



RÖPORTAJ INTERVIEW

Cihan Cesur Cesur Ambalaj

GENEL MÜDÜR / GENERAL MANAGER

SAYFA PAGE 4 - 5



MAKALE ARTICLE

Mehmet Büyükeksi Dünyada Söz Sahibi Olmak: İhracat

Have a Voice in the World: Exports

TİM Başkanı / Chairman of Turkish Exporters Assembly

SAYFA PAGE 6 - 7



RÖPORTAJ INTERVIEW

Cengiz Cesur International Dunnage

YÖNETİM KURULU BAŞKANI / CEO

SAYFA PAGE 10 - 11

EDUCATION FOR EVERYTHING!

"Everything for Education" that started one year ago to support our students and provide with winter clothes, books and solve water problems in rural areas is continuing.

EĞİTİM İÇİN HER ŞEY!

Ülkemizin geleceği olan öğrencilerimize kışlık kıyafet, kitap yardımı ve köylerdeki su sorununu çözmek amacıyla 1 yıl önce başlattığımız "Eğitim İçin Her Şey" projemiz devam ediyor.



cpm bülten

bulletin

EYLÜL / SEPTEMBER 2017



05

İhracatta Yeni Dönem: E-Fatura



New Period in Exports: E-Bill

MAKALE ARTICLE

MİLLİ KATMA DEĞERİ ARTIRMAK INCREASING NATIONAL VALUE ADDED

ERKAN AHTAGİL

PRODA Araştırma Geliştirme ve Yazılım Genel Müdürü
General Manager of PRODA R&D and Software

SAYFA PAGE 8 - 9

MAKALE ARTICLE

YAZILIMLARIN LİSANSIZ KULLANIMINDA HUKUKİ PROBLEMLER

LEGAL CONSEQUENCES WHICH MAY ARISE FROM
UNLICENSED USAGE OF SOFTWARES

AV. AYÇA ECE ZARİFOĞLU

Aydın&Aydın Hukuk Bürosu / Aydın&Aydın Law Office

SAYFA PAGE 12

MAKALE ARTICLE

ARGE'DE ÖNEMLİ GELİŞMELER

IMPORTANT ADVANCES IN
RESEARCH & DEVELOPMENT

AHMET YILDIRIM

CPM Yazılım Proje Müdürü
CPM Software Project Manager

SAYFA PAGE 13

GEZİ TRAVEL

ROTAMIZ YENİLİĞE DOĞRU

OUR ROUTE TO
INNOVATION

SAYFA PAGE 14 - 15



Değerli dostlar,

Gelişmekte olan ülkelerin temel amacı, bir an önce kalkınma hamlelerini gerçekleştirerek refah seviyelerini yükseltmek ve gelişmiş ülkeler arasına girmektir. Günümüzde yerel kalkınma hamleleriyle birlikte uluslararası ekonomik kalkınma planları olmadan gelişmek mümkün değildir. Bu saikle gelişmekte olan ülkelere birisi olan ülkemiz de önemli dış ticaret politikalarıyla kalkınma hamlelerini planlıyor. Türkiye'nin öncelikle en kısa sürede istikrarlı bir ihracat yapısı oluşturmak, sonrasında cumhuriyetimizin 100. yılı olan 2023'te 500 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaşmak gibi çok önemli bir hedefi var. Son yıllarda yakalanan ihracat performansı ve ülkemizin ihracat konusundaki kararlılığını görmek bizleri bir hayli heyecanlandırıyor. Bültenimizin bu sayısında ihracat konusuna yer vererek heyecanımızı sizlerle paylaşıyoruz.

CPM bünyesinde, teşvik projesi kapsamında faaliyetlerine başlayan Yerinde Ar-Ge Merkezi'mizin haberini sizlere vermekten mutluluk duyuyorum. Ar-Ge merkezimiz bir yandan yeni projeler geliştirirken bir yandan sizlerin ihtiyaçlarına çözüm arayacak.

Bu sayımızda, ihracat çalışmalarıyla dikkat çeken Cesur Ambalaj Genel Müdürü Sn. Cihan Cesur ve International Dunnage Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Cengiz Cesur ile keyifli sohbetler gerçekleştirdik. Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Sn. Mehmet Büyükekşi, ihracat ve yazılım konusundaki değerli görüşlerini bizlerle paylaştı. CPM Yazılım çözüm ortağı Proda Araştırma-Geliştirme Yazılım Genel Müdürü Sn. Erkan Ahtagil milli katma değer nasıl artırılabilirine dair; şirketimiz proje müdürü Sn. Ahmet Yıldırım yeni Ar-Ge merkezimiz ve müşterilerimizle sunduğu bazı fırsatlar hakkında birer yazı kaleme aldı. Aydın&Aydın Hukuk Bürosu'ndan Avukat Ayça Ece Zarifoğlu ise lisanssız yazılım kullanımının doğurduğu hukuki problemlere dair bilgilendirici yazısı ile bu bültende yer alıyor. Ayrıca bültenimizin bu sayısında bizim de severek ilgilendiğimiz yelkencilik ile ilgili bir yazı bulacaksınız.

Yakın zamanda geçirdiğimiz Kurban Bayramı'nızı en içten dileklerle tebrik eder, hayırlı ve bereketli işler dilerim.

Dear friends,

The main aim of the developing countries is to increase their prosperity by quickly realising their development moves and taking their place within the developed countries. In today's world, it is not possible to develop solely with domestic development moves without international economic development plans. Our country which is one of the developing countries with this motive, is planning development moves based on significant foreign trade policies. Turkey has a substantial goal of primarily building a

stable exportation structure and then reaching export volume of 500 billion dollars in 2023, which is our republic's 100th anniversary. It excites us very much to see our country's dedication and performance about exportation during recent years. We are sharing our enthusiasm with you by including exportation in this issue of our bulletin.

I'm happy to inform you on our On Site R&D Center (Yerinde Ar-Ge Merkezi) which has started its activities within CPM as an incentive project. Our R&D center will be developing new projects while searching

for solutions to your needs. In this issue we had pleasant conversations with Mr. Cihan Cesur, the CEO of Cesur Packaging which caught attention with its export operations and with Mr. Cengiz Cesur, the chairman of the executive board for International Dunnage. Mr. Mehmet Büyükekşi who is the President of Turkish Exporters Assembly has shared his valuable remarks about exportation and software. Mr. Erhan Ahtagil, CEO of Proda Research-Development Software and Mr. Ahmet Yıldırım, project manager of our company have written up articles respectively about how to

increase national value added, and about our new R&D center and some of the opportunities that it provides to our customers. Lawyer from Aydın&Aydın Law Office, Ayça Ece Zarifoğlu is also included in this issue with her informative essay about the problems caused by the unlicensed use of softwares. Besides, you will find a writing about sailing which we also are pleasantly involved with. I congratulate your recent Sacrifice Feast and wish you beneficent and fruitful working days with my kindest regards.

YARIŞ TAKVİMİ RACE CALENDAR

2017'de de motor sporlarının şampiyonlarına sponsor olduğumuz için gururluyuz!

We are proud to sponsor the champions of motor sports, too!

 Neo Motorspor
ANA SPONSOR

 Adil Küçükşarı
ANA SPONSOR

 Yağız Avcı
CO-SPONSOR

Marmaris Rallisi 21-22 Ekim

Marmaris Rally 21-22 October

Kocaeli Rallisi 11-12 Kasım

Kocaeli Rally 11-12 November

Portekiz Rallisi - Avrupa Rally Kupası 18-19 Kasım

Portugal Rally - Europe Rally Cup 18-19 November



Motor Sporlarına Desteğimiz Hız Kesmeden Devam Ediyor!

2017-2018 yarış döneminde ana sponsoru olduğumuz Neo Motorspor takımından Adil Küçükşarı ve Yağız Avcı'dan güzel haberler gelmeye devam ediyor. Güncel yarış takvimini yukarıda bulabilirsiniz ve siz de izleyici olarak katılabilirsiniz.

Our Support to Motor Sports Continuous without Slowing Down!

Good news is coming up from Adil Küçükşarı and Yağız Avcı from Neo Motorsport team for which we are being the main sponsor. You can find the current race calendar this page and participate to them as the audience.

Haydi Sosyalleşelim!

Bizi Sosyal Medya (Facebook-Twitter-Instagram-Linkedin) aracılığı ile takip edebilirsiniz.



You can follow us on social media.

CPM BÜLTEN

bulten@cpm.com.tr

İmtiyaz Sahibi

CPM Yazılım A.Ş. adına
Recep Palamut

Yayına Hazırlayan & Tasarım

Dirtyshoot Endüstriyel Görsel İletişim
www.dirtyshoot.com

Baskı

Eylül Grafik Reklam Dijital Matbaa Eğitim San. ve Tic. Ltd. Şti.
İkitelli OSB. Atatürk Bulvarı Dolapdere İş Merkezi No: 1/18 Başakşehir / İstanbul
Tel: 0212 549 69 01 • Faks: 0212 549 69 02
Ulusal, Türkçe ve İngilizce üç aylık sektörel yayındır. Ücretsiz olarak dağıtılır.

"Eğitim İçin Her Şey" Projemiz Devam Ediyor!



CPM olarak eğitim alanındaki sosyal sorumluluk projemiz olan "Eğitim İçin Her Şey" ile geçtiğimiz yıl 20 bin öğrenciyi ulaştık ve onların kışlık giyecek ve kitap ihtiyaçlarını karşılamaya çalıştık. Beş yıllık planlama ile hareket ettiğimiz projemize, yeni eğitim-öğretim dönemiyle beraber kaldığımız yerden devam ediyoruz. Kasım ayında yeni okullara ve öğrencilere ulaşmak için gezilerimiz başlayacak. Amacımız, daha fazla çocuğumuzun sağlıklı şartlarda eğitim görmesi. Bu nedenle her türlü kurum ve kuruluşla işbirliğine, ortak çalışmalara açığız.

Our Project "Everything for the Education" Continues!

Last year, we reached 20000 students with "Everything for the Education", our social responsibility project in the education field and try to provide their needs of winter clothes and books. We are resuming on this project for which use we five-year plan, with the beginning of the new education period. Our trips to new schools and students will start in November. Our goal is to make sure that more children will be educated with proper conditions. Therefore, we are receptive to any kind of collaboration and cooperation with any kind of institutions and organizations.

Bodrum, Rodos Tamam, Yeni Rotalara Yelken Açıyoruz!



CPM Yazılım olarak Sirena34 isimli yelkenimiz ve "Rotamız Yeniliğe Doğru" sloganıyla Bodrum Cup'ı ve Rodos Cup'a katıldık. Rodos Cup'ı kendi klasmanında 12. tamamlayarak, ilk kez yelken yarışına katılan bir ekip olmamıza rağmen önemli bir başarıya imza attık. Tıpkı yazılım gibi takım çalışmasının ve akılcı düşünmenin sporu olan yelkençiliğe olan desteklerimize devam edeceğiz.

Bodrum and Rhodes are Done, We are Sailing to New Routes!

As CPM Software, we participated in Bodrum Cup and Rhodes Cup with our sailboat "Sirena34" and our motto "Our Route to Innovation". We succeeded 12th place in our ranking at Rodos Cup, an important achievement for a team which participates to a sail racing for the first time. We will continue to support sailing, the sport of teamwork and rationalist thinking just like software.



GURURLUYUZ! CPM, AR-GE MERKEZİ OLARAK TESCİLLENDİ!

CPM bünyesinde, şirketimize ve müşterilerimize önemli katkılar sağlayacağını düşündüğümüz yeni bir AR-GE projesi sürecine girdik. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 26 Temmuz 2017 tarihinden itibaren "Ar-Ge Merkezi" olarak tescil edildi ve "Yerinde Ar-Ge Merkezi" ismiyle yeni birimimiz faaliyetlerine başladı.

WE ARE PROUD! CPM WAS REGISTERED AS R&D CENTER!

As CPM, we have started to a new R&D project that we believe it will make significant contributions to our company and clients. As of 26th July 2017, our new department was registered as "R&D Center" by the Ministry of Science, Industry, and Technology and went into action with the name of "Yerinde Ar-Ge Merkezi".

İslahiye İİBF'de Öğrencilerle Buluştuk.



Gaziantep Üniversitesi (GAÜN) İslahiye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde (İİBF) "Türkiye'de Yazılım Sektörü Girişimciliğin Rolü ve Kariyer Olanakları" konulu konferans düzenlendi. CPM Yazılım Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Ahtagil sektörde girişimciliğin rolü ve kariyer olanakları hakkında öğrencilere bilgi verdi.

We Met Students in İslahiye F.E.A.S.

A conference on "The Role of Software Entrepreneurship in Turkey and Career Opportunities" was held in Gaziantep University Faculty of Economics and Administrative Sciences. CPM Software Board Member Serkan Ahtagil informed the students about the role of entrepreneurship in the sector and career opportunities.

6-7 Eylül Tarihlerinde Ar-Ge Zirvesi'ndeydik.



Ar-Ge Merkezi olarak tescillenen CPM Yazılım ekibi olarak, bu yıl ikincisi düzenlenen Ar-Ge İnovasyon Zirvesi'nde yer aldık. 6-7 Eylül tarihleri arasında İstanbul Lütüf Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleşen etkinliğe sanayi ve teknoloji üzerine çalışan pek çok değerli isim katıldı.

We were at the R&D Summit on 6-7 September.

As CPM Software, registered as R&D Center, we took place at R&D Innovation Summit. Between 6-7 September, İstanbul Lütüf Kırdar Convention and Exhibition Center took place and many distinguished people working on industry and technology participated in the event.

GENEL MÜDÜR

Cihan Cesur Cesur Ambalaj



Sizi ve firmanızı tanıyabilir miyiz?

1974'te İstanbul'da doğdum. Lisans öğrenimimi Koç Üniversitesi'nde, master eğitimimi Amerika'da Berkeley'de tamamladım. 2000 senesinden beri Cesur Ambalaj'da çalışıyorum. Firmada çeşitli görevlerde bulundum, şimdi firmanın Genel Müdürü'yüm. Cesur Ambalaj, 1963 yılında kurulan bir aile firması. Firmanın ana işigali big bag torba üretimi. Bunun haricinde konteynerlerin içinde kullanılmak için hava yastığı üretimi ve kesik elyaf üretimi olmak üzere iki ayrı işigali daha var. Big bag torbalar endüstriyel ambalaj sınıfında, büyük ve ağır yükler için üretiliyorlar. Üretim tesislerimiz Kartal'da, 50.000 metrekarelik kapalı alanda üretimimizi yapıyoruz. Bizimle birlikte 1250 kişi çalışıyor. Hava yastığı üretimi fabrikamız ise Kastamonu'da.

Hangi sektörlerde hizmet veriyorsunuz ve hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Genel olarak gıda, ilaç ve kimya sektörlerine hizmet veriyoruz. Hizmet verdiğimiz sektörlerden en büyüğü kimya sektörü. Kimyayı gıda sektörü takip ediyor. Zira big bagler inşaat sektörü gibi çok daha ucuz sektörlerde de kullanılıyor. Biz daha çok gıda ve kimya sektörlerine yönelik, katma değeri yüksek ürünler üretmeyi tercih ediyoruz. Şu an Avrupa'nın en büyük üçüncü üreticisiyiz. İhracatımızın %65'ini Batı Avrupa'ya, %10'unu iç piyasaya, kalan %25'ini ise Kuzey Amerika, Kuzey Afrika ve Güney Amerika'ya yapıyoruz.

Yurt dışında da büyümeyi sürdüren bir kuruluşsunuz. Dünyada ambalaj sektörünün gidişatını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ambalaj sektörü her zaman büyüyen bir sektör. Çünkü dünyada da belli bir büyüme var. Üretimin artmasıyla beraber her zaman için ambalaja da ihtiyaç duyuluyor. Ayrıca, ambalaj kalitesine yönelik beklentiler artmakta. Özellikle gıda, kimya sektörlerinde çok ciddi sertifikasyon ihtiyaçları var. Her geçen gün müşterilerimizden kendi problemlerine çözüm yaratabilecek farklı ambalaj türlerinin taleplerini alıyoruz. Bu konuda çok proaktif bir firmayız. Ar-Ge çalışmalarına çok önem veriyoruz. Firmamıza ait birçok patent bulunuyor. Ayrıca müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik üretimlerimizle çözüm ortaklığında bulunuyoruz.

Firmanızın en büyük girişimlerinden biri de yurt dışında da kendi satış ağı organizasyonumuzu kurmuş olmamız. Kendi satış ağıımız üzerinden ürünümüzü ve hizmetimizi son kullanıcıya kolayca ulaştırabiliyoruz. Şu anda Hollanda, Belçika, Fransa, İngiltere, Almanya ve Amerika'da ofislerimiz var. Ofislerimizdeki satış pazarlama ekipleri kanalıyla müşterilerimizle ilişkilerimizi gitgide artırıyoruz.

Türkiye'de ambalaj sektörünü ve pazarını nasıl görüyorsunuz?

Büyüyen bir pazar. Büyümesiyle beraber rekabetin çok yoğun olduğu bir pazar. Türkiye'de de yurt dışında olduğu gibi standartlar artıyor. Müşterilerimizin her geçen gün daha bilinçli olduğunu görüyoruz. Sertifikasyon, akreditasyon istekleri artıyor. Yurt dışı pazarıyla kıyasladığımız zaman parametrelerimiz paralellik gösteriyor diyebilirim.

"Firmamızın en büyük girişimlerinden biri de yurt dışında da kendi satış ağı organizasyonumuzu kurmuş olmamız. Kendi satış ağıımız üzerinden ürünümüzü ve hizmetimizi son kullanıcıya kolayca ulaştırabiliyoruz. Şu anda, Hollanda, Belçika, Fransa, İngiltere, Almanya ve Amerika'da ofislerimiz var."

Bir aile şirketi olarak başlayan serüvenizde bugün Türkiye'nin ilk 500 ihracat firması arasındasınız. Bu büyüme sürecinde planlama ve yönetim süreçlerinde nasıl zorluklarla karşılaştınız. Bu süreçte CPM ile çalışmaya nasıl karar verdiniz?

Büyümeyle ilgili en büyük zorluklardan bir tanesi insan kaynakları ve ekibin oluşturulması oldu. Biz insana inanan bir firmayız. Ekibimizi belirli bir noktaya getirmemiz zaman aldı. Bunun haricinde, yurt dışı pazarına açılmamız için ofislerin kurulmasını çok önemli buluyorduk. Tanınmadığınız pazarlarda yeni ofisler kurmak oldukça zorlayıcı bir süreç. Ofislerin ilk üç dört sene ciddi bir şekilde finanse edilmesi gerekiyor ve isminizi tanıtmanız için çok gayret göstermeniz gerekiyor. Bu tür zorluklara karşı teknolojinin gelişmesi işlerimizi kolaylaştırdı diyebilirim. İş hayatında önemli olan hızlı ve doğru karar vermek ile verimli olabilmek... Bunun için teknoloji yatırımları çok önemli bir husus. Elimizde olan datayı hızlı bir şekilde yorumlayıp bunları hayata geçirmek, kararlar vermek konularında CPM'in bize çok büyük bir destek sağladığını söyleyebilirim.

İhracat modülü size ne gibi avantajlar sağladı, şirketinizde neler değişti?

İhracat modülüyle birlikte ofislerimizle olan ilişkilerimizde çok ciddi yol katettik. Ofislerin takibi kolaylaştı. Ayrıca, stok planlamamızla ilgili katkılarının olduğunu söyleyebilirim.

Firmanız ile ilgili gelecek planlarınız nelerdir?

Yurt dışındaki satış pazarlama ağıımızı daha da geliştirmek istiyoruz. Bu doğrultuda, aktif olmadığımız pazarlarda yeni açılımlar yapmayı planlıyoruz. Fir-

mamızın geleceğe yönelik Türkiye dışında, farklı bir coğrafyada üretim yapma planı var. Özellikle Amerika pazarımızı geliştirmek istiyoruz, üretime geçme planımız dahilinde Amerika'ya yakın olan çeşitli ülkeleri analiz ediyoruz. Çünkü ambalaj üretimiyle birlikte müşterilerimize servis hizmeti vermek de işimizin büyük bir parçası. Müşterilerimiz bizden hızlı bir şekilde mallarını tedarik edip ihtiyaçlarına daha çabuk cevap vermemizi bekliyorlar. Müşterimize yakın olmak adına coğrafi engelleri aşarak Türkiye dışına üretim anlamında da çıkmayı hedefliyoruz.

"Elimizde olan datayı hızlı bir şekilde yorumlayıp bunları hayata geçirmek, kararlar vermek çok önemli bir husus ve bu konuda CPM'in bize çok büyük bir desteği olduğunu söyleyebilirim."

Türkiye'deki firmaların ihracata bakış açısı ve potansiyeli hakkında sizin görüşleriniz nelerdir?

Türkiye ambalaj sektöründe inanılmaz derecede aktif ve çok başarılı. Kendini geliştirmiş ve çok yol katetmiş durumda. Türkiye için ambalaj sektöründe Avrupa'nın öncü ülkelerinden bir tanesi diyebiliriz. Her gittiğim fuarda Türk firmaları görüyorum ve ülkemizle gurur duyuyorum.

Yoğun iş temposu içinde kendinize zaman ayırabiliyor musunuz? Neler yapmaktan hoşlanırsınız?

Spor yapmayı, seyahat etmeyi çok seviyorum. İş haricinde vaktimi genel olarak bunlara ayırıyorum.

GENERAL MANAGER

Cihan Cesur Cesur Packaging

Could we learn more about you and your company?

I was born in 1974 in Istanbul. I got my undergraduate degree from Koç University and my master's degree from Berkeley. I have been working at Cesur Packaging since 2000. I have worked in various positions and now I'm working as the Director General. Cesur Packaging is a family company which was established in 1963. The main occupation of the company is the production of Bigbag Sacks. Apart from this, the company also produces air cushions and chopped fiber. Big bag sacks are industrial packages which are used for heavy and large weights. Our production facilities are at Kartal. We produce in a closed area of 50.000 square meters. 1250 people work with us. Our air cushion production factory is at Kastamonu.

In which fields do you provide service and to which countries do you export?

We mainly provide for food, pharmacy, and chemicals sectors. Chemicals are the main sector which is followed by food sector. For as much as Big bags are also used for cheaper fields like construction, we prefer to provide for sectors with high added value such as chemicals and food. At the moment we are the 3rd largest producer in Europe. We export %65 of our production to Western Europe and %25 to North America, North Africa, and South America. The remaining %10 is supplied to the domestic market.

You are also a company which is growing overseas. How do you project the global packaging sector?

There is always a growth in packaging sector just like there is in the global economy. Demand for packaging is growing with the worldwide increase in the net production of goods. Besides, the expectations for the quality of the packaging is growing. Every day we get product demands from our customers to solve their exclusive problems. We are very proactive in that sense, we care very much for the research and development. Our company owns many patents. I can say that we are solution partners for our customers in that matter. One of our company's main properties is that we have established our foreign sales web organization. We can easily get our products and services to the end user by that web. Currently, we have offices in Netherlands, Belgium, France, England, Germany, and the USA. Through our sales marketing teams, we keep developing our relationships with our customers.

How do you project the packaging sector and market in Turkey?

It is a growing market and with that, it has an intense competition. Just like in global scale, the demand for high-quality standards is increasing in Turkey too. We see that our customers are getting more conscious day by day. Demands for certification and accreditation are increasing. By comparison, I can say that our parameters are parallel to the foreign ones.

"Interpreting data, deciding and executing is crucial and CPM had huge support for that matter."

In your journey which started out as a family business, you are now in the top 1000 exporters of Turkey. Which complications did you face during the planning and management processes for this growth? How did you decide to work with CPM in this period?

One of the biggest troubles during growth is the establishment of human resources team. We are a company that believes in human. It took time for us to get our team to a certain level. Besides, building offices, while we were opening to foreign markets, was very important for us. It is hard to establish offices in markets you are not familiar with. Offices need to be financially backed up for 3-4 years while you have to work hard to publicise your brand. In spite of complications, I can say that the development of technology eased things up. It is important to decide fast, right and be efficient in the business world. For that purpose technology investments are very important. Interpreting data, deciding and executing is crucial and CPM had huge support for that matter.

What advantages did the exportation module provide for you, what changed in your company?

We had serious development in relationships in between our offices. It became easier to track them. Also, it aided us with planning our stocks.

What are your future plans for the company?

We want to enlarge our foreign sales marketing web. For that purpose, we are planning to make new entries to the markets which we are not currently very active at. Our company has an intent of producing in a foreign geography besides Turkey. We especially want to develop our US market and for that matter, we are analyzing various countries nearby. It is a part of our job to provide our customers with services besides packaging goods. Customers want to procure their goods as quickly and also expect us to respond to their needs as fast as we can. In order to get closer to our customers, we are aiming to reach beyond Turkey and be active in overseas in terms of production.

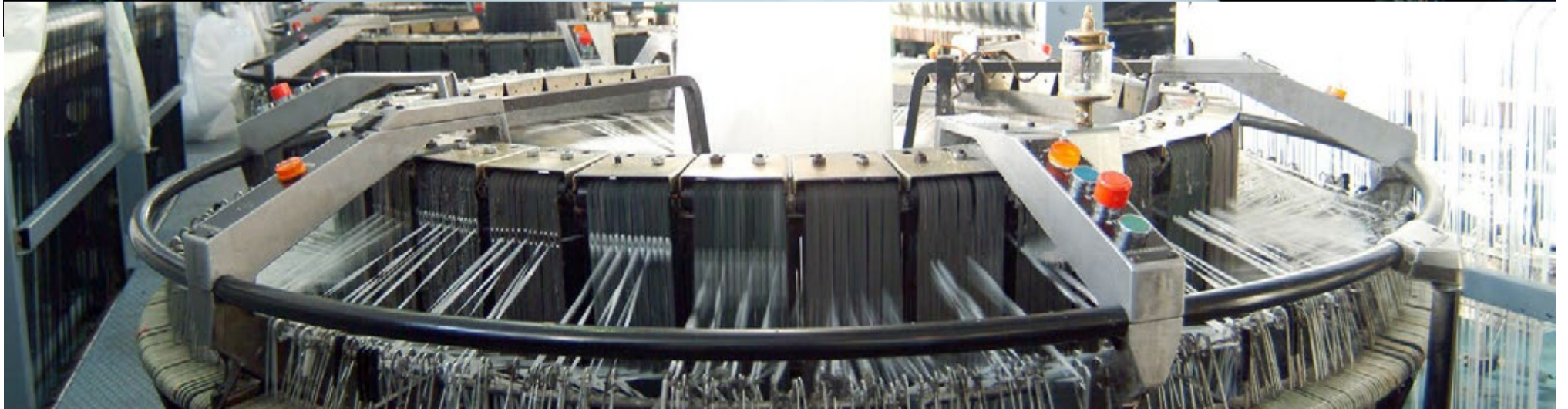
What are your thoughts about the Turkish companies' outlook for the matter of exportation?

Turkey is extremely successful and active in the packaging sector. It has developed itself and covered a lot of distance. We can say that it is one of the pioneers for Europe's packaging sector. I see Turkish companies in every exposition and I get very proud.

"One of our company's main properties is that we have established our foreign sales web organization. We can easily get our products and services to the end user by that web. Currently, we have offices in Netherlands, Belgium, France, England, Germany, and the USA."

Can you find time for yourself in this busy pace? What do you like to do?

I love traveling and doing sports. I spend my leisure time mostly on these.



DÜNYADA SÖZ SAHİBİ OLMAK: İHRACAT



MEHMET BÜYÜKEKŞİ:

"İhracat süreçlerinin kağıt ortamından elektronik ortama taşınması ile birlikte işlemlerin daha kısa zamanda ve daha az maliyetle tamamlanmaya başladığını rahatlıkla söyleyebilirim."

Ülkemizde inovasyonun önemi ve gerekliliği konusunda geniş sayılabilecek bir uzlaşma seviyesine ulaştık. Neye ihtiyacımız olduğunu daha iyi biliyoruz. Ama nasıl sorusunun cevabı henüz yeterince net değil, üstelik bu konuyu gerektiği kadar tartışıyor da değiliz. Bu noktada düşüncelerimizi şu esas üzerinde şekillendiriyoruz: İlk olarak, bugünden yarına kısa bir süre içerisinde yenilikçi yapılara dönüşmemiz beklenmemeli. Bu süreç hiç şüphesiz ki öğrenme, bilgi ve etkinlik biriktirmeyi gerektiriyor.

Bizler TİM olarak ülkemizin kültürel genlerine uyumlu, stratejik, bütünsel ve bilimsel odaklı bir inovasyon sürecine hizmet etmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. 2012 yılından bu yana İnovasyon Haftaları düzenliyoruz. Dünyanın önde gelen inovasyon guruları, yöneticileri ve konuşmacılarının katılımıyla konferans ve panellerin yer aldığı üç günlük bir inovasyon şölenini her yıl İstanbul'da gerçekleştiriyoruz. Bu etkinliklerimizde Ar-Ge merkezlerinin, teknoparkların, üniversitelerin, bilim ve teknoloji merkezlerinin, inovatif çalışmalarıyla ön plana çıkan firmaların stant ve sergileri, atölye çalışmaları yer alıyor. 2014 yılından bu yana ise, Türkiye İnovasyon Haftası kapsamında, İs-

tanbul'daki büyük etkinlik öncesinde Anadolu'nun çeşitli illerinde de Türkiye İnovasyon Haftası Anadolu Buluşmaları düzenliyoruz. Yine, Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İnovalİG'i 2014 yılından bu yana gerçekleştiriyoruz. İnovalİG ile Avrupa'da 17, dünyada 60 ülkede, 6.000 firma ile uygulanan İM-P3rove metodolojisine dayanan bir kurguyla, ülkemize ciddi bir fikri sermaye aktarıyoruz. Diğer bir projemiz ise TİM ve Sabancı Üniversitesi-Inovent işbirliği ve yürütücülüğünde tasarladığımız İnovasyon Odaklı Mentörlük Projesi - İno-Suit. Bu proje ile katılımcı kurumların inovasyon sistemlerinin, 11 aylık işbirliği süresince bu alanda uzman mentörler tarafından geliştirilmesini hedefliyoruz. Bir de öğrencilere özel bir yapılanmamız var. Programımız, Türkiye genelinde 70 ilde 140 üniversiteden 2000 öğrenciyi bünyesinde barındırıyor. Yurt içi ve dışı teknik geziler, fikir çalıştayları, mentörlük projeleri ile öğrencilerde inovasyon bilincini uyandırmayı amaçlıyoruz. Ayrıca, Türkiye Ekonomi Bankası iş birliğiyle yürüttüğümüz TİM-TEB Girişim Evleri projesiyle yeni girişimci için kuluçka merkezi, mevcut teknoloji firmaları için de iş yönetimi hizmetleri sunuyoruz. Türkiye'de dört yılda İstanbul, İzmir, Gaziantep, Denizli, Bursa, Konya, Edir-

ne, Mersin ve Trabzon'da; ABD'de San Francisco'da olmak üzere toplam 10 Girişim Evi faaliyet halinde. Kısa süre içinde Erzurum'da da Girişim Evi açmayı planlıyoruz. TİM-TEB Girişim Evlerimiz, destek verdiği girişimcileriyle sadece 2016 yılında 10 milyon TL ihracata imza

"On binlerce iş gücünü istihdam eden, birçok sektörün teknolojik gelişimine ve dışa açılımına katkı sağlayan yazılım sektörü ihracatımız sürekli artış gösteriyor."

atmış durumda. Buralarda geliştirilen ürünlerin ihraç edildiği kurumlar arasında ABD'nin Ulusal Havacılık ve Uzay

Dairesi (NASA) ve Amerikan Ordusu da yer alıyor.

Geliştirilen bir yazılımda %60-80 oranında yurt içi katma değer yaratabileceğinin mümkün olduğu düşünüldüğünde, yazılım sektörünün döviz kaybettirmeden döviz kazandıran katma değeri ve verimliliği yüksek bir sektör olduğu muhakkak. Geleneksel üretim sektörü ile karşılaştırınca, bilişim sektöründe kişi başına yaratılan katma değer ve elde edilen satış değeri herhangi bir üründen çok daha ileri seviyelerde.

On binlerce iş gücünü istihdam eden, birçok sektörün teknolojik gelişimine ve dışa açılımına katkı sağlayan yazılım sektörü ihracatımız sürekli artış gösteriyor. Özellikle savunma, telekomünikasyon ve son dönemlerde de sağlık ve bankacılık alanlarındaki yazılımlarımızın ihracatı payları gurur verici. Öyle ki, 2011'de 250 milyon dolar olan yazılım ihracatı 2016'da 1 milyar doları buldu. Bugün dünya yazılım pazarı 4,8 trilyon dolar iken, bu pazardan aldığımız payı, doğru kurgulanmış bir stratejiyle önümüzdeki 10 yıl içerisinde %1 seviyelerine çıkarabilmenin mümkün olduğu kanaatindeyim. Keza, Türk yazılım sektörü uygun fiyata kaliteyi üretebilmesi, ulaşabildiğimiz

coğrafyalarda kültürel farklılıklara ve yerel mevzuatlara çok hızlı adapte olabilmek özelliği ile açık ara önde yer alıyor.

Türkiye'de mobil yazılım üretim ve ihracatının da giderek arttığını görüyoruz. Bu alanda TİM'in TTM/Türkiye Ticaret Merkezleri oluşumu aracılığı ile yazılım firmalarımız yurt dışında ofis açabiliyor ve böylelikle hedef ülkelerde daha etkin hareket edebiliyorlar. Gerek IT firması gerekse IT danışmanlık firması olarak Dubai'de ofis açan 10'u aşkın yazılım firmamız ile Londra TTM için başvuruda bulunan potansiyel bilişim firmalarımızın bu ülkelerde çok daha etkin faaliyetler yürüteceğine inanıyoruz.

Tüm bu gelişmelere paralel olarak, Türkiye ihracatının özel sektör kanadının en üst yapılanması olarak ihracatta ilgili tüm işlemlerin mümkün olduğunca elektronik ortamda yürütülmesini her zaman destekliyoruz. Bunlardan biri de ihracat işlemlerinde e-faturaya geçiş süreci. Bilindiği üzere, Aralık 2016'da ihracatta e-fatura zorunluluğu 1 Temmuz 2017'ye ertelendi. Bu tarihten itibaren e-fatura mükellefi olan ihracatçılarımız e-fatura sistemine geçtiler. Bu uygulama aracılığı ile ihracat süreçlerinin sadeleştirilerek hızlanması ve ihracatta gümrükleme sürelerinin azalmasını bekliyoruz. İhracat süreçlerinin kağıt ortamından elektronik ortama taşınması ile birlikte işlemlerin daha kısa zamanda ve daha az maliyetle tamamlanmaya başladığını rahatlıkla söyleyebilirim. İlave olarak, ihracat işlemlerine ait düzenlenen faturaların uluslararası gereklilikleri de karşılayacak şekilde standart bir formata kavuşturulmasıyla yatırım ortamında da yaşanacak iyileşmelerin ülke ekonomisine olumlu yansıtacağını öngörüyoruz.

Son olarak, dünya ticaretinde e-ticaretin son dönemde giderek hayati bir rol üstlenmeye başladığını görüyoruz. Firmalar dijital dünyaya daha fazla entegre oldukça, küresel piyasalardaki gelişmelere ve küresel pazarlara ilişkin çok daha fazla bilgi edinebilme imkanına erişiyor. Ancak, Türkiye de dahil olmak üzere dünyadaki KOBİ'lerin dijital dünya ile olan bağlantıları istenilen düzeye henüz ulaşmamış durumda. Halbuki KOBİ'lerin e-ticarete entegrasyonunun artmasıyla birlikte küresel piyasalarda görünürlükleri de aynı oranda artış gösteriyor.

Biz de bu gelişmeleri dikkate alarak Ekonomi Bakanlığı himayesinde "e-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği" projesini yürütmeye başladık. TİM olarak AliBaba, Kompass ve TurkishExporter ile birer anlaşma yaptık. İhracatçılarımız bu üç portala üyelik ücretlerinin sadece yüzde 20'lik kısmını ödüyor, kalan kısmını biz finanse ediyoruz. Açıkçası, Bakanlığımızın bu desteği, ihracatçılarımızı küresel pazarlarda öne çıkaracak, alıcılara ulaşmalarını kolaylaştıracak, işlemlerine sürat katacak tarihimizde benzeri görülmedik bir destek. Hedefimiz 10 bin firmamızın bu sitelere üye olarak ihracat yapmalarını sağlamak.

Dünyanın her yerinde Türkiye için seferber olan ihracatçıların temsilcisi olarak, 2023 hedeflerimizi gerçekleştirecek, ülkemizin büyümesine ve kalkınmasına destek olacak her konuda üretmeye ve çalışmaya devam edeceğiz.

EXPORTS HAVE A VOICE IN THE WORLD

A consensus has finally built in our country about the importance and necessity of innovation. We know exactly what we need. The answer to the question "how" is not clear yet, moreover, we don't discuss this topic enough. At this point, our thoughts are being shaped based on the idea which it cannot be expected that a transformation to something innovative at a short notice is possible. This process, however, requires undoubtedly that saving knowledge and competence.

We, on behalf of Turkish Exporters Assembly, are pleased to serve our country for the innovation process which is integrated, science-oriented, and coherent with our culture's dynamics. Ever since 2012, we are organizing innovation weeks. It is an innovation fest for 3 days, including conferences and panel discussions whose attendees are world's leading innovation gurus, executives and spokesmen. In our events, booths, exhibitions and workshops of R&D centers, technoparks, universities, science and technology centers, and companies standing out for their innovative works take parts. Since 2014, as a part of Turkish Innovation Week, we have been arranging Turkish Innovation Week Anatolian Meetings in various cities of Turkey before the main event in Istanbul. Again, Turkey's first innovation development program InovaLIG takes place since 2014. With InovaLIG, we are transferring a significant amount of capital with a construct which is grounded by IMP3rove methodology, applied by 6000 companies in 60 countries - 17 of them in Europe. Another Project we are conducting is InoSuit, an innovation-oriented mentoring project that we designed in cooperation and conducted with Sabancı University - Inovent. The goal is to improve the innovation systems of attendees by expert mentors with 11-month long cooperation. We also have a structuring special to students. Our program includes 2000 students from 140

" Our software export is continuously increasing and it employs thousands of people, helps many industries to develop their technologies and branch out."



universities in 70 cities of Turkey. We are aiming to raise the consciousness of innovation with domestic and overseas technical trips, idea workshops, and mentoring projects. Moreover, we are offering a business incubator for new entrepreneurs, business management services for currently active technology companies using TIM-TEB Enterprise Houses Project that we are conducting in cooperation with Turkish Economy Bank. There are currently 10 Enterprise Houses operating in total in Izmir, Gaziantep, Denizli, Bursa, Konya, Edirne, Mersin, and Trabzon in Turkey and in San Fransisco in the USA. We are planning to open an another Enterprise House in Erzurum

" I can express conveniently that processes started to be completed in less time and cost less by the time export processes were transferred into electronic systems from paper."

soon. Just in 2016, our TIM-TEB Enterprise Houses reached 10 million Turkish Liras of export value with the entrepreneurs they supported. Products developed these places are exported to several institutions including National Aeronautics and Space Administration (NASA) and American Army.

Considering an average of 60-80% possible domestic accretion value of a developed software, it can certainly be said that software has an added value which does not allow currency loss and it has a highly efficient field. When compared with traditional production industry, added value and the obtained sale value per person is much higher than any other product.

Our software export is continuously increasing and it employs thousands of people, helps many industries to develop their technologies and branch out. Export share of our software, especially in defense, telecommunication, and lately health and finance fields, is a source of pride. In fact, while software export value was 250 million dollars in 2011, it reached up to 1 billion dollars in 2016. I am of opinion that with a well-thought strategy, in the next 10 years we will be able to increase our share up to 1% in the software market which is worth 4.8

trillion dollars today. Not to mention the fact that Turkish software industry having the characteristics of being able to produce quality for a convenient price and being able to adapt to cultural differences and local regulations quickly, thrusts itself to the forefront.

It is noticeable that the need of mobile software production and export in Turkey increases continuously. Software companies can set up an office abroad via of TIM, thus, they can perform freely in the target countries. We believe that our more than 10 software companies performing in Dubai both as IT and consulting firm, and potential informatics companies which applied for being a Turkish Trade Center in London will undertake their activities in those countries more efficiently.

Parallel to all those improvements, we've always supported as the top structuring of qualified industry part of Turkey's export, all the actions related to export being conducted electronically as much as possible. One of them is transaction process to electronic invoice. As all of you know, e-invoice requirement in export is postponed to 1st July 2017 in December 2016. After that date, all of our e-invoice payer exporters are transferred into e-invoice system. We expect this application will accelerate export procedures by simplifying them and decrease customs clearance time at export. I can express conveniently that processes started to be completed in less time and cost less by the time export processes were transferred into electronic systems from paper. In addition, improvements that standardizing export invoices proper to the international requirements will provide will reflect credit upon the national economy.

Last but not least, it is impossible not to notice that e-commerce has started to take a major role in world trade. The more the companies adapt to the digital world, the more information they can obtain about the news about global markets. However, the connection between small and medium sized enterprises (SME) including Turkey's and the digital world has not reached the desired point yet. The integration of SME's to e-commerce is directly related to their visibility at global markets.

Considering these developments, we have started to conduct a project "Membership Support to e-Commerce Websites" under the aegis of Ministry of Economics. We, as TIM, made deals with AliBaba, Kompass, and TurkishExporter. Our exporters pay only 20% of the membership fees, we finance the rest of them. To be honest, this support of our Ministry is one of its kind which will help our exporters step forward in global markets, help them to reach customers and make their transactions faster. Our goal is to make 10000 companies member to these websites and export using them.

As the representative of the exporters all over the world with full effort for Turkey, we will make our 2023 goals real, help our country to grow and develop more, continue to produce and work in every single industry.



MEHMET BÜYÜKEKŞİ
Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı
Chairman of Turkish Exporters Assembly (TIM)

Milli Katma Değeri Artırmak



Söze ünlü iktisat profesörü Steve Hanke'nin "İktisadi bir tartışmada söylenenlerin %90'ı ya yanlıştır ya da konuyla ilgili değildir" cümlesi ile başlayalım.

Katma değer bir ürünün satış fiyatından maliyetini çıkardığımız zaman kalan bakiyedir. Bu bakiye - yani katma değer -, vergi (devlet), kâr (ortaklar), faiz (bankalar), kira (hizmet tedarikçileri), ücret (çalışanlar) bekleyenler arasında bölüşülür.

Eğer satış yurtdışına yapıyor ise yani ihracat ise katma değer kavramı daha önemli bir kavrama dönüşür : Milli Katma Değer. Önemli, çünkü Milli Katma Değer arttıkça milli gelirimiz de artar. Bu yüzden ülke olarak en önemli hedefimiz milli katma değeri artırmak olmalı. 2023 hedefimiz sadece brüt ciroya dayalı değil milli katma değere dayalı bir hedef olmalı. Yani kendi ürettiğimiz değerler üzerine odaklanmalıyız. İthalatını yaptığımız ürünler mümkün olduğu kadar içeride alternatifini oluşturmaya, yani ithalatı azaltıp yerli üretimi artırmaya ve yerli üretimi ihracatına odaklanmalıyız.

Peki katma değeri nasıl artırabiliriz?

ÖTV gibi zorunlu vergileri bir kenara bırakırsak, maliyet ile satış fiyatı arasındaki oran yükseldikçe katma değer artar. Bu oran doğal olarak iki şekilde yükselir; ya maliyetleri düşürerek veya satış fiyatını artırarak.

Maliyetler nasıl düşer?

Temel mantıkla verimlilik artarsa maliyetler düşer. O zaman anahtar kelime verimlilik. Türkiye'de verimlilik nasıl diye baktığımız zaman bu konuda

karnemiz kötü. Hem hizmet sektöründe hem de fabrikalarımızda ortalama verimlilik %40'lar civarında. Ana neden mühendisliğe, planlamaya ve en önemlisi sisteme önem vermememiz. Verimsiz çalışan ve bunu kabullenmiş bir ülkemiz. Peki verimsiz çalıştığımız halde maliyetlerimiz nasıl bu kadar düşük. Çünkü ucuz iş gücü ile maliyetlerimizi dengelemeye çalışıyoruz.

Peki verimlilik Dünya'da nasıl? Almanya'nın öncülük ettiği Endüstri 4.0'ın ana hedefi verimliliği artırarak maliyetleri düşürmek. Somutlaştırırsak; karanlık yani insansız fabrikalar ile iş gücü maliyetlerini neredeyse sıfırlamak. Tüm fabrikanın robotlarla tam bir otomasyon içinde 24 saat kesintisiz olarak yürümesi. Arka tarafta güçlü bir planlama ve yazılım yani sağlam bir mühendislik ile erken uyarı sistemlerin oluşturulması ve %100'lere varan verimlilik ile çalışan fabrikalar ortaya çıkarmak. Bunu başarma noktasında iyi örnekler ürettiler ve daha da iyi olma yolunda hızla ilerliyorlar.

Ülkemizde yatırım yapan veya ihracat yaptığımız birçok ülke Endüstri 4.0 yatırımları ile 2030'lara kadar üretim maliyetlerini bizden daha aşağıya çekmeyi hedefliyor. Bu demek oluyor ki ülke olarak yıllardır ihracat anlamında en büyük avantajımız olan maliyet avantajını iş gücünün pahalı olduğu Avrupa ülkelerine bile kaybetmek üzereyiz. Güzide birkaç şirketimizi saymaz isek endüstri 4.0'a çok uzağız. Endüstri 2.5'tayız diyebiliriz. Büyük çoğunlukta henüz sistemleşmeyi tamamlayamamış, robotik teknolojiden uzak bir endüstrimiz var. Hiçbir şey için geç sayılmaz ama şu anki düşünce yapımızda her şey için çok geç. Ülke olarak yeni

bir bakış açısına ve vizyona ihtiyacımız var.

Endüstri 4.0'ı hem devlet hem özel sektör hem de üniversitemiz daha iyi anlamalı ve özümsemeli. Bu konuda neler yapılması gerektiği konusunda sektörel ve faal gruplar veya sanayi kümeleri kurulmalı veya kurulma faaliyetlerine hız verilmeli. Masrafları

dürdüğümüz için gurur duyuyor ve CPM ERP ile ihracatta bizim de katkımız olduğuna inanıyoruz.

Satış fiyatını nasıl artırırız?

En basit satış kurallarından biri; bir ürünü işlenmemiş hammadde olarak satarsanız 1br, işlenmiş ürün olarak satarsanız 2br, işin içine tasarım veya yüksek teknoloji de koyarsanız 5br, eğer ürününüzü markalaştırabilirseniz 10br'e satabilirsiniz. Bu katsayılar tamamen örnek. Gerçekte katsayılar bunun çok üzerinde.

İşlenmiş ürün ve markalaşma konusunda en beğendiğim örneklerden biri, Türk fıncığını alıp tüm dünyaya "Dünyanın en iyi fıncığından üretiyoruz" diye reklam yaparak satan hepimizin bildiği ve soframızdan eksik etmediğimiz İtalyan fıncık ezmesi. Beş liralık hammaddeyi bizden alıp yirmi liraya tekrar bize satabiliyor.

Katma değerli ürün konusundaki etkili örnekler kendi sektörümüzden yerli olmayan yazılımları verebiliriz. Türk firmalarının bu isimlere ödediği yıllık güncelleme bedelinin Rusya'ya ihracatımız kadar olduğunu düşündüğünde katma değerini önemi daha iyi anlarız sanırım. Tabi diğer taraftan bu kadar büyük bir katma değer nasıl ortaya çıktığı ve arkasındaki milliyetçilik, hem devlet hem özel sektör için incelenmesi ve örnek alınması gereken muazzam bir başarı.

İtalya'ya Fındık, Rusya'ya Domates ihracat etmek, turizm gelirlerini artırmak ve tekstilde en büyük fason üretici ülkelerden biri olmak güzel tabii ki ama 2023 hedeflerine bu tip bir ihra-

"Almanya'nın öncülük ettiği Endüstri 4.0'ın ana hedefi verimliliği artırarak maliyetleri düşürmek. Somutlaştırırsak; karanlık yani insansız fabrikalar ile iş gücü maliyetlerini neredeyse sıfırlamak."

düşürerek değil verimliliği artırarak maliyetleri düşürmenin yolları birlikte aranmalı. ERP'nin yani sistemin önemi daha iyi anlatılmalı mümkünse tüm işletmeler için zorunlu hale getirilmeli. Bizler yerli yazılım firması olarak tüm bu çalışmalarını başarılı bir şekilde sür-

INCREASING NATIONAL VALUE ADDED

Beginning with the famous economy professor Steve Hanke's words "%95 of what you read in finance is either wrong or irrelevant."

Value Added is the amount of a products price minus its production cost. This amount -value added -, is divided in between tax (government), takings (partners), interest (banks), rent (service providers), wage (employees).

If the sale is being made to foreign countries (exportation) value added becomes even more important: National Value Added. It is important because when National Value Added increases our national income also increases. That's why our primary goal as a nation should be increasing the National Value Added. Our 2023 goals should not only consider the endorsement but also the National Value Added. Meaning we should focus on values which we create. We should try coming up with alternatives for the imported products and by that, we should lower the import and focus on export of domestically produced products.

So how can we increase value added?

Value Added increases when the difference in between production cost and price of a product increases. If we cast mandatory taxes like Private Consumption Tax aside, there are two natural ways of doing this. Either increase the price or lower the production costs.

How do production costs are lowered?

Intuitively if efficiency increases production costs decrease. So, our key word is efficiency. When we look at Turkey we see it is not bright in terms of efficiency. Both in our factories and in our service industry, the efficiency is about %40. The main reason for that is our lack of care for engineering, planning, and systems. We are a nation that is admitting and accepting we are working inefficiently. So how come our production costs are such low although we are working inefficiently? Because we are balancing it with the cheap workforce.

What about the world in terms of efficiency? The main goal of the industry 4.0 pioneered by Germany is to lower production costs by increasing efficiency. To be clearer; trying to eliminate workforce costs by dark and unmanned factories. All factories working for 24 hours a day fully automated by robots. Developing early warning systems with a strong planning and software in a word engineering in the background and obtaining factories working with %100 efficiency. They managed to make up good samples for this matter and they are continuing to improve.

Many countries that invest in our country and

many others we export to are planning to decrease their production costs lower than ours, by 2030s with Industry 4.0 investments. Which means we are about to lose our advantage of low production cost which has been our main advantage in terms of exportation even to European countries where the workforce is a high cost. Except few of our best companies, we are very far from Industry 4.0. We are more likely at Industry 2.5 or so. Our industry is mostly unsystematized and far from robotic technology. Although it is not too late for anything, due to our vision we are too late for everything. As a country, we need a new notion and vision.

Industry 4.0 should be better understood and digested by our private sector, government and universities. For this matter industry-specific and active groups or industry clusters should be formed or forming of those should be hastened. Ways to lower production costs by not lowering the expenses but increasing the efficiency should be developed together. Importance of ERP the system should be told better and if possible, it should be mandatory. We as a domestic software firm are very proud to be carrying out all these studies successfully and as CPM ERP we believe that we also have a contribution in exportation.

How can we increase the sales price?

One of the rule of thumbs for sale; If you sell a product as the raw material you get 1 if it is refined you get 2 if the design and high technology is involved you get 5 if you can get a proper brand you can get 10. These numbers are just, for example, real numbers are way bigger.

One of the best examples of refined product and proper brand is the company which buys Turkish hazelnut, advertises it as "We are producing the best hazelnuts in the world" the Ita-

"Success today is creating the most added value by making a dress according to the best design with the best cloth, and putting a proper brand on it. Competing for the top in the global market with that dress..."

lian hazelnut cream company which is always present at our tables. Buys the raw material from us for 5 lines then sells it back again for 20.

We can give the on domestic software as strong examples for value added. If we consider that the price Turkish companies pay for updating

that software are as much as our exportation to Russia, we may understand the importance of value added more clearly. Of course, on the other side how that value added has developed and the nationalism behind it is a subject of investigation and a great accomplishment for both the government and the private sector.

Of course, exporting hazelnuts to Italy, tomatoes to Russia, increasing tourism incomes and being one of the biggest fake textile producers is very nice but it is impossible with this exportation infrastructure to reach 2023 goals or staying in G20 ten years from now. We are the

" The main goal of the industry 4.0 pioneered by Germany is to lower production costs by increasing efficiency. To be clearer; trying to eliminate workforce costs by dark and unmanned factories."

worst in terms of high technology production and exportation within G20. According to the latest data, only 2.6% of our exports is high tech products. We should know that there is no way to stay in the race if we don't care for innovation, R&D, technology, systems, engineering and proper brands. We should never forget that we are as powerful as the amount of our National Value Added.

One of the most important figures that Turkey has ever raised, Sakıp Sabancı summarizes this as follows;

"Each day it gets harder to reach success. In my father's times filling cotton to sacks was the success, the more you filled the sack with cotton the more successful you were. It was a success to carry and sell the cotton filled sacks at the docks. One day somebody separated the seed in the cotton by a simple machine. Those somebody was called as industrialists. Being an industrialist was a success. Someone else extracted the oil inside the seeds. Became the successful oil industrialist. Then it was successful who turned cotton into thread and then the one who weaved cloth by it. The one who sent the cloth to Italy to get it painted was successful, the one who was able to paint it in Turkey without sending it to Italy was rewarded by medals. Today these are still done in underdeveloped countries. Today, those are not thought of to be successes in the global scale. Success on the global scale is not weaving the best cloth. It is also not making the best dress out of it. Success today is creating the most added value by making a dress according to the best design with the best cloth, and putting a proper brand on it. Competing for the top in the global market with that dress... Now the measure for success is the global scale."

"Başarı, en iyi kumaşı, en iyi çizime göre giysi haline getirip, buna bir marka takarak, çok yüksek bir katma değer yaratmak. Dünya pazarında bu giysi markası ile başa gürüşmek..."

cat yapısı ile ulaşmak veya on sene sonra G20'nin içinde kalabilmek imkansız. G20 içinde yüksek teknoloji üretimi ve ihracatı en az olan ülkeyiz. Son verilere göre yüksek teknoloji ihracatı toplam ihracatımızın sadece %2,6'sı kadar. Bu şekilde yarışta tutunabilmek için inovasyona, teknolojiye, argeye, sisteme, mühendisliğe ve markalaşmaya önem vermemiz gerektiğini bilmemiz lazım. Milli katma değerimizin büyüklüğü kadar güçlü olduğumuzu unutmamalıyız.

Türkiye'nin yetiştirdiği en önemli değerlerden biri olan Sakıp Sabancı katma değer konusunu şöyle özetliyor;

"Başarıya ulaşmak gün geçtikçe zorlaşıyor. Babamın zamanında pamuğu çuvala doldurmak, gün içinde daha çok pamuğu çuvala doldurmak başarı idi. Tarladan toplanıp çuvala basılan pamuğu, yabancı gemiye kadar taşıyıp rihimde satmak daha büyük başarı sayıldı. Derken birileri basit bir makine ile (çırçır makinesi) pamuğun içindeki çekirdeği ayırdı. Bunlara fabrikatör denildi. Fabrikatör olmak büyük başarı sayıldı. Bir başkası ayrılan çekirdeği iki cendere arasından geçirip yağım çıkardı. Başarılı yağ fabrikatörü oldu. Derken, pamuğu iplik yapan başarılı sayıldı, iplikten bez dokuyan başarılı sayıldı. Bezi İtalya'ya gönderip boyatan başarılı sayıldı, İtalya'da boyanan bezi Türkiye'de boyamayı başaran madalya aldı. Bugün, geri kalmış ülkelerde bunlar, hala yapılıyor. Bugün, bunlar dünya ölçüsünde başarı sayılmıyor. Dünya ölçüsünde başarı, en iyi kumaşı dokumak da değil. En iyi kumaştan en iyi giysiyi yapabilmek de değil. Başarı, en iyi kumaşı, en iyi çizime göre giysi haline getirip, buna bir marka takarak, çok yüksek bir katma değer yaratmak. Dünya pazarında bu giysi markası ile başa gürüşmek... Şimdi artık başarının ölçüsü, dünya ölçüsü."



cpm
Çözüm Ortağı



ERKAN AHTAĞIL
Genel Müdür
PRODA Araştırma Geliştirme ve Yazılım Ltd. Şti.
General Manager
PRODA Research & Development and Software Limited

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Cengiz Cesur

International Dunnage



"Bundan önce daha standart bir program kullanıyorduk ve entegre biçimde çalışamıyorduk. CPM'e geçme amacımız daha entegre bir sisteme sahip olmak ve bizim için üretilmiş bir programla çalışmak."

Sizi ve firmanızı yakından tanıyabilir miyiz?

International Dunnage firmasının Yönetim Kurulu Başkanı'yım, aynı zamanda Cesur Ambalaj'da Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevimi sürdürüyorum. 50 yaşındayım ve son beş yıldır International Dunnage'da çalışıyorum. Daha önce yaklaşık 20 yıl Cesur Ambalaj'da çalıştım. International Dunnage firmamız, Cesur Ambalaj'ın da ortağı olduğu, %50-%50 Amerikan ortaklı bir kuruluş. Merkez ofisimiz Atşehir'de, üretim tesisimiz Tosya/Kastamonu'da. Amerika'da da bir satış ofisimiz, depo ve lojistik tesisimiz bulunuyor. International Dunnage olarak taşımada kullanılan; ürünlerin ve taşıma yollarının güvenliğini sağlamak amacı ile kullanılan hava yastıkları üretiyoruz. Taşımada hava yastığı Amerika'da yaygın olarak kullanılıyor. Avrupa ve Türkiye'de daha son senelerde yayılmaya başladı. Üretimimizin %90'ını ihraç ederken %10'luk kısmıyla iç piyasaya hizmet veriyoruz.

Firmanız hangi sektörlere hizmet veriyor ve hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Hizmet verdiğimiz sektörler çok yaygın. Taşıma sırasında ürünlerin arasında boşluk kaldığı zaman ürünlerde hasar oluşmaması için bize ihtiyaç duyuluyor. Her türlü sektörde kullanılabilir bir ürünü üretiyor olmamızdan dolayı çok geniş bir müşteri portfolyosuna sahibiz. Amerika başta olmak üzere Kanada'ya Meksika'ya ihracat yapıyoruz. Ayrıca Avrupa ülkelerinden İspanya, Hollanda, Almanya ve Yunanistan ağırlıklı olarak çalıştığımız ülkeler.

Yurt dışında da büyümeyi sürdüren bir kuruluşunuz. Hem ülkemiz hem de yurt dışı bakımından sektörünüzün gidişatı konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Dünyada hava yastığı üretiminde iki ana ülke Çin ve Türkiye. Çin her konuda rekabetçi bir ülke. Ama ürün kalitesinde biz Türkiye'deki üreticiler Çin'den daha öndeyiz. Dolayısıyla bizim pazar payımız daha yüksek. Türkiye hava yastığı üretiminde en ileri ülkelerden biri. Türkiye'de birçok hava yastığı üreticisi var. Biz bu firmaların içerisinde en eskisi ve en büyüğüyüz. Bizim haricimizde üç büyük firma daha var. Onların da birçoğu yurt dışı

" Hava yastığı sektörü her geçen gün büyüyen bir sektör. Müşterilerimiz bilinçlendikçe bizim potansiyelimiz de artıyor."

ortaklı firmalar ve ihracata çalışıyorlar. Hava yastığı sektörü her geçen gün büyüyen bir sektör. Müşterilerimiz bilinçlendikçe bizim potansiyelimiz de artıyor. Halen taşımada daha iptidai sistemlerle yüklemeler yapılıyor. Bu sistemler gitmediği yerde müşteri için sorun yaratıyor. Bizim ürünümüz tanındıkça kullanımı artıyor. Bizlerin ve rakiplerimizin bu ürünü dünyaya daha fazla tanıtması gerekiyor. Özellikle gelişmekte olan ülkelere. Çünkü potansiyel bu şekilde büyüyor.

CPM hakkında ne düşünüyorsunuz? Firmanıza ne tür katkıları oldu?

Bizim Cpm'e geçme amacımız daha entegre bir sisteme sahip olmak ve bizim için üretilmiş bir programla çalışmaktı. Bundan önce daha standart bir program kullanıyorduk ve entegre biçimde çalışmıyorduk. Tabii bu geçişler çok hızlı olmuyor ve insanlar da bunlara kolay alışmıyor. Halen programın birçok fonksiyonunu kullanılmıyor. Program bütünüyle kullanılsa daha fazla faydalanabiliriz diye düşünüyorum. Kendi içimizde bu sistemi halen geliştirmekteyiz. Yurt dışı ortaklı bir kurum olduğumuz için Cpm'i bundan sonraki süreçte de tüm firmalarımızda entegre bir şekilde kullanmak istiyoruz.

Firmanızla ilgili gelecek planlarınız nedir?

Tabii ki büyümeyi hedefliyoruz. Satış ağıımızı artırmayı hedefliyoruz. Özellikle büyük bir bölgeye yayılan Amerika'da daha fazla bölgede var olmayı hedefliyoruz. Bunun için de sistemimize sürekli yeni satış elemanları alıyoruz. Son dönemlerde Batı sahilinde de bir depo açarak kapsama alanımızı genişlettik. Avrupa'da da aynı şekilde satış ağını büyütmeye hedefimiz var. İleriki dönemde burada da belki büyük pazarlardan biri olan Almanya'da ofis açmamız söz konusu olabilir.

İhracat modülü size ne gibi avantajlar sağladı, şirketinizde neler değişti?

Gümrük işlemlerinin elektronik ortama aktarılması, evrakları ve bürokrasiyi ortadan kaldırarak işlemlerin daha hızlı bitirilmesine bu vesile ile ihracatta zaman kaybını önlemede katkı sağlamıştır. CPM ihracat modülü ile gümrük e-fatura entegrasyonunu en kısa sürede sağlamıştır. E-fatura ile şirketin gümrük işlemlerini hızlandırmış ve ihracatlarımızın kontrol ve takibine olumlu katkıları olmuştur.

Türkiye'deki firmaların ihracata bakış açısı ve potansiyeli hakkında sizin düşünceleriniz nelerdir?

Yakın geçmişte yaşanan talihsiz olaylar ülkemizin yurtdışındaki imajını çok olumsuz etkilemiş ve dolayısıyla ticaretimize de sekte vurmuştur. Bizim gibi firmalar ihracat konusunu milli mesele olarak görmeli ve ülkemizin kaybettiğini tekrar kazanmak amacıyla ortak hareket etmelidir. Dinamik ve genç bir nüfusa sahip olmamız ülkemizin ihracat potansiyelimizin en önemli göstergesidir. Bu avantajımızı doğru şekilde kullanarak ihracatımızı arttırma yoluna gitmeliyiz.

Kaliteli, dünya standardında mal üretip satarak, potansiyelimizi göstererek ülke imajına olumlu katkı sağlamak, her ihracatçının temel hedefi olmalıdır.

Yoğun iş temposu içinde kendinize zaman ayırabiliyor musunuz? Neler yapmaktan hoşlanırsınız?

Kendime zaman ayırıyorum. Yaz aylarında hafta sonlarımı ekseriyetle güneyde geçiriyorum. Kışın çocukların da tatili olduğu zaman kayağa gidiyoruz. Bazen de fırsat bulabilirsem hafta sonu golf oynuyorum.



CEO

Cengiz Cesur International Dunnage

Could we learn more about you and your company?

I'm the chairman of the executive board of the International Dunnage Company and also a deputy chairman of the board for the Cesur Packaging. I'm 50 years old and I have been working at International Dunnage Company for the last 5 years. Previously I have worked at Cesur Packaging for 20 years. International Dunnage is a joint venture for which Cesur Packaging is also a partner and with %50-%50 belonging to the American Partners. Our headquarter is in Ataşehir and our production facilities are in Tosya/Kastamonu. We have a sales office, a warehouse and a logistics center in the USA. We produce air cushions for the safety of products during freight and for haulage drifts. Air cushions are widely used for haulage in the USA and it has been getting more common in Europe and Turkey in the recent years. We export %90 of our products while serving the domestic market with the %10.

"Previously we used a more regular program and we weren't able to work as integrated. Of course, these changes aren't happening too fast and people don't easily get used to it."

In which fields do you provide service and to which countries do you export?

We are working in numerous fields. We are needed whenever there is a space in between products during the transportation. Because we produce goods which can be used in all kinds of sectors we have a large client portfolio. We export to Canada, Mexico and notably the USA. Besides; Spain, Netherlands, Germany, and Greece are European countries which we mainly export to.

You are also a company which is growing overseas. For both our country and for the foreign markets what can you tell about the future of your sector?

Two main actors for the air cushions are China and Turkey. China is a competitor in every aspect but when it comes to the quality of the good turkish producers are better, and therefore we have a larger market share. Turkey is one of the most developed countries when it comes to air cushions. Many producers are available in Turkey and we stand as the oldest and the largest of those. Except us, there are three main companies which also have foreign partners and doing exportation.

Air cushion field is growing day by day. Our potential also grows when our clients become more conscious. Still, the rudimentary systems are used freight. This system cause trouble for the client when they arrive their destination. Our product gets used more widespread when it is recognised. We and our competitors need to promote this product more to the whole world. Especially to the developing countries because that's how the potential grows.

What are your thoughts about CPM? What did it provide to your company?

Our goal while switching to CPM was to have a more integrated system and work with a programme which was exclusive to us. Previously we used a more regular program and we weren't able to work as integrated. Of course, these changes aren't happening too fast and people don't easily get used to it. Still many functions of the programme are unavailable to be used. I think we could get more of it if we could use the entire program. We are still developing the system within ourselves. Our expectation of CPM is to be able to use it also in our foreign offices. Since we are an institution with foreign partnership, we aim integrated use of CPM in all of our foreign offices in the future.

What are your future plans for the company?

Of course, we are planning to grow and expand our marketing web. We are aiming to spread more in the US which is a broad area and for this purpose, we keep recruiting new salesman. We have opened a warehouse recently in the West Coast and increased our coverage zone. Likewise, we are planning to enlarge our marketing web in Europe. In the future, the Germany which is one of the big markets might be a candidate for an office in Europe.

Can you find time for yourself in this busy pace? What do you like to do?

I do make time for myself. During summer I mostly go to south on weekends and in winter we go skiing with the kids when they are on holiday too. Sometimes I play golf on weekends if I have an opportunity.

What kind of advantages did you get with export module, what has changed in your company?

"Air cushion field is growing day by day. Our potential also grows when our clients become more conscious."

Transferring customs clearance procedures into online system eliminated paperwork and bureaucracy, thus allowing to faster completion of the operations and preventing loss of time in export.

The integration of CPM's export module with customs e-invoice has been accomplished in a very short period of time. With e-invoice company's customs operations have been accelerated and had a positive contribution in controlling and following up of our exports.

What is your opinion on Turkish companies' vision about the export and their potential?

The recent unfortunate developments in our country created a very negative impression about our country in outside world, at the same time heavily affecting our trade. Companies like us should consider export as a national issue and have to take collaborative steps to regain our losses. Having a dynamic and young population is the important indicator of our potential in export. We have to take advantage of this factor in order to increase export. The fundamental goal of every export operation has to be formed around showing potential of our country while producing qualitative good in accordance with world standards which will have a positive impact on the country's image.





Yazılımların Lisanssız Kullanımında Hukuki Problemler

Yazılımlar 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu kapsamında telif hakkı koruması altındadır. Bir yazılımın eser niteliği taşıması, telif hakkı koruması altına alınabilmesi için kanuna göre sahibinin hususiyetini taşıması, yani fikri bir çabaya ve yeniliği barındırması gerekmektedir.

Zamandan tasarruf etmek ve işleyişi kolaylaştırmak için yaratıcı bir çözüm olan yazılımlar artık neredeyse her alanda kullanılmaktadır. Sağlık ve finans sektöründe, hukuk alanında, mimari ve mühendislik alanında, üniversitelerde ve bunlar gibi birçok alanda yer alan yazılımların kullanımı için genellikle firmalar lisans bedellerinin ödenmesi karşılığında kullanım haklarını sağlamaktadır.

Lisans sözleşmesi imzalanmadan ve lisans bedeli ödenmeden yazılımların kullanılması, kopyalanması, işlenmesi, satılması, kiralanması Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'na göre hukuka aykırı bir fiildir ve suç niteliğindedir. Yazılım sahibi bu gibi bir durumda savcılık nezdinde şikâyette bulunabilir ve tazminat talepli olarak hukuk davası açabilir. Yukarıda sayılan fiillerden birini gerçekleştiren kişiler hakkında 1 yıldan 5 yıla kadar hapis ve adli para cezasına hükmedilmektedir. Bunun yanı sıra işlenen suçun niteliğine göre cezalar değişmektedir.

Hukuk davalarında ise yazılım bedelinin üç katına kadar tazminat istenebilmektedir.

Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'na göre yazılımların lisanssız şekilde kullanımı gibi mali ve manevi haklara tecavüz suçları şikâyete tabi suçlardan olduğu için yazılım hakkı sahibi ile uzlaşılması halinde ceza alınmamaktadır.

Yazılımların lisanssız şekilde kullanılması konusunda güncel anlamda karşılaşılan en büyük sorun, firmaların çalışanlarını denetlememesi halidir. Çoğu firma sahibi, iş ortamında lisanssız kullanım gerçekleştirildiğinden haberdar dahi olmamaktadır.

Bu anlamda, örneğin iş sözleşmelerinde ya da şirket içi kurallar ve politikalarda lisanssız yazılım kullanımının önüne geçmek amacı ile birtakım hükümler dü-

zenlenmelidir. Şirkette kullanılan bilgisayarlara ilişkin olarak hizmet dışarıdan alınıyorsa, hizmet veren firmaya sorumluluk yüklenmesi yoluna gidilmelidir. Ayrıca, bilgisayarlarda düzenli olarak hukuka aykırı bir kullanım olup olmadığı denetlenmelidir.

Denetlemeye rağmen lisanssız kullanımın ortaya çıkması halinde ise yazılım sahibi firma ile uzlaşma yoluna gidilmesi hukuken daha fazla zarara uğramamak ve ceza almamak açısından sağlıklı olacaktır. Sahibinin fikri bir çaba ve emek ile ortaya çıkardığı eserlerin izinsiz kullanılmaması artık bir kural haline gelmelidir.

LEGAL CONSEQUENCES WHICH MAY ARISE FROM UNLICENSED USAGE OF SOFTWARES

Under the Law No. 5846 on Intellectual and Artistic Works, software is put under copyright protection. According to the law, a software is considered as a Work and put under copyright protection if it covers an intellectual effort and innovation; in other words, if it has its owner's individuality.

In order to save time and make processes easier, software as a creative solution is used in almost every sphere of life. Companies usually provide a license for using a software in universities and several fields such as health, finance, legal, architecture, and engineering in exchange for their license prices.

According to the Law on Intellectual and Artistic Works, it is an illegal act to use, copy, process, sell or rent a software without signing a license agreement and paying its license price, and it constitutes a crime. Software owner has the right of filing a complaint in the presence of prosecution and placing a charge demanding compensation. It is judged 1-5 years of imprisonment and judicial fine for people who perform one of the above-mentioned actions. In addition to this, punishment varies depending on the nature of the offense.

In civil lawsuits, the demanded compensation may be up to threefold of software price.

Since infringement to financial and moral rights such as unlicensed usage of a software is considered as a crime subject to complain, according to the Law on Intellectual and Artistic Works, there will be no punishment if mutual consent is obtained.

Recently, the biggest problem one may encounter about the unlicensed software usage is the condition in which the companies do not inspect their employees. Most of the company owners do not even be informed about this unlicensed software usage in the workplace environment.

In this sense, several decisions must be handed down in work agreements and intercorporate rules and policies to prevent the unlicensed software usage. If the service of the computers used in the company is provided extrinsically, the burden must be laid on this company. Besides, any possible illegal usage on the computers must be checked regularly.



In case of determination of unlicensed usage despite the inspection, it would be more proper to reach a settlement with the software owner in order to avoid any further legally damage and punishment. From now on, not using Works without permission which are created by an intellectual effort and innovation of the owner have to become a rule.

AV. AYÇA ECE ZARİFOĞLU
Aydın&Aydın Hukuk Bürosu
Aydın&Aydın Law Office



AR-GE'de Önemli Gelişmeler

CPM bünyesinde, şirketimize ve müşterilerimize önemli katkılar sağlayacağını düşündüğümüz yeni bir Ar-Ge projesi sürecine girdik. 26 Temmuz 2017 tarihinden itibaren, "Yerinde Ar-Ge Merkezi" ismiyle yeni birimimiz faaliyetlerine başladı.

CPM bünyesinde, şirketimize ve müşterilerimize önemli katkılar sağlayacağını düşündüğümüz Ar-Ge projemiz ile yeni bir inovasyon sürecine girdik. 26 Temmuz 2017 tarihinden itibaren, bakanlık tarafından onaylı "Yerinde Ar-Ge Merkezi" ismiyle yeni birimimiz faaliyetlerine başladı. Ar-Ge çalışmalarımız kapsamında bir yandan ürün geliştirme faaliyetlerimize devam ederken bir yandan CPM Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) modülünün müşterilerimizin inovasyon içeren özel isteklerini karşılayacağız. 20 kişilik profesyonel ekibimiz, Ar-Ge çalışmalarının bütün süreçlerini takip edebilecek şekilde, mühendis, yazılımcı ve finansçılardan oluşuyor.

Yerinde Ar-Ge Merkezi'mizin müşterilerimizi de yakından ilgilendiren yan-

ları da var. 5746 sayılı kanunda yer alan teşvikler kapsamında müşterilerimize düşük maliyetlerle büyük hizmetler verebileceğiz. Kanuna göre, merkezimize verilen siparişe dayalı olarak gerçekleşen faaliyetlerden elde edilen ürünün satın alınması durumunda, Ar-Ge Harcamaları indirimini müşterilerimizle paylaşabileceğiz. Ar-Ge veya Tasarım faaliyetlerine ilişkin olarak yapılan harcamaların sadece %50'si bu merkezler tarafından, kalan %50'si siparişi veren gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri tarafından Ar-Ge ve tasarım indirimi olarak dikkate alınacak. Aynı zamanda siparişi veren tarafın gelir ve kurumlar vergisi mükellefi olmaması halinde harcamanın tamamını Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri indirebilir. Fiyat avantajının yanı sıra Ar-Ge merkezimiz aracılığıyla müşte-

rilerimizin taleplerine daha hızlı ve etkin çözümlerle cevap verebileceğiz. Proje dahilinde üretilecek yardımcı modüllerle müşterilerimizin ihtiyaçlarına çözüm arayacağız. Merkezimizin kurallarından biri olarak, bu süreçte müşterilerimizden gelecek önerileri de değerlendirmek ve ortaklaşa Ar-Ge projeleri yaratmak ekibimizin en önemli görevlerinden.

Ekibimiz, şirket bünyesinde kendilerine ayrılan Ar-Ge Merkezi çatısı altında yeni ürünler geliştirirken endüstri 4.0 standartlarının uygulanması için de gereken altyapıların hazırlanmasını sağlayacak. Ar-Ge merkezi başvurusunda belirtilen 9 yeni proje yine bu süreçte hazırlanacak. Ayrıca, merkezimizde yazılım yaşam döngüsü içerisinde yeni projeler planlanırken, her sene

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı denetçileri tarafından yapılacak ziyaretlerle projelerin durumu ve süreçlere uygunluğu raporlanacak.

Ar-Ge merkezimiz kapsamında yapacağımız işlerle inovasyonda, teknolojiye daha pratik adımlar atmanın mutluluğunu paylaşacağız. Ar-Ge kültürünün bu süreçle birlikte CPM ailesinde kök salması, işlerimizin ayrılmaz bir parçası olması en büyük umudumuz.

Yeni dönemde, kazan kazan mantığıyla yeni ortaklıklara doğru yelken açarken, müşterilerimizle olan beraberliğimizin iş süreçlerinde daha çok pekişeceğini ümit eder, merkezimizin tüm CPM ailesine hayırlı olmasını dilerim.

Important Advances In Research & Development

As CPM we have begun a new phase of innovation with an R&D project which we think will greatly aid our customers. Begging from 26th July 2017 our Ministry approved the division of "Yerinde Ar-Ge Merkezi"(On Site R&D Centre) is active.

As CPM we have begun a new phase of innovation with an R&D project which we think will greatly aid our customers. Begging from 26th July 2017 our Ministry approved the division of "Yerinde Ar-Ge Merkezi"(On Site R&D Centre) is active. During our R&D studies, we will be continuing our product development processes as well as fulfilling exclusive demands of our customers using CPM Enterprise Resource Planning module. Our team of 20 people is made up of engineers, software developers and economists to track all R&D processes.

On Site R&D Centre also has issued very closely related to our customers. By the incentives in law #5746, we are able to provide our customers with large services for low costs. According to the law, we can share the R&D expenses' discount with our customers if the product is bought based on

the order placed to our center. Only 50% of the expenses concerning Research and Development and Design is considered for the R&D and Design discount for those centers. Remaining 50% is considered for income and corporate tax taxpayer. If the order is not placed by an income and corporate tax taxpayer the whole expense can be discounted from R&D and Design centers. In addition, through our R&D Center, we can respond more effectively to our customers' demands. By the modules to be developed during the project we will seek solutions to our customers' needs. One of our team's main goals is to consider the suggestions of our customers' and search for mutual R&D projects.

While developing new products, our team will be building infrastructure for the 4.0 industrial standards. 9 new projects mentioned during R&D

center application will be developed during this period. Moreover, within the software life cycle of our center, while the new projects are formed, inspectors from Science, Industry, and Technology will be reporting the situation and suitability of our center.

We will share the joy of accomplishment of moving on in technology and innovation with our R&D center. It is our biggest hope that R&D notion takes root in CPM family.

In this new era, while sailing towards new partnerships with the win-win notion, I hope we can develop our togetherness with our customers during the work pace and I wish our center brings the best to whole CPM family.



AHMET YILDIRIM
CPM Yazılım
Proje Müdürü
CPM Software
Project Manager

Rotamız Yeniliğe Doğru!

Üç tarafı denizlerle çevrili olan, 25 marinası bulunan güzel ülkemizde, en uygun şartlar olmasına rağmen popüler olamamış, butik kalmış çok değerli deniz uğraşları ve sporları var. Bunlardan biri de çok heyecanlı ve eğlenceli, tutkuya dönüşmesiyle tanınan, hem keyif amaçlı hem de spor amaçlı bir uğraş: YELKENCİLİK.

Yelken, her yaşta öğrenilip yapılabilecek nadir sporlardan biridir. Herkes için uygun tekne tarzı da mevcuttur. Yarışlar için performans bazlı yatlar tasarlanırken, geziler için düşük performanslı, zor devrilen yatlar tasarlanır. Yelkenin estetiğine ayrıca değinmek gerekir ki yüz yıllardır resimleri süslemiş, romanlara konu olmuştur. (Yelken, bir hayal malzemesidir.)

Yelken, doğayla, denizle, rüzgarla buluşmanın en güzel yollarından biridir. Sakin bir kaçış ya da monoton hayatın arasında sıra dışı bir macera olabilir. Aynı zamanda, sevdiğinizle bol bol anı biriktireceğiniz, keyifli zamanlarınızı paylaşacağınız bir etkinliktir.

Denizde, dalgayla, rüzgarla, akıntılarla mücadele edebilmek için, denizi, ıslanmayı sevmek gerekir. Elinizde olmayan, tahmin edilmeyen güçlerle savaşmak için zor ama aynı zamanda en eğlenceli kısımdır. Tıpkı satranç oynamak gibidir, havayı koklamanız gerekir. Her duruma göre yeni hamleler düşünüp anında uygulamanız gerekir. Yelken, karar verme yetinizi güçlendirir. Yelkenciliği tutkuya dönüştüren vasfı da budur. Yelkenli tekne, zaman ve hız kavramını yeniden tanımlamanıza olanak sağlar.

Denizde vakit geçirerek, tecrübelerinizin ışığında git-tikçe daha doğru kararlar verirsiniz. Yaşamadan, sınırları zorlanmadan öğrenmenin yolu yoktur.

Yelkencilik yapmayı düşünürseniz ülkemizin her yerinde yelken için elverişli alanlar var. Bazılarını paylaşalım:

BODRUM

Bodrum, rüzgar açısından yelken sporları için oldukça elverişli bir bölgedir. Bitez tarafına giderseniz elverişli bir rüzgâr ve dalgasız bir deniz bulabilirsiniz. Biraz dalgayla karşılaşmayı göze alırsanız, Bodrum'dan Güllük Körfezine doğru yol alabilir ve birbirinden güzel koylardan geçebilirsiniz. Ayrıca, aynı bölgede yer alan Akyarlar'da rüzgar yönü karadan denize doğru olduğu için deniz her zaman dalgasızdır. Yelkencilik ve neredeyse tüm su sporlarını yapabileceğiniz mükemmel bir sahildir.

ALAÇATI

Alaçatı, yelken sporları için tüm dünyadan turist çeken bir bölgedir. Alaçatı'da yılın her günü yelken sporları için elverişli bir rüzgar bulabilirsiniz. Ayrıca denizi de oldukça dalgasız.

ÇEŞME

Güzelliğinin yanında yelkencilik için en uygun bölgelerden biridir. Çeşme'nin çok elverişli bir rüzgarı vardır ve dalgası azdır.

MİMAR SİNAN

İstanbul'da yaşıyorsanız ve şehir dışına çıkmadan yelken sporlarıyla ilgilenmek istiyorsanız İstanbul yakınlarında da yelken yapabileceğiniz bölgeler var. Mimar Sinan bunlardan birisidir. Büyükçekmece kıyısında bir bölge ve yaz sonunda oldukça elverişli bir rüzgara sahip.

TUZLA

Anadolu yakasında iseniz Tuzla, yaz aylarında rüzgarı ve dalgasıyla yelkencilik için oldukça ideal bir yerdir. Ayrıca Tuzla'da tekne kiralama imkanları da fazla.

BOZCAADA

İstanbul'dan çok uzaklaşmadan yelkenle ilgilenmek için kendine has güzellikleriyle Bozcaada sıkça tercih edilen bir yer.



CPM Yazılım olarak
su sporlarını desteklemekten
kivanaç duyuyoruz!

**ROTAMIZ
YENİLİĞE
DOĞRU!**

We are proud to support
water sports!



*Kötümser rüzgardan
şikayet eder, iyimser
değişmesini bekler,
gerçekçi yelkenleri ayarlar.*

William Arthur Ward

*The pessimist complains
about the wind; the
optimist expects it to
change; the realist adjusts
the sails.*

William Arthur Ward

Our Route to Innovation!

Despite our country has the most proper conditions, being surrounded by sea from three sides and having 25 marinas, there are some valuable sea occupations and sports which unfortunately are not very successful being popular enough. One of them is very exciting and fun, known as transforming into a passion, can be done both for fun and sport: SAILING.

Sailing is a sport which you can learn and do at any age. There are many boat options for everyone. For races, performance based yachts are designed whereas low performance, hardly overturning yachts are designed for trips. The aesthetics of the sail is another topic; it had decorated the paintings and had been the topics of some novels. (Sail is an imaginary work.)

Sailing is one of the greatest ways to meet with nature, sea and the wind. It can be an extraordinary adventure for you or a calming escape from your monotonous life. To fight the sea, the wave, the wind, and the flow, you need to love the sea and getting wet. Fighting unavoidable and unpredictable forces makes the process both harder and more fun. It's like playing chess, you need to smell the air. You need to think instantly new moves depending on the situation and apply them immediately. Sailing makes you a better decision maker. It's the feature that transforming sailing into a passion. It redefines boat, time and pace concepts for you.

You are able to make better judgments spending time at sea and moving in the light of your experiences. There is no way to learn without living and pushing the limits.

If you are considering sailing, there are many suitable places in all over our country. Let's share some of them:

BODRUM

Bodrum is a quite favorable place for sailing in terms of wind. If you go to Bitez, you may find proper wind and calm sea. If you can afford a little bit wave, you may proceed to Güllük Gulf and while doing it, you will see bays one more beautiful than other. Akyarlar is in the same area and sea is always calm because of the land breeze. It's a beach where you can perform almost all the sea sports.

ALAÇATI

Alaçatı is a place where tourists from all over the world are attracted here for sailing. In almost every single day of the year, you'll have suitable wind for sailing. Besides, the sea is quite calm.

ÇEŞME

Beside its beauty, it is one of the most suitable places for sailing in Turkey. Çeşme has a quite suitable wind and very few waves.

MİMAR SİNAN

If you live in Istanbul and want to be interested in sailing without leaving the city, there are places for you to sail around Istanbul. Mimar Sinan is one of them. It is a place near Büyükçekmece and it has suitable wind, especially at the end of the summer.

TUZLA

If you live in the Anatolian side of Istanbul, Tuzla is an ideal place for you to sail in summer with the wind and wave. Moreover, renting opportunities are very enhanced.

BOZCAADA

Having its specific beauty, Bozcaada is a favorable place, especially for the people who want to sail without getting too far from Istanbul.



Buzdağının Görünmeyen Yüzü İçin: CPM ERP

CPM ERP, for the unseen part of the iceberg.

ŞİRKET YÖNETİMİ

Corporate Management

STOK VE MALİYET YÖNETİMİ

Stock and Cost Management

KURUMSAL SATIN ALMA VE
GİDER YÖNETİMİ

*Corporate Purchasing and
Expenditure Management*

RİSK YÖNETİMİ

Risk Management

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ VE
SERVİS YÖNETİMİ

*Customer Relations and
Service Management*

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

Human Resources Management

ÜRETİM YÖNETİMİ

Production Management

Şirket yönetmek buzdağı gibidir, görünmeyen yüzünde çok daha fazla sorumluluk ve kontrol gerekir.

CPM ile şirketiniz için tüm süreçleriniz kontrol altında!

Corporate management is like an iceberg, it requires more responsibilities and supervision on the unseen part. Via CPM all processes concerning your company are under your control!

CPM Yazılım A.Ş.

Flatofis İstanbul, Otakçılar Cad. No: 78 Kat:1

D Blok No:73 Eyüp - İstanbul / TÜRKİYE

444 8 177

www.cpm.com.tr

[f](#) [t](#) [in](#) [ig](#) cpm Yazılım

cpm
Yerli yerinde
çözümler