

Dijital cüzdan uygulaması hayatımıza neler getirecek?

Ekonomist

KASIM 2020

e-Dönüşüm

“KOBİ’LER TÜM İHTİYAÇLARINI
DİJİTAL KÖPRÜ PORTAL İLE
GERÇEKLEŞTİRECEK”

 QNB
eFINANS
katkılarıyla



“10 MİLYON
DOLARLIK TEKNOLOJİ
YATIRIMI YAPTIK”

Cepte dijital cüzdan dönemi

İhtiyacınız nakitse, çözüm NeoVade!

Alternatif finansman kaynaklarıyla tanışmanın zamanı geldi diyorsanız, Dijital Köprü'ye gelin, NeoVade'ye başvurun. NeoVade'yle yapabileceğiniz:

- Borçlarınız için ekstra vade isteyebilirsiniz.
- Nakde ihtiyaç duyduğunuzda alacaklarınız için erken ödeme talep edebilirsiniz.
- Size gelen teklifleri değerlendirerek karşı teklifler oluşturabilirsiniz.
- Sınırsız ödeme ve tahsilat opsiyonları yaratabilirsiniz.



[editör]

VEDA...

Tam bir yıldır yayın hayatını sürdürdüğümüz e-Dönüşüm dergimizin bu ay son sayısını hazırladık.

Değerli sponsorumuz QNB eFinans'ın katkılarıyla bir yıldır hazırladığımız e-Dönüşüm dergisinin, dijitalleşmenin baş döndürücü hızla değiştiği bu döneme önemli bir ışık tuttuğunu düşünüyoruz.

Bu süreçte şirketlerin dijital ajandalarına yer verirken, e-Dönüşüm konusunda yaşanacak değişimleri de yaptığımız araştırmalarla kapak haberlerimizde işledik. Yayın hayatımız boyunca başta sponsorumuz QNB eFinans olmak üzere, dergide emeği geçen tüm Ekonomist Dergisi ekibindeki çalışma arkadaşlarıma ve siz değerli okuyucularımıza teşekkür ediyorum.

Bu ay son kapak konumuzda dijital cüzdanı ele aldık.

Açık bankacılık, üçüncü parti kurumların, müşterilerin finansal bilgilerine erişebildiği güvenli bir bankacılık modelini temsil ediyor. Dijital cüzdanlar ve onların sunduğu hizmetlerin kapsamında da bambaşka bir pencere açma potansiyelini beraberinde getiriyor.

Açık bankacılık ile dijital cüzdanların sadece bir ödeme platformu olmanın ötesine geçmesi mümkün olacak. Son kullanıcılar tek bir platform üzerinden pek çok karşılaştırmayı yapabilecek, birçok uygulamayı kullanmak yerine tek bir uygulama ile tüm finansal dökümüne erişebilecek.

Kapak haberimizde bu konuyu ayrıntılı bir şekilde okuyabilirsiniz.

Güzel ve farklı projelerde tekrar görüşmek üzere...



Burcu Tuvay
btuvay@ekonomist.com.tr

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ

e-Dönüşüm



YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

GENEL MÜDÜR Cem M. Başar
YAYIN DİREKTÖRÜ Sedat Seçkin Büyük
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (Sorumlu) Talip Yılmaz
HABER MÜDÜRÜ Gözde Yeniova Saylak
GÖRSEL YÖNETMEN Özcan Çayçoşar
HABER MERKEZİ
E-DÖNÜŞÜM Burcu Tuvay
Ayşegül Sakarya Pehlivan (Haber Editörü),
Aram ekin Duran (Haber Editörü), Ceren Oral Balaban,
Levent Gökmen Demirciler, Özlem Bay Yılmaz, Sibel Atik
SAYFA UYGULAMA M. Engin Bilgin
FOTOĞRAFLAR Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi
ANKARA TEMSİLCİSİ Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 71
ekonomist@doganburda.com

YÖNETİM
SATIŞ VE DAĞITIM DİREKTÖRÜ Egemen Erkorol
ÜRETİM PLANLAMA DİREKTÖRÜ
(TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ) Yakup Kurtulmuş
FINANS DİREKTÖRÜ Didem Kurucu
ETKİNLİK VE PROJE DİREKTÖRÜ Ali Erman İleri

REKLAM GRUPO BAŞKANI Nisa Aslı Erten Çokça
REKLAM GRUPO BAŞKAN YARDIMCISI
Seda Erdoğan Dal - Işıl Baysan Turan
REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Neyran Çınar - Burcu Kevsir Karaçam
REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Burcu Acavut - Maya Yılmaz - Ecem Arda
TEKNİK MÜDÜR Ayfer Kaygun Buka
Tel: 0 212 336 53 61 - 62
BÖLGELER SATIŞ MÜDÜRÜ Dilek Ünlü
Tel: 0212 336 53 72 Faks: 0 212 336 53 91
PROJE MÜDÜRÜ Selçuk Ergenç
Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0 212 336 53 90
REZERVASYON
Tel: 0 212 336 53 00/57/59 Faks: 0 212 336 53 92/93

ANKARA REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Beliz Balıbey
Tel: 0 312 207 00 72/73

HEDEF SAYFALAR
Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91

YÖNETİM YERİ Kuştepe Mahallesi, Mecidiyeköy Yolu Cad.
No:12 Trump Towers Kule 2, Kat 21 - 22 - 23
34387 Şişli İstanbul
Tel: 0 212 410 32 00 Faks: 0 212 410 35 81

BASKI

Bilnet Matbaacılık ve Yayıncılık A.Ş.
Dudullu Organize San. Bölgesi 1.Cad.
No:16 Ümraniye-İSTANBUL
Tel: 444 44 03 Faks: 0216 365 99 08/08
www.bilnet.net.com
Sertifika No: 42716

DAĞITIM

Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

YAYIN TÜRÜ Yerel, süreli, haftalık

FİPP üyesidir.

© Ekonomist Dergisi Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından T.C. yasalarna uygun olarak yayımlanmaktadır. Ekonomist Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB OKUR HİZMETLERİ HATTI 0 212 478 0 300
okurhizmetleri@doganburda.com

DB ABONE HİZMETLERİ HATTI
Tel: (0 212) 478 0 300 Faks: (0 212) 410 35 12-13

ÇALIŞMA SAATLERİ
abone@doganburda.com / www.doganburda.com
Her gün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

[içindekiler]



5

12



16

8

20



5 "Evden çalışma dijital dönüşümü hızlandırdı"

6 **DİJİTAL GÜNDEM**

8 **KAPAK KONUSU**

DİJİTAL CÜZDAN DÖNEMİ BAŞLIYOR

12 "Dijital Köprü portal bankacılığa sınıf atlatacak"

16 "Yurtdışı deneyimi yurtiçine taşıyacağız"

18 **TEKNO PANO**

20 **DUAYEN:** "2021'e çift haneli büyüme hedefiyle giriyoruz"

22 "Dijital dönüşüme 100 milyon TL yatırım yaptık"

24 "Sektörün ilk robo hisse danışman projesine imza atacağız"

27 Yapay zeka haritası çıkarıldı

28 "Bulduğunuz her yeri ofise dönüştüreceğiz"

30 "10 milyon dolarlık teknoloji yatırımı yaptık"

32 İlke Altın: e-Defterleri doğru usulle saklamak

34 **VERGİ TAKVİMİ**



22



24



28



30

"EVDEN ÇALIŞMA DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ HIZLANDIRDI"

Şirketlere 36 yıldır ihtiyaçlarına yönelik yazılım hizmetleri sunan Mega İş Çözümleri Yazılım'ın Yönetici Ortağı Fethi Demir, "Şirketlerin evden – uzaktan çalışmaya geçiş zorunluluğu, mecburen dijital dönüşümü hızlandırdı" diyor.

Aram Ekin Duran

Pandemi ile birlikte başta KOBİ'ler olmak üzere şirketlerin dijital altyapısı daha da önem kazandı. Bu alana yatırım yapmayan, yazılım alanında gerekli adımları atmayan şirketler iş dünyasında da kalıcı olamıyor. Şirketlere ihtiyaçlarına yönelik yazılım hizmetleri sunan firmalardan biri de 36 yıldır bu alanda faaliyet gösteren Mega İş Çözümleri Yazılım. Şirketin Yönetici Ortağı Fethi Demir ile faaliyetlerini ve yeni dönem planlarını konuştuk: Sorularımız ve aldığımız yanıtlar şöyle:

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz? Ne zaman kuruldu? Nasıl bir fikirle yola çıktınız?

Şirket kurucumuz 1984 yılında Çözüm Yazılımevi'ni kurDU, 1989 yılında MEGA Yazılım'ı kurarak yazılım üretimi ve bunu tamamlayıcı hizmetler sunmaya devam etti. Türkiye'de PC döneminin ilk başlangıcı olan yıllarda, yazılımın önemini anlayarak ve PC kullanıcılarına yazılımın önemini anlatarak sektörün oluşmasında gayret gösterdik. Günümüzde ise 36 yıllık bilgi birikimi ve tecrübemizle kurumların dijital dönüşümüne katkıda bulunan 'iş çözümleri' yazılım ürün ve hizmetleri sunarak faaliyetlerimize devam ediyoruz.

Şirket olarak müşterilerinize ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

ERP, ticari yazılımlar, e-Devlet (e-Fatura, e-Defter vb.), web projeleri yazılımları üretimi, danışmanlık, eğitim ve desteğine yönelik ürün ve hizmetleri sunuyoruz. İş çözümleri konusundaki tüm kavramlar bizim ilgi ve faaliyet alanımıza giriyor.

Dijital dönüşümün şirketlere nasıl bir katkısı oluyor?

Dijital dönüşüm, operasyonlar sırasında oluşan bilgi-

nin güvenilirliğinin ve muhtelif açılardan yorumlamasının artırılması ve çeşitlenmesiyle kuşkusuz, kurumlara tasarruf, verimlilik, kârlılık ve ileriye yönelik plan ve projeksiyon yapma olanağı sağlıyor. Bu katkı; kurumların dijital dönüşüme ne derece uygunluk gösterdiğine bağımlı olarak değişiyor.

Yurtdışına hizmet veriyor musunuz?

Hayır, yurtdışına hizmet vermiyoruz. Orta ve uzun vadeli planlarımızda ise yurtdışına açılmak da var.

Küresel virüs salgını işlerinizi nasıl etkiliyor?

Pandemi nedeniyle hizmet verdiğimiz sektörlerin daralması, kuşkusuz bizleri de olumsuz yönde etkiledi. Fakat şirketlerin evden – uzaktan çalışmaya geçiş zorunluluğu, mecburen dijital dönüşümü hızlandırdı. Dolaşısıyla küresel daralmadan etkilenmemiz, diğer sektörler kadar şiddetli olmadı.

2019 yılında ne kadar büyüdünüz? 2020 sonuna kadar hedefiniz nedir?

2019 yılında bir önceki yıla göre yüzde 46 büyümüştük. 2020 hedefimiz ise geçen yıla kıyasla yüzde 35

büyümedir ki, yılın sonuna yaklaştığımız bugünkü rakamlara göre gerçekleşmeye doğru gidiyor.

Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz var mı? 2021'de büyüme hedefleriniz nelerdir?

Yazılım üretimi AR-GE ve proje demektir. Yakın bir dönemde, bitmek üzere olan yeni teknolojilerle yazılmış yeni ürünler lansmanımız olacak. Önümüzdeki yıl planımızda, ürün yelpazemizi genişletecek, kurumlarda dijital dönüşümü hızlandıracak yeni ürünler projelerimiz var.

DIJİTAL GÜNDEM

► Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

E-İHRACAT YAPAN KOBİ'LERE ÖZEL FIRSATLAR

İhracat konusunda geniş ve özel paketleri ile tüm işletmelerin yanında olan QNB Finansbank, AliExpress ile yaptığı anlaşmayla e-İhracat için KOBİ'lere özel sunacağı avantajları duyurdu. e-Ticaretin dünya genelindeki yükselişi devam ederken, dünyanın en büyük çevrimiçi B2B ticaret platformu olan Alibaba'nın son tüketiciye yönelik e-Ticaret platformu AliExpress ile iş birliği kapsamında QNB Finansbank, KOBİ müşterilerine pek çok avantaj sağlayacak. İhracatçılar, QNB Finansbank hesabına gelecek ihracat bedellerindeki transfer masraflarında avantaj, ilk ihracat bedeli ardından bir yıl boyunca ATM'den para çekme limitlerinde artış, bankacılık işlemlerinde ücret istisnası sağlayan KOBİ Rahat paketlerinden indirimli olarak faydalanma hakkı ve Dijital Köprü üyeliği avantajlarına sahip oluyor. QNB Finansbank Kurumsal ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Ömür Tan, "Müşterilerimizin dijital dünyaya ayak uydurmaları ve e-Ticaretin sunduğu imkanlardan yararlanmasını sağlamak amacıyla hayata geçirdiğimiz bu iş birliğiyle tüm ihracatçılarımızın uluslararası pazarlarda var olmalarını ve rekabet edebilmelerini sağlamayı hedefliyoruz" dedi.



FAST 50 BAŞVURULARI DEVAM EDİYOR

Deloitte'un dünya çapında yürüttüğü Deloitte Teknoloji Fast 50 programının Türkiye ayağı için başvurular başladı. Facebook'un iş birliği ile on beşincisi düzenlenen Deloitte Teknoloji Fast 50, her yıl olduğu gibi bu yıl da teknoloji dünyasının son dört yılda en hızlı büyüyen başarılı teknoloji şirketlerini belirleyecek. Teknoloji şirketlerine markalarını uluslararası platforma taşıma fırsatı sunan program için başvurular 11 Aralık 2020 tarihine kadar devam edecek. Program hakkında detaylı bilgi ve başvuru formuna Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye'nin web sitesinden ulaşabilirsiniz.

50

Technology Fast 50
2020 TURKEY
Deloitte.

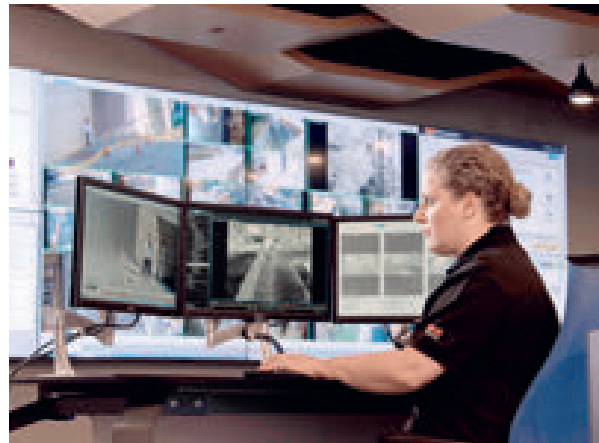
TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA YAZILIM İHRACATI

Dünyanın bir numaralı golf medya şirketi Golf Digest, Rapsodo ile yaptığı iş birliğini Orlando'da gerçekleştirdiği bir lansman ile duyurdu. Bu iş birliği sayesinde Golf Digest'in dünyaca ünlü golf eğitmenleri, Türk yazılımcıların geliştirdiği Coach Connect platformu üzerinden eğitim vermeye başladı. Yüksek teknolojik altyapıya sahip Rapsodo yazılım ve donanımlarının kullanıldığı platform, veri analizine dayalı hizmet modeliyle golf tutkunlarının performansını gözle görülür şekilde artırıyor. Farklı yetenek gruplarına hitap eden platform, sahip olduğu teknoloji sayesinde golf severlere güçlü bir oyun geliştirme deneyimi ve eğitimi sunuyor.



RVS İLE ÜST DÜZEY GÜVENLİK

Uzaktan Video İzleme Çözümleri (RVS) ile güvenlik bir üst seviyeye taşıyor. Video analiz kabiliyetine sahip akıllı kamera sistemleri, proaktif güvenlik sağlıyor. Tehditleri ilk anda algılayarak uzaktan müdahaleye ve alanın güvenliğinin sağlanmasına imkan veriyor. Akıllı, önleyici güvenlik hizmeti sağlayan Sensormatic'in Teknoloji Direktörü Dr. Serdar İnce "Uzaktan Video İzleme (RVS) temeline dayalı akıllı önleyici güvenlik hizmetleri, işletmeleri veya mülkleri korurken, hiçbir ayrıntıyı gözden kaçırmıyor ve riskleri en aza indiriyor" şeklinde konuştu. İnce "Kameralar üzerlerindeki akıllı yazılımlar sayesinde izinsiz giriş, şüpheli bir paket ya da boş dolaşan biri anında fark edilerek, ihlal görüntüsü alarm olarak Uzaktan İzleme Merkezi'ne ulaştırılıyor. Operatörler gerekli önlemi anında alıyor. Bu şekilde pek çok olay henüz gerçekleşmeden önleniyor" dedi.



E-ATIKLAR GERİ DÖNÜŞTÜRÜLDÜ

Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) ve TAB Gıda iş birliği ve Dila Kurdoğlu'nun gönüllü girişimiyle TAB Gıda restoranlarından e-Atık olarak çıkan yazıcılar, geri dönüşüme kazandırılarak elde edilen gelir öğrencilerin eğitimi için bağışlandı. Türkiye'de bin 200'ün üzerinde restoranı bulunan TAB Gıda restoranlarından toplanan yazıcıların geri dönüşümünden elde edilen gelir öğrencilerin eğitimi için bağışlandı. Böylelikle TÜBİSAD'ın TAB Gıda ile yaptığı iş birliği kapsamında, ödül kazandığı WEEE-4-EE isimli eğitim ve çevre için AEEE Yönetimi projesiyle öğrencilerin eğitimine destek sağlanmış oldu.



ŞİRKETLERİ DÜNYAYA AÇIYOR

Türkiye'deki üreticilerin küresel pazarlarda satış yapabilmesinin en modern yolu olan e-İhracat konusundaki çalışmalar hız kazanıyor. Ticaret Bakanlığı'nın da öncelikli çalışma konuları arasında yer alan e-İhracat için Digital Exchange tarafından hizmete açılan ihracat.in, markaların tüm strateji, planlama ve operasyonel süreçlerini yönetebilmesini sağlıyor. Platform ile Digital Exchange, marka tescilinden e-İhracatla ilgili teşviklere, yapay zeka destekli pazar araştırmalarından dijital fırsatların tespit edilmesine, e-Ticaret sitesi hazırlanmasından sosyal medya çalışmalarına, pazar yeri yönetiminden medya planlamaya kadar her aşamada markaların yanında yer alıyor. Digital Exchange CEO'su Emrah Pamuk, "Dünyanın ilk yapay zeka tabanlı ihracat analiz, müşteri eşleştirme ve ihracat planlama araçlarının da entegre olduğu ihracat.in ile kurumların yeni pazarlama açılmasına, ihracata başlamasına ya da halihazırda e-İhracat yapan şirketlerin işlerini büyütmesine yardımcı oluyoruz" dedi.



BAĞLI BİR GELECEK YARATMAK

CISCO ev sahipliğinde düzenlenen, "Bağlı Bir Gelecek Yaratmak: Türkiye'nin Dijital Gündemini Hızlandırmak için Yatırım Yapmak ve Becerileri Geliştirmek" başlıklı sanal panelde sektör liderleri, pandemiden çıkarılan dersleri ve Türkiye'nin mevcut ve gelecekteki bağlantı ihtiyaçlarını karşılaması için nelerin gerektiğini ele aldı. Panelde, Cisco Türkiye Genel Müdürü Didem Duru ve Millî Eğitim Bakanlığı (MEB) Öğretmen Eğitimi ve Gelişimi Genel Müdürü Adnan Boyacı yer aldı. Panelde, Türkiye'nin dijital teknolojilere hızlı bir geçiş sağlayarak iyi bir performans göstermiş olduğu gündeme geldi. Bunun yanı sıra sektörlerin kuvvetli büyümesini güvence altına almak ve geleceğin mesleklerine hazır olmak için altyapı yatırımlarına ve becerilerin geliştirilmesine ihtiyaç olduğu vurgulandı.



DİJİTAL PAZARLAMAYA İHTİYAÇ ARTACAK

GlobalWebIndex'in gerçekleştirdiği araştırmaya göre çalışanların yüzde 23'ü evden daha sık çalışmak istediklerini belirtiyor. Araştırma sonucuna göre, evden çalışma eğiliminin yükselmesiyle birlikte dijital pazarlama ihtiyacı artacak ve işletmeler pazarlama etkinliklerini daha fazla dijital tarafa kaydıracak. McKinsey tarafından yayımlanan yeni normalde müşteri memnuniyeti ile ilgili araştırma, tüm işletmelerin COVID-19'un değişen tüketici davranışları üzerinde yarattığı etkinin doğrudan sonucu olarak iş modellerinin dijital olacak biçimde değiştiğini gösteriyor. Araştırma, pandemi döneminde dijital pazarlama yatırımlarına ağırlık veren işletmelerin, müşteri sadakati konusunda kalıcı avantajlar sağlayacağına dikkat çekiyor. EG Bilişim Teknolojileri CEO'su Gökhan Bülbül, dijital pazarlamanın artık opsiyon değil, mecburiyet olduğunun önemine dikkat çekiyor.



DİJİTAL CÜZDAN DÖNEMİ BAŞLIYOR

Dijital bir dönüşümün tam ortasındayız. Dijitalleşme sayesinde insanların, alışverişlerde nakde veya banka kartlarına eskisi kadar ihtiyaçları yok. Eğer cep telefonları yanlarındaysa, online ya da geleneksel kanallardan yapılan herhangi bir işlemi kolay ve hızlıca gerçekleştirebiliyorlar. Kart ile temassız ödeme ile hayatımıza giren temassız ödeme alışkanlığı dijital cüzdanlar ile başka bir boyuta taşıyor.

Burcu Tuvay

Kullanıcılara farklı işlevler sunan dijital cüzdanlar, en basit haliyle paranın dijital olarak saklanmasına ve harcanmasına hizmet veren bir yazılım. Dijital cüzdanlarda kredi kartları, banka kartları, ön ödemeli kartlar hatta dijitalize edilmiş nakit yer alabiliyor. Özellikle e-Ticaret alanında güvenlik endişesi ile başlayan dijital cüzdan kullanımı ulaşılabilirlik, kolaylık, hız gibi sebeplerle yayıldı. Banka müşterisi olmanıza bile gerek olmadan finansal ihtiyaçlarınızı karşılamanın yolunu açtı.

Yakın zamana kadar online ödemelerde kullanımı yaygın olan dijital cüzdanlar özellikle pandemi ile birlikte mağaza içi ödemelerde de tercih edilen bir yöntem haline geldi. Capge-

mini Araştırma Enstitüsü'nün, 'World Payments Report 2020' verilerine göre, tüketicilerin yarıya yakını QR Tabanlı ödemeler de dahil olmak üzere dijital cüzdanları kullanmayı tercih ediyor. Dünya genelinde 2019'da 2,3 milyar adet olan dijital cüzdan sayısının pandemi etkisi ile birlikte dört yıl içinde yaklaşık 4 milyara ulaşacağı bekleniyor.

Bu alanda sadece bankalar yer almıyor. Bankaların yanısıra Mastercard, BKM gibi kuruluşların, telekom operatörleri, epara ve ödeme kuruluşları, yemek kartı firmaları, sadakat programları, perakende ve e-Ticaret markalarının farklı özelliklerdeki dijital cüzdan çözümleri ile karşı karşıyayız. Bu anlamda da oldukça sert rekabetin hakim olduğunu söylemek yanlış olmaz.

TEMASSIZ ÖDEME DÖRT KAT ARTTI

Bankalararası Kart Merkezi bu yılın ekim ayı verilerini açıkladı. BKM'nin verilerine göre, ekim ayında kartlı ödeme tutarı geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 28 oranında büyümeye gösterdi. Söz konusu dönemde internetten kartlı ödeme tutarı yüzde 52 artarken, temassız ödemeler ise dört katına çıkarak 210 milyona ulaştı. Temassız ödemeler de en yaygın kullanılan

ödeme araçlarından biri haline geldi. Temassız ödemeler ekim ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 281 artarak yani dört katına çıkarak 210 milyona ulaştı. Mağaza içi ödemelerde temassız ödemelerin payı geçen yıl yüzde 11 iken bu yıl yüzde 39'a yükseldi. Böylece, ekim ayında her beş mağaza içi ödemedenden 2'si temassız yapıldı.



KULLANIM ALANI GENİŞLEYECEK

Dijital cüzdanlar tek bir uygulama ile tüm tüketici ödeme bilgilerini güvenli ve kompakt bir şekilde depolayarak fiziksel bir cüzdan taşıma zorunluluğunu büyük ölçüde ortadan kaldırıyor. Önümüzdeki dönemde dijital cüzdanların kullanım alanının genişleyeceğine inanılıyor. Sadece ödeme enstrümanlarını saklayan standart biz cüzdan olmanın ötesine geçip sadakat kartlarını ve mağaza kuponlarını da bu cüzdanlarda saklayabileceğiz.

Açık bankacılık sayesinde cüzdan içindeki işlem ve verileri anlamlandırıp tüketiciyi yönlendiren bilgilendiren bir mekanizma sağlıyor olacağız. Ayrıca yapay zeka tabanlı çalışmalarla tüketiciye gerçek zamanlı akıllı teklifler üretmek mümkün olacak ve iletişim kuran bir organizma haline getireceğiz. Bu adımları düşünmek bile dijital cüzdanların yadsınmaz önemini gözler önüne seriyor. Yeni dünya düzeninde ödeme için ne kadar çok kurumun müşterisi olursanız olun tek bir dijital cüzdanla tüm ürünlerinize erişiminiz olabilecek.

ŞİRKETLER YATIRIMA BAŞLADI

Temassız ödeme zincirinin diğer ayağı da POS cihazları. Perakende sektöründeki ödeme sistemlerinin değişiminin yasal kaynağı 1 Haziran 2019 tarihli Resmi Gazete'nin 30 bin 791

numaralı sayısında yayınlanan 507 numaralık Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'ne dayanıyor. Bu Tebliğ ile Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi tanımlanarak ödeme ve ödeme kayıt sistemlerinin yeni teknolojilere ayak uydurması hedeflendi.

Hızla dijitalleşen dünyada temassız ödemelerin özellikle pandemi etkisi ile birlikte tabana yaygınlaşmasından sonra önümüzdeki dönemde ödeme alma aşamasında da temassızlık ve kağıdın ortadan kalkması için birçok şirket yatırımlarına başladı. Ödeme sistemi kullanan veya kullanmak isteyen mükelleflerin operasyonel ve finansal süreçlerini denetlemesi, saklanması için elektronik belgelerin çevreye saygısı, verimliliği, maliyet fırsatları ve kolaylığı bir süredir özellikle organize perakende sektörünün "e-Fiş" olarak bahsettikleri bir uygulamaya ihtiyacı ortaya çıkardı. Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi de bu talebe resmî olarak tüm belge ve yemek çeklerini bile dahil eden ödeme tiplerini kapsayacak bir sistemle sunuyor.

ALTERNATİF ÇÖZÜM SUNUYOR

Özellikle yurt dışında cep telefonu veya tabletlere eklenebilen harici cihazlar ile alternatif çözümler sunulmuş durumda. Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi,

Kapak Konusu



cep telefonu ya da tablet gibi cihazların dış ekipmanlar ile ödeme işlemlerinde kullanılmasına göre daha ileri bir noktada. Kurulacak sistemin güvenlik standartları dahilinde muhtelif cihaz elektronik iletişim yöntemleri de söz konusu olduğunda, aynı güvenli iletişim dilinde olan cep telefonları, tabletler, bilgisayarlar veya sanal POS çözümleri tek tek veya hepsi birlikte çalışabiliyor.

Bu yeni sistemin en büyük artılarından biri nadiren kredi kartı ile işlem yapmak durumunda kalan ancak bunun için muhasebe ofisinde bir POS cihazı tutmak zorunda kalan firmalara yönelik. Çünkü bu sistem ile kredi kartıyla tahsil edilecek dahi olsa güzel bir satış fırsatını kaçırmak istemeyen firma, bir POS cihazı satın almak ve yılda belki bir kaç kez kullanmak suretiyle aslında cihazın varlığı ve bakımına kâr marjını eritecek tutarlarda yatırım yapmak zorunda kalmayacak.

OYUNCU SAYISI ARTTI

Pandemi süreci tüm alışkanlıkları olduğu gibi ödeme alışkanlıklarını da kökten değiştirdi. Bu sürece hazır giren şirketler ciddi anlamda yukarı yönlü bir seyir yakalarken pek çok şirket de bu alana yatırıma zorlandı. Önümüzdeki dönemde dijital ödemeler alanında, hız, kolaylık, farklılaştırılmış tekliflerin yanı sıra uçtan uca müşteri deneyiminde en iyilerin konuşulduğu bir süreç bizleri bekliyor. Ayrıca bu süreç net bir şekilde tüm dünyada rekabeti değiştirdi. Banka müşterileri bile kullanım kolaylığı sebebiyle

ödemelerde banka dışı oyuncuların cüzdanlarını kullandılar. Örneğin Getir, Turkcell Mobil Ödeme yönetimini kullanmaya başladı.

Enfeksiyon bulaştırma riskini minimuma indirmek isteyen kullanıcı ve işletmeler temassız ödemeyi teşvik ettiler, alışverişlerin büyük bir çoğunluğu online mecralara yönlendirildi. Bu süreç sonrası söz konusu söz konusu kullanım alışkanlıklarının kalıcı olarak değişeceğini öngörmek mümkün değil. Dijital ödemeler alanındaki değişimin bu süreç sonrası B2B’de tedarik zinciri alanında da artarak devam edeceği beklentisi hakim.

GELECEK AÇIK BANKACILIKLA ŞEKİLLENECEK

Geçtiğimiz yıllarda PSD2 ile Avrupa Birliği ve üye ülkelerindeki bankalara, API ile kullanıcıların verilerini PSD2 lisanslı kurumlara açma

DİJİTAL CÜZDANLARIN 16 ÖZELLİĞİ

1. Tamamen dijital olarak hızlı cüzdan açma,
2. Sadece cep telefonu numarası ile üyelik oluşturma,
3. Banka kartı, kredi kartı saklama ve güvenli kullanım sağlama,
4. Anında ön ödemeli kart sahibi olabilmek (Banka müşterisi olmasına gerek olmadan),
5. Cüzdana kart ile banka hesabından, anlaşmalı noktalardan veya ATM’den para yükleyebilme,
6. Yurtiçine ve yurtdışına çok düşük komisyonlarla anlık para gönderebilme,
7. Fatura ödeme, ulaştırma kartlarına yükleme yapabilme,
8. Kampanyalar, kupon ve geri ödeme fırsatlarından yararlanma,
9. Chatbot ve 7/24 destek,
10. Kripto para alım satım imkanı,
11. Dijital kod satın alım olanağı,
12. Aidat ödemesi, kurum ödemesi yapabilmek,
13. Yemek kartı veya kapalı devre mağaza kartlarını saklama & kullanma,
14. Hesap bölüştürme,
15. Bütçe takibi,
16. QR ile ödeme yapabilmek.

2021 YILINDA BEKLENEN ALTI DEĞİŞİM

1 Daha önce belirttiğimiz gibi 2021 e-Dönüşüm yılı olacak. Öncelikle bilgiye istenilen her yerden erişimin önemi artacak. Yapay zeka biraz daha sahaya inecek ve herkesin erişebildiği ve kullanabildiği hale gelecek. Dolayısıyla 2021 yılında e-Dönüşüm ürünlerinin kullanımı da bu doğrultuda artacak.

2 2021 yılında gündemde daha çok yer almasını ve yoğunlukla talep görmesini beklenen bazı uygulamalar var. e-Dekont uygulaması bu uygulamaların başında geliyor. Bu uygulama sayesinde tıpkı diğer e-Dönüşüm ürünlerinde olduğu gibi doğaya sağladığı katkı ve zaman tasarrufu hem kullanan hem de alıcı rolündeki tarafı oldukça avantajlı kılacak.

3 2021 yılında artması beklenen bir diğer uygulama ise e-Döviz Alım – Satım Belgesi uygulaması. Vergi Usul Kanunu 509 ile tebliğleşen “e-Döviz Alım – Satım Belgesi” adlı e-Belge türünün 2021 yılında hızla yaygınlaşması bekleniyor. e-Döviz Alım – Satım Belgesi uygulaması, döviz alım ve satım faaliyetinde bulunan yetkili işletmeler, yani; bankalar ve döviz büfeleri tarafından kâğıt ortamda düzenlenmekte olan Döviz Alım Belgesi ve Döviz Satım Belgesi’nin elektronik ortamda da düzenlenmesi ve yine muhatabına talebi doğrultusunda elektronik

veya kâğıt ortamda iletilebilmesi, elektronik ortamda saklama ve vergi denetiminde ibraz edilebilmesine imkan veren bir uygulama.

4 e-Sigorta Komisyon Gideri uygulaması ve e-Sigorta Poliçesi uygulamasının da 2021 yılında kullanımının yaygınlaşarak artması bekleniyor.

5 e-Sigorta Poliçesi uygulaması da tıpkı e-Sigorta Komisyon belgesi gibi yeni bir belge olmamakla birlikte, kâğıt ortamdaki sigorta poliçesi aynı hukuki niteliklere sahip. e-Sigorta Poliçesi uygulaması zorunlu bir uygulama değil ancak gerek zaman tasarrufu gerekse doğaya sağladığı katkı nedeniyle 2021 yılında kullanımının artmasını bekleniyor.

6 Vergi sisteminde önemli bir ihtiyacı karşılaması beklenen ve 2021 yılında kullanımının yaygınlaşması beklenen Gider Pusulası, vergi mükellefi olmayan kişilerden alınan mal ve hizmetlerin bilgilendirilmesinde veya satılan malların iade alınması esnasında düzenlenen ve fatura hükmünde kullanılan bir belge. Gider Pusulası, vergiden muaf esnaf ile yapılan ticari işlemlerin yanı sıra nihai tüketicilerden alınan mal ve hizmetler, iadeler, telif ödemeleri gibi çok sayıda işlem için kullanılıyor.

zorunluluğu getirildi. Dünyada birçok başka ülkede de örneklerini gördüğümüz bu uygulama, tüketiciler, fintechler ve bankalar açısından da oyunun kurallarını değiştiren bir etkiye sahip.

Açık bankacılık, üçüncü parti kurumların, müşterilerin finansal bilgilerine erişebildiği güvenli bir bankacılık modelini temsil ediyor. Dijital cüzdanlar ve onların sunduğu hizmetlerin kapsamında da bambaşka bir pencere açma potansiyelini beraberinde getiriyor. Açık bankacılık ile dijital cüzdanların sadece bir ödeme platformu olmanın ötesine geçmesi mümkün olacak. Son kullanıcılar tek bir platform üzerinden pek çok karşılaştırmayı yapabilecek, birçok uygulamayı kullanmak yerine tek bir uygulama ile tüm finansal dökümüne erişebilecek. ■



"KOBİ'LER TÜM İHTİYAÇLARINI DİJİTAL KÖPRÜ PORTAL İLE GERÇEKLEŞTİRECEK"

QNB Finansbank'ın KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerini kolaylaştırabilme hedefiyle başlattığı Dijital Köprü, dinamik bir platform olarak büyümeye devam ediyor. QNB Finansbank Tüzel Dijital Dönüşüm Direktörü Okay Yıldırım, kasım ayında hayata geçirilen Dijital Köprü Portal'ın KOBİ'lerin ihtiyaç duyabileceği tüm hizmet ve ürünleri tek bir yerden yönetebilmesini sağlayan bir dünya olduğunu kaydediyor. Dijital Köprü Portal'ın bankacılığa sınıf atlatacağını belirten Yıldırım, "Amacımız, portalın sabah işe başlayan KOBİ'nin açacağı ilk ekran olmasını sağlamak" diyor.

Ceren Oral Balaban coral@ekonomist.com.tr



QNB Finansbank'ın Eylül 2019'da başlattığı Dijital Köprü'nün kapsamı her geçen gün yeni hizmet ve çözümlerle genişlemeye devam ediyor. Dijital Köprü'nün lansmanını iştiraki QNB eFinans aracılığıyla sunduğu e-Dönüşüm ürünleriyle yapan banka, e-Dönüşüm paketini KOBİ'lere destek olmak amacıyla 2022'ye kadar ücretsiz olarak sunuyor. Projeye yüksek bir ilgi ve talep de söz konusu. QNB Finansbank Tüzel Dijital Dönüşüm Direktörü Okay Yıldırım, QNB Finansbank olarak doğru zamanda ve doğru çözümlerle KOBİ'lerin dijitalleşme sürecinde yine yanlarında olduklarını

söylüyor. Yıldırım, tebliğ dönemlerinde de doğru ve erken iletişimle çok fazla KOBİ'ye dokunarak geçiş süreçlerini kolaylaştırdıklarına dikkat çekiyor.

Dijital Köprü kapsamında son olarak kasım ayında Dijital Köprü Portal hayata geçirildi. Dijital Köprü'deki ürünleri farklı hizmet sağlayıcılarıyla müşterilerle buluşturduklarını kaydeden Yıldırım, "Müşterilerimize Dijital Köprü ürünlerini tek yerden göstereceğimiz, her hizmet için farklı kullanıcı kodu ve şifre gerektirmeyen bir platforma ihtiyaç vardı. Portal ile bu ihtiyaca da cevap verdik" diyor.

Okay Yıldırım, Dijital Köprü dinamik ve gelişmelere sürekli açık bir

platform olduğu için Dijital Köprü Portal'ın da bu değişim ve yeniliklerle zenginleşmeye devam edeceğinin de altını çiziyor.

Okay Yıldırım ile hem Dijital Köprü'de gelinen son noktayı hem de Dijital Köprü Portal'ı tüm detaylarıyla konuştuk.

Dijital Köprü'nün kısa bir özeti yapabilir misiniz?

QNB Finansbank olarak Dijital Köprü'yü KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerini kolaylaştırabilme hedefiyle Eylül 2019'da hayata geçirdik. Projenin lansmanını iştirakimiz QNB eFinans aracılığıyla sunduğumuz e-Dönüşüm ürünleriyle yaparak KOBİ'lerimizin zaman ve maliyet-



“Dijital Köprü Portal, KOBİ'nin açacağı ilk ekran olacak”

TÜM HİZMETLER TEK YERDE:

Dijital Köprü'deki ana amacımız buradaki çözümleri müşterilerimize ücretsiz sağlamak değil; Dijital Köprü Portal'ın sabah işe başlayan KOBİ'nin açacağı ilk ekran olması. Çünkü Dijital Köprü, farklı farklı fintech'lerden alınan dijital çözümlerden çok daha fazlası. e-Dönüşüm ürünlerinden muhasebe çözümlerine, insan kaynaklarından saha yönetimine kadar Dijital Köprü Portal bir KOBİ'nin şirketi için ihtiyaç duyabileceği tüm hizmet ve ürünleri tek bir yerden yönetebilmesini sağlayan bir dünya.

FARKLI YETKİLENDİRME SEVİYELERİ:

Müşterilerimiz Dijital Köprü Portal'da yalnızca sahip olduğu Dijital Köprü ürünlerini görmüyor. İhtiyacı olabilecek diğer çözümlerimizi de gözlemleyip başvurularını yapabiliyor, yeniliklerden hemen haberdar olabiliyorlar. Dijital Köprü Portal'ın bir diğer kullanım kolaylığı da farklı yetkilendirme seviyeleriyle kullanıcı tanımlama özelliği. Örneğin, şirketinizdeki muhasebecinize özel yetkilendirme vererek sadece e-Dönüşüm ve ön muhasebe çözümlerini açıp insan kaynakları yöneticinize özlük işlemleri uygulamalarını açıyoruz. Oldukça yalın ve kullanıcı dostu olarak dizayn ettiğimiz Dijital Köprü Portal, bankacılığa sınıf atlatacak bir uygulama diyebiliriz.

ten tasarruf etmelerini amaçladık. KOBİ'leri yakından ilgilendiren tebliğlerle e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-Defter, e-MM ve e-SMM ürünlerinden oluşan e-Dönüşüm paketimizi KOBİ'lere destek olmak amacıyla ücretsiz olarak sunduk ve büyük ilgi gördü. İlk günden bu yana artarak gelen taleplerle beklediğimizin çok üzerinde bir başvuru aldık.

Dijital Köprü, zaman içinde nasıl bir gelişim gösterdi?

e-Dönüşüm paketiyle başladığımız Dijital Köprü'ye, bu yılın şubat ayında diğer çözümlerimizi de ekledik.

Böylelikle Dijital Köprü'yü şirketlerin pazaryeri yönetiminden insan kaynaklarına, ön muhasebeden satış ekibi yönetimine kadar tüm ihtiyaçlarını dijital olarak karşılayabilecekleri bir platform haline getirdik.

Mayıs ayında ise KOBİ'leri içinde bulunduğumuz dijital dönüşüm çağında işlerini ve değişimi kolayca yönetmelerini sağlayacak iş fikirleriyle buluşturmak için Dijital Köprü Akademi'yi oluşturduk. Dijital Köprü Akademi'de, şirketler konularının uzmanlarıyla bir araya gelerek gündeme dair konulardan tutun, işlerini

nasıl geleceğe taşıyacaklarına dair geniş yelpazede içeriklerden oluşan canlı yayınlara ulaşabiliyor. Ayrıca Dijital Köprü'nün sunduğu yaratıcı ve yenilikçi tüm ürünler hakkında detaylı ürün kullanımına dair videoları da izleyebiliyor.

Yeni tebliğlerle projeye ilgi ne durumda?

Dijital Köprü ilk çıktığında, 2022 yılı itibarıyla en az 100 bin müşteriye dokunmayı hedeflediğimizden bahsetmiştik. 2020 sonu itibarıyla KOBİ'lerimizin, müşterilerimizin teveccühü ve ilgisiyle 80 bin müş-

"KOBİ'ler dijitalleşmeyi gittikçe içselleştiriyor"

"Yakın zamanda yaptırdığımız bir pazar araştırmasının sonuçlara göre, dijitalleşme artık KOBİ'ler için elzem bir konu haline geldi. KOBİ'ler dijitalleşmeyi geçen yıllara göre bu yıl daha da içselleştirdiler. Bu nedenle müşterilerimiz; şubelerimiz, Dijital Köprü'ye özel çağrı merkezimiz, satış ekiplerimiz ve bankamızın diğer kanallarından dijitalleşme yönündeki ihtiyaçlarını bizlere iletiyorlar. Gelen bu ihtiyaçları titizlikle inceliyor ve Dijital Köprü'yü zenginleştirme adına bu yönde adımlar atıyoruz."

teriye ulaşarak Dijital Köprü hayalimizin KOBİ'lerde karşılık gördüğünü ve beğenildiğini duyuyoruz. QNB Finansbank olarak doğru zamanda doğru çözümlerle KOBİ'lerimizin dijitalleşme sürecinde her zaman olduğu gibi yine yanlarında olduk. Tebliğ dönemlerinde de doğru ve erken iletişimle çok fazla KOBİ'ye dokunduk, bu geçiş süreçlerini kolaylaştırdık. Dijital Köprü Müşteri Hizmet Merkezi ile de ürün kurulumları ve müşteri aktivasyonları hızlı şekilde yapılabiliriz. Özelleştirme talepleri de kısa sürede çözümleniyor.

En çok talep gören ürünler hangileri?

Dijital Köprü'nün e-Dönüşüm ürünlerindeki en fazla talep gören ürünleri tebliğin de etkisiyle e-Fatura, e-Arşiv ve e-İrsaliye oldu. KOBİ'ler yeni bir altyapıya, uygulamaya ve sisteme geçmenin endişelerini yaşıyordu. Ancak geçtiğimiz dönemde dijitalleşme konusundaki endişelerin de alternatif hizmet kanalları sayesinde geri planda kalmaya başlamasıyla 'Dijitalleşmek istiyorum' diyen KOBİ sayısı hızlı bir artış gösterdi.

Dijital Köprü, 2022'ye kadar ücretsiz sunulmaya devam ediyor mu?

Dijital Köprü lansmanında belirttiğimiz ve arkasında durduğumuz çok önemli bir söz vardı: 'Siz işinizi büyütün, gerisini bize bırakın!' Buradan yola çıkarak, KOBİ'lerimize dijitalleşme sürecinde yalnızca e-Dönüşüm



ürünlerini değil, sunduğumuz tüm Dijital Köprü çözümlerini 2022'ye kadar ücretsiz olarak sunmaya başladık ve sözümüzün arkasında durmaya devam ediyoruz. Üstelik KOBİ'lerimiz bu çözümlerin hepsine tek bir şifreyle Dijital Köprü Portal'dan ulaşabiliyorlar.

Dijital Köprü Portal'ı neden hayata geçirdiniz?

Dönemsel olarak 2019 ve 2020 yıllarında birçok tebliğ olması nedeniyle 2019'un son çeyreğinde başladığımız Dijital Köprü yolculuğunda, hayal ettiğimiz noktaya Mayıs ayında ulaştık. Dijital Köprü'deki ürünleri

farklı hizmet sağlayıcıları ile müşterilerimizle buluşturduğumuzdan dolayı müşterilerimize tüm Dijital Köprü ürünlerini tek bir yerden göstereceğimiz, her hizmet için farklı kullanıcı kodu ve şifre gerektirmeyen bir platforma ihtiyaç vardı. Pandemi şartları nedeniyle Kasım ayında hayata geçirdiğimiz Dijital Köprü Portal ile bu ihtiyaca da cevap verdik.

Portal'a ekleyeceğimiz yeni özellikler olacak mı?

KOBİ'lerin şirketleriyle ilgili tüm ihtiyaçlarını tek bir yerden gözlemleyebildikleri Dijital Köprü Portal'ı tüm ihtiyaçlarında KOBİ'lerin aklına

ilk gelen ve faydalanacakları ilk yer olacak bir platform haline getirmeyi hedefliyoruz. Bu nedenle Dijital Köprü Portal'daki geliştirmelerimiz, yeniliklerimiz hız kesmeden devam ediyor. Dijital Köprü dinamik ve gelişmelere sürekli açık bir platform olduğu için Dijital Köprü Portal de bu değişim ve yeniliklerle zenginleşmeye devam edecek.

Dijital Köprü Platformu'na yeni hizmetler eklemeyi planlıyor musunuz?

Dijital Köprü, gelişen teknoloji, değişen koşullar ve müşteri ihtiyaçlarına göre sürekli kendini yenileyebilen bir ekosistem olduğu için sürekli yeni çözümler ve özellikler sunmaya devam edecek. Bu tür ihtiyaçları çok erken farkedip, çok hızlı çözümler

üretebilen bir bankayız. Bu özelliğimizle Dijital Köprü'de de her zaman öncü olmaya devam edeceğiz.

Birçok farklı çözüm sağlayıcı şirketler Dijital Köprü'de yer alabilmek için bizlere başvuruyor. Gelen tüm çözümleri en ince detaya kadar inceliyoruz ve müşteriye dijitalleşme adına anlamlı faydalar sunduklarına inandığımızla yollarımızı birleştirme adına adımlar atıyoruz. Önceliğimiz her zaman KOBİ'lerin işlerini büyütme yardımcı olacak dijital çözümlerden yana olacak.

Dijital Köprü, şirketlerin dijital dönüşümüne nasıl katkı sağladı?

e-Dönüşüm ürünlerine geçiş KOBİ'ler için ek maliyet oluşturabiliyor. Dijital Köprü olarak bu süreçte KOBİ'lerimize zaman ve maliyet tasarrufu ile bilgi birikimimizle de destek olduk. Teknolojik yatırım yapıp, tecrübeli satış ve destek kadroları oluşturarak KOBİ'lerin bilgi ve sisteme ulaşım konularında fayda sağladık. Ayrıca Dijital Köprü Akademi ile de KOBİ'lerimize dijitalleşme ile ilgili bilgi ve eğitim desteği sağlayarak bu yolculuklarındaki her adımlarında yanında olmayı çok önemsiyoruz.

NeoVade'ye ilgi nasıl?

Nakit ihtiyacı için NeoVade'yi tercih eden şirket sayısı hızla büyüyor. KOBİ'lerin ihtiyaçları için tasarladığımız NeoVade'ye ticari ve kurumsal firmalarımızın da ilgisi oldukça büyük oldu. Kendi tedarikçileriyle bu ürünü kullanmak isteyen şirketlerimizle görüşüyoruz. Her birinin farklı talep ve ihtiyaçları olabiliyor. Örneğin, ERP entegrasyonu çok gelen bir talep. Bu talebi projelendirdik. Bu şekilde çalışmak isteyen tüm kurumsal şirketlerimizi NeoVade'ye bekliyoruz. Onların bu ihtiyaçları doğrultusunda her şirket için farklı çözüm yapıları geliştirebiliyoruz. ■

Dijital Köprü hangi çözümleri sunuyor?

Dijital Köprü'deki çözümlerin her birinin işletmelerin yönetsel ihtiyaçlarına özel olarak bir araya getirildiğini söyleyen Okay Yıldırım, bu çözümlere yönelik şu bilgileri veriyor:

- **İnsan Kaynakları Yönetimi:** Bu çözümlerle şirketler bordrolama, özlük, fazla mesai ve çok daha fazlasını tek bir uygulama üzerinden kolayca gerçekleştirebiliyor.
- **Mutabakat İşlemleri:** Şirketlerin elle yaptıkları tüm mutabakat süreçlerini web üzerine taşıyarak mutabakatın sürdürülebilir şekilde yapılmasını sağlıyor. Şirketlerin iç kontrol süreçlerini güçlendirerek vergi risklerinden korunmalarına yardımcı oluyor.
- **Saha Ekip Yönetimi:** Saha operasyonu olan şirketlere daha etkin ekip yönetim olanağı sağlıyor.
- **NeoVade:** Şirketlerin alacaklısı ya da borçlusulu olduğu e-Faturaları için, vadesinden önce ya da sonra ödenmesine yönelik teklifler oluşturarak şirketlere alternatif finansman çözümleri sunuyor.
- **Ön Muhasebe Programı:** İşletmeler ofis işlerini optimize ederek cari hesap takibi ve stok takibi gibi işlemlerini gerçekleştiriyor.
- **e-Ticaret Pazaryeri Yönetimi:** Şirketler otomatik ürün güncellemeden tutun, siparişlere özel fatura ve kargo etiketi yazdırmaya, kategori ve ürün bazlı fiyatlandırmaya kadar birçok işlemi tek bir ekrandan gerçekleştirebiliyor.
- **Hesap Yönetimi:** İşletmeler tüm banka hesaplarının tek bir platform üzerinde, yüksek güvenlikle yönetilmesini sağlıyor.
- **Uluslararası Lojistik Yönetimi:** Yakın zamanda eklenen bu çözüm ihracat, ithalat yapan, yurtdışı pazaryerlerinde ürün satan şirketlerin lojistik teklifi bulma, satın alma ve yönetim işlemleri yapabildiği bir platform olarak işletmelere çözüm sunuyor.
- **Mağaza Satış ve Stok Yönetimi:** Yine son zamanda eklenen bu çözümlerle işletmeler satış, stok takibi, etiket yazdırma, tedarikçi/sipariş yönetimi gibi işlemleri daha az vakit ve efor harcayarak tek bir ekrandan gerçekleştirebiliyor.

“YURTDIŞI DENEYİMİ YURTIÇİNE TAŞIYACAĞIZ”

İhracat, ithalat yapanlara ve yurtdışına Amazon gibi pazar yerlerinde ürün satanlara lojistik teklifi bulma, satın alma ve yönetme hizmeti veren Navlungo, deneyimini yurtiçine taşımaya hazırlanıyor. Navlungo'nun kurucu ortaklarından İsa Korkmaz, “Navlungo şu anda sadece yurtdışı taşımacılık için hizmet veriyor. Yurtiçi lojistik süreçlerinde de aynı deneyimi yaşatmak için yakında yurtiçi taşımacılık servisi vermeye başlayacağız” diyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan



Navlungo, global bir şirkette uzun süredir beraber çalışan üç arkadaşın ortaklığıyla ortaya çıktı. Lojistik ve kargo fiyatlarının hızlıca alınıp karşılaştırıldığı, satın alındığı bir pratik yöntem arayışından olan girişimciler, kendi çözümlerini geliştirmek için harekete geçti. Koç Holding Ford Otosan'dan girişimcilik ödülü ve TÜBİTAK 1512 BİGG Programı'ndan hibe alan Navlungo, 2019'un eylül ayında ticari hale geldi. Girişim, kısa bir süre önce İda Capital tarafından yürütülen innovate21st hızlandırma yatırım programı kapsamında, Akış Gyo, Akkök Holding, Etki Yatırım Girişim ve diğer yatırımcıların olduğu bir gruptan Seri A öncesi 250 bin dolar yatırım aldı. Program kapsamında, Navlungo 2021 yılı içinde mevcut yatırımcılarına ek olarak, yeni venture capital yatırımcılarının da katılımı ile 2 milyon dolar ve üzerinde bir Seri A yatırımı almaya hazırlanıyor. Navlungo'nun kurucu ortaklarından İsa Korkmaz'la, şirketin hem yurtiçi hem de yurtdışı hedeflerini konuştuk.

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz, ne zaman kuruldu, nasıl bir fikirle yola çıktınız?

Global bir şirkette uzun süredir beraber çalışan üç arkadaşın fikriyle ortaya çıktı. Ford Otosan girişimcilik desteği ve TÜBİTAK tarafından da hibe desteği alınca ticari hale geldi Navlungo. Fikrin çıkışı ekibin kendi problemini çözecek bir yöntem araması diyebiliriz. Lojistik ve kargo fiyatlarının hızlıca alınıp karşılaştırıldığı, satın alındığı bir pratik yöntem arayışından ortaya çıktı. Şirket 2019'un eylül ayında kuruldu. Halen dünyanın her ülkesine lojistik teklifi alan 4 bin 500 müşterisi bulunuyor.

Sektörde nasıl bir farklılık yaratıyorsunuz?

Navlungo, ihracat, ithalat yapanlara ve yurtdışına Amazon, Etsy gibi pazar yerlerinde ürün satanlara lojistik teklifi bulma, satın alma ve yönetme hizmeti veriyor. Lojistik teklifi üretme, satın alma ve yönetme konusunda tamamen kendi algoritmasını kullanı-



"Alternatif rotalara yatırımlar artacak"

ALİBABA'YA RAKİP Çinli satıcılara bir süre alternatif aranacağını ve iyi değerlendiren ülkelere doğru çok olmasa da hatırı sayılır bir üretim kayması yaşanacağını düşünüyorum. Çin'in en büyük ihracat platformları alibaba.com'a iki yıl içinde Çin dışından rakipler çıkacağını öngörüyorum.

KÜÇÜK DEPOLARA İLGI ARTACAK Büyük merkezi depoların anlık talep artışlarında işlevsizliği görüldü. Küçük ve dağıntık depo kullanımları önem kazanacaktır. Birçok yanlış stoklarla bu krize yakalandı. Lojistikte veriye dayalı stoklama faaliyetleri artacak. Veriye olan ilgi tabana yayılacaktır. Lojistik firmaları için home-ofis çalışmaya engel olabilecek her türlü kanuni engel ortadan kalkacak. ISO 9001 ve gümrük mevzuatları buna göre düzenlenecektir. Şu ana kadar sektörde genel olarak sümen altı edilen BCP (iş süreklilik planları) lojistik sektörü için ISO ve diğer denetimlere dahil edilecek.

ALTERNATİF ROTALAR Ülkemizi Avrupa'ya bağlayan en önemli Ro-Ro hatlarının tekel olması sebebiyle yapılan keyfi zamlar ihracat kilogram fiyatımızı düşürüyor. Lojistik yolları yeniden ele alınacak alternatif rotalara yatırımlar artacak. Libya gibi İtalya, Çin ağırlıklı ithalat yapan ülkelere daha fazla iş alabilmesi için ihracat ve lojistik alanlarında ticari faaliyetler arttırılacak. Navlungo gibi dijital lojistiğin herhangi bir tarafında çözüm üreten start-up'ların ön plana çıkacağını ve sayılarının artacağını düşünüyorum.

yor ve yazılımı kendi ekibiyle geliştiriyor. Navlungo, Amazon, Etsy, eBay entegrasyonları ve e-Ticaret siteleri için geliştirdiği akıllı bağlantı modüllerinin kısa bir zaman sonra büyük kolaylıklar getireceğini düşünüyor. Navlungo'da satış yapan kargo ve nakliye firmaları, kredi kartı ile ödeme alabiliyor; gümrük belgeleri ve yüklerinin takibini kendi panelinden takip edebiliyor.

Sisteminizde kaç şirket var?

Navlungo'ya bugüne kadar üye olan müşteri sayısı 4 bin 500 iken, platformda 20 binden fazla teklif talebi yer aldı ve dünyanın 56 ülkesine ihracat yapıldı. Amazon depolarına her ay 10 binden fazla sevkiyat Navlungo ile gerçekleşti.

Önümüzdeki dönemde yeni projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Navlungo'ya yakın zamanda sigorta ve gümrük entegrasyonları da eklenmiş olacak. Girişimin gelecek hedefleri arasında Çin ve MENA bölgesinden müşteriler elde etmek, üç dilde satış yapılan dünyanın çeşitli ülkelerinden bin 500 firmanın teklif verdiği bir yapı haline gelmek. Avrupa, Asya ve Arap yarımadasında alınan her 10 tekliften bir tanesinin Navlungo üzerinden organize edilmesi vizyonu ile ekibini ve işini büyütme yer alıyor.

e-Dönüşüm konusunda ne gibi projeler var gündeminizde?

Navlungo şu anda sadece yurtdışı taşımacılık için hizmet veriyor, mutlu binlerce müşterimize yurtiçi lojistik süreçlerinde de aynı deneyimi yaşatmak için yakında yurtiçi taşımacılık servisi vermeye başlayacağız.

QNB Finansbank işbirliğinizden bahsedebilir misiniz?

QNB Finansbank Dijital Köprüyle işbirliği yaparak tüm KOBİ'lerin lojistik ihtiyaçlarının tek tıkla Navlungo'dan alınabilmesini sağladık. Navlungo'nun premium özellikleri QNB Finansbank müşterileri tarafından ücretsiz olarak kullanılabilir.

Covid-19 sonrası tedarik zincirlerinde ne gibi farklılıklar olacak?

2020 Ocak ayında Çin'de başlayan ve kısa sürede ülkemizin de içinde bulunduğu dünya ülkelerine yayılan virüs tedarik zincirlerinde daha önce provası yapılmayan birçok soruna yol açtı. Mevcut durumda firmalar yaşanan krizi aşmaya çalışırken bu durumun lojistik ve tedarik zincirlerinin merkezinde ticaretin kimyasına nasıl etki edebileceğine dair öngörülerim var. Yaşanan sürecin JIT (Just-in-time stok tutmadan üretim yap) trendini uzun süre trend olmaktan çıkaracak ve stoksuz üretimden stoklu üretime doğru trend oluşturacak. Lojistiğin her adımında insansızlık kavramı daha önemli bir hal alacak. KOSGEB, TÜBİTAK gibi kurumların teşvik konularında cömert davranmadığı lojistik sektörünün teknolojiyi daha fazla kullanması için adımlar atılacaktır. Elle ve kağıt kullanılarak yapılan tüm lojistik ve gümrük faaliyetlerinin dijital alana kayması hızlanacak, block-chain teknolojileri daha da önem kazanacak. Online pazar yerlerinde satan firma sayısı dramatik şekilde artacak ve bu alana hizmet verecek lojistik firmalarının ve iş modellerinin sayısı artacak. Amazon.com, etsy.com, ebay.com gibi yurtdışı pazaryerinde satış yapacak firmaların sayısı çoğalacak. Bu ekonominin artışı ile birlikte şu anda gri olan bu pazar yerlerinde ki satışların ver-gilendirilmesi, muhasebe prosedürleri sadeleşecek ve çözüme kavuşacak.

TEKNO PANO

Gözde Yeniova Saylak gyeniova@ekonomist.com.tr

Ev ve iş yerlerine özel akıllı teknolojiler

MOBİL İŞ İSTASYONU TEKNOLOJİSİ

Fujitsu, mobil iş istasyonu serisine CELSIUS H7510'u ekledi. 15,6 inç model, mühendislerin yanı sıra mimarlar, yaratıcı profesyoneller ve dijital içerik yaratıcıları gibi iş dünyasındaki kullanıcılar için de ideal hale gelerek hareket halinde gerçek iş istasyonu gücü sunduğu iddiasında. Fujitsu'nun mobil iş istasyonu serisinin yeni amiral gemisi olan CELSIUS H7510, en yeni CPU, grafik, bellek ve ekran teknolojilerine sahip. CELSIUS H7510, Fujitsu'nun ultra güvenli olarak ifade edilen biyometrik avuç içi kimlik doğrulama sistemi olan PalmSecure'u ekleme seçeneği sayesinde güvenli iş istasyonu konumunda. NVIDIA Quadro RTX 3000 VR'a hazır grafik kartına kadar profesyonel grafikler desteği ve yazılım satıcılarından alınan sertifikalarla CELSIUS H7510, Adobe Premiere Pro, 3dsMax, Creo, SolidWorks, CATIA, AutoCAD ve ALLPLAN gibi temel yaratıcı, mühendislik ve mimari tasarım yazılım uygulamalarında kurumsal düzeyde performans sunuyor.

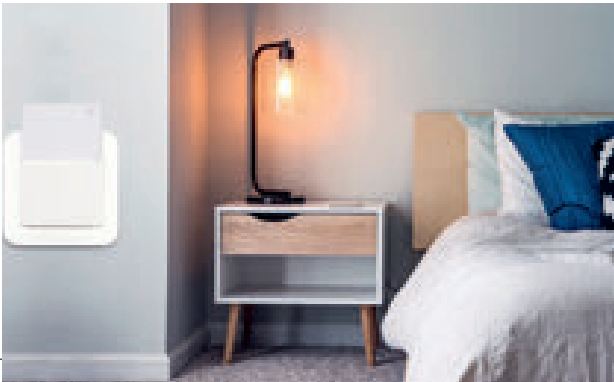


Akıllı fabrikalara yapay zeka teknoloji ürünü

Mitsubishi Electric, akıllı fabrikaların ihtiyaçlarını karşılamak için yeni bir inverter serisi geliştirdi. TSN -Time Sensitive Networking (Zamana Duyarlı Ağ) dâhil birçok yerleşik ağda çalışabilen esnek ve kompakt yeni FR-E800 inverter serisi, yapay zeka (AI) ve yerleşik korozif gaz uyarı sistemi sayesinde yüksek performanslı kestirimci bakım fırsatı sunuyor. Başta makine imalatı ve otomotiv olmak üzere gıda-ıçecek, yaşam bilimleri ve su artma sektörleri bu seriyi kullanabiliyor. Yapay zeka ile geliştirilen FR-E800, korozif gaz uyarı sistemiyle genişletilmiş kestirimci bakım yeteneği sayesinde duruş sürelerini azaltıyor. FR-E800 inverter serisi, indüksiyon ve sabit mıknatıslı motorların SIL3/PLe seviyesinde kontrolünü de sağlıyor. Mitsubishi Electric'in yeni FR-E800 inverter serisi, opsiyonel kartlara duyulan ihtiyacı ortadan kaldırarak çoklu network özelliği sayesinde de esneklik sunuyor. CC-Link IE TSN dâhil olmak üzere endüstriyel Ethernet ağları standart olarak destekleniyor. Aynı zamanda hat, halka ve yıldız topolojilerini destekleyen iki Ethernet portuyla ağ esnekliği de artırılıyor.

TASARRUFLU AYDINLATMA ÇÖZÜMÜ

Tasarruf ve verimlilik her geçen gün hayatımızda daha önemli bir yer alırken, çevreye ve bütçeye dost ürünler de daha fazla tercih edilmeye devam ediyor. Kullanıcıların ihtiyaç beklentilerine göre, anahtar ve prizler geliştiren Günsan Elektrik, enerjinin verimli kullanılmasına yönelik geliştirdiği Hareket Sensörü, Energy Saver sistemleri ve dimmerler ile ev, ofis ve sirkülasyonun yoğun olduğu yerlerde yüzde 25'e kadar tasarruf sağladığı iddiasında. Günsan'ın hemen her serisinde sunulan Hareket Sensörü; içerisinde bulunan dedektör yardımıyla insan hareketlerini algılayarak, aydınlatmanın kontrolünü kullanıcıya bırakıyor. Energy Saver ise tesislerde müşteri odasından çıktığında lamba ve elektrikle çalışan tüm cihazlar devre dışı kalıyor ve cihazların teknolojik ömürlerinin de uzaması sağlanıyor. Aydınlatmanın parlaklığını ayarlamak için kullanılan Günsan Dimmer anahtarlarla ise iç mekanların aydınlatmasında voltaj kontrol edilerek, isteğe göre ayarlanabiliyor.



Son dönemde 'akıllanan' cihazlar evlere, iş yerlerine ve fabrikalara çok daha fazla girmeye başladı. Tasarruf sağlayan aydınlatma çözümleri, fabrikalara yapay zeka teknoloji ürünler ve akıllı hava kalite monitörü bunlardan bazıları. İşte bu ay sizler için derlediğimiz yedi akıllı teknoloji...

MİKRO İŞLETMELERE ÖZEL YAZICI

HP'nin yeni yazıcısı HP Neverstop Laser, mikro ve küçük işletmelerin çok daha uygun maliyetle ve verimli bir şekilde çalışmasına yardımcı oluyor. HP, bu modelin mikro ve küçük işletmelerin fatura, sözleşme ve raporlama gibi baskı ihtiyaçlarında toner maliyetlerinden tasarruf ettirdiği iddiasında. HP Neverstop Laser Yazıcı, içinden çıkan 5 bin sayfaya kadar baskıya yetecek toneri ile uzun süre toner bitmesini engelliyor ve toner bittiğinde, uygun maliyet ile satılan 2 bin 500 sayfalık yedek toner dolum kitiyle, yüksek hacimli baskı ihtiyacı olan küçük işletmelerin toner masrafını da azaltıyor. Dolum esnasında tonerin kitten yazıcı tankına direkt aktarılması sayesinde herhangi bir dökülme, bulaşma ve kirlenme sorunu yaşanmıyor. Tonerin doluluk durumunu sürekli gösteren yazıcıda ilk 2 bin 500 sayfayı bastıktan sonra özel görüntüleme sensörü yer alıyor. Bu teknoloji, yeniden doldururken tonerin dökülmesini ve etrafın kirlenmesini engelliyor. Toneri doldurmak için 15 saniye yeterli oluyor.



AKILLI HAVA KALİTE MONİTÖRÜ

Sosyal mesafenin hayati önem taşıdığı şu günlerde evlerimizde hiç olmadığı kadar fazla vakit geçiriyoruz. Ancak bu durum evlerimizdeki hava kirliliğini en üst seviyeye çıkartıyor. Yemek kokuları, bakteriler derken hava kalitesini etkileyen pek çok faktörle iç içeyiz. Ayrıca bulunduğumuz ortamda yeterli hava sirkülasyonu bulunmaması, virüslerin de çoğalmasına ortam hazırlayabilir. Bu durumlar için geliştirilen ürünler ise çözüm sunuyor. Buna yönelik bir ürün de Legrand'tan geldi. Netatmo Akıllı İç Mekan Hava Kalite Monitörü ile iç mekandaki havayı kontrol etmek mümkün. Ayrıca akıllı telefondan kontrol de mümkün. Sıcaklık, gürültü seviyesi, nem gibi verileri akıllı telefonunuzdan görebilirsiniz. Geçmişe dönük verileri görebilir, karşılaştırmalar yapabilirsiniz. Netatmo Hava Kalite Monitörü, kendinizi iyi hissedebileceğiniz şekilde evinizi ayarlamayı amaçlıyor.



HAREKETE DUYARLI HİJYEN TEKNOLOJİSİ

Tüm dünyada görülen pandemi sanayi ve hizmet sektörlerini derinden etkilerken sosyal hayat da hiç olmadığı kadar yenilendi, değişime uğradı. Özellikle hijyen noktasında değişen ihtiyaçlar ürün geliştirme süreçlerine yansdı ve temizliğe en çok ihtiyaç duyulan banyolarda fotoselli sistemler en çok talep gören ürünler arasında yer almaya başladı. E.C.A. da geliştirdiği Easy-Wash Fotoselli Lavabo Armatürleri ile el değmeden, temassız kullanım olanağı sunuyor. E.C.A., Easy-Wash Fotoselli Lavabo Armatürlerinin infrared özelliği, bataryaya yaklaşıldığında fotosel gözü vasıtasıyla hareketi algılıyor. Öte yandan E.C.A. Easy-Wash özelliği, eller yıkandıktan sonra uzaklaşıldığında yine hareketi algılayarak lavabo içinde yer alan kanallardan suyu akıtıyor. Bu sayede lavabonun kullanım sonrası el değmeden yıkanarak temiz kalması olanaklı hale geliyor. Hygiene Plus teknolojisine de sahip olan bataryalar, yüzeyde kir barındırmıyor, herhangi bir kimyasal kullanmaksızın yalnızca su, sabun ve pamuklu bez ile temizlenebiliyor.



Küçük ve hafif projektör

Dünyanın en küçük ve hafif 30.500 lm 3 Çipli DLP projektörü olarak tanıtılan Panasonic PT-RQ35K Serisi, kolay ve hızlı kuruluma olanak sağlayan tasarıma sahip. Aralık ayında piyasaya sürülecek olan 3 Çipli DLP lazer projektörlerde 4K görüntü kalitesi mevcut. Panasonic PT-RQ35K (4K) ve PT-RZ34K (WUXGA), ziyaretçileri müzeleri, sergileri, tema parklarını ve etkinlikleri adeta ziyaret ediyormuş gibi hissettirdiği iddiasında. Projektörler, sessiz mod sayesinde konferanslar ve salon etkinlikleri için de ideal çözümler haline geliyor. NFC özelliği olan akıllı projektör kontrolü sayesinde kurulumu yapan kişi, hazırlık amacıyla cep telefonundaki bir uygulamayı devreye sokabiliyor ve böylece ayrıca bir bağlantı yapılması gerekmiyor. Uzaktan önizleme ise projeksiyonu yapacak olanların cihaz bekleme modundayken ve denkleştirme de açıkken sinyal görüntüsünü internet tarayıcısı veya uygulama üzerinden kontrol etmeleri için vakit kaybetmeden sonuç almalarını sağlıyor. Ton düzenleyicinin de devreye girmesiyle, renk oluşumundaki kusurları ortadan kaldırmak için içerik düzenlemesi ihtiyacı ortadan kalkıyor.





"2021'E ÇİFT HANELİ BÜYÜME HEDEFİYLE GİRİYORUZ"

30 bin kişilik istihdam gücüyle Türkiye'nin en büyük sanayi gruplarından biri olan Zorlu Holding'in CEO'su Ömer Yüngül, 2021'de çift haneli büyüme hedeflediklerini söylüyor. Gelecek yıldan umutlu olduğunu belirten Yüngül, grubun en son İngiltere'de yaptığı marka satın almasının ardından fırsatları izlemeye devam edeceklerini söylüyor.

► Türkiye'nin en büyük sanayi gruplarından biri olan ve 30 bin kişilik istihdamıyla 5 milyar doların üzerinde bir ciroya sahip olan Zorlu Holding, cirosunun 3'te 2'sini 157 ülkeye yaptığı ihracattan elde ediyor. Bu performansı ile holding, gelirleri içinde sanayi ağırlığı en yüksek gruplardan biri, üstelik toplam satışlar içinde yurt dışı satış oranı en yüksek isimlerin başında geliyor. Beyaz eşya, tekstil, enerji gibi birçok alanda faaliyet gösteren grup, pandemi sürecinin getirdiği zorlu koşullara rağmen yatırım planlarında bir değişikliğe gitmedi. Grubun gelirlerinde önemli bir paya sahip olan Vestel'de önemli bir satın almaya imza attı. Kısa bir süre önce İngiliz Crosslee PLC'nin Hostess ve White Knight markalarını bünyesine katan Vestel, bu alımla Avrupa'daki varlığını güçlendirmekle



ÖMER YÜNGÜL

kalmayıp yeni pazarlara açılacak.

Attığı bu adımlarla pandemi sürecini de büyümeye kapatmaya hazırlanan grup, 2021'e de çift haneli büyüme hedefiyle girecek. Pandemi sürecinin herkes için pahalı bir ders olduğunu anlatan Zorlu Grubu CEO'su Ömer Yüngül, üretimin değerinin anlaşıldığını kaydediyor. En büyük sanayi gruplarından biri olan Zorlu'ya uzun yıllardır kapitanlık eden Yüngül, dijital dönüşümü sağlayan, sürdürülebilir ve kaliteli üretim yapan şirketlerin bu süreçten güçlenerek çıkacaklarını düşünüyor. Yılın ikinci yarısında toparlamanın başladığını ve 2020'yi hedefleri doğrultusunda kapatacaklarını ifade eden Yüngül ile grubun bu dönemi nasıl geçirdiğini ve teknoloji alanındaki bu dev adımı konuştuk...

TÜRKİYE'NİN YÜZDE 6 ÜZERİNDE BÜYÜME

Türkiye ekonomisi açısından son atılan adımlar çok önemli. Söylenenler çok güzel. En büyük ihracatımızın olduğu AB'ye yönelik olumlu açıklamalar söz konusu. Açıklamalar güzel, artık herkes icraatları bekliyor. Merkez Bankası'nın faiz artış kararı önemliydi ve piyasalara etkisi açısından iyi oldu. İş dünyası bu sürecin devamını bekliyor. Bizim bulunduğumuz iş kollarında 2020 performansımıza bakacak olursak; mart, nisan ve mayıs ayındaki satış ve ihracattaki düşüşleri yılın ikinci yarısında düzelttik. 2020 için hedeflediğimiz rakamları gerçekleştirmiş olacağız. Hedefimiz Türkiye büyümesinin üzerinde 10 puan büyümektir. Bu 10 olmasa bile 6 civarında gerçekleşecek. Görünen o ki 2020 çok kötü kapanmamış olacak. Bunu getiren tabii sürdürülebilirlik, müşteri memnuniyeti ve elbette kalite oldu.

FIRSATLARI DEĞERLENDİRECEK Bu dönemde yatırım planlarımızı değiştirmeden ilerledik. Holding olarak bu süreçte Avrupa'da güçlü adımlarla ilerleyen Vestel'de bir satın alma yaptık. Türkiye'de ürettiği son teknolojileri dünyanın 157 ülkesine ulaştıran ve 22 yıldır kendi alanında ihracat şampiyonu Vestel, ihracat çalışmalarının kapsamını daha da genişletmek üzere bu adımı attı. İngiltere beyaz eşya pazarının önemli oyuncularından Crosslee PLC şirketinin Hostess ve

"Pandemi pahalı bir ders oldu"

"Pandemi sürecinde grubumuz açısından verimlilik ön plana çıktı. İş yapış biçimimizle ilgili revizelerimiz oldu. Bu süreç tabii herkes için biraz pahalı bir ders oldu. Sürdürülebilirlik, kalite, dijitalleşmenin öne çıktığı bir süreç. Ama önce sağlık, sonra da yeni dünyaya adapte olmak önemli. Ekonomide bugünden yarına bir değişim mümkün değil. Tedarik trafiğinin değişmesi gibi belli konular bir süreç olacak. Orta vadede ise pozitif anlamda bir etki bekliyorum."

White Knight markalarını satın aldı. Bu satın alma ile Vestel İngiltere ve AB ülkelerindeki gücüne güç katacak.

Fırsat gördüğümüz noktada bu satın almayı yaptık. Bunun pandemi ile ilgisi yok. Burada Vestel'in üretim ve ihracattaki gücünü destekleyen, stratejik pazarlara yönelik iş birlikleri ve marka satın almalarla rekabet avantajlarını artırmaya odaklandık. Önümüzdeki süreçte de bulunduğumuz alanlarda fırsatlar devam ederse elbette satın almalar olacaktır.

ÜRETİMİN DEĞERİ ANLAŞILDI Pandemi sürecinin iş dünyası açısından en önemli etkisi şu oldu; artık herkes üretimin ne kadar değerli olduğunu anladı. Eğer üretime hakimseniz, üretim gücünüzü artırmak üzere teknolojik girişimlerinizi yaptıysanız her koşulda başarıyı elde ediyorsunuz. Üretim kasları güçlü şirketler, üretimi dünya standartlarında yapan ve piyasa şartlarını sağlayan şirketlere karada ölüm yok. Bu gibi zorlu süreçlerde üretimde fark yaratan şirketler için daha güçlenme bile beklenebilir.

2021'DE ÇİFT HANELİ BÜYÜME Pandemiyle 2020'nin mart, nisan ve mayıs aylarında yaşanan endişeli sürece karşılık, şu geçen süreçte bulunduğumuz iş alanlarındaki üretim ve ihracat performansına yönelik olumlu veriler açıkçası bizi 2021 için umutlu kılıyor. Bütçelerimizi bu umutlu bakışla hep yukarı yönlü yapıyoruz. Bu doğrultuda gelecek yıl holding olarak yine çift haneli büyüme hedefliyoruz.

“DİJİTAL DÖNÜŞÜME 100 MİLYON TL YATIRIM YAPTIK”

Ev geliştirme sektörünün önemli markalarından Koçtaş, dijital dönüşüme 2016'dan bugüne toplam yaklaşık 100 milyon TL yatırım yaptı. AR-GE'nin payının tüm yatırımlar içinde yüzde 50'ye ulaştığını söyleyen Koçtaş Genel Müdürü Devrim Kılıçoğlu, “Müşteri deneyimini iyileştirmeye yönelik projelerimiz var. Hepsinin merkezinde makine öğrenmesi ve yapay zeka temelli uygulamalar yer alıyor” diyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan



Ev geliştirme sektörünün önemli markalarından Koçtaş, bugün 34 ilde 39 Koçtaş mağazası ve mahallelerde 88 Koçtaş Fix olmak üzere toplam 127 mağazasıyla hizmet veriyor. Koçtaş'ın dijital dönüşüm yolculuğu 2016 yılında başladı. Bu kapsamda 2016'dan bugüne toplam yaklaşık 100 milyon TL yatırım gerçekleştiren şirket, 2018 yılında Koçtaş AR-GE merkezini açtı. Bugün şirketin tüm yatırımları içinde AR-GE'nin payı yaklaşık yüzde 50'ye ulaşıyor. Koçtaş Genel Müdürü Devrim Kılıçoğlu, “Çevik yönetim, son yıllarda üzerinde titizlikle durduğumuz bir konu ve gelişimimizdeki en önemli dinamo. Koçtaş'ın tüm AR-GE projeleri, çevik takımlar tarafından yürütülüyor” diyor. 2025 yılında toplam 600 mağaza ve 5 bin çalışana ulaşmayı hedefleyen Koçtaş'ın genel müdürü Devrim Kılıçoğlu, şirketin dijital dönüşüm yolculuğunu ve gelecek hedeflerini anlattı.

Şirketinizin dijital dönüşüm yolculuğunu ne zaman başladınız?

2016 yılında 'Dijital Dönüşüm' sürecimize start verdik. 2018 yılında açtığımız Koçtaş AR-GE merkezimiz, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı denetiminden geçerek Kasım 2018'de 'Yerinde AR-GE' lisansı aldı ve perakende sektörünün ilklerin-

den oldu. AR-GE merkezimizdeki iç kaynaklarımız ile teknoloji tabanlı birçok yenilikçi projeyi hayata geçirmeye devam ediyoruz.

Dijital dönüşüm konusunda ne gibi adımlar attınız bugüne kadar?

Dijital dönüşüm kapsamında 2016'dan bugüne toplam yaklaşık 100 milyon TL yatırım gerçekleştirdik. AR-GE yatırımlarımız tüm yatırımlarımız içinde yaklaşık yüzde 50'lik paya sahip. Çevik yönetim, son yıllarda üzerinde titizlikle durduğumuz bir konu ve gelişimimizdeki en önemli dinamo. Koçtaş'ın tüm AR-GE projeleri, çevik takımlar tarafından yürütülüyor. Oluşturduğumuz çevik takımlarla pandemi döneminde dahi birçok farklı alanda çalışmalarımızı sektöre uğramadan hayata geçiriyoruz. Bu dönüşüm, hem şirkete hız kazandırıyor hem de arkadaşlarımızın gelişimine olumlu katkı sağlıyor.

Dijital dönüşüm verimliliğe nasıl yansıdı?

Sürdürülebilir verimlilik yaratın ve hızlı büyümeyi sağlayan yalın, teknoloji tabanlı iş süreçleri oluşturmak stratejimize 'yalınlık-verimlilik' çevik takımımız öncülük ediyor. Takımımızın çalışmaları sayesinde mağazalarımız-



“Nakliye montaj platformu geliştirdik”

YENİ PROJE Müşteri memnuniyeti, hizmet cirosu ve kalitesini arttırmak amacıyla Nakliye Montaj Platformu ‘MoNa’ uygulamasını 2020 yılında hayata geçirdik. 2020 yılının temmuz ayı itibariyle 25 ilde uygulamaya aldığımız bu platform ile müşterilerimize satış sonrası keşif, kurulum ve servis hizmeti veriyoruz. Burada yaygınlaşacağız.

MANUEL İŐLEMLER AZALIYOR Raporlamalardaki manuel işlemleri en aza indirmek için hayata geçirdiğimiz RPA uygulaması ile konsinye faturalama sürecini devreye aldık. Toplam sekiz sürecin optimizasyonunu yıl sonuna kadar tamamlamayı hedefliyoruz.

daki etiket ve afiş değişimi, check list gibi manuel süreçleri otomatize ederek, 38 bin 117 saatlik verimlilik elde ettik; böylece saha çalışanlarımızın rutin değişiklikler için ayıracağı vakti müşterilerimizle ilgilenerek geçirmelerini sağladık. Veri analiz süreçlerini etkin hale getirmek adına öngörüşel analitik ve self-service raporlama platformlarını sağlamak için gerekli altyapı projelerinden ‘analitik’ çevik takımımız sorumlu. Takımımızın çalışmaları sayesinde müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak amacıyla yapılan ve rutin çaba gerektiren işlerin dijitalleşmesi sayesinde 72 iş günlük verimlilik elde ettik. Çağrı merkezinde kullandığımız çoklu kanal müşteri deneyimi platformumuz ‘C4C’ sayesinde müşterilerimizin sosyal medya, e-Posta, SMS, çağrı merkezi gibi farklı kanallardan ilettikleri tüm talep ve şikayetleri tek bir platformda görüntüleyebiliyoruz.

Önümüzdeki dönemde dijital dönüşüm konusunda atacağınız yeni adımlar nelerdir?

DACAMA (data capability maturity assessment- veri yetkinlik olgunluk değerlendirmesi) projemizle beraber analitik dönüşüm yolculuğunda önemli bir mesafe kat etmiş olduk. Özellikle ileri analitik anlamında şirkete değer katan modellerin devreye alınması için uygun altyapının hazırlanması, yetkinliklerin artırılması ve veri yönetim modelinin olgunluk seviyesine getirilmesi en önemli hedefimiz. Yaklaşık 11 farklı analitik modeli, iki yıl gibi bir sürede Koçtaş’a kazandırarak makine öğrenmesi ve yapay zeka teknolojileriyle değer ve fark yaratacak kazanımlar sağlayacağız. Bunun dışında müşteri deneyimini iyileştirmeye yönelik sürdürdüğümüz birçok inisiyatif var. Hepsinin merkezinde makine öğrenmesi ve yapay zeka temelli uygulamalar yer alıyor.

Koronavirüs salgını tüm dünyayı değiştiryor. Dijital dönüşüme yönelik çalışmalarınız bu süreçte size nasıl bir katkı sağladı?

Nisan ayının başında her kademedeki Koçtaş çalışanının geliştirdiği fikirler ile ‘Koçtaş 2.0’ adıyla



büyük bir proje başlattık. Bu sayede, değişen müşteri beklentilerine karşılık tüm süreçlerimizi değerlendirip, birçok yenilikçi projeyi hayata geçirdik. Bu dönemde ‘Ara&Tıkla&Teslim AI’ uygulamamızı devreye almamız bize oldukça avantaj sağladı. Bu uygulama ile müşterilerimiz, telefonla veya dijital kanallarımızdan sipariş vererek, ürünün adresine teslim edilmesini veya bir Koçtaş mağazasına gönderilmesini tercih edebiliyor. Müşterilerimiz bu hizmet sayesinde kargo bedeli ödemedi ve mağazaya girmeden Ürün Teslim Noktası’ndan siparişlerini ertesi gün temin edebiliyor.

e-Ticarette nasıl bir ivme yakaladınız?

2020 yılı sonuna kadar yüzde 85 büyüme sağlayacağımızı öngörüyoruz. Türkiye’de e-Ticaretin sağlıklı büyümesi için kargo ve lojistik sektörünün de dijital yatırımlara önem vermesi gerektiğini düşünüyorum.

e-Fatura konusunda ne gibi değişiklikler yaptınız? Size ne gibi katkıları oldu?

Şirketimiz e-Fatura dönüşümünü 2014 yılında ilk gerçekleştiren şirketlerden birisi oldu. Dönüşümle birlikte mali ve operasyonel süreçlerimize etki eden köklü yenilikler ve dönüşümler yaşadık. Özellikle mali iş yapış süreçlerimiz tamamen değişti. Bu süreç Koçtaş’a birçok avantaj kattı. Özellikle işletme maliyetlerimizin azaltılmasında büyük etkisi oldu. Kargo ve gönderi maliyetlerimizde katma değersiz zaman kayıpları önendi. Yine faturaların kaybolma riski ortadan kalkarak mutabakat sorunlarının önüne geçildi ve ticari işlemlerde zaman kayıpları ile tahsilat ve ödeme süreçleri hızlandı. e-Faturalar dijital ortamda arşivlenerek istenildiğinde kolayca ulaşılır oldu. Faturaların dijital muhasebeleştirilmesi ve mali süreçlerde entegrasyon süreçleri tamamlandı. Hatalı mali kayıt risklerinin ortadan kalkması yanında ciddi operasyonel maliyetlerde de avantaj sağladık. Ayrıca kağıt israfının da önüne geçtik.

"SEKTÖRÜN İLK ROBO HİSSE DANIŞMAN PROJESİNE İMZA ATACAĞIZ"

QNB Finansinvest Genel Müdürü Pamir Karagöz; risk priminin düşmesinin, faiz artırımıyla TL'nin istikrar kazanmasının ve 2021 büyüme beklentilerinin satın alınmasının borsayı desteklediğini kaydediyor. "Hisse tavsiyelerinden oluşan sektördeki ilk robo hisse danışman projesini tamamlamak üzereyiz" diyen Karagöz, 2021 Ocak'ta yeni mobil aplikasyonun lansmanını yapacaklarını da kaydediyor.

Ceren Oral Balaban



Piyasalar, oldukça hareketli bir dönemden geçiyor. Yurtdışında Joe Biden'ın ABD'nin yeni başkanı seçilmesi, yurtiçinde ise TCMB'nin yeni başkanının Naci Ağbal, Hazine ve Maliye Bakanının Lütfi Elvan olması, piyasaların gündemindeki konu başlıkları arasında yer alıyor. TCMB'nin 19 Kasım'daki toplantıda 475 baz puan artışla politika faizini yüzde 10,25'ten yüzde 15'e çıkarması sonrası yeni ekonomi politikaları ve bu gelişmelerin borsa ve döviz fiyatlamalarına etkileri de piyasaların radarında yer alıyor.

QNB Finansinvest Genel Müdürü Pamir Karagöz, TCMB'nin güçlü faiz artışının TL'deki değerlenme sürecini olumlu etkilediğine değiniyor. Enflasyondaki düşüşün 2021'in ikinci yarısında belirginleşeceğini öngören Karagöz, faiz indirimlerinin de ancak 2021'in ikinci yarısında gündeme geleceğini tahmin ediyor. Borsadaki yerli bireysel ve



kurumsal yatırımcıların artan ilgisiyle endekste olumlu görünümün korunmasını bekleyen Karagöz, yabancı yatırımcıların sermaye piyasalarına ilgilerinin tekrar oluşmasıyla 2021'de orta-büyük ölçekli halka arzların gerçekleşmesini de öngörüyor.

Pamir Karagöz ile piyasalardaki son gelişmeleri ve öngörülerini konuştuk. Ayrıca Karagöz'den QNB Finansinvest'in ajandasında öne çıkan başlıkları da öğrendik.

TCMB, uzun bir aradan sonra 19 Kasım'da faiz artışına gitti. Bankanın önümüzdeki süreçte nasıl bir politika izlemesini bekliyorsunuz?

TCMB, 19 Kasım'daki PPK toplantısında aldığı kararla politika faizini yüzde 15'e yükseltti ve bütün Merkez Bankası fonlmasının artık bu faizden yapılacağını belirtti. Ayrıca en az faiz artışı ve sadeleşme kadar önemli olacak şekilde, TCMB önümüzdeki dönemde parasal duruşun sıklığını, enflasyonu etkileyen tüm unsurların dikkate alınarak, enflasyonda kalıcı düşüş sağlanana kadar kararlılıkla sürdüreceğini açıkça beyan

“Yatırımcılara video görüşmelerle hesap açacağız”

ENPARA.COM İŞBİRLİĞİ: Dijital hesap açılışının önemini pandemi sürecinde daha da net anladık. 2018’de QNB Finansbank müşterileri için başlattığımız dijital hesap açılış oranımız pandemi döneminde yüzde 68’den yüzde 96’ya çıktı. Önümüzdeki dönemde yasal mevzuata paralel yapacağımız yeni bir projeye yatırımcılara video görüşmeyle hesap açmayı hedefliyoruz. 2021’de bir güzel haber de Türkiye’nin ilk ve tek dijital bankası Enpara.com ve QNB Finansinvest işbirliğinden gelecek. Enpara.com dijital kanalları aktif kullanan genç ve dinamik müşteri kitlesini QNB Finansinvest’in ürün ve hizmetleriyle buluşturacağız.

CHATBOT VE SESLİ YANIT SİSTEMİ: Kısıtlı insan kaynağı olan şirketler, Robotik Süreç Otomasyonu (RPA) ile uzun zaman alan ve kişiye bağlı olan iş akışlarını hiçbir aksaklık yaşamadan çok daha hızlı şekilde yürütebiliyorlar. Biz de QNB Finansinvest olarak müşteriye dokunan bazı süreçlerimizi ve kurum içerisindeki operasyonel süreçlerimizi robotlarla çözümleneceğimiz ve kurum olarak fark yaratacağımız bir projeye başladık. Tüm bu gelişmeleri göz önüne alarak, dijital dönüşüm sürecimizin bir sonraki aşaması olan chatbot ve sesli yanıt sistemi gibi projeler üzerinde çalışıyoruz.

etti. Enflasyondaki düşüşün 2021’in ikinci yarısında belirgin hale geleceğini öngörüyor, faiz indirimlerinin yılın ikinci yarısında yol aldıktan sonra gündeme geleceğini değerlendiriyor.

TCMB’nin güçlü faiz artışı TL’deki değerlenme sürecini olumlu etkilerken, BİST’te de özellikle görece oldukça geride kalan banka hisseleri üzerinden endeksin yükselen trenddeki hareketini destekleyebilir. Faiz artışıyla enflasyonun kontrol altında kalacağı ve enflasyon tahminlerinin gerileyeceği beklentisiyle verim eğrisinin uzun tarafına da ilgi devam edebilir.

Borsadaki yerli yatırımcı ilgisini neye bağlıyorsunuz?

Pandemi döneminin yatırım sektörüne olumlu katkısı oldu. İnsanların daha fazla evlerinde vakit geçirerek piyasalarla ilgilenmesi, dijitalleşmeyle mobil kanallardan hisse senetlerine yatırımın kolaylaşması BİST’e olan yatırımcı ilgisinin borsa tarihinde görülmedik şekilde artış göstermesine neden oldu. Yıllardır yatay seyreden yatırımcı sayısı 2020’de yaklaşık yüzde 50 artarak 1,9 milyon yatırımcıya ulaştı. Genel olarak 20-40 yaş arasındaki genç, mobil servislerin kullanımına yatkın ama nispeten daha düşük bakiyeli yatırımcılar bu dönemde sektöre dâhil oldu. Yıllardır mevduat yapan, yatırım ürünlerinden uzak duran bir kitle de farklı yatırım ürünleriyle tanıştı.



Borsadaki olumlu seyir sürer mi?

Yerli tarafta bireysel ve kurumsal yatırımcıların bu ilgisiyle endekste genel olarak olumlu görünümün yılsonuna kadar korunmasını bekliyoruz. Türkiye’nin risk priminin düşmesi, TCMB’nin faiz artırımıyla TL’nin istikrar kazanması, 2021 yılı büyüme beklentilerinin satın alınması ve banka değerlemelerinin hala oldukça cazip olması borsayı destekleyen en önemli faktörler.

Model portföyünüzde hangi hisseler var?

Model portföyümüzde Erdemir, Kardemir, Şok Marketler, Tofaş, Türk Traktör ve Yataş var. Erdemir ve Kardemir’i çelik fiyatlarındaki artış, Şok Marketler ve Yataş’ı güçlü büyümeleri, Tofaş ve Türk Traktör’ü de güçlü iç pazar satışları ve bunların yakın ve orta vadede bu şirketlerin finansallarına yansıtacağı olumlu etkiler nedeniyle portföyümüzde bulunduruyoruz.

Dolar ve altında beklentileriniz nasıl şekilleniyor?

Ocak ayı PPK toplantısı öncesinde kurun 5,80 düzeyinde olduğu düşünülecek olursa halen o seviyenin yüzde 30’dan fazla üzerindeyiz ve reel kur endeksine göre tarihi en düşük seviyelere yakınız. Altın fiyatları ise global olarak aşırı haberlerinden negatif etkileniyor ve global büyük ETF’lerden çıkışlar gözleniyor. Bu ortamda kâr satışları bir miktar daha devam edebilir. Ancak başta FED olmak üzere yaratılan likiditenin etkisiyle bu geri çekilmelerin sınırlı olacağını düşünüyoruz.

Söyleşi

PAMİR
KARAGÖZ

Yabancı yatırımcıların yılın genelinde Türkiye varlıklarında satışta oldukları görülüyor. Yabancı yatırımcıların geri dönmesi için ne gerekiyor?

Yabancı yatırımcı tarafındaki satış trendinin uzun süre devam etmeyeceğini düşünüyorum. Borsaya kote olmuş, yabancıların ilgisini çeken birçok güçlü şirketimiz var ve değerlemeleri dünya ortalamalarının çok altında. Son dönemde atılan yatırımcı ve piyasa dostu adımlar yabancı yatırımcıların yeniden Türkiye'ye geri dönmeleri için oldukça pozitif ve orta-uzun vadede Türkiye'ye olan ilginin geri döneceğine inanıyorum.

Piyasalarda nasıl hareket bekliyorsunuz?

Son dönemde oluşan olumlu havanın belirli bir süre daha devam etmesi beklenebilir. Zira uzun bir süre TL varlıklardan çıkış eğiliminde olan yabancı yatırımcının sınırlı da olsa ilgisi belirli bir momentum yaratmış durumda. Özellikle tahvil piyasasında tüm zamanların en düşük seviyelerine yaklaşan yabancı saklama payında artış devam edebilir. Ancak orta vadeli olarak bakıldığında ABD ile ikili ilişkilerin olumlu seyretmesi ve içeride de yapısal reformların yapılmaya başlanması gibi somut adımlara ihtiyaç var.

Halka arzlar tarafında 2021 nasıl bir yıl olacak?

2020 yılı itibarıyla arz piyasasında işlem sayısı açısından tekrar bir canlanma yaşandı. Bu arzlarda yüksek bireysel talep neticesinde hisse performanslarında da ciddi artışlar görülüyor. Bu yıl halka arz edilen şirketlerin gösterdikleri yüksek performans da halka arz olmak isteyen şirketleri cesaretlendirecek. Ülkemizin risk priminin düşmesi, artan yabancı ve içeride bireysel yatırımcı ilgisiyle 2021'de halka arz piyasasının daha canlı olmasını ve bu yıla göre piyasa değeri daha yüksek şirketlerin halka arz olmasını bekliyoruz. Yabancı yatırımcıların tekrar sermaye piyasalarına yönelik ilgilerinin oluşmasıyla orta-büyük ölçekli halka arzların da piyasaya gelebileceğini öngörüyoruz. QNB Finansinvest olarak da üzerinde çalıştığımız çeşitli halka arz projeleriyle potansiyeli yüksek,

sermaye piyasalarına katkı sağlayacak şirketleri yatırımcılarla buluşturmayı hedefliyoruz.

QNB Finansinvest olarak yeni dönem hedefleriniz neler?

Yatırımcılar için mobil platformlarla sadece piyasaya hızlı erişim yeterli olmayacak. Tek platformdan tüm yatırım ürünlerine erişebilmek ve yapay zekâ tabanlı uygulamalarla kendi davranış ve risk profiline uygun çözümler sunan yatırım şirketlerini tercih edecekler. QNB Finansinvest olarak yapay zekâ tarafından hazırlanan hisse senedi tavsiyelerinden oluşan sektördeki ilk robo hisse danışman projesini tamamlamak üzereyiz. Bu dönüşümün sonraki adımında ise yapay zekâ algoritmalarıyla desteklenen kişiselleşmiş müşteri deneyimi yer alacak.

2020'de Veri Ambarı projemizi hayata geçirerek, sektörde veri işleme ve analizi alanında öncü olduk. Big data ve veri analizi çalışmalarını müşteriye fayda sağlayacak bir deneyime dönüştürmeyi hedefliyoruz. Sektöre dâhil olan ve dijital müşteri deneyimini uçtan uca yaşamak isteyen genç kitlenin ve mevcut müşterilerin ihtiyaçlarını göz önüne alarak dijital kanallarımızı yeniliyoruz. 2021 Ocak'ta lansmanını yapacağımız yeni mobil uygulamamız buna çok güzel bir örnek olacak. ■



"Ek getiri için hisseye yatırım yapılabilir"

"Her yatırımcının risk algısı farklıdır. Bazı yatırımcılar portföylerine TL bazında, bazıları Euro ya da farklı para birimlerinde bakarlar. Türkiye'de son dönemde alınan kararlar çerçevesinde faizler belirli bir seviyeye geldi ancak enflasyon beklentileri göz önünde bulundurulduğunda anlamlı bir reel faizden söz etmek zor. Dolayısıyla TL yatırımcıları ek getiri yaratmak amacıyla hisse senetlerine yatırım yapabilir. Döviz yatırımcıları ise DTH faizlerine kıyasla oldukça yüksek getiri sunan 2-5 yıllık Eurobond'ları tercih edebilir."

YAPAY ZEKA HARİTASI ÇIKARILDI

Yapay zeka ekosisteminin tüm paydaşlarının bütüncül olarak gelişmesini ve sürdürülebilirliğini desteklemek; kişi ve kurumlar arasında işbirliklerini, kapasite ve ticarileşme oranının artmasını sağlamak amacıyla çalışan Türkiye Yapay Zeka İnisyatifi (TRAI), Kasım 2020 Yapay Zeka Ekosistem Haritası'nı yayımladı.

Türkiye Yapay Zeka İnisyatifi (TRAI), Kasım 2020 Yapay Zeka Ekosistem Haritası'nı yayımladı. Türkiye Yapay Zeka İnisyatifi'nin 'Yapay Zeka Ekosistem Haritası'nda görüntü işleme, öngörü ve veri analitiği, arama asistanı ve arama motoru, doğal dil işleme, chatbot, makine öğrenmesi, optimizasyon, otonom araçlar, robotik süreç otomasyonu ve akıllı platformlar gibi alanlarda çalışmalar yapan 145 girişim yer alıyor.

Yapay Zeka Ekosistem Haritası'nda yer alan iş dünyasına ve günlük hayata değer katan girişimler arasında teknoloji ihracatı yapabilecek ölçekte çalışmaları olan şirketler de bulunuyor.

YILLARA GÖRE TRAI YAPAY ZEKA EKOSİSTEMİ

Girişimcilik ekosisteminin geliştiği, yapay zeka çalışmalarının hız kazandığı son yıllarda Türkiye Yapay Zeka İnisyatifi ekosistemi de önemli ölçüde büyüdü. Kurulduğu 2017 yılını 24 girişimle tamamlayan Türkiye Yapay Zeka İnisyatifi'nin, 2018 yılında 28 şirket desteği, 9 teknoloji iş ortağı ve ekosistem haritasında 64 girişimi bulunuyordu. Görüntü işleme, doğal dil işleme, otonom araç, chatbot, ses tanıma, öngörü ve analitik gibi konularda çalışmalar yapan girişimlerin sayısı 2019 yılında 75'e çıktı.



2020 yılının mart ayına gelindiğinde ise özel sektörün yapay zekaya olan ilgisi, artan yatırım ve destek imkanlarıyla birlikte yapay zeka girişimleri değer yaratmaya, etki alanını geliştirmeye devam etti ve 112 rakamına ulaştı. 2020'nin Temmuz ayındaysa girişim haritasındaki rakam 134 olarak kaydedildi.



Kategorilere göre dağılım

Gerçekleştirdiği çalışmalarla girişimlerin özel sektörle bir araya getirilmesini, girişimlerin başarılarını duyurmayı, kapasitelerini artırmayı ve sayılarının artışına katkıda bulunmayı hedefleyen TRAI'nin Kasım 2020 "Ekosistem Haritası"nda yer alan girişim ve yapay zeka şirketlerinin kategorilere göre dağılımı şöyle:

Görüntü İşleme:	39
Makine Öğrenmesi:	28
Doğal Dil İşleme:	15
Chatbot ve Diyalogsal Yapay Zeka:	18
Öngörü ve Veri Analitiği:	18
Optimizasyon:	5
Otonom Araçlar:	6
RPA:	7
Akıllı Platformlar:	3
Arama Motoru ve Arama Asistanı:	6



"BULUNDUĞUNUZ HER YERİ OFİSE DÖNÜŞTÜRECEĞİZ"

Geliştirdiği yazılımlarla gümrükleme, dış ticaret finansı, hızlı kargo taşımacılığına 30 yıldır hizmet veren Evrim Yazılım, yeni bir proje üzerinde çalışıyor. 2021 yılında sunulacak Kutup Yıldızı projesiyle, gümrük süreçleri lokal bilgisayarlardan tamamen web ortamına taşınacak ve her yerden beyanname yazabilecek.

Sibel Atik



Ticaret trafiğine yön veren oyuncularından biri olan Evrim Yazılım, geliştirdiği yazılımlarla gümrükleme, dış ticaret finansı, hızlı kargo taşımacılığına omuz veriyor. Sunduğu 25 çözümlerle dış ticarete bine yakın şirkete yazılım desteği veren Evrim Yazılım'ın COO'su Evrim Bulutoğlu, Türkiye'nin dış ticaret süreçlerine uygun yazılımlar sunduklarını aktarıyor. Türkiye'de bir yılda gerçekleştirilen ithalat ve ihracat işlemlerinin yüzde 65'inin bu çözümler üzerinden yönetildiğini aktaran Bulutoğlu, bu noktada 2021'de yeni bir projeyi

hayata geçirmek üzere çalıştıklarını söylüyor. Bulutoğlu, "Kutup Yıldızı projemizle 2021 yılının son çeyreğinde lansmanını yapacağımız gümrük süreçlerinin lokal bilgisayarlardan tamamen web ortamına taşınmasıyla istediğiniz her yerden beyanname yazabileceğiniz bir platforma dönüştürüyoruz. Bu sayede bulunduğunuz her yer ofise dönüşecek" diyor. Evrim Bulutoğlu ile şirketin yeni dönem hedeflerini konuştuk.

Dış ticaret alanında uzmanlaşan Evrim Yazılım hakkında bilgi verir misiniz?

1992' de dış ticaret sektöründeki eksikleri fark edip, tamamen bu sektöre odaklanmak üzere kurulan Evrim Yazılım şirketi, 25'e yakın çözümü ile sektörde bine yakın müşteriye hizmet veriyor. Türkiye'nin dış ticaret süreçlerinin gelişmesinde öncü yazılım firması olan şirketimiz, bir yılda gerçekleştirilen ithalat & ihracat işlemlerinin yüzde 65'ini bu çözümler üzerinden yönetiyor.

Şirketimiz ithalat & ihracat gümrükleme, lojistik, hızlı kargo taşımacılığı, dış ticaret finansı, dijital arşiv, antrepo, e-Dönüşüm gibi çözümlere sahip, 28 yıldır verdiği yazılım geliştirme ve destek hizmetleriyle müşterilerinin uzun süreli iş ortağı oldu. Dış ticaret ile ilgili

"30 yıldır ticarete yön veriyoruz"

"Bizler 30 yıldır dış ticaretin trafiğine yön veren ürünler üretiyoruz. Bu sayede 900'e yakın müşterimiz ile dış ticaretin gümrük, lojistik, antrepo ve uluslararası nakliye gibi tüm alanlarında yazılımlarımız mevcut. Bizim için en büyük dijital dönüşüm 'Kutup Yıldızı' adını verdiğimiz projemiz. 2021 yılının son çeyreğinde lansmanını yapacağımız gümrük süreçlerinin lokal bilgisayarlardan tamamen web ortamına taşınmasıyla istediğiniz her yerden beyanname yazabileceğiniz bir platforma dönüştürüyoruz. Bu sayede bulunduğunuz her yer ofise dönüşecek."

eğitim, destek, g¼ncelleme ve danışmanlık gibi hizmetleri aksatmadan y¼r¼ten y¼ksek kalitedeki ekiplere sahibiz. Mevcut firmaların aksine anlık değişen dış ticaret mevzuatına hızlı adapte olabilen bir yazılım d¼ng¼m¼z var. 33 ¼niversitenin dış ticaret ile ilişkili b¼l¼mlerinde g¼sterilen c¼z¼mlerimiz ile sekt¼re en c¼ok mezun kazandıran firmayız. Hali hazırda 20 bin kişi, kariyeri için evrim c¼z¼mlerinde uzmanlaşma yoluna gidiyor.

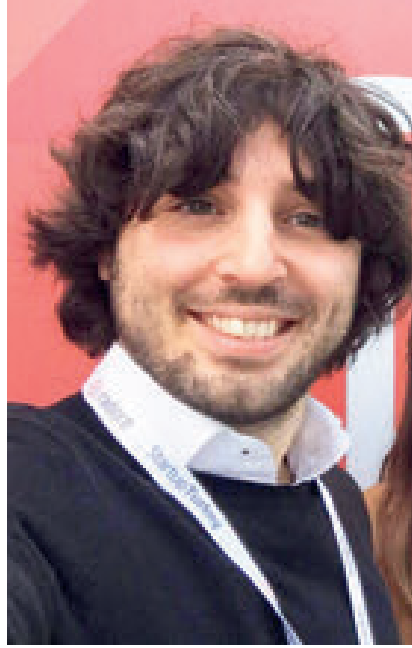
Pandemi s¼recinde ticarete aksayan trafik şirketinizi nasıl etkiledi? Bu s¼recin iş yapış biiminize yansımaları nasıl oldu?

Merkez ofis, Yıldız Teknopark ve Ankara şubemiz ile ¼ noktadan hizmet veren şirketimiz, teknik ihtiyaçlar doğrultusunda hizmetlerini artırarak s¼rd¼rd¼.

Koronavir¼s ile birlikte hızlı bir sim¼lasyon yaptık ve b¼t¼n ekibe laptop kiralama, c¼ađrı merkezi ve destek araçlarını buluta c¼ıkarma, c¼alıřanlarımızın evine internet desteği, uzaktan c¼alıřma prosed¼rleriyle mart ayı sokağa c¼ıkma yasalarına hazır girdik. İş hacminin d¼řt¼đ¼ bu s¼rete alt yapıya ve s¼relerin karlılığına ağırlık verdik. Anlık iletişim kurduğumuz araçlar, iş kuralları tanımladığımız yardım masası programımız, ekran paylaşımı, g¼r¼nt¼l¼ konuşma, yapılan işlerin zaman eforunun loglanması gibi kurgular tamamlandı.

Sunduğunuz hizmet ve ¼r¼nlerde yaratığınızın fark nedir?

Dış ticaret otomasyonları konusunda 30 yıllık bir deneyimimiz var. Ticaret bakanlığına, e-Fatura entegrat¼rlerine, GİB'e, TOBB'a, 23 tane bankaya, farklı iş ortaklarına veri g¼nderen entegre bir yapımız var. G¼mr¼k m¼řavirlerinin hızlı ve hatasız beyanname yazmaları için özel ve genel tanımlanmış 500'e yakın kontrol¼ kapsayan sistemlerimizle ticareti g¼r¼n¼r kılmaya c¼alıřıyoruz. Aynı zamanda uzun s¼reli iş ortaklığı içerisinde olduğumuz m¼řterilerimiz sayesinde, ticari bir platform oluşmasına vesile olduk, bu platform veri paylaşımını kolaylaştırırken, ayrıca bazı tedarikçiler için de pazar



yeri g¼revi g¼r¼yor. Sigorta poliçesi, teminat, e-Fatura sağlayıcıları, bu yapı ¼zerinden temin edebiliyor.

Pandemiyle birlikte dijitalleşmedeki hızlı c¼ıkıř sizin şirketinize ve ¼r¼nlerinize ilgiyi artırdı mı? Size gelen taleplerde nasıl değişimler oldu?

Pandemi ile birlikte programı daha etkin kullanma ihtiyacı ortaya c¼ıktı. Ayrıca T¼rkiye'nin b¼y¼k ithalatçı ve ihracatçılarından oluşan YYS (Yetkilendirilmiş Y¼k¼ml¼ Sistemi) firmaları, dış ticaret s¼relerinin g¼r¼n¼rl¼đ¼n¼ arttırmak için bizimle daha c¼ok iletişime geçmeye başladı.

şirketinizde dijital d¼n¼ř¼m yolculuğunu ne zaman başladı? Bug¼ne dek dijital d¼n¼ř¼m konusunda ne gibi adımlar attınız?

Yazılım firması olmamızdan kaynaklı her yıl aslında bizim için bir dijital d¼n¼ř¼m yolculuğu. Fakat son ¼ yılda bu konu c¼ok hızlandı ve ¼zellikle pandemi ile birlikte aksayan taraflarımızı yazılım c¼z¼mleri ile kapatıyoruz. C¼z¼mlerimizi bulut tabanında yeniden yazılmasına başladık. Dış ticaretin neredeyse y¼zde

60'ını y¼neten sistemlerin buluta alınması c¼ok ciddi bir konu. Analiz s¼reci altı ay s¼rd¼, şu an projenin 10'uncu ayındayız. şirket kaynaklarımızın y¼zde 40'ı ile bu projeye devam ediyoruz.

¼n¼m¼zdeki d¼nemde dijital d¼n¼ř¼m konusunda atacağınız yeni adımlar nelerdir, projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Kutup Yıldızı adında Evrim Yazılım'ın sahip olduğu b¼t¼n c¼z¼mleri buluta taşıma ile ilgili b¼y¼k bir projemiz var. Bu proje 2021 ortasında lansmanı yapılacak. Alt yapı anlamında firmaların Evrim c¼z¼mlerine her yerden ulaşmalarını sağlayacak bir yapıdan bahsediyoruz. Operasyonel maliyetlerimizi ciddi anlamda d¼ř¼recek bu projede, aynı zamanda her b¼y¼kl¼kteki m¼řteriye uygun mod¼ler, dinamik bir c¼z¼m ¼zerinde c¼alıřıyoruz, fakat bu c¼z¼m¼n bizi en c¼ok heyecanlandıran tarafı, ¼r¼n¼m¼z¼n farklı ¼lkelerin pazarlarında da c¼alıřabileceđi yeni kurgusu ve b¼ylece bizi yazılım ihracatçısı konumuna getirmesi.

Söyleşi

MEHMET
BAYKAM

"10 MİLYON DOLARLIK TEKNOLOJİ YATIRIMI YAPTIK"

2019 yılında Türkiye pazarına dijital Tax Free platformu ile giriş yapan Planet, yaklaşık 10 milyon dolar yatırım gerçekleştirdi. Türkiye'de 45'in üzerinde üye işyeri ile iş birlikleri olduğunu söyleyen Planet Türkiye Ülke Müdürü Mehmet Baykam, "Yılsonuna kadar en az 10 önemli perakendeciyle daha sözleşme imzalayacağımızı düşünüyoruz" diyor.

Özlem Bay Yılmaz



planet

Planet, 1985 yılında İrlanda Ulusal Üniversitesi'nin üç üniversite profesörü tarafından Galway, İrlanda'da kuruldu ve 35 yıl süre boyunca 60'dan fazla ülkede faaliyet göstererek büyümeye devam etti. Uzun yıllar boyunca 'Tax Premier' olarak bilinen şirket, 2018'de marka değişikliğine giderek 'Planet' adını aldı. Planet 2019 yılında, üye işyerleri ve müşterilerine yepyeni bir alışveriş deneyimi sağlamak amacıyla Türkiye pazarına girdi. Planet Türkiye'de, 2019 yılının Şubat ayında resmi olarak kuruldu, mart ayında Maliye Bakanlığı'na Tax Free aracı kurumu olmak için başvurusunu yapıp, mayıs ayında da resmi aracı kurum kimliğini kazandı.

Planet, 400 binden fazla farklı üye işyeri ile dünyanın pek çok yerinde çalışıyor. Farklı ülkelerde, Gucci, Chanel, Hugo Boss, Furla, Benetton, L'occitane, Louis Vuitton, Rolex, Michael Kors, Swatch gibi dünyaca ünlü perakende markalarıyla iş ortaklıklarının olduğunu söyleyen Planet Türkiye Ülke Müdürü Mehmet Baykam, Türkiye'de ise 45'in üzerinde üye işyeri ile işbirliğine başladıklarını belirtiyor.



Mehmet Baykam, sorularımızı şöyle yanıtlıyor:
Planet hangi alanlarda faaliyet gösteriyor?

Planet, ikamet ettiği ülkenin dışında alışveriş yapan uluslararası müşterilere vergi iadesi sunmak üzere kuruldu. Amacımız karmaşık ve zaman alıcı bu süreci kolaylaştırmaktı. Planet'in dünyada aktif olduğu iki alan var. Bunlardan Planet Tax Free, mağazalar ve uluslararası müşterileri için hızlı ve pratik dijital vergi iadesi hizmeti sunuyor. Planet ödeme sistemleri ise mağazalar ve üye iş yerleri için gelir sağlayan uluslararası ödeme platformu hizmeti sunuyor. Türkiye'de Planet Tax Free faaliyetleriyle başladık. Planet Ödeme Sistemleri'ni de kısa süre içerisinde hizmete sunmayı planlıyoruz. Rakiplerinin aksine Planet, sadece Tax Free ya da ödeme sağlayıcısı olarak hizmet vermiyor.

Başka ne gibi hizmetler veriyor?

Planet, tam zamanlı bir iş ortağı gibi hareket ediyor. Bu nedenle dünya genelinde hizmet verdiği iki alan daha bulunuyor. 'Planet İstihbarat', mağazalar ve üye iş yerlerinin satış ve gelirlerini artıracak veri, öngörü, market araştırmaları ve raporlar hazırlıyor. 'Planet Danışmanlık' ise mağaza ziyaretçi sayısı, satış miktarı, gelirler ve bağlılığı artırıcı pazarlama ve satış programları sunuyor. 2019'da, Planet'in Uluslararası Satış Dönüşüm

2020 hedefleri neler?

ÜYE SAYISI ARTIYOR Pandemide dijital Tax Free çözümümüz, Türkiye pazarındaki perakendecilerin Tax Free'yi bir fırsat olarak görmelerini sağladı, sonucunda da 2020 yılı için Türkiye'deki temel hedeflerimize ulaşmamız mümkün oldu. Yılsonuna kadar en az 10 önemli perakendeciyle daha sözleşme imzalayacağımızı düşünüyoruz.

KATMA DEĞERLİ YATIRIM Planet 2020'de yatırımlarına katma değer yaratma amacıyla devam etti. Yiyecek, içecek ve konaklama sektörlerinde küresel çapta bir dijital ödeme çözümleri lideri olan 3C Payment'ı satın aldı. Bu satın alma 600 bin üye iş yerine sahip yıllık 45 milyar Euro işlem hacmi hedefleyen bir ödeme sistemi firmasının kurulmasıyla sonuçlandı.

ÖDEME FIRSATLARI Planet ve 3C Payment, Visa, Mastercard ve American Express gibi küresel servis sağlayıcılarına ek olarak, yeni nesil uygulamalardan Alipay, WeChat Pay ve UnionPay gibi alternatif ödeme yöntemlerine de odaklanarak iş ortaklarına zengin seçenekler sunacak. Bu satın alma sayesinde iş ortaklarımızın artık tek bir ortakla çalışarak müşterilerine ister dijital cüzdanlar isterse bankacılık sistemleri üzerinden ödeme fırsatları sunulacak.

Programı, 'Öğrenme Programında En İyi Sonuçlar' kategorisinde prestijli "Gold HCM Özelleştirilmiş Ödülü" kazandı.

Dijital dönüşüm ve e-Dönüşüm yolculuğunuz ne zaman başladı?

e-Dönüşüm yolculuğumuz, 2018'de Planet'in BAE'de devletin açtığı ihaleyi kazanarak BAE'nin tek Tax Free sağlayıcısı olmaya hak kazanmasıyla başladı. Planet'in mobil uygulamasını kullanarak faturanın kesildiği andan dijital gümrük onayına ve nihayetinde havalimanlarındaki dijital kiosklardan iadenin alınma imkanını sunan tam kapsamlı dijital Tax Free sistemini hizmete sunduk. Bu hizmet Tax Free dünyasında daha öncesinde görülmemiş ve tamamıyla özgün benzersiz bir çözümdür. Bu dijital platform tamamıyla Planet'in kendi programlama mühendisleri tarafında geliştirilmiş ve hayata geçirilmiştir. Planet, bir yıl sonra Dijital Tax-Free hizmetiyle Türkiye'ye girdi ve yerel pazara yenilikler getirdi.

Türkiye pazarına girdikten sonra hangi yatırımları yaptınız?

Daha önce de belirttiğim gibi Planet 2019 yılında Türkiye pazarına dijital Tax Free platformu ile giriş yaptı. Yaklaşık 10 milyon dolar yatırımla inşa edilen bu altyapı, şu an Tax Free için dünyada kullanılan en ileri teknoloji altyapısıdır. Aynı zamanda Finlandiya, Dubai ve Katar'da da yüzde 100 dijital olarak kullanılan bu alt yapı Türkiye'ye özel olarak lokalize edildi. Yüzde 100 dijital olan bu platform sayesinde, tüm verilerin paydaşlarla anlık olarak paylaşılmasını sağlıyor. 2020 başlarında Planet'in dijital çözümünü Faroe Adaları'nda da hizmete sunduk. Kasım 2020'de, Kuzey Avrupa ülkeleri Danimarka ve İsveç'te bu ülkelerdeki geleneksel sistemin yerini alan dijital Tax Free platformumuzu uygulamaya aldık.

Dijital dönüşüm konusundaki en büyük katkısı şirketinizin hangi biriminde etkisi gördünüz?

Planet olarak hedefimiz, işimizin tüm alanlarında dijital dönüşümü tamamlamak ve tamamıyla dijital olmak. Ancak muhtemelen dijitalleşmenin en büyük etkisini Tax Free operasyonlarımızda, Tax Free faturalama süresini yüzde 90'dan fazla azaltarak gördük. Sürenin azalması iş ortağımız olan mağazaların da Tax Free'den daha fazla yararlanarak gerek müşteri sadakatini gerekse satışlarını arttırmalarını sağladı. Dijital Tax Free kullanımı, Pandemi döneminde geleneksel Tax Free uygulamasına kıyasla sosyal etkileşimi yarı yarıya indirmemize yardımcı oldu.

Dijital dönüşüm konusunda bir ekibiniz var mı?

Dijital Tax Free çözümlerimizi desteklemek için yurtdışı ve Türkiye'de toplam 150 kişilik tam zamanlı bir teknik ekibimiz var.

Önümüzdeki dönemde dijital dönüşüm ve e-Dönüşüm konusunda atacağınız yeni adımlar neler?

Önümüzdeki dönemde, diğer tüm Avrupa ülkelerinde geleneksel Tax Free'yi dijital Tax Free çözümümüzle değiştirmeyi planlıyoruz.

QNB eFinans ile yapmış olduğumuz işbirlikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'ye girdiğimiz ve altyapı sistemlerimizi kurduğumuz ilk günden beri QNB eFinans ile uyumlu bir iş birliği içerisindeyiz. Uçtan uca dijital sistemimizde bu işbirliğimiz QNB eFinans kullanıcılarının Tax-Free altyapısında sorunsuz işlem yapmasına olanak sağlıyor. Pazarın ve iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına göre QNB eFinans'la düzenli olarak geliştirmeler yapıyor ve müşteri deneyimini en yükseğe çıkartmayı hedefliyoruz.

UZMAN GÖRÜŞÜ

QNB eFinans Kanal Satış ve İş Ortakları Bölüm Müdürü

İLKE ALTIN



E-DEFTER'LERİ DOĞRU USULLE SAKLAMAK

Değerli Ekonomist Dergisi okuyucuları,

QNB eFinans sponsorluğunda heyecan ile yayınladığımız ilk e-Dönüşüm ekinde, sizlere Gelir İdaresi Başkanlığı'nın elektronik defter, genelde bilinen adıyla e-Defter, uygulamasından bahsetmiştik. Yeni bir yıla yaklaştığımız şu günlerde bu malî e-uygulama alanında uzun bir süredir konululan bir uygulamanın canlıya geçişi ve takviminden bahsetmek istiyorum.

e-Defter'de tebliğler diğer e-Belgelere göre daha az sıklıkta köklü değişiklik gerektirmiş ve 28141 sayılı Resmî Gazete'de 13 Aralık 2011 tarihinde yayınlanan 1 sıra no'lu Elektronik Defter Genel Tebliğ uzun bir süre genel yasal çerçeveyi oluşturdu. Bununla beraber geçmiş dönemde içsel veya yasal sebeplerle faaliyetleri göz altına alınan firmalarda denetim kaynağı olması gereken e-Defterlerin sadece beratlarının denetim erki GİB tarafında bulunmaması sebebiyle bu bulunamayan e-Defterlere dair bazı yasal tedbirler bulma gereği doğdu. Bu tedbirlerin yasal dayanağı da 19 Ekim 2019 tarih ve 30923 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan 1 Sıra no'lu Elektronik Defter Genel Tebliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair 3 no'lu Tebliğ'le sağlandı.

3 no'lu Tebliğ'e göre; e-Defter dosyaları, yani kayıtlardan oluşturulan elektronik yevmiye defteri ve kebir defteri yanı sıra bunlara ilişkin berat dosyalarının ikincil elektronik kopyaları her ay için gruplanarak, gizli ve güvenli olacak suretle bu dosyaları e-Defter saklama teknik ve güvenlik standartlarına uygun yeterliliğe sahip ve GİB'den bu hususta izin alan özel entegratörler sistemlerinde tutulmalı. Aynı şekilde GİB bilgi işlem sistemlerinde de tutulabilece-

ğine dair yasal metin bu Tebliğ'de yer aldı. Burada esas olan mükelleflerin kendi sistemleri veya bu konuda lisanslanmamış kurumların sistemlerinde bu verileri muhafaza etmesinin uygunsuz olduğu.

Tebliğ gereği 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren e-Defter dosyalarının en az 10 yıl 3 no'lu Tebliğ kurallarına uygun alan ve standartlarda muhafaza edilmesi bulunuyor. Ancak bu tebliğe rağmen uzun bir süredir buna uygun saklamanın nasıl yapılacağına dair bir netlik mevcut değildi.

YÜKÜMLÜLÜKLERİ DOĞRU YOLDAN GERÇEKLEŞTİRİN

09 Ekim 2020'de buna açıklık getirecek şekilde GİB'e ait www.edefer.gov.tr internet sayfasında yer alan duyurudan evvel bir noktayı önemle hatırlatma gereği duyuyorum. Her ne kadar Ocak 2020 ayına dair e-Defterler ve sonrası bir süredir bazı özel entegratörlerin bulut sistemleri marifetiyle muhafaza ediliyor olsa da bu duyuru dahilinde özel entegratör sistemlerinde e-Defter dosyalarının 3 no'lu tebliğe uygun kriptolu biçimde saklanması ve GİB sistemlerine denetim için talep edildiğinde ulaşılabilir hale getirilmesine dair teknik bir kılavuz, bir açıklama mevcut değil. Mükelleflerin aşağıda detaylandıracağımız yükümlülükleri sağlaması şu an için özel entegratörler vasıtasıyla mümkün değil. Dolayısıyla bu konuda izin almış veya almak üzere başvuru yapan bir özel entegratör mevcut olamaz. Tabii bu izin ve teknik yeterlilikle beraber bahsedeceğimiz yükümlülükleri manuel biçimde mükellef çözmek yerine özel entegratörler vasıtasıyla muhtemelen 2021 içerisinde çözebilir hale geleceğini de iletmeden geçmeyelim.

DOĞRU USUL DE KRİTİK ÖNEMDE

İkincil kopya saklamada GİB veya özerl entegratör sistemlerinde saklama ile beraber geçmişte piyasada bir kolaylık gibi görülüp uygulanan yevmiye kayıtlarının e-Defter yazılımına aktarıldıktan sonra bu yazılım veya uygulama içinde düzeltilmesi veya Excel tablolarında düzeltmeler yapılarak e-Defterlerin yeniden yapılmasından gelen gizli bir tehlike daha da büyüdü. Muhasebe veri kaynağında yapılmayan ve resmî olmayan bu düzeltmeler ileri tarihlerde denetim durumlarında zorunlu saklanan ikincil kopyalarla firma tarafından sonradan geriye dönüp tekrar üretilecek e-Defterler arasında fark doğurabilir, zira resmi olarak oluşturulup kriptolanmış dosyaların içeriği ve şifreleme kodu uyum göstermeyecek. Bu uyumsuzluk da denetlenen mükellefi şüphe altına sokacak ve bu kısa yolun seçilmesi işletmeye daha büyük bir denetim ve Vergi Usul Kanunlarında öngörülmuş defter cezalarına mâl olacak. Bu sebeplerle bir çok yazılım evi muhasebe sistemlerinde e-Defter beratları GİB'e iletildikten sonra o aya dair muhasebe kayıtlarını top yekûn kitleme olanığı sağlayarak işletmeyi bu riskten korunma imkânı da sağlıyor.

SAKLAMA DUYURUSU

Geçen ayki yazımız baskıya hazırlanırken, GİB tarafından 09 Ekim 2020'de www.edefer.gov.tr adresinde yer alan duyuru ile 3 no'lu e-Defter Tebliği'nin 4.4. bölümünde yer alan düzenlemeye uygun e-Defter dosyaları ikincil kopyalarının GİB bilgi işlem sistemlerinde saklanması zorunluluğu getirildi. İleri tarihte bir duyuruyu da özel entegratör sistemlerinde saklama seçeneği için bekliyoruz.

Vergisel ve muhasebesel hesap verebilirlik içerisinde e-Defterlerin saklanması önemli bir husus. 1 Sıra No'lu Elektronik Defter Genel Tebliği'nde belirtildiği gibi bu saklama elektronik ortamda olmak zorunda. Kimi zaman denetim aşamasında bu defterlerin PDF dosya tipinde veya çıktı olarak istendiğini duysak da denetlenecek asıl veri dijital olarak kodlaması GİB kurallarına uygun olan (XBRL) olan e-Defterlerdir.

ÖZEL BİR HATIRLATMA

Ocak ayındaki yazımızda detaylı bahsetmiştik. Zorunluluk şartı mevcut sebze ve meyve tüccarları için aslında 31 Ocak 2020'den beri, 509 Sıra Nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'yle beraber 5957 sayılı Kanun şartlarındaki yaş sebze ve meyve ticareti yapan komisyoncu ve tüccar mükelleflere tek seferde tüm aktif e-dönüşüm uygulamaları olan e-Fatura, e-Arşiv Fatura, e-İrsaliye, e-Müstahsil Makbuzu'na geçilmesi gerekliliği olduğu gibi ve e-Defter' top yekûn bir geçiş zorunluluğu gelmişti. Bu durumda, bu meslek grubu da zorunlu saklamanın bir konusu haline geliyor.

DOĞRU SAKLAMA YÖNTEMİ

e-Defter uygulamasına girmiş veya takvim uygulaması esnasında girecek olan mükellefler öncelikle <https://deftersaklama.gib.gov.tr/download/> internet sayfasına girerek burada bağlantısı yer alan e-Defter bildirim programını indirmeli ve bilgisayarına kurmalı. Kurulumu dair yönlendirmelere 09 Ekim 2020'de buna açıklık getirecek şekilde GİB'e ait www.edefer.gov.tr internet sayfasında yer alan duyuruda belirtilen Kılavuz içeriğinden gözlemlenmesi mümkün. Bu program mükellef bilgisayarına kurulmadan yapılacak işlemlere dair internet sayfasına ulaşamıyor, "deftersaklama.gib.gov.tr" ana sayfasına doğrudan giriş mümkün değil, merak ettim denedim. Program kurulumu sonrası ulaşılacak sayfada, mükellef bilgisayarı veya bilgisayarı yoluyla ulaşılabilen sunucu ve alanlardan e-Defter dosyalarını tuttuğu alanı tarifleyerek dosyaları GİB sistemlerine aktarımını sağlayabiliyor.

SAKLAMA TAKVİMİ

Gelelim bu işin takvimine... Sözlü anlatım oldukça zor olacağından aşağıdaki tabloyu Kılavuz'dan alıntılıyarak aynen tekrarlamak istiyorum:

2020 yılı Ocak, Şubat ve Mart e-Defter dosyaları

15 Ocak 2021'e kadar,

2020 yılı Nisan, Mayıs ve Haziran e-Defter dosyaları

15 Şubat 2021'e kadar,

2020 / Temmuz – Ağustos - Eylül e-Defter dosyaları

15 Mart 2021'e kadar,

2020 Ekim ve Kasım e-Defter dosyaları

15 Nisan 2021'e kadar yüklenmelidir.

2020 Aralık ayı e-Defter dosyaları ise,

şahıs mükellefler için 15 Nisan 2021'e kadar,

tüzel mükellefler için 17 Mayıs 2021'e kadar

2020 yılı defterlerinin yüklenmesi sonrasında yüklenme takvimi artık net bir düzene oturacak. Kapatılan bir ay, eğer her ay yükleme seçeneği seçilirse takriben üç buçuk ay sonra yükleneyecek. Üç aylık gruplar halinde yüklenme seçeneği seçilirse de, üç aylık grubun sonuncu ayının kapanması sonrasında takriben iki buçuk aylık bir süre sonra yükleme olacak. Yine Aralık ayı için tüzel firmaların sene kapanışı göz önüne alınarak bu üç buçuk ve iki buçuk aylık seçeneklere ek bir ay mühlet daha ekleniyor.

Her uygulamada olduğu gibi ilk etapta alışana dek soru işaretleri yaratacak bu uygulamaları kolaylaştıracak ve otomatikleştirecek şekilde en kısa sürede özel entegratörlerin sistemi üzerinden bu takvimin yönetiminin sağlanmasını bekliyoruz.

Sağlıkla kalın, defter kayıtlarınızı vaktinde atın, saklama takviminde geç kalmayın.

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

9 Aralık 2020 Çarşamba

- 16-30 Kasım 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

10 Aralık 2020 Perşembe

- 16-30 Kasım 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

15 Aralık 2020 Salı

- Kasım 2020 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi

21 Aralık 2020 Pazartesi

- Kasım 2020 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2020 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

24 Aralık 2020 Perşembe

- 1-15 Aralık 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

25 Aralık 2020 Cuma

- 1-15 Aralık 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

KOBİ'ler için büyümenin yolu Dijital Köprü'den geçiyor.

KOBİ'ler QNB Finansbank Dijital Köprü'yle şirketlerini geleceğe taşıyor.
Artık dijitalleşmenin zamanı geldi diyorsanız, sizi de QNB Finansbank'a bekliyoruz.



e-Dönüşüm'ün ÖNCÜSÜ: QNB eFinans

CIO Applications tarafından Avrupa'daki e-Fatura sağlayıcıları arasında ilk 10 şirketten biri seçilen QNB eFinans; yenilikçi, güvenilir ve pratik e-Dönüşüm ürünleriyle ihtiyaçlarınıza uygun çözümler sunuyor, hayatınızı kolaylaştırıyor.

