yer almaktadır. Satışların % 77,7'lik kısmı işlemci, diz üstü bilgisayar ve hard disk satışlarından meydana gelmiştir.

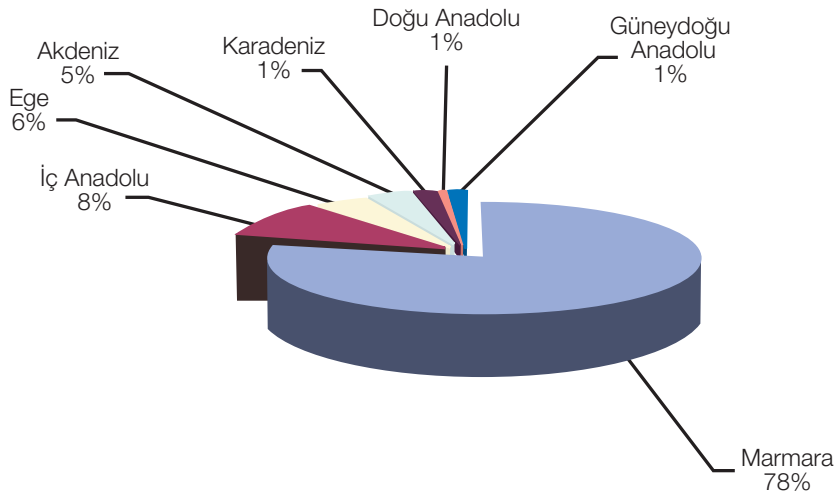
Satışların Ürün Bazında Dağılımı



b) Satışların Bölgesel Dağılımı:

Şirket gelirlerinin büyük bir bölümü geçmiş yıllarda olduğu gibi Marmara Bölgesinden elde edilmiştir. Sanayi şehirlerinin ve İstanbul'un kalabalık tüketim ve üretim topluluğunun etkisi büyüktür. Satışların %78'lik kesimi Marmara Bölgesinden, % 8'lik kesimi İç Anadolu Bölgesinden, %6'lık kesimi Ege Bölgesinden, % 5'lik kesimi ise Akdeniz bölgesinden elde edilmiştir. Diğer 3 bölgenin toplam içerisindeki payı %3'dür.

Satışların Bölgesel Dağılımı

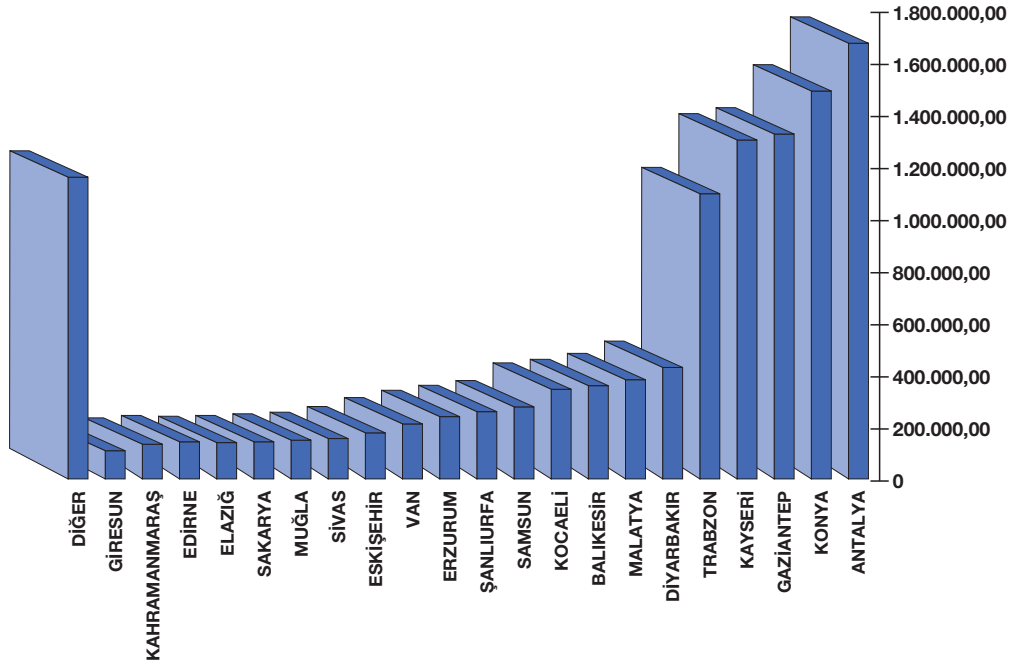




c) En Çok Satış Yapılan Şehirler:

İstanbul, Ankara, İzmir, Adana ve Bursa illeri haricinde satışların en fazla olduğu ilk 5 şehir Antalya, Konya Gaziantep, Kayseri ve Trabzon'dur.

En Çok Satış Yapılan İller (İstanbul, Ankara, İzmir, Adana, Bursa hariç)



d) Başlıca Distribütörlüklerimiz:

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	GKB	Sony
Lite-On	MSI	AOC	ALPS	Veritech	Genius	

e) 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. 2007 yılını 39.117 puandan açan İMKB100 Endeksi Ekim ayında 58.232 seviyesine kadar yükselmiştir. Yılın en düşük seviyesi Ocak 2007'de 36.630 olarak gerçekleşmiş ve yılı 55.538 seviyesinden kapatmıştır. Yıl içerisinde İMKB 100 endeksi %42 değer kazanmıştır. Yılın başlangıcında 1.41'den açılan ABD Doları yıl içinde düzenli olarak düşerek genel seçim tarihi olan Temmuz ayında 1,25'e kadar gerilemiş, Ağustos ayındaki Cumhurbaşkanlığı seçimleri ile 1,39'a kadar çıkmış ve daha sonra ise düşme eğilimi göstererek yılı 1,17 ile kapatmıştır. ABD doları yıl içinde %21 değer kaybetmiştir.

Yılbaşında 2,17'den (bölünme sonrası değeri) açılan 1 adet hissenin değeri yıl sonunda 2,23 YTL olmuştur. Yıl içerisinde 1 adet hissenin değeri 2,37 YTL'ye kadar yükselmiştir. Raporun yazıldığı 16 Nisan tarihi itibarıyla 1 adet hissenin değeri 3,06'dır. Yılın son işlem günündeki kapanış değeri olan 2,23 hisse fiyatına göre şirketimizin değeri **22.300.000 YTL**'dir.

f) Finansal Yapıya İlişkin Bilgiler:

LİKİDİTE ORANLARI	2007	2006
Cari Oran	1,26	1,28
Likidite Oranı	0,77	0,89

FAALİYET ORANLARI (*)	2007	2006
Alacakların Ortalama Tahsil Süresi	46	50
Borçların Ortalama Ödeme Süresi	54	54
Stok Bekleme Süresi	21	19

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

KARLILIK ORANLARI	2007	2006
Brüt Kar Marjı	% 3,4	% 4,3
Esas Faaliyet Kar Marjı	% 1,7	% 2,6
Net Kar Marjı	% 0,7	% 1,0
Vergi Öncesi Kar Marjı	% 0,9	% 1,1
Özsermaye Karlılığı	% 11,0	% 15,1

FİNANSAL YAPI ORANLARI	2007	2006
Özsermaye / Pasif Toplamı	% 20,9	% 22,4
Kısa Süreli Borçlar / Pasif Toplamı	% 79,0	% 77,5
Uzun Süreli Borçlar / Pasif Toplamı	% 0,1	% 0,1
Banka Kredileri / Toplam Borçlar	% 5,9	% 19,7
Faiz Karşılama Oranı	% 227,4	% 181,2

1.2 Sermaye ve Ortaklık Yapısı

31.12.2007 tarihi itibarıyla şirketimizin ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir:

Ortak Adı	Pay Oranı	Pay Tutarı
İndeks Bilgisayar Sis.Müh.San.Tic.A.Ş.	%59,24	5.924.229
Tayfun Ateş	%10,45	1.045.454
Diğer	%0,01	14
Halka Arz	%30,30	3.030.303
TOPLAM	%100,00	10.000.000



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. Datagate Bilgisayar Malzemeleri Tic. A.Ş. 2007 yılında kayıtlı sermaye sistemine geçmiştir. Şirketimizin kayıtlı sermaye tavanı, **20.000.000 YTL** olarak belirlenmiştir. 2007 yılında **6.600.000 YTL** olan şirket sermayesi 2006 yılı net dağıtılabilir dönem karı olan **1.910.004 YTL** ve **1.489.996 YTL** Hisse Senedi İhraç Primlerinin sermayeye ilave edilmesiyle, **6.600.000 YTL**'den **10.000.000 YTL**'ye arttırılmıştır.

Şirketimizin **10.000.000 YTL** olan sermayesi **151.51 YTL** tutarındaki A Grubu nama yazılı ve **9.999.848,49 YTL** tutarındaki B Grubu hamiline yazılı hisselerden oluşmaktadır.

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

1.3 Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu ve Denetleme Komitesi

Yönetim Kurulu:

28.04.2006 tarihli Genel Kurul Toplantısı'nda Yönetim Kurulu Üyeleri üç yıl için 29.05.2007 tarihli Genel Kurul Toplantısı'nda Denetim Kurulu Üyeleri bir yıl için seçilmiş olup görev ve yetkileri şirket esas sözleşmesi ve Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre belirlenmiştir. 28.04.2006 tarihli Genel Kurul 01.06.2006 tarih ve 6568 sayı; 29.05.2007 tarihli Genel Kurul 08.06.2007 tarih ve 6826 sayılı Türkiye Ticaret Sicili Gazetelerinde yayımlanmıştır.

Yönetim Kurulu

Adı Soyadı	Görevi	Görev Süresi
Nevres Erol Bilecik	Yönetim Kurulu Başkanı	3 Yıl
Salih Baş	Yönetim Kurulu Bşk. Yrd.	3 Yıl
Tayfun Ateş	Yönetim Kurulu Bşk. Yrd.	3 Yıl
Atilla Kayaloğlu	Yönetim Kurulu Üyesi	3 Yıl
Halil Duman	Yönetim Kurulu Üyesi	3 Yıl

Denetim Kurulu

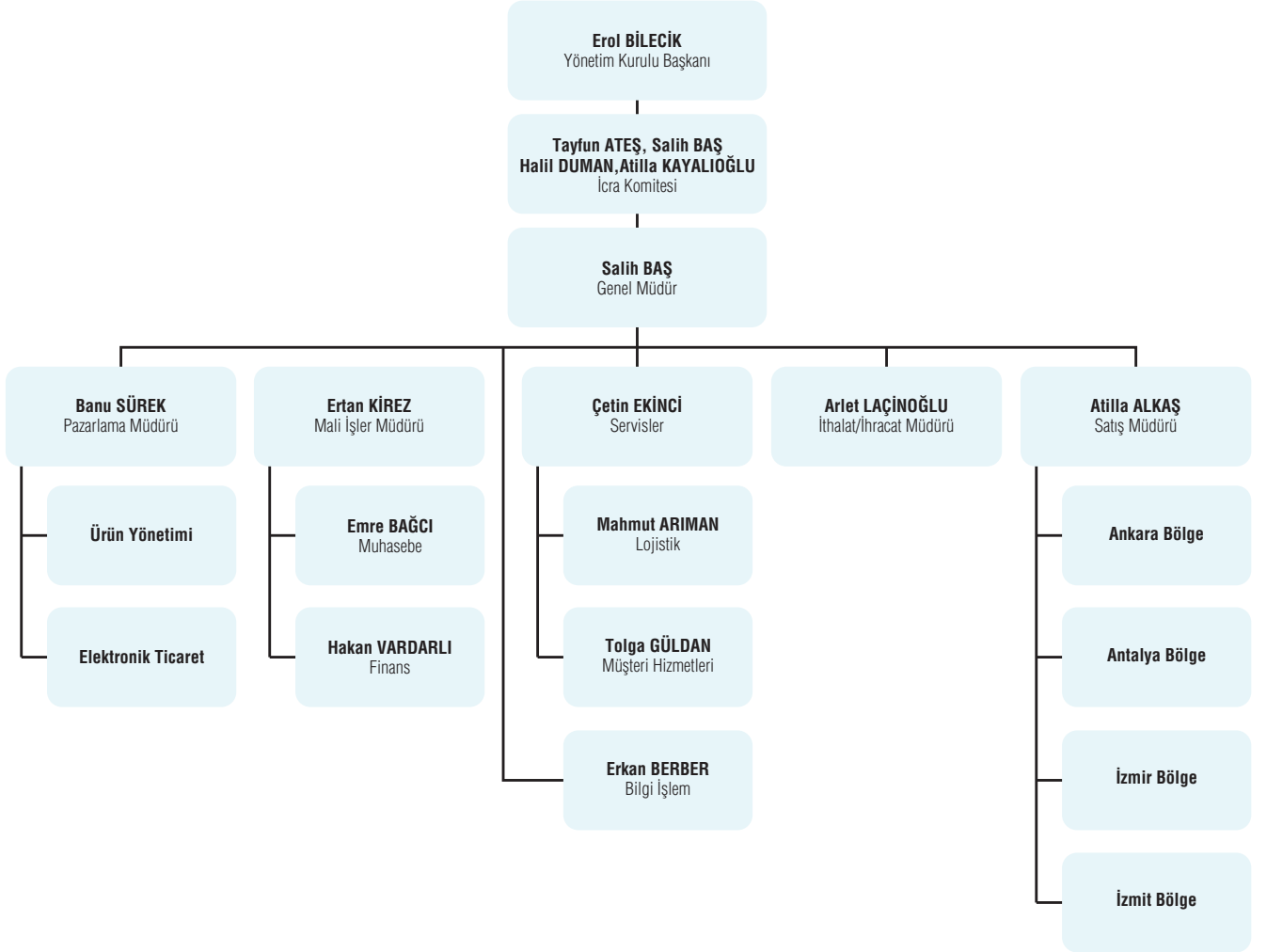
Adı Soyadı	Görevi	Görev Süresi
Erhan DOĞAN	Denetim Kurulu Üyesi	1 Yıl
Ferudun SABAH	Denetim Kurulu Üyesi	1 Yıl

Denetimden Sorumlu Komite Üyeleri :

Atilla Kayaloğlu ve Halil Duman'dır.

1.4 Organizasyon Şeması

Şirketin organizasyon şeması aşağıda verilmiştir.





1.5 Yönetim Kurulu

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., Datagate Bilgisayar Malzemeleri 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. AŞ. ve Teklos Teknoloji Lojistik Hizmetleri AŞ.'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) 2002-2005 dönemi başkanlığını da yapmıştır. Evli ve 2 çocuğu olan Erol Bilecik İngilizce bilmektedir.

Salih Baş, Yönetim Kurulu Başkan Vekili - Genel Müdür: 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 AŞ.'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 AŞ., Despec Bilgisayar Pazarlama ve Ticaret AŞ., Teklos Teknoloji Lojistik Hizmetleri AŞ., İnbil Teknolojik Ürünler Ticaret AŞ., 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. AŞ., 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 Diş. Malz. Ltd. Şti ve Ortodont Ortodonti ve Diş. 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. AŞ., İnfın Bilgisayar Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyelikleri 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. İndeks Bilgisayar Sistemleri Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi olan Duman, halen Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş.'nin ,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. AŞ., Desbil Teknolojik Ürünler Ticaret A.Ş. ve Alkim Bilgisayar AŞ.'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 unvanı 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, 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 indeks 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'nin 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 2006 yılında ise 154,5 milyon USD'lik satış rakamına ulaşmıştır. Şirket satış rakamını 2007 yılında 195,9 milyon dolara çıkarmıştır.

Datagate'nin satın alma operasyonu sonrasında, Index Grubun büyüme stratejilerine bağlı olarak, network donanım ürünleri konusunda pazarın önde gelen şirketlerinden Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin ("Neteks") %70 oranındaki hissesi 2001 yılında İndeks Bilgisayar; %24 oranındaki hissesi ise Datagate tarafından satın alınmıştır. 24.07.2007 tarihinde şirketimiz Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin %24 hissesini kendi kulvarında dünyanın en büyük şirketlerinden birisi olan Westcon Group European Operation Limited şirketine satmıştır. Satış sonrası Şirketimizin başka iştiraki kalmadığından 30.09.2007 tarih ve sonraki mali tablolar solo olarak düzenlenmeye başlanmıştır.

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 unvanı Teklos Teknoloji Lojistik Hizmetler A.Ş. olarak değiştirilmiş ve şirketin iştigal konusu, lojistik hizmetleri yapmaya uygun hale getirilmiştir. Teklos Teknoloji Lojistik A.Ş. ilk önceleri gruba ve daha sonra bilişim teknolojileri konusunda faaliyet gösteren diğer şirketlere de lojistik hizmetleri verecektir.

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.

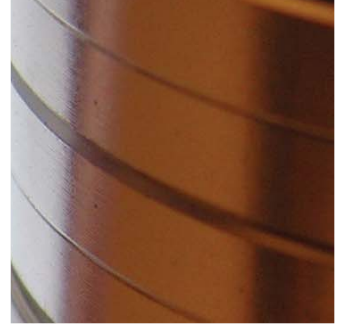
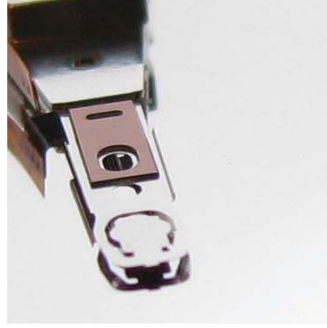
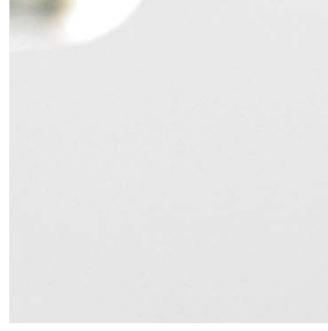
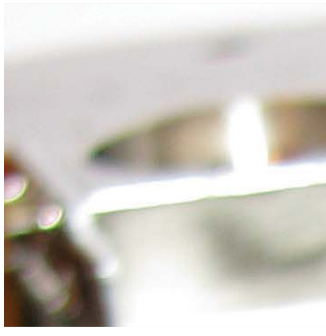
Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu, 26.03.2007 tarihinde Sermaye Piyasası Kanunu'nun 12. maddesi ve Seri IV No:7 sayılı Tebliği çerçevesinde kayıtlı sermaye sistemine geçilmesine ve genel kurul onayına sunmak üzere kayıtlı sermaye tavanının 20 Milyon YTL'ye çıkarılmasına karar 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. Karar Genel Kuruldan da geçerek, şirketimiz kayıtlı sermaye tavanı **20.000.000 YTL** olmuştur. 2007 yılında **6.600.000 YTL** olan şirket sermayesi 2006 yılı net dağıtılabilir dönem kar olan **1.910.004 YTL** ve **1.489.996 YTL** Hisse Senedi İhraç Primlerinin sermayeye ilave edilmesiyle, **6.600.000 YTL**'den **10.000.000 YTL**'ye arttırılmıştır.

Datagate, 01.01.2007 tarihi itibarı ile EVOS (Etkin Verimli Operasyonel Sonuç Odaklı) ERP Sistemini kullanmaya başlamıştır. 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.

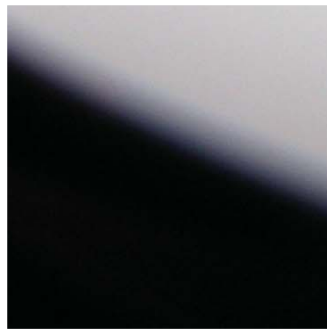
Datagate Bilgisayar Malzemeleri A.Ş., Türkiye'nin lider OEM (yedek parça) ürünleri dağıtım şirketi olarak Türk BT sektöründeki büyümeden en yüksek oranda etkilenecek şirketlerden birisi konumundadır. 1992 yılından beri sektörün büyük firmalarından olan Datagate, başlıca Seagate, Intel, Maxtor, Sapphire,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

Datagate'nin 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.

İstanbul merkezli olmak üzere tüm Türkiye'ye etkin hizmet veren şirketin distribütörlüğünü yaptığı markalar Seagate, Intel, Maxtor, Sapphire, Xerox, Lite-on, MSI, AOC, ALPS, Kingmax, Veritech, Sony, GKB, Genius olarak sıralanabilir.



FAALİYET SEKTÖRÜ





1. Faaliyet Sektörü

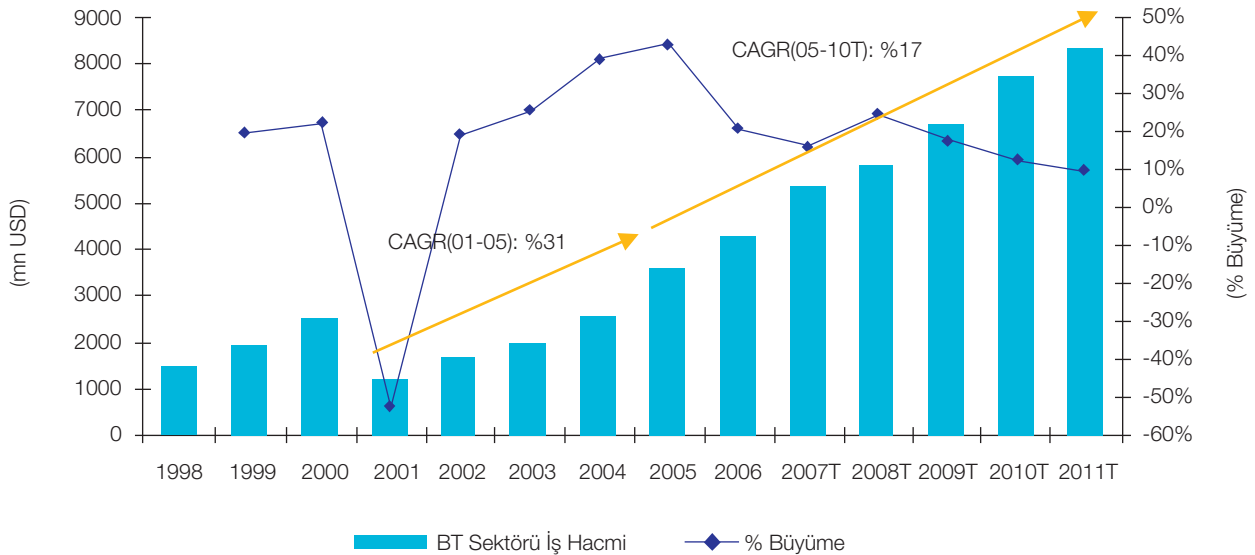
2.1 BT Sektörü

2.1.1 Türk BT Sektörü

Türkiye'ye kişisel 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 2.3 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 %49 oranında küçülerek 1.2 milyar USD'ye gerilemiştir. 2000 yılı sonunda ulaşılmış olan değere ancak 2004 yılında gelinmiş ve sektör iş hacmi 2.4 milyar USD'ye ulaşmıştır. Dolayısıyla krizin etkisi ancak 4 yıllık bu dönemde ortadan kaldırılabilmiştir. Bu noktada Bilişim Endüstrisinin genel yapısını teşkil eden, ürünlerdeki sürekli fiyat düşüşü gerçeğini de göz ardı etmememiz gerekmektedir.

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 %30 ile gelişmeye devam etmiştir. Özellikle son yıllarda internet kullanımının yaygınlaşmasının bu gelişmeye büyük katkısı olmuştur. Türkiye BT Sektörü tüketim malzemeleri hariç 2005 yılında pazarda taşınabilir bilgisayarlara yönelik artan ilginin ve devam eden yatırımların da katkısı ile %42 gibi büyük bir seviyede gelişerek, 3.4 milyar USD pazar büyüklüğüne ulaşmıştır. 2006 yılında Mayıs ve Haziran aylarında YTL'nin yabancı para birimleri karşısında yaşadığı hızlı değer kaybı ve yılın devam eden kısmında süren volatilitenin BT tüketimi üzerinde yarattığı baskıya rağmen sektör %21 oranında yükselerek 4.1 milyar USD seviyesine yükselmiştir. 2007 yılında da sektörün yaklaşık %16 oranında büyüyerek 4,8 milyar USD'ye ulaştığı tahmin edilmektedir.

Türkiye BT Sektörü İş Hacmi (Milyon US\$)



IDC'nin, Türkiye IT Harcamaları 2007 Araştırması'nda Türkiye BT pazarı büyüklüğünün 2006-2011 yılları arasındaki 5 yıllık dönemde yıllık ortalama bileşik (Compound Annual Growth Rate-CAGR) %15 büyüme ile 2011 yılında 8.4 milyar USD'ye ulaşacağı 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, yenileme yatırımları, 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 2008 yılı sonunda tüm bu etkenlerin etkisi ile %21 gibi bir seviyede büyüyerek; 5.8 milyar USD seviyesinde bir pazar büyüklüğüne ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Gartner Dataquest'in 2005 yılında yaptığı ülke ve bölgeler bazında kişisel bilgisayar yoğunluğu araştırmasına bakıldığında Türkiye dünya ortalamasının çok altındadır. PC sahipliği oranı Türkiye'de %4,1 iken ABD'de %78,5, Batı Avrupa'da % 40,1, Doğu Avrupa'da %10,4, Ortadoğu ve Afrika'da %2,2, Asya ve Pasifik Ülkelerinde ise %3,8'dir. Görüldüğü gibi Türkiye PC sahipliği oranında Ortadoğu ve Afrika ile Asya ve Pasifik ülkelerinden daha iyi olmasına rağmen Avrupa ve dünya ortalamalarının çok altındadır.

	Toplam			İş Yeri			Ev		
	Kurulu PC (M)	Nüfus (M)	1.000 kişiye düşen PC	Kurulu PC (M)	Çalışan Sayısı (M)	1.000 Çalışana düşen PC	Kurulu PC (M)	Hanehalkı (M)	1.000 kişiye düşen PC
Dünya Geneli	716.2	6,323.4	113	402.8	2,806.8	144	313.4	1,540.5	203
A.B.D	230.8	294.1	785	125.3	139.1	901	105.5	111.6	946
Brezilya	18.5	179.1	103	10.3	75.5	137	8.2	52.5	156
Meksika	10.9	104.6	104	5.7	32.2	176	5.2	22.2	234
Fransa	24.1	60.1	401	11.2	25.0	449	12.9	23.4	551
Almanya	35.9	82.5	435	16.8	38.2	439	19.1	35.9	532
İtalya	14.4	58.2	247	8.2	24.4	337	6.2	20.1	308
Portekiz	1.9	10.4	185	1.1	4.6	241	0.8	3.3	246
İspanya	9.2	40.9	224	5.2	17.2	303	4.0	12.5	319
İngiltere	32.0	59.8	535	16.7	28.3	591	15.2	23.7	641
Batı Avrupa	157.7	393.0	401	82.1	174.0	472	75.6	151.4	499
Çek Cumhuriyeti	2.0	10.2	201	1.4	4.7	306	0.6	4.1	152
Macaristan	1.5	10.0	150	1.1	3.9	280	0.4	3.7	109
Polonya	5.3	38.5	137	3.6	12.8	284	1.6	12.4	131
Rusya	13.9	142.9	98	10.8	65.0	166	3.2	51.1	62
Doğu Avrupa	41.8	402.1	104	31.5	164.1	192	10.2	132.1	77
İsrail	2.8	6.8	413	2.0	2.4	852	0.8	1.8	412
Güney Afrika	5.2	46.7	112	4.0	12.4	322	1.2	10.0	125
Türkiye	2.9	70.5	41	2.1	21.1	100	0.8	13.9	55
Orta Doğ. Ve Afrika	24.8	1,118.2	22	19.3	403.0	48	5.5	214.7	26
Asya / Pasifik	131.2	3,408.5	38	72.0	1,641.6	44	59.2	742.9	80

Kaynak : Gartner Dataquest , Mart 2005, DPT 9. Kalkınma Planı BT Alt Komsiyonu Raporu 2007

En yüksek ve düşük PC yoğunluğuna sahip 10 ülke ise aşağıdaki gibidir;

Sıra	1.000 Kişi Başına Toplam Kurulu PC Sayısı	1.000 Çalışan Başına Toplam Kurulu PC Sayısı	1.000 Hanehalkı Başına Toplam Kurulu Ev PC Sayısı
------	---	--	---

En Yüksek - Penetrasyona Sahip Ülkeler/Pazarlar

1	A.B.D	785	A.B.D	901	A.B.D	946
2	İsviçre	719	İsviçre	860	Singapur	936
3	Norveç	680	İsrail	852	Güney Kore	812
4	Kanada	655	Kanada	764	İsviçre	771
5	Danimarka	645	İsveç	763	Tayvan	754
6	İsveç	606	Norveç	744	Norveç	746
7	Hollanda	574	Danimarka	730	Kanada	687
8	Avustralya	568	Singapur	715	Avustralya	663
9	Singapur	535	Hollanda	685	İngiltere	641
10	İngiltere	535	Avustralya	660	Hong Kong	629

En Düşük - Penetrasyona Sahip Ülkeler/Pazarlar

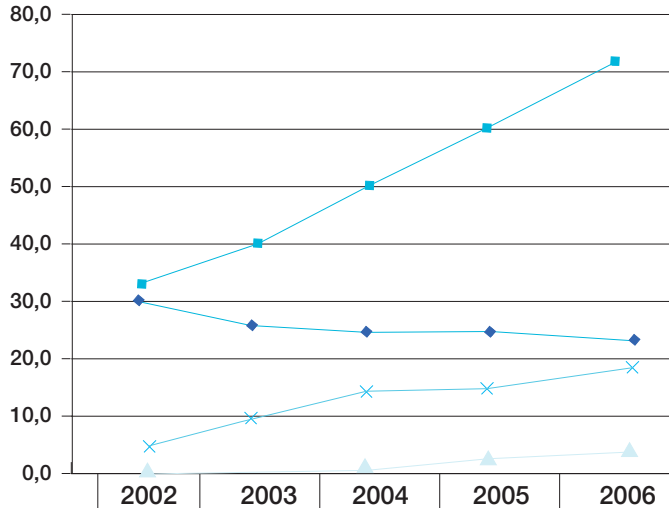
42	Çin	44	Tayland	68	Çin	78
43	Kolombiya	43	Kolombiya	63	Diğer Doğu Avrupa	73
44	Türkiye	41	Peru	61	Rusya	62
45	Peru	37	Çin	42	Türkiye	55
46	Filipinler	23	Filipinler	42	Vietnam	31

Kaynak: Gartner Dataquest, Mart 2005, DPT 9. Kalkınma Planı BT Alt Komsiyonu Raporu 2007

Her iki tabloda ülkemizde PC sahipliği oranının gelişmiş ülke ve dünya ortalamaları ile karşılaştırıldığında oldukça düşük olduğu görülmektedir.

Türkiye'de Bilişim Teknolojileri ile ilgili 2002-2006 yılları arasındaki istatistik aşağıdaki gibidir:

Bilişim Teknolojileri Sahiplik Durumu (2002 - 2006)



	2002	2003	2004	2005	2006
Sabit Telefon Abone Yoğunluğu (%)	30,0	26,9	26,7	26,3	25,8
Mobil Telefon Abone Yoğunluğu (%)	33,3	39,7	48,8	60,5	72,2
Genişbant Abone Yoğunluğu (%)	0,05	0,08	0,64	2,13	3,86
İnternet Kullanıcı Yoğunluğu (%)	5,7	8,5	13,3	13,9	18

Kaynak: DPT 2007 e dönüşüm Türkiye Projesi



2006 yılı itibariyle sabit telefon abone yoğunluğu %25,8, mobil telefon abone yoğunluğu %72,2, genişbant abone yoğunluğu %3,86, internet kullanıcı yoğunluğu ise %18'dir.

2002- 2006 yılları arasında internet kullanım oranına baktığımızda %216 arttığını görmekteyiz. 2002-2006 yılları arasında sabit telefon abone yoğunluğunda %14'lük azalma görülmüş aynı dönemde mobil telefon sahipliğinde ise %116 artış görülmüştür. Bilgisayar sahipliği oranının ise 2007 yılı itibariyle %14-15 olduğunu tahmin etmekteyiz.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2007 Hane Halkı Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması Cinsiyete göre kent-kır ayrımında bilgisayar ve internet kullanım oranları aşağıdaki gibidir:

Cinsiyete göre kent-kır ayrımında bilgisayar ve internet kullanım oranları (%)							
		Bilgisayar Kullanım Oranı			İnternet Kullanım Oranı		
		Toplam	Kadın	Erkek	Toplam	Kadın	Erkek
Son üç ay içinde (Nisan - Haziran 2007)	Türkiye	29.46	20.92	37.88	26.67	18.47	34.76
	Kent	37.00	26.78	47.08	33.85	24.18	43.38
	Kır	16.36	10.74	21.91	14.21	8.55	19.79
Üç ay - bir yıl arasında	Türkiye	1.55	1.29	1.80	1.77	1.43	2.11
	Kent	1.62	1.44	1.80	1.82	1.53	2.10
	Kır	1.43	1.04	1.82	1.70	1.25	2.15
Bir yıldan çok	Türkiye	2.17	2.10	2.24	1.50	1.43	1.57
	Kent	2.43	2.45	2.41	1.82	1.72	1.92
	Kır	1.73	1.50	1.96	0.95	0.94	0.97
Hiç kullanmadı	Türkiye	66.82	75.69	58.07	70.05	78.67	61.55
	Kent	58.95	69.33	48.72	62.51	72.56	52.61
	Kır	80.48	86.72	74.32	83.14	89.26	77.09

Kaynak: TÜİK 2007

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından gerçekleştirilen 2007 yılı hane halkı Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması sonuçlarına göre; hanelerin %18.94'ü internete erişim imkânına sahiptir. İnternete erişim imkânı olan hanelerin %79.39'u evden internete bağlanabilen kişisel bilgisayara sahiptir. İnternet erişim imkânı olan hanelerde en yaygın kullanılan internet bağlantı türü %78.03 ile geniş bant (ADSL vb.) bağlantıdır.

2007 yılı Nisan-Haziran döneminde 16-74 yaş grubundaki hane halkı bireylerinin bilgisayar ve internet kullanım oranları sırasıyla %29.46 ve %26.67'dir. Aynı dönemde internet kullanan hane halkı bireylerinin %61.11'i interneti hemen hemen her gün kullanmakta iken %25.50'si haftada en az bir kez internet kullanmıştır. Bilgisayar ve internet kullanım oranının en yüksek olduğu yaş grubu 16-24'tür. Bu yaş grubunu 25-34 yaş grubu izlemektedir. Eğitim durumuna göre en fazla bilgisayar ve İnternet kullanımları sırasıyla %84.86 ve %82.89 ile yüksekokul, fakülte ve daha üstü bireylerdedir. Öğrencilerin %86.83'ü bilgisayar ve %81.89'u internet kullanmaktadır. İstihdam edilenlerden ücretli ve maaşlı çalışanların bilgisayar ve internet kullanım oranları sırasıyla %54.82 ve %51.38'dir. Aynı oranlar işsizlerde sırasıyla %44.06 ve %41.15'tir.

2007 yılı Nisan-Haziran döneminde internet kullanan hane halkı bireylerinin %90.54'ü bilgi arama ve on-line hizmetlerde, %80.74'ü iletişim faaliyetlerinde, %52.27'si eğitim faaliyetlerinde, %26.18'i kamu kurum/kuruluşlarıyla iletişimde interneti kullanmıştır.

Sözkonusu sonuçlara göre; Türkiye nüfusunun yüzde 66.82'si, yani üçte ikisi hiç bilgisayar kullanmamış, yüzde 70.05'i ise hiç internet kullanmamış. Kırdaki hiç bilgisayar kullanmama oranı yüzde 80.48'e, internet kullanmama oranı ise yüzde 83.14'e çıkıyor.

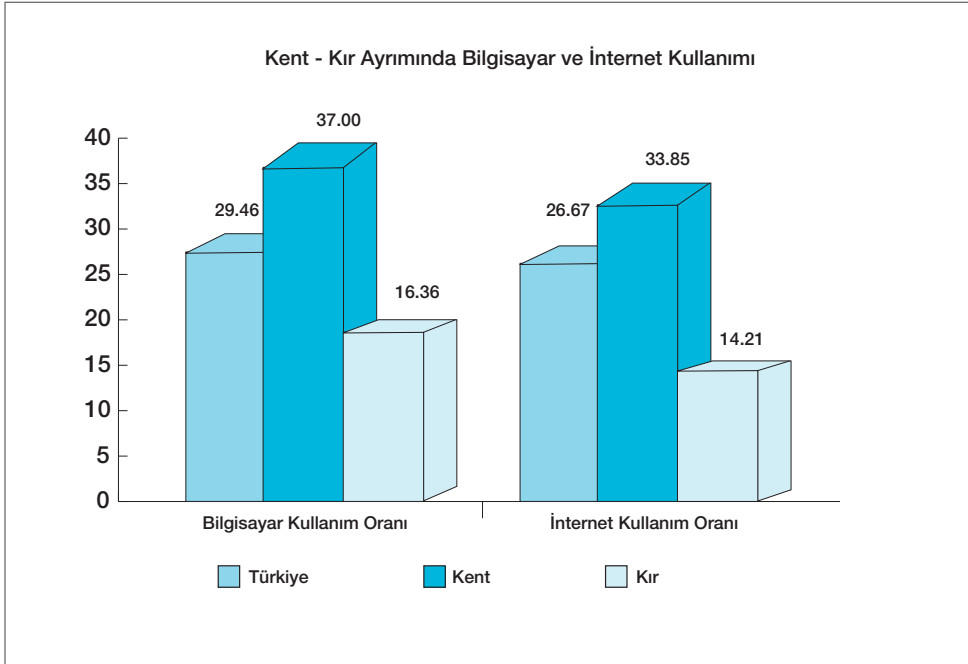
2004-2006 dönemi bilgisayar ve internet kullanım oranları karşılaştırmalı olarak aşağıda verilmiştir. Tablodan da görüldüğü üzere 3 yılda bilgisayar kullanım oranı %67, internet kullanım oranı ise %91 artmıştır. Tablonun ilgi çekici bir tarafı da kırlarda oturanların bilgisayar ve internet kullanım oranı kente göre düşük olmasına rağmen kırlarda oturanların bilgisayar kullanım oranı artışı %98, internet kullanım oranı artışı ise %135 olarak gerçekleşmiştir. Artış hızı sevindirici olmakla beraber hala kenttekilerin bilgisayar ve internet kullanım oranı kırların 2 katından daha fazladır.

Cinsiyete göre Kent-Kır ayrımında bilgisayar ve İnternet kullanım oranları karşılaştırması (%) (2004-2006)

		Bilgisayar Kullanım Oranı		Artış	İnternet Kullanım Oranı		Artış
		2004	2006	%	2004	2006	%
Son üç ay içinde (Nisan - Haziran 2007)	Türkiye	17.65	29.46	67	13.93	26.67	91
	Kent	23.16	37.00	60	18.57	33.85	82
	Kır	8.28	16.36	98	6.05	14.21	135
Üç ay - bir yıl arasında	Türkiye	1.88	1.55	-17	1.52	1.77	16
	Kent	2.44	1.62	-34	1.96	1.82	-7
	Kır	0.92	1.43	55	0.78	1.70	118
Bir yıldan çok	Türkiye	3.42	2.17	-37	2.10	1.50	-29
	Kent	3.98	2.43	-39	2.54	1.82	-28
	Kır	2.45	1.73	-29	1.36	0.95	-30
Hiç kullanmadı	Türkiye	77.06	66.82	-13	82.45	70.05	-15
	Kent	70.41	58.95	-16	76.94	62.51	-19
	Kır	88.35	80.48	-9	91.81	83.14	-9

Kaynak: TÜİK 2005, 2007

Kent -Kır ayrımında bilgisayar ve internet kullanım oranlarını gösterir tablo aşağıdaki gibidir:



Kaynak: TÜİK 2007

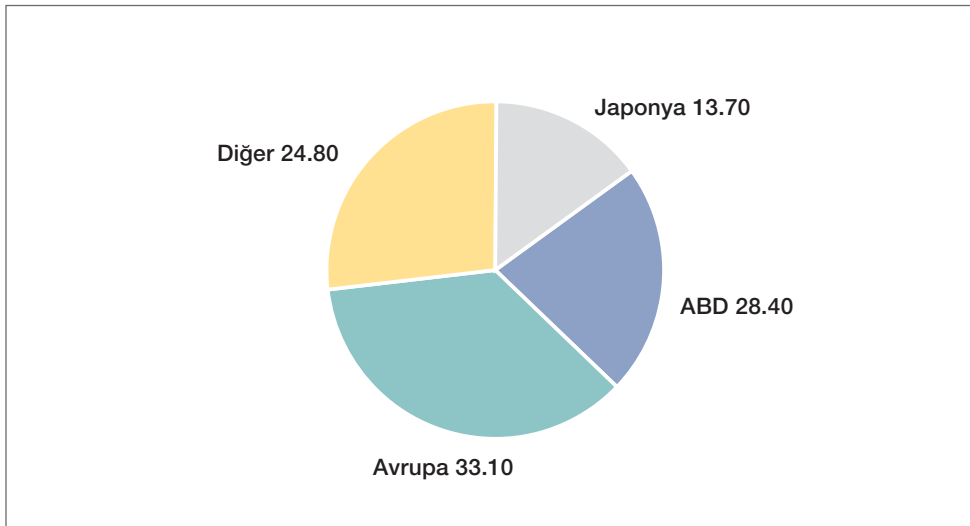
Yıl	Proje sayısı	Toplam Ödenek Tutarı (Cari fiyatlar)		Toplam Ödenek Tutarı (2007 yılı fiyatları)	
		Bin YTL	Bin Dolar	Bin YTL	Bin Dolar
2002	203	286.013	158.808	379.465	249.203
2003	204	369.321	208.656	468.427	282.403
2004	211	451.181	281.285	521.804	340.381
2005	200	626.253	388.494	750.135	459.024
2006	203	791.065	557.716	834.574	588.391
2007	237	783.905	533.124	816.753	555.463

Kaynak: DPT 2007 2002-2007 Dönemi Kamu Bilgi ve İletişim Teknolojisi Yatırımları

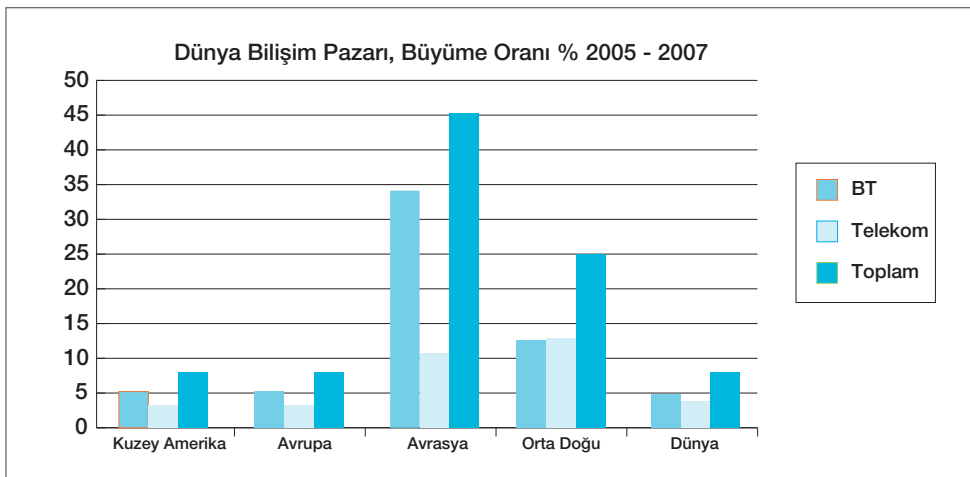
e-Dönüşüm Türkiye Projesinin etkisiyle Kamu'nun BT yatırımlarında ciddi artış eğilimi görülmektedir. BT yatırımlarının 2002 yılında toplam kamu yatırımları içindeki payı 158,8 milyon USD'ye 2005 yılında 388,5 milyon USD'ye yükselmiş, 2007 yılında ise 533 milyon USD olacağı tahmin edilmektedir.

2.1.2 Dünyada BT Pazarı ve Türkiye Karşılaştırması

Dünya'da Bilişim ve Telekomünikasyon Teknolojileri Pazarı, 2007

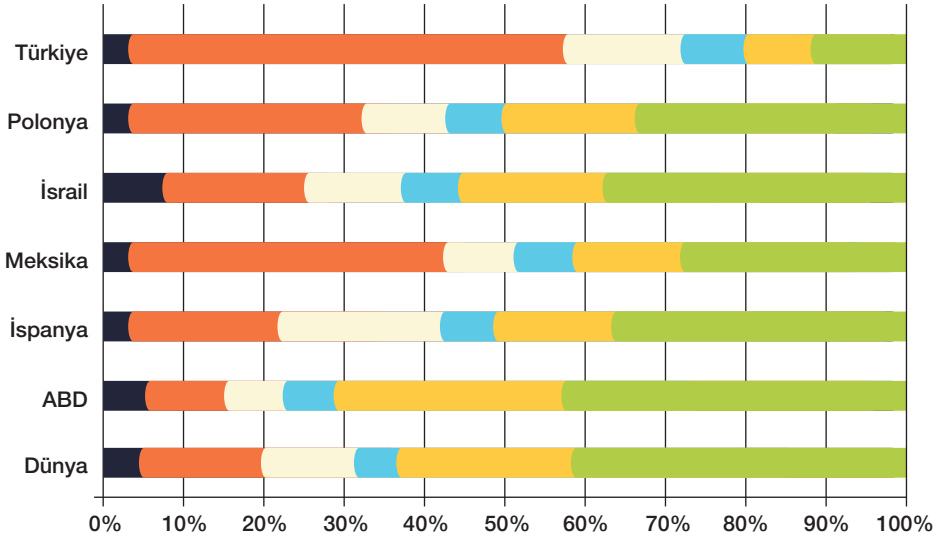


Kaynak: EITO 2007 Pazar Değeri 2,1 Trilyon EURO Kaynak: EITO 2007



Kaynak: EITO 2007

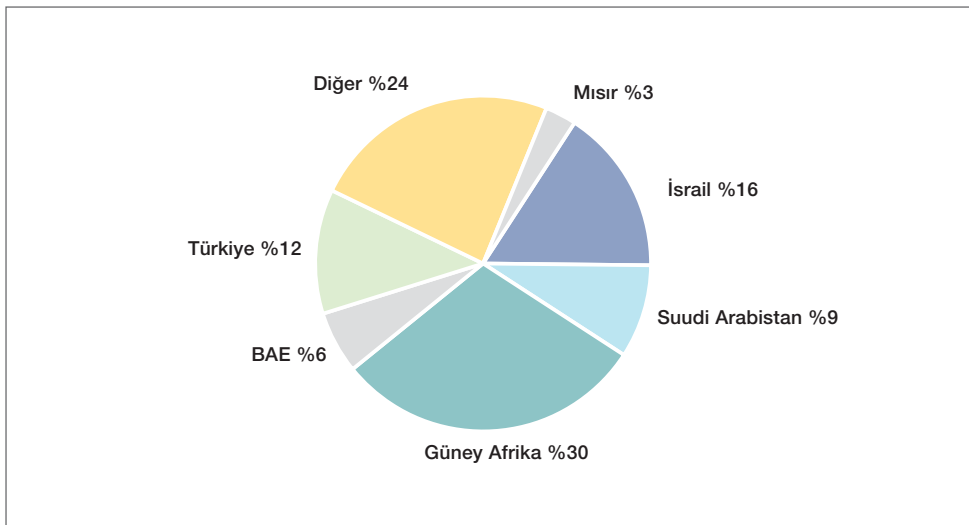
Alt Gruplar Bazında BT'nin Ülkelerarası Analizi



Kaynak: IDC

Alt gruplar bazında BT'nin ülkelerarası analizine baktığımızda IT Servisinin en önde yer aldığı görülmektedir. Dünya ortalaması %40 olan IT servisinin toplam BT içindeki payı ABD de %42, İspanyada %36, Ülkemizde ise %13'dür. Yazılımda da Türkiye bir hayli geride yer almaktadır. Yazılımın toplam BT içindeki payı ABD'de %29, Dünyada %22, İsrail'de %17 olmasına karşın Türkiye'de payı %9 dur. Donanımın toplam BT içindeki payında ise Türkiye'de %78, ABD'de %29, Meksika'da %59, Dünya'da %38'dir. Türkiye IT ve yazılımda dünya ortalamasının çok altında kalmış olmasına rağmen büyümesini donanım ağırlıklı olarak sürdürmektedir. Ülkemizde BT sektöründe donanım bileşeninin ağırlığı dünya ortalamalarının üzerindedir. ABD ve Avrupa gibi gelişmiş ülkelerde ise sektörün yazılım ve hizmetler ağırlıklı olduğu görülmektedir.

Ortadoğu ve Afrika Ülkeleri, Bölge Pazar Payları, 2004 (Yüzde)



Kaynak: IDC Black Book, Temmuz 2005



Orta Doğu ve Afrika Ülkeleri Pazar paylarına bakıldığında Güney Afrika'nın %30'un üzerindeki pazar payı dikkat çekicidir. İsrail %16'lık pazar payı ile 2. sırada yer almakta, Türkiye %12'lik pazar payı ile 3. sırada yer almaktadır.

Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum) tarafından 2001 yılından bu yana hazırlanan "Küresel Bilgi Teknolojisi" raporlarında, ülkelerin bilgi toplumuna geçişteki hazırlıkları ve bu konudaki çeşitli göstergeleri dikkate alarak bir sıralama yapılmaktadır.

Bu sıralamanın yapılmasında, teknik altyapı göstergeleri kadar, ülkelerin hizmetlerin sunumu ve geliştirilmesindeki durumu, teknoloji üretme yetenekleri, insan sermayesi, hukuki düzenlemeleri gibi pek çok kriter değerlendirilmektedir. Türkiye, 2004-2005 yılı raporunda değerlendirmeye alınan 104 ülke arasında 52'nci sırada, 2005-2006 yılı raporunda 115 ülke arasında 48'nci sırada yer alırken, 2006-2007 raporunda 122 ülke arasında 52'nci sırada yer almıştır. İlk on sırada yer alan ülkeler ve Türkiye'nin sıralamadaki yeri aşağıdaki tabloda verilmektedir.

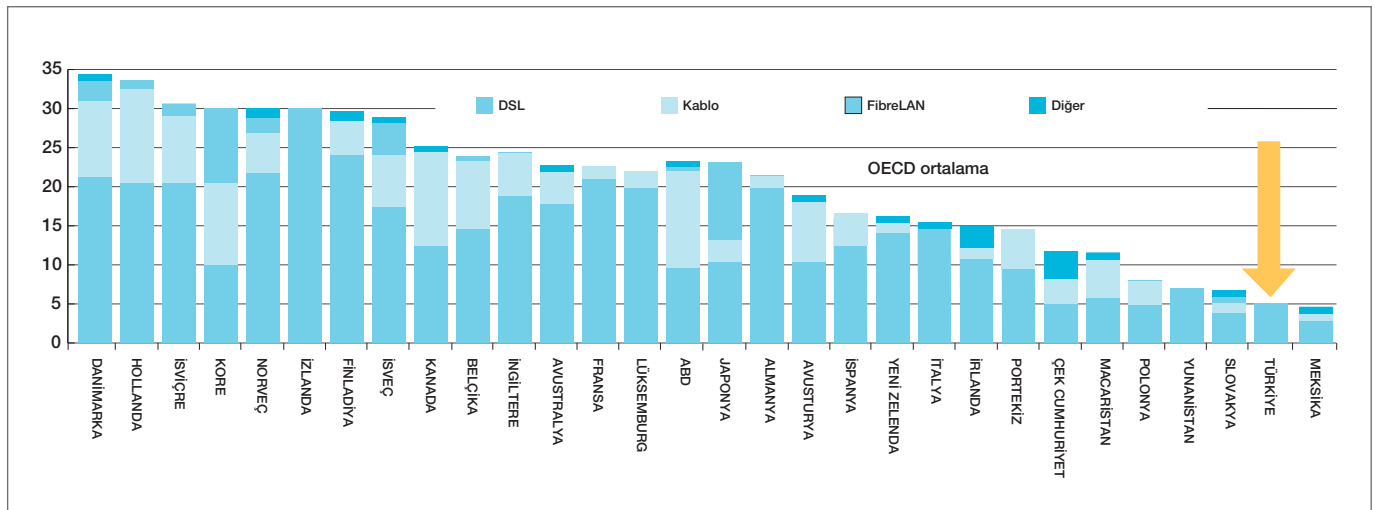
Ülkelerin Bilgi Toplumuna Hazır Olma Durumu (Networked Readiness)								
2004-2005			2005-2006			2006-2007		
Sıra	Ülke	Puan	Sıra	Ülke	Puan	Sıra	Ülke	Puan
1	Singapur	1,73	1	ABD	2,02	1	Danimarka	5,71
2	İzlanda	1,66	2	Singapur	1,89	2	İsveç	5,66
3	Finlandiya	1,62	3	Danimarka	1,80	3	Singapur	5,60
4	Danimarka	1,60	4	İzlanda	1,78	4	Finlandiya	5,59
5	ABD	1,58	5	Finlandiya	1,72	5	İsviçre	5,58
6	İsveç	1,53	6	Kanada	1,54	6	Hollanda	5,54
7	Honk Kong	1,39	7	Tayvan	1,51	7	ABD	5,54
8	Japonya	1,35	8	İsveç	1,49	8	İzlanda	5,50
9	İsviçre	1,30	9	İsviçre	1,48	9	İngiltere	5,45
10	Kanada	1,27	10	İngiltere	1,44	10	Norveç	5,42
...
52	TÜRKİYE	-0,14	48	TÜRKİYE	-0,00	52	TÜRKİYE	3,86
Toplam 104 ülke			Toplam 115 ülke			Toplam 122 ülke		

Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu

(Not: Ülke puanlamalarındaki farklılık puanlama endekslerindeki değişiklikten kaynaklanmaktadır.)

Danimarka'nın 1. olduğu OECD ülkelerindeki genişbant penetrasyonuna baktığımızda Türkiye Meksika'nın ardından sondan 2. durumdadır.

OECD Ülkelerindeki Genişbant Penetrasyonu (%) 2007



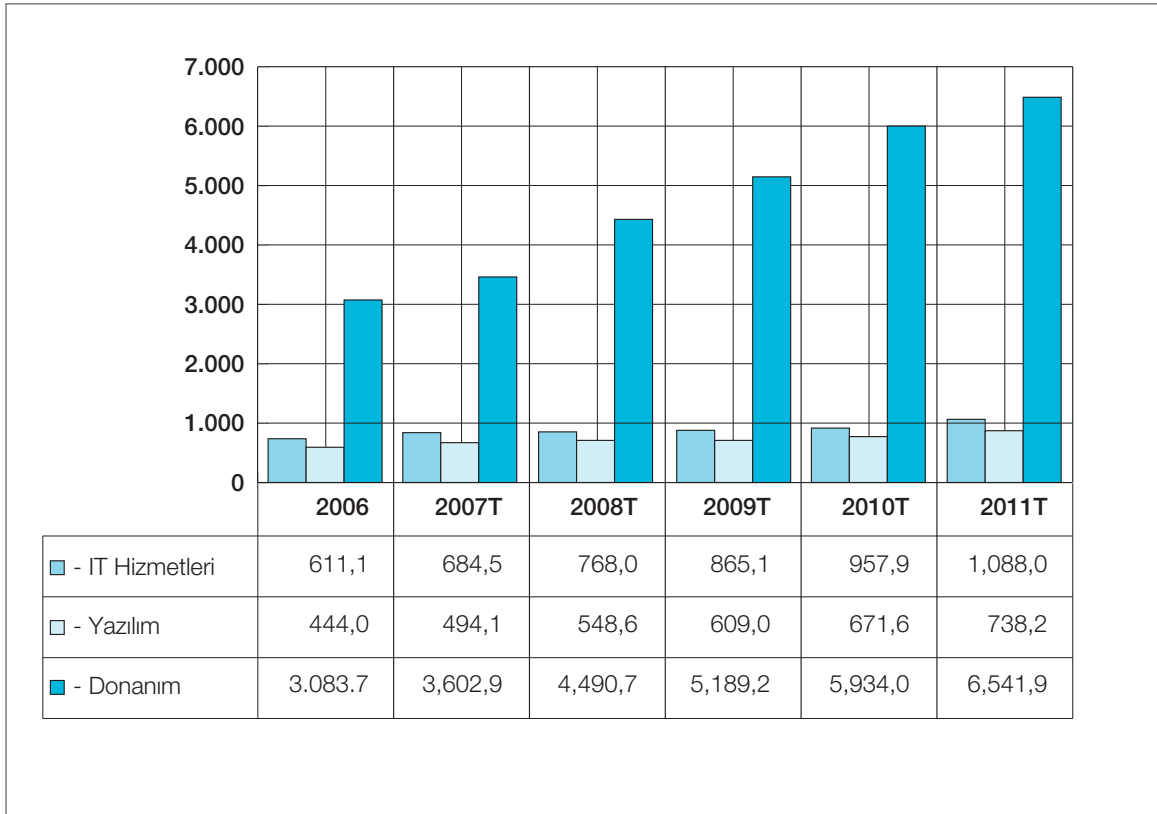
Kaynak: OECD 2007

2.2 BT Sektörü Alt Segmentleri

Türkiye BT sektörü temelde donanım, yazılım ve BT hizmetleri olmak üzere üç ana gruba ayrılmaktadır. 2006-2011 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 4.14 milyar USD'lik iş hacmine ulaştığı görülmektedir. 2007 yılında ise sektörün 4.78 milyar USD'ye ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu verilerden yola çıkarak, Türkiye BT sektörünün yaratılan gelire göre "donanım" ağırlıklı olduğu ve donanım alt sektörünün 2007 yılında BT sektöründe elde edilen gelirler içindeki payının %75.4 olarak gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Yazılım ve BT Hizmetleri alt sektörlerinin 2007 yılında toplam pazardan aldığı payların sırasıyla %10.3, % 14.3 seviyesinde olacağı hesaplanmaktadır.

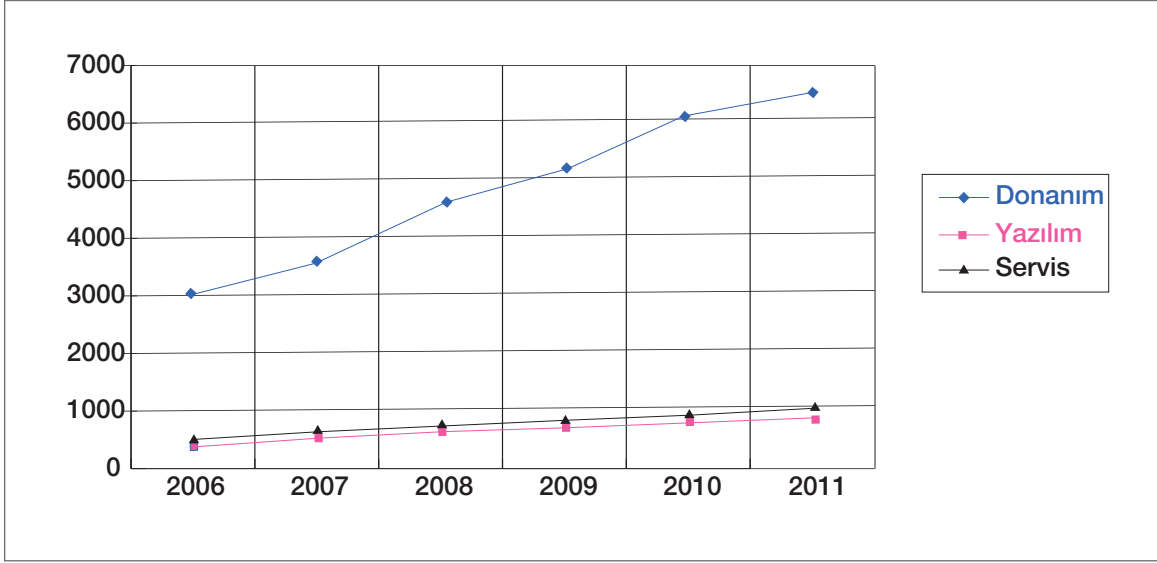
BT Sektörü Harcamaları, 2006-2011 (mn US\$)



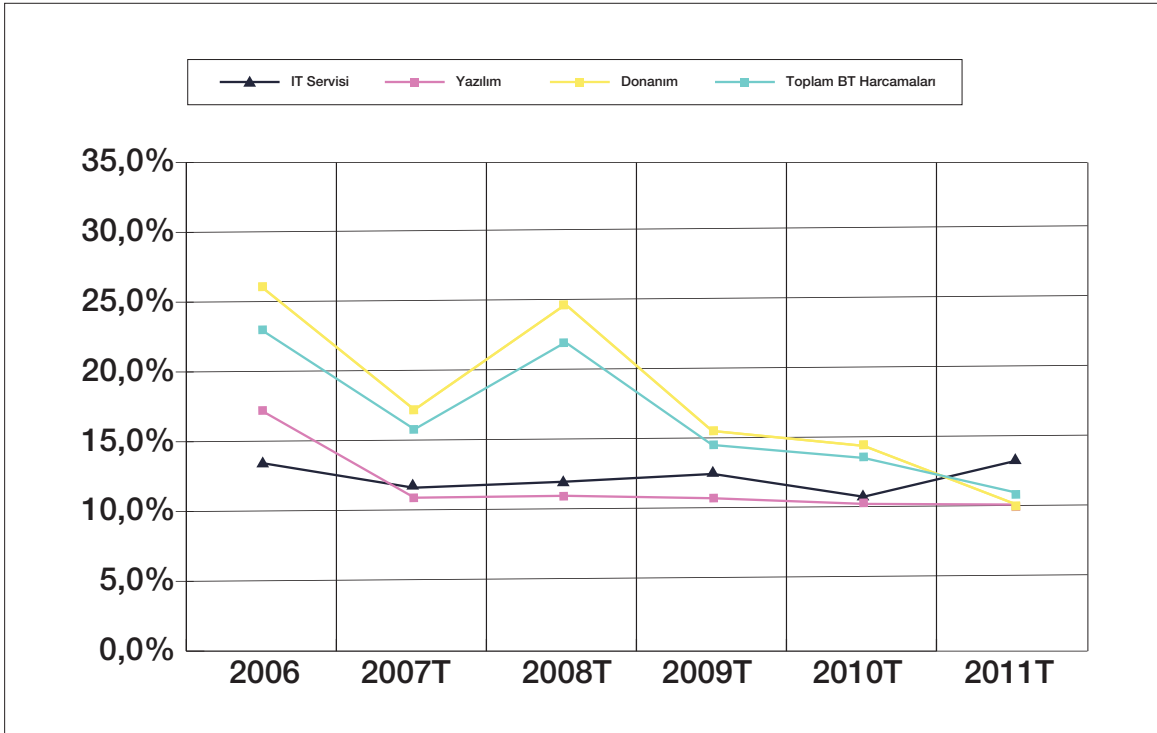
Kaynak: IDC 2007

Türkiye Bilişim Sektörü 2006-2011 (Milyon ABD Doları)						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Donanım	3.083,7	3.602,9	4.490,7	5.189,2	5.934,0	6.541,9
Yazılım	444,0	494,1	548,6	609,0	671,6	738,2
Servis	611,1	684,5	768,0	865,1	957,9	1.088,0
Toplam BT	4.138,8	4.781,5	5.807,3	6.663,3	7.563,5	8.368,1
Büyüme (%)		16%	21%	15%	14%	11%

Kaynak: IDC 2007

Türkiye Bilişim Sektörü 2006-2011 (Milyon A.B.D Doları)

Türkiye BT sektöründe 2006 – 2011 arası dönemde CAGR %15 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 (2006 - 2011)

Kaynak: IDC 2007

Ürün grubuna göre Türkiye Bilişim Teknolojileri (BT) Pazar değeri (mn US\$) 2006 - 2011

Ürün Grubu	2006		2007		2008		2009		2010		2011		Yıllık Bileşik Büyüme Oranı (%)
	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	
Donanım Sistemler													
Üst Seviye Sunucular	10.9	0.3	12.2	0.3	13.1	0.2	7.6	0.1	9.6	0.1	8.2	0.1	-5.5
Orta Seviye Sunucular	42.7	1.0	54.5	1.1	61.1	1.1	73.2	1.1	79.0	1.0	81.2	1.0	13.7
Giriş Seviyesi Sunucular	109.1	2.6	103.2	2.2	126.9	2.2	141.0	2.1	159.6	2.1	185.6	2.2	11.2
Kişisel Bilgisayarlar	2001.9	48.4	2362.8	49.4	3039.6	52.3	3590.6	53.9	4123.8	54.5	4620.3	55.2	18.2
Geleneksel İş İstasyonları	0.9	0.0	0.4	0.0	0.5	0.0	0.3	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	-35.6
Toplam Sistemler	2165.5	52.3	2533.1	53.0	3241.2	55.8	3812.7	57.2	4372.2	57.8	4895.4	58.5	17.7
Veri Depolama Aygıtları	64.8	1.6	76.5	1.6	86.8	1.5	100.0	1.5	109.4	1.4	117.6	1.4	12.7
Çevre Birimleri	620.7	15.0	723.1	15.1	847.6	14.6	921.1	13.8	1049.0	13.9	1115.0	13.3	12.4
Ağ Donanımı	232.7	5.6	270.2	5.7	315.1	5.4	355.4	5.3	403.4	5.3	413.9	4.9	12.2
Toplam Donanım	3083.7	74.5	3602.9	75.4	4490.7	77.3	5189.2	77.9	5934.0	78.5	6541.9	78.2	16.2
Toplam BT Hizmetleri	611.1	14.8	684.5	14.3	768.0	13.2	865.1	13.0	957.9	12.7	1088.0	13.0	12.2
Toplam Paketlenmiş Yazılımlar	444.0	10.7	494.1	10.3	548.6	9.4	609.0	9.1	671.6	8.9	738.2	8.8	10.7
Toplam BT Pazarı	4,138.80	100.0	4,781.5	100.0	5,807.3	100.0	6,663.3	100.0	7,563.5	100.0	8,368.1	100.0	15.1

Kaynak: IDC 2007

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 %26 artış göstermiştir. 2007 yılında ise %17 artış göstermesi beklenmektedir. BT Sektörü Donanım alt grubu pazar büyüklüğünün 2006 yılında 3.083,7 milyon USD seviyesine ulaştığı hesaplanırken bu büyüklüğün 2007 yılında 3.602,9 milyon 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. 2007 yılında Sistemler BT pazarının %53’ünü, bu grubun en büyük alt birimi ise toplam pazarın Kişisel Bilgisayarlar ise BT pazarının %49.4’ünü oluşturmaktadır. 2007 yılında Veri Depolama Aygıtları, Çevre Birimleri ve Ağ Donanımı alt segmentlerinin toplam BT pazarından aldıkları pay sırasıyla %1.6, %15.1 ve %5.7 olarak gerçekleştirileceği tahmin edilmektedir. Türkiye BT donanım sektöründe 2006 – 2011 arası dönemde CAGR %16,2 seviyesinde büyüme gerçekleştirileceği tahmin edilmektedir.

Donanım Dağılımı (milyon \$)	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Sunucu	162,7	169,9	201,1	221,8	248,2	275
Masaüstü ve Dizüstü	2.002,80	2.363,20	3.040,10	3.590,90	4.124,00	4.620,40
Yedekleme	64,8	76,5	86,8	100	109,4	117,6
Çevre Birimleri	620,7	723,1	847,6	921,1	1.049,00	1.115,00
İletişim Ağı Ürünleri	232,7	270,2	315,1	355,4	403,4	413,9
Donanım Toplamı	3.083,70	3.602,90	4.490,70	5.189,20	5.934,00	6.541,90
Büyüme		17%	25%	16%	14%	10%

Donanım Dağılımı (%)	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Sunucu	5,28%	4,72%	4,48%	4,27%	4,18%	4,20%
Masaüstü ve Dizüstü	64,95%	65,59%	67,70%	69,20%	69,50%	70,63%
Yedekleme	2,10%	2,12%	1,93%	1,93%	1,84%	1,80%
Çevre Birimleri	20,13%	20,07%	18,87%	17,75%	17,68%	17,04%
İletişim Ağı Ürünleri	7,55%	7,50%	7,02%	6,85%	6,80%	6,33%

**2.2.1.1 Kişisel Bilgisayar Pazarı:**

Masaüstü PC ürünleri (Desktop PC), taşınabilir PC ürünleri ("Dizüstü PC", "Notebook") ve sunucu ("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 ancak taşınabilir bilgisayar satışlarındaki büyümenin son yıllarda daha fazla gerçekleştiği gözlenmektedir. Bu ürünlerin toplam PC pazarından aldıkları pay 2004 yılında %74,7, 2005 ve 2006 yıllarında %62,8, 2007 yılında ise %53,7 olmuştur.

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 olmuştur. 2004 yılında taşınabilir PC ürünleri satışlarının toplam pazardan aldığı pay %23,30, 2005 yılında %35,54, 2006 yılında %35,74, 2007 yılında ise %44,94 olmuştur.

2004 yılında %74,7 olan Masaüstü PC ürünlerinin payı 2007 yılında %53,7'ye gerilerken taşınabilir PC ürünlerinin 2004 yılında %23,30 olan payı 2007 yılında %44,94'e yükselmiştir.

Türkiye PC Pazarı tahminleri, Biçim ve Adet Bazında, 2004-2007										Büyüme		
Biçim	2004	(%)	2005	(%)	2006	(%)	2007T	(%)	CAGR(%)	2005	2006	2007T
Masaüstü	710.064	74.71	1.007.330	62.77	1.331.144	62.83	1.392.736	53.71	25.18	41.86%	32.15%	4.63%
Dizüstü	221.490	23.30	570.366	35.54	757.173	35.74	1.165.104	44.94	73.91	157.51%	32.75%	53.88%
Sunucu	18.867	1.99	27.136	1.69	30.221	1.43	35.000	1.35	22.87	43.83%	11.37%	15.81%
Toplam	950.421	100,0	1.604.832	100,0	2.118.538	100,0	2.592.840	100,0	39.73	68.9%	32.0%	22.4%

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye Toplam PC Pazarının Gelişimi, 2002-2007 (Adet bazında)												
Biçim	2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Uluslararası	199.449	46.8	292.843	43.5	360.802	38.0	719.090	44.8	871.692	41.1	1.278.844	49.3
Yerel	227.065	53.2	380.252	56.5	589.619	62.0	885.742	55.2	1.246.846	58.9	1.313.996	50.7
Toplam	426.514	100,0	673.095	100,0	950.421	100,0	1.604.932	100,0	2.118.538	100,0	2.592.840	100,0

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye Masaüstü PC Pazarının Gelişimi, 2002-2007 (Adet bazında)												
Biçim	2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Uluslararası	115.511	33.5	149.272	30.1	154.552	21.8	234.351	23.3	235.941	17.7	296.635	21.3
Yerel	229.263	66.5	346.412	69.9	555.512	78.2	772.979	76.7	1.095.203	82.3	1.096.101	78.7
Toplam	344.774	100,0	495.684	100,0	710.064	100,0	1.007.330	100,0	1.331.144	100,0	1.392.736	100,0

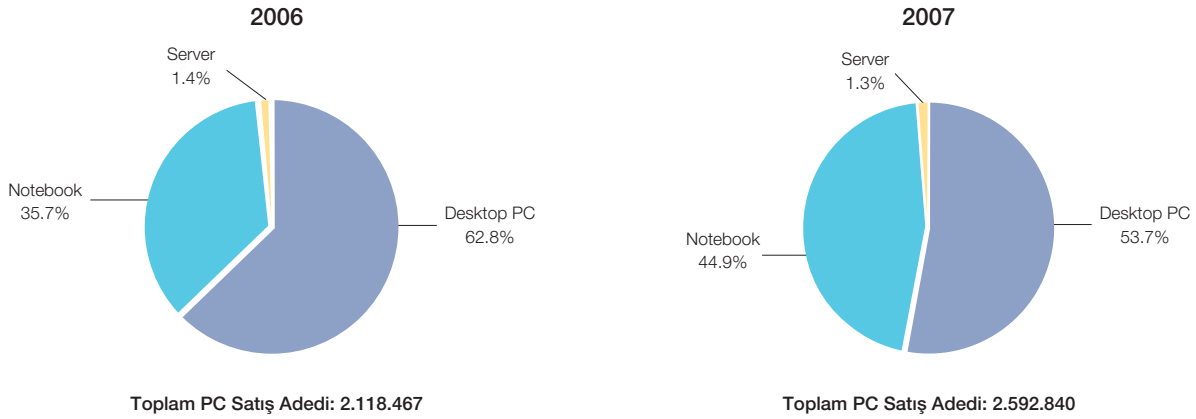
Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye Dizüstü PC Pazarının Gelişimi, 2002-2007 (Adet bazında)												
Biçim	2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Uluslararası	64.362	93.5	124.512	90.1	190.687	86.1	463.152	81.2	609.707	80.5	951.873	81.7
Yerel	4.495	6.5	13.617	9.9	30.803	13.9	107.214	18.8	147.467	19.5	213.232	18.3
Toplam	68.857	100,0	138.129	100,0	221.490	100,0	570.366	100,0	757.173	100,0	1.165.104	100,0

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye Sunucu Pazarının Gelişimi, 2002-2007 (Adet bazında)												
Biçim	2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%	Adet	%
Uluslararası	11.201	86.9	12.295	79.5	15.563	82.5	21.587	79.6	26.044	86.2	30.336	86.7
Yerel	1.682	13.1	3.172	20.5	3.304	17.5	5.549	20.4	4.177	13.8	4.664	13.3
Toplam	12.883	100,0	15.467	100,0	18.867	100,0	27.136	100,0	30.221	100,0	35.000	100,0

Kaynak: IDC 2007, İndeks Bilgisayar

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. Kişisel Bilgisayarların toplam BT pazarı içindeki payı 2006 yılında %48,4 iken bu oranın 2011 yılında %55,2'ye çıkacağı beklenmektedir. Kişisel Bilgisayarların toplam donanım içindeki payı 2006 yılında %64,9 iken 2011 yılında %70,6'ya ulaşacağı, toplam tutarın 4.620,3 milyon USD olacağı tahmin edilmektedir.

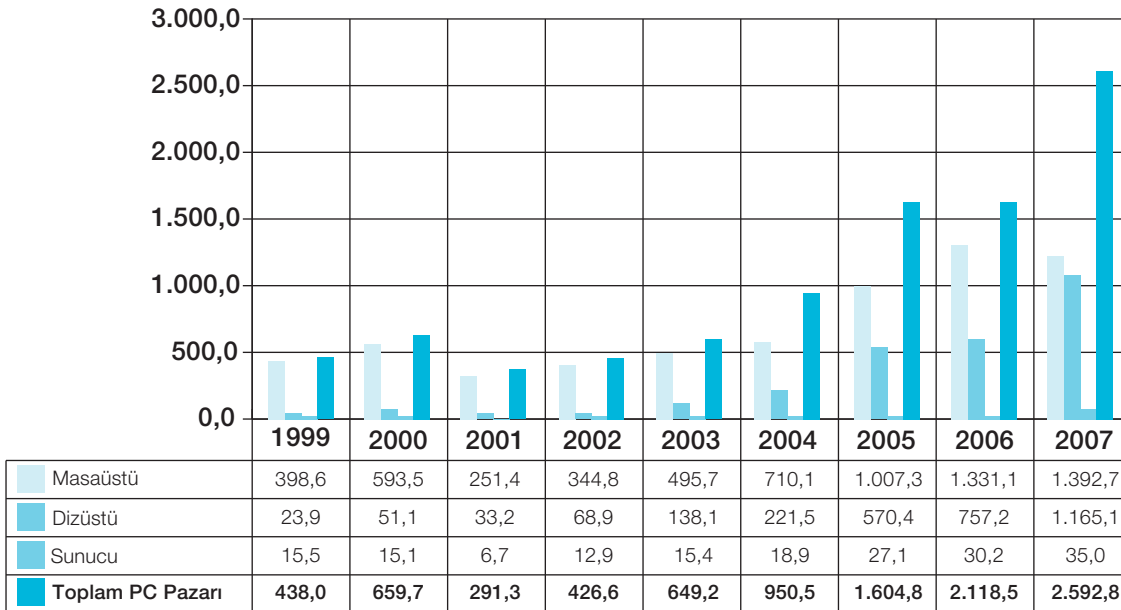
Ana Formlar İtibarı ile Türkiye PC Pazarı (adet) 2006-2007



Kaynak: IDC 2007, İndeks Bilgisayar

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 büyümeye göstererek 2005 yılında 2.48 milyar USD büyüklüğe ulaşmıştır. 2006 yılı sonunda 3.1 milyar USD'ye ulaşan donanım harcamalarının 2007 yılı sonunda 3.6 milyar USD seviyesine ulaşacağı tahmin edilmektedir. Donanım sektöründe 2006-2011 yılları arasında yıllık bileşik %16 oranında büyüyeceği tahmin edilmektedir.

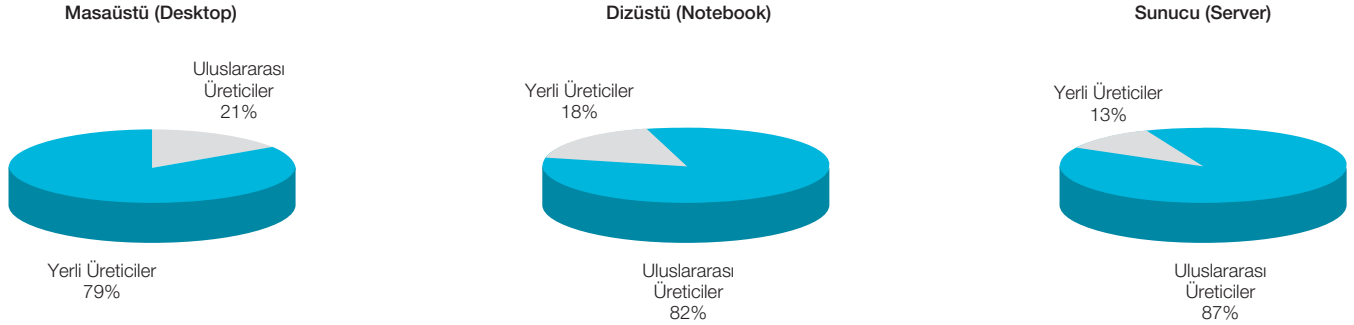
Ana Formlar İtibarı ile Türkiye PC Pazarı 1999 - 2007 (,000 adet)



Kaynak: IDC 2007, İndeks Bilgisayar

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.

Tedarikçilerin Dağılımına Göre Türkiye PC Marketi, 2007



Kaynak: IDC, İndeks Bilgisayar

Türkiye PC Pazarı, Biçim, Marka Tipi ve Adet Bazında, 2007

Biçim	Uluslararası		Yerel		Toplam	
	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet	(%)
Masaüstü	296.635	23,2	1.096.101	83,4	1.392.736	53,7
Dizüstü	951.873	74,4	213.232	16,2	1.165.104	44,9
Sunucu	30.336	2,4	4.664	0,4	35.000	1,3
Toplam	1.278.844	100,0	1.313.996	100,0	2.592.840	100,0

Türkiye PC Pazarı, Biçim, Marka Tipi ve Adet Bazında, 2006-2007

Biçim	2006		2007		Büyüme (%)
	Adet	(%)	Adet	(%)	Adet
Masaüstü	1.331.144	62,8	1.392.736	53,7	4,6%
Dizüstü	757.173	35,7	1.165.104	44,9	53,9%
Sunucu	30.221	1,4	35.000	1,3	15,8%
Toplam	2.118.538	100,0	2.592.840	100,0	22,4%

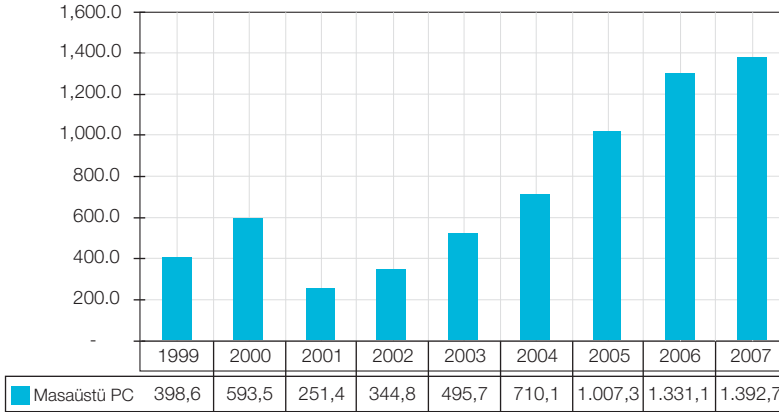
Kaynak: IDC, İndeks Bilgisayar

2.2.1.1.1 Masaüstü Bilgisayar ("Desktop PC") Ürünleri

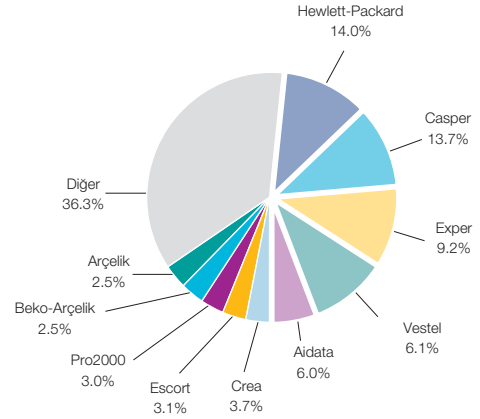
Masaüstü PC ürünleri, adetsel ve satış hacmi bakımından donanım alt grubu içerisinde en büyük ürün kategorisini teşkil etmektedir. Toplam Masaüstü PC satışları 2000 yılında tarihi en yüksek seviyesi olan 594 binden ekonomik krizin yaşandığı 2001 yılında 251 bin adete kadar gerilemiştir. Bu segmentteki 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 milyon adet seviyesine, 2006 yılında ise %32 yükselerek 1.33 milyon adet seviyesine yükselmiştir. Bu rakamın 2007 yılında sektörde artan hareketliliğin devam etmesiyle 1.39 milyon adede ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Masaüstü PC pazarı yerli üreticilerin pazarın hakimi 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, 2007



Kaynak: IDC



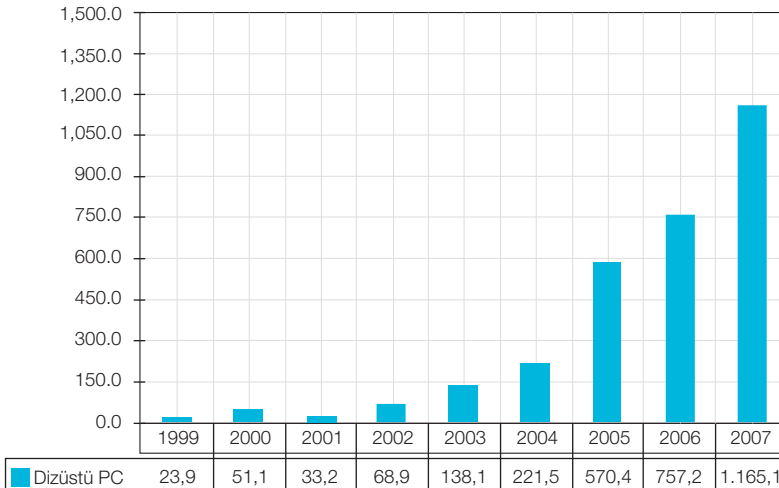
2.2.1.1.2 Dizüstü Bilgisayar ("Notebook") Ürünleri

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 750 - 800 - 1000 USD seviyesine çekilen Notebook fiyatları ofislerde dizüstü PC notebook kullanımlarının yaygınlaşması ev kullanıcılarının da bu ürünleri satın alma yeteneğinin artmasına neden olmuştur.

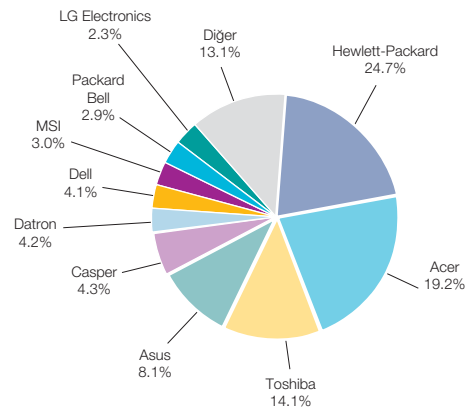
1998 yılında adet bazında notebook satışlarının toplam PC satışları içindeki payı %5 seviyesindeyken bu oran 2004 yılında %23.3'e, 2005 yılında %35.5'e, 2006 yılında %35.7'ye yükselmiştir. Bu rakamın 2007 yılı sonunda da %44,9 seviyesinde gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Öte yandan 2004 yılında 221 bin adet olan toplam notebook satışları 2005 yılında %158 gibi rekor bir seviyede artarak 570 bin adet seviyesine ulaşmıştır. 2006 yılında bu satış rakamının bir önceki yıla göre pazarda bu ürün üzerinde artan ilginin olumlu katkısıyla %33 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 %53,8 seviyesinde artarak 1,165 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 2 milyon adede yaklaşacağı tahmin edilmektedir.

Dizüstü PC pazarı, PC Desktop pazarı ile karşılaştırıldığında daha az parçalanmış bir yapı ile daha çok uluslararası markaların egemenliğindedir. IDC'nin 2007 yıl verilerine göre notebook pazarının önde gelen büyük markaları olan Hewlett Packard, Acer, Toshiba, Asus ve Dell pazarın adet bazında %70.2'sini 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 %10 seviyesindeki pazar payı, 2004 yılında %14 seviyesine, 2005 yılında %18.8 seviyesine 2006 yılında ise %19.5 seviyesine yükselmiştir. 2007 yılında ise %18 seviyesinde olduğu tahmin edilmektedir.

Dizüstü PC Satışları ('000 adet) ve Satışların Satıcılar Bazında Dağılımı, 2007



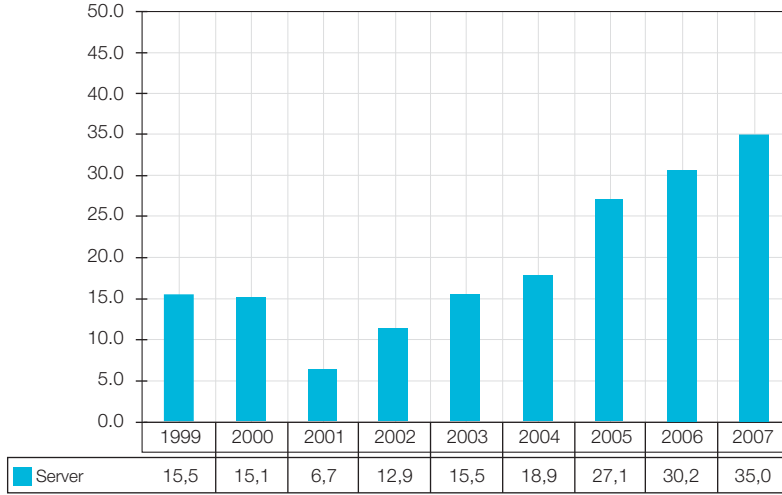
Kaynak: IDC



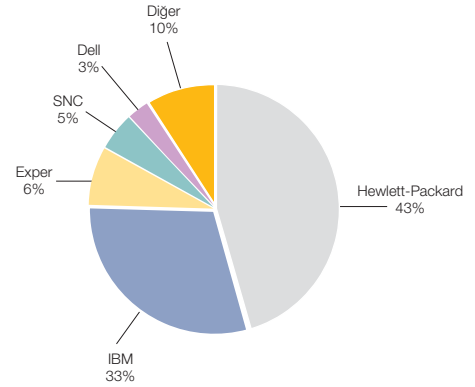
2.2.1.1.3 Sunucu ("Server") Ürünleri

Daha çok kurumsal kullanıcılara hitap eden ve masaüstü ürünler ile diz üstü ürünlere göre birim fiyatı yüksek olan 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 Sunucu satışları, 2005 yılında bir önceki yıla göre %44 artarak 27.1 bin adet seviyesine, 2006 yılında %11 artarak 30.2 bin seviyesine ulaşmıştır. 2007 yılında ise %15,8 artarak 35 bin seviyesine ulaştığı tahmin edilmektedir. 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, 2007



Kaynak: IDC



Kişisel Bilgisayar Satışlarını Tetikleyen Etkenler:

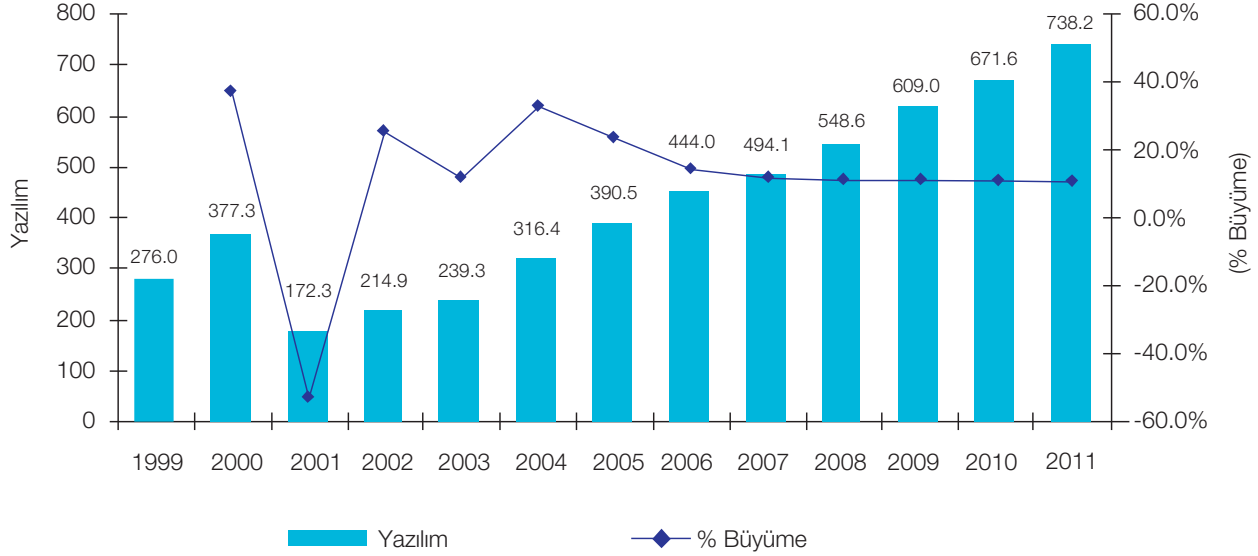
- Finansman ve kredi imkanlarındaki artış:** Finansman ve kredi imkanlarındaki artışın ev ve küçük işletme pazarlarının büyümesinin devam etmesinde önemli bir katkı sağlamaktadır.
- Diz üstü PC Talebindeki artış:** Dizüstü bilgisayar pazarı, uluslararası üreticiler ve pazara yeni giren markasız ithal ürünler arasında rekabet yaratmaktadır.
- Eğitim Sektörü:** Okulların bilgisayarlaştırılması amacıyla süregelen ihale ve projeler ile eğitim sektörü ana talep yaratan kaynaklardan birisidir.
- 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 biridir.

2.2.2 Yazılım Ürünleri Pazarı

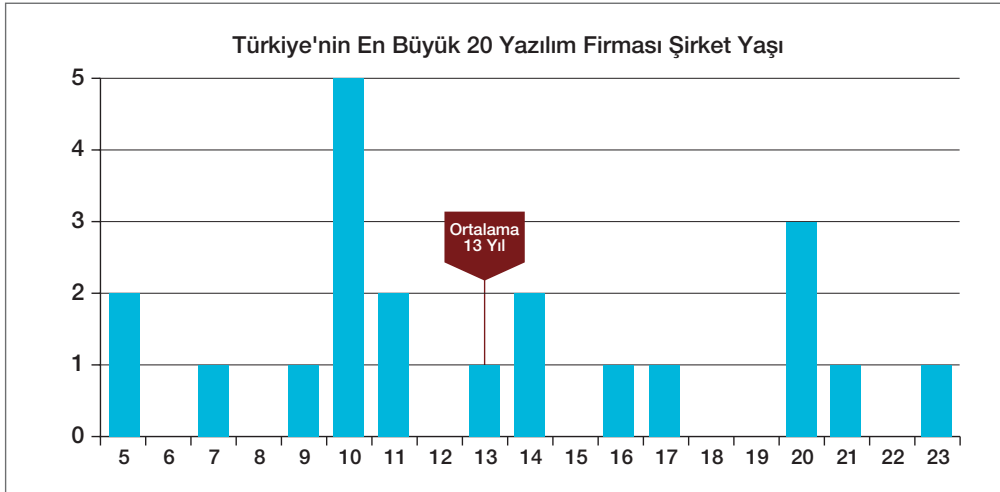
Yazılım alt grubunun büyüklüğü 1999 yılında 276 milyon USD'den 2000 yılında 377.3 milyon USD'ye yükselmiştir. Ancak 2001 krizinde, donanım sektöründe olduğu gibi, yazılım sektörü yaklaşık %54 oranında daralma ile 172.3 milyon USD'ye gerilemiştir. Yazılım pazar büyüklüğü 2006 yılında %14 artarak 444 milyon USD'ye yükselmiştir. 2007 yılı için ise yaklaşık %11 büyüme oranı 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. Şirketimizin tahminlerine göre Türkiye'de yazılımların %75'lik bir kısmı korsan yollardan kullanılırken, Amerika'da bu oran %35 dolaylarındadır.

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 kullanılmaktadır.

BT Sektörü Yazılım Harcamaları Büyüme Rakamları ve Büyüme Hedefleri, 1999-2011 (M USD,%)


Kaynak: IDC 2007



Kaynak: DPT 2007, Bilgi ve İletişim Teknolojileri Özel İhtisas Komisyonu

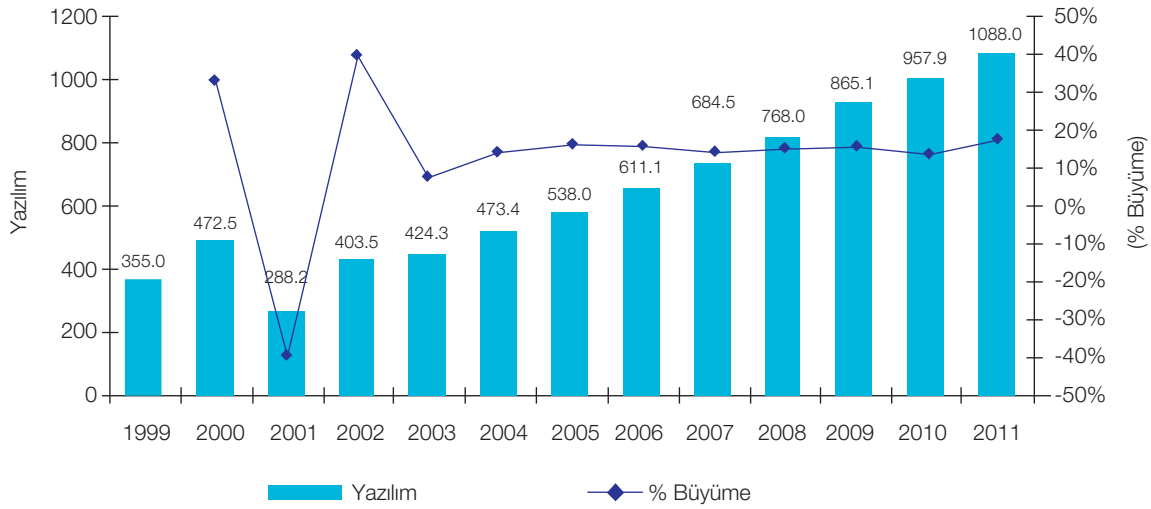
Türkiye'nin en büyük 20 yazılım firması şirket yaşına baktığımızda ortalama 13 yıl olduğunu görmekteyiz. Yazılım sektöründe ithal ürünler en önemli paya sahipken, Türkiye kökenli yazılımlarda da artış gözlenmektedir. Devletin bazı projelerinde yerli yazılımların kullanılmasını zorunlu tutmasından dolayı, 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.

Yazılım şirketlerinin bir bölümü hazır paket çözümleri sunarken özellikle sektördeki yerli firmalar belirli ihtiyaçlara uygun yazılım çözümlerini müşterilere sunmaktadır. Microsoft, uygulama yazılımlarında IBM ise sistem yazılımlarında lider konumdadır. Yazılım alt grubunda belli başlı diğer şirketler SAP, 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 etkilenmiştir. 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. 2005 yılında BT Hizmetlerinin toplam pazardan aldığı pay %16 seviyesine, %13.6 seviyesinde büyüdüğü 2006 yılında %14.8 seviyesine gerilemiştir. 2007 yılında ise %12 büyüme beklenmekte ve toplam BT içindeki payının da %14.3'e düşeceği beklenmektedir. Ancak bu payın, önümüzdeki dönemde işletmelerde mevcut sistemlerin üzerine daha yeni teknoloji sistemlerin entegrasyonu sırasında doğacak ihtiyaçlar ve büyük şirketlerin -özellikle bankaların- BT operasyonlarını dışarıdan tedarik etmeleri ve ile artması beklenmektedir.

BT Sektörü BT Hizmetleri Büyüme Rakamları ve Büyüme Hedefleri, 1999-2011 (M USD,%)



Kaynak: IDC 2007

2.3 Türk BT Sektörünün Büyümesi

Türk 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. Ekonomik istikrar, Bilişim Teknoloji yatırımları üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Ekonomik istikrar:

- 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 sektörlerindeki artan faaliyetler, perakende, toptancı, profesyonel hizmetler ve kişisel hizmetler sektörlerinde, Bilişim Teknolojileri yatırımlarını teşvik etmektedir.

Avrupa Birliği-27 ve Diğer AB Ülkeleri ile Gelişen Ticaret: Türkiye ithalatının 2005 yılında %45, 2006 yılında %43, 2007 yılında ise %40'lık kesimi Avrupa Birliği (AB) 27 ülkelerinden elde edilmiştir. Diğer Avrupa ülkeleri de dahil edildiğinde ithalatın 2005 yılında %63, 2006 yılında %61, 2007 yılında %60'lık kesimi AB ülkelerinden yapılmıştır. Toplam ihracatın 2005, 2006 ve 2007 yıllarında %56'lık kesimi Avrupa Birliği -27 (AB), ülkelere yapılmıştır. Diğer Avrupa ülkeleri dahil edildiğinde 2005 yılında %64, 2006 yılında %65 ve 2007 yılında %66'lık kesimi AB ülkelerine yapılmıştır. Ayrıca ilk defa 2007 yılında ihracat %25'lik büyüme ile 100 milyar USD'yi aşmış ve toplam ihracat rakamı 107.2 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde ithalat rakamı da %22 artarak 170 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. İthalatın ihracatı karşılama oranı da %63 olmuştur. 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 - 3 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 ufkunu genişletmiştir. Türkiye yakaladığı ekonomik ve siyasi istikrar ortamı sayesinde ciddi miktarda yurtdışı kaynak kullanmıştır. Türkiye'ye giren doğrudan yabancı sermaye yatırım tutarı 2003 yılında 1.8 milyar dolar, 2004 yılında 2.8 milyar dolar, 2005 yılında 10 milyar dolar, 2006 yılında 19.9 milyar dolar ve 2007 yılında 22 milyar dolar olmuştur.

Artan uluslararası ortaklıklar, üretim ve hizmet sektörlerindeki ortak girişimler bu sektörlerdeki Bilişim Teknolojileri (BT) yatırımlarını kuşkusuz artıracaktır.

Özelleştirme: Son 3 yılda özelleştirme gelirlerinde büyük artış görülmektedir. Özelleştirme idaresinin verilerine göre özelleştirme rakamları 2003 yılında 187 milyon USD, 2004 yılında 1.3 milyar USD, 2005 yılında 8.2 milyar USD, 2006 yılında ise 4.3 milyar USD 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 yılında ise 4.259 milyon USD özelleştirme geliri elde edilmiş olup bu tutarın 1.839 milyon USD'lik kısmını Halk Bankasının %24,98'lik kısmının halka arzı ile gerçekleştirmiştir. Mersin Limanı 755 milyon USD'ye, Karayollarının İstanbul Levent arsası 800 milyon USD'ye, 1. ve 2. bölge araç muayene istasyonları da toplam 613.5 milyon USD'ye özelleştirilmiştir.

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.

- BRSA, detaylı bir yol haritasına bağlanmış BASEL-II sermayesi, koşulları ve çerçevesinin gerçekleştirilmesine Ocak 2008 ve ileri adımlara ise Ocak 2009 tarihinde başlanacağını duyurmuştur.
- Türk Bankaları'ndaki Bilişim Teknolojileri Yönetimi, mevcut Bilişim Teknolojileri (BT) altyapılarını kökten değiştirmek yerine verimli kullanabilme ve rekabetin oluşturduğu ihtiyaçlara cevap verebilmek için sırayla değiştirmektedirler.
- Aşağıda belirtilen çözümler, bankacılık sektöründeki Bilişim Teknolojilerine olan yatırım ve harcamaların artmasına yol açmaktadır.
 - 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 konular 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 bağılı 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.



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.

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 girişimci bazı engellerle karşı karşıya kalmaktadırlar. 16 veri iletişim servis sağlayıcısı lisans almıştır. Buna rağmen; pratikte, Türk Telekom pazarın tüm kontrolünü kendi elinde tutmaktadır. 2006 yılı rakamları ile sabit telefon sahiplik oranı % 25,8, mobil telefon sahiplik oranı da %72 olmuştur. Sabit ve mobil telefonlara uygulanan iletişim vergileri son derece yüksek kalmaktadır.

- Türk Telekom'un özelleştirilmesi; faturalandırma, Müşteri İlişkileri Yönetimi uygulamaları ve iletişim altyapısında geliştirmeler gibi yatırımlarını artırmaktadır.
- Yeni telekomünikasyon şirketlerinin açılımı, altyapı yatırımlarıyla sonuçlanacaktır.
- GSM şirketleri arasındaki rekabet artmaktadır. 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 arttırmaktadır. Son yıllarda Türkiyede zincir mağazalar zincirine Media Markt , Dixons, Darty, Electro World'de katılmıştır. Uluslararası oyuncuların gelmesi ile sektör daha fazla büyüyecektir.

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. 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.

Bilgi toplumu stratejisi (2006-2010) yılı raporuna göre; bilgi toplumuna yönelik tüm bu girişimlerde ele alınan öncelikli alanlar ve aşılması gereken engeller genellikle aşağıdaki hususlarda yoğunlaşmaktadır:

- Sürdürülebilir büyüme ve rekabetçiliğin artırılması,
- Yaşam kalitesinin artırılması,
- Sayısal uçurumun önlenmesi,
- İnsan kaynağı yetkinliklerinin ve istihdamın artırılması,
- Kamu hizmetlerinin çoklu platformlardan, vatandaş odaklı ve etkin sunulması,
- e-ticaretin yaygınlaştırılması,
- Bilgi toplumu uygulamalarında standardizasyon ve güvenliğin sağlanması,
- Pazara uyumlu Ar-Ge ve yenilikçiliğin geliştirilerek değer yaratılması,
- Genişbant iletişim altyapılarının yaygınlaştırılması,
- İçeriğin ve bilgi toplumu uygulamalarının zenginleştirilmesi,
- Teknolojilerin yakınsama potansiyelinden faydalanılması,
- Bilgi toplumunun gelişiminde medya kanallarından faydalanılması,

Türkiye'nin Stratejik Öncelikleri

Bilgi toplumu stratejisi (2006-2010) yılı raporuna Türkiye'nin Stratejik öncelikleri 7 temel üzerine kuruludur. Bunlar,

1- Sosyal Dönüşüm; "Herkes için bilgi ve iletişim teknolojileri fırsatı". Vatandaşların gündelik ve iş yaşamlarında bilgi ve iletişim teknolojilerini etkin kullanımı ile ekonomik ve sosyal fayda artırılabilecektir.

2- Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin İş Dünyasına Nüfuzu; “İşletmelere bilgi ve iletişim teknolojileri yoluyla rekabet avantajı” Bir yandan, KOBİ’lerin bilgisayar sahipliği ve İnternet erişimi artırılarak e-ticaret yapmaya teşvik edilmeleri, diğer yandan stratejik önem taşıyan sektör ve bölgelere ilişkin bilgi ve iletişim teknolojileri ihtiyacının belirlenerek bu ihtiyacı karşılamak üzere sektöre özel verimlilik programları hayata geçirilecektir.

3- Vatandaş Odaklı Hizmet Dönüşümü; “Yüksek standartlarda kamu hizmeti sunumu”

Kamu hizmetleri, bilgi ve iletişim teknolojilerinin yardımıyla, kullanımı yoğun ve getirisi yüksek hizmetlerden başlamak üzere elektronik ortama taşınacak, aynı zamanda iş süreçleri kullanıcı ihtiyaçları doğrultusunda yeniden yapılandırılarak hizmet sunumunda etkinlik sağlanacaktır.

4- Kamu Yönetiminde Modernizasyon; “Bilgi ve iletişim teknolojileriyle desteklenen kamu yönetimi reformu”

Verimliliği ve vatandaş memnuniyetini öncelikli olarak gözeten, ülke koşullarına uygun örgüt ve süreç yapılanmalarına sahip etkin bir e-devlet oluşumu, bilgi ve iletişim teknolojileri desteğiyle hayata geçirilecektir.

5- Küresel Rekabetçi Bilgi Teknolojileri Sektörü; “Uluslararası oyuncu bilgi teknolojileri sektörü”

Bilgi teknolojileri hizmetleri alanında proje odaklı hizmetler ve kamu özel sektör işbirlikleriyle sektör yetkinliklerinin geliştirilerek dış pazarlara açılıma, yazılımda ise rekabet avantajının daha yüksek olduğu sektörel çözümlere odaklanılacaktır.

6-Rekabetçi, Yaygın ve Ucuz İletişim Altyapı ve Hizmetleri; “Toplumun her kesimine yüksek kalitede ve ucuz genişbant erişim imkanı”

İletişim altyapı ve hizmetlerinin geliştirilebilmesi ve yaygın kullanımının sağlanması için telekomünikasyon sektöründe hizmet ve altyapılarda etkin rekabet ortamı tesis edilecek, bu yolla hızlı, güvenli, sürekli ve kaliteli iletişim hizmetlerinin uygun maliyetlerle sunulmasının yanısıra yeni teknolojilere dayalı telekomünikasyon altyapılarının kurulması için uygun ortam yaratılacaktır.

7- Ar-Ge ve Yenilikçiliğin Geliştirilmesi; “Küresel pazarın taleplerine uygun yeni ürün ve hizmetler”

Dünya pazarlarında talebi giderek artan, yenilikçi ve yüksek katma değerli bir sektör olarak bilgi ve iletişim teknolojileri sektöründe Ar-Ge faaliyetlerine öncelik verilecek, bu alanda yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve üretime dönüştürülmesi desteklenecektir. Diğer taraftan, Ar-Ge ve yenilikçilik faaliyetlerinin geliştirilmesi ve etkinleştirilmesinde bilgi ve iletişim teknolojilerinden azami ölçüde faydalanılacaktır. Yukarıda sıralanan stratejik önceliklerden ilk dördü; ekonomik ve sosyal dönüşümde pay sahibi olan vatandaşlar, kamu sektörü ve iş dünyasında değişim sağlamaya, diğer stratejik öncelikler ise bu dönüşümün gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan bilgi ve iletişim teknolojileri altyapısı ve bu altyapıyı sağlayacak sektörün güçlendirilmesi ve ülkemizin rekabet gücünü artıracak, pazar taleplerine uygun yeni ürün ve hizmetlerin geliştirilmesine yöneliktir.

Aynı rapora göre 2010 yılı hedefleri aşağıdaki gibidir:

- Genç nesiller, küresel bilgi ekonomisine hazır hale getirilecektir.
- Ortaöğretimden mezun olan her öğrenci temel bilgi ve iletişim teknolojileri kullanım yetkinliklerine sahip olacaktır.
- İnternetin etkin kullanımı ile her üç kişiden birisi e-devlet, e-ticaret veya e-egitim hizmetlerinden faydalanacaktır.
- İnternet gündelik hayatın olağan parçası haline gelecektir. Kamu İnternet erişim merkezlerinde, herkese bilgi ve iletişim teknolojilerini öğrenme ve kullanma fırsatı sunulacaktır.
- Her iki kişiden biri İnternet kullanıcısı olacaktır.
- İnternet, toplumun tüm kesimleri için güvenilir bir ortam haline getirilecektir.
- Türkiye’de mikro ölçekli işletmeler hariç tüm KOBİ’lerin tamamına yakını en az bir bilgisayara sahip olacaktır.
- Bu işletmelerin yüzde 70’i genişbant İnternet erişimine sahip olacaktır.
- Yıllık toplam ticaretin yüzde 15’i e-ticaret aracılığıyla gerçekleştirilecektir.
- İşletmelerin en az yüzde 15’i kurumsal kaynak planlaması, yüzde 12’si tedarik zinciri yönetimi gibi bilgi çağının gerektirdiği modern iş uygulamalarını kullanır hale gelecektir.
- Vatandaşlar elektronik kamu hizmetlerine, 7 gün, 24 saat ve tercih ettikleri kanaldan ulaşabileceklerdir.
- 2010 yılında kamu hizmetlerinin yüzde 70’i elektronik ortamlarda sunulur hale gelecek; elektronik kamu hizmetlerinin kullanımında en az yüzde 80 vatandaş memnuniyetine ulaşılacaktır.
- 2010 yılında her üç kamu işleminden biri elektronik kanallardan yapılacaktır.
- Vatandaş ve işletmeler elektronik kamu hizmetlerine tek noktadan, e-devlet kapısı üzerinden ulaşabileceklerdir.
- Türkiye bölge ülkeleri içinde yazılım ve hizmet merkezi olarak konumlandırılacaktır.
- Bilgi teknolojileri pazarının GSYİH içindeki payı, yüzde 0,8’den OECD ortalaması olan yüzde 2’nin üzerine çıkarılacaktır.





OPERASYON

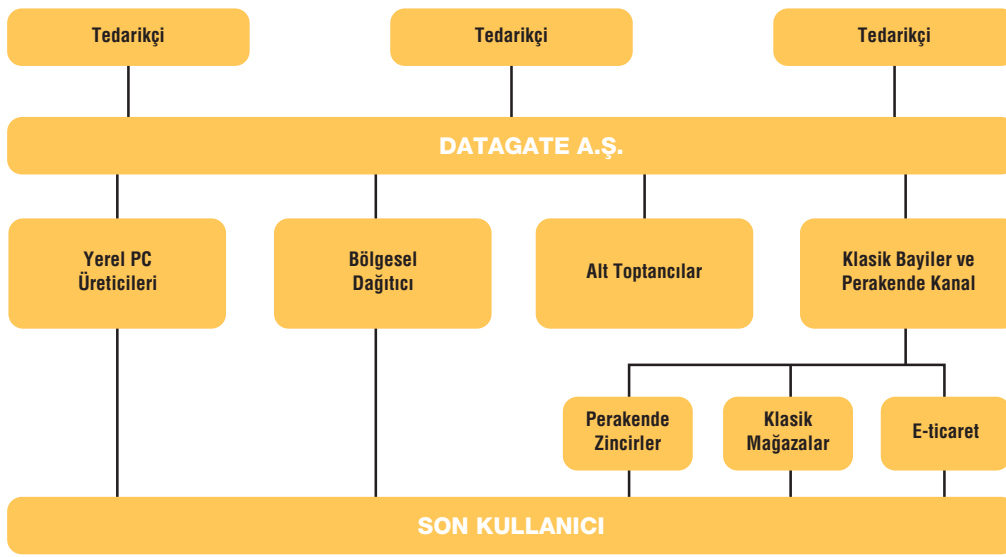


3. Operasyon

3.1. 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.



3.2. 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.

a) Türkiye'de Şubesi ya da Ofisi Olan (Türkiye'de Faaliyet Gösteren) Global Üreticiler: INTEL, SEAGATE, MSI, XEROX, SAPPHIRE) Datagate'nin dağıtımını yapmakta olduğu ürünleri sağlayan üreticilerin birçoğunun Türkiye'de kurulu şubeleri veya irtibat ofisleri mevcuttur. Türkiye'de kurulu ofisi olan şirketlerden en büyüğü Intel ve Xerox'tur.

Söz konusu global şirketler dağıtım ve tahsilât işlemlerine ek olarak çok sayıda müşteri ile doğrudan temas etmek istemedikleri için daha az sayıda olan dağıtıcılarla çalışmayı tercih etmektedirler. Bu şirketler, dağıtım şirketlerinin performanslarını yakından takip etmekte ve onların iş planlarını kontrol etmektedirler. Ayrıca şirketlerle birlikte pazarlama kampanyaları düzenleyerek dağıtıcılara destek verirler. Büyük müşterilere yaptıkları satışlarda da, genellikle bu müşterileri kendi dağıtıcılarına yönlendirirler. Üreticiler bu ofislerde bulunan elemanları vasıtası ile hem dağıtıcıları ile haftalık, aylık düzenli görüşmeler yapmakta, müşterileri birlikte ziyaret ederek onların ihtiyaçlarını tespit etmektedir. Bu personel ayrıca dağıtıcıları ile birlikte büyük ihale ve proje işlerini takip etmekte, gelişmelerle ilgili olarak genel merkez ile görüşerek özel fiyatlar almakta ve işin hızlı sonuçlanmasını sağlamaktadır. Bunların dışında tedarikçiler pazardaki müşterilere ürün ile ilgili teknik eğitimler vermekte, düzenledikleri rutin toplantılarla yeni teknolojiler hakkında pazarı bilgilendirmektedirler. Bu ofislerde bulunan personel pazarlama çalışmaları yapmakta ve işin kendi markaları lehine büyümesini desteklemektedirler.

b) Türkiye'de Şubesi ya da Ofisi Olmayan (Türkiye'de Faaliyet Göstermeyen) Global Üreticiler: (AOC, VERITECH, ALPS, LITE-ON) 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 dağıtıcılar 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.



3.3. 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:

3.3.1. 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 uluslar arası 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, 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.

3.3.2. Distribütörler ve İthalatçılar

Türkiye'de ulusal dağıtım yapan bilgisayar şirketleri kendi ürün portföyü ile rakip olmayan ürünleri, yine kendi ürün portföyünü zenginleştirmek için Datagate'den 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.

3.3.3. 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.

3.3.4. 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.

3.3.5. Perakende Kanal

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

a) Perakende Zincirler

Perakende zincirler Teknosa, Bimeks, Vatan, Gold, Media Markt , Dixons, Darty, Teknolojiks, NT, Vestel Shop, Yalçınlar, Evkur, Metro gibi aynı ad altında birden fazla mağazası olan büyük gruplardır. Bunların bir kısmının ana işlevi bilgisayardır, diğer kısım ise Metro Hipermarket gibi bilgisayar işlevi tali olan zincirlerdir.

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

3.4. 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 3100'ü aşkın bayisine, 41 çalışanı ile hizmet vermektedir. 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 irtibat bürosu ve 1995 yılında kurulan izmir irtibat bürosu "bölge müdürlükleri" olarak faaliyet göstermektedir. Ankara ve İzmir bölgelerinde bulunan personelimiz on-line olarak merkezdeki bilgisayar sistemini kullanmakta olup buradan anında stok ve ürün bilgilerine ulaşmakta ve sipariş alabilmektedir. Ankara iç 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.

3.5. 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 3.100 civarında şirket ile ticaret yapmakta olup, risk yönetimi açısından alacak riskini en aza indirmek için kendi organizasyonu ve çalışma sistemini kurarak gerekli önlemleri aldığı gözleniyor. Alınan önlemler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

a) Sektörde 1 yılını doldurmamış firmalar ile nakit çalışma: Sektörde bir yılını doldurmamış bilgisayar firmaları ile nakit dışında çalışılmamaktadır.

b) Cari hesaplar istihbaratı: Cari hesaplar departmanı içerisindeki personel müşterilerin sürekli ve düzenli olarak bayilerin istihbaratlarını yapmaktadır. 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 bulunulan firmaların gerekli istihbarat çalışmaları istihbarat ekibince düzenlenerek, her hafta Salı ve Çarşamba günleri toplanan kredi komitesine sunulur. Kredi komitesi, Grup mali işlerden sorumlu genel müdür yardımcısı başkanlığında finansman müdürü, cari hesaplar şefi, istihbarat elamanı ve satış müdüründen oluşur. Belirgin bir rakamın üzerindeki krediler ise Ortaklar Kurulu veya Genel Müdür'e götürülür. Çalışma şeklini belirler ve gerekirse, bayiden teminata avallî çek alınmasını, ipotek talep edilmesini ister.

d) Arşivleme: Kredi komitesinden geçmiş tüm bayilerin bilgileri cari hesaplar departmanı içerisinde arşivlenir. 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.

3.6. 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.

3.7. 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 8 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, gereğinde lojistik elemanlarına ürün eğitimini sağlamaya ek olarak stok devir hızının sürekli denetimini yapmak, yaşlanmış envanterin artırılması 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 kovuşturmadan ve performansın iş planına uygunluğunu denetlemek; aylık, üç aylık veya dönemlik iş planları yapmak, üreticilerle yapılan sözleşmelere uyum, üretici plan ve programlarında belirlenen, fiyat farkı iadeleri, ürün iadeleri, stok koruma ödemeleri, duyurulan her tür prim, ödül, geri alma işlerini organize etmek,
- 6) Tedarikçilerin ürün grupları ve diğer yetkililerle olan ilişkileri yönetmek ve Datagate'i üreticiler nezdinde temsil etmek, pazar araştırmaları yaparak rakip ürün ve şirketlerin konumlarını analiz etmek, elde ettiği bulguları diğer bölümler ve yönetim ile paylaşmak.

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

Şirket'in satış ve pazarlama organizasyonu aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

a) İstanbul Merkez Satış Departmanı:

Şirketin satış organizasyonunun başında satış müdürü bulunmaktadır. İstanbul, Ankara ve İzmir şubelerde bulunan Müşteri temsilcilerinin tamamı satış müdürüne bağlıdır. Şirketin düzenli alışveriş eden her müşterisinin sistemde kayıtlı olan cari hesap kartında müşterinin bütün bilgileri kayıtlıdır. Bu anlamda her müşterinin bir Müşteri Temsilcisi mevcuttur. Müşteriler ya da Müşteri Temsilcileri iletişimi telefon ya da elektronik haberleşme yöntemi ile sağlamaktadırlar. Gündelik işlemlerin dışındaki proje ve adetli alımlara ilişkin teklifler ve kabuller yazılı olarak yapılmaktadır. Şirketin Satış Müdürünün ve Müşteri Temsilcilerinin düzenli olarak yapmış oldukları ziyaretler satış hacminin büyümesine katkıda bulunmaktadır. Halen şirkette şubeler dâhil 15 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 sevğine 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 3.100 adet kayıtlı müşterisi mevcuttur.

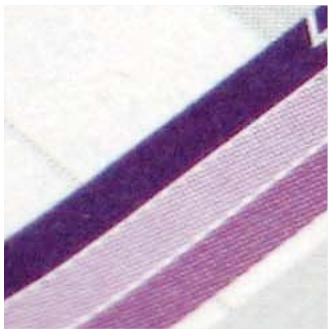
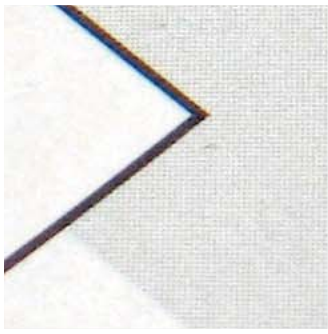
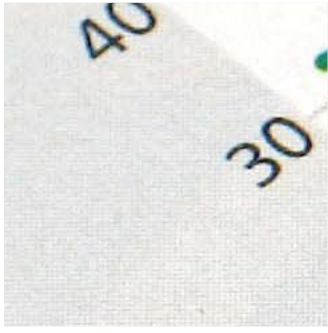
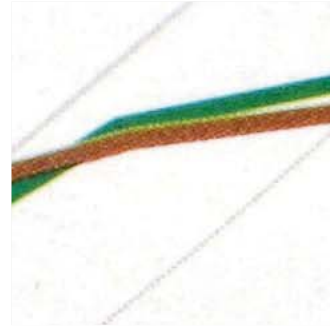
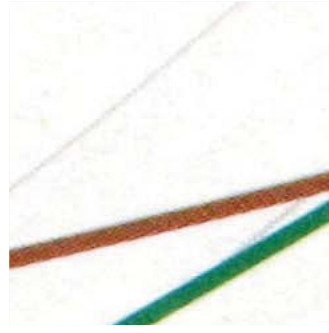
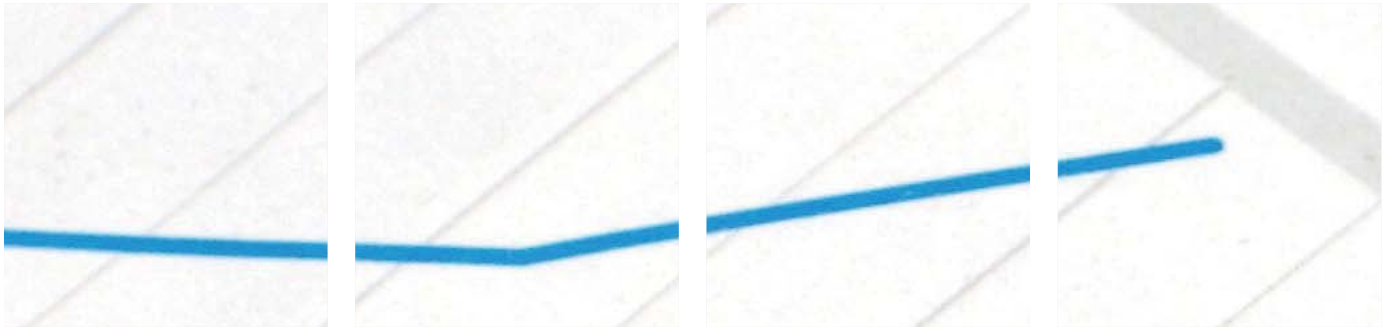
e) Ankara Bölge:

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

f) İzmir Bölge:

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





KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ UYUM RAPORU



4. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu

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

1. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Beyanı

Şirketimiz 2007 yılı faaliyet döneminde Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkelerine uymaktadır ve bunları uygulamaktadır. Söz konusu ilkeler şirket yönetimi tarafından prensip olarak benimsenmiştir. Söz konusu ilkelerin bir kısmı hemen uygulanmış olup eksikliklerin giderilmesi konusunda çalışmalar devam etmektedir.

BÖLÜM I - PAY SAHİPLERİ

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
Emre Bağcı	Muhasebe Şefi	ebagci@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 yayınlayarak yatırımcılarımızı bilgilendirmektedir. En son 18.03.2008 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. Şirketimize yatırımcılar tarafından sorulan soruların büyük bir kısmını şirketin bağlı ortaklıkları 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 www.datagate.com.tr 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.

Ayrıca yabancı yatırımcılarımızın bilgi edinme haklarını temin edebilmek için internet sitemizin yatırımcı bölümünün İngilizce versiyonu oluşturularak firma bilgileri, mali tablo ve dipnotlar, faaliyet raporları ile araştırma raporları bu bölüme eklenmiştir.



4. Genel Kurul Bilgileri:

Şirketimiz dönem içerisinde 1 adet genel kurul gerçekleştirmiştir. 2007 yılında 2006 yılına ait genel kurul 29.05.2007 tarihinde %69,6'lık 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 Referans ve Hürses gazetelerinde ilan edilmiştir. Referans ve Hürses gazetelerinde 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, kiralanması vb. önemli nitelikteki kararların genel kurulda alınması konusunda ana sözleşmede hüküm yoktur. Bu tür kararlar yönetim kurulu tarafından alınmaktadır. Genel Kurul tutanakları şirket internet adresinde hissedarların incelemesine açık tutulmaktadır.

Genel Kurula katılmak isteyen ortaklarımızın sahibi oldukları kaydileştirilmemiş paylarını bir bankaya bloke ettirerek alacakları payların tertip/ grup, seri no, kúpür 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.

2007 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 içerisinde yer alır.

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

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

Genel Kurul gündem maddeleri ile ilgili olarak, hazırlanan bilgilendirme 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.

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

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

9. Özel Durum Açıklamaları:

Şirket 2007 yılı içerisinde 15 adet özel durum açıklaması olup, SPK veya İMKB tarafından ek açıklama istenmemiştir. Şirket özel durum açıklamalarına ilişkin yükümlülüklerinin tamamını zamanında yerine getirmiştir.

10. Şirket İnternet Sitesi ve İçeriği:

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

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

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

Ortak Adı	Ülkesi	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 Kayalıoğlu
Halil Duman

Şirketin TTK'na göre seçilmiş murakıp

Erhan Doğan
Ferudun Sabah

Şirketin Genel Müdürü ve Müdür seviyesi yöneticileri

Salih Baş	Genel Müdür
Ertan Kirez	Mali İşler Müdürü
Arlet Laçinoğlu	İthalat/İhracat Müdürü
Atilla Alkaş	Satış Müdürü
Banu Sürek	Pazarlama Müdürü

Şirketin Mali İşler ve Muhasebe departmanındaki şefler

Emre Bağcı

Tam tasdikten sorumlu YMM

Hakkı Dede

Diğer İlgili Şirket Yöneticileri

Atilla Kayalıoğlu	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

BÖLÜM III – MENFAAT SAHIPLERİ**13. Menfaat Sahiplerinin Bilgilendirilmesi:**

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

14. Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı:

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

15. İnsan Kaynakları Politikası:

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

Personel politikamızı oluşturan ana kriterler;

- Çalışanlarımızın tümünün gelecekleriyle ilgili endişe duymamalarının sağlanması,
- Çalışanların öncelikle yöneticilerine ve şirkete yüksek güvenlerinin sağlanması,
- Tüm personelin performanslarının ölçümlerinin yapılması ve başarı kriterlerinin bu ölçümlerle paralel olarak yönetilmesinin sağlanması,
- Şeffaf yönetim sergilenmesi,
- Yönetime kolayca ulaşımın sağlanması,
- Çalışanlarımızın düşündüklerini 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:

Toplumla, doğaya ve çevreye, ulusal değerlere, örf ve adetlere saygılıyız, şeffaflık ilkimiz 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 Kayaloğlu	Üye	İcrada Görevli Değil
Halil Duman	Üye	İcrada Görevli Değil



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

19. Yönetim Kurulu Üyelerinin Nitelikleri:

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

20. Şirketin Misyon ve Vizyonu ile Stratejik Hedefleri:

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

Şirketimizin vizyonu ise "Türkiye kişisel bilgisayar bileşenleri sektöründe iş süreçleri, satış sonuçları, müşteri tatmini, birinci sınıf müşteri hizmetleri ve yüksek kaliteli lojistik hizmetlerle lider firma" olmaktadır. 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 hedeflemişlerdir. Şirketimizin mevcut ve muhtemel riskleri temelde şu şekilde sınıflandırılmaktadır:

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

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

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

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

e- Üretici firmaların distribütörlük atamalarında münhasırlık yoktur: Üretici firmalar ile yapılan distribütörlük anlaşmalarında karşılıklı münhasırlık ilişkisi yoktur. Üretici firmalar distribütörlük atamalarında, pazarın koşullarına göre başka bir distribütörlük atayabileceği gibi, aynı zamanda distribütör firmalar da 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 yönlere 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 Ticari Muamele Yapma ve Rekabet Yasağı:

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

25. Etik Kurallar:

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

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

Şirketimizde denetimden sorumlu komite 17.03.2006 tarih ve 92 karar sayılı Yönetim Kurulu kararı ile üyelerden Atilla Kayaloğlu ve Halil Duman'dan oluşmuştur. Denetim komitesi şirketimizin muhasebe sistemi ve finansal bilgilerinin denetimleri, incelenmesi, düzenlenen mali tabloların gerçek mali durumu yansıtıp 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:

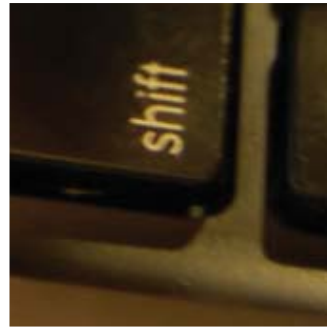
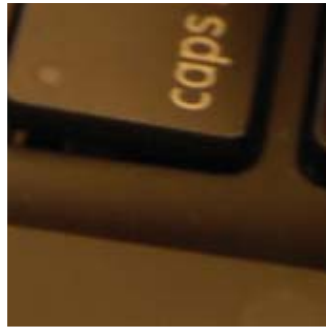
Yönetim Kurulu üyelerine ücret ödenmemektedir. Yönetim Kurulunda Başkanı, Başkan Yardımcısı ve Üye olan İcra Kurulu Başkanı'na Genel Müdüre ve Genel Müdür Yardımcısına görevleri ile ilgili olarak ayrıca aylık ücret ödenmektedir.

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 kullandırmamıştır.





YÖNETİM KURULU'NUN KAR DAĞITIM ÖNERİSİ





5. Yönetim Kurulu'nun Kar Dağıtım Önerisi

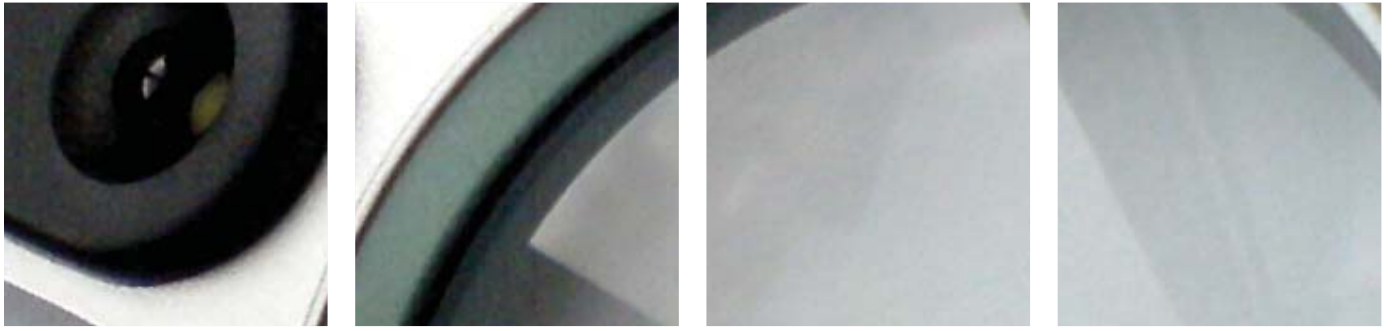
Yönetim Kurulumuz bugün şirket merkezinde toplanarak aşağıdaki kararı almıştır.

Şirketimizin Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri:XI, No:25 sayılı tebliği uyarınca hazırlanan 2007 dönemi mali tablolarında vergi sonrası net karı **1.854.560 YTL**'dir. Yasal kayıtlara göre oluşan net karın %5'i olan **97.187,56 YTL**'nin 1. Tertip Yedek Akçe ayrılmasına, kalan net dağıtılabilir dönem karı olan **1.757.372,44 YTL**'nin %20'sine tekabül eden **351.474,49 YTL** temettü tutarının ödenmiş sermayenin %5'inden az olması nedeni ile dağıtılmadan olağanüstü yedek akçe olarak şirket bünyesinde bulundurulmasına, kalan tutarın da olağanüstü yedek akçe olarak ayrılmasına, bu önerimizin Genel Kurul onayına sunulmasına karar vermiştir.

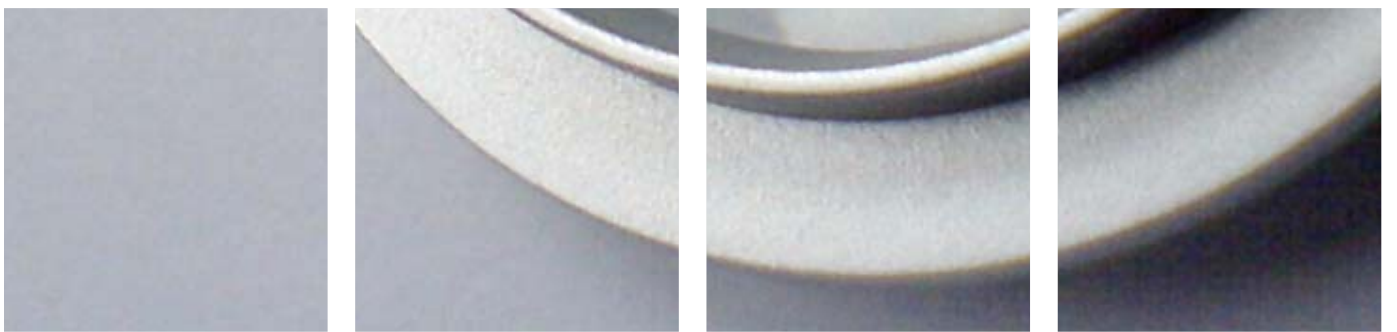
Kar dağıtım tablosu önerisi aşağıda yer almaktadır.

Datagate Bilgisayar Mal. A.Ş. 2007 Yılı Kâr Dağıtım Tablosu Önerisi (YTL)			
1. Ödenmiş/Çıkarılmış Sermaye		10.000.000	
2. Toplam Yasal Yedek Akçe (Yasal Kayıtlara Göre)		231.778	
Esas sözleşme uyarınca kar dağıtımda imtiyaz var ise söz konusu imtiyaza ilişkin bilgi		YOK	
		SPK'ya Göre	Yasal Kayıtlara (YK) Göre
3.	Dönem Kârı	2.332.148,00	2.444.180,53
4.	Ödenecek Vergiler (-)	477.588,00	500.429,28
5.	Net Dönem Kârı (=)	1.854.560,00	1.943.751,25
6.	Geçmiş Yıllar Zararları (-)	0,00	0,00
7.	Birinci Tertip Yasal Yedek (-)	97.187,56	97.187,56
8.	Konsolidasyona Dahil İştirakin(*) Dağıtım Kararı Alınmamış Dağıtılabilir Kâr Tutarı (-)	0,00	
9.	NET DAĞITILABİLİR DÖNEM KÂRI (=)	1.757.372,44	1.846.563,69
10.	Yıl içinde yapılan bağışlar (+)	0,00	
11.	Birinci temettünün hesaplanacağı bağışlar eklenmiş net dağıtılabilir dönem kârı	1.757.372,44	
12.	Ortaklara Birinci Temettü	0,00	
	Nakit		
	Bedelsiz		
	Toplam		
13.	İmtiyazlı Hisse Senedi Sahiplerine Dağıtılan Temettü	0,00	
14.	Yönetim kurulu üyelerine, çalışanlara vb.'e temettü	0,00	
15.	İntifa Senedi Sahiplerine Dağıtılan Temettü	0,00	
16.	Ortaklara İkinci Temettü	0,00	
17.	İkinci Tertip Yasal Yedek Akçe	0,00	
18.	Statü Yedekleri	0,00	
19.	Özel Yedekler	0,00	
20.	OLAĞANÜSTÜ YEDEK	1.757.372,44	1.846.563,69
21.	Dağıtılması Öngörülen Diğer Kaynaklar		
	- Geçmiş Yıl Kârı		
	- Olağanüstü Yedekler		
	- Kanun ve Esas Sözleşme Uyarınca		





DENETÇİ GÖRÜŞÜ





6. 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	: 10.000.000 YTL
Faaliyet konusu	: Her türlü bilgisayar ve bilgisayar yan ürünleri alımı ve satımı.
Denetçilerin adı, görev süreleri, ortak veya şirketin personeli olup olmadıkları	: Ferudun Sabah, Erhan Doğan : Görev Süreleri 1 yıl olup şirketin ortağı veya personeli değildirler.
Katılınan Yönetim Kurulu veya yapılan Denetim Kurulu toplantıları sayısı:	: 2 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 gözükten 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 01.01.2007 – 31.12.2007 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 31.12.2007 tarihi itibarıyla düzenlenmiş bilanço ortaklığın anılan tarihteki gerçek mali durumunu; 01.01.2007 – 31.12.2007 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

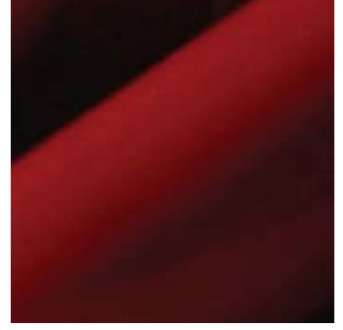
Ferudun SABAHA



Erhan DOĞAN







BAĞIMSIZ DENETİM RAPORU





7. Bağımsız Denetim Raporu



**BAKER TILLY
G Ü R E L İ**

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

BAĞIMSIZ DENETİM RAPORU

Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret Anonim Şirketi
Yönetim Kurulu'na;

Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret Anonim Şirketi (Şirket) 31 Aralık 2007 tarihi itibarıyla hazırlanan ve ekte yer alan bilançosunu ve aynı tarihte sona eren yıla ait gelir tablosunu, özsermaye değişim tablosunu ve nakit akım tablosunu, önemli muhasebe politikalarının özetini ve dipnotları denetlemiştir.

Finansal Tablolara İlgili Olarak İşletme Yönetiminin Sorumluluğu

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

Bağımsız Denetim Kuruluşunun Sorumluluğu

Sorumluluğumuz, yaptığımız bağımsız denetime dayanarak bu finansal tablolar hakkında görüş bildirmektir. Bağımsız denetimimiz, Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayımlanan bağımsız denetim standartlarına uygun olarak gerçekleştirilmiştir. Bu standartlar, etik ilkelere uyulmasını ve bağımsız denetimin, finansal tabloların gerçeği doğru ve dürüst bir biçimde yansıtmadığı 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 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 de içermektedir.

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

Görüş

Görüşümüze göre ilişikteki mali tablolar Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret Anonim Şirketi'nin 31 Aralık 2007 tarihi itibarıyla finansal durumunu ve aynı tarihte sona eren yıla ait finansal performansını, Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayımlanan finansal raporlama standartları çerçevesinde doğru ve dürüst bir biçimde yansıtmaktadır.

İstanbul, 14 Mart 2008

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



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

Dr. Hakkı DEDE
Sorumlu Ortak Baş Denetçi





**MALİ TABLOLAR
VE DİPNOTLAR**



8. Mali Tablolar ve Dipnotlar

01.01.2007 - 31.12.2007 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)

BİLANÇO	Dipnot Referansları	Cari Dönem	Önceki Dönem
VARLIKLAR		31.12.2007	31.12.2006
CARİ / DÖNEN VARLIKLAR		80.275.535	61.599.203
Hazır Değerler	4	837.243	870.004
Menkul Kıymetler (Net)	5	-	-
Ticari Alacaklar (Net)	7	24.004.464	26.281.485
Finansal Kiralama Alacakları (Net)	8	-	-
İlişkili Taraflardan Alacaklar (Net)	9	15.808.458	8.825.540
Diğer Alacaklar (Net)	10	2.557	467
Canlı Varlıklar (Net)	11	-	-
Stoklar (Net)	12	31.168.260	18.643.089
Devam Eden İnşaat Sözleşmelerinden Alacaklar (Net)	13	-	-
Ertelenen Vergi Varlıkları	14	-	-
Diğer Cari/Dönen Varlıklar	15	8.454.553	6.978.618
CARİ OLMAYAN / DURAN VARLIKLAR		359.037	517.996
Ticari Alacaklar (Net)	7	244.959	1.684
Finansal Kiralama Alacakları (Net)	8	-	-
İlişkili Taraflardan Alacaklar (Net)	9	-	-
Diğer Alacaklar (Net)	10	-	-
Finansal Varlıklar (Net)	16	-	401.457
Pozitif / Negatif Şerefiye (Net)	17	-	-
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller (Net)	18	-	-
Maddi Varlıklar (Net)	19	55.600	82.677
Maddi Olmayan Varlıklar (Net)	20	11.108	7.651
Ertelenen Vergi Varlıkları	14	47.370	24.528
Diğer Cari Olmayan/Duran Varlıklar	15	-	-
TOPLAM VARLIKLAR		80.634.572	62.117.199

İlişik açıklayıcı notlar bu tabloların tamamlayıcısıdır.



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

BİLANÇO	Dipnot Referansları	Cari Dönem	Önceki Dönem
YÜKÜMLÜLÜKLER		31.12.2007	31.12.2006
KISA VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER		63.739.350	48.141.541
Finansal Borçlar (Net)	6	3.740.192	9.494.948
Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar (Net)	8	-	-
.Ticari Borçlar (Net)	7	58.132.708	30.143.581
İlişkili Tarafalara Borçlar (Net)	9	406.476	7.486.918
Diğer Finansal Yükümlülükler (Net)	10	-	-
Alınan Avanslar	21	219.033	120.072
Devam Eden İnşaat Sözleşmeleri Hakediş Bedelleri	13	-	-
Borç Karşılıkları	23	723.667	556.730
Ertelenen Vergi Yükümlülüğü	14	-	-
Diğer Yükümlülükler (Net)	15	517.274	339.292
UZUN VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER		49.656	77.574
Finansal Borçlar	6	-	-
Finansal Kiralama İşlemlerinden Borçlar	8	-	-
Ticari Borçlar	10	-	-
İlişkili Tarafalara Borçlar	7	-	-
Diğer Finansal Yükümlülükler (Net)	9	-	-
Alınan Avanslar	21	-	-
Borç Karşılıkları	23	49.656	77.574
Ertelenen Vergi Yükümlülüğü	14	-	-
Diğer Yükümlülükler	15	-	-
ANA ORTAKLIK DIŞI PAYLAR	24	-	-
ÖZSERMAYE		16.845.566	13.898.085
Sermaye	25	10.000.000	6.600.000
Karşılıklı İştirak Sermaye Düzeltmesi	25	-	-
Sermaye Yedekleri	26	2.927.309	4.417.305
Hisse Senetleri İhraç Primleri		2.872.723	4.362.719
Hisse Senedi İptal Karları		-	-
Yeniden Değerleme Fonu		-	-
Finansal Varlıklar Değer Artış Fonu		-	-
Öz Sermaye Enflasyon Düzeltmesi Farkları		54.586	54.586
Birikmiş Karlar, Zararlar ve Yasal Yedekler	27	1.554.333	572.246
Yasal Yedekler		214.348	113.217
Statü Yedekleri		-	-
Olağanüstü Yedekler		247.064	459.029
Özel Yedekler		-	-
Sermayeye Ekleneyecek İştirak Hisseleri ve Gayrimenkul Satış Kazançları		1.092.921	-
Yabancı Para Çevrim Farkları		-	-
Net Dönem Karı / Zararı	26	1.854.560	2.103.157
Geçmiş Yıllar Kar / Zararları	28	509.364	205.377
TOPLAM ÖZ SERMAYE VE YÜKÜMLÜLÜKLER		80.634.572	62.117.199

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

GELİR TABLOSU (YTL)	Dipnot Referansları	Cari Dönem		Önceki Dönem
		01.01.2007 31.12.2007		01.01.2006 31.12.2006
ESAS FAALİYET GELİRLERİ				
Satış Gelirleri (Net)	36	254.921.956		221.083.014
Satışların Maliyeti (-)	36	(246.366.665)		(211.472.418)
Hizmet Gelirleri (net)		-		-
Esas faaliyetlerden Diğer Gelirler/Faiz+temettü+kira (net)	36	-		-
BRÜT SATIŞ KARI/ZARARI		8.555.291		9.610.596
Faaliyet Giderleri (-)	37	(4.303.869)		(3.937.850)
NET ESAS FAALİYET KARI/ZARARI		4.251.422		5.672.746
Diğer Faaliyetlerden Gelir ve Karlar	38	6.136.091		5.372.433
Diğer Faaliyetlerden Gider ve Zararlar (-)	38	(6.224.318)		(5.407.699)
Finansman Giderleri (-)	39	(1.831.047)		(3.111.968)
FAALİYET KARI/ZARARI		2.332.148		2.525.511
Net Parasal Pozisyon Kar/Zararı	40	-		-
ANA ORTAKLIK DIŞI KAR/ZARARI	24	-		-
VERGİ ÖNCESİ KAR/ZARARI		2.332.148		2.525.511
Vergiler	41	(477.588)		(422.355)
NET DÖNEM KARI/ZARARI		1.854.560		2.103.157
HİSSE BAŞINA KAZANÇ	42	% 22,36		% 34,78



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

NAKİT AKIM TABLOSU	Dipnot Referansları	31.12.2007	31.12.2006
A) ESAS FAALİYETLERDEN KAYNAKLANAN NAKİT AKIMLARI			
Net dönem karı		1.854.560	2.103.157
Düzeltilmeler:		-	-
Amortisman (+)	19	46.259	103.124
Kıdem Tazminatı Karşılığındaki Artış (+)	23	(27.918)	11.247
Alacaklar Reeskont Tutanı (+)	7,9	(19.514)	95.942
Cari Dönem Şüpheli Alacak Karşılığı (+)		90.302	94.523
Konusu Kalmayan Şüpheli Alacak Karşılığı (-)		-	-
Stok Değer Düşüş Karşılığı (+)	12	140.285	79.145
Borç Senetleri Prekontu (-)	9	(56.166)	(134.751)
İştirak Değer Düşüklüğü Karşılığı(-)	16	-	-
Kur Farklarından Doğan Zarar (+)		-	-
Menkul Kıymet veya uzun vadeli yatırımlardan elde edilen kazançlar (-)		-	-
İşletme Sermayesinde Değişikler Öncesi Faaliyet Karı (+)		2.027.808	2.352.387
Ticari İşlemlerdeki ve Diğer Alacaklardaki Artış(-)	7 - 9 - 10	(5.022.050)	(10.720.819)
Stoklarda azalış(+)	12	(12.665.456)	(2.784.092)
Alım Satım amaçlı Menkul Kıymetlerdeki artış (-)		-	-
Ticari Borçlardaki Ve Diğer Borçlardaki azalış(-)	7 - 9	21.063.811	9.726.307
Esas Faaliyet ile İlgili Oluşan Nakit (+)		-	-
Faiz Ödemeleri (-)		-	-
Vergi Ödemeleri (-)		-	-
Diğer Artışlar/Azalışlar (+)/(-)		340.521	324.785
Esas Faaliyetlerden Kaynaklanan Net nakit		5.744.634	(1.101.432)
B) YATIRIM FAALİYETLERİNDEN KAYNAKLANAN NAKİT AKIMI		-	-
Mali Duran Varlık alımları neti (-)		-	-
Maddi duran varlık alımları (-)	19	(22.639)	(44.979)
Maddi duran varlık çıkışları net değeri		-	-
Tahsil Edilen Faizler (+)		-	-
Tahsil Edilen Temettüleri (+)		-	-
Yatırım faaliyetlerinde kullanılan nakit		(22.639)	(44.979)
C) FİNANSMAN FAALİYETLERİNDEN KAYNAKLANAN NAKİT AKIMLARI		-	-
Sermaye Artırımından Kaynaklanan Nakit		-	2.000.000
Hisse Senedi İhraçları Nedeniyle Oluşan Nakit Girişleri (+)		-	4.362.719
Kısa vadeli mali borçlardaki artış (+)	6	(5.754.756)	(6.519.863)
Uzun vadeli mali borçlardaki artış (+)	6	-	-
Ödenen Temettüleri (-)		-	(264.001)
Finansman Faaliyetlerden Kaynaklanan Nakit		(5.754.756)	421.145
Nakit ve Benzerlerinde Meydana Gelen Net Artış		(32.761)	(1.567.556)
DÖNEM BAŞI NAKİT DEĞERLER	4	870.004	2.437.560
DÖNEM SONU KASA VE BANKALAR	4	837.243	870.004

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

ÖZSERMAYE DEĞİŞİM TABLOSU	Sermaye	Sermaye Yedekleri	Geçmiş Yıllar Karları	Net Dönem Karı/Zararı	Birikmiş Karlar Zararlar/Yasal Yedekler	Özkaynak Toplamı
31/12/2006	6.600.000	4.417.305	205.377	2.103.157	572.246	13.898.085
Sermayeye Transfer	3.400.000	(1.489.996)	405.118	(2.103.157)	(211.965)	-
Emisyon Primi	-	-	-	-	-	-
Nakit Sermaye Akışı	-	-	-	-	-	-
Yasal Yedeklere Transfer	-	-	(101.131)	-	101.131	-
Olağanüstü Yedeklere Transfer	-	-	-	-	-	-
Kar Dağılımı	-	-	-	-	-	-
Sermayeye Eklencek İştirak Satış Kazancı	-	-	-	-	1.092.921	1.092.921
Dönem Karı	-	-	-	1.854.560	-	1.854.560
31/12/2007	10.000.000	2.927.309	509.364	1.854.560	1.554.333	16.845.566
ÖZKAYNAK DEĞİŞİM TABLOSU	Sermaye	Sermaye Yedekleri	Geçmiş Yıllar Karları	Net Dönem Karı/Zararı	Birikmiş Karlar Zararlar/Yasal Yedekler	Özkaynak Toplamı
31/12/2005	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 Sermaye Aktışı	2.000.000	-	-	-	-	2.000.000
Yasay 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
31/12/2006	6.600.000	4.417.305	205.377	2.103.157	572.246	13.898.085



MALİ TABLOLARA AİT DİPNOTLAR

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.

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariye en büyük ortakları İndeks Bilgisayar Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. %59,24, Tayfun Ateş %10,45 ve Halka Arz %30,30'dur.

Şirketin yıllar itibariyle ortalama personel sayısı 31.12.2007:44, (31.12.2006:50)'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, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yayınlanan muhasebe ve raporlama ilkelerine (SPK Muhasebe Standartları) uygun olarak hazırlanmıştır. SPK XI-25 no'lu "Sermaye Piyasalarında Muhasebe Standartları" tebliğinde kapsamlı bir muhasebe ilkeleri seti yayınlamıştır. Anılan tebliğde, alternatif olarak Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu "IASB" tarafından çıkarılmış olan Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nın (UFRS) uygulanmasında SPK Muhasebe Standartları'na uyulmuş sayılacağı belirtilmiştir.

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.

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

Yukarıda bahsi geçen düzeltme ile ilgili önemli uygulamalar aşağıdaki gibidir:

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

2.03. Konsolidasyon Esasları

Şirket konsolidasyona tabi değildir. % 24 oranında iştirak etmiş olduğu Neteks İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin tamamını 24 Temmuz 2007 tarihinde satmış olup şirketin başka iştiraki kalmamıştır. Önceki dönemlerde 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 itibarıyla ve daha sonraki pay alımlarında, bir defaya mahsus olmak üzere, ana ortaklığın iştirakin sermayesinde sahip olduğu payların elde etme değeri ile bu payların iştirakin makul değerler esas alınarak düzenlenmiş bilançosundaki özsermayesinde temsil ettiği değer arasında oluşan fark pozitif şerefiye olarak nitelendirilmektedir. Şerefiyelerin tamamı itfa edilmiştir.

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. Gelirler PC, Laptop gibi bilgisayar ve bilgisayar aksamaları satışlarından oluşmaktadır. Satışların tamamı bayiler kanalı ile yapılmakta olup nihai kullanıcılara mal satışı gerçekleştirilmemektedir. 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 indirilmesi ile tespit edilir. Gerçek değerleri ile nominal değerleri arasındaki fark tahakkuk esasına göre faiz geliri olarak değerlendirilir.

3.02. Stoklar

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

3.03. Maddi Varlıklar

Maddi varlıklar, 01 Ocak 2005 tarihinden önce satın alınan kalemler için 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla enflasyonun etkilerine göre düzeltilmiş maliyet değerlerinden ve 01 Ocak 2005 tarihinden sonra 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	31.12.2007 ORAN (%)	31.12.2006 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, 01 Ocak 2005 tarihinden önce satın alınan kalemler için 31 Aralık 2004 tarihi itibarıyla enflasyonun etkilerine göre düzeltilmiş maliyet değerlerinden ve 01 Ocak 2005 tarihinden sonra alınan kalemler için satın alım maliyet değerlerinden itfa payı 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 değerinin altında kalması durumunda, kayıtlı değeri geri kazanım tutarına getirecek değer düşüklüğü mali tablolara dahil edilir.

3.06. Borçlanma Maliyetleri

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

3.07. Finansal Araçlar

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

Vadeye kadar elde tutulacak finansal varlıklar haricinde kalan alım satım amaçlı finansal varlıklar ve satılmaya hazır finansal varlıklar olarak sınıflandırılır 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 oluştukları dönemde ödenmeyen kısım bilançodaki kredi tutarına eklenir.

Tahsilat riski

Şirketin tahsilat riski esas olarak ticari alacaklarından doğabilmektedir. Ticari alacakların tamamına yakını bayilerden olan alacaklardan kaynaklanmaktadır. Şirket bayileri üzerinde etkili bir kontrol sistemi kurmuş olup bu işlemlerden doğan kredi riski 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 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibarıyla işletme birleşmeleri kapsamında herhangi bir işlemi bulunmamaktadır.

3.09. Kur Değişiminin Etkileri

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

3.10. Hisse Başına Kazanç

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

3.11. Bilanço Tarihinden Sonraki Olaylar

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

3.12. Karşılıklar, Şarta Bağlı Yükümlülükler ve Şarta Bağlı Varlıklar

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

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

3.13. Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklik ve Hatalar

Mali tabloların hazırlanmasında ve sunulmasında, kullanılan ilkeler, esaslar, varsayımlar ve kurallar, SPK muhasebe standartları ve SPK'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 yansması durumunda, ilgili politika değişikliğinin etkileri, değişikliğin yapıldığı dönemlerde mali tablolara alınır.

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

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



3.14. Kiralama İşlemleri

Finansal kiralama ile elde edilen varlıklar, alım tarihindeki gerçeğe uygun değerleriyle şirkete ait bir varlık olarak görülür. Kiralayana karşı yükümlülük, bilançoda finansal kiralama yükümlülüğü olarak gösterilir. Toplam finansal kiralama 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.

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 itibarıyla geçerli olan kıdem tazminat tavanı esas alınarak hesaplanır. Kıdem tazminatı karşılığı, tüm çalışanların emeklilikleri dolayısıyla ileride doğacak yükümlülük tutarları bugünkü net değerine göre hesaplanarak ilişikteki mali tablolarda yansıtılmıştır.

3.23. Emeklilik Planları

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

3.24. Tarımsal Faaliyetler

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

3.25. Nakit Akım Tablosu

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

4. HAZIR DEĞERLER

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle Hazır Değerleri aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2007	31.12.2006
Nakit	1.890	5.138
Banka	743.955	833.573
Diğer Hazır Değerler (Kredi Kartı Slip Alacakları)	91.398	31.293
Toplam	837.243	870.004

5. MENKUL KIYMETLER

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle Menkul Kıymetleri bulunmamaktadır.

6. FİNANSAL BORÇLAR

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle Finansal Borçları aşağıdaki gibidir:

31.12.2007

Nev'i	Döviz Tutarı	YTL Tutarı	Faiz Oranı (%)
USD Krediler	2.505.543	2.918.206	5,35 - 5,85
YTL Krediler	-	821.986	Faizsiz
TOPLAM	2.505.543	3.740.192	

31.12.2006

Hev'i	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	

7. TİCARİ ALACAK VE BORÇLAR

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle Ticari Alacakları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2007		31.12.2006	
	Kısa Vadeli	Uzun Vadeli	Kısa Vadeli	Uzun Vadeli
Alıcılar	16.074.267	-	14.840.605	-
Alacak Senetleri	8.121.034	-	11.651.141	-
Alacak Reeskontu (-)	(190.837)	-	(210.351)	-
Verilen Depozito ve Teminatlar	-	244.959	90	1.684
Şüpheli Ticari Alacaklar	536.780	-	446.478	-
Şüpheli Ticari Alacak Karşılığı (-)	(536.780)	-	(446.478)	-
Toplam	24.004.464	244.959	26.281.485	1.684



Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle Ticari Borçları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2007	31.12.2006
Satıcılar	58.498.081	30.452.788
Borç Prekontu (-)	(365.373)	(309.207)
Toplam	58.132.708	30.143.581

Alacaklara karşılık olarak alınan teminatların niteliği ve tutarları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2007			31.12.2006		
	YTL	USD	EURO	YTL	USD	EURO
Teminat Senetleri	3.500	178.000	-	-	63.000	-
Teminat Çekleri	880.500	2.328.500	15.000	393.000	1.660.500	5.000
Teminat Mektubu	235.000	-	-	-	-	-
Toplam	1.119.000	2.506.500	15.000	393.000	1.723.500	5.000

8. FİNANSAL KİRALAMA ALACAKLARI VE BORÇLARI

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle Finansal Kiralama Alacak ve Borcu bulunmamaktadır.

9. İLİŞKİLİ TARAFLARDAN ALACAKLAR VE BORÇLAR

Topluluğun 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle ilişkili taraflardan alacakları ve borçları aşağıdaki gibidir:

31.12.2007	Alacaklar		Borçlar		
	1) İlişkili Taraflar	Ticari	Ticari Olmayan	Ticari	Ticari Olmayan
Ortaklar	-	-	-	-	-
İndeks A.Ş.	14.554.648	-	-	-	-
Neteks	-	-	16.885	-	-
İnfinA.Ş.	1.076.569	-	138.273	-	-
Neotech A.Ş.	1.725	-	-	-	-
Despec A.Ş.	180.714	-	28.850	-	-
Teklos A.Ş.	-	-	161.960	-	-
Personel	-	4.802	-	-	60.508
Toplam	15.803.656	4.802	345.968	60.508	
Toplam Alacak / Toplam Borç		15.808.458		406.476	

31.12.2006**Alacaklar****Borçlar**

1) İlişkili Taraflar	Ticari	Ticari Olmayan	Ticari	Ticari Olmayan
Ortaklar	-	-	-	-
İndeks A.Ş.	7.765.680	-	7.311.811	-
Neteks	877	-	61.071	-
İnfinA.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	

10. DİĞER ALACAKLAR VE BORÇLAR

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibarıyla Diğer Alacakları ve Borçları aşağıdaki gibidir:

Alacaklar

Hesap İsmi	31.12.2007	31.12.2006
Diğer Çeşitli Alacaklar	2.557	467
Toplam	2.557	467

11. CANLI VARLIKLAR

Topluluğun 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibarıyla Canlı Varlığı bulunmamaktadır.

12. STOKLAR

Topluluğun 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibarıyla Stokları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2007	31.12.2006
Ticari Mallar	17.454.491	15.842.043
Diğer Stoklar	301.315	161.030
Stok Değer Düşüşü Karşılığı	(301.315)	(161.030)
Yoldaki Mallar	13.622.559	2.791.936
Verilen Sipariş Avansları	91.210	9.110
Toplam	31.168.260	18.643.089

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:

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.

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.

Ertelenmiş vergiye ve kurumsal vergiye baz teşkil eden kalemler aşağıda belirtilmiştir.

Hesap İsmi	31.12.2007	
	Birikmiş Geçici Farklar	Ertelenmiş Vergi Alacağı / (Borcu)
Sabit Kıymetler	10.328	(2.065)
Reeskont Gideri	190.837	38.168
Kıdem Tazminatı Karşılığı	49.656	9.931
Dava Karşılığı	14.837	2.967
Şüpheli Alacak Karşılığı	55.906	11.181
Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı	301.315	60.263
Prekont Geliri	365.373	(73.075)
Toplam Ertelenmiş Vergi Alacağı / (Borcu)		47.370

Hesap İsmi	31.12.2006	
	Birikmiş Geçici Farklar	Ertelenmiş Vergi Alacağı / (Borcu)
Sabit Kıymetler	23.110	(4.622)
Reeskont Gideri	210.351	42.070
Kıdem Tazminatı Karşılığı	77.574	15.515
Dava Karşılığı	6.000	1.200
Stok Değer Düşüklüğü Karşılığı	161.030	32.206
Prekont Geliri	309.207	(61.841)
Toplam Ertelenmiş Vergi Alacağı / (Borcu)		24.528
31.12.2006 Ertelenmiş Vergi Alacağı / (Borcu)		24.528
Ertelenmiş Vergi Geliri		22.842
31.12.2007 Ertelenmiş Vergi Alacağı / (Borcu)		47.370

15. DİĞER CARİ / CARİ OLMAYAN VARLIKLAR VE KISA / UZUN VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER

Diğer Cari Varlıklar (Kısa Vadeli)

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibarıyla Diğer Cari Varlıkları aşağıdaki gibidir:

Hesap İsmi	31.12.2007	31.12.2006
Gelecek Aylara Ait Giderler	50.242	36.085
Gelir Tahakkukları	1.461.917	1.495.571
Devreden KDV	6.427.431	5.012.663
Peşin Ödenen Vergiler	500.824	412.113
Personel Avansları	-	6.948
İş Avansları	14.139	15.238
Toplam	8.454.553	6.978.618

Diğer Cari Olmayan Varlıklar (Uzun Vadeli)

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibarıyla Diğer Cari Olmayan Varlıkları bulunmamaktadır.

Diğer Yükümlülükler

Hesap İsmi	31.12.2007	31.12.2006
Ödenecek Vergi, Harç ve Diğer Kesintiler	281.597	334.790
Gelecek Aylara Ait Satışlar	235.677	-
Diğer	-	4.502
Toplam	517.274	339.292

**16. FİNANSAL VARLIKLAR**

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle Finansal Varlıkları aşağıdaki gibidir:

31.12.2007

Hesap İsmi	31.12.2007	31.12.2006
İştirak (Neteks A.Ş.)	-	401.457
Toplam	-	401.457

17. POZİTİF/NEGATİF ŞEREFİYE

Şerefîyeler oluşturdukları dönemde gelir tablosuna intikal ettirdiğinden dönem sonlarında bakiye vermemektedir.

18. YATIRIM AMAÇLI GAYRİMENKULLER

Şirketin Yatırım Amaçlı Gayrimenkulu bulunmamaktadır.

19. MADDİ VARLIKLAR

Dönem içerisinde maddi varlık hareketleri aşağıdaki gibidir.

31.12.2007**Aktif Değer**

Hesap İsmi	31.12.2006	Alış	Satış	31.12.2007
Makina Tesis Cihazlar	3.709	-	-	3.709
Nakil Vasıtaları	98.776	-	34.353	64.423
Döşeme Demirbaşlar	751.130	12.664	-	763.794
Toplam	853.615	12.664	34.353	831.926

Birikmiş Amortismanlar

Hesap İsmi	31.12.2006	Dönem Amortismanı	Satış Amortismanı	31.12.2007
Makina Tesis Cihazları	3.087	507	-	3.594
Nakil Vasıtaları	56.415	12.884	34.353	34.946
Döşeme Demirbaşlar	711.436	26.350	-	737.786
Toplam	770.938	39.741	34.353	776.326
Net Değer	82.677			55.600

31.12.2006 tarihinde biten dönem için maddi varlık hareketleri aşağıdaki gibidir:

31.12.2006**Aktif Değer**

Hesap İsmi	31.12.2005	Alış	Satış	31.12.2006
Makina 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 Amortismanı	Satış Amortismanı	31.12.2006
Makina Tesis Cihazları	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 varlık olmayan hareketleri aşağıdaki gibidir.

31.12.2007**Aktif Değer**

Hesap İsmi	31.12.2006	Alış	Satış	31.12.2007
Haklar	2.651	-	-	2.651
Diğer Maddi Olmayan Varlıklar	197.261	-	-	197.261
Özel Maliyetler	75.417	9.975	75.417	9.975
Toplam	275.329	9.975	75.417	209.887

Birikmiş Amortismanlar

Hesap İsmi	31.12.2006	Dönem Amortismanı	Satış Amortismanı	31.12.2007
Haklar	133	530	-	663
Diğer Maddi Olmayan Varlıklar	192.128	5.111	-	197.239
Özel Maliyetler	75.417	877	75.417	877
Toplam	267.678	6.518	75.417	198.779
Net Değer	7.651		-	11.108

31.12.2006 tarihinde biten dönem için maddi olmayan varlık hareketleri aşağıdaki gibidir:

31.12.2006**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 Varlıklar	197.261	-	-	197.261
Toplam	272.678	2.651	-	275.329

**Birikmiş Amortismanlar**

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

21. ALINAN AVANSLAR

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle Alınan Avansları aşağıdaki gibidir:

Alınan Avanslar	31.12.2007	31.12.2006
Alınan Sipariş Avansları	219.033	120.072
Toplam	219.033	120.072

22. EMEKLİLİK PLANLARI

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

23. BORÇ KARŞILIKLARI

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle Borç Karşılıkları aşağıdaki gibidir:

Kısa Vadeli	31.12.2007	31.12.2006
Vergi Karşılığı	500.429	412.113
Dava Karşılığı	14.837	6.000
Diğer (Elektrik, Telefon, Su, Risturn)	208.401	138.617
Toplam	723.667	556.730

Uzun Vadeli	31.12.2007	31.12.2006
Kıdem Tazminat Karşılığı	49.656	77.574
Toplam	49.656	77.574

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 itibariyle ödenecek kıdem tazminatı, 31 Aralık 2007 için **2.030,19 YTL** tavanına tabidir (31 Aralık 2006: **1.857,44 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 itibariyle 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 2007 itibariyle **49.656 YTL** tutarındaki (31 Aralık 2006: **77.574 YTL**) Şirket'in elemanlarının gelecekteki emekliliğinden kaynaklanan tahmini yükümlülüğüne ilişkin karşılık, bugünkü değerlerinin tahmin edilmesi yoluyla ekli mali tablolara yansıtılmıştır. Yukarıdaki tarihler itibariyle kıdem tazminatı yükümlülükleri, yıllık %5,71 reel iskonto oranı kullanılarak belirlenmiştir.

Kıdem tazminatı hareketi aşağıdaki gibidir.

	Tutar
31.12.2006	77.574
Dönem geliri	(27.918)
31.12.2007	49.656

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

Şirketin 31.12.2007 tarihi itibariyle iştiraki kalmadığından Ana Ortaklık dışı kar/zararı bulunmamaktadır.

25. SERMAYE/KARŞILIKLI İŞTİRAK SERMAYE DÜZELTMESİ

Şirketin 31.12.2007 tarihi itibariyle çıkarılmış sermayesi **10.000.000 YTL**'dir.

Şirket Sermaye Piyasası Kurulunun 03.05.2007 tarih ve 17/483 nolu izni ile kayıtlı sermaye sistemine geçmiş olup kayıtlı sermaye tavanı **20.000.000 YTL** olarak belirlenmiştir. Söz konusu karar 29.05.2007 tarihinde yapılan 2006 yılı Olağan Genel Kurul toplantısında kabul edilmiştir.

Şirket çıkarılmış sermayesinin **20.000.000 YTL** kayıtlı sermaye tavanı içinde **1.910.004 YTL** 2006 yılı dönem karından ve **1.489.996 YTL** Hisse Senedi İhraç Primlerinden karşılanmak suretiyle **6.600.000 YTL**'den **10.000.000 YTL**'ye artırılması talebi 25.06.2007 tarih ve 58/626 sayılı Kurul Kararı ile uygun görülmüştür. Söz konusu sermaye artışı 02.07.2007 tarihinde tescil edilmiş ve 05 Temmuz 2007 tarih ve 6845 sayılı Türkiye Ticaret Sicil Gazetesinde ilan edilmiştir.

Şirketin 31.12.2007 ve 31.12.2006 tarihleri itibariyle şirketin sermaye ve ortaklık yapısı aşağıdaki gibidir;

	31.12.2007	
Ortağın Adı	Pay Tutarı	Pay Oranı
İndeks A.Ş.	5.924.228	%59,24
Tayfun Ateş	1.045.455	%10,45
Halka Arz	3.030.303	%30,30
Diğer	14	%0,01
Toplam	10.000.000	%100

	31.12.2006	
Ortağın Adı	Pay Tutarı	Pay Oranı
İndeks A.Ş.	3.909.991	%59,24
Tayfun Ateş	690.000	%10,45
Halka Arz	2.000.000	%30,30
Diğer	9	%0,01
Toplam	6.600.000	%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 kullanılabilirlerdir.

Yukarıdaki hususa göre Şirket'in Seri: XI, No:25 sayılı tebliğine göre kar dağıtımında esas alınacak öz sermaye tablosu 31 Aralık 2007 ve 31 Aralık 2006 tarihleri itibarıyla aşağıdaki gibidir.

Hesap İsmi	31.12.2007	31.12. 2006
Sermaye	10.000.000	6.600.000
Hisse Senedi İhraç Primleri	2.872.723	4.362.719
Yasal yedekler	214.348	113.217
Olağanüstü Yedekler	247.064	459.029
Öz Sermaye Enflasyon Düzeltme Farkı	54.586	54.586
Sermayeye Eklenecek İştirak Satış Karı (*)	1.092.921	-
Net Dönem Karı	1.854.560	2.103.157
Geçmiş Yıl Karları	509.364	205.377
Toplam Öz Sermaye	16.845.566	13.898.085

Hesap İsmi	31.12.2007	31.12. 2006
Sermaye Enflasyon Düzeltme Farkı	-	-
Yasal Yedekler Enflasyon Düzeltme Farkı	17.430	17.430
Olağanüstü Yedekler Enflasyon Düzeltme Farkı	37.156	37.156
Öz Sermaye Enflasyon Düzeltme Farkı	54.586	54.586

(*) Sermayeye eklenecek iştirak satış karı Netek İletişim Ürünleri Dağıtım A.Ş.'nin %24 oranında satışından kaynaklanmıştır. 31.12.2007 tarihi itibarıyla Neteks İletişim Ürünleri Ağıtım A.Ş.'ye iştirak oranı %50'ye düşmüştür.

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. 31.12.2007 tarihinde şirketin yedek akçe tutarı **214.348 YTL** ve olağanüstü yedek akçe tutarı **247.064 YTL**'dir. (31.12.2006 Yasal Yedek **113.217 YTL**, Olağanüstü Yedek **459.029 YTL**)

28. GEÇMİŞ YIL KAR/ZARARLARI

Seri: XI, No: 25 sayılı Tebliğ Kısım Onbeş madde 399 uyarınca enflasyona göre düzeltilen ilk mali tablo denkleştirme işlemi 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 zarar"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:

Tebliğ'ye uygun olarak hazırlanan mali tablolar esas alınarak hesaplanan karlar dikkate alınmak üzere, dağıtılabilir karın en az %20'si oranında kar dağıtımı zorunluluğu getirilmiştir. Bu dağıtım, şirketlerin genel kurullarının alacağı karara bağlı olarak nakit olarak ya da dağıtılabilir karın %20'sinden aşağı olmamak üzere bedelsiz hisse senedi olarak ya da belli oranda nakit, belli oranda bedelsiz hisse senedi dağıtılması suretiyle gerçekleştirilebilecektir.

29. YABANCI PARA POZİSYONU

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

31.12.2007

Hesap İsmi	USD		EURO		GBP	
	Döviz	YTL	Döviz	YTL	Döviz	YTL
Kasa	267	311	-	-	-	-
Banka	590.976	688.310	1.734	2.965	32	75
Alıcılar	13.622.166	15.865.736	2.231	3.815	-	-
Alacak Senetleri	6.940.605	8.083.723	-	-	-	-
İlişkili Taraftan Alacaklar	13.638.558	15.884.829	-	-	-	-
Verilen Sipariş Avansı	11.760.312	13.697.235	-	-	-	-
Diğer Dönen Varlıklar	1.251.263	1.457.346	-	-	-	-
Banka Kredileri	2.505.543	2.918.206	-	-	-	-
Satıcılar	50.037.850	58.279.084	-	-	-	-
İlişkili Tarafa Borçlar	297.045	345.968	-	-	-	-
Diğer Çeşitli Borçlar	4.520	5.264	-	-	-	-
Alınan Sipariş Avansı	181.546	211.447	-	-	-	-
Gelecek Aylara Ait Gelirler	190.996	222.453	-	-	-	-
Gider Tahakkukları	173.504	202.080	-	-	-	-

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	-	-	-	-

**Net Döviz Pozisyonu:****31.12.2007**

Hesap İsmi	USD	EURO	GBP
Dövizli Alacak	47.804.147	3.965	32
Dövizli Borç	53.391.005	-	-
Net Döviz Pozisyonu	(5.586.858)	3.965	32

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

30. DEVLET TEŞVİK VE YARDIMLARI

Yoktur.

31. KARŞILIKLAR, ŞARTA BAĞLI VARLIK VE YÜKÜMLÜLÜKLER

Şirketin 31.12.2007 tarihi itibarıyla şirket aleyhine açılan **14.837 YTL** tutarındaki davaların tümü için yasal karşılık ayrılmış olup sözkonusu tutarlar mali tablolara yansıtılmıştır. (31.12.2006: **6.000 YTL**)

AKTİF DEĞERLER ÜZERİNDEKİ SİGORTA TUTARI**31.12.2007**31.12.2007 tarihi itibarıyla aktif değerler üzerindeki toplam sigorta tutarı **90.835 YTL** ve **8.500.125 USD**'dir.**31.12.2006**31.12.2006 tarihi itibarıyla aktif değerler üzerindeki toplam sigorta tutarı **90.835 YTL** ve **8.680.000 USD**'dir.**Pasifte yer almayan taahütlerin toplam tutarı aşağıdaki gibidir:****31.12.2007**

Hesap İsmi	YTL	USD	EURO
Verilen Teminat Mektupları	33.250	6.000.000	-
Toplam	33.250	6.000.000	-

31.12.2006

Hesap İsmi	YTL	USD	EURO
Verilen Teminat Mektupları	-	4.250.000	-
Toplam	-	4.250.000	-

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 bilişim sektöründe faaliyet gösterdiğinden dolayı finansal bilgilerini bölümlere göre raporlamamıştır.

34. BİLANÇO TARİHİNDEN SONRAKİ OLAYLAR

Yoktur.

35. DURDURULAN FAALİYETLER

Bilanço tarihi itibarıyla Şirketin durdurulan faaliyeti yoktur.

36. ESAS FAALİYET GELİRLERİ

Satışlar	01.01.2007 – 31.12.2007	01.01.2006 – 31.12.2006
Yurtiçi satışlar	203.497.319	190.850.824
Yurtdışı satışlar	45.063.349	18.189.780
Diğer satışlar	17.756.741	21.797.680
İndirimler	(11.395.453)	(9.755.270)
Satış Gelirleri (Net)	254.921.956	221.083.014
Satışların Maliyeti	(246.366.665)	(211.472.418)
Brüt Esas Faaliyet Karı / Zararı	8.555.291	9.610.596

37. FAALİYET GİDERLERİ

Hesap ismi	01.01.2007 – 31.12.2007	01.01.2006 – 31.12.2006
Personel Giderleri	2.123.452	2.326.912
Nakliye ve Depolama Giderleri	570.274	506.079
Kiralama Giderleri	348.075	115.292
Büro Giderleri	169.252	94.725
Reklam ve Tanıtım Giderleri	102.911	85.736
Haberleşme Giderleri	82.936	67.613
Müşavirlik ve Denetim Giderleri	64.647	73.403
Amortisman ve Tükenme Payları	46.260	103.413
Diğer Giderler	796.062	564.677
Toplam Faaliyet Giderleri	4.303.869	3.937.850

**38. DİĞER FAALİYETLERDEN GELİR/GİDER VE KAR/ZARAR**

Dİğer Gelirler	01.01.2007 – 31.12.2007	01.01.2006 – 31.12.2006
Kur Farkı Geliri	3.750.546	2.694.318
Vade Farkı Geliri	1.381.320	1.646.820
Prekont Geliri	575.723	423.615
İştirak Geliri	40.984	92.023
Vadeli Mevduat ve Faiz Geliri	36.981	219.348
Konusu Kalmayan Karşılıklar	112.575	148.167
Dİğer	237.962	148.142
Toplam Dİğer Gelirler:	6.136.091	5.372.433
Dİğer giderler:	-	-
Cari Dönem Satış Maliyetinden Elimine Edilen Faiz	1.552.238	1.737.762
Kur Farkı Giderleri	4.144.809	3.076.164
Reeskont Gideri	500.044	384.807
Önceki Dönem Gider ve Zararlar	-	-
Dİğer	27.227	208.966
Toplam Dİğer Giderler:	6.224.318	5.407.699
Dİğer Gelirler / (Giderler) - Net	(88.227)	(35.266)

39. FİNANSMAN GİDERLERİ

Finansman Giderleri	01.01.2007 – 31.12.2007	01.01.2006 – 31.12.2006
Kur Farkı Giderleri	-	802.825
Faiz Giderleri ve Banka Masrafları	1.831.048	2.309.143
Toplam Finansman Gideri	1.831.048	3.111.968

40. NET PARASAL POZİSYON KAR/ZARARI

SPK 17.03.2005 tarihinde 01 Ocak 2005 tarihinden itibaren mali tabloların enflasyona göre düzeltilmesi uygulamasına son verildiğini kamuoyuna duyurmuştur. Anılan SPK tebliği uyarınca 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren enflasyon muhasebesi uygulaması yapılmadığı için, parasal kazanç kayıp oluşmamaktadır.

41. VERGİLER

	01.01.2007-31.12.2007	01.01.2006-31.12.2006
Kurumlar Vergisi Karşılık Gideri	(500.430)	(412.114)
Ertelenmiş Vergi Gelir/ Gideri (Not:14)	22.842	(10.241)
Dönem Vergi (Gelir) / Gideri	(477.588)	(422.355)

42. HİSSE BAŞINA KAZANÇ

	01.01.2007-31.12.2007	01.01.2006-31.12.2006
Net Dönem Karı	1.854.560	2.103.157
Nominal değeri 1 YTL olan ağırlıklı ortalama hisse sayısı	8.295.342	6.046.575
Hisse Başına Kar Oranı	%22,36	%34,78

43. NAKİT AKIM TABLOSU

Nakit akım tablosu mali tablolar ile birlikte gösterilmiştir.

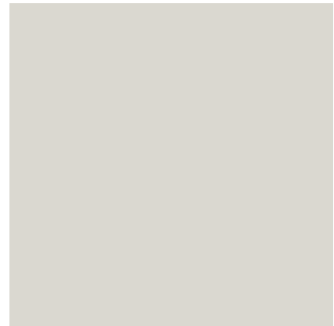
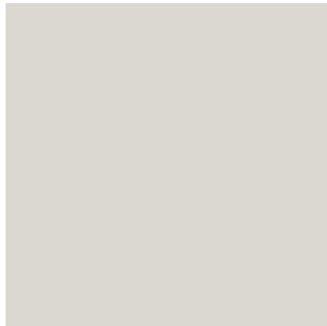
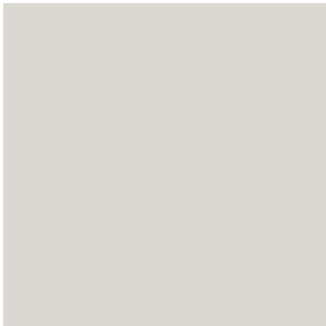
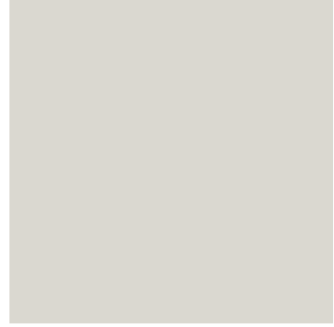
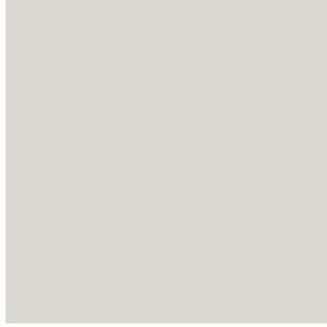
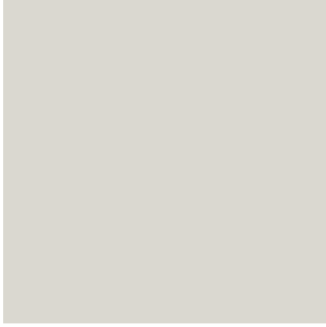
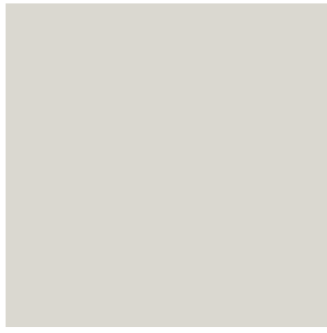
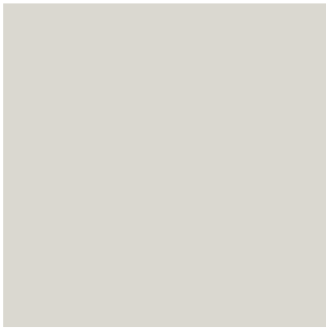
44. MALİ TABLOLARI ÖNEMLİ ÖLÇÜDE ETKİLEYEN YA DA MALİ TABLOLARIN AÇIK, YORUMLANABİLİR VE ANLAŞILABİLİR OLMASI AÇISINDAN AÇIKLANMASI GEREKLİ OLAN DİĞER HUSUSLAR

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



datagate

FAALİYET RAPORU 2007



Ayazağa Mah. Cendere Yolu No:9/2 Şişli - İstanbul
Tel:0 212 332 15 00 www.datagate.com.tr

