

Palamut & CPM Sailing takımımızla,
rotamız yeniliğe doğru.



cpm bülten

bulletin



06

NİSAN / APRIL 2018

e-dönüşümde yeni bir perde açılıyor!

*Ring the curtain up in **the e-transformation!***



HABER NEWS

**ÇÖZÜM
ORTAKLARIMIZLA
ANTALYA'DA BULUŞTUK.**

WE GATHERED
WITH OUR SOLUTION
PARTNERS IN ANTALYA

SAYFA PAGE 3

MAKALE ARTICLE

**VERGİ UYGULAMALARINDA
SON DÖNEM: E-DÖNÜŞÜM**

THE LATEST ERA IN
TAX APPLICATIONS: E-TRANSFORMATION

MEHMET ÇUBAN
(E.) Vergi Müfettişi / Bağımsız Denetçi
(Retired) Tax Inspector Independent Auditor

YASİN YAMAN
S.M. Mali Müşavir
Independent Accountant
And Financial Advisor

SAYFA PAGE 8 - 9

HABER NEWS

**PALAMUT & CPM
SAILING TEAM
GELECEĞE YELKEN AÇIYOR!**

PALAMUT & CPM
SAILING TEAM
SAILS TO FUTURE!

SAYFA PAGE 14 - 15



RÖPORTAJ INTERVIEW

**Hakan
Hacısoyu**

Hakan Çanta

YÖNETİM KURULU ÜYESİ / EXECUTIVE BOARD MEMBER

SAYFA PAGE 6 - 7



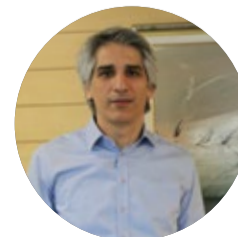
RÖPORTAJ INTERVIEW

**Tuncay
Yıldıztekin**

ENTOSAV

YÖNETİM KURULU BAŞKANI / CHAIRMAN OF THE BOARD

SAYFA PAGE 12



RÖPORTAJ INTERVIEW

**Soner
Leventoğlu**

BAYKON

ÜRETİM MÜDÜRÜ / PRODUCTION MANAGER

SAYFA PAGE 13



Recep Palamut CEO

Hello,

I greet you all in the first year of 2018. I hope this year will be fruitful, fertile and healthy for all of us.

Before I briefly talk about the content of the sixth issue of our newsletter, I would like to mention a topic. The digital embargo applied by companies to foreign companies once again revealed the importance of domestic software. Whether you have been your home key for years insistently of it; we told you to be there. Being the key to someone else, we have seen how both companies can give both experienced a loss to Turkey today embargo. I hope that we will be able to lead this issue quickly.

Merhabalar,

2018 yılının ilk sayısından hepimizi selamlıyorum. Bu yılın hepimiz için verimli, bereketli ve sağlıklı olmasını umut ederim.

Bültenimizin altıncı sayısının içeriğinden kısaca bahsetmeden önce bir konuya değinmek istiyorum. Yabancı yazılım firmalarının şirketlere uyguladığı dijital ambargo, yerli yazılımın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. Yıllardır bıkmadan usanmadan evinizin anahtarı başkasında olmasın; sizde olsun diye anlattık. Anahtarın başkasında olmasının hem şirketlere hem de Türkiye'ye nasıl bir zarar verebileceğini bugün yaşanan ambargoyla görmüş olduk. Umuyorum bu konuda hızla yol alırız.

Bu sayımızda yoğun bir içerikle karşınızdayız. 31 ülkeye ihracat yapan Hakan Çanta'nın Yönetim Kurulu Üyesi Sn. Hakan Hacısoyu, ERP'ye dahil olma sebeplerini ve bu sürecin kendilerine kazandırdıklarını bizimle paylaştı. ERP'ye geçiş sürecini CPM ERP ile çok kısa sürede tamamlayan ve geleceğin tarım lideri olmayı hedefleyen Entosav Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Tuncay Yıldıztekin sıcak sohbetini bizden esirgemedi. Bir diğer röportaj konuğumuz, 30 yıllık mühendislik firması olan Baykon, her yıl 70 ülkeye ihracat yapan bir firma haline nasıl geldiklerini ve kendi yazılım ekibinin CPM ERP ile nasıl başarılı bir çalışma yürüttüğünü yine bu sayımızda bizimle paylaşıyor.

This is an intense amount of content. Hakan Çanta, who exports to 31 countries, is a member of the Board of Directors. Hakan Hacısoyu shared with us the reasons for inclusion in ERP and what they have earned for this process. Mr. Entosav, Chairman of the Board of Directors, who completed the transition process to ERP in a very short time with CPM ERP and aims to be future agriculture leader. Tuncay Yıldıztekin did not spare our warm conversation from us. Another interviewee, Baykon, a 30-year engineering company, shares with us how we have become a company exporting to 70 countries each year and how their software team is working successfully with CPM ERP.

The e-transformation, which is the cover position, is

located in the middle pages. In the e-transformation we can find the latest situation in our tax practice, rich in our content, which we call the second screen, e-dispatch, self-employment receipt and producer's receipt. Mr. Mehmet Çuban who shares this content with us. I also thank Mehmet Çuban and Yasin Yaman.

Besides that, we also have nice news that we want to share. Erbel A.Ş., which guided the Turkish yarn sector with the understanding of "Beyond the Representative", with its experience of over 40 years in knitting, dyeing, printing and finishing facilities, proves its quality and brand in the sector and is now CPM Software customers. Cifagro specializes in the marketing of plant nutrition products and ornamental plant fertilizers

in agriculture and another new customer who prefer CPM ERP to solve their different needs.

This is not our news. You can read our news about the sailing sponsorship we entered with great enthusiasm this year on the last pages of our newsletter. Totally voluntarily; Palamut & CPM Sailing Team, with its team of employees, is entering the new turnaround under the leadership of Targan Hazarhun. On the relevant pages, including the race calendar, the team's progress and team-mature adventure presents a delightful story to all concerned.

Hope to see you, and accept the assurance of my highest consideration.

Kapak konumuz olan e-dönüşüme ise orta sayfalarda yer verdik. E-Dönüşümde ikinci perde olarak adlandırdığımız, e-irsaliye, serbest meslek makbuzu ve müstahsil makbuzu ile ilgili yeni düzenlemeleri, vergi uygulamalarındaki son durumu zengin içeriğimizde bulabilirsiniz. Bu içeriği bizlerle paylaşan Sn. Mehmet Çuban ve Yasin Yaman'a da teşekkür ederim.

Bunun yanı sıra güzel haberlerimiz de var paylaşmak istediğimiz. "Mümessillikten Öte" anlayışıyla Türk iplik sektörüne yön veren Erbel Mümessillik A.Ş., 40 yılı aşan tecrübesiyle örme, boya, baskı ve apre tesisleri ile sektörde kalitesini ve markasını kanıtlayan Okyay Örme artık CPM Yazılım müşterileri. Tarımsal alanlardaki bitki besleme ürünlerinin ve süs bitkileri gübrelerinin pazarlamasını yürüten Cifagro Tarım kendine has ürünleri ve farklı ihtiyaçlarının çözümü için CPM ERP'yi tercih eden bir diğer yeni müşterimiz.

Haberlerimiz bu kadar da değil. Bu sene büyük bir heyecanla girdiğimiz yelken sponsorluğu ile ilgili de bültenimizin son sayfalarında detaylı haberimizi okuyabilirsiniz. Tamamen gönüllü çalışanlarımızdan oluşan ekibiyle Palamut&CPM Sailing Team, yeni döneme Targan Hazarhun liderliğinde iddialı giriyor. Yarış takviminin de bulunduğu ilgili sayfalarda ekibin ilerlemesi ve takım olma serüveni tüm ilgililerine keyifli hikaye sunuyor.

Görüşmek dileğiyle, saygılarımı sunarım.

CPM ERP, %25'e varan kârlılık sağlasın. Siz de işinizde öne çıkın.

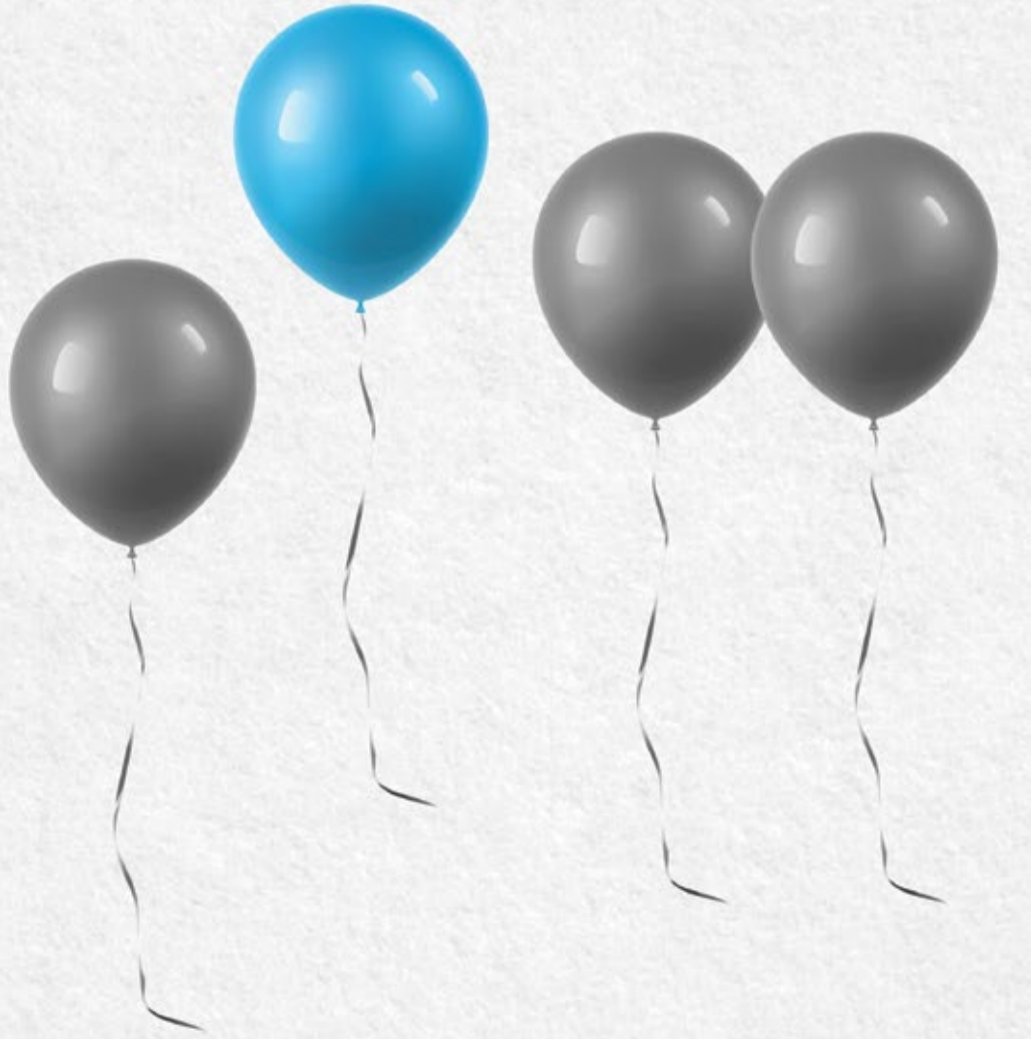
CPM ERP delivers profitability **up to 25%**.
You also become a leader
in your business.

Haydi Sosyalleşelim!

Bizi Sosyal Medya aracılığı ile takip edebilirsiniz.



You can follow us on social media.





Çözüm Ortaklarımız ve Kanal Üyelerimiz ile Antalya CPM EKO-SİSTEM Etkinliği'nde Buluştuk.

We Gathered with our Solution Partners and Channel Members in Antalya CPM ECO-SYSTEM Event.

CPM Yazılım olarak; çözüm ortaklarımız ve kanal üyelerimiz ile Antalya Belek'te dört gün süren Eko-Sistem Etkinliğimizde bir araya geldik.

As CPM Yazılım, we gathered with our solution partners and channel members at our four-day long Eco-System Event held in Antalya Belek.

Etkinliğin ilk günü; NTV'de 1996-2003 yılları arasında enerji ve diplomasi muhabirliği yapmış, haftalık Ateş Çemberi Programı'nın yapımcı ve sunucusu, film yönetmeni ve aynı zamanda film yapımcısı olan, Zenne, Çekmeceler, Memories without Borders isimli çok değerli filmleri olan, İletişim ve Medya Yönetmeni Sn. Mehmet Binay'ın "Steve Jobs Sunum Teknikleri Eğitimi"nin teorik bölümüyle tamamlandı. İkinci gün ise bu eğitime ait workshoplar yapıldı. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Sayın Serkan Ahtagil tarafından yapılan sunumda 2017 yılı içerisinde geliştirilen birçok üründen, özellikle "insan kaynakları", "sıcak ve soğuk satış alanındaki mobil çözümler" oldukça ilgi çekti. Etkinliğin üçüncü gününde "Satış Eğitimi", Bilgi ve Bahçeşehir Üniversitesi'nde Öğretim Görevlisi olarak çalışan ve aynı zamanda dijital dönüşüm danışmanı olarak şirketlere Endüstri 4.0, dijital pazarlama, IoT, gerçek fütürizm, geleceğin iş modelleri ve yapay zeka alanında danışmanlık veren Kozan Demircan "Dijital Dönüşüm Eğitimi", Qlikview firmasından Hakan Ağca "Qlik Sense Ürün Sunumu" ve ERP Committee Koordinatörü Göker Sarp "ERP Dünyası" başlıkları altında katılımcılarımıza eğitim verdi. Dördüncü gün CPM Yazılım özelinde gerçekleştirilen eğitim ve değerlendirme toplantılarının ardından etkinliğimiz sona erdi.

First day of the event was completed with the theoretical section of "Steve Jobs Presentation Techniques Training", prepared by Mehmet Binay, who was an energy and diplomacy correspondent in NTV between 1996-2003, producer and host of weekly Ateş Çemberi Program, director and film producer with many valuable films such as Zenne, Çekmeceler and Memories without Borders. On the second day, workshops were conducted for this training. Serkan Ahtagil, our Vice President of the Board of Members, made a presentation and gave information about many products developed in 2017, and mobile solutions in human resources, cold and hot selling drew particular interest. On the third day of the event, provided a course on "Sales Training", Kozan Demircan, an academician in Bilgi and Bahçeşehir Universities who gives consultancy to companies as digital transformation consultant on Industry 4.0, digital marketing, IoT, real futurism, business models of the future and artificial intelligence gave "Digital Transformation Training", Hakan Ağca from Qlikview made a "Qlik Sense Product Presentation" and ERP Committee Coordinator Göker Sarp made a presentation called "World of ERP" to our participants. Fourth day included training and evaluation meetings within CPM Yazılım and our event was concluded.



PALAMUT & CPM YELKEN TAKIMI SEZONA HIZLI BAŞLADI.

İstanbul'da yılın ilk yarışı olan 103. Yıl Çanakkale Zaferi Kupası kıran kırana mücadelelere ev sahipliği yaptı. 17-18 Mart tarihinde gerçekleşen yarışta Palamut Group ve CPM Yazılım ana sponsorluğunda oluşturulan Palamut & CPM Yelken Takımı IRC2 grubunda ikinciliği göğüsledi.

PALAMUT & CPM SAILING TEAM SEASON STARTS FAST.

The first race of the year in Istanbul, the 103rd Year Çanakkale Victory Cup hosted a pitched battle. The Palamut & CPM Sailing Team, set up in the main sponsorship of Palamut Group and CPM Software, held the second place in the IRC2 group in the race which took place between 17-18 March 2018.



CPM Yazılım olarak 6.Sektör AR-GE ve Tasarım Zirvesi'ndeydik.

20-21 Aralık tarihlerinde Ankara Congressium'da gerçekleşen 6.Sektör AR-GE ve Tasarım Zirvesi'ne CPM Yazılım adına Satış Müdürümüz Sayın Ahmet Yıldırım katılım sağladı. Zirvede AR-GE Merkezi Tescil Belgemizi almanın gururunu yaşadık.

As CPM Yazılım, we were at the 6th Industry R&D and Design Summit.

On behalf of CPM, our Sales Manager Ahmet Yıldırım participated in the 6th Industry R&D and Design Summit, organized in Ankara Congressium between 20-21 December. We were proud to having received our R&D Central Registration Certificate.

"Eğitim için her şey" devam ediyor.



Ülkenin dört bir yanındaki çocuklarımızın eğitimine katkıda bulunmak amacıyla oluşturduğumuz sosyal sorumluluk projemiz "Eğitim İçin Her Şey" ile 5 yıl içerisinde 250 okul ve 100.000 öğrenciye ulaşma hedefimize her geçen gün biraz daha yaklaşıyoruz. 23-24 Kasım 2017 tarihlerinde çalışanlarımızdan oluşan 25 kişilik bir ekiple Siverek ve Suruç'taki okulları ziyaret ettik. Yeniden binlerce öğrenciye kışlık mont ve bot ulaştırmanın mutluluğunu yaşadık.

"Everything for Education" continues.

With our social responsibility project "Everything for Education" which we created to contribute to the education of all children around our country, our goal of reaching 250 schools and 100.000 students within 5 years is getting closer every day. We visited the school in Siverek and Suruç on 23-24 November 2017 with a group of 25 of our employees. We are once again happy to be able to provide winter coats and boots to thousands of students.

Müsiad Bilişim Sektör Kurulu, Ankara Bilgi ve Teknoloji Kurumu ev sahipliğinde düzenlenen "Yerli Bilgi Teknolojilerinin Gelişmesinde Kamunun Rolü" konulu Türkiye İstişare Toplantısı'na katıldık.

CPM Yazılım sponsorluğunda gerçekleşen toplantıda yerli yazılımın önemi vurgulandı ve yerli yazılımın gerek özel sektörde gerekse kamuda daha da etkin kılınması ve yaygınlaştırılması yönünde stratejiler oluşturuldu.

MUSIAD Information Officer, Information and Technology Authority held in Ankara hosted "The Role of Government in the Development of the Indigenous Information Technology" We attended the Consultation Meeting on Turkey.

At the CPM Software sponsorship, the highlight of the domestic software was emphasized and strategies were developed to make the domestic software more effective and popular in the private sector and in the public sector.



Okyay Örme Artık Müşterimiz!

40 yılı aşan tecrübesiyle örme, boya, baskı ve apre tesisleri ile sektörde kalitesini ve markasını kanıtlayan Okyay Örme, artık müşterilerimizden biri.

Okyay Örme is Now Our Client!

Okyay Örme, proved its quality and brand to the sector with their more than 40 years of experience and knitting, dyeing, printing and finishing facilities, is now one of our customers.



AR-GE Merkezi Süreçleri yönetimi için ideal çözüm; "CPM İnsan Kaynakları"

Bünyesinde Ar-Ge Merkezi bulunduran firmalar, süreçlerinin yönetimi ve kontrolü ile ilgili çeşitli sıkıntı ve zorluklarla karşılaşabiliyor. Çalışma saatlerinin tespit yöntemi ve kayıt altına alınma zorunluluğu, teşvik ile ilgili düzenleme ve süreçlerin varlığı, bordrolama ve diğer benzeri süreç ve zorunlulukların takip, yönetim ve resmi birimlere bildirim Ar-Ge Merkezleri'nin farklı prosedür ve süreçlerini oluşturuyor. Bu farklılık ve gereklilikler nedeniyle Ar-Ge Merkezleri'nin İnsan Kaynakları uygulamaları çoğu zaman ayrı olarak takip edilip, yönetiliyor.

"CPM İnsan Kaynakları", ihtiyaç duyulan tüm süreçleri içeren esnek yapısıyla Ar-Ge Merkezi gerekliliklerine de aynı çatı altında çözüm sunuyor.

Personel PDKS sisteminden alınan veriler ile çalışanların Ar-Ge teşvik günlerinin hesaplanması yönünde işleyen yazılım, bu bilgileri bordrolama sürecine aktarabiliyor. Teşviklerin gereklilik ve avantajlarını da aynı modül içine dahil eden CPM İnsan Kaynakları, sürecin tamamını takip ve yönetim imkânı sağlıyor. Ayrıca Ar-Ge Merkezi'ne ait ortak giderlerin dağıtım anahtarı yardımıyla dağıtılması, personellerin projede harcadıkları efor oranlarına göre ücret, yol, yemek vb. gibi giderlerin proje maliyetlerine kolayca aktarımı ve tüm bu işlemlerin muhasebe entegrasyonlarının yapılması CPM İnsan Kaynakları modülüyle gerçekleştirilebiliyor. Üstelik tüm bu süreçleri yasal birimlerin talep ettiği formlara tek tuşla adapte edebiliyor, uygun formatta ilgili birimlere ulaştırabiliyor.

Ideal solution for AR-GE Central Processes management; "CPM HR"

Companies with R & D centers in their own right can face various difficulties and difficulties in managing and controlling their processes. The different procedures and processes of the R & D Centers constitute the method of determining working hours and the obligation to register, the existence of arrangements and processes related to the incentive, the follow up of billing and other similar processes and obligations, management and notification to official units. Because of these differences and requirements, R & D centers' HR practices are often tracked and managed separately.

"CPM Human Resources" offers a solution under the same roof to the requirements of the R & D Center with its flexible structure which includes all necessary processes.

Personnel The software that processes the data from the PDKS system and calculates the days of the R & D incentive for those who work can transfer this information to the billing process. Including the necessities and advantages of the incentives in the same module, CPM HR provides complete follow-up and management of the process. In addition, distribution of the expenses of the R & D Center with the help of the distribution key, payment of wages, roads, meals etc. according to the staff's effort rates on the project. can be easily transferred to the project costs and the accounting integration of all these transactions can be realized with CPM HR. Moreover, all of these processes can be done with one touch of the forms demanded by the legal units and they can reach the relevant units in the appropriate format.



Endüstri 4.0 kapsamında Tübitak ile ortak projelerimiz devam ediyor.



Tübitak onayı almış makine öğrenimi ve tavsiye sistemleri üzerine yenilikçi projelerimizin geliştirme ve test süreçleri devam ediyor.

Under the scope of Industry 4.0, our joint projects with Tübitak continue.

The development and testing processes of our innovative projects on machine learning and advice systems approved by TÜBİTAK continue.

Yeni Süreçlerle Ankara Un'a Karlılık Sağlamaya Devam Ediyoruz.

Ankara Un İnsan Kaynakları yönetiminde CPM ERP'yi seçerek verimliliğini en üst düzeye taşımaya hedefliyoruz.

We continue to make profitability in "Ankara Un" with new processes.

Aims to maximize Ankara Un's productivity by selecting CPM ERP in Ankara Un's Human Resources management.

Tarımsal alanlardaki bitki besleme ürünlerinin ve süs bitkileri gübrelerinin pazarlamasını yürüten Cifagro Tarım CPM ERP'yi tercih etti.

Cifagro, conducting marketing for plant nutrition products and ornamental plant fertilizers in agricultural fields, has chosen CPM ERP.

"Mümessillikten Öte" anlayışıyla, Türk iplik sektörüne yön veren Erbel Mümessilik A.Ş. artık müşterilerimizden biri.

Erbel A.Ş., who shaped Turkish thread sector with their "More than an agency" approach, is now one of our customers.



Yeni Projelerimizle Ankara İnşaat'ta Yeni Başarılar Yakalıyoruz.

Ankara İnşaat mevcut süreçlerini ilerletmeyi ve geliştirme tercihini CPM ERP'den yana kullandı.

We are catching new achievements in "Ankara İnşaat" with our new projects.

"Ankara İnşaat" used CPM ERP to improve its existing processes and to choose development.



İngenico ile Yeni Nesil ÖKC (Ödeme Kaydedici Cihaz) Anlaşması Yaptık.

We made an agreement for New Generation PRD (Payment Recording Device) with Ingenico.

CPM MasterMobiSale :

Bir işletmenin kendi coğrafi konumu dışında görevlendirdiği personelin en büyük sıkıntısı çevresel faktörlerden ötürü istemiş olduğu veriye ulaşamamasıdır. Bu problem özellikle sipariş, satış, tahsilat ve rapor alımı süreçlerinde firmaların başını ağrıttasının yanında işletmelere ekonomik ve prestij kayıpları yaşatmaktadır. İşte bu nedenlerden yola çıkarak bizler; CPM MasterMobiSale uygulamasını geliştirdik. CPM MasterMobiSale; internet bağlantısına ve dış şartların uygunluk durumuna bakılmaksızın kullanılabilen, istenilen genişlikteki coğrafyada satış ve tahsilat yapabilmeyi sağlayan, saha personelinin kolayca kullanabileceği kullanıcı dostu bir mobil uygulamadır. Bu uygulama aynı zamanda CPM Master ERP 'nin ilgili modülleri tam entegre olarak çalışmasının yanı sıra, sistemi canlıya almak 3 gün gibi kısa bir zaman diliminde gerçekleşmektedir.

CPM MasterMobiSale:

The greatest concern of the staff that an employer places outside his / her geographical location is that he can not reach the desired amount due to environmental factors. This problem causes economic and prestige losses to businesses as well as the headaches of companies especially in order, sales, collection and report retrieval processes. Here we go out of these reasons; We developed the CPM MasterMobiSale application. CPM MasterMobiSale; is a user friendly mobile application that can be used easily by the field staff, enabling to make sales and collection in the desired wide area regardless of internet connection and compatibility of external conditions. In addition to this, the CPM Master ERP works as a fully integrated module, but it takes only 3 days to get the system alive.



21-22 Mart tarihlerinde, Ankara'da T.C. Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde ERP firmalarının katılımıyla düzenlenen toplantıda yerimizi aldık.

KOSGEB katılımı ve TÜBİSAD organizasyonu ile gerçekleşen toplantının konusu "KOBİ'lerde ERP kullanımını yaygınlaştırmak ve ERP sektöründe yer alan yerli firmaları desteklemek" idi. Bu doğrultuda ERP firmalarının daha yeni teknolojiler ve modüller geliştirmek için nasıl kapasite ve performans artışı sağlayabileceği, firmaların ihracatlarını nasıl artıracacağı ve bu durumun ülkemiz ekonomisine ne şekilde katkı sağlayacağına değinildi. Firmamızdan Yönetim Kurulu Üyesi Sn. Serkan Ahtagil, toplantıda çözüm önerilerini ve oluşturulması gereken strateji ile ilgili fikirlerini diğer katılımcılar ve kurum yetkilileri ile paylaştı.



On 21-22 March, we got our place in the meeting held with the participation of ERP companies in the R.T. Presidential Mansion in Ankara.

KOSGEB participation and the meeting held with the TÜBİSAD organization were to "Spread the use of ERP in SMEs and support domestic firms in the ERP sector". In this respect, it has been mentioned how ERP companies can increase capacity and performance to develop more new technologies and modules, how firms will increase their exports and how this will contribute to our country's economy. Our Company Member of the Board Mr. Serkan Ahtagil shared suggestions for solutions and ideas about the strategy to be formed with other participants and authorities.

HAKAN HACISOYU

Hakan Çanta

Yönetim Kurulu Üyesi

CPM ERP ile başladığımız çalışma ertesini üretimden yönetime; lojistikten finansa kadar tüm sürecin verilerine ulaşır hale geldik.

65 yıllık tecrübe ile 30'a aşkın ülkeye ihracat yapan büyük bir markasınız. Sizi ve firmanızı daha yakından tanıyabilir miyiz?

Bu sene 65. yılımızı kutluyoruz. 1955 yılında, çantanın malzemesiyle sektöre giriş yaptık. 1994 yılı itibariyle ise nihai ürün üretmeye başladık. Bu sürece çanta ile dahil olduk. Bununla beraber lisanslı ürünler kategorilerine girdik. Lisanslı ürünleri Türkiye'ye ilk getiren ve ilk dağıtımını yapan Hakan Çanta'dır. Ünvanımız, Hakan Ticaret olarak başladı. Hakan Çanta olarak devam etti. Bugün ise; yolumuzda "Hakan" markası ile ilerliyoruz. Ürettiğimiz ürün grupları içerisinde sadece çanta yok. Çanta dışında ayakkabı, şemsiye, kırtasiye ve diğer aksesuar grupları olmak üzere birçok alanda da üretim yapıyoruz. Bünyemizde yaklaşık 48 marka var. Bu 48 markayı sadece Türkiye'ye değil pek çok ülkeye satıyoruz. Günümüz itibariyle 31 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz.

Orta Doğu ve Avrupa'da sektörde öncülük eden 3 markadan birisiniz. Hem yurt içi hem de yurt dışı için sektörünüzün gelişimi hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Aslında biz spesifik olarak kırtasiye sektörü içerisindeyiz. Çünkü "okul dönemi" ürünleri yapıyoruz. Bu ürünler dışında, ayakkabı ve diğer aksesuar ürün gruplarına girdikten sonra, sektör bazında biraz daha kanalları genişletmeye başladık. Yaklaşık 12 sektörde çalışıyoruz. Kırtasiye, indirim mağazaları, tekstil, aksesuar ürün grupları satan hediye eşya mağazaları, marketler gibi birçok alanda faaliyet gösteriyoruz. Lisans işi yapıyor olmamız sebebiyle belli markaların belirlemiş olduğu normlarda ürün üretiyoruz. Bunun için 20.000 m2'lik yerimizde, Türkiye'de, üretim destinasyonunu sağladık ve dünyaya hizmet vermeye çalışıyoruz. Sadece Türkiye'de değil, Dubai'de de ofisimiz mevcut. Orta Doğu'yu Dubai üzerinden yönetmeye çalışıyoruz. Çin'de de ofisimiz var. Asya ve Avrupa'nın yönetimi şu an için Çin ofisi ile koordineli götürülüyor. 2018 yılından itibaren ise aldığımız yeni lisanslarla beraber, Avrupa'da da bir ofis açmayı planlıyoruz.

Şirketinizin büyüme sürecinde planlama ve yönetim konusunda nasıl zorluklarla karşılaştı? Bu süreçte CPM ile çalışmaya nasıl karar verdiniz?

Türkiye'de her üç yılda bir kriz oluyor. Şirketleri krizden ancak liderler çıkarır, yöneticiler değil. Liderlerin elinde de veriler olması gerekir ki verileri okuyup doğru yorumlayabilsin. Doğru karar ala-

bilmek için şirket verilerini ve aynı zamanda günümüz koşullarını da doğru okumalı ve doğru değerlendirmelisiniz. Dünyada ve Türkiye'de trendin ne yöne gittiği, mağazacılığın seyri, bunun Avrupa'da veya Orta Doğu'da nasıl gerçekleştiği takibimizde. Trende uygun olarak şunu rahatlıkla söyleyebiliriz ki yapılması gereken yüksek adetli ve hatasız üretim yapmak ve katma değerli ürün üretmek. Bu noktada devreye ERP giriyor. Şirket bütünündeki verileri size kayıpsız sağlayan sistem: ERP. Bu bizi CPM ile tanıştıran nokta. Bunun dışında, yaptığımız işin geneline baktığımızda, temelde lisanslı ürünler üretiyoruz ve bunu dünyada yapabildiğimiz yaklaşık üç-dört markadan biriyiz. Yine temelde Hakan şu an, tüketicinin güvendiği, iyi ve kaliteli hizmet veren, lisanslı ürünler üreten bir marka. Biz, markalaşmayı "Gigi" markasıyla sürdürüyoruz ve hedefimiz daha önceki yıllarda olduğu gibi 60 ülkeye yayılabilmek. Böyle bir hedefi gerçekleştirebilmek için hızlı, doğru ve hatasız yol almalıyız. Bunu yapabilmeye gücünü veren ilerlemelerden biri ERP ve süreç yönetimi sistemini bu kadar iyi özümsemiş olmamız.

Gigi markası adı altında, son tüketiciye ulaşma hedeflerinizden bahsediyorsunuz. Son tüketiciye ulaşırken kullandığınız verileri nasıl yönetebiliyorsunuz? Bu süreçte yaşadığınız kolaylıklar neler?

Mağazacılıkla şöyle bir durum var, bir mağazayı da bir muhasebeciyle yönetebilirken, yüz mağazayı da bir muhasebeciyle yönetebiliyorsunuz. Ancak diğer tarafa baktığımız zaman, bütünleşik veri yönetimi sizin şirketinizi yönlendirmenizi ve ürünleri kategori bazında daha da farklılaştırmanızı sağlıyor. Bir mağaza konsepti yaratırken biz öncelikle hikayeye bakıyoruz. İçerideki mimari tasarım, ürün verimliliği ve metrekare bazındaki verimlilik ilk değerlendirme kriterlerimiz. Mağazaya ziyaretçi sayısını artırabilecek mimari planlar yapmaya çalışıyoruz. Böylece ürün verimliliği ve metrekare bazındaki verimliliği artırmayı hedefliyoruz. Amaca yönelik konseptte iyi bir örnekimiz çocuk dünyasına yönelik mağaza konseptimiz. Disney Store'ların farklı bir konseptini Türkiye'de gerçekleştirmeye çalışıyoruz ki çocukların renkli dünyalarına hitap edebilelim. Bunun dışında bugüne kadar elde ettiğimiz veriler, ürünlerimizin bütününe yayılmaya başladı. Bunun nedeni ERP sistemi ile çalışmamızdır. Türkiye genelinde ya da bölgeler bazında ya da ürünler bazında geniş verilere sahibiz. CPM ERP ile başladığımız çalışma ertesini üretimden yönetime, lojistikten finansa kadar tüm sürecin verilerine ulaşır hale geldik. Bu bütünleşik



ve kapsamlı verileri okuduğumuz zaman mağazaları bölgesel olarak fiyatlandırma, konumlandırma, segmentasyon gibi çalışmalarını yapma, bunları doğru yönetme şansımız olabiliyor. Bu bize artı değer katıyor. Böylece tüketicinin ne istediğini algılayabiliyoruz, ne ürettiğimizi yönetebiliyoruz. Bunu sürdürerek ve ilerleterek yeni mağazalar açmaya devam edeceğiz. ERP ve bütünleşik veri yönetimi sayesinde kategorilerimizi genişletmeye, farklılaşmaya devam edeceğiz. Bu hedefimize ulaşma yolunda önemli bir artı ve bunu kullanacağız.

ERP'den önce ERP'den sonra olarak baktığımızda CPM ERP kullanımıyla beraber şirketinizde hangi sorunlar çözüldü?

Türkiye'de insana göre sistem veya sisteme göre insan kurgulama gibi bir tercih yapmak gerekiyor. Bu durum ve kendine has yapı sebebiyle verilerin bir kısmı size sözlü şekilde ulaşıyor, iletişime. Biz bunu düzenlemeye, kurumsallaştırmaya ve kayıt altına alma refleksi oluşturmaya çalışıyoruz. Böylelikle verilerin tümünün bir arada ve yönetilebilir olarak bize ulaşmasını hedefliyoruz. Bunu gerçek kılmak için bir bütünleşik iş yönetimi sistemine ERP'ye ihtiyacınız var ki tüm birimlerin ve departmanların verilerini bir araya toplayabilesiniz. Tüm birimlerin verilerinin toplanması demek üretimden yönetime, finansmandan satışa kadar her veriyi, birbirine bağlayarak bir araya getirmeniz, gerektiğinde yorumlamanız, gerektiğinde birleştirmeniz ya da ayrabilmeniz demektir. Ancak böyle bir sistem karlı bir

operasyon ve tasarruf yapmanızı sağlar. Sadece satıştan kâr elde edemezsiniz. Aynı zamanda tasarruflarınızdan da gelir sağlayarak kar elde etme şansınız var. Bu çok önemli bir nokta ve bunu göz ardı edemeyiz. Piyasa koşullarında ortaya çıkan değişiklikleri firma olarak yönlendiremezsiniz. Bu noktada yapabileceğiniz en iyi şey firma içine dönüp bu değişikliklere nasıl adapte olabileceğinizi sorgulamanızdır. Bunu görebilmek için de ERP sisteminin size sağladığı verilere ihtiyacınız var. Elinizdeki kaynakları, değerleri, birimleri yöneterek ya da değiştirerek koşulları ya da dezavantajları avantaj haline çevirebilirsiniz. Kısacası piyasa koşullarının oluşturduğu riski yönetebilmek için ERP sistemine ihtiyacınız var. Biz ERP sistemini çalıştırdığımız zaman bu riski nasıl yönetebileceğimizi görüyoruz. Aldığımız ham maddeyi, alım koşullarını görüyoruz. Çıkacak ürünleri de görüp planlamamızı, süreç ve ürün yönetiminizi buna göre yapıyoruz. Biz ürün olarak çanta üretiyoruz. Ama bizimle ilgili önemli bir gerçek var ki, bu da 2018'in planlamasının bir önceki yıl itibariyle tamamlanmış olması. Bu; bu kadar değişken piyasa ve ekonomik koşullarda büyük bir risk anlamına gelir. Bu nedenle hem tüketim hem üretim verilerine ulaşmamız gerekli. Ancak böylece daha başarılı bir operasyon yürütebiliriz.

Firmanız ile gelecek planlarınız nelerdir?

Firması için herkesin hayalleri vardır ama biz hayallerimizi gerçekleştiren bir firmayız. Ben Hakan Çanta'nın üçüncü yö-

neticisiyim. Buraya ilk geldiğimde karşılaştığım yapıyı değilse bile firmaya sirayet etmiş aile kültürünü devam ettirmek istedim. Ama elbette büyümenin de getirdiği ivme ile ilerlemek ve daha kurumsal bir yapıya dönüşmek gerekliliği duyduk. Aile kültürünü ve değerlerimizi koruyarak kişilerin becerilerinden ve zayıflıklarından bağımsız bir kurum yapısı oluşturmaya çalıştım. Bunu yaparken ERP sistemini süreç dahil ettik ve dönüşümü güçlendirdik. Bu değişiklikler ve şu anki mevcut yapı sayesinde yapmak istediklerimizi sonraki nesillere de aktarabiliyoruz. Bugün benim hayal ettiğimi, yarın bir başkasının yapma şansı var. Çünkü bizim bir sistemimiz, bir programımız var. Farklı müşteri sosyo-ekonomik gruplarına da hizmet verirken katma değer yaratabilmeyi, bunu lojistikten ürün çeşitliliğine kadar farklı açılardan gerçekleştirebilmeyi bu sayede mümkün kıldık. Bugün çanta ya da ayakkabı satıyoruz, doğru, ama yarın tekstil satma kararı da alabiliriz. Ya da tümüyle başka bir ürün üretim skalamıza dahil olabilir. Bugün gıda sektöründeki birçok firmanın yapmış olduğu gibi biz de başka bir sektörün içinde yer alma kararı alabiliriz. Bu noktada avantajlı olduğumuz pek çok özelliğimiz var. Aslında 2020 için bizim şöyle bir hayalimiz var: Dünya üzerinde üretim yapan ülkeler arasında Türkiye'yi farklı bir konuma getirmeye çalışıyoruz. Şöyle açıklayabiliriz: Çin'den herkes ithalat yapabiliyor. Ama Çin ile rekabet edebilecek fiyatları Türkiye'de yakalayabilirsek, yeni kurduğumuz tesisimizde, bütün Avrupa ülkelerine Türkiye'den üretilmiş ürünleri satabiliriz. Bu sayede lojistik gün sayısını azaltabilir daha hızlı daha nitelikli ve öne çıkan hizmet veren ihracat ülkesi haline gelebiliriz. İşte biz bunu hayal ediyoruz ve bunu yakalamaya çalışıyoruz.

CPM E-Dönüşüm ürünleri ile ilgili ne söylemek istersiniz? Şirketinize faydaları ne oldu?

Firma olarak E-defter'e geçerken, büyük bir kolaylık yaşadık, firmaya ekstra bir süre kazandırdı. Bu işlemlerle ilgili operasyonu azalttı, birçok noktada bize zaman ve maliyet tasarrufu sağladı.

Yoğun iş temposu içerisinde, kendinize zaman ayırabiliyor musunuz? Neler yapmaktan hoşlanıyorsunuz?

Ben senenin 157 günü yurtdışındayım. Eğer işinizi seviyorsanız, işinize aşkla sarılıyorsanız yoğunluktan hiçbir zaman sıkılmazsınız. Benim iki tane kızım var. Eşimle mutlu bir evliliğimiz var. Onlara vakit ayırabiliyorum. Bu, en büyük hobilerimden bir tanesi. Yurtdışı seyahatlerimde onları da yanımda götürmeye çalışıyorum. Aslında bu şekilde kendime fazlasıyla zaman ayırabiliyorum. Zamanım yok kelimesini ben pek sevmiyorum, sabahları gününüzü programlayabiliyorsanız, bir hafta sonrasının programını yapabiliyorsanız, zamanınızı yönetebiliyorsunuz demektir. Çünkü zamanımız en önemli kaynağımız, tükenen ve yerine konamayan tek kaynağımız. İşveren olarak baktığınızda sizin için de personel için de aynı durum söz konusu. Çünkü personelin kendisine değil zamanına para ödüyorsunuz. Yani işin özünde çalışanlar zamanlarını şirketlere satıyorlar. İşte tam da bu nedenle, bunu en iyi şekilde değerlendirmek, programlı hareket etmek zorundayız. Şirketler için ERP sistemlerinin sağladığı kaynak planlamasını kişiler de zaman kavramı için yaparak ERP sürecinin faydasıyla kesişebilirler.

HAKAN HACISOYU

Hakan Çanta

Executive Board Member

With over 65 years of experience, you have a gigantic brand exporting to more than 30 countries. We would like to get to know you and your company better.

We are celebrating our 65th anniversary this year. In 1955, we had entered into the industry with the raw material of the bag. By the year of 1994, we started to produce final products. We were involved in this process with bags. Along with that, we stepped into the licensed products' categories. Hakan Çanta is the first distributor which brought the licensed products to Turkey for the first time. At first, our title was Hakan Ticaret. It was continued as Hakan Çanta. Today, we are moving on with "Hakan" brand. We are not only producing bags; apart from the bags, we also produce many products such as shoes, umbrellas, stationery and other accessory groups. There are about 48 brands within our organization. We sell the products of these 48 brands to many countries, not only to Turkey. As of today, we are exporting to 31 countries.

You are one of the most prominent three brands in the Middle East and Europe. What can you say about the general situation of the industry for both domestic and abroad?

In fact, we are specifically in the stationery sector. Because we are producing "school period" products. Apart from these products, we have started to expand our vision on industry basis after entering into shoes and other accessory product groups. We are serving in about 12 industries. We are operating in many areas such as stationery, discount stores, textiles, souvenir shops selling accessory product groups, and groceries. Since we are dealing with license work, we produce products in norms which certain brands have been determined. For this, we have provided the 20,000 m² production destination in Turkey and we are trying to serve the world. Not only in Turkey, our office in Dubai is also available. We are trying to manage the Middle East through Dubai. We also have offices in China. The administration of Asia and Europe is currently being coordinated with the Chinese office. With new licenses we have received, starting in 2018 we are planning to open an office in Europe.

Which difficulties have you faced in planning and management areas while enhancing your company? How did you decide to work with CPM in this process?

In every three years, there is a crisis in Turkey. Only the leaders can save companies from crises, not managers. And leaders must have data in their hands so that they will be able to read and interpret the data correctly. In order to make the right decision, you should correctly analyze both the company's data and the current conditions at the same time. We are following the direction of the trend in the world and Turkey, merchandising process, and how this is happening in Europe or in the Middle East. According to the trend, we can easily say that we have to make high-numbered, error-free production and produce value-added products. At this point, the ERP comes into play. The system providing data of the entire company dissipationlessly; ERP. This is the point that introduced us to CPM. Apart from that, when we look at the work we do, we basically produce licensed products and we are one of the three or four brands that can do it in the world. Hakan is, at the moment, a brand that customers trust, that provides good and quality service, and that produce licensed products. We are continuing the branding with the brand "Gigi" and our goal is to spread to 60 countries as it was in previous years. In order to achieve a goal like this, we must take a fast, accurate and error-free path. One of the advances that have made it possible to do this is ERP and the fact that we absorbed its process management system so well.

The work we have started with CPM ERP has become accessible to all processes from production to management, from logistics to finance.

Under the name of the Gigi, you are talking about your goals of reaching the end customer. How can you manage the data you use when reaching the end customer? What are the conveniences you have experienced in this process?

There is a situation with merchandising; you can manage a store with an accountant, you can also manage a hundred stores with an accountant too. But when you look at the other side, integrated data management enables you to direct your company and differentiate your products further on the category basis. When we create a store concept, we first look at the story. Inside architectural design, product efficiency and productivity per square meter are our first evaluation criteria. We are trying to make architectural plans that will increase the number of visitors to the store. Thus, we aim to increase the product efficiency and productivity per square meter. A good example of this is the store concept for the children's world. We are trying to perform in Turkey a different version of Disney Stores so that we can appeal to children's colorful world. In addition, the data we have obtained up to now has begun to spread throughout our products. That's why we work with the ERP system. We have a wide range of data of Turkey in general or certain regions or product basis. The work we have started with CPM ERP has become accessible to all processes from production to management, from logistics to finance. When you read this integrated and comprehensive data, you can have a chance to analyze and manage stores locally in terms of pricing, positioning, segmentation. It adds plus value to us. Hence, we can perceive what the consumer wants, we can manage what we produce. We will continue to open new stores by pursuing and improving this. With ERP and integrated data management, we will continue to differentiate and expand our categories. We will use this as a significant plus to achieve this goal.

What problems have been resolved in your company with the use of CPM ERP when we bisect as after ERP and before ERP?

In Turkey, you need to make a decision between creating a system in compliance with human or creating human in compliance with the system. Due to this situation and its unique structure, some of the data reaches you verbally, by communicating. We are trying to make a habit to refine it, to organize it and to register it. So that, we are aiming to obtain the data all together and in a manageable way. To make it real, you need ERP, an integrated business management system, so you can put together the data of all units and departments. The collection of data from all units means that you have to link every single data each other, from production to management, from financing to sales, and to interpret, merge or split when necessary. Nothing but such a system provides you a profitable operation and savings. You can not make a profit from sales only. At the same time, you have a chance to make a profit from your savings. This is a very important point and we cannot ignore it. You can not steer changes that occur in market conditions as a company. The best thing you can do at this point is to evaluate the company inside and to question how you can adapt to these changes. To see this, you need the data that the ERP system supplies to you. You can transform conditions or disadvantages into advantages by managing or changing resources, values, and units that you have. In brief, you need ERP system to manage the risks created by market conditions. When we run the ERP system, we see how we can manage these risks. We see the raw materials and their buying conditions. We also see the products to be released and thus, we make the process and product management accordingly. We produce bags as the product. But there is an important fact about us, that 2018's planning has been completed by the previous

year. It means a great risk in such volatile market and economic conditions. For this reason, we need to reach both consumption and production data. Only then we can perform a more successful operation.

What are your future plans related to your company?

Everyone has dreams for the company, but we are a company that makes our dreams come true. I am the third manager of Hakan Çanta. I wanted to continue the family culture that penetrated to the company even if I won't be able to change the structure I saw when I first came here. But of course, we have regarded moving forward with the momentum that the grow-up brings and transforming into a more institutional structure as necessary. I have tried to build an institutional structure independent of the skills and weaknesses of individuals by protecting the family culture and values. In doing so, we incorporated the ERP system into the process and strengthened the transformation. Thanks to these changes and the present structure, we can transfer what we want to do to future generations. Tomorrow, someone else will have a chance to do what I imagine today. Because we have a system, a program. We made it possible to create added value while serving to different socio-economic customer groups and to do this from different perspectives from the product range to logistics. Today we sell bags and shoes, it's true, but tomorrow we can make a decision on selling textile products. Or a completely another product can be included in our product list. Today, as many companies in the food industry have done, we can decide to be included in another industry. We have many advantages at this point. In fact, we have a dream for 2020: To carry Turkey to a distinguishable position among the producing countries in the world. We can explain this like that: Everyone can import from China. But if we can reach the prices in Turkey that can compete with China, we can sell the products manufactured in the facility we set up in Turkey to all European countries. In this way, we can reduce the number of logistic days and become faster, more qualified, and prominent exporting country. That's what we're dreaming of and we're trying to catch.

What do you want to say about CPM E-Conversion products? What were its benefits to your company?

While we were switching to E-Book as a company, we had a great convenience and it gave the company extra time. It has decreased the operation of these transactions, saved us time and money in many aspects.

Can you take time to yourself considering your busy schedule? What do you like to do?

I am abroad for 157 days of a year. If you love your business and embrace it with love, you will never get tired of the intensity. I have two daughters. We have a happy marriage with my wife. I can spend time with them. This is one of my biggest hobbies. I try to take them with me when I travel abroad. In fact, I can devote more time to myself this way. I do not like the phrase "I do not have time". If you can schedule your day in the morning, if you can schedule a week later, this means you can manage your time. Because our time is our most important source, our only resource that is run out and can not be replaced. The same is true for you and your staff when you look at it as an employer. Because you pay for the time of the employees, not for themselves. So in essence, the employees sell their time to the companies. That's precisely why we have to evaluate it in the best way and act within a program. Individuals can plan their concept of time in the same way that ERP systems providing resource planning for companies and hence, see the advantages of ERP process.

VERGİ UYGULAMALARINDA SON DÖNEM E-DÖNÜŞÜM: Sevk irsaliyesi, serbest meslek makbuzu ve müstahsil makbuzu

Vergi yükümlülüklerinde elektronik dönüşüm ilk defa 2013 yılında e-fatura uygulamasının hayatımıza girmesi ile başlamıştır. Elektronik yazılımlardaki değişim, özel entegratör firmalarının yaygınlaşması ve idarenin elektronik alt yapısındaki gelişim ile birlikte kısa zaman içinde e-defter ve e-arşiv fatura sistemi mali uygulamaların büyük oranda elektronik ortama taşınmasını sağlamıştır.

Vergisel yükümlülüklerin e-dönüşümü 487 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile devam etmektedir. Söz konusu tebliğ 17.12.2017 tarih ve 30273 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Buna göre uygulamada yaygın olarak kullanılan 'Sevk İrsaliyesi', 'Serbest Meslek Makbuzu' ve 'Müstahsil Makbuzu' belgelerinin elektronik ortamda düzenlenmesi, iletilmesi ve gerektiğinde ibraz edilmek üzere muhafaza edilmesi mümkün kılınmıştır. Bu tebliğ ile ilgili genel bilgiler ve uygulamanın kapsamı çalışmamızın genel olarak konusunu oluşturmaktadır.

1. Elektronik İrsaliye (E-İrsaliye) Uygulaması

1.1 E-İrsaliye Uygulamasının Kapsamı

E-İrsaliye uygulaması zorunlu bir uygulama olmayıp, isteğe bağlı bir uygulamadır. Söz konusu uygulamadan;

- E-Fatura uygulamasından yararlanma izni olan,
- E-İrsaliye düzenleyebilme ve iletebilme konusunda gerekli hazırlıkları tamamlamış olan,
- E-İrsaliye uygulamasından faydalanmak isteyen, mükellefler, 01.01.2018 tarihinden itibaren faydalanabilecektir. Uygulama 01.07.2018 tarihinden itibaren zorunlu hale gelecektir.

1.2 E-İrsaliye Uygulamasından Faydalanma Yöntemleri

E-İrsaliyeden faydalanma yöntemleri özü itibarıyla E-Fatura uygulaması ile birebir örtüşmektedir. Buna göre, mükellefler E-İrsaliye uygulamasından;

- Kendi bilgi işlem sistemlerinin GİB sistemlerine entegrasyonu yoluyla,
- GİB Portal aracılığı ile
- GİB'den izin almış 'Özel Entegratör' bilgi sistemi aracılığı ile

yararlanabilecek olup, GİB tarafından aksi belirtilmedikçe E-Fatura uygulamasında yararlanılan yöntem dışında bir yöntem kullanılmayacaktır.

1.3 E-İrsaliye Uygulaması ile İlgili Diğer Hususlar:

E-İrsaliye uygulamasına tabi olan mükelleflerde, malın fiili sevkiyatı sırasında araç içinde E-İrsaliyenin bir örnek kağıt çıktısının bulundurulması veya elektronik olarak görüntülenmesinin sağlanması zorunlu olup, söz konusu çıktı üzerinde kaşe veya imza bulunması zorunlu değildir.

Düzenlenecek E-İrsaliyelerde, başkanlık sistemlerinde sorgulanması ve görüntülenmesine imkan vermek üzere karekoda veya barkoda belge üzerinde yer verilmesi zorunludur.

Düzenlenen E-İrsaliyenin malın tesliminden sonra alıcılara verilmesi zorunlu olmadığı gibi muhafaza veya ibraz yükümlülüğü de bulunmamaktadır.

Kendisine E-İrsaliye düzenlenen mükellefler, istemeleri halinde e-irsaliye belgesine konu mallara ilişkin olarak ne kadarlık kısmının kabul edildiğini, kabul edilmeyen malların miktarını ve neden teslim alınmadığını uygulama üzerinden 'E-İrsaliye Yanıtı' ile belgeyi düzen-

leyene iletebilirler. Kabul edilmeyen mallara ilişkin olarak belge düzenleyen tarafından malların geri gönderimi için yeni bir 'E-İrsaliye' düzenlenmesi gerekecektir.

2. Elektronik Serbest Meslek Makbuzu Uygulaması

2.1 E-Serbest Meslek Makbuzu Uygulamasının Kapsamı

E-Serbest Meslek Makbuzu zorunlu bir uygulama olmayıp, serbest meslek makbuzu düzenlemek zorunda olan mali müşavirler, avukatlar, doktorlar vb. serbest meslek erbapları (noterler hariç), istemeleri halinde 01.01.2018 tarihinden itibaren uygulamaya dahil olabileceklerdir. Uygulama 01.07.2018 tarihinden itibaren zorunlu hale gelecektir.

2.2 E-Serbest Meslek Makbuzu Uygulamasından Faydalanma Yöntemleri

Serbest Meslek Erbapları, E-Serbest Meslek Makbuzu uygulamasından;

- Kendi bilgi işlem sistemlerinin GİB sistemlerine entegrasyonu yoluyla,
- Başkanlık tarafından oluşturulan GİB Portal aracılığı ile,
- GİB'den izin almış özel entegratörlerin bilgi işlem sistemleri aracılığı ile,

olmak üzere üç yöntemden birini seçerek faydalanabileceklerdir.

2.3 E-Serbest Meslek Makbuzu ile İlgili Diğer Hususlar

Elektronik ortamda düzenlenen ve elektronik sertifika ile imzalanan E-Serbest Meslek Makbuzunun, muhatabın talebi halinde ıslak imzalı olarak iletilmesi zorunludur. Bunun yanında, belgenin ıslak imza ile imzalanmasının yanında serbest meslek erbabına ait imzanın notere tasdik ettirilerek, E-Serbest Meslek Makbuzu üzerine ıslak imza yerine hazır im-

zalı olarak düzenlenip teslim edilmesi de mümkün bulunmaktadır.

Düzenlenecek olan E-Serbest Meslek Makbuzlarının GİB tarafından sorgulanabilmesi için belge üzerinde karekoda veya barkoda yer verilmesi zorunludur.

3. Elektronik Müstahsil Makbuzu Uygulaması

3.1 Elektronik Müstahsil Makbuzunun Kapsamı

E-Müstahsil Makbuzu zorunlu bir uygulama olmayıp, müstahsil makbuzu düzenlemek zorunda olan mükellefler, istemeleri halinde 01.01.2018 tarihinden itibaren uygulamaya dahil olabileceklerdir.

3.2 E-Serbest Meslek Makbuzu Uygulamasından Faydalanma Yöntemleri

Müstahsil Makbuzu düzenlemek zorunda olanlar, E-Müstahsil Makbuzu uygulamasından;

- Kendi bilgi işlem sistemlerinin GİB sistemlerine entegrasyonu yoluyla,
- Başkanlık tarafından oluşturulan GİB Portal aracılığı ile,
- GİB'den izin almış özel entegratörlerin bilgi işlem sistemleri aracılığı ile,

olmak üzere üç yöntemden birini seçerek faydalanabileceklerdir.

3.3 E-Müstahsil Makbuzu ile İlgili Diğer Hususlar

Elektronik ortamda düzenlenen ve elektronik sertifika ile imzalanan E-Müstahsil Makbuzunun, en az bir nüsha kağıt çıktısı alınarak, çıktının her iki tarafça ıslak imza ile imzalanması ve satıcı çiftçiye verilerek çiftçi tarafından kağıt ortamda muhafaza edilmesi gerekmektedir.

THE LATEST E-TRANSFORMATION IN TAX APPLICATIONS: Delivery note, self-employment invoice and producer receipt

E-transformation in tax liabilities started with the introduction of E-bill solution in 2013. e-Book and e-Bill systems along with the change in electronic software, spread of private e-billing integrators as well as development of the electronic infrastructure of the government have paved the way for the electronic implementation of financial applications.

e-Transformation of tax liabilities continues with the General Communiqué No. 487 on Tax Procedure Law. The aforementioned communiqué entered into force after its publication in the Official Gazette No. 30273 dated 17 December 2017. This communiqué has enabled the electronic documentation, transmission and keeping in order to be submitted when necessary of the commonly used documents such as the "Delivery Note", "Self-Employment Invoice" and "Producer Receipt". This study covers general information about this communiqué and scope of the solution.

1. Electronic Delivery Note (e-Delivery Note) Solution

1.1 Scope of the e-Delivery Note Solution

e-Delivery Note solution is not a mandatory but an optional application. This solution will be, as of 01.01.2018 available, as of 01.07.2018 will become requisite to the taxpayers who:

- Have the right to benefit from e-Billing solution,
- have completed the necessary preparations for drawing up and submitting e-Delivery Note,
- want to benefit from e-Delivery solution.

1.2 e-Delivery Note Using Methods

Taxpayers would be able to benefit from e-Delivery Note solution with the method they benefit from e-Billing solution. Accordingly, taxpayers can benefit from the e-Delivery Note solution:

- By integrating their data processing systems with Revenue Administration's systems,
- Through Revenue Administration Portal,
- Through Revenue Administration approved private integrator data processing systems.

and unless stated otherwise by Revenue Administration, any other method shall not be used other than e-Billing using methods.

1.3 Other Issues Related to e-Delivery Application:

It is mandatory for the taxpayers using e-Delivery Note solution to have one hard copy of the e-Delivery Note present in the vehicle or provide the electronic display of the note during delivery of goods. The hard copy does not have to bear a signature or stamp.

e-Delivery Notes must bear a 2D barcode or barcode for enabling the electronic document inquiry and display through Revenue Administration's systems.

It is not obligatory to give e-Delivery Note to the receiver after the delivery of goods as well as to keep or submit it.

Taxpayers for whom an e-Delivery note is issued

can forward the percentage of accepted and the amount of rejected goods that are the subject of this e-Delivery note and the reason of the rejection to the e-Delivery issuer, via the "e-Delivery Note Reply" button of the application. Regarding the rejected goods a new e-Delivery note shall be required to be issued for the redelivery of the goods.

2. e-Self-Employed Invoice Solution

2.1 Scope of e-Self-Employed Invoice Solution

e-Self-Employed Invoice solution is not mandatory. Self-employed individuals who are obliged to issue self-employed invoice such as financial advisors, lawyers, doctors (except notary publics) can benefit from this solution as of 01.01.2018 upon their wish. The application will become requisite on July 1, 2018.

2.2 e-Self-Employed Invoice Using Methods

Self-employed individuals can benefit from e-Self-Employed Invoice solution:

- By integrating their data processing systems with Revenue Administration's systems,
- Through Revenue Administration Portal,
- Through Revenue Administration approved private integrator data processing systems.

2.3 Other issues regarding e-Self-Employed Invoice Solution

e-Self-Employed Invoice issued and signed electronically shall be submitted with wet signature upon addressee's request. Besides submitting with wet signature, e-Self-Employed Invoice can be submitted without wet signature if self-employed individual get circular of signature from public notary.

e-Self-Employed Invoices must bear a 2D barcode or barcode for enabling the electronic document inquiry and display through Revenue Administration's systems.

3. e-Producer Receipt Solution

3.1 Scope of e-Producer Receipt Solution

e-Producer Receipt solution is not mandatory. However, taxpayers who are obliged to issue producer receipt can benefit from this solution as of 01.01.2018 upon their wish.

3.2 e-Self-Employed Invoice Using Methods

Individuals who are obliged to issue producer receipt can benefit from e-Producer Receipt solution:

- By integrating their data processing systems with Revenue Administration's systems,
- Through Revenue Administration Portal,
- Through Revenue Administration approved private integrator data processing systems.

3.3 Other Issues Regarding e-Producer Receipt

At least one hard copy of the e-Producer Receipt issued and signed electronically shall bear the wet signatures of the parties. Farmer shall receive

the copy and keep it.

e-Producer Receipt must bear a 2D barcode or barcode for enabling the electronic document inquiry and display through Revenue Administration's systems.

4. Information about the issue of hard copy document by taxpayers using e-Application

Taxpayers using e-Document application can also issue hard copy of the aforementioned documents until the end of the third month following their enrolment. However, only one document (hard or electronic copy) shall be issued for each transaction. Taxpayers shall only issue electronic documents after the end of the third month following their enrolment to the application. Otherwise, penalties shall be imposed in accordance with the Tax Procedure Law No. 213.

5. Conclusion

Technological advancements provide people and institutions with considerable benefits in terms of time management in many areas of life. Electronic transformations in tax liabilities minimize tax fines and time losses resulting from the disruptions in the accounting systems of the institutions.

e-Transformation in tax applications help taxpayers shorten the time of accounting payments and confirmations, reduce the press, paper and postage costs, find the necessary document faster thanks to the electronic archiving of receipts.

Besides, thanks to electronic applications, costs arising from the preparation of the data requested by Revenue Administration in the desired format, staff allotment for this preparation and the transfer of the relevant data disappears.

The efficient execution of external audit activities, which have recently become a sine qua non of businesses, also requires an effective electronic financial system implementation.

MEHMET ÇUBAN

(E.) VERGİ MÜFETTİŞİ BAĞIMSIZ DENETÇİ
(RETIRED) TAX INSPECTOR
INDEPENDENT AUDITOR
mcuban@misyonymm.com

YASİN YAMAN

S.M. MALİ MÜŞAVİR
INDEPENDENT ACCOUNTANT
AND FINANCIAL ADVISOR
yyaman@misyonymm.com

Düzenlenecek olan E-Müstahsil Makbuzlarının GİB tarafından sorgulanabilmesi için belge üzerinde karekoda veya barkoda yer verilmesi zorunludur.

4. E-Uygulamaya Dahil Olanların Kağıt Ortamında Belge Düzenlemesi

Elektronik belge uygulamasına dahil olan mükellefler, uygulamaya dahil oldukları tarihi izleyen üçüncü ayın sonuna kadar kağıt ortamında da söz konusu belgeleri düzenleyebileceklerdir. Ancak aynı işlem için elektronik belge veya kağıt ortamındaki belgelerden yalnızca birini düzenlemeleri gerekecektir. Uygulamaya dahil olunan tarihi takip eden üçüncü aydan sonra ise elektronik belge düzenlenmesi zorunlu olup, kağıt ortamında belge düzenlenmesi halinde 213 sayılı Vergi Usul Kanununda yazılı cezalar tatbik edilecektir.

5. Sonuç

Dünyadaki teknolojik gelişmeler ile birlikte kişi ve kurumlar, hayatın pek çok alanında zaman yönetimi açısından, oldukça önemli faydalar sağlamaktadır. Vergisel yükümlülüklerdeki elektronik dönüşümler ise esasen kurumların muhasebe sistemlerindeki aksaklıklardan kaynaklı vergi cezaları ve zaman kayıplarını en aza indirmektedir.

Vergi uygulamalarındaki e-dönüşüm; muhasebe teyit ve ödeme süreçlerinin kısalması, baskı-kağıt ve posta giderlerinin azalması, faturaların dijital ortamda arşivlenmesi sayesinde aranan belgeye hızla ulaşılabilmesi gibi pek çok konuda mükelleflere avantajlar sağlamaktadır.

Bunun yanında, idare tarafından talep edilen verilerin istenilen formatta hazırlanması, bu iş için personel tahsisi ve ilgili verilerin transferi gibi birçok maliyet unsuru elektronik uygulamalar ile ortadan kalkmaktadır.

Son dönemlerde işletmelerin olmazsa olmazı konumuna gelen dış denetim faaliyetlerinin verimli bir şekilde yürütülebilmesi de doğrudan etkin bir elektronik mali sistem uygulamasını gerektirmektedir.

PALAMUT & CPM TAKIMININ YENİ LİDERİ TARGAN HAZARHUN

Palamut Group ve CPM Yazılım ana sponsorluğunda oluşturulan Palamut & CPM Yelken Takımı yeni döneme Targan Hazarhun liderliğiyle başladı. 28'inci Marmaris Uluslararası Yarış Haftası'nda profesyonel olarak dalgalara yansımaya başlayan Palamut & CPM Sailing yarışması başlayan Palamut & CPM Sailing genel klasmanı ikinci olarak tamamladı. Palamut & CPM Sailing takımı, İstanbul'da gerçekleştirilen 26 yarışta, Targan Hazarhun liderliğinde IRC2 grubunda yarışacak. Palamut & CPM Sailing takımı kurmadan önce bireysel olarak yarışlara katıldığını belirten CPM Yazılım ve Palamut Group Yönetim Kurulu Başkanı Recep Palamut; "Bu yarışları hem de profesyonel hem de bir sosyal aktivite çalışmamızı da içine alacak şekilde yaparız diye düşündüğümüzde yarış teknesi ile katılmaya karar verdik. Çalışmamızın olduğu bir takım kurmak bizim motivasyonumuzu artırdı."



108

Palamut & CPM Yelken Takımı Sezona Hızlı Başladı

İstanbul'da yılın ilk yarışı olan 103. Yıl Çanakkale Zaferi Kupası kıran kırana mücadelelere ev sahipliği yaptı.



19 Mart 2018 Pazartesi 16:43

17-18 Mart tarihinde gerçekleşen yarışta Palamut Group ve CPM Yazılım ana sponsorluğunda oluşturulan Palamut & CPM Yelken Takımı IRC2 grubunda ikinciliği göğüsledi.

17 Mart Cumartesi günü startı verilen 103. Yıl Çanakkale Zaferi Kupası nefes kesen mücadelelere imza attı. Olarak tamamlarken genel klasmanda ikinci oldu.



Türkiye'nin yazılım ihracatı
1 milyar dolar seviyesinde.

YERLİ YAZILIM ATAĞI

Yerli bilişim şirketi CPM Yazılım Başkanı Recep Palamut, sektörün önünün açılması için ithal yazılımlara ek vergi getirilmesi gerektiğini söyledi. İstanbul ofislerinin araştırma-geliştirme merkezi olarak tescillendiğini kaydeden Palamut, "Stok takibinden malzeme ihtiyaç planlamaya, kurumsal satın almaya kadar gider yönetimine kadar pek çok sistem tasarlıyoruz" dedi.

Maliyet kayıplarınızı CPM ERP konfeksiyon yönetim sistemi ile ortadan kaldırın

Çeyrek asırlık deneyimi ve profesyonel ekibiyle 500'den fazla kobil ve kobil üstü firmaya hizmet veren CPM ERP, Konfeksiyon Yönetim Sistemi ile tekstil sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm çözümleri bir platformda topluyor. Numune takibinden malzeme planlamaya, satın alma süreçlerinden kumaş kalite kontrolüne kadar birçok süreci CPM ERP ile eksiksiz takip etmek mümkün.



Birçok farklı değeri olan tekstil firmaları için en büyük avantajlardan biri de maliyetin düşürülmesidir. Sadece maliyet değil aynı zamanda süreçlerin otomasyonu da bir işletme için büyük önem taşımaktadır. CPM ERP, tekstil sektörüne özel olarak tasarlanmış bir maliyet yönetim sistemidir. Bu sistem, işletmelerin maliyetlerini etkin bir şekilde kontrol etmelerine yardımcı olur. Ayrıca, işletmelerin üretim süreçlerini daha verimli hale getirmelerine de yardımcı olur. CPM ERP, tekstil sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm çözümleri bir platformda topluyor. Numune takibinden malzeme planlamaya, satın alma süreçlerinden kumaş kalite kontrolüne kadar birçok süreci CPM ERP ile eksiksiz takip etmek mümkün.

ZAMAN KAYIPLARI AZALYOR, İŞİN KALİTESİ ARTIYOR

CPM ERP Konfeksiyon Yönetim Sistemi, model ve koleksiyon süreçleri ile raporlama, tasarım ve koleksiyon zamanında yapılan işlerin sunarken aynı zamanda verimliliği artırarak maliyetleri düşürmektedir. Bu sistem, işletmelerin iş süreçlerini daha verimli hale getirmelerine yardımcı olur. Ayrıca, işletmelerin iş kalitesini de artırır. CPM ERP, tekstil sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm çözümleri bir platformda topluyor. Numune takibinden malzeme planlamaya, satın alma süreçlerinden kumaş kalite kontrolüne kadar birçok süreci CPM ERP ile eksiksiz takip etmek mümkün.

MAKİNA VE AKSAMLARI

"2018 Harekete Geçme Yılı Olacak"

Türk sanayisi başta olmak üzere, ERP pazarında 500'den fazla KOBİ ve KOBİ üstü müşteriyi hizmet veren CPM Yazılım, çözüm ortakları ve kanal ağıyla EKO-Sistem etkinliğinde bulundu. Antalya'da düzenlenen etkinliğe sektöre dair önemli bilgiler, alanında uzman kişilerle düzenlenen eğitimler ile paylaşıldı.



15 Adımda süreçler kontrol altında!

STOK KART: CPM ERP'nin geliştirdiği Kimya Üretim Modülü; ürün kodu, risk güvenlik bilgileri, ürünün hangi özellikleri, tehlike sınıfları, ürünün teknik gereklilikleri, ithalat ya da üretimle ilgili şartlar gibi tüm evrakların stok kartına arşivlenmesine olanak sağlıyor.

SEVKİYAT: Sipariş sürecinde yapılan tüm işlemler, stok teslim edilmiş ve sevkiyat ekranından otomatik düşerek, sevki sorumlularının işini kolaylaştırıyor.

ÜRETİM PLANLAMA: Üretim yapılacak siparişlerin ve öngörülen üretimlerin tanımlanmasına olanak sağlayan modül ile planlamacılar, sistem tarafından kendileri oluşturulmuş, sistem tarafından da oluşturulmuş, oluşturulmuş hammadde ve kapasite verilerini kullanarak, yani sıra sorumluların belirlediği öncelikleri de dikkate alıyor.

KAPAK

Kimya üretim modülü ile tüm çözümler tek bir platformda

Çeyrek asırlık deneyimi ve profesyonel ekibiyle kimya sektörünün önde gelen firmalarına hizmet veren CPM ERP, Kimya Üretim Modülü ile kimya sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm çözümleri bir platformda topluyor. Üretim planlamadan sevkiyata, satın alma yönetiminden laboratuvar uygulamasına kadar birçok süreci CPM ERP ile takip etmek mümkün.

En ufak hata ve dikkatsizliğin ağır sonuçlar doğurabileceği bir iş sahəsi olan kimya sektörü, sadece üretim aşamasında değil, stok, satış, maliyet ve risk yönetimi konularında da detaylı bir planlama, takip ve kontrol gerektiriyor. CPM ERP'nin Kimya Üretim Modülü, iş süreçlerine güven ve hız kazandırıyor. Üretim planlamadan sevkiyata kadar tüm süreçleri kapsayan, güvenli ve özelleştirilebilir bir sistem, işletmelerin iş süreçlerini daha verimli hale getirmelerine yardımcı olur. CPM ERP, kimya sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm çözümleri bir platformda topluyor. Üretim planlamadan sevkiyata, satın alma yönetiminden laboratuvar uygulamasına kadar birçok süreci CPM ERP ile takip etmek mümkün.

CRM: Mevcut ya da potansiyel müşteri faaliyetlerinin takip ve koordine edilmesine olanak sağlayan müşteri ilişkileri yönetimi modülü, teklif yönetimi modülü ile entegre çalışarak, rakip analizi yapmaya imkan tanıyor.

TEKLİF YÖNETİMİ: Müşterilere verilen tekliflerin takibini sağlayan bu modül sayesinde teklif revizyonlarını da görmek mümkün.

NUMUNE SİPARİŞ VE SİPARİŞ YÖNETİMİ: Müşterilerin hem numune hem de normal siparişlerini yöneten bu modül, siparişin ambalaj şekli, teslim şekli, teslim tarihi, stok teslim veya üretim kaydediyor. Seçilen ürünün hangi ürünler üzerinde rezervasyon olup olmadığını, olmadığında ise rezervasyonun takip edilebilir.

SEVKİYAT: Sipariş sürecinde yapılan tüm işlemler, stok teslim edilmiş ve sevkiyat ekranından otomatik düşerek, sevki sorumlularının işini kolaylaştırıyor.

ÜRETİM PLANLAMA: Üretim yapılacak siparişlerin ve öngörülen üretimlerin tanımlanmasına olanak sağlayan modül ile planlamacılar, sistem tarafından kendileri oluşturulmuş, sistem tarafından da oluşturulmuş, oluşturulmuş hammadde ve kapasite verilerini kullanarak, yani sıra sorumluların belirlediği öncelikleri de dikkate alıyor.

2018 Harekete Geçme Yılı Olacak

TUNCA YILDIZTEKİN

ENTOSAV İLAÇLAMA İNŞAAT TEMİZLİK VE HİZMET İŞLETMELERİ SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI / CHAIRMAN OF THE BOARD

4 şirket ve 500 çalışanıyla büyük bir markasınız. Hangi alanlarda faaliyet gösteriyorsunuz? Sizi ve firmanızı yakından tanımak isteriz.

İnşaat, kimya, park, bahçe, hizmet sektörlerinde faaliyet gösteriyoruz. Bunlar, tabii kendi içerisinde ayrılıyor. Kimyada haşere grubu ürünlerin -belediyelerin, insanların toplum sağlığının korunması için kullanıldığı ithalatını ve üretimini yapıyoruz. Bunun dışında, tarımda meyve ve sebzelerin zararlı maddelerden korunması için kullanılan ürünlerin üretimini yapıyoruz. Bu alanda biraz yeniyiz. Yine evlerdeki haşere kontrolünde kullanılan ürünleri üretiyoruz. İnşaat alanında Yıldıztekin İnşaat ve Demiryolu grup şirketimiz faaliyet gösteriyor. Hizmet alanında Entopest, belediyelerin, belediye özel kuruluşlarının haşere kontrol çalışmalarını yapıyor. Entovest ise üretim yapıyor. Gerek tarımda gerekse toplum sağlığında kullanılan ürünlerin genel adına pestisit diyoruz, bu arada pestisit üretimi yapıyoruz. Yerimiz ise Tuzla Kimya Sanayicileri Org. San. Bölgesi'nde.

Hem ülkemiz hem yurtdışı bakımdan sektörünüzün gidişatı konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Pestisit dediğimiz malzemeler ile tarım ve haşere için ilaçlama yapılıyor. Termodinamik olarak yabancı olmaması için açıklamak istiyorum. Son dönemde birçok ürün, Avrupa Birliği'nde daha önce normalken şimdi zararlı gruba giriyor. Yani siz de sokakta gezerken, bu zararlı maddelerle karşı karşıya kalıyordunuz. Tarlada da aynı durum mevcut. Her yıl bazı moleküller dünya çapında yasaklı ilan ediliyor. Bu moleküllerin bundan önce meydana getirmiş olduğu hasarları da bundan sonra neler olacağını da, hangi moleküle ne tür sorunlar yükleneyeceğini de bilmiyoruz. Yani insan sağlığı açısından pek çok bilinmeyen var. Bununla ilgili endişeler ve daha güvenli ürünler kullanmak için arayışlar, bilinmezlikler, zararlı böceklerin hem insan sağlığına hem de tarımsal ürünlere vermiş olduğu zararlar var. Bu çok zor bir denklemin çözümü aslında. Tüm zararlar bilinmediği için bu noktada fayda zarar analizi de yapamıyoruz. Şu an yapılan analizler bilinmeyenlerle yapılıyor. Bunun tedirginliğini yaşıyoruz. Yerli firmaların bu konuda çok fazla üretimi yok. Bu nedenle ham madde alımı daha çok Çin'den gerçekleştiriliyordu. Çin'de ortaya çıkan çevre sorunları nedeniyle oradaki üretimde de kısıtlama var. Fabrikaların %30'u kapandı ve bu nedenle ham maddede %40 ile %50 arasında fiyat artışı var. Bu; tüketiciye, çiftçiye, belediyeye, kamuya yansıyor. Pazar büyüyor ama büyürken de birçok sorunu birlikte büyütüyor.

Aile şirketinden başlayan bir serüveniniz var. Sizden dinlemek isteriz.

Erzurumlu bir aileden geliyorum. Her ne kadar bir miktar değişmiş olsa da iş hayatında ailevi duyguları profesyonel hayatın içerisine katan ve yoğun bir şirket burası. Firmanın biraz geçmişine gidersek 1995 yılında gençlere verilen genç işsizlik kredisiyle kurulduk. O dönemde ailenin bütün bireyleri işsizdi. Normalde o dönemde ailemizden bir kişi bile iş bulamazken şimdi 500'den fazla kişiye iş imkanı sağlıyoruz. Bu aşamaya gelebilmek için ciddi fedakârlıklar yapılıyor. Çünkü bizler, ticari gelişimin daha başındayız. Birçok doğruyu, hatalar yaptıktan ve zararını yaşadıkten sonra öğreniyoruz. Sonraki seferde doğruyu yapmaya çalışıyoruz. Bu, hem biraz yükselişimizi engelliyor, yavaşlatıyor hem de bizim hayat konforumuzu düşürüyor. İnanıyorum ki bu sene bizim miladımız. Artık yeterince ders almışızdır hatalarımızdan. 25 yıl geçti aradan. Artık daha sağlam gideceğimizi düşünüyorum.

Büyüme sürecinde tabii ki planlama yönetim konusunda birçok zorlukla karşılaştınız. Bu süreçte CPM ile çalışmaya nasıl karar verdiniz?

Ben, Ziraat Yüksek Mühendisiyim. Aslında benim işim, bir böcek kontrolü nasıl yapılır sorusuna yanıt vermek. Şirketin kuruluş aşamasında muhasebe, finans, insan kaynakları alanında çok fazla problemle karşılaşacağınızı ön görmüyorsunuz. Daha çok, şirket fatura üretir duruma getirmek için gayret içerisinde oluyorsunuz. Firmamız, 2015 yılında nakit akışında sıkıntı yaşadık. Önce de raporlama konusunda sağlam adımlarla ilerlediğimizi düşünüyordum, verilerimizin doğruluğuna inanmıyordum. Çünkü yeterince etkin bir yöntem kullanmadığımızı düşünmüyordum. Bu noktada ERP seçimine gitmemiz gerekiyordu. Finans müdürümüzün yönlendirmesiyle CPM ERP ile tanıştık. Firmamızda birçok şey elle tutulabilir hale geldi. Muhasebe, finans departmanlarımızın bir günlük işini 5-10 dakikaya indirdik. Onlar da daha çok keyif alıyorlar şu anda. Tahmin ediyorum bu ilerleme bizi daha iyi noktaya götürecektir.

Firmanızla ilgili gelecek planlarınız nelerdir?

100 yıllık bir hayalim var benim. Entosav'ın bu topraklardan çıkan, kendi alanında lider global bir firma olmasını istiyorum. Türkiye'de zaten belli alanlarda %65'e varan pazar payıyla lideriz. Tarımda ise 5 yıldır yatırım yapıyoruz. Tarımda şu anda aranan ürünlere sahip bir firmayız. Sistemimizi kuruyoruz. Daha önce de bahsettiğim gibi 2015'in sonunda yakalandığımız nakit akış problemini çözüyoruz. Son birkaç badireyi de atlattırsak, 2019 itibarıyla tarımda çok ciddi noktalara geleceğiz. Ve hedefimiz, 2023 yılında Türkiye tarım pazarında lider firma olmak. Bu çok id-



dialı bir hedef ve ben iddianın başarının yarısı olduğunu düşünüyorum.

Benim, çocuğuma bir şey bırakmak ile ilgili bir hedefim yok. Profesyonellere bırakacağız burayı. Eğer bizim çocuklarımız, bizden sonra gelen nesiller, profesyonellerden daha iyi aday iseler onlar gelir buraya. Bizim ülkeye bir şeyler bırakmamız lazım. Çünkü bu ülkenin buna ihtiyacı var. Herkes kendi görevini iyi yapacak, Atatürk'ün dediği gibi. Ülkemizi bu alanda dünyada en iyi şekilde temsil etmek, bizim hedefimiz.

You are a major brand with 4 companies and 500 employees. What are the fields you are active at? We would like to learn more about you and your company.

We operate in construction, chemistry, park, garden, service sectors. These are all separated within themselves. We import and manufacture the products in pesticide group of chemicals, those used by municipalities for the protection of public health. Apart from that, we produce the products used for the protection of fruits, vegetables from any harmful substances. We are new in this sector. We also produce the products used for pesticide control in houses. Yıldıztekin Construction and Railway, a group company, operates in the field of construction. In terms of services, Entopest conducts pesticide control studies of municipal private institutions. Entovest, on the other hand, produces. We call the products used in agricultural and public health as pesticides, and we are producing pesticides here. We are located in Tuzla Chemical Industries Organized Industry Zone.

What can you say about the progress of the sector both in our country and abroad?

Pesticides are used as a tool of inspection for agriculture and insects. I want to explain it more in terms of a less complicated terminology. Many products in the recent period are considered harmful in the European Union. So, you already were facing these harmful items while you were walking down the street. It is the same in agricultural field. Each year, some molecules are prohibited all around the world. We do not know what kind of damages these molecules had caused before, what will happen next or which problems will be attributed to which molecules. This means that there are unknown things about human health. Concerns about this and the search for safer products bring together unknown things and damages on human health and agricultural products. This is a solution to a very challenging equation. Since all of the damages have not been discovered yet, we cannot conduct any harm-benefit analysis at this point. The analyzes that are conducted now are made with unknowns. We are experiencing this anxiety. Domestic companies do not have much production in this regard. For this reason, raw material purchases were mostly made from China. Due to environmental problems in China, there is also a restriction in production there. 30% of the plants are closed and there is a price increase between 40% to 50% on the raw materials. This will reflect on consumers, farmers, municipalities and public. The market is growing, but this growth brings many problems together.

Your journey started as a family business. We would like to hear it from you.

I come from Erzurum. Although it has changed a bit, it is a company that adds familial emotions to professional life in business life. When we went to a little past, we were

founded in 1995 with the young unemployment credit given to young people. Back then, all the members of the family were unemployed. Normally one person was looking for job, now 500-1000 people are working here. We have made severe sacrifices to achieve this. We are still in the beginning of commercial evolution. We learn a lot of facts after making mistakes and after suffering the harm. Then, we try to do the right thing again. This also prevents our growth, slows us down and distracts our comfort. I assume that this is only a beginning. Now we have learned our lesson. 25 years have passed. I think that we will be much better now.

You have most probably faced with many challenges during the growth process. How did you decide to work with CPM in this process?

I am an Agricultural Engineer (M.Sc.). My real job is to answer how pesticide control is conducted. You do not anticipate that your company will encounter many problems in the field of accounting, finance, human resources. You mostly work hard to generate invoices. Our company has experienced problems in terms of cash flow in 2015. Before that, I thought that we did not follow solid steps in reporting, and I did not believe in the accuracy of our data. Because I thought that we did not use a sufficiently efficient method. At that point, we had to select ERP. We were introduced to CPM ERP with the guidance of our finance manager. Now, many things are tangible within our company. The daily work of accounting and finance departments can be conducted in 5-10 minutes. They enjoy this. I assume we will move to a better position.

What are your future plans for your company?

I have a dream of 100 years. I would like Entosav to be a global company that emerges from these territories and is a leader in its field. In certain fields within Turkey we are already the leader with a market share of up to 65%. We have been making investments in agriculture for the last 5 years. We have well known products in terms of agriculture. We establish our system. As I have mentioned before, we are in the process of solving the cash flow problem we have faced at the end of 2015. After overcoming a few final problems, we will be in a very good position for agriculture. And our goal is to become the leading company of agriculture in Turkey by 2023. This is very assertive and I think that half of it has been realized.

I do not aim to leave this place to my child. This business will be left to professionals. If our children and next generation are better candidates than the professionals, then they will come here. We need to contribute to this country. Because this country needs it. Everyone will do his/her duty at best, as Atatürk said. Our goal is to represent Turkey in the world in best way possible.

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

I have two sons, aged 20 and 6 months. So there are two different age groups, and I have to spend time with both of them. I cannot say that I spend enough time. I am a bit of workaholic. I work a lot. I do not work very intense, but I think. I feel like I have the space when people are asleep. Because there is nothing that can distract me. I like to make analyzes about my business and find solutions at night. I dream. But I never set my dreams as goals. I try to spend time with my family during the weekend. We try to have 5-10 days of vacation each year. Another therapy for me is Turkish Classical Music and Turkish Folk Music. I sing and I also listen. I can warm up just like 20 year old youth, thanks to music.

SONER LEVENTOĞLU

BAYKON ENDÜSTRİYEL KONTROL SİSTEMLERİ SAN. TİC. ÜRETİM MÜDÜRÜ / PRODUCTION MANAGER

30 yıllık deneyim ile sahip olduğunuz tartım sektörü ile ilgili sertifikasyonlar konusunda eğitimli personeller ve geniş ürün portföyünün desteklediği profesyonel çözümler ile Türkiye Endüstriyel Tartım Sistemleri sektöründe yenilikçi ve lider firmasınız. Sizi ve firmanızı tanıyabilir miyiz?

1974 Trabzon doğumluyum. 1995 KTÜ Elektrik - Elektronik Mühendisliğinden mezun olduktan sonra o dönemdeki birçok mühendis gibi iş için zaruri olarak İstanbul'a geldim. 1999 yılında, İTÜ'de doktora yapan iki mühendis tarafından kurulan Baykon ailesine satış mühendisi olarak katıldım. 2001 yılından bu yana üretim müdürü olarak çalışıyorum.

Ürünleriniz başta Almanya olmak üzere ABD'den Çin'e kadar 90 ülkede satılmakta. Sektörünüzü yurt içi ve yurt dışında değerlendirecek olursanız neler söylemek istersiniz?

Baykon 1987 yılında mühendislik firması olarak kurulmuştur. Şirket süreç içerisinde kendi çözümleri için elektronik üretim yaparken belli standartlarla beraber üretici haline geldi. Bugün Avrupa'nın tüm ülkelerine, Çin, Hindistan, Kanada, Sri Lanka, Amerika ve Afrika ülkelerine ihracat yapıyoruz. Toplamda 90 ülkenin üzerinde farklı ülkeye ihracat yapmışız, her yıl da 70'in üzerinde ülkeye ihracatımız var. Brezilya ve Avustralya'da distribütörlerimiz var. Yurtdışında ürettiğimiz ürünlerin ürün kalitesi, çalışma verimliliği ve çözüm odaklılığı ile Baykon markası her geçen gün daha bilinir olmaktadır. Yurtdışı pazarlarına ulaşmak, doğru iş ortakları ile iş geliştirmek ve marka bilinirliği sağlamak için pazarlama ve satış ekibimiz çok ciddi efor sarf ediyorlar. AR-GE ekibimizde müşteri ve sektörlerin talepleri doğrultusunda sürekli yeni ürün aileleri geliştirerek iç ve dış pazarlardaki ağırlığımızı artırmaya çalışıyoruz.

E-Defter, E-Fatura gibi günümüzde şirketlere kolaylık, karlılık ve tasarruf sağlayan E-Çözümler hakkında ne söylemek istersiniz? Şirketinize sağladığı kolaylıklar nelerdir?

E-Defter uygulaması kağıt ortamında defter dökülmesi, fiziki arşivlemesi ve noter tasdiki gibi maliyet kalemlerinde tasarruf ve kolaylıklar sağlamıştır. Defterlere yönelik inceleme yapacak tüm ilgililere elektronik ortamda veri analizi ve kontrol avantajı sağlayacaktır. E-Fatura uygulaması ilk önce yurt içi satışlarda takiben de ihracat uygulamasında kullanılmaya başlamıştır. Özellikle kesilen faturanın karşı tarafa iletilmesi, resmi olarak sorumlu adrese tesliminin ispatı, karşı kaydın hızlı ve pratik yapılmasına olanak sağlaması, mutabakat kolaylıkları, kağıt belge ile posta ve teslim maliyeti zaman tasarrufu, kağıt arşive göre avantajları vb. konularında devrimsel etkileri olmuştur. Faturaların ülke çapında mevzuata paralel yeknasak kesimi, elektronik ortamda veri güvenliği, ilgililere denetim ve veri analizi imkanı tanınması ülke çapında katma değer

yaratmaktadır. İhracat tarafında da e-fatura kesimi ile gümrük tarafının sürece dahil edilmesi ile faturanın kesilmesinden malın yurt dışı edilmesine kadar olan süreçteki tüm belge, bilgi, iş süreçleri, G.t.i.p numarasına bağlı beyanname detaylarının hızlı oluşmasına müteakip bürokratik süreçleri de kapsayan maliyet tasarrufu, zaman-emek kolaylıkları oluşmuştur. GTB sisteminin ihracatın gümrükte hangi aşamada olduğu, işlemin detayları izlenebilir hale gelmiştir.

CPM ERP ile çalışmaya nasıl karar verdiniz? Yaşadığınız hangi sorunlar CPM ile çözüm buldu?

CPM öncesi kendi yazılım ekibimiz ile geliştirdiğimiz üretim ve stok takibini yapabildiğimiz servis hizmetlerini takip ettiğimiz, muhasebe programı ile kodlar aracılığıyla ilişkilendirdiğimiz bir sisteme sahiptik. Süreç içerisinde 2 kez yazılımı gelişen şartlara göre güncellemelerini yaptık. 3. kez güncellemeye ihtiyaç duyduğumuzda bunun bize getirdiği iş yükü ve verilerin dağınık olmasının getirdiği raporlama zorluğu, müşteri analizleri, ürün maliyetleri, stok yaşlandırma vb. çalışmaların yapılamaması ERP konusunda çalışma yapmaya karar vermemizi sağladı. 2009 yılından beri CPM kullanmaktayız. Bizim gibi bütün süreçlerini ERP üzerinde tanımlayan firmalar için CPM ERP'nin her türlü süreci analiz etmesi mümkündür.

Tüm veriyi, gerçek datayı saklayan ve bunların yönetimine izin veren bilgi sistemlerinin gerekliliği ve kullanımı ile ilgili ne düşünüyorsunuz? Şirketiniz ile ilgili gelecek planlarınız nelerdir?

Şirketlerin dünü ve bugününü değerlendirmek için önce gerçek veriye ihtiyaçları var, bu veriler sayesinde iş süreçlerinizi daha iyi değerlendirebilir, geleceğe dair trendleri daha az hata ile belirleyebilirsiniz. Artık genel muhasebe verileri ile şirketlerin önlerini görmeleri mümkün değil. Süreçleri alt süreç kırılımlarıyla değerlendirmek gerekir.

CPM CRM Müşteri İlişkileri Yönetimi Sisteminin şirketinize sağladığı kolaylıklar neler oldu?

CRM ile birlikte elimizdeki veriyi kullanıp buna göre bir yol izliyoruz. Pazarlama departmanının veriyi satış ile paylaşması, satış departmanının bu veriler ile yeni satış politikaları ortaya koyması bizim için çok önemli. Stok maliyetleri, ürünlerdeki karlılık ne seviyede, hangi müşteri gruplarına hangi ürünleri satıyoruz, hangi sektörler ile çalışıyoruz, müşterilerimizin karlılık durumu nedir bu sorulara CRM ile yanıt verebiliyoruz.

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

4 ve 7 yaşında iki kızım var. Çoğunlukla onlarla birlikte zaman geçirmeyi tercih ediyorum. Bunun dışında yıllarca dağcılıkla



ilgilendim. Hala zaman buldukça yılda birkaç defa nispeten daha kolay tırmanışlara gidiyorum.

With your 30 years of experience in weighing sector, trained personnel about the related certifications and the professional solutions supported by wide product portfolio made your company an innovative and leading company in Turkish Industrial Weighing Systems sector. Can you tell us about you and your company?

I was born in Trabzon in 1974. After I graduated from the Department of Electric and Electronic Engineering, Karadeniz Technical University in 1995, I came to Istanbul for work as majority of engineers did in that period. In 1999, I have joined Baykon family as a sales engineer which was established by two engineers conducting Ph.D. in ITU. I have been employed as production manager since 2001.

Your products are sold in 90 countries, e.g. Germany, USA, China. What would you like to say if you would evaluate your sector at domestic and international levels?

Baykon was established in 1987 as an engineering company. While the company made electronic production for its solutions within the process, it became a manufacturer by certain standards. Today, we export to certain countries of Europe, China, India, Canada, Sri Lanka, USA and African countries. We have exported to more than 90 countries, and we export to more than 70 countries each year. We have distributors in Brazil and Australia. With the product quality, operation efficiency and solution focused characteristics of the products we produce abroad, Baykon brand is more reputable each day. Our marketing and sales teams put great effort to access international markets, to develop business with accurate business partners and to ensure brand awareness. Our R&D team continuously develops new product ranges in accordance with the requests of customers and sectors, and we try to get better in domestic and foreign markets.

What would you like to say about E-Solutions such as E-Accounting, E-Invoice that provide easiness, profitability and savings for companies today? What are the conveniences it provides to your company?

E-Accounting application saves and facilitates cost items such as accounting book extraction, physical archiving and notarization. All interested parties who will conduct examinations of accounting books will benefit from data analysis and control in the electronic environment. E-Accounting application was first used in domestic sales, which was followed by exporting. In particular, delivering the invoice to the counterparty, proof of the delivery to officially responsible address, the possibility of quick and practical implementation of registration by other party, the conveniences of reconciliation, saving time and cost of paper documents and mailing have been some of

the revolutionary effects of this new application. Generation of invoices parallel to the legislation, the provision of data security in the electronic environment, control of related data and the analysis of data creates added value throughout the country. In terms of export; following the quick generation of all the documents, information, business processes by including the customs to the party and issuing the invoice, and the declaration related to the GTIP number caused cost benefit and time-work facilitation. The stage of export within customs and the details of transaction can be traceable through GTB system.

How did you decide to work with CPM ERP? How did CPM solve your problems?

Before CPM, we had a system that we have developed with our software team, through which we could follow the production and inventory tracking services, and which we associated through accounting programs and codes. In the process, we have updated the software two times in order to cope with new developments. When we needed to update for a third time, the workload it brought to us and the reporting difficulty caused by scattered data and the inability to conduct customer analysis, product costs, stock aging etc. have caused us to collaborate with ERP. We have been using CPM since 2009. It is possible for CPM ERP to analyze all kinds of processes for companies that define all their processes on ERP.

What do you think about the necessity and use of all data, information systems that store real data and allow them to be managed? What are your future plans for your company?

Companies need real data to evaluate the past and present, and with such data we can better assess our business processes and identify future trends with fewer mistakes. It is no longer possible for companies to look forward only by using common accounting data. The processes should be evaluated by lower process diffractions.

What benefits did the CPM CRM Customer Relationship Management System provide to your company?

With CRM, we use the data in our database and act accordingly. We consider sharing of marketing department data with sales and sales department develop new sales policies with this data as very significant. We are able to respond to these questions in terms of inventory costs, profitability in products, specific products sold to specific customer groups, the sectors we work with, and the profitability of our customers.

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

I have two daughters, aged 4 and 7. I mostly prefer to spend time with them. Also, I have been interested in mountain climbing for long years. Whenever I have time, I still go to easier climbs.

Birbirine bağlı ekibimizle, kazanacağız.

With our team rely on each other, we will win.

Palamut & CPM Yelken Takımı Yeni Döneme Targan Hazarhun Liderliğiyle Başladı.

"Palamut & CPM Yelken Takımı" yeni döneme Targan Hazarhun liderliğiyle başladı. Takım, İstanbul'da gerçekleşecek olan 26 yarışta, IRC2 grubunda yarışacak.

İki ayrı sektörde faaliyet gösteren Palamut Group ve CPM Yazılım ortak noktayı denizde buldu. İki şirketin ortak yelken takımı olan Palamut & CPM yelken takımı, İstanbul'da gerçekleşecek olan 26 yarışta IRC2 grubunda yarışacak.

Palamut & CPM Sailing takımını kurmadan önce bireysel olarak yarışlara katıldığını belirten CPM Yazılım ve Palamut Group Yönetim Kurulu Başkanı Recep Palamut; "Bu yarışları hem daha profesyonel hem de bir sosyal aktivite olarak çalışanlarımızı da içine alacak şekilde nasıl yaparız diye düşündüğümüzde yarışlara bir yarış teknesi ile katılmaya karar verdik ve çalışanlarımızın da bu takıma destek verecekleri, yarışlara katılmak istedikleri yönünde

ciddi şekilde geri dönüşler aldık. Şirket çalışanlarımızın olduğu bir takım kurmak fikri bizim motivasyonumuzu artırdı" dedi.

"Mücadele etmek, zorluklarla başa çıkmak ana temasımız olsun istedik."

Bu süreçte Targan Hazarhun ile birlikte bir takım oluşturmaya karar verdiklerini aktaran Recep Palamut; "Targan Hazarhun'a sponsor olduk. Archambault A 35 model bir yarış teknesi aldık. Teknemizin adı da Palamut. Targan Hoca ile birlikte profesyonel olarak çıktığımız bu yolda eğitimlerimize hız kesmeden devam ediyoruz.

"Geldiğimiz nokta, elde edeceğimiz derecelerin de habercisi niteliğinde." dedi.

Ekip olarak çaba ve gayreti sevdiklerinden bahseden Palamut, sözlerine şu şekilde devam etti; "Yelkende en önemli nokta disiplinli olmaktır, bu husus hayati bir önem taşıyor. İş hayatımıza baktığımızda da bizi başarıya ulaştıracak en önemli noktaların başında disiplinli olmak yatıyor. O nedenle biz iş hayatıyla yelkenciliği birbirine çok benzetiyoruz. Yelkenciliği sadece keyifli bir spor olarak değil aynı zamanda yöneticilik yetkinliklerini de geliştirmeye destek olacak bir eğitim aracı olarak görüyoruz."

Palamut & Cpm Sailing Team Started The New Season Under The Leadership Of Targan Hazarhun.

"Palamut & CPM Sailing Team" started the new season under the leadership of Targan Hazarhun. Team will compete in IRC2 group in 26 races to be held in Istanbul.

Palamut Group and CPM Software, operating in two different sectors, have come together at sea. Two companies' joint team Palamut & CPM Sailing Team will compete in IRC2 group in 26 races to be held in Istanbul.

CPM Software and Palamut Group Chairman Recep Palamut, stating that they participated in individual competitions before establishing Palamut & CPM Sailing Team, said "We thought about participating in these races both as a professional and social activity that would include our employees, then we bought a race boat. Our employees strongly support this team and they want to participate in races. The idea of establishing a team whose members are our employees increased our motivation."

"We wanted struggle and endurance to become our main theme." "We decided to establish a team with Hazarhun. We sponsored him and bought an Archambault A 35 racing boat. The boat's name is Palamut too. On this professional journey, we continue our trainings without slowing down with Targan Hazarhun. Where we stand now is the precursor of the places we'll take in competitions." said Palamut.

Palamut, underlining their love of effort and endeavour as a team, added: "The most important and vital thing about sailing is discipline. It is also one of the important aspects of business life that will lead us to success. For this reason, sailing and business life are parallel to one another. We consider sailing not only as a pleasurable sport but also as an educational tool to support the development of managerial competencies."



Palamut & CPM
Sailing Team

YELKEN YARIŞ TAKVİMİ

MART

ÇANAKKALE ZAFERİ 103. YILDÖNÜMÜ KUPASI **YAT YARIŞI** 17-18 Mart
BAU İLKBAHAR TROFESİ 1 **ŞAMANDIRA VE ADALAR YARIŞI** 24-25 Mart

NİSAN

BAU İLKBAHAR TROFESİ 2 **ŞAMANDIRA YARIŞI** 07 Nisan
TAYK FAHİR ÇELİKBAŞ KUPASI **YAT YARIŞI 1** 14 Nisan
TAYK FAHİR ÇELİKBAŞ KUPASI **YAT YARIŞI 2** 15 Nisan
TAYK FAHİR ÇELİKBAŞ KUPASI **YAT YARIŞI 3** 21 Nisan
BAU İLKBAHAR TROFESİ 3. DÜNYA ÇOCUKLARI YARIŞI **ŞAMANDIRA YARIŞI** 22 Nisan
TAYK HAYATA YELKEN AÇ **KUPASI** 28-29 Nisan

MAYIS

TAYK - İSTANBUL **KUPASI** 12-13 Mayıs
33. YIL DENİZ HARP OKULU **KUPASI** 19 Mayıs

HAZİRAN

TAYK MARMARA **KUPASI** 09-10 Haziran

TEMMUZ

TAYK - MDK ATATÜRK KABOTAJ VE MODA **KUPASI** 01 Temmuz
TAYK SAHİL GÜVENLİK DEHY **KUPASI** 17 -21 Temmuz
TYF IRC TÜRKİYE **ŞAMPİYONASI** 20-22 Temmuz
TYF IRC TÜRKİYE **ŞAMPİYONASI** 27-29 Temmuz

AĞUSTOS

TAYK OLYMPOS **KUPASI** 10-12 Ağustos
TAYK BDK **KUPASI** 18 Ağustos

EYLÜL

59. YIL DONANMA KUPASI **YAT YARIŞI** 22-23 Eylül

EKİM

TAYK MDK **KUPASI** 06 Ekim

KASIM

TAYK SONBAHAR **KUPASI 1** 10 Kasım
67. YIL ALTINKİLİT KUPASI **YAT YARIŞI** 11 Kasım
HEYBELİADA 1773 KUPASI **YAT YARIŞI** 17 Kasım
TAYK SONBAHAR **KUPASI 2** 24 Kasım

ARALIK

TAYK SONBAHAR **KUPASI 3** 15 Aralık



Bunlar bildiğimiz sular!

Bu uçsuz bucaksız denizde siz rotanızı çizin,
tüm iş süreçlerinizin yönetimini CPM ERP'ye bırakın.

Palamut & CPM Sailing takımımızla rotamız yeniliğe doğru!

cpm
Yerli yerinde
çözümler

☎ 444 8 177
www.cpm.com.tr

📱📧📷📺📺 cpm yazılım



Palamut & CPM
Sailing Team