

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

TEMMUZ 2020

Sayı: 111 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Kirli parayı yıkamanın
yasal yöntemi:
MoneyShower



Yatırımın aslanın
ağzında olduğu
dönemde **FinTek**'ler
için tüyolar

Enpara.com,
QNB Finansbank'ın
150 şubesine bedel

3D Secure 2.0 ile
ilk işlemi **Payten**
gerçekleştirdi

FinTek'leri "riskli"
kategoriden
çıkarmak için daha
neyi bekliyorlar?

Teknopark ofislerinde uzaktan çalışma istisnası bitti, tartışma başladı

Ar-Ge çalışanları yetkililere sesleniyor:

"Ar-Ge binada değil beyinde yapılır

**OFİSTE FİZİKEN
BULUNMA
ZORUNLULUĞU
KALDIRILSIN"**

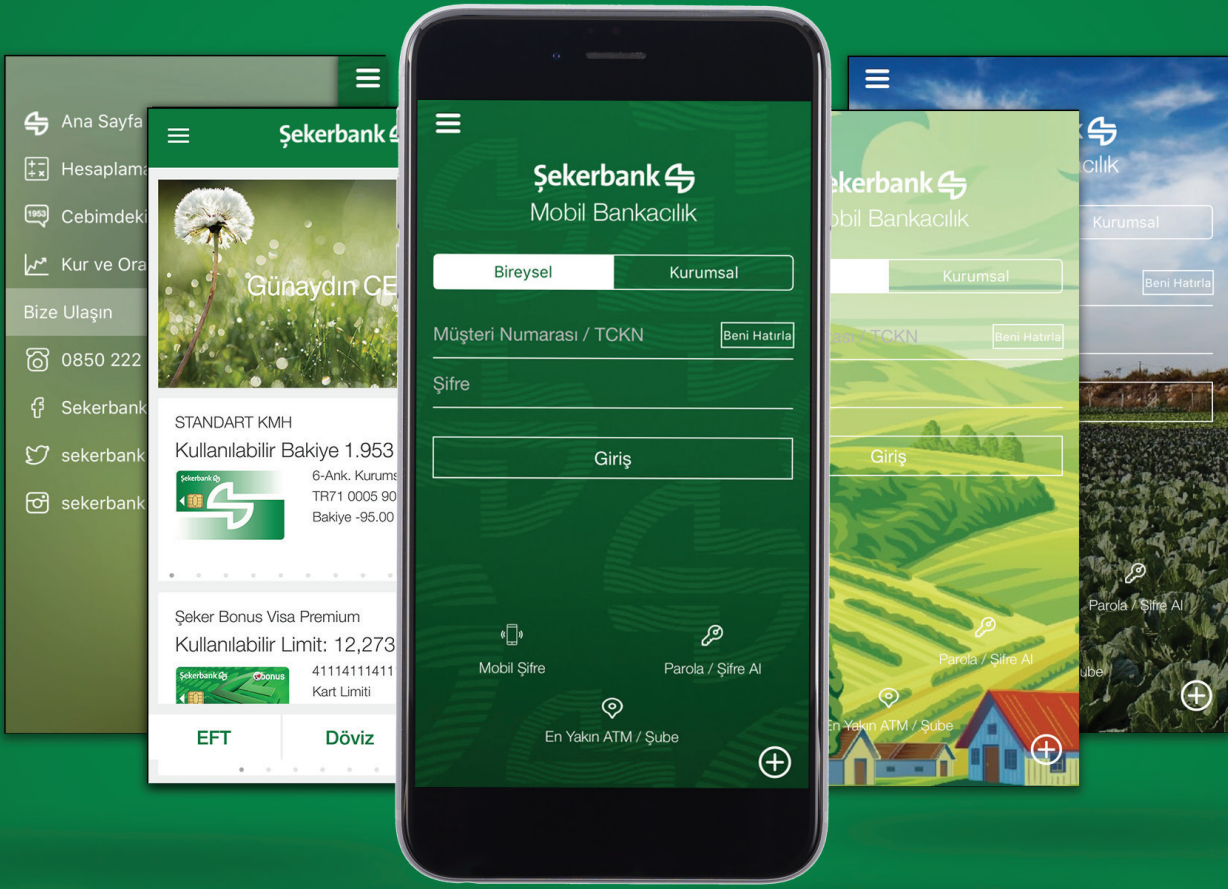


ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

Şeker Mobil Şube ile
ihtiyaç duyduğunuz
tüm bankacılık işlemlerini
şubeye gitmeden, 7 gün 24 saat
kolaylıkla yapabilirsiniz!



Şekerbank 



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Bankalar web sitesi trafiğini artıramıyor

Uluslararası dijital pazarlama ve SEO ajansı Zeo Agency, 2020'nin ilk çeyreği verilerinden yola çıkarak bankacılık sektörünün online dünyadaki performansını irdelemiş. Salgın online alışveriş ve e-ticareti deyim yerindeyse patlatırken bankaların web sitesi ziyaretçi sayısındaki yüzde 17 daralma dikkat çekiyor...

Zeo Agency'nin sektörün online mevcudiyetini, markaların pazar paylarındaki değişimi ve kullanıcı davranışlarındaki dinamik hareketleri dönemsel olarak derinlemesine incelemek üzere hazırladığı Bankacılık Sektörü Raporu, 2019 ve 2020 yıllarının ilk çeyrek dönemini kıyaslayarak Covid-19'un sektör üzerindeki etkisini ölçüyor.

100 banka web sitesini inceleyen rapora göre 2020'nin ilk üç ayında, 2019'un aynı döneminde sergilenen performansın üzerine çıkamadığı görülüyor. Sektör web sitelerine gelen toplam ziyaretçi sayısı 2019'da 297 milyon civarındayken, 2020'de yaklaşık yüzde 17 düşüşle 246 milyona gerilemiş. Salgın sebebiyle bankacılık işlemlerine duyulan ihtiyacın azalması bunda en önemli etken olarak görülüyor.

Web sitelerini ziyaret eden kullanıcı sayısı bankaların tamamına

yakınında düşüş gösteriyor. Sadece Ziraat Bankası, Kuveyt Türk ve QNB Finansbank'ın online iştiraki Enpara.com'da artış var. Ziraat Bankası aynı zamanda her 2 yılda da web sitesi ziyaretçi sayısından en çok pay alan banka olarak öne çıkıyor.

2019-2020 karşılaştırması, kullanıcıların ziyaret ve kullanım alışkanlıklarını büyük oranda mobile kaydırıldığını gösteriyor. Salgın etkisiyle azalan ihtiyaçlara rağmen mecburiyet oluşturan bankacılık işlemleri için web sitesinden ziyade mobil uygulamaların kullanıldığı görülüyor. Bu süreçte ilk kez online bankacılıkla tanışan ve azımsanamayacak bir popülasyon oluşturan kişilerin de daha kolay kullanıma sahip olması sebebiyle mobil uygulamaları tercih ettiği ortaya çıkıyor.

Sektörün en popüler mobil uygulamalarına gelince... 3 aylık analize göre, özel bankalar arasında 2020 yılında en yüksek indirilme sayısı Garanti BBVA Mobil'e ait. 2019'a göre en yüksek artışı ise ING Mobil kaydetmiş. FinTek'lerin tahtlarına göz diktiği bir dönemde bankaların dijital dünyada daha etkin olmaları gerekiyor. Web sitesi ziyaretlerindeki düşüşün nedenlerini iyi araştırıp trafiğini yeniden artırmanın yolunu aramalarında kendileri açısından yarar var. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. adına
İMTİAZ SAHİBİ VE SORUMLU MÜDÜR

Kayhan Öztürk

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar

HABER MÜDÜRÜ

Orhan Pala

EDİTÖRLER

**Esin Gedik, Berrin Uyanık Bekar,
Seda Uygun Pala**

YAYIN DANIŞMANI

**Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com**

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM
**Erişim Medya Radyo
Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.**

HABER MERKEZİ
Yağızhan Coşkun

YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER
**Sinem Büber Singh (New York),
Özlem Aydın (Londra),
Zeynep Turan (Roma)**

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

YÖNETİM YERİ

Sirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

BASKI

PLUSONE Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit. ZF3 34025
Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE
(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • TEMMUZ 2020



18

PROJEKSİYON

Yatırımın aslanın ağızında
olduğu dönemde
FinTek'ler için tüyolar



6

VİTRİN

Gençler, 65 yaş üzeri aile
büyüklerini "online"
hayata hazırlıyor



13

ADVERTORIAL

3D Secure 2.0 ile ilk işlemi
Payten gerçekleştirdi



14

DİJİTAL BANKACILIK

Enpara.com, QNB Finansbank'ın
150 şubesine bedel



26

ANALİZ

Mobil dünyanın geleceği:
Super-app



29

ZİRVE YOLUNDA

Kirli parayı yıkamanın
yasal yöntemi: MoneyShower

32

AR-GE TEŞVİKLERİ

"Ar-Ge binada değil beyinde
yapılır; ofiste fiziken bulunma
zorunluluğu kaldırılmalı"



48

FİNTEK

FinTek'leri "riskli" kategoriden
çıkarmak için daha yeni bekliyorlar?



50

MEVZUAT

Covid-19 salgını, mevzuatın
teknolojiye uyumunu hızlandırıyor



53

DÜNYADAN

Mobil ticaretin lokomotifi Latin
Amerika ve Asya Pasifik



56

EXTRE

Bayram öncesinde
çifte rekor!

► Gençler, 65 yaş üzeri aile büyüklerini “online” hayata hazırlıyor

Visa, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı UNDP ve Habitat Derneği ortaklığında 10 yılı aşkın süredir devam eden Paramı Yönetebiliyorum eğitimleri “Nesilden Nesile İnternet” projesi kapsamında 65 yaş ve üzeri bireylerle buluşuyor. Koronavirüs salgını nedeniyle değişen şartlardan en fazla etkilenen kesimlerden biri olan 65 yaş üzeri kesimin e-ticaret ve online alışveriş ile bankacılık işlemlerine gençlere oranla daha az aşına olmasından yola çıkan Habitat Derneği, “Nesilden Nesile İnternet” projesini hayata geçirdi. Paramı Yönetebiliyorum eğitimleri de “internet bankacılığı ve finansal güvenlik” başlıklarıyla projeye dahil oldu.

Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, eğitim programına ilişkin olarak şunları kaydetti: “Salgın koşulları pek çok tüketicinin temel ürün ve hizmetlere erişimini sanal ortamlardan karşılama ihtiyacını doğurdu. Devlet ve belediye hizmetlerinden market alışverişine kadar yüz yüze gerçekleşen birçok hizmet artık sanal ortamdan kolayca yapılabilir. Bu yönelimi harcamalardan da takip etmek mümkün. BKM'nin nisan verilerinde 5 milyon kartın son 2 ayda ilk defa internette ödeme için kullanıldığı açıklandı. İnternette



kartla yapılan market-gıda ödemeleri nisan ayında, geçen yılın aynı dönemine göre üç katına çıktı. Ancak sokağa çıkma kısıtından etkilenen 65 yaş üstü bireyler dijital dünyaya gençler kadar hakim olamayabiliyor. Buna çözüm getirebilmek amacıyla Habitat'ın başlattığı Nesilden Nesile İnternet eğitim programına, Paramı Yönetebiliyorum eğitimlerimizle

katkıda bulunmaktan ötürü mutluyuz.” 15 Mayıs'ta start verilen “Nesilden Nesile İnternet” programında gençler, birlikte oturdukları aile büyükleriyle birlikte eğitimlere katılım sağlıyor. Eğitimler kapsamında internet güvenliği, e-hizmetler, internette alışveriş, bilgi doğrulama, internet bankacılığı ve finansal güvenlik konuları işleniyor.

Dr. Soner Canko KOBIL'in Uluslararası Danışma Kurulu Üyesi oldu

Almanya ve Türkiye'deki merkezlerinden tüm dünyaya güvenli teknoloji çözümleri hizmeti sunan KOBIL Grup, uzun yıllar Türkiye'de finansal teknoloji sektörünün gelişimine büyük katkı sağlayan Dr. Soner Canko'yu uluslararası danışma kurulu üyesi olarak atadı. Canko, KOBIL'in global büyüme stratejilerine katkı sağlamaktan sorumlu olacak.

KOBIL Grup Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Koyun, bankacılık sektöründe tecrübeli, yenilikçi ve küresel düşünen biri olarak tanımladığı Dr. Soner Canko'nun KOBIL ailesine katılmasından dolayı büyük bir heyecan duyduklarını ifade etti. Koyun,

“Bu adımın şirketimizin bankacılık ve ödemeler alanlarında liderliğini pekiştireceğine inancımız tam. Dijital dünyanın yeni teknolojilerini en güvenli şekilde kullanıcılar ile buluşturmak hedefiyle yolumuza daha güçlü şekilde devam edeceğiz” dedi.

KOBIL Uluslararası Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko da şirketin güvenli dijital teknolojiler vizyonuna katkı yapmaktan onur duyduğunu belirterek, “Dünya genelinde hizmet verdiği önemli müşterilerinin güvenini kazanan KOBIL, yarının dijital iş modellerini ve ekosistemlerini mümkün kılacak en önemli oyuncu olacaktır” değerlendirmesini yaptı.



Dr. Soner Canko



Harcamalarınızla ilgili tavsiyeleri

Kişisel Asistanınız Maxi'ye sorun kolayca öğrenin

Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr



► Blockchain ile dış ticarete ödeme garantisi veren ilk Türk bankası

Türkiye İş Bankası, blockchain ile ilk pilot dış ticaret finansman işlemi yapan ve bu teknolojiyi kullanarak ödeme garantisi veren ilk Türk bankası oldu. 27 Mayıs 2020'deki işlem; İş Bankası, Şişecam, Kuraray Europe GmbH ve Commerzbank arasında Marco Polo platformu üzerinden yapıldı.

Dış ticaret işlemlerine ve finansmanına odaklanan bir işbirliği ağı olan Marco Polo platformunun sunduğu dağıtık defter teknolojisi (DLT) sayesinde dış ticaret işlemlerinin finansmanı, daha kolay ve sorunsuz bir şekilde yapılabilir. Firmalar, ticarete dair verileri defalarca girmeden, işlemlerini güvenli, şeffaf ve korunaklı bir şekilde yapabilir. Marco Polo'nun kullandığı Corda teknolojisi sayesinde ise tarafların bilgileri herkese dağıtılmıyor. Sadece banka ve firmaların uygun gördüğü taraflara ve gerektiği kadar iletilerek, finans dünyasına özel gizlilik sağlanıyor.



İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek, uluslararası ticarete güvenlik, hız ve operasyonel verimliliği artıracak bu teknolojinin dış ticaret yapan tedarik zincirleri için devrim niteliğinde bir çözüm olduğunu düşünüyor. Şimşek, "Blockchain teknolojisiyle ilkinin gerçekleştirdiğimiz bu pilot işlemle, dış ticaret finansmanında verinin eşleşmesine dayalı, güvenilir ve daha kolay bir dönemi başlatıyoruz. Dünyanın hızla gelişen yeni teknolojik oluşumlarında yer alarak ve blockchain teknolojisi üzerinden uluslararası ticaretin ve tedarik zincirlerinin finansmanına yönelik ürünler geliştirerek müşterilerimize yepyeni deneyimler sunmayı hedefliyoruz. Dünyanın en geniş blockchain ağına sahip R3'e üye



olan ilk Türk bankası olarak, bu defa blockchain teknolojisiyle Türkiye'de pilot çalışmasını gerçekleştirdiğimiz ödeme garantisi işleminde de ilk olmanın gururunu taşıyoruz" diyor.

Alternatif Bank'tan yöneten kadınlara güç katacak paket

Alternatif Bank, yurtdışı fonlama programı kapsamında IFC'den kadın girişimcilerin hissedarlığında faaliyet gösteren veya kadın profesyoneller tarafından yönetilen teşebbüslerin desteklenmesi amacıyla 100 milyon dolar kaynak sağladı. Bankanın bu kaynağı kullanarak oluşturduğu "Yöneten Kadına Güç Katan Paket"ten IFC KOBİ tanımına uyan, yüzde 51 ve üzeri kadın ortaklığı bulunan veya CEO, COO, başkan veya başkan yardımcısı pozisyonlarında en az bir kadın ile yüzde 20 ve üzeri kadın ortaklığı olan kurumlar yararlanabiliyor. Alternatif Bank Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Şimşek,



paketle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Kadınlarımızın girişimci ruhları, yönetim yetkinlikleri, zorluklar karşısındaki direnç ve çalışkanlıklarıyla ülke ekonomisinin kalkınmasında çok önemli bir yeri olduğuna inanıyoruz. Bu anlayışla

IFC'den temin ettiğimiz kaynağı, kendi işinin sahibi kadın girişimcilerin veya bir kurumda yönetici olan kadınların desteklenmesi, istihdamının artması amacıyla sunuyoruz. Paket kapsamında, yöneten kadınlarımıza avantajlı şartlarda finansmana erişim ve katma değerli bankacılık ürün ve hizmetlerimizde ücret muafiyetinin yanı sıra bilanço yönetimi, finansal analiz ve dış ticaret konularında uzman ekiplerimiz tarafından eğitimler veriyoruz. Hayatlarını kolaylaştıracak

yüzde 5'e varan akaryakıt indirimini, ücretsiz saatlik şoför, yaz-kış araç check-up, lastik değişimi ve saklanması, ücretsiz sağlık ve güzellik uygulamaları gibi asistans hizmetleri de sağlıyoruz."

► Ingenico'nun son tasarımı Move 5000F satışa sunuldu

Ingenico, yeni ürünü Move 5000F yazarkasa POS cihazında pek çok özelliği bir araya topladı. Move 5000F, 4G bağlantısı ve 4G olmayan lokasyonlarda otomatik 2G'nin devreye girmesiyle hızlı ve kesintisiz iletişimi mümkün kılarken, katma değerli servisler ve raporlama seçenekleriyle işyerlerine kazanç sağlıyor. Move 5000F, 420 gramlık ağırlığı, ideal boyutu ve ergonomisiyle kolay kavranıp rahatça taşınabiliyor. Düşmeye dayanıklı cihazın yeni işletim platformu Tetra sistemi de cihaz uygulamalarının daha hızlı ve ileri seviye güvenli çalışmasına olanak sağlıyor.

Ödeme sistemlerinde uluslararası güvenlik kurallarında belirlenen mevcut en yüksek güvenlik standardı olan PCI PTS 5.x sertifikasına sahip olan Move 5000F, diğer tüm Ingenico cihazlarında olduğu gibi, salgın sürecinde daha da önem kazanan "temassız ödeme" özelliğini de barındırıyor. Ödeme türlerinin tümünü destekleyen Move 5000F ile akıllı kart, manyetik kart, EMV Chip&Pin, QR ile ödeme yapılabilir. Opsiyonel para çekmecesi özelliğiyle



Alpay Sidal

Move 5000F masaüstünde de rahatlıkla kullanılabilir. Ingenico Türkiye Genel Müdürü Alpay Sidal, yeni ürünle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Sahadaki Ingenico yazarkasa sayımız Haziran 2020 itibarıyla 270 bini geçti. Salgın döneminde de paket servislerde kapıda ödeme ihtiyaçlarında en çok tercih edilen marka olduğumuzu



gördük. Bu çerçevede seyyar yeni bir ürün çıkararak artan taleplere en uygun çözümü sunmak istedik. Move 5000 F ile bir önceki modelimiz iWE280'nin öne çıkan donanım özelliklerine ek olarak 4G ile hızlı ve kesintisiz bağlantı, PCI PTS V5 ile üst seviye güvenlik standardı ve Ingenico'nun yeni jenerasyon işletim sistemi Tetra'yı müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz. Cihazımız için tanıtıma özel 1998 TL (KDV dahil) fiyat belirledik."

Cepten ve tableten fiş yazdıran POS çözümü

Epson, sürekli genişleyen kompakt mPOS cihazları ailesi için iki yeni ürün geliştirdi: TM-m30II ve TM-m30II-H. Gelişmiş işlevsellik ve bağlantı özelliğine sahip olan her iki model de kompakt ve sade tasarımlarının yanı sıra az yer kaplamaları sayesinde kullanıcının tezgah üzerinde daha fazla alan kazanmasını sağlıyor. Her iki model de uzman ürün mağazalarında, butik satış noktalarında, küçük restoranlarda, barlarda, kafelerde, şarküteri ve gıda kamyonlarında çalışanların işini kolaylaştırıyor. TM-m30II modeli, kendi kendine sipariş noktalarında



bile kullanılabilir. Fiş yazıcıları, güvenilir ve kurulumu kolay "gönder ve unut" tipi mPOS çözümleri sunarak bağımsız yazılım satıcılarına da imkan tanıyor. Epson Europe İşletme Sistemleri Ürün Müdürü Liam Parry, "mPOS yazıcı serimiz, butik mağazalardan

gıda kamyonlarına, küçük perakende noktalarından konaklama işletmelerine kadar geniş bir kitleye daha hızlı çalışma fırsatı sunacak. Bağlantı özelliklerinin kullanıcılarına daha fazla esneklik sağlaması bizi mutlu ediyor ve TM-m30II-H'nin tablet 'senkronizasyon ve şarj' işlevselliği gerçekten etkileyici sonuçlar veriyor. İkonik TM-m30II kütünü aldık ve daha geniş bir kitle için daha çekici hale getirdik" diyor. Siyah ve beyaz olmak üzere iki renk seçeneği olan Epson TM-m30II ve TM-m30II-H modellerinin Türkiye'de yıl sonuna doğru satışa sunulması bekleniyor.

► Azerilerin bireysel kredi notu, Kredi Kayıt Bürosu'nun projesiyle belirlenecek

Kredi Kayıt Bürosu (KKB), Azerbaycan tüketicilerinin kredi skorunu öğrenmeleri için Azerbaycan Kredi Bürosu ile "Bireysel Kredi Skor Modeli Geliştirme Projesi"ni hayata geçirdi. Tüketicilerin geçmiş kredi ödeme performansı ve kredi kullanım alışkanlıkları üzerinden hesaplanacak olan kredi notuyla Azerbaycan bankaları ve finans kuruluşlarının kredi kararlarını daha objektif, hızlı ve doğru bir şekilde vermesi amaçlanıyor. KKB ve Findeks İş Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Koray Kaya, Azerbaycan Kredi Bürosu ile işbirliği



kapsamında hayata geçirilen projenin KKB'nin ilk yurtdışı işi olduğunu vurguladı. Kaya, "Bu projeye Azerbaycan tüketicilerinin portföy risklerinin kontrol edilerek iş hacminin artırılmasını ve karar verme süreçlerinin otomatize edilerek maliyetlerin düşürülmesini amaçlarken aynı zamanda kredi kuruluşlarının vereceği risk kararlarının da rasyonel ve standart hale getirilmesini hedefledik" dedi. Azerbaycan Bireysel Kredi Skoru Projesi ile bireysel kredisi olan gerçek kişilerin kredi ödeme performansı, kredili çalışma alışkanlıkları, demografik bilgileri ve diğer kredi

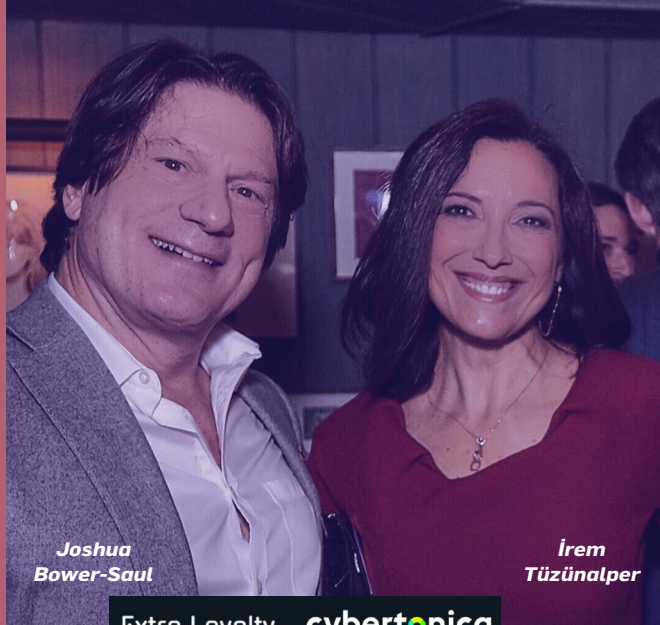


Koray Kaya

bürosu kriterlerine göre kişinin gelecek 12 ay içerisinde bireysel kredisini geri ödememe riski tahmin edilecek.

Cybertonica, Türk girişimi Extra Loyalty ile ortaklık kurdu

Risk, AML, mevzuata uyumluluk ve sahtekarlık tespiti için gelişmiş veri bilimi tekniklerini kullanan Cybertonica platformu, uçtan uca özelleştirilmiş sadakat programları ve cüzdan platformu sağlayıcısı Extra Loyalty ile stratejik iş ortaklığı kurdu. Bu stratejik ortaklıkla perakende ve sadakat sahtekarlığı koruması alanında faaliyetlerini genişleten ve Extra Loyalty'nin aktif olduğu Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'daki pazarlara erişme imkanına sahip olan Cybertonica, gelişmiş davranışsal kimlik doğrulama çözümleri sunan akıllı risk ve sahtekarlık yönetim platformu ile Extra Loyalty'nin müşterilerini de koruyacak. Cybertonica Genel Müdürü ve Kurucu Ortağı Joshua Bower-Saul, ortaklıkla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "E-ticaret ve mağaza içi sadakat konusunda lider girişimlerden biri olan Extra Loyalty,



Joshua Bower-Saul

İrem Tüzüenalper

Extra Loyalty cybertonica

e-cüzdan ve sadakat alanındaki bilgi birikimini, hızlı ödeme kabulünün ve müşteriye uygunluğunun hızlı bir şekilde dijital dünyaya geçiş yaptığı Afrika ve Hindistan'daki pazarlara kazandırmakta özellikle ilgileniyordu. İrem, Levent (Eryiğit) ve ekiplerini, girişim maceramızın başından beri tanıyoruz. Karşılıklı

desteğimizi ve teknik uyumumuzu her iki şirket için de stratejik bir büyüme mekanizmasına ve en önemlisi, hem geleneksel ödeme hem de bankacılık sektörlerindeki müşterilerimizi FinTek odaklı yeni işletmelerle buluşturabileceğimiz yeni bir avantaja dönüştüreceğimiz için çok mutluyuz." Extra Loyalty Genel Müdürü ve Kurucu Ortağı İrem Tüzüenalper ise "Cybertonica, perakende ve sadakat sahtekarlığını yönetme konusunda bize büyük bir değer katacak. Deneyimli ekipleri mevcut müşterilerimize yeni bir bakış açısıyla hizmet etmemize destek olurken, güçlü sadakat ve sahtecilik önleme yönetimine sahip sadakat ve e-cüzdan platformumuzla yeni pazarları hedefleyeceğiz" dedi.

► Ziraat Bankası'ndan elektrik ve su borcu olan çiftçilere özel kredi

Ziraat Bankası, çiftçilerin tarımsal faaliyetlerinde kullandığı elektrik ve su nedeniyle biriken borçlarını uygun koşullarda ödeyebilme imkanı sağlayacak yeni bir kredi uygulaması başlattı. Söz konusu krediyle halen tarımsal üretim yapan ve resmi aboneliği olan çiftçiler, birikmiş tarımsal elektrik ve sulama borçlarını kapatacak ve borçlarını bankaya 36 ay vadeli ödeyebilecek. Krediden yararlanabilmek için üreticilerin kendi adına elektrik ve su aboneliğinin bulunması ve tarımsal üretim faaliyetinin devam etmesi gerekiyor. Bu şartları taşıyan üreticiler, aboneliklerinin bulunduğu kurumdan/şirketten borç kapama tutarını gösteren bir yazıyla çalıştıkları Ziraat Bankası şubesine müracaat edebilecek. Banka gerekli çalışmaları yaparak kredi limitini belirleyecek.



Ferhat Pişmaf



Kredi üreticiye ödenmeyecek, doğrudan ilgili kurumun/şirketin hesabına aktarılarak birikmiş borçların

kapanması sağlanacak. Ziraat Bankası Pazarlama Grup Başkanı Ferhat Pişmaf, "Çiftçilerimize güçlü şekilde finansal destek vermeye devam ediyoruz. Bu krediyle çiftçilerimiz birikmiş tarımsal elektrik ve sulama borçlarını tek seferde kapatacak; buna ilişkin kredi borçlarını

uygun bir faiz oranıyla 36 aylık süre içinde ödeyebilecek. Kredinin faiz oranı vade boyunca sabit olacak. Üreticimiz krediyi çekerken ne kadar geri ödeme yapacağını da bilecek. Kredi ödeme dönemleri, üreticilerimizin hasat ve gelir elde etme dönemine uyumlu olarak belirlenecek. Hedefimiz, üreticilerimizin elektrik ve su borçları nedeniyle 'elektriğim, suyum kesilir mi' endişesi duymadan üretimlerine devam etmesine katkı sağlamak" diyor.

Paynet'e yeni CMO transferi

Kurulduğu 2000 yılından bu yana 20 bine yakın işletmenin finansal süreçlerini dijitalleştiren Paynet Ödeme Hizmetleri, Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na (CMO) deneyimli isim Serra Yılmaz'ı getirdi. İTÜ Matematik Mühendisliği ve Işık Üniversitesi Yüksek Lisans Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü mezunu olan Yılmaz, Xerox Türkiye ve Samsung Electronics Türkiye'nin de içinde bulunduğu birçok yerli ve uluslararası şirkette satış ve pazarlama alanlarında üst düzey yönetici olarak görev aldı. Yılmaz, bundan önce BNK Grup'ta genel müdür olarak görev yapıyordu. Yılmaz, Paynet'in uçtan-uca nakit akışı çözümlerinin geliştirilmesinin yanı sıra bankacılık ilişkileri, markanın

tüm pazarlama ve iletişim faaliyetleri, iş ortaklıklarının yönetimi ve ürün yönetimi alanlarının sorumlu olacak. Yılmaz, yeni göreviyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Sektöre yön veren ve yıllardır yükselen performansıyla Paynet için yeni ve çok daha güçlü-rekabetçi bir dönem başlıyor. 'Yeni normal' olarak tanımlanan bu dönemde dijital tahsilat yönetimi ve temassız ödemelere ilgi çok arttı. Paynet'in en kuvvetli yanı, müşterilerinin değişen ihtiyaçlarına hızlı cevap veren esnek ve güvenli altyapısı. 2020'de de iş ortaklarımızla birlikte teknoloji ve finans alanında geliştireceğimiz yeni ürün ve çözümlerle, hizmet verdiğimiz işletmelerin enerjisini tahsilata değil büyümeye harcamasına destek olacağız."



Serra Yılmaz

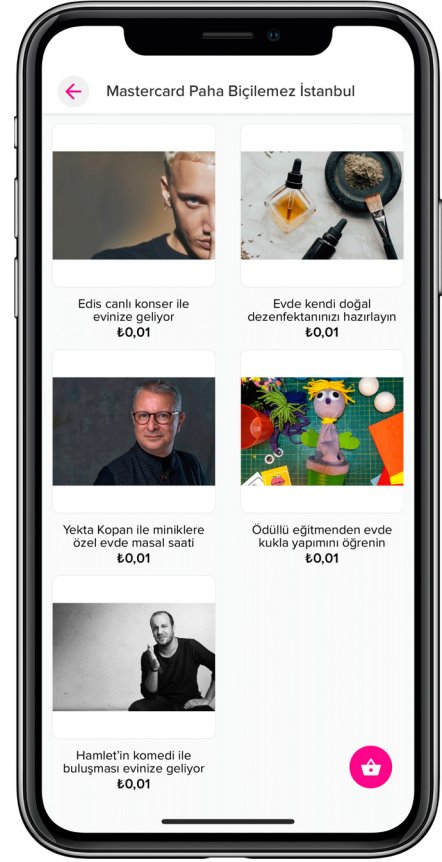
► Mastercard'ın Paha Biçilemez Deneyimleri Maximum Mobil'de

Türkiye İş Bankası, Mastercard ile Maximum Mobil uygulaması içerisinde özel bir işbirliğine gitti. Mastercard'ın "Paha Biçilemez İstanbul" platformunun, API teknolojisiyle Maximum Mobil ekosistemine entegre edildiği işbirliği sayesinde, Türkiye'nin dört bir yanındaki Mastercard ve Maestro logolu İş Bankası kart sahipleri, Maximum Mobil uygulaması üzerinden kendilerine özel hazırlanan deneyimlere ayrıcalıklı olarak ulaşip online olarak yaşayabilecek. 28 Haziran'da Edis'in online konseriyle başlayan deneyim serisi; kitap okumaları, tiyatro, rehberli turlar, atölye çalışmaları gibi kültür sanat, müzik, eğlence, spor ve sağlıklı yaşam gibi farklı alanlardaki çeşitli online etkinliklerle devam edecek. Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, Maximum Mobil ekosistemi içerisinde hayata geçirilen yeni hizmetle ilgili şu bilgileri verdi:

"Maximum Mobil ekosistemi içerisindeki iş ortaklarımızla birlikte sunduğumuz hızlı, kolay ve güvenli alışveriş imkanı sağlayan

deneyimlere Mastercard'ın 'Paha Biçilemez Deneyimler'ini de ekledik. Mastercard'ın 'Paha Biçilemez İstanbul' platformuyla gerçekleştirdiğimiz özel API entegrasyonu sayesinde İş Bankası Mastercard ve Maestro logolu kredi kartı ve Bankamatik kartına sahip Maximum Mobil kullanıcıları, uygulamaya eklenen 'Paha Biçilemez Deneyimler' menüsü altında kendilerine özel hazırlanan kültür sanat, müzik, eğlence, spor ve sağlıklı yaşam gibi farklı alanlardaki deneyimleri online yaşayabilecek. Önümüzdeki dönemde bireylerin artan hız ve kolaylık beklentisiyle daha fazla önemli hale gelecek olan uçtan uca ve sürtünmesiz dijital iş modellerinin, dijital işbirliklerini artıracığına inanıyoruz."

Mastercard Türkiye Genel Müdürü Yiğit Çağlayan da "Paha Biçilemez İstanbul platformumuzda sunduğumuz eşsiz deneyimleri Türkiye'de ilk defa kendi platformumuz dışında erişime açıyoruz. İş Bankası'na API'lerimizi entegre ederek Maximum Mobil'le de bu paha biçilemez deneyimlere yepyeni bir kanaldan



erişim sağlayarak dünyadaki sayılı örneklerden birini gerçekleştirdik. Türk bankaları ve kart sahipleri teknolojiye adaptasyonlarıyla tüm dünyada öne çıkmaya devam ediyor" dedi.

Şekerbank POS'larından American Express kartlarıyla işlem yapılabilir

Şekerbank

Şekerbank, American Express kart kullanıcılarının Şekerbank POS terminalleri üzerinden işlem yapabilmelerini sağladı.

İşbirliği sayesinde Şekerbank üye işyerleri, yurtiçi ve yurtdışındaki American Express kart kullanıcılarının işlem yapacakları işyeri ağına katılacak.

American Express'in Türkiye'deki temsilcisi olan Garanti BBVA ile yapılan anlaşmayla American Express kart kullanıcıları, Şekerbank'ın ülke genelindeki binlerce üye işyerinden işlem yapma kolaylığına erişecek. American Express de bu işbirlikleri, küresel altyapısı ve güçlü marka algısıyla dünya çapındaki erişim ağını daha da genişletmiş oluyor.



3D Secure 2.0 ile ilk işlemi Payten gerçekleştirdi



Kartlı ve kartsız işlemler için e-ödeme, ATM, POS çözüm ve hizmetleri sunan Payten, 3D Secure'ün güncellenen versiyonuyla Türkiye'de ilk işlemi yaptıran firma oldu...



Payten
MEMBER OF **ASSECO**

Avrupa'nın 6'ncı büyük yazılım firması Asseco Group bünyesinde faaliyet gösteren ödeme şirketi Payten, güvenli e-ödeme konusunda Türkiye'de bir ilke daha imza attı. Payten Türkiye Genel Müdürü Burak Kutlu, bu "ilk" in ayrıntılarını ve ödemeler dünyasına sağlayacağı avantajları şöyle anlatıyor: "Payten olarak Türkiye'deki e-ödeme serüvenimiz 20 yıla dayanıyor. Hem Türkiye'de hem de Güneydoğu Avrupa'da çalışmalarımızla öne çıkıyoruz. Şimdi de 3D Secure 2.0 güncellemesiyle ilk işlemi başarıyla gerçekleştirmekten gurur duyuyoruz. Bu başarıda emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum. Bildiğiniz gibi bankalara sunduğumuz e-ödeme altyapımız NestPay, şu anda 25 bankada koşuyor. Bu çalışmayla Türkiye ve yurtdışındaki tüm bankalara 3D Secure 2.0 hizmetini Nestpay e-ödeme altyapısıyla sunmuş olduk. E-ödeme işlemleri, 3D Secure 2.0 sayesinde alışveriş deneyimini etkilemeden daha güvenli ve hızlı gerçekleştiriliyor. 3D Secure 2.0 pro-

tokolü tüm cihazları destekleyerek ve akıllı 'fraud' önleme yöntemleriyle kart sahibini tanıyarak daha müşteri odaklı bir ödeme süreci sunuyor. Daha önce şifre sorarak gerçekleşen kimlik doğrulama işlemi artık sadece yüksek riskli işlemler için yapılacak. Düşük riskli işlemler ise şifre yerine ödeme geçmişi, lokasyon, cihaz ve IP tanıma gibi bilgilerle sahtekârlık girişimlerine karşı akıllı fraud yöntemleriyle korunacak. Dolayısıyla ödeme süreci daha da kısalmak ve işlem terk etme oranı da düşecek."

PCI-DSS testlerinden de başarıyla geçti

Burak Kutlu, Payten'in sektörde güvenlik standartlarını belirleyen PCI-DSS denetimlerinden de düzenli olarak geçtiğini vurguluyor. Kutlu, "Günümüz dijital şartlarında PCI standartları da güvenli ödeme yapılabilmesi için sık sık güncelleniyor. Biz de kurum olarak bu güncellemeleri takip ediyor ve testlerden geçiyoruz. 3D Secure 2.0 protokolü için de PCI 3DS Core Security Standard denetimini başarıyla geçtik" diyor. ☺

ENPARA.COM, QNB Finansbank'ın 150 şubesine bedel



Cumhur Türkmen

Yüzde yüz dijital ve şubersiz banka Enpara.com'un müşteri sayısı Nisan 2020 itibarıyla 2 milyona ulaştı. "Şirketim" markası altında da 44 bin şirkete hizmet veren Enpara.com, yüzde 98.2 oranında müşteri memnuniyetiyle dikkat çekiyor. QNB Finansbank Genel Müdür Yardımcısı Cumhur Türkmen, "Müşterilerimizin yüzde 80'i ağırlıklı olarak cep şubemiz üzerinden işlem yapmayı tercih ediyor ve bu oran her geçen gün artıyor" diyor...

Türkiye'nin ilk dijital bankası sloganıyla 2012 yılında faaliyete başlayan Enpara.com, günlük bankacılık işlemlerini masrafsız, ücretsiz, komisyonsuz yaptırarak, tasarrufları daha avantajlı faizlerle değerlendirme fırsatı sunarak kısa sürede geniş bir müşteri kitlesine ulaştı. İnternet ve cep şubeden kredi kullanılmak, aidatsız kredi kartı sunmak gibi yeniliklerle müşteri kitlesini büyümeye devam eden Enpara.com'un ulaştığı seviyeyi ve önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini, QNB Finansbank'ın Enpara.com'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cumhur Türkmen'e sorduk...

Enpara.com kurulduğu günden bu yana nasıl bir gelişim gösterdi? Enpara.com'u Türkiye'nin ilk dijital bankası olarak isimlendirebilir miyiz?

Enpara.com, QNB Finansbank tarafından Ekim 2012'de kuruldu ve bankacılıkta yeni bir kategori yaratarak Türkiye'nin ilk dijital bankası oldu diyebiliriz. Odağna müşteri memnuniyetini koyan ve tamamen müşteri ihtiyaçlarına yönelik tasarlanan Enpara.com, başlangıçta müşterilerinin günlük bankacılık ihtiyaçlarını onlardan hiçbir masraf, ücret veya komisyon almadan karşılamak ve birikimlerini avantajlı faiz oranlarıyla değerlendirmelerine olanak sağlamak amacıyla yola çıktı. 2014 yılında internet ve cep şubeden müşterilerine kredi kullandıran ilk banka olduktan sonra ise stratejisini müşterilerinin tek bankası olma yönünde değiştirdi ve Aralık 2017'de aidatsız bir kredi kartı sunarak bu doğrultuda önemli bir adım daha attı.

Enpara.com'un 8 yıl içerisinde ulaştığı seviye, QNB Finansbank'ın 120 ila 150 arasında şubesinin toplam büyüklüğüne eşit. Ulaştığımız müşteri sayısı ve finansal büyüklük tamamen dijital dünyanın gücünü gösteriyor. Enpara.com'un kuruluşunun sadece bankacılık sektöründe değil, Türkiye'deki dijitalleşme çalışmalarında da önemli bir dönüm noktası olduğunu düşünüyoruz.

Enpara.com, havale ya da EFT dışında hangi bankacılık hizmetlerini veriyor? Diğer uygulamalardan farklı olarak müşterilerine sunduğu avantaj ve hizmetler nedir? Müşterileriniz neden sizi tercih ediyor?

Enpara.com'un yarattığı iş modeli tamamen müşterisiyle arasındaki "kazan kazan" ilişkisine dayanıyor. Detaylı bahsetmek gerekirse, Enpara.com olarak müşterilerimizin tüm bankacılık ihtiyaçlarını sadece dijital kanallarımız üzerinden ve dijitalleştirdiğimiz süreçlerle karşılıyor. Müşterilerimizin herhangi bir fiziksel şubeye ihtiyacı olmayacak şekilde bir hizmet sunuyoruz. Yani müşterilerimiz asla bir şubeye gitmek zorunda kalmadan, tüm işlemlerini internet veya cep şubemizden, QNB Finansbank ATM'lerinden veya Enpara.com Çözüm Merkezi'nden kolaylıkla halledabiliyor. Fiziksel şubeler iş modelimizin bir parçası olmadığı için şube kirası, elektrik, telefon, su, doğal gaz faturaları, kâğıt, kalem masrafları gibi maliyetlerimiz de olmuyor. Buradan sağladığımız maliyet avantajını da masraf almayarak, avantajlı faiz oranları ve kampanyalar sunarak müşterilerimizle paylaşıyoruz. Enpara.com'da hesap işletim ücreti, EFT, havale ücreti,



fatura ödeme ücreti, kart aidatı, kredi dosya masrafı gibi ücretlerin hiçbiri olmadığı için müşterilerimize geçici değil sürekli olarak avantajlı bankacılık hizmeti sunabiliyoruz.

Müşterilerimiz ayrıca Enpara.com üzerinden kredi kartı, motorlu taşıtlar vergisi, SGK, İstanbulkart gibi ödemelerini gerçekleştirebiliyor, cep telefonuna TL yükleyip Encard veya Enpara.com kredi kartıyla mağazalardan ve internetten, sanal kredi kartıyla da internetten güvenli bir şekilde alışveriş yapılabilir.

Ek olarak, herhangi bir problem yaşadıklarında veya herhangi bir soruları olduğunda çözüm merkezimiz üzerinden destek alabiliyorlar. Müşterilerimize en geç 30 saniye içerisinde canlı bir müşteri danışmanına bağlanma garantisi veriyoruz. Bu da en sevilen özelliklerimizden biri...

Yaş grubu, cinsiyet, meslek, bölgesel dağılım açısından müşteri profiliniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Müşteri sayımız Nisan 2020 itibarıyla 2 milyona ulaştı ve müşterilerimizin tamamını tek tek ziyaret ederek başvuru süreçlerini tamamladık. "Şirketim" markası altında da 44 bin şirkete hizmet veren Enpara.com, yüzde 98.2 oranında müşteri memnuniyetine sahip.

Yüzde yüz dijital ve şubesiz bir banka olmamızın doğal bir sonucu olarak müşterilerimizin dijital platform kullanım oranı yüzde yüzdür. Diğer taraftan müşterilerimizin yüzde 80'i ağırlıklı olarak cep şubemiz üzerinden işlem yapmayı tercih ediyor ve bu oranın her geçen gün arttığını görüyoruz.

Kullanıcılar arasında aynı zamanda QNB Finansbank müşterisi olanların oranı nedir?

Toplam Enpara.com müşterisinin yüzde 15'inden daha az bir kısmı aynı zamanda QNB Finansbank kullanıyor. ☺



Son dönemde birçok FinTek şirketi, bankacılık dışı kitleyi hedefleyen ürün ve hizmetleriyle dikkat çekiyor. Bu şirketleri rakibiniz olarak görüyor musunuz?

Bu şirketleri rakip olarak görmeyen aksine FinTek ekosistemlerinde varlığını göstermeye başlayan girişimlerle birlikte çalışarak hem onların büyümesine yardımcı olmayı hem de onlarla "farklı şekillerde nasıl bir araya gelip işbirliği yaparız"ın yollarını bulmayı hedefliyoruz.

Salgınla birlikte bankaların online kanallara ağırlık vermeye, hatta online kanallar üzerinden verdikleri hizmetlerden komisyon almadığına tanık olduk. Sizce bu yaklaşım kalıcı olacak mı? Finans sisteminde nasıl bir değişim olacağını düşünüyorsunuz?

Sektör yavaş yavaş dijitalleşme yoluna giriyor. Salgın sürecinde de temasın minimuma inmesiyle birlikte insanların evlerinden çoğu işini halletmeleri gerektiği için geleneksel bankacılık yerine dijital bankacılığın ne kadar değerli olduğu bir kez daha vurgulanmış oldu. Ancak şubesi olan bankaların Enpara.com gibi her işlemi dijitalden yapmak ve bunu kâncılaştırmak noktasında zorlandıklarını görüyoruz. Bu dijitalleşme sürecinde de bankaların, müşterilerini online kanallara yönlendirmek için ücret almama yoluna gitmeleri tabii ki normal. Ama bunun kâncı olmadığını, dönemsel kampanyalar tadında ilerlettiklerini hepimiz görüyoruz. Şube masrafları özellikle büyük bankalar için önemli bir bütçe kalemi olduğu için, şubeler olduğu sürece Enpara.com modelini uygulamak kolay olmayacaktır.

Salgın döneminde müşteri sayınızda, işlem sayınızda nasıl bir değişim oldu?

Salgın sürecinde sektöre göre daha az etkilendiğimizi söyleyebilirim. Şubemiz olmaması ve müşteri portföyümüzün tamamen dijital kimlikli olması bize banka alışkanlıklarımızı değiştirmeden var olanı devam ettirme şansını tanımış oldu. Salgın sürecinde tek etkilendiğimiz kısım, iş yapış modelimiz gereği müşteri ziyaretlerimize ara vermek durumunda kalmamızdı. Özellikle büyük şehirlerdeki riski gözeterek müşteri ziyaretlerini gerek çalışanlarımızın gerekse potansiyel müşterilerimizin sağlıklarını düşünerek durdurduk. Bu sebeple de haziran başına kadar müşteri sayımızdaki artış ilgili döneme göre biraz daha az oldu. Ama yine de bu süreci gerek müşterilerimizin gerek çalışanlarımızın sağlığını düşünerek en iyi şekilde yöneten markalardan biri olduğumuzu düşünüyorum.

Enpara.com olarak 2020 yılı ve orta vadeli hedefleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Yeni ürün ve hizmetleriniz, projeleriniz olacak mı, ayrıntılandırabilir misiniz?

2020 başından itibaren bireysel müşterilerimiz için sanal kredi kartını, "Şirketim" müşterilerimiz içinse Masrafsız Enpara.com POS ürünümüzü hayata geçirdik. Önümüzdeki dönemde de gerçek müşteri faydası içeren dijitalleşme çalışmalarına yatırım yapmaya devam edeceğiz. Müşteri memnuniyetimizin bir göstergesi olan ve son zamanlarda yüzde 75'e kadar ulaşan net tavsiye skorumuzu daha da iyi bir noktaya getirmek için müşteri odaklı çalışmalarımız da sürececek. ☺

POS-MODERN TEKNOLOJİ

Yeni nesil ödeme yöntemlerinin mucidi
PAYSTEIN P90 Android POS, güvenli ödeme altyapısı,
yüksek performansı ve ergonomik yapısıyla
sizi bir adım öne çıkarıyor.

First Data
CERTIFIED

PCI PA-DSS
VALIDATED



Güvenli

- PCI PA-DSS v3.2, PCI PTS 5.1, EMV L1/L2, EMV CONTACTLESS PayPas, PayWave, ExpressPay, D-PAS, INTERAC, UnionPay, TROY
- Temaslı, temassız kartlar, QR kod, mobil ve e-cüzdan ödemelerini destekler



Hızlı

- Yüksek performansı, tam dokunmatik ekranı, uzun ömürlü bataryası ile kesintisiz hizmet



Uyumlu

- Açık sistem ANDROID altyapısı
- Web Servis API entegrasyon
- ISO 8583 / SPDH / APACS



Kartlı Ödeme Çözümleri



Dijital Ödeme Çözümleri



POS Yazılım ve Entegrasyonu



Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi



Sadakat Kart Uygulamaları



Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri



Ödeme Donanım Çözümleri

verisoft

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

Yatırımın aslanın ağızında olduğu dönemde

FinTek'ler için TÜYOLAR

Hayatımız asla eskisi gibi olmayacak! “Yeni normal” iş süreçlerini, ürünleri, hizmetleri ve çalışma biçimlerini de değiştirecek. Dijital dünyanın parlayan yıldızlarından FinTek'ler de bu değişimden nasibini alacak. Kimi büyüyecek, kimi ortaklık yapacak kimi de kapanacak. Elbette herkesin hedefi krizi fırsata çevirerek büyümek. Peki bu nasıl olacak? İşte uzmanların yanıtı...



ESİN GEDİK

Koronavirüs salgını (pandemi) on binlerce insanın hayatına mal oldu, ülke ekonomilerinin üzerine karabasan gibi çöktü, milyonlarca kişiyi işsiz bıraktı. Böylesi bir ortamda FinTek'lerin etkilenmemesi ni beklemek hayalcilik olacaktı. Nitekim küresel düzeyde yapılan araştırmalar da işlerin pek yolunda gitmediğini gösteriyor. Forrester'ın hazırladığı rapora göre, bu yılın ilk çeyreğinde küresel FinTek yatırımları 5.78 milyar dolar oldu. Geçen yılın aynı döneminde bu değer 7.77 milyar, üçüncü çeyreğinde 12.59 milyar, dördüncü çeyreğinde ise yine 7.77 milyar dolardı. Forrester, fonların 2019 sonuna doğru azalışa geçtiğine, virüsün ise öldürücü darbeyi vurduğuna dikkat çekiyor.

Forrester, yatırımlardaki düşüşün yanı sıra bir başka uyarıda da bulunuyor: “Krizin gerçekten başlamasıyla birlikte birçok firma sarsıntı yaşayabilir. Sadece mart ayında 25 FinTek şirketi kapanırken yatırımcılar da daha temkinli davranmaya başladı. Bu dönemde ya birçok FinTek sıkıntı süreçler geçirecek ya da köklü bankalar tarafından satın alınacak. Son iki ekonomik krizde özel finansmanın çok fazla etkilendiğini gördük. Bu sefer de farklı olmayacak. Yalnızca piyasa çekişine sahip olan, kârlı olan veya

Kovid-19'un vurmasından önce büyük bir yatırım turu geçiren FinTek'ler yaklaşan krizden sağ çıkacak.”

Taşıma suyla değirmen dönmez

Yılın ikinci yarısı ne gösterecek bilinmez ama 2019'da son yılların en iyi dönemlerini yaşayan küresel FinTek girişimlerinin bu geçiş döneminde fon konusunda işleri kolay olmayacak. Tabii bu süreci en az hasarla atlatabilmek için özellikle hükümetlerin sektör için açıkladıkları yardım paketleri büyük önem taşıyor. Fransa destek için 4 milyar, Almanya ise 2 milyar Euro ayırdığını duyurdu ama taşıma suyla değirmen uzun süre dönmeyecek.

İşte bu süreçte FinTek'lerin de yeni döneme uyum sağlamaları, yönetim yapılarını güçlendirmeleri, odaklandıkları alanlar konusunda daha seçici olmaları ve işbirliklerine daha öncelik vermeleri gerekiyor. Elbette başlıkları uzatmak mümkün ama en önemli sorun kafa karışıklığı. Bu sayımızda FinTek'ler konusunda verdikleri hizmetler ve yaptıkları araştırmalarla tanınan dünyaca danışmanlık şirketleriyle görüştük. Hem akademik kimliği hem de girişimciliğiyle dünyaca tanınan Prof. Dr. Selim Yazıcı'dan da çok özel bilgiler aldık. Ödemeler dünyasının as oyuncuları arasına giren FinTek şirketlerine yol gösterici olacağını umuyoruz...

FinTek'ler için üç aşamalı iş sürekliliği yönetim planı

Prof. Dr. Selim YAZICI
İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve
FinTech İstanbul Kurucu Ortağı

Kovid-19 salgını, distopik bir bilim-kurgu filmi izler gibi, “bu kadarı da olmaz” diyebileceğimiz nitelikte, daha önce hiç yaşamadığımız bir tecrübeyi bize yaşattı. Hem toplumsal hem de ekonomik anlamda... Bu durumu ekonomik anlamda her ülke, her sektör ve her kuruluş farklı biçimde deneyimledi. Ben bu durumu iş sürekliliği yönetimi (İSY) açısından değerlendireceğim.

İYS, bir işletmenin herhangi bir beklenmedik olay (doğal afet veya insan yapımı felaketler) sonucu meydana gelen krizler karşısındaki hayatta kalma sürecini ifade ediyor. Bunu da üç aşamada değerlendirmek mümkün. Kriz öncesi hazırlık aşaması, kriz anında yapılması gerekenler ve kriz sonrası toparlanma aşaması. Ancak bunların hepsi, belirli bir iş sürekliliği yönetimi planlamasının önceden yapılması sayesinde mümkün olabilir. FinTek girişimleri açısından değerlendirecek olursak;

1 Salgın öncesi (hazırlık aşaması): Bu oldukça zor bir aşama. Çünkü bazı olasılıkların önceden düşünülerek masaya yatırılması ve meydana gelmeleri durumunda yaratacakları etkilerin değerlendirilmesi gerekiyor. Bugüne kadar düşünülen hiçbir senaryoda bu kapsamda bir salgın listelenmedi. Bu nedenle şirketlerin hazırlıksız olmaları doğal. Ancak iş sürekliliği planlamasının bir unsuru olarak hassas süreçlerin belirlenmesi, bu süreçlerin toparlanma sürelerinin ve hangi oranda toparlanabileceklerinin önceden belirlenmiş olması oldukça önemli. Bilgi teknolojileri konusunda çalışan tüm şirketlerin teknik konularda bir “felaket kurtarma çözümü” (disaster recovery) planı mutlaka vardır. Ancak salgın, doğası gereği genellikle bu planın dışında kalır. Bu anlamda, salgın gibi bir ortama her anlamda güçlü girenin ayakta kalma olasılığı yüksektir.

2 Salgın sırası (kriz anı): Bu aşama girişimler açısından yaşamsal bir öneme sahip. Yok olma veya büyüme kırılımının yaşanacağı nokta da tam burası. Finansal anlamda güçlü olmayan girişimlerin bu dönemden olumsuz etkilenmesi kaçınılmaz. Ancak diğer taraftan salgın nedeniyle insanların evde kalma dönemindeki harcamaları nedeniyle iş modelleri gereği ödemeler, kredilendirme veya sigorta gibi alanlarda çalışan ve mobil çözümler üreten girişimlerin yıldızı parlamaya başladı. Bu dönemde hizmetlerin kesintiye uğramaması açısından yönetsel bazı problemler de karşımıza çıktı. Evden çalışma ve bu konuda çalışanların yaşadıkları teknik (internet altyapısı gibi), güvenlik (sağlık), finansal (maaş azaltma, işten çıkarılma korkusu) ve psikolojik sorunlar (İK bölümleri sıklıkla bu konuda çözüm üretmeye çalıştı) en büyük kabuslarımızı oluşturdu. Performans yönetimi ve iletişim



İK için büyük sorun oluşturdu. Ayrıca, bir FinTek girişimi için en önemli konulardan biri olan “siber güvenlik” konusu gündeme gelmeye başladı. Bu konuda çözüm üretmekte zorlanan birçok girişimle karşılaşmak mümkün. Zorunlu olarak evde kaldığımız bu dönem, girişimcilerin ekonomiyi ve sosyal hayatı gözlemleyerek yaratıcı fikirler üretmelerine ve iş modellerini yeniden gözden geçirmelerine de fırsat verdi. Bu dönemde bir girişimin yaşayacağı en büyük problemlerden biri de müşteriler ve yatırımcılarla iletişim. Müşteriler güvendikleri ve iş yaptıkları girişimlerin neler yaptığını, varlıklarını devam ettirip ettirmediklerini öğrenmek ister. Yatırımcılar ise bu dönemde yatırımlarının akıbetini öğrenmek, gerekiyorsa yardım olanaklarını devreye sokmak isterler. Gerek müşteri ilişkileri, gerekse yatırımcı ilişkileri bu dönemde aksatılmaması gereken önemli konuların içine girdi.

3 Salgın sonrası (toparlanma aşaması): Her işletme salgın sonrası hızlıca bir “hasar tespiti” yapmalı. Öncelikle personelin toparlanması, finansal durumun gözden geçirilmesi, varsa teknik aksaklıkların giderilmesi, müşteri ve tedarikçilerin gözden geçirilmesi ve yatırımcıların bilgilendirilmesi konusunda hızlı aksiyonlar alınmalı. Salgın döneminde düşünülen yeni fikirlerin hayata geçirilmesi konusunda gerekli aksiyonlar alınmalı. En önemli konu ise bu salgından öğrenilenlerin ekiple birlikte etraflıca gözden geçirilmesi, deneyimlerin paylaşılması, şirket açısından bir SWOT analizinin yapılması ve

olası bir sonraki salgın için bir iş sürekliliği yönetimi planı oluşturulmaya başlaması. Bu öğrenilenler sonucunda artık salgınlar risk planlarımızda yer almaya başlayacak.

Bu dönem bize FinTek açısından neyi gösterdi?

- Ülkemizde yıllardır yaygınlaştırılmaya çalışılan temassız ödemelerde patlama yaşandı. “Anlık ödemeler”, nakitsiz ödemelerin yükselen yıldızı haline gelme yolunda büyük ivme kazandı.
- QR kod ile temassız ödemeler gelişmeye başladı.
- Kağıt para dolaşımı, hijyenik nedenlerle giderek azaldı. Bu durum devletlerin dijital para konusunu tekrar gündeme almasına neden oldu.
- Dijital sözleşmeler ön plana çıktı. Dijital kimlik, dijital imzayla müşteri tanıma ve kabul süreçlerinin iyileştiril-

mesi yönünde regülasyonlar gündeme gelmeye başladı.

- Dijital sözleşmelerin yaygınlaşması, ardından zaten bilinen blokzincir teknolojisiyle gelen çözümleri (örnek akıllı sözleşmeler) de yeniden düşündürmeye başladı.
- Dolandırıcılık, sahtekarlık ve kara para aklama gibi konular bu dönemde sıklıkla gündeme gelmeye başladı. Siber güvenlik, bu kapsamda parlayan yıldız haline geldi.
- Finansal kapsayıcılığın önemi daha da arttı. Bu kapsama girmeyenler, bu dönemde dijitalleşmenin sunduğu olanakların farkına varmaya başladı.
- Finansal kuruluşlar açısından ekosistemlerin değeri anlaşılmaya başladı. E-ticaret, sağlık veya online içerik üretimi gibi konular ekosistemlerin içlerine girmeye başladı.
- Yatırımcılar açısından ise değerlemeler yeniden gündeme geldi. Satın almalar açısından, aşırı fiyatlı girişimler daha erişilebilir seviyeler gelmeye başladı.

“Nesnelerin interneti tabanlı temassız ödemelerde büyük fırsat var”



Sinem Cantürk
KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri
Risk Yönetimi Bölüm Başkanı

Dünyada ve Türkiye’de FinTek’ler için ödeme sistemleri konusunda oldukça fazla fırsat olduğunu düşünen KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı Sinem Cantürk, “Sosyal mesafenin hayati değer taşıdığı şu günlerde nakitsiz topluma doğru geçiş gündemin zirvesine oturdu. Dijital para alanındaki çalışmalar önemini artırdı. Dijital kimlik alanına ilgi giderek arttı. Bir kişinin sağlık alanındaki geçmişi,

bankacılık bilgileri veya dijitalleştirilebilecek herhangi bir verisinin tek bir mecrada toplanması fikri, salgınla birlikte oldukça revaçta” diyor...

Son yıllarda dünyada en çok yatırım alan sektörlerin başında FinTek’ler geliyor ancak son raporlar bu yıl yatırımların düşeceğini gösteriyor. Sizin bu alandaki beklentiniz nedir?

Halihazırda belirli FinTek’lere girişim sermayesi ve özel sermaye sağlamış yatırımcıların odaklarını aynı FinTek’lerle devam ettireceği görüşündeyiz. Buna karşın pazarda potansiyeli olan FinTek’lere erken aşama yatırımlarının azalacağını söyleyebiliriz. Zira yatırımcılar Kovid-19 döneminde herhangi bir yatırım yapmadan önce iki defa düşünüyor. Sektörde varlığını kanıtlamış FinTek’lerinse krizden zarar görmeyeceğini öngörüyoruz. Araştırmalarımıza göre, küresel olarak incelediğimiz FinTek’lerin yarısı harcamalarını yüzde 25 azaltmaları halinde gelirleri yüzde 50 azalsa bile önümüzdeki 18 ay için yeterli nakit akışı ve çalışma sermayesi olduğunu belirtiyor. Türkiye’ye baktığımızda ise BKM verilerine göre, nisan ayında internetten kartlı ödeme tutarının toplam içindeki payının yüzde 24 ile rekor seviyeye ulaştığını gözlemliyoruz. Online ödemelere olan bu ilgi, bu sektörde varlığını sürdüren girişimler için de fırsatları beraberinde getiriyor. Türkiye’de krizin fırsata çevrilmesi için yapılan yatırımlar ve satın almalar devam ediyor, bu durum ilerleyen zamanlarda giderecek hızlanacak.

Yatırımlar azalıyor ama FinTek şirketlerinin ürün ve çözümlerinin salgın döneminde ön plana çıktıklarını gördük. Hangi alanlara dönük ürün ve çözümlerde artış oldu?

Salgın süresi boyunca özellikle online finansal hizmetler alanında bir artış sezdik. Nakit para kullanımının giderek daha az tercih edilmesi sebebiyle dijital cüzdan uygulamaları ve çözümlerinde gözle görülür bir artış gerçekleşti. Aynı zamanda her açıdan giderek dijitalleştiğimiz

son günlerde hayatlarımız siber tehditlere daha açık bir hale geldi. Bu durum, siber güvenlik teknolojileri alanında çözümler sunan şirketler için yeni fırsatlar doğmasını sağladı. Ayrıca insan sağlığının birincil öncelik olarak karşımıza çıktığı salgın sürecinde tıbbi hizmetler ve finansal hizmetlerin birleştiği ürün ve çözümler de piyasadaki yoğunluğunu artırdı.

FinTek'lerin salgının yarattığı ekonomik gerilemeden etkilenmemek için neler yapması gerekiyor? Hem yönetimsel anlamda hem de yeni yatırım fırsatlarını kaçırmamak için...

FinTek'ler tıpkı diğer hizmet sağlayıcılar gibi Covid-19'dan negatif etkilendi. Ancak FinTek'ler yapıları gereği online olarak işlem yapmayı ve sosyal mesafeyi korumayı destekleyen organizasyonlar. Halihazırda dijitalleşen ödeme sistemleri kanalları, salgın sebebiyle finansal işlemlerin dijitalleşmesinin daha da hızlanmasına olanak verdi. Bu noktada FinTek'ler dijitalleşmeyi besledikleri için krizi fırsata çevirebilecek kurumlar.

Krizi fırsata çevirmek isteyen FinTek'ler, diğer FinTek'ler ya da finansal alandaki kuruluşlarla ortaklık anlaşmaları kurabilir. Salgından önce de büyük bankaların çeşitli FinTek'leri satın aldığını gözlemliyorduk, bunun hız kazanacağını söylemek mümkün. Bunun haricinde FinTek'ler için finansal katılım konusunda fırsatlar bulunuyor. Günümüzde dünya çapında 1.7 milyar insanın herhangi bir bankaya bağlılığı ya da banka hesabı bulunmuyor. FinTek'ler; hükümetler, perakendeciler ve kamu sektö-

ründeki oyuncularla işbirliği yapıp finansal katılımın artış göstermesini sağlayabilir. Son olarak ise sosyal mesafe sebebiyle temassız ödeme sistemlerinin oldukça revaçta olduğu şu günlerde, nesnelerin interneti (IoT) tabanlı temassız ödeme sistemleri alanında fırsatlar olduğuna inanıyoruz.

Dünyada ve Türkiye'de FinTek'lerin hangi alanlara yoğunlaşmasını önerirsiniz? Bir başka deyişle hangi alanlar ön plana çıkacak, hangilerinde gerilemeler yaşanacak?

Biraz önce de belirttiğim gibi, ödeme sistemleri konusunda oldukça fazla fırsat mevcut. Sosyal mesafenin hayati değer taşıdığı şu günlerde nakitsiz topluma doğru geçiş gündemin zirvesine oturdu. Dijital para alanındaki çalışmalar, önemini artırdı. Aynı zamanda dijital kimlik alanına ilgi giderek arttı. Bir kişinin sağlık alanındaki geçmişi, bankacılık bilgileri veya dijitalleştirilebilecek herhangi bir verisinin tek bir mecrada toplanması fikri, salgınla birlikte oldukça revaçta.

Kredi veya menkul kıymetler alanlarında ödünç işlemlerini sağlayan FinTek'lerin kısa vadede zor günler geçirebileceğini belirtebiliriz. Bunun sebebi ise salgın sebebiyle çeşitli şirketlerin veya bireylerin içinde bulunduğumuz konjunktürde borçlanma konusunda yaşadığı sıkıntılar veya yeni regülasyonlara göre borçların ertelenmesi olarak karşımıza çıkıyor. Öte yandan, risk algoritmaları sayesinde borç ve krediler sağlayan oyuncuların uzun vadede kendini toparlayabilecek kapasitede olduğu görüşündeyiz. ▶





“Blokzincir’i kripto para tekelinden çıkarıp bilgi güvenliğine yönelenlerin önü açık”

Yaman Polat
Deloitte Finansal Servisler Lideri

Türkiye’de ödeme şirketlerinin daha çok fatura tahsilatına aracılık ve mobil POS hizmetlerine yoğunlaştığını hatırlatan Deloitte Finansal Servisler Lideri Yaman Polat, bu noktada daha inovatif ürünlere aracılık edecek FinTek’lerin orta vadede çok kuvvetleneceğini öngörüyor. İngiltere ve Avustralya gibi ülkelerde verilen dijital bankacılık lisansının Türkiye’de de ön plana çıkacağını ve bu alanda FinTek’lerin tüketiciye daha geniş bir ürün yelpazesine ulaşacağını da düşünen Polat, “Bu da sektörün gelişimini hızlandıracak.



Ayrıca bankaların etkinliklerini artırabilme amacıyla bazı özellikle ödeme sistemleri üzerine çalışan bazı FinTek şirketlerini kendi çatıları altında toplama planları var. 2021 yılında bu konuda adımlar atılacağını bekliyoruz” diyor. Polat, e-ticaretin salgınla beraber ciddi bir artış göstermesinin ödeme şirketlerinin önünü açtığını düşünüyor: “Gelecek yıllarda e-ihracatın da artmasıyla ödeme şirketlerinin yönettikleri ciroda ciddi bir artış tahmin ediyoruz” diyen Polat, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bununla birlikte tüketicilerin her türlü hizmeti daha fazla dijital platformlardan satın almaya yönelmesi, klasik finans ürünlerini dijital olarak pazarlayan InsurTech ve online yatırım şirketleri de ön plana çıkabilir. Açık bankacılık konusunda mevzuat olarak bazı adımlar atılmış olsa bile, bu konuda regülasyonların bir süre daha beklemede kalacağını ama nihai olarak Türkiye’de de bu yeni dünya bankacılığına geçileceğini düşünüyoruz. Yine bu çerçevede, yatırım iştahı ve ülkemize de özgü yatırım araçlarındaki değişim yani mevduat faizlerinin düşmesi gibi gelişmeler, kripto para ihraççıları ve borsalarına ilgiyi arturacaktır.”

“Müşteri ihtiyaçlarını analiz edip ürün geliştirmek gerekiyor”

Salgınla öne çıkan bir diğer alanın da online hizmetler olduğuna dikkat çeken Polat, “Bu noktada da FinTek’ler işlemlerin online olarak tamamlanmasında çok önemli bir paya sahip. Bu anlamda salgının FinTek’ler için önemli bir fırsat olduğunu ve ileriki yıllarda oluşabilecek benzer durumlara karşı daha hazırlıklı olmaları ve bu kapsamda geleceğe yönelik ürünlerini planlarken son kullanıcıların ihtiyaçlarını göz önüne alarak inovatif olmaya çalışmaları gerektiğini düşünüyoruz” diyor.

Polat, açık bankacılık üzerine ürün geliştiren firmaların ve blokzincir altyapısını sadece kripto para olmaktan çıkarıp güvenli bilgi transferi alanında da yapılandırabilen FinTek’lerin önünün açık olduğunu da sözlerine ekliyor.

“Açık bankacılığın kurumsal ayağında güçlü bir potansiyel var”

Mehmet Gülez
EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri
Yardımcı Ortağı ve İnovasyon Lideri

FinTek'lerin kendi çözümlerini geliştirmenin yanı sıra kurumsal inovasyon konusunda zorluk çeken finansal kuruluşlara da destek olarak yeni hizmetler ortaya çıkarabileceğini söyleyen EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Ortağı ve İnovasyon Lideri Mehmet Gülez, “Bugüne dek ülkemizde FinTek uygulamaları finansal kuruluşlarla rekabet edebilecek ödeme ve e-para hizmetleri alanlarından gelmişti. Bu dönemde finansal kuruluşların dijitalleşme ve rekabet avantajını kaybetmemek için kurum dışı inovasyonla portföylerini zenginleştirmeye ve Ar-Ge maliyetlerini azaltmaya ihtiyaçları olacak” diyor...

Salgının etkilediği sektörlerin başında FinTek'ler geliyor. Son araştırmalar yatırım alan şirket sayısının ve yatırım miktarının düştüğünü gösteriyor. Sizin bu alandaki beklentiniz nedir? Düşüş olacak mı, ne kadarlık bir gerilemeden söz etmek mümkün?

Dünyanın en çok yatırım alan girişimleri arasında yer alan FinTek'ler, Kovid-19'un etkisiyle birlikte yılın ilk yarısında 2017 yılındaki işlem sayısı ve yatırım tutarlarına geriledi. Özellikle Asya ve Amerika kıtasındaki yatırımlarda gerileme olurken, açık bankacılık uygulamalarının ve mevzuatın desteklediği Avrupa pazarında nispeten büyüme görülmeye devam etti. Yatırımcılar daha güvenli ve öncelikli alanlara yönelirken, FinTek alanında da erken aşama yatırımlardan ziyade büyüme aşamasını geçmiş, olgunlaşmış girişimlere yatırımlar öne çıktı. Büyük finans kuruluşları ve kurumsal yatırımcılardan ziyade “unicorn” olmuş FinTek şirketlerinin büyüme ve risk iştahı daha yüksek olduğu için bu dönemde de yatırıma devam ettikleri görülüyor. Türkiye’de Kovid-19 öncesinde gerçekleşen yatırımlar bizleri umutlandırmıştı. Bu yıl da FinTek odaklı fonların tamamlanıp salgın döneminde de yatırımlara devam edilmesi sektörü cesaretlendirdi. Türkiye kur avantajı ve büyük pazara sahip olmasından dolayı halen yatırımcılar için cazibesini korumaya devam ediyor. Özellikle Türkiye pazarına giriş yapmak veya pazarda büyümek isteyen küresel yatırımcıların aktif hareketliliğini gözlemleyeceğimizi düşünüyorum.

FinTek şirketlerinin ürün ve çözümlerinin salgın döneminde ön plana çıktıklarını gördük. Hangi alanlara dönük ürün ve çözümlerde artış oldu?

FinTek çözümlerinin dünya çapında, özellikle de mobil ödeme çözümlerinin yoğun kullanımı olan Çin’de Kovid-19 vakalarının tespitinde aktif rol aldığını gözlemledik. Yıllardır hayatımızda olan uluslararası kart şeması şirketlerinin desteklediği temassız ödeme uygulaması,



Kovid-19 döneminde hayatımızın değişmez bir parçası oldu ve limitlerin artmasıyla bu dönemde çok daha fazla temassız işlemin hem daha güvenli hem de daha hızlı işlem yapılmasına imkan tanıdığını gördük. E-ticaretteki beklenmeyen artış, tüm dünyada e-ticaret üzerinde ödeme hizmetleri vermekte olan ödemeye aracılık şirketlerinin ve e-para şirketlerinin üzerlerinden geçen işlem adetlerinde de öngörülerin çok üzerinde sonuçlar ortaya çıkardı. Kovid-19 sebebiyle bireylerin finansal kuruluşlarına erişememesi, resmi yazılı onay süreçlerindeki zorluklar beraberinde dijital kişi tanımlama teknolojilerinin ve mevzuatının hızlanmasını, finansal kuruluşların ve FinTek şirketlerinin müşteri kazanım yetkinliklerinin ciddi artmasına ve hızlanmasına imkân tanıdı. Bu alanda çalışan teknoloji sağlayıcıların, önümüzdeki dönemde büyüme görmesi muhtemel. Fiziksel kanallarda yaşanan bu gelişmeler aynı zamanda şubesiz bankacılık ve finansal hizmetlerinde gelişmesine önayak oldu. Uzun zamandır denemeleri olan şubesiz, dijital finansal işlemler artık müşterilerin kullanmayı tercih ettikleri, işlem sürelerini hızlandıran ve operasyon maliyetlerinin düşmesine katkı sağlayan çözümlere gerçek anlamda dönüştüler. Mobil POS mevzuatının hayatımıza girmesiyle birlikte ve cep telefonlarının teknolojik olarak güvenli bir yazarkasa olarak hizmet verebilecek olması da FinTek uygulamalarının yaygınlaşması, küçük işletmelerinin kullanım alanlarının genişlemesini sağlayacaktır.





FinTek'lerin salgının yarattığı ekonomik gerilemeden etkilenmemek için neler yapması gerekiyor? Hem yönetsel anlamda hem de yeni yatırım fırsatlarını kaçırmamak için...

Yaratıcı çözümlerle hizmetlerini zenginleştirmelerini, finansal kuruluşların salgından doğan yeni dijitalleşme ihtiyaçlarına odaklanmalarını ve sahada kurumsal veya bireysel müşterilerin ana ihtiyaçlarından gözlerini ayırmamalarını tavsiye edebilirim. Salgın döneminden sonra şirketlerin daha yaratıcı olması ve daha çok risk iştahının artması gerekiyor. FinTek'ler hem kendi çözümlerini geliştirmede hem de kurumsal inovasyon konusunda zorluk çeken finansal kuruluşlara bu alanda destek olarak, yeni hizmetler ortaya çıkarabilir. Bugüne dek ülkemizde Fin-

Tek uygulamaları finansal kuruluşlarla rekabet edebilecek ödeme ve e-para hizmetleri alanlarından gelmişti. Bu dönemde finansal kuruluşların dijitalleşme ve rekabet avantajını kaybetmemek için kurum dışı inovasyonla portföylerini zenginleştirmeye ve Ar-Ge maliyetlerini azaltmaya ihtiyaçları olacak.

FinTek'lerin hangi alanlara yoğunlaşmalarını önerirsiniz? Bir başka deyişle hangi alanlar ön plana çıkacak, hangilerinde gerilemeler yaşanacak?

Özellikle yapay zeka, asistan ve şubesiz finansal çözümler, ileri analitik uygulamaları, robotik çözümler, sanal gerçeklik gibi müşterilerin deneyimini iyileştiren ve kurumsal verinin daha etkin kullanımını sağlayacak çözümlere odaklanan FinTek şirketlerinin pazar payını büyüme şansı olacaktır. TCMB'nin yürürlüğe soktuğu yeni mevzuat ülkemizde açık bankacılığın önünü açacaktır. Dünyada açık bankacılığın ilk uygulamaları nihai kullanıcı odaklı çözümlerle çıkmış ve istenen başarıyı elde edememişti. Kurumsal açık bankacılık uygulamaları ise daha başarılı olmuş, kurumların ticari hayatına hem riski öngörmede, hem de finansal sürdürülebilirlik, ticari işlemlerin kolaylığı açısından ciddi olumlu katkıları olmuştur. Bu mevzuatla birlikte gelen yeni mobil yazarkasa, E-SMM gibi uygulamalar Türk ekonomisinin önemli bir kısmını oluşturan ve salgından en çok etkilenen küçük ve orta ölçekli işletmelerin dijitalleşmesine, yeni ticari iş modelleri oluşturmalarına imkân sağlayacaktır. Son dönemde mevzuat açısından bu yönde atılan adımlar sektörün önünün açılacağını gösteriyor ve bu da yurtdışı yatırımcıların ilgisini daha çok çekmemizi sağlayacaktır. QNB'nin Türkiye'de kurduğu risk sermayesi şirketinin de yatırımcı ilgisi açısından olumlu değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. ☺



ZİRAAT BANKASI MÜŞTERİSİYSENİZ İNTERNET VE MOBİL BANKACILIĞA ŞUBEYE GİTMEDEN WEB SİTEMİZDEN VEYA ZİRAAT MOBİL'DEN BAŞVURABİLİRSİNİZ.



Hemen indirin!

Google Play

App Store'dan

Ziraat Mobil

0850
220
00 00

Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası

 /ziraatbankasi

Mobil dünyanın geleceği: SUPER-APP

Akıllı telefonlar artık günlük hayatımızın vazgeçilmezi. App Annie tarafından 2017 yılı verileriyle hazırlanan bir araştırmaya göre, ortalama bir akıllı telefon kullanıcısının telefonunda 80 kadar mobil uygulama yüklü. Ancak bu uygulamalardan 40 tanesi düzenli olarak kullanılıyor.

Cep telefonlarındaki bu mobil uygulama enflasyonunun son dönemde konsolide olmaya başladığını ve birden çok amaca hizmet eden süper uygulamaların (super-app) sayısının ve kullanımının giderek arttığını gözlemliyoruz.

Süper uygulamaların mantığı, birbiriyle bağlantılı ve bazen de bağlantısız ürün ve servislerin tek uygulama üzerinden son kullanıcılara sunulmasına dayanıyor. Böylece aynı uygulama içinden hem farklı firmaların ürün ve hizmetlerini kullanabiliyor hem de finansal işlemler gerçekleştirebiliyoruz.

Bu alanda en bilinen uygulama, Çin'de belki de tüm akıllı telefonlara yüklenmiş olan WeChat. İlk olarak 2011 yılında bir mesajlaşma uygulaması olarak tüketicilere sunulan WeChat, bugün 1 milyarı aşan kullanıcı sayısı ile mesajlaşmanın yanı sıra kapsamlı bir sosyal paylaşım, iletişim, oyun uygulaması ve ödeme aracı olarak öne çıkıyor. Bu geniş kapsamlı özelliklerine ek olarak Facebook gibi diğer sosyal medya içeriklerini de sunarak tam anlamıyla bir "süper uygulama" özelliği taşıyor.

WeChat'ın başarı hikayesini örnek alan girişimciler benzer deneyimleri sunan süper uygulamaları birbiri ardına kullanımımıza sunuyor. Alipay, Grab ve Gojek bu kategorideki en bilinen diğer uygulamalar. Bugün batı dün-

yası super-app'leri tartışırken, doğu mobil hayatını bir super-app ile düzenliyor. Bu app'lerin en yoğun kullanıldığı coğrafya hala Asya olmakla birlikte dünya genelinde yükselen trend oldukları yadsınmaz bir gerçek.

Son kullanıcı ve çözüm sağlayıcılar için avantajları

Super-app yaklaşımının hem son kullanıcı hem de çözüm sağlayıcılara sunduğu avantajlar bu tür uygulamaların giderek daha çok tercih edilmesini sağlıyor.

Son kullanıcı tarafından baktığımızda şu avantajlardan bahsedilebilir:

- Günlük bazda kullanılan hizmetleri (toplu taşıma, para transferi, ödemeler, mesajlaşma vb) tek bir arayüz üzerinden alınabiliyor.
 - Farklı uygulamalardaki değişen kullanıcı deneyimi yerine aynı arayüz üzerinden ve tekil bir kullanıcı deneyimi ve bunun getirdiği kullanım kolaylığı sağlanıyor.
 - Farklı uygulamalara giriş için gerekli olan kayıt/onboarding süreci yerine tek bir uygulamada sadece bir kere onboard olduktan sonra platformdaki tüm uygulamalara anında erişim mümkün oluyor.
 - Finansal işlem gerektiren akışlarda her bir uygulama yerine super-app bünyesinde tanımlanmış ödeme yöntemiyle tekil ödeme deneyimi sunuluyor.
 - Birden fazla uygulama kullanımıyla tamamlanabilecek seyahat organizasyonu gibi bazı işler tek aşamada gerçekleştirilebiliyor.
- Platform sahibi tarafından baktığımızda ise şu avantajlar söz konusu:

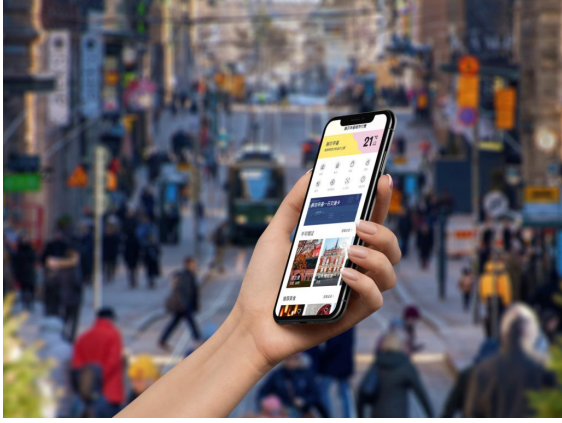


DR. SONER CANKO
KOBIL Int. Danışma Kurulu Üyesi



KORAY ARIKAN
Kobil TR İş Geliştirme Direktörü





■ Müşteriye tüm ürün ve hizmetleri tek uygulama üzerinden sunulabiliyor. Farklı uygulamalar için müşterinin çok sayıda uygulama indirmesine gerek kalmıyor.

■ Bir uygulamaya ilgi duyan müşteriye diğer uygulamaları da doğrudan kullandırma ve çapraz satış yapma imkanı doğuyor.

■ Uygulamalar arası geçişlerle tamamlayıcı ürün ve hizmetler tek deneyim altında verilebiliyor. Örneğin, firmanın iş ortağının super-app içi uygulamasıyla seyahat organizasyonu yapan kullanıcıya otomatik olarak uygulama içinden seyahat sigortası sunulabiliyor.

■ Kullanıcıların uygulama içi deneyimleri ve davranışlarını çoklu super-app yapısı içinde analiz ederek yeni ürün ve kampanya önerilerini kişiye özel müşterilere sunma imkanı yaratıyor. Bu super-app'lerin belki de en kuvvetli değer önerisi olarak öne çıkıyor. Kişiyi özel teklifler teklil uygulama çözümlerine göre çok daha kapsamlı ve kullanıcı profiline daha uygun şekilde sunulabiliyor, çok daha derin ve kuvvetli bir müşteri etkileşimi kurgulanabiliyor.

Başarılı bir super-app için en önemli bileşenler

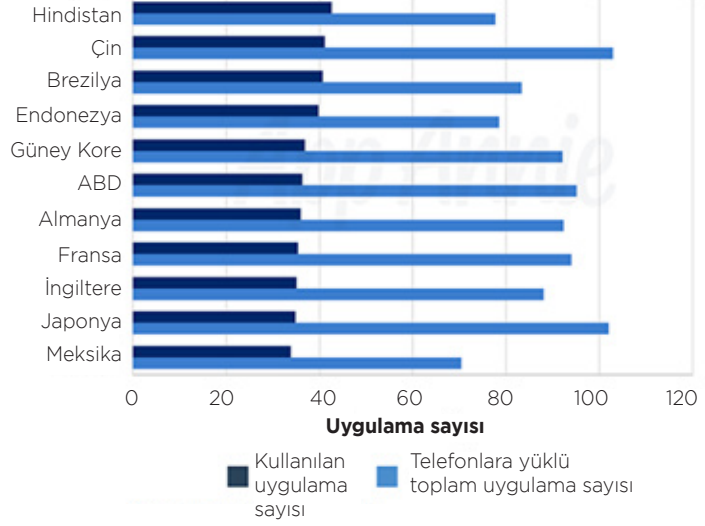
Super-app'lerin varlığı ve giderek daha popüler olması kullanıcı deneyimi odaklılığın kaçınılmazlığını vurguluyor. Bu dönüşümde bir organizasyonun değeri finansal varlıklarının yanı sıra sahip olduğu ekosistemle ölçülecek. Sahip olduğu ekosistemi kullanıcı deneyimi çevresinde konumlamayı başaran organizasyonlar geleceğin parlayan yıldızları olacak.

Başarılı bir super-app için en önemli bileşenleri de şöyle sayabiliriz:

Ekosistem

Bir super-app'in olmazsa olmazı son kullanıcının erişimine sunduğu ekosistemidir. Ekosistem, söz konusu super-app'in kullanıcılarına sunduğu deneyimlerin toplamı olarak yorumlanabilir. Bu ekosistem içinde yer alan farklı ürünler, mini uygulamalar şeklinde kullanıcıların erişimine sunulurken tek super-app uygulaması içinde birçok farklı işlevi, birleştirilmiş bir kullanıcı deneyimi ve arayüzü üzerinden sağlayabilir. Bu ekosistem, WeChat gibi B2C super-app'lerde günlük yaşantıda ihtiyaç duyulan fonksiyon ve uygulamaları içerirken, belli bir amaca yönelik ve genelde B2E, B2B2E veya B2B2C formatlarında geliştirilen super-app'lerde ise iş dünyasında bir kullanıcının ihtiyaç duyacağı kurumsal uygulamalara tek noktadan bir erişim çözümü olarak kullanılabilir.

Aylık ortalama uygulama indirme ve kullanma sayısı (iPhone ve Android akıllı telefon kullanıcıları, 2017)



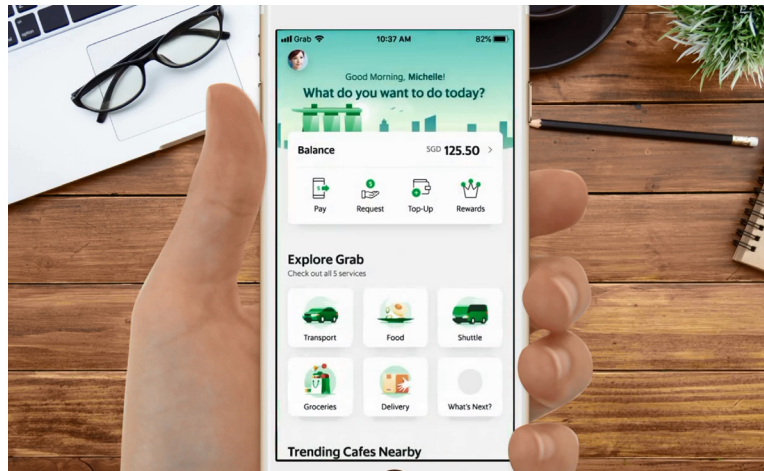
Bir super-app ekosistemi ne kadar geniş olursa son kullanıcıya o kadar farklı ve ihtiyaçlarını uçtan uca karşılayacak çözümler sunabilir. Bu ürün ve çözüm çeşitliliği kullanıcıların uygulamayı günlük hayatlarının bir parçası olarak algılamalarını sağlayarak uygulamanın kullanımını artıracaktır.

Veri

Başarılı bir super-app, içindeki uygulamalar arası veri paylaşımını yapabilmeli. Bu da açık veri yapıları ve API'ler anlamına geliyor. Super-app ekosistemi bir kere kurulduktan sonra uygulamadaki kullanıcı davranışlarının analizini yapabilmek bu ekosistemden maksimum yararlanmanın anahtarı olacaktır. Bu nedenle super-app'e yapılan yatırımda mutlaka veri analizi ayağını kuvvetli bir şekilde kurulumak kaçınılmazdır.

Ödeme

Bir ekosistem içindeki tüm ürün ve fonksiyonların tek bir super-app içinden kullanıcılara sunulması, bu ürünler için gerekli ödeme çözümü de beraberinde sunulmadığında tüm anlamını kaybeder. Dolayısıyla bir super-app, mutlaka içine entegre edilmiş bir ödeme çözümünü gerektirir. 🔄



Bu dijital ödeme çözümü, super-app içindeki tüm mini uygulamalara ödeme alabilme özelliği katarak kullanıcılar da tek bir ödeme deneyimiyle super-app içinden sunulan tüm ürünleri satın alma imkanı sağlar. Her bir super-app içi mini uygulama geliştiricisinin ödeme alabilme için tek yapması gereken, super-app içindeki ödeme API'sini çağırmaktan ibaret olacaktır. Böylece hem uygulama geliştirici hem de kullanıcı için son derece pratik bir ödeme aracı sağlanabilecektir.

Güvenlik

Bir super-app, tek bir arayüz üzerinden kullanıcının çok çeşitli ürün ve çözümlere ulaşabilmesini sağlarken, kullanıcının kimliği, kullanım alışkanlıkları, super-app içinde kullandığı uygulamalara sağladığı kişisel ve ödeme enstrümanı bilgilerinin güvenli bir şekilde saklanması, uygulamalar arasında güvenli ve güvenilir bir şekilde ve ancak ve ancak kullanıcının onayıyla paylaşılması uygulamanın güvenli bir şekilde kullanımı için elzemdir. Bunlara ek olarak, super-app içindeki tüm işlemlerin dış müdahalelere karşı korunmuş bir ortamda ve güvenle yapılabilmesi de bir super-app'in uzun ömürlü olması açısından hayati önem taşımaktadır.

Bu yüzden bir super-app öyle bir güvenlik yapısına sahip olmalı ki kullanıcı bilgi ve işlemlerini güvenle gerçekleştirirken, aynı zamanda kullanıcı deneyimini de olumsuz etkilemeyecek bir şekilde kurgulanmalıdır. Hatta o derece ki tüm bu güvenlik özelliklerinden yararlanırken bunların varlığını hissetmeyecek şekilde şeffaf ve "sürtünmesiz" bir kullanıcı deneyimiyle birlikte sunulmalıdır. Aksi durumda bir super-app'in güvenlik açıkları içermesi, ömrünün son



derece kısa olmasına neden olacak, güvenliği sağlamaya çalışırken kullanıcıya türlü çeşit kullanım zorlukları getirmesi ise daha yaygınlaşmadan tarihin tozlu sayfalarına gömülmesi sonucunu doğuracaktır.

Sonuç olarak, güvenlik altyapısının kuvvetli olması ve bu güvenliği sağlarken aynı zamanda üstün bir kullanıcı deneyimi sunacak şekilde gelişmiş olması belki de bir super-app'in sahip olması gereken en önemli özelliğidir.

Ülkemizde de super-app vizyonu için dikkat çeken bir hareketliliğin başladığını söylemek mümkün. Özellikle Covid-19 döneminde yaşanan ani dijitalleşmeyle finans, perakende ve e-ticaret sektörlerinin gündeminde daha fazla yer bulduğu bir gerçek.

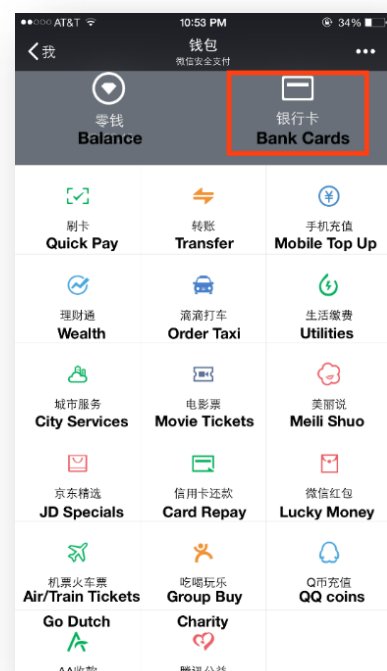
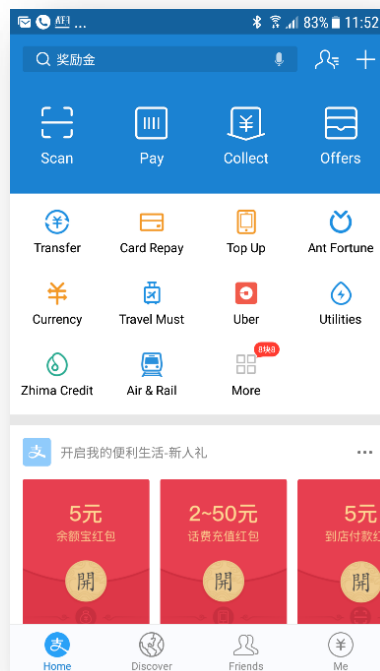
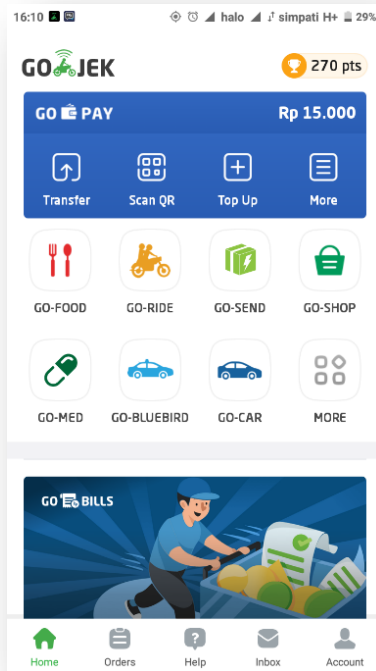
İki stratejik karar

Evet, artık super-app yaklaşımının başarılı olup olmayacağı geçmişte kalmış bir soru. Şirketlerin önümüzdeki günlerde vermesi gereken iki stratejik karar var:

- 1) Kendi super-app ekosistemini kurarak ön saflarda lider bir oyuncu olmak.
- 2) Başka super-app'ler içinde kendi mini-app'leriyle servis sağlayıcı olmak.

KÜRESEL SUPER APP'LER

WeChat (Çin)
Alipay (Çin)
Gojek (Endonezya)
Grab (Malezya)



KİRLİ PARAYI yıkamanın yasal yöntemi: MoneyShower

Yine mi Kovid-19 dediğinizi duyar gibiyim ama uzun bir süre daha bu konu gündemdeki yerini koruyacak gibi gözüküyor. Tüm dünyayı etkisi altına alan yeni tip koronavirüsle mücadele sürecinin belki de en “öğretici” faydası, hijyenin önemini kavratması oldu. Hijyen konusundaki inovatif girişimler de böylece hak ettiği değeri görmeye başladı. Tıpkı ATM cihazlarındaki banknotları dezenfekte ederek dünya çapında bir ilke imza atan MoneyShower gibi. Bu ilginç girişimin mimarlarından Kübra Karakoç ile LinkedIn vasıtasıyla tanıştum. Salgında normalleşme sürecine geçilmesine rağmen siz de benim gibi tedirginlikle baş etmekte zorlanıyorsanız, bu genç girişimcinin başarı dolu hikayesi ve geliştirdiği ürünlerin ilginizi çekeceğinize eminim...



Mikrobiyoloji alanında uzmanız, girişimci olma kararını ve MoneyShower'ın çıkış noktasını bize anlatır mısınız?

Mikroorganizmalara liseden beri yoğun bir ilgim var. Mikron boyutlarındaki bu yaşam formlarından derimizin üzerinde bile milyarlarca bulunuyor ve insan gözü algılamıyor. Doğanın her parçasında gördüğümüz mükemmelliği mikroorganizmalarda da görüyoruz. Derimizde ve havada bulunanlar genelde gram pozitif mikroorganizmalar ve insanlara zarar vermiyor. Aksi olsaydı zaten insan ömrü çok kısa ve hastalıklarla dolu geçirdi. Bu kusursuz denge beni hep etkilemiştir. Biyoloji dersinde,



Kübra Karakoç
MoneyShower
Kurucu Ortağı

gram boyama metoduyla mikroskop altında görüntülediğim üzüm salkımı şeklindeki “staphylococcus aureus” bakteri kolonileri, o güne kadar gördüğüm en güzel ve en unutulmaz görüntüydü benim için. Derimizin üzerinde de bulunan “S. aureus” hala da ilgi alanımdadır. Üniversitede ise gıda mühendisliği eğitimi gördüğüm için mikroorganizmaların zararlı olanları insanlarda sebep olduğu hastalıklar nedeniyle hiç hoşuma gitmedi. Hem gıdalar hem de sık sık temas ettiğimiz nesnelere bulunan zararlı mikroorganizmalar, insan hayatını tehdit eden bir problem olması sebebiyle üzerinde çalıştığım bir konu oldu. Bu sorun için çeşitli projeler hazırlarken benimle



aynı amaca sahip kurucu ortağım Furkan Eruçan ile birlikte dünyadaki en kirli üç nesneden biri olan banknotları, canlı para akışının en sık sirküle olduğu yer olan ATM'ler içerisinde dezenfekte etmeye karar verdik ve 2014 yılında çalışmalara başladık.

2018 yılına kadar İTÜ bünyesindeki profesörlerimizle birlikte gerek akademik gerekse saha araştırmalarına devam ettik ve bu süre zarfında İTÜNOVA Teknoloji Transfer Ofisi'nin desteğiyle birçok ülkede patent almaya başladık. 2018 yılında MoneyShower projemizle İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi'ne kabul edildik ve böylece İTÜ ARI Teknokent ilk yatırımcı ve destekçimiz oldu. KOSGEB Ar-Ge ve İnovasyon Programı kapsamında destek alarak 2018'de prototipimizi oluşturduk. Prototipi son ürün haline getirme amacıyla İTÜNOVA TTO'dan yatırım aldık ve patent başvurularımızı yaptık. 2018 sonlarına doğru da Proline Ventures yatırımcımız ve destekçilerimiz arasında yer aldı. Böylece hem ülkemizde hem küresel düzeyde projemizi tanıtarak özellikle Katar ve Kuveyt'te bu denli bilinmemizin tohumları atıldı. 2019 yılında Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu da destekçilerimiz arasına katılarak bize ATM hibe etti. Bu ATM üzerinde son ürünümüzün testleri yapılarak piyasaya hazır hale geldi. Ürünleşme aşamasında mikrobiyoloji bilgim çok işe yaradı. Tabii profesörlerimizin laboratuvarlardaki destekleri unutulmaz. Bu yıl mart ayında Boğaziçi Üniversitesi TTO da yatırımcımız ve destekçimiz olarak ulusal ve uluslararası patentleme süreçlerimizde destek oldu. Boğaziçi Üniversitesi Teknoparkı BÜDOTEK de bize kapılarını açtı ve TGB muafiyetlerinden ve avantajlarından yararlanmamızı sağladı.

MoneyShower'da kuruluşundan bu yana ne tür zorluklar yaşadınız?

Her girişimde olduğu gibi biz de maddi manevi birçok zorlukla karşılaştık. Henüz öğrencilik hayatımız da devam ederken başladığımız projemizde maddi kaynak bulmakta zorlanıyorduk. İTÜNOVA TTO ve Proline Ventures'tan erken aşamada aldığımız yatırımla girişimi-

mizin nakit akışını sağlamayı başardık. Girişimimize özel en büyük sorunumuz ise projemizin ilk yıllarında iç aksama tam hakim olmadığımız bir makineye entegre edilmek üzere ürün tasarlamaktı. Bu konuda İTÜ Çekirdek mentorumuz PayCore firmasının Ar-Ge ve inovasyondan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sinem Altuncu, şirket bünyelerinde bulunan ATM'yi incelememize izin vererek projemizin başlarında bize destek oldu ve prototipimizi oluşturmamıza büyük katkı sağladı. Kendisi sektörde bana ilham veren bir yönetici ve örnek aldığım bir insandır. Bir kadın girişimci olarak da beni her zaman destekledi. Sonrasında Koç Holding tarafından hibe edilen ATM ile en büyük sorunumuzu çözdük ve saha testlerimizi tamamladık.

Hijyenin en önemli birinci kural haline geldiği günümüzde salgınla birlikte MoneyShower'da neler değişti?

İki ürünümüzü de salgın öncesi satışa çıkarmıştık. Hatta MoneyShower Türkiye'nin önde gelen bankalarından biri tarafından satın alınmıştı. Salgın öncesinde Türkiye'deki birçok bankayı ziyaret edip ürünümüzü tanıtmıştık. Fakat hijyen teknolojileri birinci planda tutulmadığı ve kağıt paranın salgın hastalıkların yayılma mekanizmasındaki rolü bilimsel olarak net bir şekilde ortaya koyulmadığı için ürünümüze talep olmasına rağmen süreç yavaş ilerliyordu. Salgın sonrası ulusal ve uluslararası medyada





büyük ilgi gördük. Küresel bankalar ve ATM üreticileri bizimle iletişime geçti. ThingShower ürünümüz basına çıkmamızla birlikte trend oldu ve piyasadan yoğun bir talep aldık. Doğrudan son kullanıcılara ek olarak bazı otoyal gişeleri, marketler ve mağazalar kağıt para dezenfeksiyonu için ThingShower elektronik dezenfektanımızı kullanmaya başladı. İhracata da başladık, dünyanın pek çok yerinden bayilik talepleri alıyoruz.

MoneyShower'ın hedeflerini ve gelecek planlarınızı öğrenebilir miyiz?

MoneyShower olarak dünyada dezenfeksiyon deyince akla ilk gelen, her türlü ihtiyaca yönelik çözüm üreten bir şirket olmayı hedefliyoruz. Bu başarıyı son dönemde Türkiye'de elde ettik. Son iki ay içerisinde farklı sektörlerden firmalar dezenfeksiyon ihtiyaçları için bizimle iletişime geçti ve onlar için yüksek teknoloji dezenfeksiyon sistemleri tasarladık. Uzun vadeli hedefimiz; dezenfeksiyon alanında küresel bir marka haline gelerek tüm dünyayla kurumsal ve bireysel düzeyde patentli dezenfeksiyon sistemlerimizi buluşturabilmek. MoneyShower'da bunları başarırken ben de mikrobiyoloji alanındaki akademik çalışmalarımı bilim dünyasına ve bu literatüre katkı sağlamak istiyorum.

Kariyerinizde profesyonel olarak çalışmak yerine girişimci olmayı tercih ettiniz, kadın girişimci adaylarına başarılı olmaları için neler önerirsiniz?

Bu yolu seçmenin hayatımda aldığım en doğru karar olduğuna inanıyorum. Aslında herhangi bir şirkette göstereceğim performanstan çok daha fazlasını ve profesyoneli ortaya koyuyorum. Sadece kadın değil tüm girişimci



adaylarına tavsiyem, başarıya ulaşmak için belki yıllarca gece gündüz ceplerinde hiç paraları olmadan çalışmalarını gerekeceklerinin, bu süre içerisinde yüzlerce başarısızlıkla yüzleşebileceklerinin bilincinde olmaları ve kendilerini psikolojik olarak bu duruma hazırlamalarıdır. Kadın girişimci adaylarına özel tavsiyem ise her sektörde olduğu gibi bu sektörde de sayımızın nispeten az olmasının dezavantaj gibi gözükmemesine aldırış etmeden en güzel işlerini ortaya koymalarıdır. Bazen dezavantaj gibi görünen durumlar avantajlar doğurabiliyor. Benim için hep böyle oldu. Sektörde az olmamız sebebiyle dikkatleri daha kolay üzerimize çekebiliyoruz ve güzel bir iş ortaya koyduğumuzda daha akılda kalan bir girişim oluyoruz.

MONEYSHOWER KORONAVİRÜSE MEYDAN OKUYOR

Kübra Karakoç, MoneyShower'ın dünya çapında kağıt para dezenfeksiyonu yapan ilk şirket olduğunu söylüyor. Şirketin iki patentli ürünü var: ATM'lerde kağıt para dezenfeksiyonu yapan MoneyShower ve cep boy kişisel elektronik dezenfektan ThingShower...

MoneyShower, ATM'lere kolayca monte edilip çıkarılabilen bir dezenfeksiyon sistemi. Karakoç, "MoneyShower entegrasyonu ile basit bir işçilikle 15 dakika içerisinde sıradan bir ATM; çevreci, inovatif ve hijyenik bir cihaza dönüşüyor" diyor.

MoneyShower'da ultraviyole ışın tabanlı bir elektronik dezenfeksiyon sistemi kullanılıyor. Geleneksel ışık teknolojisi bir yüzeyi 15-60 dakika arasında dezenfekte ederken, bu patentli teknoloji sayesinde milisaniyeler içerisinde dezenfeksiyon tamamlanıyor. Paranın en sık sirküle olduğu yer olan ATM'lerde saniyeler içerisinde banknotlar



yüzde 99'a varan oranda dezenfekte edilebiliyor.

Elektronik dezenfeksiyon, aslında 20 yıldır çeşitli gıdalar ve su arıtmasında kullanılan, ısı olmayan bir yöntem. Karakoç, bu teknolojinin dezenfeksiyon amaçlı kullanımının FDA (ABD Gıda ve İlaç Dairesi) tarafından onaylandığını belirtiyor.

Kübra Karakoç'un "dünyanın en hızlı taşınabilir kişisel elektronik dezenfektanı" olarak tanımladığı ThingShower ise her türlü cansız yüzeyin dezenfeksiyonunda kullanılabiliyor. Bu ürün de ışık yüzeyinden salınan ışık darbeleriyle hijyeninden endişe duyulan yüzeylerde yüzde 99'a varan dezenfeksiyon sağlıyor. ☺

“Ar-Ge binada değil BEYİNDE yapılır; ofiste fiziken bulunma zorunluluğu kaldırılmalı”

TÜLİN ÇAKMAK

Twitter uzaktan çalışma uygulamasını ilelebet, Google ve Facebook ise yıl sonuna kadar uzattığını açıkladı. Bizde ise salgın nedeniyle teknopark ve Ar-Ge merkezi çalışanları için getirilen mart, nisan ve mayıs aylarında yüzde 100 evden çalışabilme imkanı, haziran ayında yüzde 50'ye düşürüldü. Dergimiz yayına verildikten sonra bir değişiklik olmazsa, 1 Temmuz itibarıyla da söz konusu muafiyet kaldırıldı.

Kovid-19 salgını nedeniyle sağlanan uzaktan çalışma ortamında gerek girişimci işverenler gerekse çalışanlar, teknoparkta fiziken bulunmadan da Ar-Ge kapsamında yazılım ve tasarım faaliyetlerinin eksiksiz yürütüldüğüne hatta

deyim yerindeyse daha verimli yürüdüğüne tanık oldu. Bilindiği gibi Türkiye'deki teknoloji geliştirme bölgelerinde çalışan araştırmacı, yazılımcı ve Ar-Ge personelinin bu görevleriyle ilgili ücretleri 31 Aralık 2023 tarihine kadar her türlü vergiden müstesna. Teknopark yönetici şirketleri ise ücreti gelir vergisi istisnasından yararlanan kişilerin bölgede fiilen çalışıp çalışmadığını sıkı sıkıya denetliyor. 2001 yılında çıkarılan 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu'yla üniversitelerdeki bilgi birikiminin sanayiye aktarılması, girişimcilere fon sağlanması, benzer iş yapan şirketlerin bir araya getirilerek sinerji sağlanması amaçlanmıştır. Bu kanunun şirketlere sunduğu başlıca faydaları; gelir ve kurumlar vergisi istisnası, ücretlere gelir vergisi istisnası, SGK işveren hissesi desteği, KDV istisnası ve üniversite personeline yönelik imkanlar şeklinde sıralamak mümkün.

Bu değerli ve faydalı destekler, istisnalar sayesinde söz konusu merkezler yoğun ilgi gördü. Ancak malum günümüzde, özellikle de salgın nedeniyle iş yapış şekilleri tamamen değişti. Yıllar önce teknopark modeli, bilim araştırmaları ve mühendislik uygulamalarına dayalı, mühendislerin belirli bir projeye odaklanıp bir ofis içinde oturup ürün geliştirmesi üzerine tasarlanmıştır. İstisnalardan faydalanmak için çalışanı ofiste fiziken bulundurma zorunluluğuyla da deyim yerindeyse çalışanın gerçekten çalışıp çalışmadığı takip edilebiliyordu. Salgınla birlikte gündeme gelen “yeni normaller” ise bunun gerçekten de gerekli ve verimli olup olmadığını sorgulamamıza yol açtı.

Teknopark ve Ar-Ge merkezlerinde ofisi bulunan bazı şirketlerin yöneticilerine şu soruları yönelttik:

- Kovid-19 nedeniyle iş hayatında neler değişti?**
- 4691 sayılı kanun gereği zorunlu tutulan “ofiste fiilen çalışıp çalışılmadığının denetlenmesi” hususundaki görüşünüz nedir?**
- Nitelikli personel ihtiyacı ve uzaktan çalışma modelini yeni dönem açısından değerlendirir misiniz?**



“Ofis dışındaki Ar-Ge faaliyetleri için de vergi avantajı sağlanabilir”

a) Salgın nedeniyle mart ayından bu yana evden çalışıyoruz. Bu süreçte çalışanlarımız evden çalışmanın getirdiği zorlukları yönetmeyi öğrenirken aynı zamanda avantajlı yanlarını da sevdi. Özellikle iş-özel hayat dengesini daha iyi kurduklarına, işe daha iyi konsantre olabildiklerine ve yaratıcılıklarını daha iyi kullandıklarına dair geri bildirimler aldık. Yakın zamanda şirket içerisinde yaptığımız anket sonuçları da bu geri bildirimleri destekledi. Buna göre çalışanların salgın sonrasında da haftada 2-3 gün evden çalışmaya devam etmek istediklerini gördük. Özellikle uzaktan çalışmaya görece daha yatkın olan bizim gibi çoğu teknoloji tabanlı şirketlerde de çalışanlardan benzer talepler geldiğini biliyor ve önümüzdeki dönemlerde bu taleplerin daha kalıcı istihdam isteklerine dönüşeceğini öngörüyoruz. Salgının şirketleri ciddi bir değişim sürecine ittiği bu dönemi iyi yönetebilmek için kısa ve uzun vade şirket planlarımız üzerinde çalışıyoruz.

b) Personelin ofis içinde olmaması devletin sağladığı vergi avantajından faydalanamamak anlamına geliyor. Ofiste olmadıkları için bu avantajlardan faydalanamayan işletmelerin maliyetleri artıyor ve bu işletmelerin devamlılıklarını sürdürmeleri zorlaşıyor. Ülke olarak bu işletmelerin kapanması yazılım alanında ulaşmak istediğimiz hedeflere ulaşmamızı geciktireceği için bu konuda çözüm oluşturulması oldukça önem teşkil ediyor. Bu çözümlerden ilk akla gelen, ofis dışındaki Ar-Ge faaliyetlerinin vergi avantajlarından faydalanacak şekilde düzenlemelerin yapılması gibi gözüküyor. Bu hususta farklı teknolojik altyapılar oluşturulup faaliyetlerin kontrolü ve devamlılığı sağlanabilir. İşletmelerin uzaktan çalışma modeli kapsamında faaliyet göstermesi masraf yapılarını da rahatlatacağından daha fazla personel istihdam etme şanslarını artıracaktır. Günümüz şartları ve teknolojilerini düşünürsek, teşviklerin fiziki lokasyondan bağımsız, şirketlerin proje çıktuları ve başarılarıyla ölçümlenmesinin daha verimli olacağını düşünüyorum. Çalışanların ofiste geçirdiği fiili saat yerine projelere katkılarının ne şekillerde artırılabilceğine odaklanmak verimliliği de artıracaktır.

c) Ar-Ge teşvikleri kapsamında ofisten çalışma zorunluluğu gibi kısıtların devam etmesiyle ilerleyen dönemler-



Burak Kutlu

Payten Genel Müdürü

de nitelikli adaylara ulaşma konusunda sıkıntı yaşamaya başlayacağımızı düşünüyorum. Çünkü salgın öncesinde de evden veya esnek modellerle çalışma adayların firma tercihlerini etkiliyordu. Salgın sonrasında da bu durumun artarak devam edeceğini öngörüyoruz. Uzaktan çalışma modelinin devlet tarafından da desteklenmesi bizim gibi hem yurtiçinde hem de yurtdışında hizmet veren ve proje üreten firmalar için büyük bir ilerleme olacaktır. ☺



“Personelin varlığını ve çalıştığını ispatlamak dijital olarak da mümkün”



Nihat Karabacak

Provision CEO'su

a) Provision çalışanlarının ve ailelerinin sağlığı ve güvenliği her zaman bizim önceliğimizdir. Mevcut yapımda ekibimizin bir kısmı banka lokasyonlarında, bir kısmı da ofiste çalışıyordu. Bu süreçte hem hizmetlerimizde kesinti olmamasına hem de çalışanlarımız için en iyisini yapmaya çalıştık ve öyle de oldu. Hem bankalarda çalışan personellerimiz için buradaki çözümleri hem de kendi içimizdeki operasyonu değerlendirdiğimizde,

mevcut altyapımızı da göz önünde bulundurarak en doğru kararın evden çalışmak olacağına karar verdik ve hızlıca evden çalışma düzenine geçtik. Bu kararı alırken elbette ofiste bulunan personelimiz için teknopark bünyesinde olduğumuz için yararlandığımızın avantajların mücbir sebep kapsamında devam ettirilmesi de önemli bir katkı sağladı.

Bu dönemde mesafe tanımları ortadan kalktı. Artık hepimiz fark ettik ki hiç kimse uzakta değil. Uluslararası işbirlikleri ya da başka bir kıtada bir personel alımı artık o kadar imkansız gelmiyor kulağa. Bu dönemde kimse fiziksel olarak toplantı yapmadı, fiziksel olarak mecburiyet olmayan tüm işler, kurulumlar, destekler vb uzaktan verildi. Bu da gösterdi ki yurtdışında ortak projeler yapmak, uzman desteği sağlamak ya da genişleme o kadar da zor değil ve hatta bu yeni algıyla birlikte kaçınılmaması gereken bir fırsat.

b) Ekip arkadaşlarımızın bir bölümü işimizin gereği olarak hizmet ya da ürün verdiğimiz kurumların ofislerinde çalışmak durumunda kalıyor. Dolayısıyla kendi ofisimizde fiziksel bulunmaları teknik olarak imkânsız oluyor. Mevzuatın bu şekilde düzenlenmesinin altında yatan kaygı oldukça anlaşılabilir bir durum. Ancak her şeyin hızla dijitalleştiği bu dönemde fiziksel bir yerde olma mecburiyetinin artık değişmesi gerektiğine inanıyorum. Bir personelin varlığını ve gerçekten çalıştığını ispatlamak artık dijital olarak da mümkün. Bu tür teşviklerin yerini bulması ve gerçek manada fayda sağlaması açısından bu mevzuatın sömürülmeye de imkân vermeyecek şekilde yeniden düzenlenmesi aynı durumda olan tüm şirketler için son derece faydalı olacaktır.

c) Ödeme sistemleri alanında çalışabilmek ve yeni bir ürün geliştirme sürecine katkı sağlayabilmek için ciddi bir sektör bilgi birikimine sahip olmak gerekiyor. Sıfırdan yetiştirilecek bir çalışanın ilgili kazanımları en temel seviyede elde edebilmesi hem çalışanın hem de şirketin karşılıklı emeğiyle ortalama 2-3 yıl sürüyor. Bu sebeple sektördeki şirket sayısı ve nitelikli eleman sayısı çok fazla değil. Kısacası ödeme sistemlerinde nitelikli eleman bulmak veya yetiştirmek diğer sektörlerde göre daha zor diyebilirim. İnsan kaynakları departmanları nitelikli elemanları çekmek ve elinde tutmak için çok çeşitli manevralar yapıyor. Bunlardan en göze çarpanlardan biri “esnek çalışma” prensibi. Artık özellikle nitelikli personel, firma seçerken uzaktan çalışma imkanı olup olmadığını soruyor. Bu artık bir lüks değil, kalifiye personel için bir gereklilik durumu haline geldi. Özellikle salgınla birlikte sektörün de buna hazır olduğunu gördükten sonra çalışmalarımızı bu yönde yürüttük. Kısa süre içinde biz de esnek çalışma modeline geçeceğiz. Uzaktan çalışma sırasında hem çalışanların hem kurumların daha pratik ve çözüm odaklı olmaya başladıklarını fark ettim. Bu durumun herkes tarafından fark edildiğini, bu çalışma prensibinin tüm sektörlerde yaygınlaşacağını ve bu konuda yapıcı adımlar atılacağını umuyorum.

“İşyerlerine giriş çıkışların fiziken denetlenmesi artık rafa kalkıyor”

a) İş devamlılığı anlamında hem süreçlerimiz hem de teknik altyapımız hazır olduğu için uzaktan çalışmaya geçiş bizim için kolay oldu. Evden çalışma sürecinde gördük ki çalışanlarımızın önemli bir kısmı için uzaktan çalışmayla birlikte verimlilik de arttı. Haziran ayında başlayan normalleşme süreciyle birlikte çalışanlarımız uzaktan çalışmanın esnek bırakılmasını talep etti. Uzaktan çalışmanın tercih edilmesinin sebeplerinden bazıları; çevrimiçi çalışmayı mümkün kılan uygulamaların tüm çalışanlar tarafından zaten kullanılıyor olması ile sağlanan iş devamlılığı, yapılan işe daha çok odaklanabilme ve verimlilik artışı, trafikte kaybedilen zamanın ortadan kalkması ve tabii ki sağlık risklerinin de önemli ölçüde bertaraf edilmesi olarak sıralayabiliriz.

b) Şirketlerin teknoparkta faaliyet göstermesi, Ar-Ge yazılım ve destek personellerinin teknopark sınırları içinde çalışmasını gerektiriyor. Bu kapsamda çalışan personellerin teknoparka giriş çıkışları teknopark yönetimi tarafından takip ediliyor ve denetleniyor. Oysaki değişen dünyayla birlikte çalışanın işyerlerine giriş çıkışlarının denetlenmesinin de artık rafa kalktığını görüyoruz. Önemli olan fiilen o işyerinde bulunmak değil, çalışanın işlerini en verimli şekilde yapması. Teknoloji şirketleri uzaktan çalışmaya en uygun şirketler. Ancak teknoparkta faaliyet gösteren şirketlerin tabii olduğu kanun hükümleri gereği çalışanlarını fiziken işyerinde bulunmaya zorunlu tutması değişen şartlara uyumu güçleştiriyor. Öyle ki teknopark çalışanlarının dışarıda geçireceği süreler bile kanunla belirlenmiş durumda. Bu süreler yönetici şirket tarafından sıkı bir biçimde takip ediliyor. Salgın döneminde bakanlık tarafından verilen izin sonrasında teknopark çalışanlarının uzaktan verimli bir şekilde çalışabildiği deneyimlenmiş oldu. Dolayısıyla çalışanlarının tamamının fiziken ofiste bulunmalarının gerekli olmadığı görüşündeyiz. Türkiye'deki teknopark kuralları nedeniyle nitelikli personeller veya bu şekilde potansiyeli olan/olabilecek genç arkadaşlarımız Google, Microsoft, Facebook gibi çokuluslu şirketlerde, kendi buldukları ortamları değiştirmeden çalışabilme fırsatı yakalayabiliyor. Bu durum ülkemizin milli teknoloji hamlesinde görev alacak kıymetli profesyonellerin beyin göçüne de sebebiyet veriyor.

Teknoparkların teknolojik gelişme ve dönüşüme yaptıkları katkı yadsınmaz bir gerçek. Teknoparklardaki teşvik ve desteklerden yararlanma aşamasında uygulanan şartların değişen dünya şartlarına ve uzaktan çalışma düzenine adapte edilerek amaçlanan gelişime daha kolay ve hızlı bir biçimde ulaşılabilir. Tabii bu tarz bir sistem getirirken şirketlerin olgunluk seviyeleri, yarattığı değer ve verilen desteğin ihracata dönme oranı gibi parametrelere bakılıp, şirketlere farklı esneklikler ve destekler sunulabilir. Daha küçük ve startup aşamasında olan şirketlere ürün yönetimi, pazarlama, yönetim gibi konularda destekler sağlanırken, özellikle ihracat seviyesi yüksek, süreçleri oturmuş şirketlere parmak izi gibi konularda daha fazla esneklik verilebilir. Teknoparklara sağlanan teşvik ve desteklerden



Melih Murat

P.I. Works Global Pazarlama Direktörü

yararlanılabilmeye şartı yeminli mali müşavirler veya serbest muhasebeci mali müşavirler meslek mensuplarınca yapılacak denetim sonucunun bir rapora bağlanması şeklinde olabilir.

c) Türkiye pazarında bugün teknoloji yetenekleriyle ilgili havuz oldukça dar. Ancak salgın süresince farklı pozisyonlar için işe alm süreçlerimizde ciddi bir verimlilik artışı oldu. Salgın sürecinde yürüttüğümüz bir proje kapsamında 49 kişiyi işe aldık. Bu dönemde PIONEERS staj programımıza 3 bine yakın başvuru aldık. Uzaktan çalışma modeli işe alm süreçlerinin hızını artırma konusunda ciddi avantaj sağladı. Ofise gelme zorunluluğunun diğer bir sonucu da maliyetlere etkisi. En büyük maliyet olan personel giderimizin yaklaşık yüzde 3-4'ü yol yardımılarına gidiyor. Kampüsümüzün şehrin ana iş merkezlerine uzaklığı nedeniyle çalışanlarımız başka maliyetlere de katlanıyor, bu da işgücü pazarında bizi dezavantajlı kılıyor. ►



“Teknoparkları merkezi yerlerde konumlandıralım”



Mustafa Güneş

Piton Ar-Ge ve Yazılım Evi Kurucu Ortağı

a) Kovid-19 sürecinde ekibimizin en büyük beklentisi evden çalışma sisteminin uygulanmasıydı. Yapılan düzenleme sayesinde uzaktan çalışmanın mümkün hale gelmesiyle tüm ekibimizi evden çalışma modeline geçirdik. Evden çalışma sürecinde ekiplerimize salgına karşı resmi kurumlar tarafından yapılan uyarı ve bilgilendirmeleri düzenli olarak ulaştırdık. Bu süreçte çalışanlarımızın, ailelerinin ve toplumun sağlığının korunması adına gerekli tüm adımları beklenenden önce atarak ekiplerimizle bu süreci sağlıklı bir

şekilde atlattık. Normalleşme süreciyle beraber alınan tüm tedbirleri uygulamaya devam ederken Kovid-19 salgınının ekibimiz, aileleri ve toplumumuz için tehlike oluşturmadığı güne kadar uygulamaya devam edeceğiz.

b) Kovid-19 sürecinde evden çalışma modelinin verimliliği gerek çalışanlar gerekse işveren tarafından kabul gördü. Teknoparkların şehir merkezi dışında, uzak lokasyonlarında olması ve buralara toplu taşımının olmaması çalışanların fiziki olarak ofiste bulunması açısından da sorunlar teşkil ediyor. Fiziken ofiste bulunma zorunluluğu teknopark firmalarının insan kaynaklarında yeni yaklaşımlar benimsemesinin önünde büyük bir engel oluşturuyor. Bu tür problemlerin önüne geçmek için teknoparkları merkezi noktalarda konumlandırarak şehrin her bölgesinden kolay ulaşım sağlanması gerektiğini düşünüyoruz. Salgın sürecinde zorunlu olarak deneyimlediğimiz uzaktan çalışma modeliyle devam etmek de hem çalışanın verimliliği hem de motivasyonu artıracak, böylece işveren de nitelikli işgücüne kavuşacaktır. Ar-Ge, ofis ya da laboratuvar bağımlı olmadan yapılabilir. Saha denemeleri bazen ofiste bulunan süreden daha uzun sürebiliyor. Ancak mevcut yasal düzenleme gereği Ar-Ge personeli mutlaka ofise gelmek zorunda kalıyor. Çalışanlar RFID kart hatta parmak iziyle takip ediliyor. İşin özünde bilişim sektörü çalışanları bilgisayarın ve internetin olduğu her yerden çalışabilme, işlerini yapabilme kabiliyetine sahip. Maalesef yasal düzenlemeler hepimizi ofise bağımlı kılıyor, bu konuda yasanın yumuşatılması lazım.

c) Türkiye’de yaşayan nitelikli işgücü yurtdışında mesai bağımsız özgürce çalıştığı için beyin göçü devam ediyor. Teknoloji şirketlerimizde uzaktan çalışma modeline geçiş, Türkiye’den ve yurtdışından nitelikli insan kaynağına ulaşımı kolaylaştıracak ve yerli firmaların uluslararası arena da gücüne güç katacaktır.

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri

2019 yılında toplam sektör hacminin %14’ü teknokentlerde yaratıldı.

Türkiye’de Teknokentler	2018	2019	Değişim
Teknokent Sayısı	81	84*	%4
Şirket Sayısı	5.334	5.673	%6
Çalışan Sayısı	51.574	58.313	%13
Toplam Ciro (TL milyar)	16,0	22,9	%43
Toplam İhracat (TL milyar)	3,8	4,5	%19
Ciro / Şirket (TL milyon)	3,0	4,0	%34
Ciro / Çalışan (TL bin)	310	392	%27
İhracat / Teknokent (TL milyon)	46,9	54,0	%15
İhracat / Ciro	%24	%20	-370 bps

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

*84 Teknoloji Geliştirme Bölgesi’nden 69’u faaliyetine devam etmekte, 15’inin ise altyapı çalışmalarının devam etmesi sebebiyle hali hazırda faaliyete geçmemiştir.

“Devam zorunluluğu değil çıktılar üzerinden takip yapılmalı”

a) Kovid-19 süresince çalışanlarımızı hızlıca evlerinden çalışır hale getirdik ve iş verimliliğimizde kayıp yaşamadığımız gibi artış gözlemledik. Çalışanlarımız ara ara fiziksel olarak ofise gelmeyi özlediklerini, istediklerini belirtse de bunun tam zamanlı olmasının da zor olduğunu, hibrit bir çalışma ortamının ideal olacağını belirtmeye başladı.

b) Özellikle yazılım projelerinde çalışan ekiplerin her gün Ankara’da ortalama 2, İstanbul’da ise 3 saatini trafikte harcadığı gerçeğinden yola çıkarak bunun hem verimliliği düşürdüğünü hem de maliyet oluşturması nedeniyle gelir beklentisini yükselttiğini söyleyebiliriz. Dolayısıyla Ar-Ge personeli için devletin sunduğu destekler ancak bu ek maliyetleri karşılayabiliyor ve oluşturması gereken gerçek faydayı ise süreç içinde doğası gereği kaybediyor. Bizim gibi firmaları devletin ilgili bakanlıkları zaten çıktuları olan Ar-Ge projeleri, ürünler, yapılan yayınlarla takip edebiliriz. Bu yüzden girdiyle mecburi tutulan devam zorunluluğunun kaldırılması gerektiğini düşünüyoruz. Artık lise çağındaki öğrencileri takip eder gibi değil, yüksek lisans, doktora öğrencisinden beklenildiği gibi çıktılar üzerinden takibin öne çıkarılması gerekiyor. Bu sayede verimlilik çok daha artacaktır. Sunulan devlet teşviklerinin kesinlikle devam zorunluluğundan çıkarılması, olabildiğince esnetilmesi son derece faydalı olacaktır. Vergi ödeme alışkanlığı, kayıt içi istihdam profili olarak en yüksek sektör olan bilişimin bu tür bir ödülü, teşviki hak ettiğini düşünüyorum.

c) Nitelikli personel bulmak Kovid-19 öncesi de zordu ama şimdi daha zor. Tüm dünyada bir uzaktan çalışma tercihi başladığı ve arttığı için, bizimle çalışma potansiyeli olan bir mühendis, iyi bir İngilizcesi varsa Denizli’deki evinden ayrılmadan, Almanya’daki bir firmanın personeli olarak çalışmaya kolaylıkla başlayabiliyor. Dolayısıyla ye-

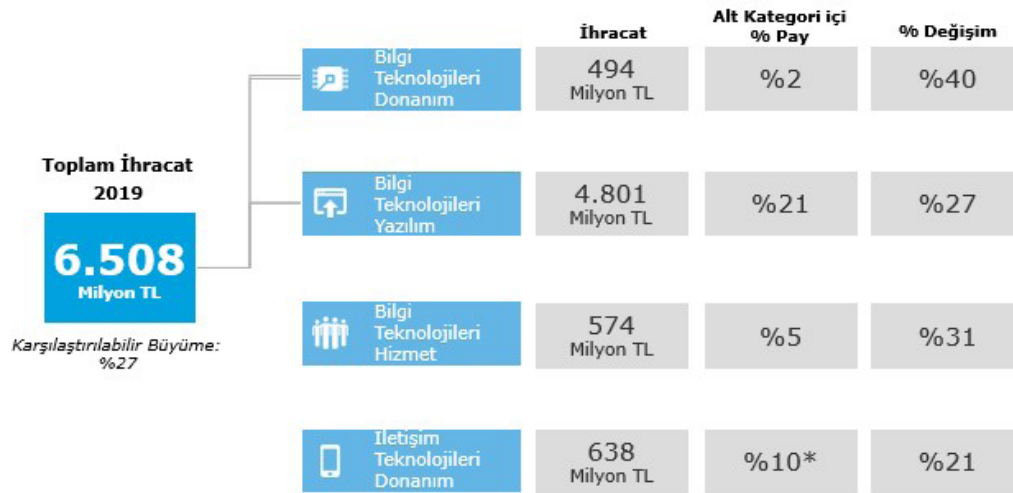


Alim Küçükpehlivan

Başarsoft Kurucu Ortağı

tenek havuzu artık çok daha başka kanallara da kolaylıkla kavuşuyor. Bu kolaylıklara biz de ulaşabilirsek, belki bizler de Bulgar, Macar mühendisler çalıştırabilirsek, bu da bir rahatlık oluşturabilir. Ama öncelikle bizim yerel kaynaklarımıza, rakiplerimiz kadar rahat ortamlar sunabilmemiz önem arz ediyor. Her gün 3-4 saatini trafikte geçirmeyi kimse çok mecbur kalmadıkça istemiyor. ▶

Bilgi ve İletişim Teknolojileri sektörü ihracatı milyon TL



“Uzaktan çalışma minimum yüzde 50 oranında sürekli desteklenmeli”



Zehra Saydan

Boni Global CFO'su

a) Ülkemizde ilk vakanın açıklanmasıyla birlikte, Boni olarak 13 Mart'tan itibaren uzaktan çalışmaya geçtik. Yazılım şirketimizde sağladığımız avantajlarla bu süreçte yüksek verimlilikle Ar-Ge faaliyetlerimize devam edebildik. 3 aylık süreçte çalışanlarda çalışma anlamında verimlilik artarken, olumsuz sürecin getirdiği sıkılma, bunalma gibi etkileri gözlemledik. Kontrollü normalleşmeyle birlikte süreç hakkında şu geri bildirimler ve beklentiler ortaya çıktı:

■ Uzaktan çalışmanın verimli ama birlikte çalışma veya fiziksel olarak bulunma zorunluluğu olan çalışmalar olması durumunda ofise gidilebilir.

■ Toplu taşıma güvenli değil. Teknoloji geliştirme bölgelerinde (TGB) günlük ve haftalık belirli saatlerdeki bulunma zorunluluğundan kaynaklı işe gidiş gelişler, özellikle toplu taşımaların kalabalık olduğu saatlerde tedirginlik yaratıyor.

■ Uzaktan çalışmanın verimli olduğu deneyimlemişken yeniden eski düzene dönüş çalışanlar için zor olabilir.

b) Teknokentler sağladığı avantajlarla bu zamana kadar birer cazibe merkezi haline geldi. Uzaktan çalışmanın uzamaması halinde işe geliş ve eve dönüş aşamalarındaki sosyal mesafe ihlali ve virüs tehlikesinin yanı sıra teknokent yönetimleri ofis alanı yetersizliğinden kaynaklı sağlıklı ve güvenli çalışma alanı da sağlayamayabilir. Ofise dönüşü halinde kişi başı sağlanan metrekare, çalışanların güvenli bir şekilde çalışması için yeterli değil. 15 kişilik bir ekibiz ve bize sağlanan ofiste sadece 6 çalışmamıza güvenli çalışma alanı sağlayabiliyoruz. Bunların yanı sıra teknopark yönetiminin aldığı karar neticesinde, alan yetersizliğinden kaynaklı istihdam edilen yeni personeller sisteme

kaydedilemiyor ve teşvikten faydalanılamıyor.

Mevzuat gereği çalışanlar haftada 45 saat ofiste bulunmak zorunda. Günlük çalışma saatleri gereği de toplu taşımanın en kalabalık olduğu saatlerde işe gelip gitmek durumunda kalıyorlar. Bu durumun getirdiği virüs bulaşma riskinin yanı sıra İstanbul trafiği yüzünden ofise yakın konumda oturan bir çalışan bile 1 saat öncesinden yola çıkmak zorunda. Hal böyle olunca da çalışanlar güne yorgun ve stresli başlıyor, bu durum performansları üzerinde olumsuz etkiye sebep oluyor. Bu yeni dönemde Ar-Ge merkezleri ve teknoloji geliştirme bölgelerinde uzaktan çalışma desteği yüzde 100 olarak en az 3 ay daha uzatılmalı. Sonraki süreçte ise uzaktan çalışma minimum yüzde 50 oranında sürekli olarak desteklenmeli. Bu kapsamda dışarıda geçirilen süre bildirimlerinde “uzaktan çalışma” başlığına yer açılmalı. Ar-Ge faaliyetlerinin izlenebilirliği için destek alınan veya devam eden projeler üzerinden bir sistem kurgulanabilir.

Uzaktan çalışma firmamız açısından çok verimli oldu ve ekibimiz büyümeye devam ediyor. Teknokentteki ofisimiz küçük olduğu için yeni personel girişine teknokent portalı izin vermiyor. Dolayısıyla haziran ayında iş başı yapan mühendislerimizi uzaktan çalışma teşviklerinde yararlandıramadık. Uzaktan çalışma teşvikleri çıkarsa teknokent portalının da yeni istihdamlara izin veriyor olması son derece önemli.

Teknopark ve Ar-Ge merkezi yasal çerçevesinin, yeni dünya normlarını da göz önünde bulundurularak Ar-Ge faaliyetlerinin değerlerinin ölçülebilmesi üzerine düzenlenmesi gerekiyor. Ar-Ge kapasitesi personel sayısı değil, Ar-Ge yeteneğiyle ölçülmeli. Özellikle Ar-Ge merkezleri için minimum şart olan 15 tam zaman eşdeğeri özellikle bilişim sektörü için fazla olduğunu düşünmekteyiz. TÜBİTAK, KOSGEB veya dengi kuruluşlardan proje desteği alan firmalar, halihazırda zaten Ar-Ge yeteneğini ve kapasitesini kanıtıyor. Bu kapsamda kademeli azalan bir sistem kurgulanabilir.

Bir diğer önemli başlık olarak da bilgi ve iletişim çağında Ar-Ge için yeterli personel ve personel takibi kavramlarına yeni bir boyut kazandırılmalı. Tüm bu merkezlerde uzaktan çalışmayla ilgili bir güncellenmenin yapılması elzem.

c) Boni olarak bu sürecin bize öğrettiklerinden biri de iş görüşmesi, çalışmak gibi bu zamana kadar fiziksel olarak yapılmasını gerektiğini düşündüğümüz birçok eylemin online olarak da çok verimli bir şekilde yapılabildiği oldu. Uzaktan çalışma modeli özellikle bilişim, yazılım, mobil gibi sektörler için aday havuzunun genişlemesinde fayda sağlıyor, sağlayacaktır da. Uzaktan çalışma modelinin gelmesiyle birlikte Ar-Ge Merkezleri ve TGB'de yer alan firmalar, ihtiyaçları olan pozisyonlara hedefleri doğrultusunda daha kolay bir şekilde çalışan bulabilecek. Dünyanın her yerinden kalifiye elemanların istihdam edilebilmesiyle Ar-Ge çalışmalarının niteliği artacak, katma değeri yükselecektir.

“Uzaktan çalışma modeliyle yurtdışından yetenek çekme imkanı da doğacak”

a) Çalışanlarımızın sağlığı önceliğimiz olduğu için 17 Mart itibarıyla uzaktan çalışmaya geçtik ve bu süreçten itibaren çalışanlarımızla düzenli iletişimi sürdürdük. Bu süreçte çalışanlarımızdan aldığımız geri bildirimlerde kendilerinin de öncelikli beklentisinin oluşabilecek riskler nedeniyle uzaktan çalışma modeline geçiş olduğunu tespit ettik ve evden çalışma sürecine geçtik. Bu dönemde Ar-Ge teşvikleri konusunda yapılan değişiklik, devletin de sağlık konusundaki hassasiyetini göstermiş oldu. Çalışanlarımızın evden çalışma süresince beklentilerini anlamak adına anketler düzenledik, buradan elde ettiğimiz en önemli sonuç, bundan sonraki süreçte de esnek çalışma/evden çalışmanın devam etmesi konusundaki beklentiler olarak ön plana çıktı. Söz konusu anketle Logo olarak yürüttüğümüz yüzde 99 oranında memnuniyet oluşturduğunu da gördük. Yazılım, gelişmekte olan ülkelere yeni fırsatlar yaratma potansiyeline sahip önemli sektörlerden biri. Bu yüzden yerli yazılım, uluslararası gelişme ve büyüme açısından tüm ülkeler için önemli rol oynuyor. Yerli yazılımın önemini kavrayan ülkeler teknolojiyi sadece kullanmakla kalmıyor, geleceği şekillendirmek için de kendi yerli yazılımlarını üretiyor. Teknopark ve Ar-Ge teşvikinin de tüm dünyayı etkileyen bu sürece adapte olması gerekiyor. Şirketlerin destekten faydalanmaya devam etmesi durumunda daha hızlı ilerleme kaydedeceğini söylemek mümkün. Bu da beraberinde tesis yatırımı yerine insana yatırım yapılacak bir döneme geçiş ihtiyacını getiriyor.

Logo Yazılım olarak son 3 ayı incelediğimizde, uzaktan çalışma döneminde işlerimizde verimlilik kaybı olmadığı gibi tam tersine odaklı ve kesintisiz çalışma gerektiren belirli görevlerde verimliliğin arttığını fiilen yaşadığımız süreçte gözlemledik. Salgın devam ediyorken açık ofis düzeninde yapılmış ofislerde sosyal mesafe korunarak oturma düzeni sağlanması tam kapasite çalışmayı engelliyor. Diğer yandan, teknoparkların lokasyonlarının toplu taşıma kullanım zorunluluğu ve bunun getirdiği riskleri de göz önüne aldığımızda teşvik süresinin uzamasının gerektiğini söylemek yanlış olmayacak.

b) Teknoparklarda yönetici bir şirketin olması işleri hem kolaylaştırıyor hem de Ar-Ge niteliği taşımadan vergi-SGK muafiyetlerine konu olabilecek yapılanmaların önüne geçilebiliyor. Ancak bu muafiyetlerden faydalanmak için çalışanların fiziki olarak işyerine gelme şartı bulunuyor. Z kuşağında yer alan ve gelecek yıllarda işgücünün büyük kısmını ele alacak nesilde ise her gün 8-17 aralığında işe gitmeden, esnek bir yapıda, dilediği yerden çalışma isteği gözlemliyoruz. Bu konuda teknopark yönetimlerinin denetim mekanizmaları genişletilerek esnek ve istenilen yerlerde çalışma imkanlarının muhakkak tanınması gerektiğini düşünüyoruz. Sorun yazılımda üretimi ispat etmekse; asgari standartları yine teknopark yönetimi tarafından belirlenecek olan denetim mekanizmalarının ilgili firmalar tarafından kurulabilmesi ve çalışanlarını bu anlamda takip edebildiği ortamlar yaratmak mümkün. Dijitalleşmenin hayatımızda bu denli önem kazandığı bir



Hande Yalçın

Logo Grup İnsan ve Organizational Dönüşüm Başkanı

dönemde teknoparklara yapılan raporlama vb süreçlerin tamamının dijitalleşmesi süreçlerin daha hızlı ilerlemesini sağlayacaktır. Devletin özellikle Ar-Ge mevzuatıyla ilgili müfettiş, denetmen gibi kadroları detaylı eğitimlerle yetiştirip görev verdiği takdirde daha sağlıklı bir yapının olacağını söylemek mümkün.

Logo olarak dijitalleşme alanında hizmet verirken ve işlerin maksimum dijital yapılabilmesi için danışmanlık üretirken, bunu yaratan çalışanlarımızın lokasyona bağlı olarak çalışmak durumunda kalması bizim de iş alanımızda ürettiğimiz hizmetlerin anlayışıyla çelişiyor.

Yasal çerçevenin bir anda keskin olarak değişmeyeceğini anlayışla karşılıyor, isteyen firmaların ihtiyaçlarına göre karma bir modelle ilerleyebilmeleri için alternatif teşvik modelleri olabileceğini düşünüyoruz.

c) Birçok sektörde olduğu gibi bizim için de kalifiye eleman sayısının sınırlı olması bir sorun olarak ön plana çıkıyor. Özellikle dijitalleşen dünyada yazılım alanında deneyimli kişilere ihtiyacın giderek artması bizleri daha da zorluyor diyebiliriz. Konuyla ilgili bir başka sorun da gelişmekte olan ülkelerde yazılım alanında deneyimi olan kişilerin yurtdışı fırsatlarını değerlendirmek istemesi. Avrupa ülkelerinin yazılım alanında Türkiye’den yetenekleri değerlendirmek istemesi nedeniyle bu ülkemiz için de geçerli. Küresel seviyede teknoloji tabanlı uzmanlık gerektiren işlerin uzaktan çalışmaya uygunluğu çok bilinir hale geldiğinden adaylar tercihlerini kısmi veya tam zamanlı olarak bu çalışma şeklini uygulayan firmalardan yana kullanmaya meylediyor. Ayrıca adaylar yaşadıkları lokasyona en yakın yerlerde çalışmayı tercih edebiliyor Bu koşullarda ofis olarak bulunduğumuz lokasyona uzak olan bölgelerden aday çekmek de zorlaşabiliyor. Esnek lokasyon uygulamasının sadece teknoloji değil tüm sektörlerde yetenek çekme ve çalışan bağlılığını artırmadaki pozitif etkisi aşikar. ▶

“Teşviklerin ticari başarıya bağlanması doğru olacaktır”



İsmail Bayraktar

Figensoft Genel Müdürü

a) Bu dönemde hepimizin ilk aksiyonu sağlığını korumak oldu. Evden çalışmayı son 5 yıldır bazı birimlerde uyguluyorduk. Bu yüzden uyum çok rahat oldu. Tüm ülke ofislerimizde 16 Mart'ta evlere çekildik. Endişelerimizi birbirimizle düzenli iletişimde kalarak aştık. Evden verimli çalıştığımızı gördük. Normal iş düzenimize geçtiğimizde de herkesin haftanın yarısında evden çalışmasını planlıyoruz. Yolda geçen zaman yerine sabah hızlı bir şekilde evden çalışmaya başlamak hepimizi mutlu ediyor. Çalışma sistemimizi verimlilik artışı ve daha sağlıklı, mutlu iş ortamı amacıyla değiştiriyoruz. Haziran ayı başına kadar

teknopark çalışanlarımız için devlet tarafından ofise gelme zorunluluğu kaldırılmıştı. Haziranda da yüzde 50 koşulu getirildi. Biz diğer ekip arkadaşlarımızdan teknoparktaki mühendislerimizi ayırmayı tercih etmiyoruz. Bu dönemde vergi avantajı kaybetmeyi kabullendik ve onlar da diğer tüm ekip üyelerimiz gibi evden çalışmayı sürdürüyor. Yönetim için bir avantajı kaybetmekle toplam mutluluğu sağlamak arasında dengeyi yaratmak kolay değildir. Sağlığın en önemli unsur olduğu kabul edildiği bu günlerde ofis zorunluluğunun teknoparklar için kaldırılmasını öneriyoruz.

b) Ar-Ge binalarda değil beyinlerde yapılır. Bu yüzden ofiste fiziken bulunma zorunluluğu kaldırılmalıdır. Bir projenin Ar-Ge kabul edilme kriterleri tanımlanmalıdır. Mevcuttaki teknoparklardaki hakem heyetleri bu kriterlere göre karar verici olabilir. Bu şekilde sadece teknoparklar ve yerinde Ar-Ge merkezleri ile bir bina içinde sınırlı teşvik alan Ar-Ge ülkemizde her yere yayılabilir. Teşvik oranı düşürülerek teşvikten yararlanan şirket ve kişi sayısının artırılması değerlendirilebilir. Ar-Ge yapan tüm çalışanlar için nerede çalıştığından bağımsız olarak yüzde 50 vergi teşviki verilebilir. Teşviklerin ticari başarıya bağlanması doğru olacaktır. Belli bir süre içinde ticari başarı elde edenler daha fazla ödüllendirilerek Ar-Ge çalışmalarının tüm ülke için ekonomik değer yaratması sağlanabilir.

c) En önemli sorunlarımızdan biri de nitelikli mühendis bulmak. İstanbul, Ankara ve KKTC ofislerimizde mühendisler çalıştı. Evden, uzaktan çalışarak yazılım üretimi mümkün. Farklı yerlerde bulunan kişileri daha çok çalıştırmak isteriz. Yurtdışında uzaktan çalıştırma da alternatiflerimiz arasına girdi.

“Çalışma şartları firmaların tercihine bırakılmalı”



Murat Dikici

Mudimedia CEO'su

a) Kovid-19 sürecinde evden çalışıp telekonferans ile toplantılarımızı yürüttük. Mesai saatleri dahilinde de olsa market, banka, hastane gibi ev ve kişisel ihtiyaçlar için çalışanlarımıza küçük izinler verdik. Mesaiye aynı zamanda başlayıp mesai bitiş saatlerini bu izinler dahilinde esnettik.

Bulduğumuz teknopark, lokasyon olarak diğer pek çoğu gibi şehirden uzak bir yerleşkede bulunuyor. Fiziken ofiste çalışma zorunluluğu, çalışanlarımızın sabah çok erken saatlerde hazırlanıp evden çıkmaları, sabahın ilk saatlerini ve akşam trafiğini (toplamda 2.5-3 saat kadar) serviste geçirmelerini gerektiriyor. Bu da personele moral ve verim açısından negatif yansıyor. Herkes bu koşuşturmacaya katılmak istemiyor ve yeni işlerimizde kalifiye personel bulmakta zorlanıyoruz.

b) Zamanında uzun yıllar home-ofis şeklinde çalışmış biri olarak benim önerim; teknoparklarda çalışanların fiziken bulunma zorunluluğu kalkmalı ve çalışanların giriş-çıkış takibi online olarak yapılmalı. Biz firma olarak haftada maksimum 2 gün fiziken teknoparkta bulunmayı, bu süre içinde toplantılarımızı, proje ilerleyişlerini takip etmeyi, kalan 3 gün de evden çalışmayı uygun buluyoruz. Tabii bu her firmanın yapısına göre değişen bir durum ve bize uyan onlara uymayabilir. Bu nedenle çalışma şartları firmanın tercihine bırakılmalı.

c) Personel konusuna gelince, evet, nitelikli personel bulmakta çok zorlanıyoruz. Uzaktan çalışma modeline geçildiğinde doğrudan tüm Türkiye potansiyel personel adayı olmuş olacak. Bu firmalar kadar çalışanlar için de büyük bir fırsat. Saat farkı, dil farkı, kültür farkı ve olası ağ problemlerinden dolayı biz firma olarak yurtdışı personelle çalışmayı uygun görmüyoruz.

“Projesi onaylanmış bir şirket basit bir şekilde desteklenmeli”

a) Çalışanlarımız bu dönemde doğal olarak kendilerini ve ailelerini maksimum koruma altına almayı hedefledi. Bimsen de evden çalışma uygulamasına ağırlık vererek bu beklentiyi karşıladı. Ürün ve hizmetlerimizin bu çalışma şekline uyumu (geliştirme, eğitim ve destek işlevleri başta olmak üzere) hiçbir “müşteri memnuniyeti” ve üretim kabiliyeti kaybına uğramadan bu dönemi kolaylıkla yönetmemizi sağladı.

Teknoparklarda ofisler maalesef uygun bir fiyatla sunulmuyor. Bu da arkadaşlarımız için gerekenden daha dar çalışma alanları demek. Oysa “yaratım ve geliştirme” çalışmalarını geniş, havadar ve huzurlu ortam gerektirir. Bunu sağlamak hiç kolay olmuyor. Salgınla birlikte zorluklara eklenen sağlık sorununun, bu dar ve kalabalık yapıda daha da riskli bir ortam oluşturması ise, ofise dönüşü tahminlerin ötesinde geciktirecektir. Ayrıca yollarda yaşanan zaman kaybı ve yorgunluk da verimliliği negatif etkiliyor.

b) Projesi onaylanmış bir şirketin basit bir şekilde desteklenmesi gerekir. Bugünkü mevzuat çok karmaşık ve birçok alanda yorum gerektiriyor. Uzmanlaşmış kişiler bile bazı konuları değerlendirmekte zorluk çekiyor. Kısaca şirket onaylı projelerini sattığı sürece (bu proje için verdiği destek ve danışmanlık da dahil) ücret ve kurumlar vergisinde çok özel bir oranla vergilendirilmeli ve normal mali mevzuat kuralları çerçevesinde çalışmalıdır. O zaman, her türlü (operasyonel ve mali) kontrol de son derece basit ve uygulanabilir olacaktır.



Gökhan Ergun

Bimsen Çözüm Genel Müdürü

c) Nitelikli çalışan bulmak zaten sektörümüzün temel sorunlarından biri. Bu sorun İstanbul dışında kendisini daha da belirgin hissettiriyor. Uzaktan çalışmanın olanaklı kılması seçenekleri artıracak ve sektöre önemli bir rahatlama getirecektir.

“Yabancı şirketler Türkiye’deki yazılımcı işgücüne ortak olmaya başladı”

Mustafa Eşitgen
Enka Systems Genel Müdürü

a) Bakanlığın izninden sonra hızla tam kadro evden çalışmaya geçtik. Altyapımız ve çalışma tarzımız uzaktan çalışmaya uygun olduğu için herhangi bir sıkıntı yaşamadığımız gibi bu dönemde kayda değer bir performans artışımız oldu. 2 aylık evden çalışma süreci hazırında ofiste geçirilen sürenin en az yüzde 50 olması koşuluna dönüştü. Yüzde 50 ofis çalışması uygulamasında mümkün olduğu kadar toplu taşımayla işe gelen çalışanlarımızı evlerinde tutmaya öncelik verdik. Yine de çalışanlarımızın beklentisi, özellikle salgının ülkemizde henüz sonlanmadığı bu dönemde evden çalışma uygulamasının tam zamanlı olarak devam etmesi yönünde.

b) Özellikle yazılım geliştirme, uzaktan çalışmaya son derece uygun bir alan. Evden çalışma konusunun tamamen şirketlerin inisiyatifine bırakılması her açıdan büyük bir ilerleme olacaktır. Teşviklerden amaca uygun olarak yararlanıldığının, çalışanları fiziksel olarak ofislerde bulunmaya zorunlu tutmak dışında başka yöntemlerle etkin

olarak kontrol edilebileceği kamıındayız. Peki teknopark ve Ar-Ge merkezleri yasal çerçevesinin ne şekilde düzenlenmesi işveren ve çalışan açısından faydalı olacaktır? Evden çalışma uygulamasının şirketlerin inisiyatifine bırakılması büyük yarar sağlayacaktır. Ancak esas sorun nitelikli ve uygun personel bulmak, eğitmek, verim almak ve daha da önemlisi elde tutmak. Ar-Ge teşvikleri bu konuda büyük yarar sağlıyor. Ancak teşvik oranlarının yükseltilmesi, destek elemanı sayısının artırılması, TÜBİTAK destekli TEYDEB projelerinin kapsamının genişletilmesi ve KOBİ’ler dışındaki şirketlerin de kendi projeleriyle destek başvurusunda bulunabilmesinin sağlanması bu konuda çok önemli iyileştirmeler olacaktır.

c) Nitelikli eleman bulmak özellikle yazılım geliştirme sektörü için büyük sorun. Uzaktan çalışma modeli bu konuda sektöre büyük yarar sağlayacaktır. Bu modelle aynı ilde olmak, İstanbul’un aynı yakasında olmak, trafik ve benzeri bütün kısıtlamalar ortadan kalkmış olacak. Zaten beyin göçü sektörümüz için büyük sorun. Bunun üzerine bir de yabancı yazılım geliştirme şirketleri uzaktan çalışma yöntemiyle Türkiye’deki yazılımcı işgücüne ortak olmaya başladı. Bu da eşitsiz rekabete yol açıyor. ▶

“Alaylı” tabir edilen nitelikli çalışanlar da Ar-Ge merkezlerine alınabilir”



Kadircan Toprakçı

PeakUp COO'su

a) Salgın süreci öncesinde de çalışanlarımızdan sıklıkla esnek çalışma modelleriyle ilgili talepler alıyorduk. Kovid-19 ile birlikte bu talepler ciddi oranda arttı. Teknoloji alanında hizmet veren bizim gibi kuruluşlar sürekli olarak yurtdışındaki firmalarla rekabet halinde ve bu durum teknolojik gelişmeler kadar insan kaynakları için de geçerli. Özellikle bu gibi dönemlerde, insan kaynağının dünyanın herhangi bir yerinde yaşayıp kaliteli işler üretmek ekiplerin parçası

olması çok doğal bir aşama. Ekonomik konjonktür gereği ülkemizde yer alan nitelikli yazılım kaynaklarının yurtdışındaki firmalarda daha iyi olanaklarda işe alınması ve evlerinden bu katkıyı sağlaması giderek hızlanıyor. Ülkemizin bu konudaki rekabetçi avantajını koruması için bu modelleri destekleyici uygulamalarla geliştirmesi son derece kritik.

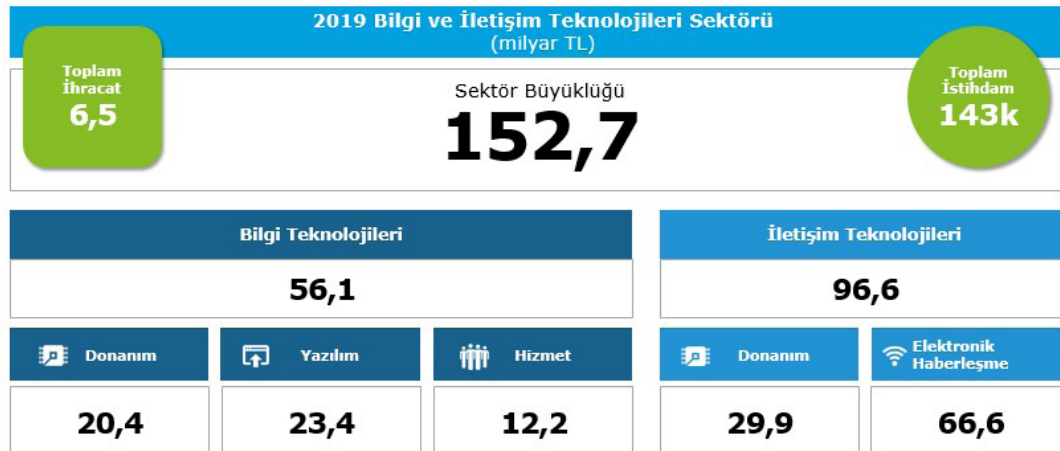
b) Ar-Ge personelimiz tüm çalışanlarımız arasında pozitif ayrışırken, fiziken ofiste bulunma zorunluluğu bu durumu tamamen tersine çevirdi. Diğer çalışanlar uzaktan çalışma olanağına sahipken Ar-Ge çalışanlarının bu zorunlulukla ofise gelmesi büyük bir demotivasyon kaynağı olarak algılanıyor. Yurtdışındaki pek çok firmada çalışabilecek düzeyde niteliğe sahip çalışanlar bu firmalardaki olanaklarla karşılaşma yapıtlarında Ar-Ge ekiplerinde yer alıp uzaktan çalışabiliyor olmak önemli bir ayırım noktası. Bu yüzden fiziken çalışma zorunluluğu hem esnek çalışmaya hem de salgın sonrası yeni normale uygun şekilde geliştirilmeli ve bu zorunluluk kaldırılmalı. Günümüzde çalışan-

ların evlerinden değer üretmesi ve bu sürecin daha esnek ama ölçülebilir şekilde takip edilmesi mümkün olduğu için bu haklı bir istek olsa gerek.

Global teknoloji yönelimleri ve ihtiyaçları izlendiğinde özellikle büyük veri, blokzincir, nesnelerin interneti, yapay zeka, makine öğrenmesi alanlarının yoğun gelişim içerisinde olduğunu görüyoruz. Elbette bu yönelim ışığında da dünyaca ünlü pek çok ürün ve şirket her gün hayatımıza giriyor. Teknopark ve Ar-Ge merkezilerindeki düzenlemelerin hem esnek çalışma gibi insan kaynağı yönetimine ilişkin düzenlemeleri geliştirmesi gerektiği kadar bu alanlarda Ar-Ge yapabilmek için ihtiyaç duyulan bulut teknolojileri alanlarındaki destek imkanlarını artırmaları ve küresel ölçeklenmeyi sağladığı için pozitif ayırım yapılmasını sağlamak gerekiyor. Diğer taraftan, Ar-Ge sonucu üretilen hizmetlerin ticarileşmesi bizce en kritik başlıklardan biri ve bu anlamda sonuçlar üreten firmalar için geleneksel teşvik kanallarına ek desteklerin sağlanması sektörü geliştirecektir. Özellikle yazılım teknolojilerinde çalışan insan kaynağı, kendini dışarıdan geliştirmek yönünde örgün öğretime farklı yöntemler tercih ediyor. Nitekim “alaylı” denebilecek bazı kaynakların ciddi üniversiteler bitirmiş kaynaklardan çok daha iyi kod geliştirebilme, analitik düşünebilme yetkinlikleri olabiliyor. Bu çalışanları Ar-Ge merkezlerinde değerlendirebilmenin mevzuat açısından mümkün hale gelmesi de oldukça faydalı olacaktır.

c) Nitelikli çalışanlara ulaşmak farklı kanallardan mümkün olsa da işe alım sürecinde gösterilen emek düşünüldüğünde lise ve üniversite dönemlerinden başlayıp sanayi entegrasyonunun daha iyi yapılma gerekliliği oldukça önemli. İnsan kaynağı havuzunun dünyayı kapsayacak şekilde genişletilmesi farklı kültürlerdeki çalışanlardan yeni bakış açıları edinmek, Ar-Ge'nin temelini bu know-how'ı dahil etmek küresel arenada rekabetçi ürünler oluşturmamıza ciddi manada destek olacak ve ülkemizin yüksek teknoloji ihracat potansiyelini geliştirecektir.

2019 Bilgi ve İletişim Teknolojileri pazarı milyar TL



“Amacı yeniden tanımlayıp yöntemi değiştirmeliyiz”

a) Bakanlığın Ar-Ge merkezleri ve teknoparklarda bulunan çalışanlar için evden çalışma izni vermesiyle birlikte tüm çalışanlarımızla evden çalışma düzenine geçtik. Öncesinde ise ofislerde uzaktan güvenli çalışmayı sağlayacak cihaz ve yazılımları temin ettik.

Özellikle bizim gibi esasen tüm işini dijital ortamda yapan firmalarda, çalışanların fiziken ofiste bulunma zorunluluğu gereksiz bir mesai kavramı çatışması yaratıyor. Örnek vermek gerekirse yurtdışında pek çok ülkede eş zamanlı yürüten bir Ar-Ge projesinin Türkiye bacağında çalışıyoruz. Uluslararası bir çalışma yapıyor ve günün aslında 24 saatinde çalışıyor. Diğer ülkelerdeki araştırmacılardan farklı olarak sadece biz, zaman ve fiziken ofise bağımlı bir çalışma yürütmek zorunda kalıyoruz. Çünkü saat 22:00’de Amerika’daki araştırmacı ile bizim çalışanımızın o saatte ve evinde yaptığı çalışma, mevzuat gereği “Ar-Ge çalışması” olarak kabul edilmiyor.

Başka zorluk ortak çalışma alanlarıyla ilgili. Ar-Ge projelerimizi sektörel işbirlikleriyle yapıyoruz ve sık sık sahada bulunmak zorundayız. Ancak dışarıda yapılan çalışmaların Ar-Ge çalışması olarak tespiti ve bildirimini büyük zorluk teşkil ediyor. Çalışanlar mola veya kişisel ihtiyaçları için ofis dışına çıkuklarında bile baskı hissetmeye başlıyor. Ar-Ge merkezlerinde ve teknoparklardaki çalışanların esnek çalışma ve ortam taleplerine karşılık veremememiz gittikçe daha fazla rahatsızlık yaratıyor, her geçen gün çalışan motivasyonu sağlamak daha çok zorlanmamıza yol açıyor. Çözüm önerimiz, öncelikle amacı yeniden tanımlayıp yöntemi değiştirmekten ibaret. Mevcut mevzuatın amacı Ar-Ge projelerinin desteklenmesinde gerçekten Ar-Ge amacıyla yapılan çalışmaları tespit etmek. Bu amaçla giriş çıkış kontrolleri, kameralar ve fiziki sınırlar tanımlanmış durumda. Ancak böylece “sadece bu alanda yapılan çalışmalar Ar-Ge’dir” gibi bir sonuç ortaya çıkıyor ki bu yaptığımız işin ruhuna aykırı bir durum.

b) Ar-Ge çalışmalarının takibi için fiziki ortam yerine proje yönetim kriterleri belirlenebilir ve takip bunlar üzerinden kolayca yapılabilir. Özellik yazılım geliştirme alanında proje yönetimi için uluslararası standartlar bellidir. Bizler zaten proje hedeflerimize ulaşmak ve kendi maliyetlerimizi, risklerimizi ve verimliliğimizi takip etmek için belirli standartlarda proje yönetim araçları kullanıyoruz, kullanmak zorundayız. Hangi çalışanın ne zaman, hangi iş paketinde, hangi işi yaptığını, bu işin süresini, maliyetini ve kalitesini saat saat takip ediyoruz. Özellikle farklı alanlarında çalışan uzmanların yer aldığı büyük projelerde tüm uzmanların aynı saatlerde aynı ortamda çalışmak bazen mümkün değildir. Ki bu durum iş verimini de tahmin edilenin ötesinde olumsuz etkiler. Oysa bakanlık tarafından tanımlanmış kriterlerde proje yönetim araçlarının kullanımı zorunlu kılınsa ve bildirimler bu araçlar üzerinde oluşturulan verilerle yapılırsa, hangi çalışanın ne zaman nerde olduğuyla değil hangi projede hangi geliştirmeyi yaptığınıyla ilgilenilmiş olur.

Aynı amaca yönelik çalışan bir teknopark firması ile bir Ar-Ge merkezinin yasal mevzuatında temel bazı farklı-

lıklar bulunuyor. Örneğin indirim konusu, birinde gerçekleşmiş Ar-Ge maliyetleri üzerinden ve bu maliyetle sınırlıyken; diğerinde satış gelirleri üzerinden yapılıyor. Bu tip yasal farklılıkların giderilerek basitleştirilmesi, tek tip bir ve birbirini tamamlayan mevzuat şeklinde düzenlenmesi gerekir. Teknoparklar başlangıç, Ar-Ge merkezleri ise sonraki aşama Ar-Ge

faaliyetlerini yürüten firmalara destek hedefine yönelik olmalıdır. Ar-Ge bildirimlerinin ofiste yapılan çalışmalar şeklinde değil, projelerde yapılan çalışmalar olarak düzenlenmesi gerekir. Teknoparklardaki yüksek kira ve hizmet giderleri sınırlandırılmalı; zaten yeni girişim olarak kurulmuş, doğal olarak finansal açıdan zayıf firmaların bir gelir kapısı gibi kullanılmasının önüne geçecek yasal düzenlemeler yapılmalıdır. Teknoparklardan faydalanacakların bu desteklere gerçekten ihtiyaç duyan firmalar arasından seçilmesine yönelik yasal düzenlemeler yapılmalıdır. 100 küçük yazılım firmasının yerelleştirilebileceği bir alana büyük bir holdingin tek bir e-ticaret yazılım firmasını yerleştirmek desteğin ruhuna aykırıdır. Teknoparklarda yer alacak firmalara küçük-orta KOBİ sınırlaması getirilip, büyüyenler için Ar-Ge merkezi açma ve teknoparktaki yerini yeni küçük firmalara bırakma gibi bir düzenleme yapılabilir. Tüm bu saydıklarımız içinde en önemli ve acil düzenleme beklentisi ise şüphesiz uzaktan çalışma konusundadır.

c) Nitelikli eleman bulma konusunda özellikle son yıllarda gittikçe daha fazla zorlandığımız açık. Bunun ekonomik, sosyal, politik pek çok nedeni var ama sonuç olarak nitelikli işgücünü hızla kaybediyoruz. Özellikle yazılım alanındaki nitelikli çalışanların yurtdışında kolayca ve belli standartlarda yaşam ve çalışma olanağı bulabilmesi ya da tersinden bakarsak bizim bu tip çalışanlara talep ettikleri standartlarda yaşam ve çalışma olanağı sağlayamamamız nitelikli çalışanlara ulaşmamıza engel. Ar-Ge destek mevzuatı gereği uzaktan çalışma veya yurtdışından çalışan istihdamı da mümkün olmadığından, çalışan kalitemizi yükseltmemiz zorlaşıyor. Örneğin Avrupa merkezli bir firma, sonuç itibarıyla kendisine ait olacak bir Ar-Ge projesi için dünyanın dört bir yanından uzmanlarla uzaktan çalışma modeliyle iş yapabilirken; bu tip bir firmayla rekabet etmesi gereken bir yerli Ar-Ge firması, yurtdışı kaynaklara da ülke içinde başka bir şehirdeki bir uzmanla da uzaktan çalışma olanağına sahip değil. Uzaktan çalışma modelinin destek kapsamına alınması ve Ar-Ge takip sürecinin ofis takip kriterleri yerine proje takip kriterlerine bağlanması, Ar-Ge merkezleri ve teknoparklar için çok büyük fayda sağlayacaktır.



Murat Yılmaz

Technix Genel Müdürü



“Sanal teknopark çalışma alanları kurulabilir”



Işık Uman

Payguru Yönetim Kurulu Başkanı

a) Salgın başladığında ekibimizin genel olarak endişe seviyesinde bir artış olduğunu kabul etmek gerekiyor. Özellikle toplu taşıma araçları kullanarak ofise gelen iş arkadaşlarımız ve ailelerinde yaşlı bireyler olanlar haklı olarak daha fazla endişelendi. Biz de teknopark yönetimiyle koordinasyon içinde bu problemleri çözmeye çalıştık. En sonunda 13 Mart'ta ofisi kapatık ve 1 Haziran'a kadar uzaktan çalışma yöntemiyle faaliyetlerimizi sürdürdük.

b) Aslında teknoparkların bağlı olduğu Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, salgın sürecinde teknoparklarda bulunan firmalara ve onların çalışanlarına yardımcı oldu. 2.5 ay boyunca faaliyetlerimizi ofis dışında sürdürmemize ve teşviklerden faydalanmaya devam etmemiz yönünde önemli adımlar atıldı, tebliğler yayınlandı. Ofislerin açıldığı Haziran ayı içerisinde dahi faaliyetlerimizi yüzde 50 devam zorunluluğu sürdürerek teşviklerden yararlanmaya devam edebiliyoruz. Elbette bundan sonra neler yapacağımız konusu daha önemli olacak. Şu anda ofislerdeki yerleşim alanlarının yeniden tasarlanması en büyük öncelik. Sosyal mesafe kuralı bir süre daha hayatımızda yer alacak ve bir çalışanın kapladığı alan tanım gereği genişleyecek. Haziran ayı içerisinde uygulanan yüzde 50 devam zorunluluğu önümüzdeki dönemde de devam edebilir. Buna ek olarak uzaktan çalışılan saatlerin de Ar-Ge teşvikleri kapsamında değerlendirilmesi kritik. Bunun için “sanal teknopark çalışma alanları” kurularak içeride bulunan personelin çalışma zamanları teşvik ve muafiyetlerde baz alınabilir. Özellikle uzaktan çalışma saatlerinin teşviklere dahil edilmesi kritik. Buna ek olarak farklı şehirlerden kaynak istihdamına yönelik değişiklikler, kaynak istihdam kanal çeşitliliğini de sağlayacaktır.

c) Nitelikli personel bulmakta zorlanıyoruz. Temelde nitelikli personele ilişkin talep sadece bizim gibi Ar-Ge yapanlar değil daha büyük ve finansal olarak daha derinlikli firmalar tarafından da gösteriliyor. Teknoparkların sağladığı teşvikler sayesinde biz bu büyük firmalarla nitelikli elemana ulaşma konusunda rekabet edebiliyoruz. Uzaktan çalışma modeli bu konuda bizim “kaynak havuzumuzu” sadece bulunduğumuz şehre değil tüm ülkeye doğru da genişletir ve alternatif nitelikli eleman kaynaklarına ulaşmamızı sağlar.



Ufuk Yüksel

Paytrek Satış ve Operasyon Müdürü

“Çalışanlarımız uzaktan yüzde 100 verimli ve daha odaklı çalışıyor”

a) Çalışanlarımızın sağlığı bizim için her şeyden önemli. Bu doğrultuda 16 Mart itibarıyla uzaktan çalışma modeline geçtik ve halen devam ediyoruz. Çalışanlarımızın bir diğer kaygısı da dünya genelindeki belirsizlik ortamıydı. Bu belirsizliği ve kaygıyı gidermenin en önemli unsuru ise bizce iletişimdi. Dolayısıyla Paytrek ve Metglobal olarak çalışanlarımızla şeffaf bir iletişim kurup her zaman gerekli bilgilendirmelerimizi yaptık. Uzaktan çalışma modelimiz içinse kendi bünyemizde verimliliği ve memnuniyeti ölçmek adına bir anket hazırladık. Anket sonuçlarına göre çalışanlarımız uzaktan çalışmayla yüzde 100 verimli ve daha odaklı çalışıyor.

b) Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark'ı, teşvik kapsamında tüm çalışan sayısının yüzde 50'sini ofiste bulundurma zorunluluğu getirmişti. Biz de Haziran itibarıyla ofise döndüğümüzde dönüşümlü olarak yüzde 50 seviyesinde çalışan bulundurduk. Önümüzdeki dönemde uzaktan çalışmayla ilgili yeniden bir karar alınması durumunda ona göre aksiyonlarımızı alacağız.

c) Nitelikli personel sıkıntısı sadece Türkiye değil küresel düzeyde de yaşanan bir sorun. Ancak Paytrek ve Metglobal olarak nitelikli personel bulmada çok sorun yaşadığımızı söyleyemeyeceğim. İnsan kaynağına çok önem veriyoruz ve bünyemizde birbirinden değerli yetenekleri barındırıyoruz.

“Tamamen uzaktan yürütülebilen pozisyonlar için esneklik sağlanabilir”

a) Çalışanlarımız salgın sürecine oldukça hızlı ve uyumlu reaksiyon gösterdi. Uzaktan çalışma uygulamasına başlamamızla birlikte gelecekte gururla hatırlayacağımız bir sahiplenme refleksiyle yüzde 120 performansla işlerine daha sıkı sarıldılar. Ofis ortamı dışında çalışmanın getirdiği zorluklar konusunda talepleri konusunda onlara destek olduk. Ofise dönüş süreciyle birlikte hijyen hassasiyetinin artmasıyla alınması gereken önlemlere ilişkin talepler için Yıldız Teknopark yönetimiyle ortak çalışmalar yürütüyoruz. Uzaktan çalışma uygulamasının bazı iş türleri için sürekli hale gelmesi de değerlendirdiğimiz talepler arasında.

b) Yazılım sektörü dijital dünyanın fırsatlarını insanlığın faydasına sunuyor. Bu fırsatlardan biri de işlerin zaman-mekân bağımsız sürdürülebilir olması. Elbette biz de kendi iş süreçlerinizi bu avantajdan faydalanarak yönetiyoruz. Bu alışkanlıklara sahip çalışan grubu, anlaşılır şekilde yolda geçen zamanın kaybı, salgın ortamının getirdiği risklerle yüzleşme gibi sebeplerle uzaktan çalışmayı talep ediyor. İş tiplerine göre yapılacak bir kategorilendirmeyle zorunluluk düzenlenebilir, örneğin tamamıyla uzaktan yürütülebilen yazılım, tasarım, telefonla destek gibi pozisyonlar için tamamen ya da oransal esneklik sağlanabilir. Tüm şirketler için şu anda yürürlükte bulunan yüzde 50 esneklik salgın ülkemizi terk edene kadar geçerli hale getirilebilir. Mart-temmuz arasında hem bakanlık hem girişimci işverenler ve çalışanları, teknoparkta fiziken bulunmadan da Ar-Ge kapsamında yazılım ve tasarım faaliyetlerinin yürüdüğünü gördü. Bundan sonra da fiziken bulunma zorunluluğunun kaldırılarak, teknopark dışında da yazılım ve tasarım faaliyetleri kapsamında çalışan Ar-Ge personelinin vergi ve SGK muafiyeti kapsamında devamlı surette çalışabilmesine imkân sağlanmasına yönelik mevzuatta değişiklikte gidilmesi beklentimiz var.

c) Özellikle bir sektördeyiz, ERP yazılımı niş bir iş alanı. Bu sebeple en uygun aday için her zaman normalden faz-



Ferhat Zengin

Uyumsoft İnsan Kaynakları Yöneticisi

la efor sarf etmemiz gerekiyor. Salgın etkisinin bu süreci daha zor ya da daha kolay hale getirmediğini söyleyebilirim. Çalışan-ışveren ilişkisi içinde oluşacak yeni normların belirginleşmesiyle birlikte uzaktan çalışma modelinin getireceği fırsatlar olacaktır. Bu fırsatlar zamanla daha nitelikli insan kaynağına daha hızlı ve risksiz ulaşmamızı sağlayacaktır. Elbette bu noktada şirketlerin kendi iş üretim süreçlerini çevik yöntemlere uyumlu ve yetenek havuzunun tamamından faydalanabilecek hale getirmesi önemli. ▶

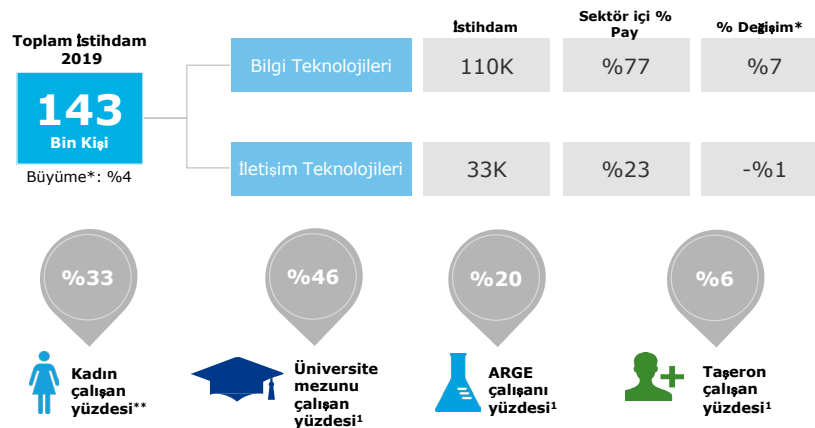


TÜRKİYE TEKNOPARK LİSTESİ

Adı	Bağlı olduğu kurum	Şehir	Kuruluş yılı	
1	ODTÜ Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Ankara	2000
2	TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi Teknoparkı	TÜBİTAK	Kocaeli	2001
3	Ankara Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Bilkent Üniversitesi	Ankara	2002
4	İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü	İzmir	2002
5	GOSB Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sabancı Üniversitesi	Kocaeli	2002
6	Hacettepe Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Hacettepe Üniversitesi	Ankara	2003
7	İTÜ Arı Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul Teknik Üniversitesi	İstanbul	2003
8	Eskişehir Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Anadolu Üniversitesi	Eskişehir	2003
9	Selçuk Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Selçuk Üniversitesi	Konya	2003
10	Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Kocaeli Üniversitesi	Kocaeli	2003
11	Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Yıldız Teknik Üniversitesi	İstanbul	2003
12	İstanbul Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul Üniversitesi	İstanbul	2003
13	Batı Akdeniz Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Akdeniz Üniversitesi	Antalya	2004
14	Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Erciyes Üniversitesi	Kayseri	2004
15	Trabzon Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Karadeniz Teknik Üniversitesi	Trabzon	2004
16	Çukurova Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Çukurova Üniversitesi	Adana	2004
17	Mersin Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Mersin Üniversitesi	Mersin	2005
18	Göller Bölgesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Süleyman Demirel Üniversitesi	Isparta	2005
19	Ulutek Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Uludağ Üniversitesi	Bursa	2005
20	Erzurum Ata Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Atatürk Üniversitesi	Erzurum	2005
21	Gaziantep Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gaziantep Üniversitesi	Gaziantep	2006
22	Ankara Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ankara Üniversitesi	Ankara	2006
23	Gazi Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gazi Üniversitesi	Ankara	2007
24	Fırat Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Fırat Üniversitesi	Elazığ	2007
25	Pamukkale Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Pamukkale Üniversitesi	Denizli	2007
26	Cumhuriyet Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Cumhuriyet Üniversitesi	Sivas	2007
27	Dicle Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Dicle Üniversitesi	Diyarbakır	2007
28	Trakya Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Trakya Üniversitesi	Edirne	2008
29	Sakarya Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sakarya Üniversitesi	Sakarya	2008
30	Tokat Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gaziosmanpaşa Üniversitesi	Tokat	2008
31	ASO Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üni.	Ankara	2008
32	Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Boğaziçi Üniversitesi	İstanbul	2009
33	Bolu Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Abant İzzet Baysal Üniversitesi	Bolu	2009
34	Malatya Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İnönü Üniversitesi	Malatya	2009
35	Kütahya Dumlupınar Tasarım Teknoloji Gel. Böl.	Dumlupınar Üniversitesi	Kütahya	2009
36	İstanbul Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İstanbul Ticaret Üniversitesi	İstanbul	2009
37	Samsun Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ondokuz Mayıs Üniversitesi	Samsun	2009
38	Düzce Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Düzce Üniversitesi	Düzce	2010
39	Harran Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Harran Üniversitesi	Şanlıurfa	2010
40	Kahramanmaraş Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sütçü İmam Üniversitesi	K.Maraş	2011
41	Namık Kemal Üniversitesi Tek. Geliştirme Bölgesi	Namık Kemal Üniversitesi	Tekirdağ	2011
42	Çanakkale Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Onsekiz Mart Üniversitesi	Çanakkale	2011
43	Muallimköy Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gebze Teknik Üniversitesi	Kocaeli	2011
44	İzmir Bilim ve Teknoloji Parkı Teknoloji Gel. Böl.	İzmir Ekonomi Üniversitesi	İzmir	2012
45	Yüzüncü Yıl Üniversitesi Teknoloji Gel. Böl.	Yüzüncü Yıl Üniversitesi	Van	2012
46	Çorum Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Hitit Üniversitesi	Çorum	2012
47	Celal Bayar Üniversitesi Teknoloji Gel. Böl.	Celal Bayar Üniversitesi	Manisa	2012
48	Dokuz Eylül Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Dokuz Eylül Üniversitesi	İzmir	2013
49	Bozok Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Bozok Üniversitesi	Yozgat	2013

Adı	Bağlı olduğu kurum	Şehir	Kuruluş yılı	
50	Kırıkkale Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Kırıkkale Üniversitesi	Kırıkkale	2013
51	Niğde Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Niğde Üniversitesi	Niğde	2013
52	M. Akif Ersoy Üni. MAKÜ-BAKA Tek. Gel. Böl.	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi	Burdur	2013
53	Finans Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Boğaziçi Üniversitesi	İstanbul	2014
54	Marmara Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Marmara Üniversitesi	İstanbul	2014
55	Ege Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ege Üniversitesi	İzmir	2014
56	Ankara Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi	Ankara	2014
57	OSTİM Ekopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ankara Üniversitesi	Ankara	2014
58	Hatay Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Mustafa Kemal Üniversitesi	Hatay	2014
59	Balıkesir Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Balıkesir Üniversitesi	Balıkesir	2014
60	Karaman Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Karamanoğlu Mehmet Bey Üni.	Karaman	2015
61	Muğla Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sıtkı Koçman Üniversitesi	Muğla	2015
62	Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Selçuk Üniversitesi	Konya	2015
63	Afyon-Uşak Zafer Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Kocatepe Üniversitesi	Uşak	2015
64	Adnan Menderes Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Adnan Menderes Üniversitesi	Aydın	2016
65	Gaziantep OSB Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Hasan Kalyoncu Üniversitesi	Gaziantep	2017
66	Zonguldak Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Bülent Ecevit Üniversitesi	Zonguldak	2017
67	Batman Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Batman Üniversitesi	Batman	2017
68	Osmaniye Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi	Osmaniye	2017
69	Karabük Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Karabük Üniversitesi	Karabük	2017
70	Kapadokya Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	Nevşehir	2018
71	Gebze Teknik Üniversitesi Teknoloji Gel. Böl.	Gebze Teknik Üniversitesi	Kocaeli	2018
72	Sağlık Bilimleri Üniversitesi Tek.Gel. Böl.	Sağlık Bilimleri Üniversitesi	İstanbul	2018
73	Dudullu OSB Boğaziçi Üniversitesi Tek.Gel. Böl.	Boğaziçi Üniversitesi	İstanbul	2018
74	Antalya OSB Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Akdeniz Üniversitesi	Antalya	2018
75	İstanbul Sebahattin Zaim Teknoloji Gel. Böl.	Sebahattin Zaim Üniversitesi	İstanbul	2018
76	İstanbul Medeniyet Üniversitesi Teknoloji Gel. Böl.	Medeniyet Üniversitesi	İstanbul	2018
77	Mersin Tarım Gıda İhtisas Teknoloji Gel. Böl.	Mersin Üniversitesi	Mersin	2018
78	Kırklareli Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Kırklareli Üniversitesi	Kırklareli	2018
79	Teknohab Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gazi Üniversitesi	Ankara	2018
80	Çankırı Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Karatekin Üniversitesi	Çankırı	2018
81	Kastamonu Üniversitesi Teknoloji Gel. Böl.	Kastamonu Üniversitesi	Kastamonu	2018
82	İskenderun Teknik Üniversitesi Teknoloji Gel. Böl.	İskenderun Teknik Üniversitesi	Hatay	2019
83	Giresun Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Giresun Üniversitesi	Giresun	2019
84	R. T. Erdoğan Üniversitesi ve Tek. Gel. Böl.	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi	İstanbul	2019
85	ASBÜ Sosyal İnovasyon ve Girişimcilik Tek. Gel. Böl.	Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi	Ankara	

İstihdam (bin kişi)



*Büyüme oranları, karşılaştırılabilir oranları ifade etmektedir (anket çalışmasına ilk kez bu sene katılan firmalar hariç tutularak hesaplanmaktadır)

** Anket Katılımcısı Firma ve BTK verileri

© 2020 Deloitte Danışmanlık A.Ş.



FinTek'leri "riskli" kategoriden çıkarmak için daha neyi bekliyorlar?



AV. BAHAR ÖTE
<https://baharote.com>

Bankalar bazı ödeme ve elektronik para kuruluşlarını "riskli" görüp hesap açmazken; kuyumcu, altın, elmas gibi değerli taş ve metal ticareti yapanlara, siyasi nüfuz sahibi kişilere, dernek ve vakıf gibi daha riskli müşterilere/sektörlere hesap açılması hayatın olağan akışına aykırı olsa gerek. TCMB tarafından verilen faaliyet iznini neredeyse yok sayıyorlar...

FinTek'ler için suç gelirlerinin aklanması ve terörün finansmanının önlenmesi amacıyla yapılan düzenlemeler ve öngörülen yaptırımlar büyük önem arz ediyor. Bu konuda başlıca başvuru kaynağını ise 5549 sayılı kanun ve alt düzenlemeleri ile MASAK mevzuatı oluşturuyor.

Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının özellikle Mali Suçlar Araştırma Kurulu (MASAK) mevzuatına uyum konusunda gerekli dikkat ve özeni göstermesinde yarar var. Aksi takdirde MASAK denetimlerinde işlem başına yüksek ceza almaları işten bile değil. Bu nokta da "müşterini tanı" (KYC) kavramı büyük önem kazanıyor.

Bilindiği gibi ödeme ve elektronik para kuruluşları, 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" ve alt düzenlemelerine tabi. Denetimleri ise BDDK'dan Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'na (TCMB) geçti. MASAK mevzuatı yükümlüsü olan bu kuruluşlar, aynı zamanda TCMB bünyesindeki Finansal Teknolojiler Müdürlüğü'yle de ilişkili olarak faaliyet gösteriyor.

Ödeme ve elektronik para kuruluşları, 6493 sayılı kanunun kendilerine verdiği yetkiyle müşterilerine hesap açıyor; yurtiçi ve yurtdışı para transferi yapıyor, üye işyerlerine sanal POS hizmeti veriyor, ön ödemeli kartlarla ödeme ihraç ve kabulü yapıyor, fatura ödemelerine aracılık ediyorlar. Verdikleri bu hizmetler için MASAK mevzuatına uygun şekilde müşterilerini tanımasını gerekiyor. Kuruluşlar; dolandırıcılık, kara para aklama ve terörün finansmanının önüne geçilmesi ve mağduriyetlerin oluşmaması açısından KYC ile MASAK mevzuatının önemini farkında ve bu doğrultuda uyum süreçlerini yönetiyorlar.

Bankalar, ödeme ve elektronik para kuruluşlarını neden riskli buluyor?

Ödeme ve elektronik para kuruluşları, 5549 sayılı kanun ve alt düzenlemeleri doğrultusunda artık bünyelerinde uyum görevlisi

istihdam ediyor. Ayrıca risk yönetimi ve iç kontrol birimlerini de oluşturmuş durumdalar. Kuruluşlar, sistemsel takip ve kara liste filtreleme uygulaması için genelde dış hizmet alıyor. Oluşturulan şüpheli işlem kural tip ve senaryolarıyla sisteme takılan müşteriler uyum görevlisi tarafından inceleniyor. Şüpheli işlem durumunda gerekli tüm uygulamalar kullanılarak MASAK'e bildirimde bulunuluyor.

Aslında MASAK mevzuatına uyum açısından bankalardan farklı bir durum söz konusu değil. Peki ödeme ve elektronik para kuruluşlarının yaşadığı sıkıntılar neler?

Bankalarda hesap açma konusunda yaşanan zorluklar ilk sıraya konabilir. Çünkü bankalar FinTek'leri "riskli" olarak tanımlıyor. Oysa başta da belirttiğim üzere, bu kuruluşlar da MASAK mevzuatına azami önem gösteriyor ve uyum sağlamak için tıpkı bankalar gibi sis-

temsel ve organizasyonel tüm gereklilikleri yerine getiriyorlar. BDDK (1 Ocak 2020 itibarıyla TCMB), bu kuruluşlara ortaklık yapısı, güvenlik soruşturması, bilgi teknolojileri altyapısı, çalışan sayısı ve yeterliliği, mevzuata uyum kabiliyeti, iş planı, bilgi güvenliği, finansal yeterlilik, risk yönetimi, sermaye gibi birçok unsuru göz önüne alarak faaliyet izni veriyor. Kuruluşlar aynı zamanda tüm süreçleri için politikalar ve prosedürler oluşturuyor, çalışanlarına eğitimler vererek kurumsal bir yapı kuruyor.

Bankalarda hesap açmak isteyen bu tür kuruluşların bazılarını reddeden banka uyum görevlilerine, faaliyet izni aşaması ve sonrasında bağımsız denetim firmalarınca yapılan bilgi teknolojileri (BT) ve finansal denetimlerin yanı sıra TCMB ve MASAK tarafından yapılan denetimleri de unutmamalarını hatırlatmak gerekiyor.

Bankalar bu kuruluşları "riskli" bulup hesap açmazken; kuyumcu, altın, elmas gibi değerli taş ve metal ticareti yapanlara, siyasi nüfuz sahibi kişilere (pep), dernek ve vakıf





gibi daha riskli müşterilere/sektörlere hesap açılması hayatın olağan akışına aykırı olsa gerek. TCMB tarafından verilen faaliyet iznini neredeyse yok sayıyorlar.

Tabii bankaların tüm ödeme ve elektronik para kuruluşlarını aynı kefeye koymadığını da belirtelim. Bankalar her kuruluşu uyum özelinde farklı farklı inceleyebiliyor. Ancak sektör olarak "riskli" kategoride değerlendirmek, bazılarını izin verirken bazılarını reddetmek de en azında haksız rekabet anlamına geliyor. Tabii bu konuda her bankanın da aynı anlayışı izlemediğini de belirtelim.

Ek olarak, 6493 sayılı kanun gereği ödeme ve elektronik para kuruluşlarının fon toplaması yasak. Bu yüzden müşterileri paralarının bankalardaki koruma hesabına yatırılması gerekiyor. Bu da ödeme ve elektronik para kuruluşlarına mutlaka bankayla çalışma zorunluluğu getiriyor. Dolayısıyla bu kuruluşlar bankalardan bağımsız hizmet veremiyor.

Bu noktada TCMB'ye de bir çağrıda bulunmak isterim. Kuruluşların daha verimli çalışabilmesi için bankalara ihtiyaç şüphesiz. TCMB'nin bankalarla işbirliği ve işlem kolaylığı açısından söz konusu kuruluşlara destek olması gerekiyor.

Mevzuata uyum açısından fırsatlar ve avantajlar

■ MASAK tebliği gereğince ödeme ve elektronik para kuruluşları online hesap açtırabiliyor. Özellikle Covid-19 salgını sonrası, şubeye gitmeden dijital hesap/cüzdan açma imkanı önem kazandı. Kuruluşlar, öncelikle İçişleri Bakanlığı Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü veritabanını kullanarak sorgulama yapıp müşteri kimliği teyit edebiliyor. Bir banka hesabı üzerinden ödeme gelmesi halinde ise buna gerek kalmadan müşteri hesabı güvenli bulunarak aktif edilebiliyor. Yani üyeliği kabul edilen kişinin kimlik bilgileriyle uyumlu bir banka hesabı vasıtasıyla yapılan ilk para transferinden sonra müşterinin hesabı/cüzdanı kuruluş nezdinde aktif ediliyor.

■ Kuruluş nezdinde hesabı aktif olan müşteriler/kullanıcılar, 7/24 EFT ve havale yapabiliyor. Özetle, hesap açmanın dijital olması ve 7/24 EFT ile müşterinin ödeme

hizmetleri alması hayatı daha da kolaylaştırmış oldu.

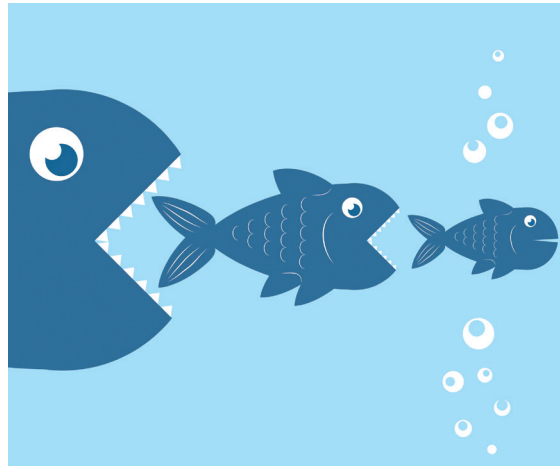
■ Kuruluşlar, üye işyerlerine POS hizmetlerini daha düşük komisyonlarla veriyor; gerek ön ödemeli kartlar gerekse mobilde QR kodla ödemelere aracılık edebiliyorlar.

■ Ödeme ve elektronik para kuruluşları, uluslararası para transferi yapmak isteyenler için de adeta bir cazibe merkezi haline geldi. Düşük komisyonlarla kuruluş şube ve/veya temsilcilerinden uluslararası para transferi yapılabiliyor, banka şubelerinde sıra beklemek zorunda kalınmıyor.

■ Bir diğer avantaj, FinTek'lerin de artık tıpkı Türkiye Bankalar Birliği gibi "Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği" çatısı altında temsil edilmesi. Hattırlanacağı gibi 1 Ocak 2020 tarihinden önce faaliyette bulunan ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarına, birliğin

faaliyete geçtiği tarihi izleyen bir ay içinde; 1 Ocak 2020 tarihinden sonra faaliyet izni alanlara da faaliyet izni aldıkları tarihten itibaren 1 ay içinde birliğe üye olma zorunluluğu getirilmişti. Böylece kuruluşlar ile TCMB arasında özel bir köprü kurulmuş oldu.

■ Belki de en önemli avantajı ise 6493 sayılı kanunla gelen "açık bankacılık" konusu oluşturacak. Bu sayede önleri daha da açılması beklenen FinTek'lerle işbirliği yapmak, birlikte çalışmak bankaların lehine olacak. ☹



Kovid-19 salgını, mevzuatın teknolojiye uyumunu hızlandırıyor



YT Hukuk Bürosu
Av. Ezgi Barlas - Av. Kortan Toygar

7 247 sayılı “Bazı Kanun ve Kanun Hükümünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun” 26 Haziran 2020 tarihli 31167 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Elektronik haberleşme hizmeti sunan kuruluşlar ile finansal kuruluşların müşterileriyle yaptığı işlemlerde sözleşmelerin elektronik ortamda düzenlenebilmesine dair yeniliklerin de yer aldığı kanunun genel gerekçesini maddeler halinde şöyle özetlemek mümkün:

- Kamu kurum ve kuruluşlarının muhtelif konulara ilişkin ihtiyaç duyduğu kanuni düzenlemelerin hayata geçirilmesi,
- Vatandaşların çeşitli alanlardaki hizmet sunularına günümüzün teknolojisinin verdiği imkanlar doğrultusunda güvenle ve daha kolay erişebilmesinin sağlanması,
- 2020 yılı içerisinde meydana gelen bazı doğal afetlere ilişkin afetzede vatandaşlarımızın yaşayabileceği muhtemel hak mağduriyetlerinin önüne geçilmesi ve diğer bazı konulara ilişkin talep ve ihtiyaçların karşılanması...

Elbette kanunun hazırlanmasındaki en önemli etkenlerden birini de Kovid-19 salgını neticesinde neredeyse tüm dünyada dijital platformlara yönelimin ve talebin artması oluşturuyor. Bu bakımdan söz konusu yenilikleri, sektörün çağımız ihtiyaçlarına yaklaşması açısından büyük bir adım niteliğinde değerlendirebiliriz. Bu yazımızda kısaca, kanunda yer alan yeni düzenlemelerin dikkat çeken kısımlarına değinmek istedik...

5411 sayılı Bankacılık Kanunu bakımından...

Bankacılık Kanunu’nun müşteri haklarına dair 76’ncı maddesinin ikinci fıkrasına, yapılan değişiklikle “Bu kanunun 4’üncü maddesinde yer alan faaliyet konularına ilişkin bankalar ve müşteriler arasındaki ilişkiler, yazılı şekilde veya uzaktan iletişim araçlarının kullanılması suretiyle mesafeli olarak ya da mesafeli olsun olmasın kurulmuş yazılı şeklin yerine geçebileceğini belirlediği ve bir bilişim veya elektronik haberleşme cihazı üzerinden gerçekleştirilecek ve müşteri kimliğinin doğrulanmasına imkân verecek yöntemler yoluyla kurulacak sözleşmelerle düzenlenir ve buna ilişkin usul ve esaslar kurul tarafından belirlenir” ibaresi eklendi. Kanun gerekçesinde de yer aldığı üzere böylelikle, bankalar ile müşteriler arasında ilk defa sözleşme ilişkisi kurulması esnasında bankaların potansiyel müşterilerle yüz yüze gelme ihtiyacının ortadan kaldırılması, fiziki belge ve ıslak imza kullanılmadan kurulmuş yazılı şeklin yerine geçeceğini belirlediği günün teknolojisine uygun diğer yöntemlerin de kullanılabilmesi ve sürecin dijital ortamda başlayıp dijital ortamda sonlanmasının önünün açılması amaçlanıyor.

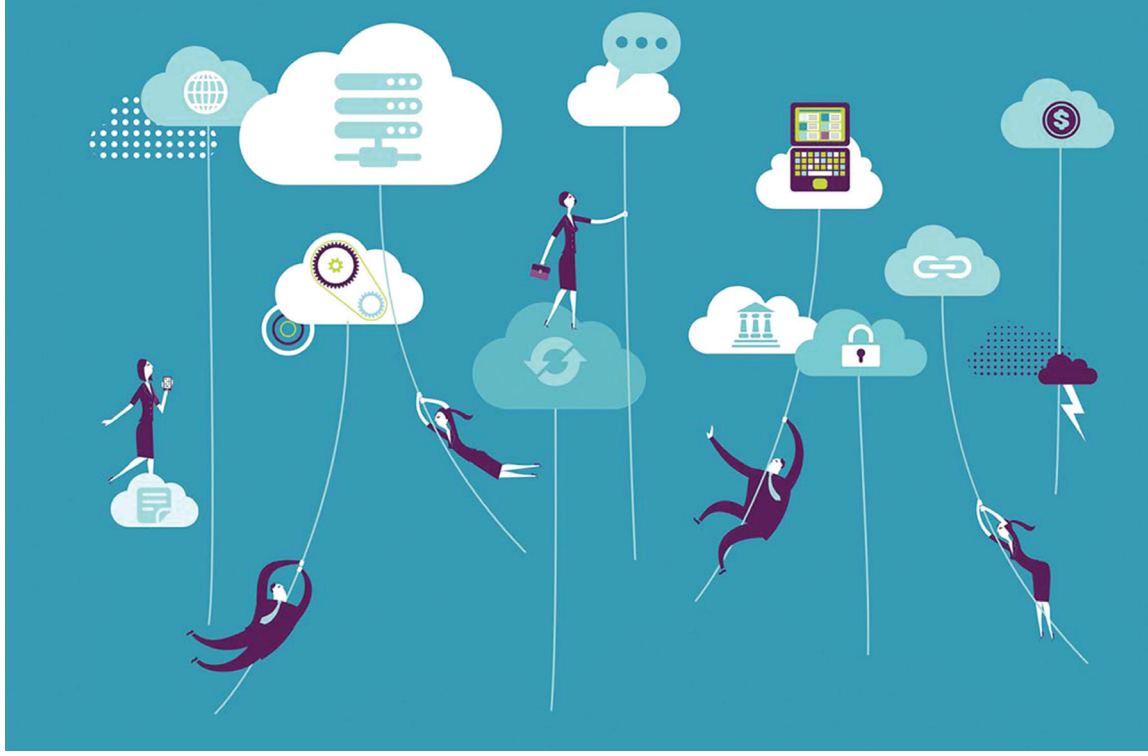
5464 sayılı Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu bakımından...

Bankacılık Kanunu’ndaki değişikliğe benzer amaçla Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu’nun 24’üncü maddesinin birinci fıkrasının birinci cümlesinde yapılan deği-





Bankalar, kart çıkaran kuruluşlar, abonelik sözleşmesi yapanlar, finansal kiralama, faktöring ve finansman şirketleri, aracı kurumlar, yatırım kuruluşları ve portföy yönetim şirketleri, ödeme hizmetleri ve elektronik para kuruluşları... Yeni düzenleme ve değişikliklerle, bu kuruluşların müşterileriyle illa ki yüz yüze gelme ihtiyacının ortadan kaldırılması, fiziki belge ve ıslak imza yerine geçecek teknolojik yöntemlerin kullanılabilmesi ve sürecin dijital ortamda başlayıp dijital ortamda sonlanmasının önünün açılması amaçlanıyor...



şiklikle “Kart çıkaran kuruluşlar ile kart hamilleri arasındaki ilişkiler, bu kanun ve ilgili diğer mevzuat çerçevesinde en az 12 punto ve koyu siyah harflerle hazırlanacak yazılı şekilde veya uzaktan iletişim araçlarının kullanılması suretiyle, mesafeli olarak ya da mesafeli olsun olmasın kurulmuş yazılı şeklin yerine geçebileceğini belirlediği ve bir bilişim veya elektronik haberleşme cihazı üzerinden gerçekleştirilecek ve müşteri kimliğinin doğrulanmasına imkân verecek yöntemler yoluyla kurulacak sözleşmelerle düzenlenir ve buna ilişkin usûl ve esaslar kurul tarafından belirlenir” düzenlemesi eklendi.

5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu’nda düzenlenen abonelik sözleşmeleri bakımından...

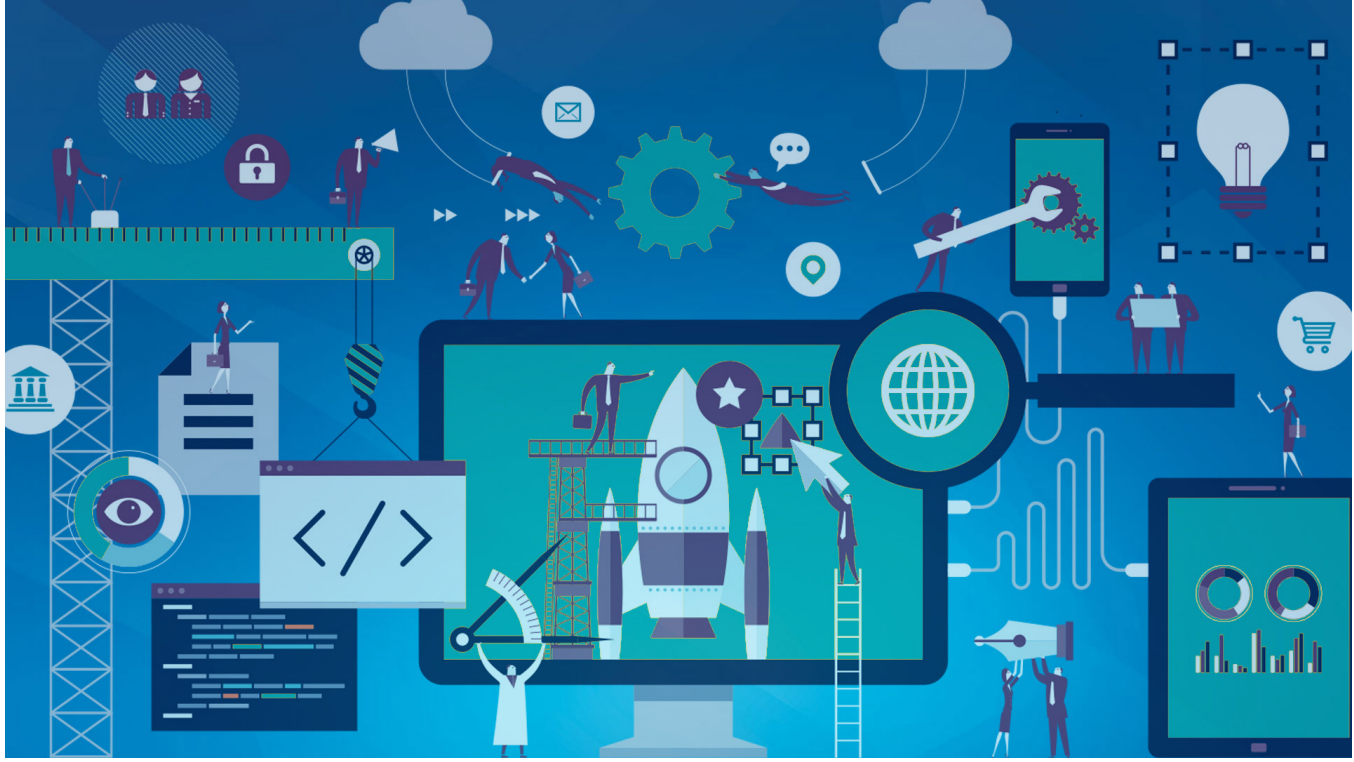
Kanun gerekçesinde de yer aldığı üzere, Türkiye’nin dijital dönüşüm stratejileriyle uyumun sağlanması ve özellikle son dönemde Covid-19 salgını kapsamında alınan tedbirlere uygun olarak abonelik sözleşmelerinin yazılı usul yanı sıra elektronik yöntemlerle akdedilmesine ve benzer şekilde elektronik ortamda feshedilmesine yönelik düzenlemelerin hayata geçirilmesi önem arz ediyor. Ülkemizde mobil hizmetler için ayda ortalama 2 milyon adet yeni abonelik sözleşmesi imzalandığı ifade ediliyor. Yine

kanun gerekçesine bakıldığında, bu sözleşmelerin kağıt ortamda düzenlenmesi, nakliyesi, saklanması gibi maliyetler de göz önüne alındığında sözleşmelerin elektronik ortamda yapılmasının ülkemiz ekonomisine olumlu katkı sağlayacağı kanaatinin de yapılan değişiklikler bakımından etkili olduğu anlaşılıyor.

Bu doğrultuda sektörün dijitalleşmesiyle abonelik sözleşmelerinin sadece kâğıt ortamında değil tüketici hak ve menfaatlerine uygun olarak ve başvuru sahibinin kimliğinin doğrulanması sağlanarak elektronik ortamda da kurulabilmesinin sağlanması için Elektronik Haberleşme Kanunu’nun 49’uncu maddesinde abonelik sözleşmelerine ilişkin yer alan bazı düzenlemeler, sözleşmelerin bundan böyle elektronik ortamda da düzenlenebileceği göz önüne alınarak değiştirildi ya da bu doğrultuda eklemeler yapıldı. Söz konusu maddenin ikinci fıkrası “İşletmeciler, özellikle hizmetler arasında seçim yapılırken ve abonelik sözleşmesi kurulurken tüketicilerin karar vermelerinde etkili olabilecek hususlar ile dürüstlük kuralı gereğince bilgilendirilmelerinin gerekli olduğu her durumda talep olmaksızın tüketicileri bilgilendirir” şeklinde değiştirildi. Değişiklikten önce ise madde metninde “abonelik sözleşmesi imzalanırken” ifadesi yer alıyordu.

Benzer şekilde, Elektronik Haberleşme Kanunu’nun





abonelik sözleşmelerine dair 50'nci maddesinin birinci fıkrasına "Sözleşme, yazılı olarak veya elektronik ortamda kurulur. Elektronik ortamda kurulacak sözleşmelerde, başvuru sahibinin kimliğinin doğrulanmasına imkân verecek şekilde, kurum tarafından belirlenecek yöntemler kullanılır ve bunlara ilişkin usul ve esaslar Kurum tarafından belirlenir" düzenlemesi eklendi ve aynı maddenin dördüncü fıkrasının son cümlesi "Aboneler taleplerini bildirmek kaydıyla aboneliklerini her zaman sona erdirebilir" şeklinde değiştirildi.

Değişiklikten önce madde metninde "Aboneler yazılı olarak bildirmek kaydıyla aboneliklerini her zaman sona erdirebilir" ifadesi yer alıyordu.

6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktöring ve Finansman Şirketleri Kanunu bakımından...

Yeni düzenlemelerle finansal kiralama, faktöring ve finansman sözleşmeleri için önceden mevcut olan yazılı olarak düzenlenme şartı genişletilerek, sözleşmelerin yazılı veya uzaktan iletişim araçlarının kullanılması suretiyle mesafeli olarak ya da mesafeli olsun olmasın kurulun yazılı şeklin yerine geçebileceğini belirlediği ve bir bilişim veya elektronik haberleşme cihazı üzerinden gerçekleştirilecek ve müşteri kimliğinin doğrulanmasına imkân verecek yöntemler yoluyla kurulmasına imkân verecek şekilde değiştirildi.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu bakımından...

Sermaye Piyasası Kanunu kapsamında yer alan faaliyet konularına ilişkin yatırım kuruluşları ve portföy yönetim şirketleri ile müşterileri arasındaki ilişkilerin kurulmasının kolaylaştırılması ve sözleşmelerin yazılı usul yanı sıra elektronik yöntemlerle akdedilmesine imkân getirilmesi amacıyla, 42'nci maddenin başlığı "Mali sorumluluk sı-

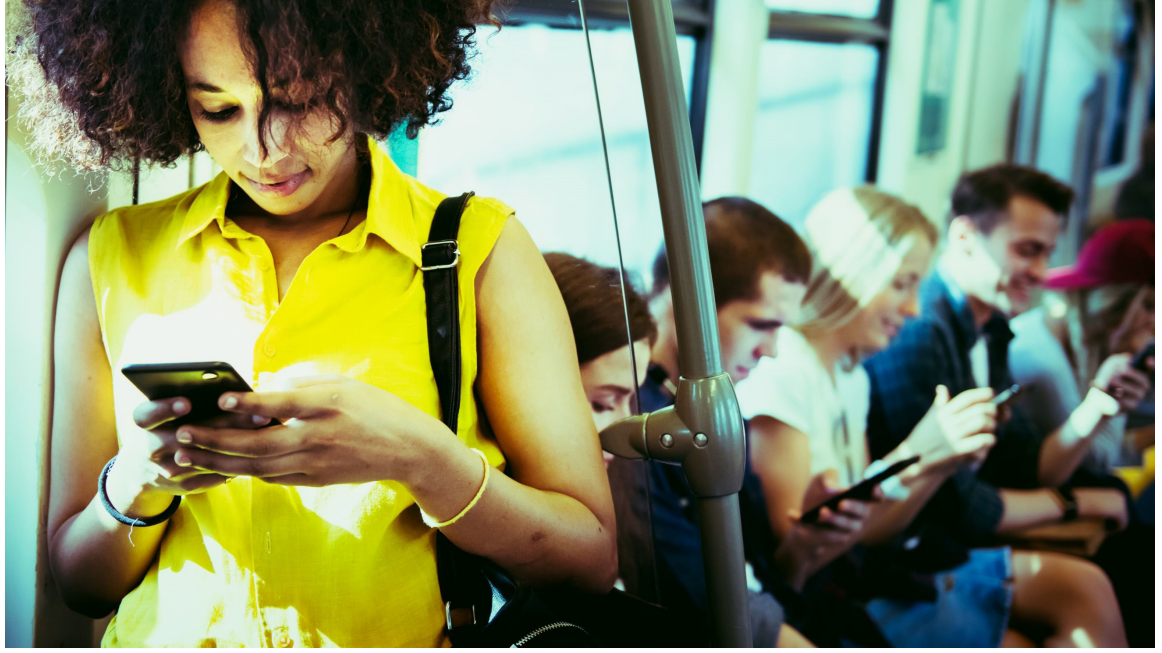
nılarına ve çalışanlara ilişkin esaslar ve müşterilerle akdedilecek sözleşmeler" olarak değiştirildi. Ayrıca, sözleşmelerin yazılı veya uzaktan iletişim araçlarının kullanılmasını suretiyle mesafeli olarak ya da mesafeli olsun olmasın kurulun yazılı şeklin yerine geçebileceğini belirlediği ve bir bilişim veya elektronik haberleşme cihazı üzerinden gerçekleştirilecek ve müşteri kimliğinin doğrulanmasına imkân verecek yöntemler yoluyla kurulmasına imkân verecek şekilde düzenlemeler eklendi.

6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun bakımından...

Yeni düzenlemelerle 12'nci maddenin üçüncü fıkrasına "Çerçeve sözleşme yazılı şekilde veya uzaktan iletişim araçlarının kullanılması suretiyle mesafeli olarak ya da mesafeli olsun olmasın bankanın yazılı şeklin yerine geçebileceğini belirlediği ve bir bilişim veya elektronik haberleşme cihazı üzerinden gerçekleştirilecek ve müşteri kimliğinin doğrulanmasına imkân verecek yöntemler yoluyla kurulacak şekilde düzenlenir" şeklinde ekleme yapıldı.

5490 sayılı Nüfus Hizmetleri Kanunu bakımından...

Nüfus Hizmetleri Kanunu'nun kimlik paylaşımı sisteminin kullanılmasını düzenleyen 45'inci maddesinin kapsamına, 6 Aralık 2012 tarih ve 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu kapsamındaki aracı kurumlar ve portföy yönetim şirketleri ile 20 Haziran 2013 tarih ve 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamındaki ödeme hizmeti sağlayıcıları da dahil edildi. Böylece İçişleri Bakanlığı, merkezi veritabanında tutulan verileri sayılan kurum ve kuruluşlar da paylaşabilecek. ☺



MOBİL TİCARETİN lokomotifi Latin Amerika ve Asya Pasifik

Dijital ticaretin getirdiği yeniliklerin üzerine ucuz cihazlar ve güçlü internet altyapısı eklenince tüm dünyada e-ticaretin önemli bir bölümü mobil cihazlar üzerinden yapılmaya başladı. Latin Amerika, Asya Pasifik gibi bölgelerde mobil cihazlar çok gözde. Kuzey Amerika ve Avrupa gibi gelişmiş ülkelerse hala masaüstü bilgisayar ve çoklu platformları tercih ediyor...



Dijital ticaretin önündeki engeller aşıldıkça mobil ödemelerin de yükselişi sürüyor. Son 10 yılda dünyanın her yerinde mobil cihazlardan internet erişiminde hızlı bir ilerleme sağlandı.

Mobile Payment Outlook'a göre çok hızlı bir gelişme olsa da hala dijital ticaretin önünde bazı engeller var ve aşılması için çabalar sürüyor. Atılan her adım mobil ticareti (m-ticaret) daha cazip ve daha kârlı hale getirecek bu alanın dijital ticaretteki payını artırıyor.

Mobile Payment Outlook'un son çalışması, Latin Amerika ve Asya Pasifik ülkelerinin yaklaşık yüzde 40'ının dijital alışverişlerini mobil cihazlardan yaptığını ortaya koyuyor. Bu oran Kuzey Amerika'da yüzde 14, Avrupa ülkelerinde ise yüzde 24 olarak kayıtlara geçti.

M-ticaretin artan önemi ve artın yaygınlığı göz önüne alındığında, mevcut e-ticaret seçenekleri üzerine inşa edilen mobil çevrimiçi işlemler ve mağaza içi mobil temassız ödemelerin büyük katkısı dikkat çekiyor.

Kuzey Amerikalı ve Avrupalılar, internete bağlanmak için hala masaüstü ve dizüstü bilgisayarları tercih ediyor. Kuşkusuz bunda söz konusu cihazların daha güvenli bulunması önemli bir etken. Latin Amerika ve Asya Pasifik'teki kullanıcılarınsa hızla mobil cihazlara yöneldiği dikkat çekiyor.

Gelişmekte olan birçok ülkede masaüstü ve dizüstü bilgisayar cihazlarına sahip olmak elverişsiz ve maliyetli bulunuyor. Nispeten daha ucuz cihazlar ve mobil operatör şirketlerinin sağladığı finansman seçeneklerinin bir araya gelmesiyle bu ülkelerde pek çok tüketici doğrudan mobil cihazları kullanmaya başladı. Hatta birçok ülkede bu cihazlar bir istihdam zorunluluğu ve kazançlı bir araç haline geldi. Oysa e-ticarete masaüstü ya da diğer bilgisayarlar aracılığıyla başlayanlar bu eski alışkanlıklarını sürdürüyor. Mobil uygulamaların kullanılabilirliği, mobil tarayıcı optimizasyonu, daha iyi internet bağlantısı ve güvenlik endişelerinin azalması m-ticaretin önündeki engelleri kaldırmaya yardımcı oldu. Mobil artık neredeyse tüm bölgelerde çevrimiçi işlemlerin kaynağı haline geldi. Buna mağaza için mobil uygulamalar da eklenince yönelim iyice hızlandı. Tüketici çevrimiçi alışveriş yaparken cep telefonunu daha sık kullanıyor ama bunun nasıl ödeme yapıyorlar? Mobil cüzdanlar geleneksel ödeme yöntemlerinin yerini mi alıyor? Bu soruların yanıtını 2019 araştırmasına dayanarak vermek mümkün ama iç içe geçmiş bir durum söz konusu...

Mobil cihazlarla yapılan ödemelerin önemli bir kısmı mobil cüzdanlarla yapılıyor. Örneğin, Asya Pasifik'te



2019'un dördüncü çeyreğinde mobil cüzdanlar çevrimiçi 10 ödemenin dördünde kullanılmış. Asya Pasifik bölgesinde liderlik yoğun nüfusu dolayısıyla Hindistan'da. Ancak dördüncü çeyrekteki hızlı büyümenin itici gücünü Japonya oluşturdu. Bu artışta hükümetin teşviklerinin yanı sıra Rakuten Pay, PayPal ve Line Pay şirketlerin agresif pazarlama kampanyaları ve yeni oluşturulan Mobil Ödeme İttifakı (MPA) rol oynadı.

■ Dijital kullanıcıları mobil cihazlara doğru kaymaya devam ediyor. Latin Amerika ve Asya Pasifik'teki kullanıcı-

ların yaklaşık yüzde 40'ı, Kuzey Amerika'nın yüzde 14'ü ve Avrupa'nın yüzde 24'ü 2019'un dördüncü çeyreğinde online alışverişlerinde sadece mobil cihazları kullandı.

■ Mobil ticaretin payı, mobil bağımlılığı daha yüksek olan bölgelerdeki çevrimiçi işlemlerin çoğunu oluşturuyor.

■ Asya Pasifik'te 2019 yılı dördüncü çeyrek boyunca 10 mobil ödemenin dördü mobil cüzdanlar aracılığıyla yapıldı.

■ Bölgesel olarak farklılık gösterse de dünya genelindeki e-ticaretin önemli bir bölümü mobil cihazlarla yapıldı.

Facebook ve PayPal, Endonezyalı Gojek'i dünyaya açacak

Facebook ve online ödeme şirketi PayPal, faaliyetlerine paylaşımlı yolculuk hizmetiyle başlayıp ardından büyük ölçüde ödemeler ve finansal hizmetlere odaklanan Endonezya merkezli Gojek'e yatırım yaptı. Detayları hakkında henüz bilgi verilmeyen yatırım turunda Gojek'in halihazırdaki yatırımcıları olan Google ve Çinli teknoloji devi Tencent'in de yer aldığı biliniyor. Halen Endonezya'nın en büyük dijital cüzdanının sahibi olan Gojek'in yeni yatırımcılarından PayPal, ödeme özelliklerini şirketin hizmetlerine entegre edecek. İki şirket böylece, Gopay müşterilerinin dünyanın dört bir yanındaki 25 milyondan fazla PayPal satıcısına erişebilmesi için işbirliği yapacak. Facebook'un ise Gojek'i küçük işletmelere ulaşması için WhatsApp'ı kullanıracak.

WhatsApp COO'su Matt Idema, "Küçük işletmelerin var olan müşterileriyle daha rahat iletişim kurmalarını ve müşteri sayısını artırarak cirolarını büyütmelerine yardımcı oluyoruz. Gojek ile birlikte milyonlarca insanı Endonezya'nın büyüyen dijital ekonomisine getirebileceğimize inanıyoruz" dedi.



İtalyan Bankacılık Birliği, dijital Euro çalışmalarına başlayacak

İtalyan Bankacılık Birliği (ABI), bankaların dijital Euro için pilot çalışması yapmaya hazır olduğunu açıkladı. İtalya'daki 700'den fazla finans kuruluşunun üye olduğu ABI, Avrupa Merkez Bankası (ECB) tarafından desteklenen bir dijital para birimi için çalışmaları hızlandırmaya katkı sunacağını duyurdu. Geçen yıl dijital ve kripto varlıklarını araştırmak için bir çalışma grubu kuran ABI, merkez bankası destekli bir dijital para birimi (CBDC) sayesinde geleneksel bankacılık sistemindeki P2P işlemlerinin, makineden makineye işlemlerin, döviz kuru ve faiz oranlarının riskini yönetmede yeniliklere öncülük edebileceğine vurgu yapmıştı. ABI'nin

açıklamasında, "Programlanabilir bir dijital para birimi finansal alanda para ve borsada kökten bir devrim yaratabilen bir yeniliği temsil eder. Bu da özellikle işletim ve yönetim süreçlerinin verimliliği açısından önemli bir katma değer yaratabilir" denmişti.

Bu yılın başlarında Fransa Merkez Bankası da CBDC denemelerine başlamak için bir çağırıda bulunmuştu. Hollanda da dijital Euro denemelerine başlamaya istekli olduğunu açıkladı.

Bu konuda en çok mesafe kaydeden ülkelerden biri ise Çin... Geçenlerde Çin'in bu konuda son aşamaya geldiğine dair sosyal medya mesajları paylaşılmıştı.

Harcamalarınızı Outgoings ile kontrol edin

Batılı ülkelerde çokça rastladığımız tasarruf sağlayıcı çözümlere ilgi salgın döneminde daha da arttı. Bu alanda kullanıma sunulan en yeni uygulamanın adı ise Outgoings. Şu anda sadece iOS kullanıcılarının faydalanabildiği Outgoings uygulaması yurtdışında 2.99

dolar olarak ücretlendiriliyor. Türkiye için belirlenen fiyat ise 19.99 TL. Outgoings, kullanıcılarına ne kadar harcama yaptığını izleme imkanı sunuyor. Programda her harcama için ayrı bir renk seçeneği bulunuyor. Bu seçeneklere göre sistem, abonelerinin

aylık harcamalarını analiz edip sınıflandırıyor ve en çok hangi alanda para harcadıklarını gösteriyor. Kullanıcılar da bu verileri inceleyerek bütçelerini planlayabiliyor. Gereksiz gördükleri alanlardaki harcamalarını azaltıp tasarruf edebiliyorlar.



İNGİLTERE, E-TİCARETTE REKORA KOŞUYOR



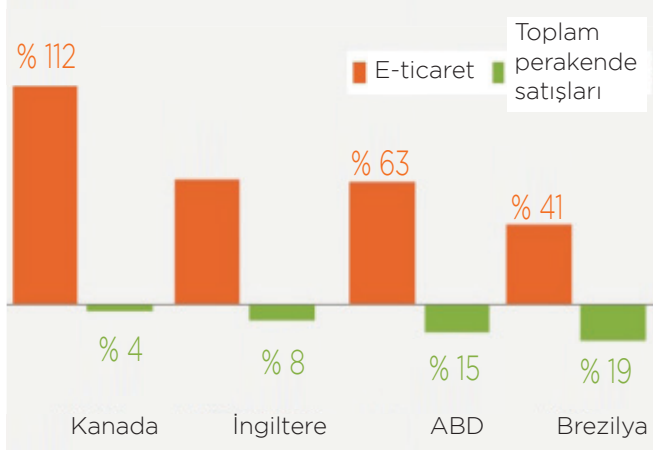
Kart, nakit ve çek de dahil olmak üzere her türlü ödeme türündeki genel perakende satışları izleyen Mastercard SpendingPulse'a göre, Birleşik Krallık'taki (İngiltere) e-ticaret satışları Mayıs ayında yıllık yüzde 72 arttı. Bu oran Nisan yüzde 64 seviyesindeydi. Uzmanlar, söz konusu artış, tüketicilerin salgın döneminde online alışverişe yönelmesine bağlıdır. Bilindiği gibi İngiltere'de, özellikle salgının ilk dönemlerde fiziki alışverişle sıkı kurallarla sınırlanmıştır.

Evet, Mastercard verilerine göre İngiltere'de perakende

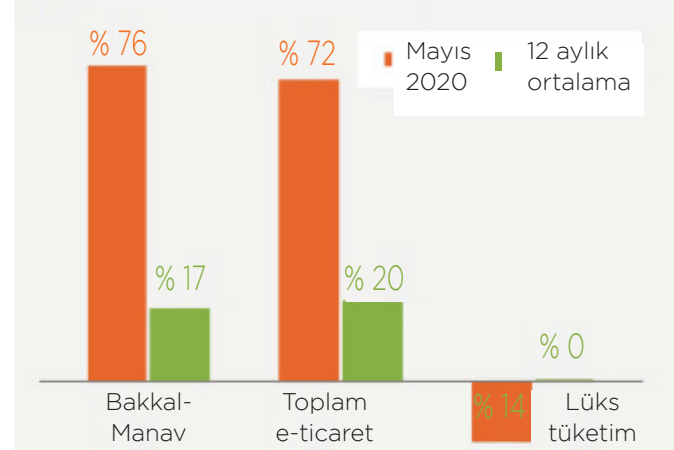
satışlar yıllık yüzde 13.6 azalırken, e-ticaret cirosu yüzde 72.3 arttı. Böylece Nisan ve Mayıs 2020 aylarında toplam perakende satışlarında e-ticaretin payı görülmemiş bir hızla artarak yüzde 33'e ulaştı.

Mastercard'ın araştırması, salgın döneminde lüks tüketim harcamalarının azaldığını da ortaya koyuyor. Mayıs ayında bakkal-manav harcamalarının geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 76 arttığı görülüyor. Lüks sınıfa giren ürünlerin e-ticaretteki payı ise yıllık bazda yüzde 14 azalmış durumda. ☹

Dünya çapında perakende cirosu (Nisan 2020)



İngiltere'de e-ticaret harcamalarının büyümesi



BAYRAM ÖNCESİNDE ÇİFTE REKOR!

TABLO 1

Mayıs ayı sonunda Türkiye’de kullanılan kart adedi 243 milyon

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, 2020 yılı mayıs ayı sonunda Türkiye’de toplam 242.7 milyon kart bulunurken, bunların 71.4 milyon adedi kredi kartı, 171.3 milyon adedi ise banka kartından oluşuyor. Mayıs 2019 ile kıyaslandığında kredi kartı adedinde yıllık yüzde 5’lik, banka kartı adedinde ise yıllık yüzde 11’lik artış görüldü.



TABLO 2

Banka kartlarının kullanımı artıyor

BKM verilerine göre mayıs ayında toplam 76.2 milyar TL’lik kartlı ödeme yapıldı. Bu tutarın 63.3 milyar TL’si kredi kartlarıyla yapılan ödemelerden, 12.9 milyar TL’si ise banka kartlarıyla yapılan ödemelerden oluştu. Buna göre kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 13 oranında azalırken, banka kartlarıyla yapılan ödeme tutarı yıllık yüzde 19’luk büyümeye kaydetti.

Ramazan Bayramı öncesinde kartlı ödeme işlem adedinde ve temassız ödemelerde rekor kırıldı. İnternette ödemeler hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline gelirken elektronik eşya ve giyim sektörlerinde daha çok tercih edildi. İnternette kartlı ödeme yapılan işyeri adedi ise geçen yılın 1.5 katına çıktı...

Kart sayıları (Milyon Adet)

	2019 Mayıs	2020 Mayıs	Değişim
Banka kartı	154.6	171.3	% 11
Kredi kartı	67.8	71.4	% 5
Toplam	222.4	242.7	% 9



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2019 Mayıs	2020 Mayıs	Değişim
Banka kartı	10.9	12.9	% 19
Kredi kartı	73.2	63.3	-% 13
Toplam	84.1	76.2	-% 9

Kartlı ödeme trafiği ve temassız ödemelerde işlem rekoru kırıldı

Her yıl genellikle bayram arifelerinde kartlı ödeme adedinde rekor yenilenirken, bu yıl da bu trend bozulmadı. Ramazan Bayramı öncesine denk gelen 22 Mayıs Cuma gününde 26.6 milyon adet işlemler

karlı ödeme adedinde yeni rekor kırıldı. Cuma günü en fazla kartlı ödemenin gerçekleştiği saat aralığı 17.00-18.00 olurken, en fazla ödeme ise saat 16.59’da gerçekleşti. 22 Mayıs Cuma günü bir başka rekor da temassız ödemelerde

gerçekleşti. 22 Mayıs’ta, 7 milyon ile bugüne kadar bir günde en fazla gerçekleşen temassız ödeme adedinde ulaşıldı. Bu günde mağaza içi gerçekleşen ödemelerin yüzde 30’u yani her 3 ödemeden 1’i temassız gerçekleşti.

	2019 Mayıs	2020 Mayıs	Değişim
İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	16.8	19.1	% 14
Toplam kartlı ödemeler içindeki payı	% 18.9	% 25.2	

TABLO 3

İnternette kartlı ödemeler hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline geldi

Son yıllarda yükselişte olan internette kartlı ödemeler, olağanüstü günler yaşadığımız bu dönemde daha da yaygınlaşarak, en önemli ödeme araçlarımızdan biri haline geldi. Mayıs ayında, internette kartlı ödeme tutarı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14 artarak 19 milyar TL'ye ulaştı. Böylece mayıs ayında internette kartlı ödemelerde rekor seviyeye ulaşılmış oldu. İnternette kartlı ödemelerin toplam kartlı ödemelerdeki payı da rekor kırdı ve yüzde 25'i geçti.

Ödemelerini internette yapmayı tercih eden kart kullanıcı sayısı da artışını sürdürdü. Mayıs ayında 20 milyon farklı kart ile internette ödeme yapılırken 2 milyon kart ise ilk kez internette ödemelerde kullanıldı. Mart ve nisan aylarında da 5 milyon adet kart ilk kez internette kartlı ödemelerde kullanılmıştı; böylece, pandemi döneminde 7 milyon kart internette ödemeler ile tanışmış oldu.



	2019 Mayıs	2020 Mayıs	Değişim
İnternette kartlı ödeme yapılan işyeri sayısı (Bin adet)	38.1	54.5	% 43

TABLO 4

Elektronik eşya ve giyim sektörlerinde internette ödemeler hız kazandı

Mayıs ayında internette yapılan kartlı ödemelerin toplam kartlı ödemeler içindeki payı sektör detayında incelendiğinde, internette alışveriş dönüşümünün en yoğun yaşandığı sektörler elektronik eşya ile giyim oldu. Geçen yılın aynı döneminde elektronik eşya sektöründe yüzde 43 olan internette kartlı ödeme payı Mayıs 2020'de yüzde 70'e çıkarken, bu oran giyim ve aksesuar sektöründe yüzde 14'ten yüzde 42'ye, eğitim/kırtasiye sektöründe yüzde 14'ten yüzde 30'a, mobilya ve dekorasyon sektöründe yüzde 11'den yüzde 24'e ve yemek sektöründe yüzde 4'ten yüzde 12'ye çıktı. Salgın dönemiyle beraber ödeme alışkanlıkları hızla değişirken bu 5 sektör internette ödemelerin geçen yıla göre en fazla tercih edildiği sektörler arasında yer aldı.

İnternette kartlı ödemelerin payının en hızlı arttığı sektörler

Sektörler bazında internette ödemelerin kartlı ödemeler içindeki payı (Ödeme tutarına göre)	2019 Mayıs	2020 Mayıs
Elektronik eşya	% 43	% 70
Giyim ve aksesuar	% 14	% 42
Eğitim/Kırtasiye	% 14	% 30
Mobilya ve dekorasyon	% 11	% 24
Yemek	% 4	% 12



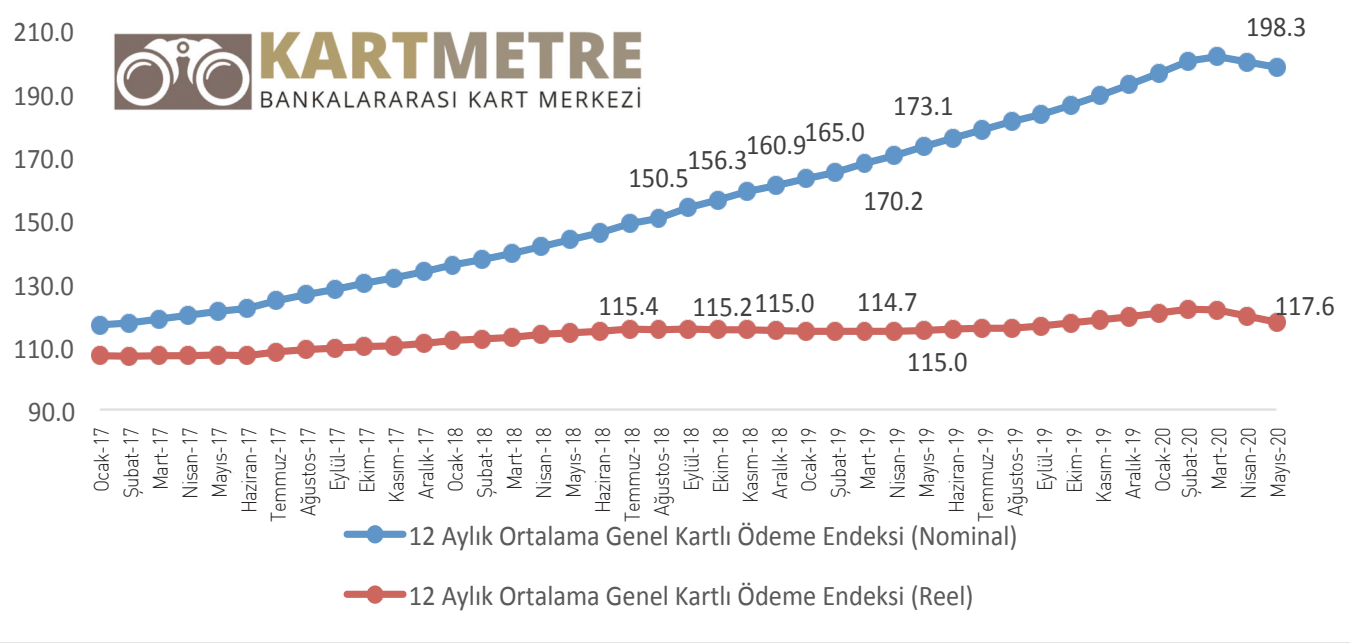
TABLO 5

İnternette kartlı ödeme gerçekleşen işyeri adedi geçen yılın 1.5 katına ulaştı

Dijital dönüşümle beraber internette alışveriş yapılabilen işyeri sayısı da her geçen gün artarken, salgın dönemiyle bu dönüşüm daha da hızlandı. Birçok yeni işyerinin internet üzerinden hizmet vermeye başladığı görülürken, mayıs ayında internette kartlı ödeme gerçekleşen işyeri adedi geçen yıla göre yüzde 43 artarak 54 bini geçti.

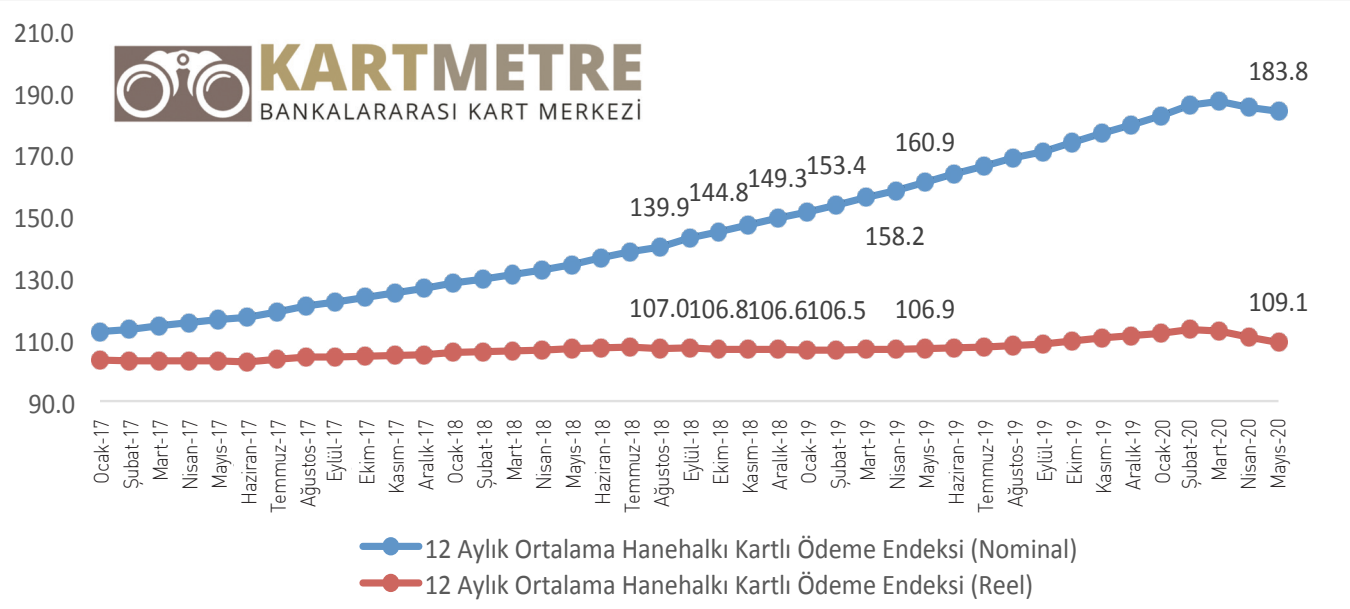


BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 aylık ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde Mayıs ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 14,5, reel olarak ise yüzde 2,3 büyümeye gözlemleniyor.



12 aylık ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde Mayıs ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 14,2, reel olarak ise yüzde 2 büyümeye gözlemleniyor.

Kartmetre ile ilgili detaylı bilgilere BKM web sitesinden erişilebilir: <https://bkm.com.tr/raporlar-ve-yayinlar/kartmetre/>

Temassız ödemelerde
şifresiz işlem limiti
250 TL

**Nakit para elden ele gezer,
temassız kartınıza sadece
siz dokunursunuz!***

**TEDBİRİNİZİ ALIN
TEMASSIZ ÖDEYİN!**



*T.C. Sağlık Bakanlığı'nın 2018 tarihli raporuna göre nakit paralar
3 güne kadar virüs taşıma riski barındırıyor.



temassızöde

Detaylı bilgi için: www.temassizode.com

B K M

BANKALARARASI
KART MERKEZİ

ÖDEME SİSTEMLERİNDE GELECEĞİ TASARLIYORUZ!





POS cihazın
artık cebinde!



Dijital ödeme çözümlerimizle
güvenli ve hızlı ödeme deneyimini keşfedin.

 provision

in    / provisionpay
www.provisionpay.com