



Veri yolculuğu için güvenilir yol arkadaşı

Analitik çözümler sunan Ensight, her ölçekten işletmeye dijital dönüşüm ve "veri yolculuğu" için yol arkadaşlığı yapıyor.



İnovasyonun çıkış noktası yapay zeka

"Intel'in hedefi yapay zekâyı her yerde güçlendirirken, yapay zekânın geleceğini de şekillendirmek."



İyi bir iş ortağı sistemi kurumlara neler kazandırabilir?

Teknoloji satıcıları ile çözüm sağlayıcıları arasında bir çapraz işbirliği şart oldu.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

GÜNDEM

3

Teknoloji Kaptanları ödülleri için başvurular başladı

Türkiye'deki teknoloji yöneticilerinin, kurumlarının dijital dönüşüm ve inovasyon projelerini sergilemelerine olanak tanıyan, teknoloji alanındaki başarılarını tanınmasını ve ödüllendirilmesini amaçlayan "Teknoloji Kaptanları Ödülleri" için başvurular başladı. Ödül programı kapsamında; şirketlerin farklı iş süreçleri için geliştirdikleri proje ve uygulamalar ile bu projeleri gerçekleştiren 'Teknoloji Kaptanları' farklı kategorilerde değerlendirilecek.



TELEKOM

4

Sektör büyüklüğü 224,5 milyar TL

Elektronik haberleşme hizmetleri sektörünün 2023 yılı büyüklüğü 224,5 milyar TL olarak belirlendi. Dolar bazında değerlendirildiğinde 2008 yılından itibaren sektörde dikkat çekecek seviyede bir büyüme olmadığı görülüyor. 2013 yılında 18,02 milyar dolar olan sektör büyüklüğünün tam on yıl sonra 2023 yılı sonunda 9,33 milyar dolara gerilediği görülüyor.

KARİYER

19

BPO alanında gelecek vadeden 10 meslek

Uzaktan çalışma modelini benimseyen birçok kurum ve kuruluş pandemi sonrasında da bu modeli sürdürmeye devam ediyor. Bazı şirketler hibrit çalışma sistemine geçerken bazılarıysa tamamen uzaktan çalışma modelini benimsedi. Türkiye'nin önde gelen dış kaynak yönetim firması Tempo BPO, iş süreçleri dış kaynak kullanımı (BPO) alanında geleceğin mesleklerini araştırdı.

GÜVENLİK

5

IoT siber güvenliğine bütünleşik bakış!



IoT güvenliği alanında "One Stop Shop" olma hedefiyle çalışmalarını sürdüren CyberWhiz, yeni coğrafyalara açılma stratejisini hayata geçiriyor.

MARS

İSTANBUL

Türkiye'nin İlk ve Tek Veri Merkezi Platformu

%100 bağlı, güçlü dijital alt yapı çözümleriyle datacenter çözüm ortağı.



Detaylı bilgi ve ihtiyacınıza özel çözümler için iletişime geçin.

+90 212 285 20 20
sales@marsdatacenter.com
marsdatacenter.com

ANKARA

ANTALYA

Türkiye'de E-posta
uzman
posta

Lokal ve Bulut
E-posta Altyapılarınız için

Yerli Mail Gateway Hizmeti



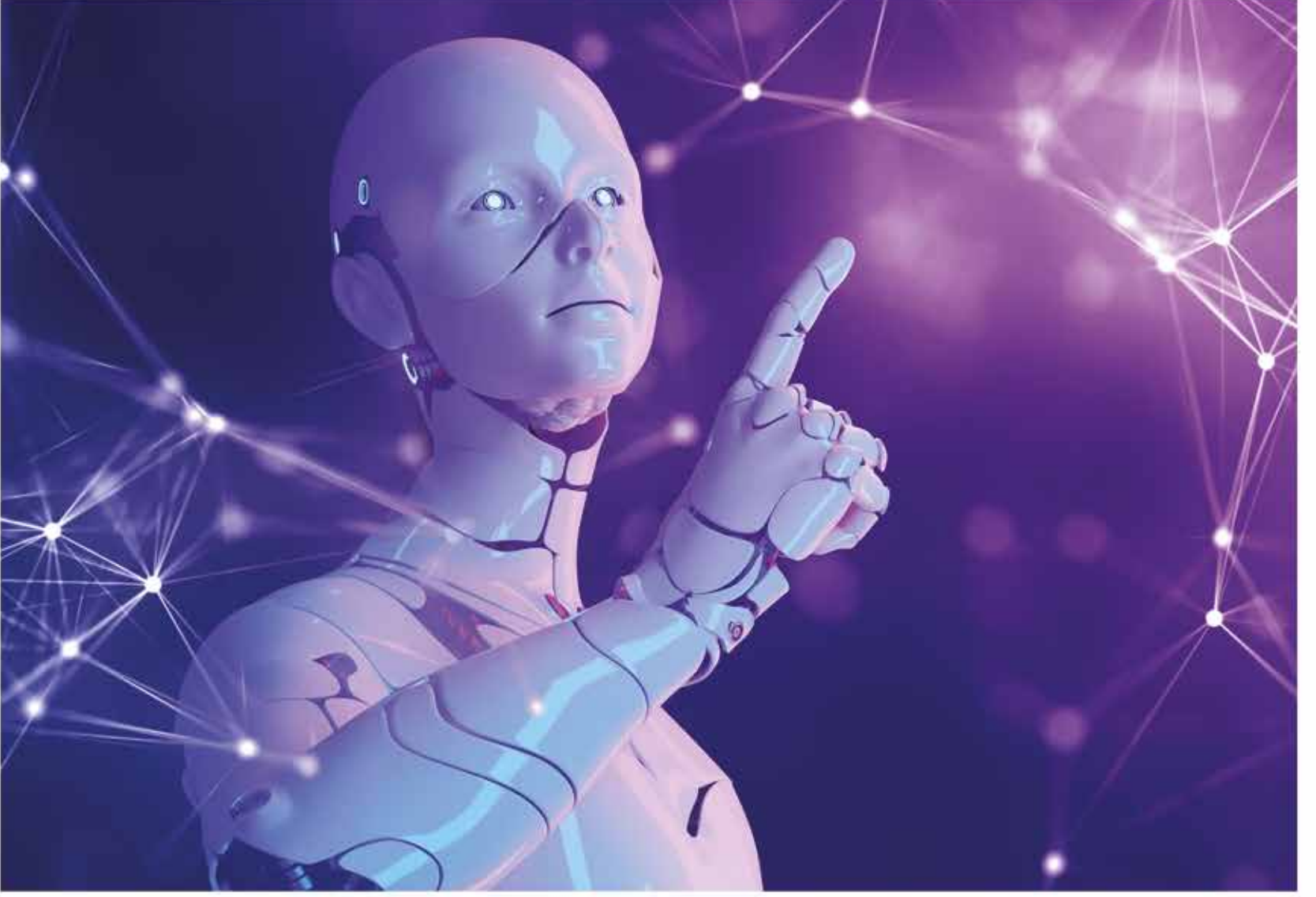
Türkiye Lokasyon

0 212 213 41 42
https://uzmanposta.com



SECOPS İLE GELECEĞİNİZİ

BUGÜN KORUMAYA BAŞLAYIN



26 Eylül Perşembe SC Webinar Ajanda

Yapay zeka ve makine öğrenmesi ve otomasyonun şekillendirdiği yeni güvenlik paradigmasını keşfedin!
'Geleceğin SecOps'u' webinarımızda, modern siber tehditlere karşı en etkili stratejileri ve araçları öğrenin.

Moderatör : Filiz Dağlı



FİLİZ DAĞLI

IOVIS Teknoloji

10:00 - 10:15



MURAT GÖÇE

BThaber

10:15 - 10:30



CANSU ARSLAN

Nexta Çözüm

10:30 - 10:45



SONER SARIÇAYIR

Nexta Çözüm

10:45 - 11:45

Kayıt için ad, soyad ve telefon numaranızı

info@iovis.com.tr

adresine gönderebilirsiniz

Teknoloji Kaptanları ödülleri için başvurular başladı

Türkiye'deki teknoloji yöneticilerinin, kurumlarının dijital dönüşüm ve inovasyon projelerini sergilemelerine olanak tanıyan, teknoloji alanındaki başarıların tanınmasını ve ödüllendirilmesini amaçlayan "Teknoloji Kaptanları Ödülleri" için başvurular başladı. Bu yıl 7. kez hayata geçen ödül programı kapsamında; şirketlerin farklı iş süreçleri için geliştirdikleri proje ve uygulamalar ile bu projeleri gerçekleştiren 'Teknoloji Kaptanları' farklı kategorilerde değerlendirilecek. 13 Eylül tarihinde son bulacak başvuru süreci sonrasında yapılacak halk oylaması ve jüri değerlendirmesinin ardından, ödül almaya hak kazananlar 24 Ekim'de Fişekhane'de gerçekleştirilecek Bilişim Zirvesi etkinliği sonundaki ödül töreninde açıklanacak.

Sektörlerin dijital dönüşüm içindeki başarılı aksiyonlarını önceliklendirmek amacıyla BThaber tarafından bu yıl 7.

kez hayata geçirilen "Teknoloji Kaptanları Ödülleri"ne başvurular başladı. Şirketlerin ve teknoloji liderlerinin 13 Eylül tarihine kadar projeleri ile başvurabildikleri ödül programı kapsamında; dijital dönüşüm konusunda geliştirilen ve aktif olarak hayata geçirilmiş projeler dikkate alınacak. Başvuru sürecinin tamamlanması sonrası yapılacak halk oylaması ve jüri değerlendirmesinin ardından, 6 farklı kategoride Türkiye'nin Teknoloji Kaptanları belirlenecek. Ödüller, bu yıl 24 Ekim tarihinde Fişekhane'de sahiplerini bulacak.

Düzenlendiği ilk yıldan beri yarışan projelerin sahiplerine, profesyonel tanınırlık, geri bildirim alma imkanı, sektördeki konumunu güçlendirme, prestij ve ağ oluşturma fırsatları sunan Teknoloji Kaptanları Ödülleri'nde projelerin özgün, yenilikçi ve başarılı bir şekilde uygulanmış olması gerekiyor. Tüm kurumların katılımına



açık olduğu projede başvuran projelerin 2023-2024 yılları arasında tamamlanmış olması şartı aranıyor.

Teknoloji odaklı projeler 6 farklı kategoride değerlendirilecek

Türkiye veya yurtdışında merkezlenmiş ancak Türkiye'de faaliyet gösteren tüm kamu ve özel kurumların teknoloji ve dijitalleşme alanındaki en yetkili kişilerin (CIO, CDO, CTO, Bilgi İşlem Daire Başkanı gibi) başvurabildiği Teknoloji Kaptanları Ödülleri'ne web sitesi üzerinden online olarak kayıt yapılabilir. "Sosyal Sorumluluk Proje Ödülleri", "Operasyonel Yetkinlik Proje Ödülleri", "Müşteri ile

Etkileşim Proje Ödülleri", "Maliyet İyileştirme Proje Ödülleri", "İnovasyon Proje Ödülleri", "Dijital Dönüşüm Proje Ödülleri" olarak 6 ayrı kategoride değerlendirilecek başvurular sonucunda kategorilerin birincileri, ikincileri ve üçüncüleri, jüri ve web sitesi üzerinden e-posta doğrulama ile giriş yapabilecek olan halk oylaması ile belirlenecek. En yüksek puanı olan proje sahibi ise "Yılın Teknoloji Kaptanı" olarak ödülüne kavuşacak.

Teknoloji Kaptanları Ödülleri'ne dair detaylı bilgiyi www.teknolojikaptanlari.com web sitesi üzerinden edinilebilir, başvuruları bu site üzerinden yapabilirsiniz.

GetirFinans ve Fibabanka, BDDK izni aldı

GetirFinans ve Fibabanka, BDDK'dan servis modeli bankacılığı faaliyetlerine başlamak için gerekli izinleri aldı. Geçtiğimiz yıl 250 milyon dolar değerlendirme ile toplam 70 milyon dolar yatırım alan GetirFinans, yakında kullanıcılarıyla buluşacak. GetirFinans CEO'su Yiğit Çağlayan, "Getir'in kullanıcı deneyimi ve hızını, Fibabanka'nın güvenli ve çevik Servis Modeli Bankacılığı ile birleştirerek, GetirFinans'ta ücretsiz bir dijital bankacılık deneyimi hazırladık.

Kullanıcılarımız, kendileri için en iyi fırsatlara ve en avantajlı tekliflere Getir uygulaması içinde yer alan GetirFinans'tan kolayca erişebilecek" dedi. Fibabanka Genel Müdürü Ömer Mert da şu açıklamayı yaptı: "Servis Modeli Bankacılığı ile güçlenen yaklaşımımız ile tüketicilerin bankacılık hizmetlerine, temas ettikleri her platformdan hızlı, kolay ve güvenilir şekilde ulaşabilmelerini sağlıyoruz.

GetirFinans ile hayata geçirdiğimiz iş ortaklığı da bu yaklaşımımızın önemli bir göstergesi. Türkiye'de bir ilk olan bu iş birliğimiz, alıştığımız bankacılık modellerini dönüştürmekle kalmıyor, finansal hizmetleri daha erişilebilir ve kolay hale getirme vizyonumuzla da uyum sağlıyor. Servis Modeli Bankacılığı vizyonumuz ve hazır altyapımız ile, finansal kapsayıcılığın alanını genişletirken tüm ekosistemin gelişimine katkı sunmaya devam edeceğiz."

İletişimin sağlıklı geleceği için önceliklere bakış...

Serbest Telekomünikasyon İşletmecileri Derneği (TELKODER), sektörün 2023 yılı performansı ve sektör düzenlemeleri üzerine hazırladığı kapsamlı değerlendirme raporunu kamuoyuyla paylaştı. TELKODER, 2023 sonu itibarıyla 466 şirketin faaliyet gösterdiği sektördeki gelişmelerin ve düzenlemelerin etkilerini ayrıntılı bir şekilde ele alarak, sektörün gelişmesine katkı sağlayacak değerlendirmelerde bulunuyor.

TELKODER'in hazırladığı rapor, 2023 yılında uygulamaya konan düzenlemelerin sektöre olan etkilerini geniş bir perspektiften değerlendiriyor. Rapor, telekomünikasyon sektöründe karşılaşılan zorluklar ve fırsatlar hakkında derinlemesine analizler sunarken, yeni düzenlemelerin piyasa dinamikleri üzerindeki etkilerini, tüketici hakları ve veri güvenliği konularında yapılan iyileştirmeleri ve sektördeki rekabet koşullarını da ele alıyor.

Sektör büyüklüğü

224,5 milyar TL

Elektronik haberleşme hizmetleri sektörünün 2023 yılı büyüklüğü 224,5 milyar TL olarak belirlendi. Dolar bazında değerlendirildiğinde 2008 yılından itibaren sektörde dikkat çekecek seviyede bir büyüme olmadığı görülüyor. 2019 yılından bu yana dolar kurunda yaşanan artış nedeni ile ülkemizde dolar bazında elektronik haberleşme gelirlerinde ciddi bir düşüş yaşandığı ve buna göre 2013 yılında 18,02 milyar dolar olan sektör büyüklüğünün tam on yıl sonra 2023 yılı sonunda 9,33 milyar dolara gerilediği görülüyor.

Sektör gelirlerinden enflasyon etkisinin arındırılması ile zaman

içerisinde sektördeki reel büyüme de görülüyor. Bu çerçevede, TÜİK enflasyon verileri kullanılarak yapılan hesaplamalara göre, 2003 yılından itibaren sektörde dikkat çekecek seviyede bir büyüme olmadığı görülüyor. 2003 yılında 14,98 milyar TL olan enflasyondan arındırılmış elektronik haberleşme gelirleri, 2020 yılında 15,27 milyar TL iken 2023 yılına gelindiğinde yaşanan ciddi enflasyon artışı sebebi ile 12,08 milyar TL'ye düşüyor. Elektronik haberleşme sektörü, serbestleşmenin başladığı 2002 yılından itibaren reel olarak 2020 yılına kadar aynı noktalarda kalıyor, 2020 yılından sonra ise küçülmeye başlıyor.

Mevcut büyük şirketler ile değer üretmeye çalışan alternatif telekomünikasyon şirketlerinin pazar payları da raporda yer alıyor. Buna göre, TNET'in iştiraki olduğu Türk Telekom'un içinde değerlendirildiği, Turkcell ve Vodafone'a ait olan ve sabit ses ve genişbant tarafında hizmet veren Superonline ve Vodafone Net'in payları çıkarıldığında, alternatif işletmecilerin 2023 yılı sonundaki gelirlerinin 21,2 milyar TL olduğu, pazar paylarının ise hala %9,4 gibi düşük bir seviyede olduğu görülüyor. Bu noktada, alternatif işletmecilerin rekabet hususunda daha fazla desteklenmesi gerektiği vurgulanıyor.

Altyapı yatırımları hızlanmalı

Rapora göre, 2023 yılında Türk Telekom'un 10,7 milyar TL, alternatif işletmecilerin ise 11,2 milyar dolar yatırım yaptığı belirtiliyor. Alternatif işletmecilerin yüksek yatırım iştahına sahip olduğu ve engellerin kaldırılması durumunda daha büyük yatırımlar yapabilecekleri vurgulanıyor. Ayrıca, 2012

yılından sonra Türk Telekom'un fiber uzunluk artış oranının yavaşladığı, 2009-2023 yılları arasında Türk Telekom fiber şebekesinin %240,67 büyüdüğü, alternatif işletmecilerin fiber şebekelerinin ise %631,17 büyüdüğü de raporda ifade ediliyor.

Sabit ses trafiği hızlı düşüyor

2010 yılından itibaren toplam ses trafiği içerisinde sabit ses trafiğinin çok ciddi oranda düşmeye başladığı görülüyor. Tüm dünyada genel olarak sabit ses trafiğinin düşme eğilimi içinde olduğu bilinmekle beraber ülkemizde düşüşün çok daha büyük olduğu görülüyor. Raporda, Türkiye'de sabit trafikteki çok hızlı düşüşün temel sebebinin pazardaki rekabet eksikliği olduğu belirtiliyor. Buna göre, rekabetin gelişmediği pazarlarda, pazara yeni giren işletmecilerin fiyat ve kalite üzerindeki rekabetçi baskılarının sınırlı olması yerleşik işletmecinin Ar-Ge, yatırım ve tarife gibi sektörü büyütecek kararlarını olumsuz yönde etkilediği ifade ediliyor. Öte yandan, 2022 ve 2023 yıllarına gelindiğinde mobil trafik artış oranlarında da yavaşlama olduğuna dikkat çekiliyor.

Fiber internet abone sayısı artmalı

2022 yılında 90,6 milyon olan toplam genişbant abone sayısının 2023 yılında 93,3 milyona ulaştığının görüldüğü ifade edilen rapora göre, 2013 yılından sonra fiber abone sayısında artış hızının ciddi ölçüde yavaşladığı belirtiliyor. Fiber abone sayısının kayda değer oranda arttırılabilmesi için, fiber şebekesinin hızla yaygınlaşması ve bu kapsamda, yerli ve yabancı yatırımcıların fiber altyapı kurma çalışmalarının önündeki engellerin kaldırılması gerektiği değerlendiriliyor.

Uydu sektörü büyük potansiyel barındırıyor

2023 yılsonu itibarıyla sadece 15.859 uydu haberleşme hizmetleri abonelerinin olduğu belirtilen raporda, uydu sektörü ve onunla birlikte Türksat'ın iç ve dış piyasadaki fırsatları kaçırmaması gerektiğine de vurgu yapılıyor. Uydu haberleşme hizmetlerinde

dünya ile benzer bir büyüklüğü yakalayabilmek için Türkiye uydu sektörünün en az 10 kat büyümesi gerektiği de belirtiliyor.

Yerli veri merkezleri daha fazla desteklenmeli

Küresel veri merkezi ve bulut pazarının büyüklüğü 2023 yılı için 229,23 milyar dolar olarak hesaplanıyor ve 2032 yılına kadar 640,77 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Pazarın yaklaşık %70'ini Aşırı Büyük Ölçekli (Hyperscale) Veri Merkezleri (HDC) oluşturuyor. Sadece birkaç işletmecinin içinde bulunduğu bu rekabet, gerek bölgesel gerekse küresel veri ve bulut hizmetleri pazarını şekillendiriyor, bilişim dünyasında köklü dönüşümlere neden oluyor. Her türlü verinin büyük bölümü bu büyük işletmecilere ait devasa veri merkezlerinde toplanıyor ve bu işletmeciler, kendileri dışında herhangi boyutta bir oyuncunun var olmasına veya bir ekosistemin oluşmasına pek imkân vermiyor.

TELKODER bu noktada, Aşırı Büyük Ölçekli (Hyperscale) Veri Merkezleri (HDC) işletmecilerinin Türkiye'de bulunan veri merkezi işletmecileri ile işbirliği yapmaları gerektiğini ve bu sayede, kendi ekosistemimizi oluşturabileceğimizi, yurttaşlarımıza, üniversitelerimize, kamu kurumlarımıza ve şirketlerimize kendi topraklarımızda istedikleri hizmeti verebileceğimizi, vergisini devletimize ödeyen veri merkezi işletmecilerimizi büyütebileceğimizi ve en önemlisi de verilerimizi güven altına alabileceğimizi ifade ediyor.

TELKODER Başkanı Halil Nadir Teberci, "Rapora bakıldığında, rakamların sektörümüzün mevcut durumunu net biçimde ortaya koyduğunu herkes görecektir. Uzmanlığımız ve tecrübelerimiz kapsamında paylaştığımız görüşlerle katkı sağlamaya odaklandık. Zira, telekomünikasyon sektörü ne kadar güçlü olursa Türkiye de o kadar güçlü olacaktır" dedi.

IoT siber güvenliğine bütünleşik bakış!

IoT güvenliği alanında "One Stop Shop" olma hedefiyle çalışmalarını sürdüren CyberWhiz, yeni coğrafyalara açılma stratejisini hayata geçiriyor.



Ayhan Sevgi

İnternete bağlı çalışan, veri üreten ve bu verileri paylaşan cihazların sayısı ile çeşidi yüksek bir ivmeyle artmaya devam ediyor. Nesnelerin İnterneti (IoT) olarak adlandırılan bu teknolojilerin güvenliğinin sağlanması da farklı yaklaşımlar gerektiriyor. Şu an Dünya genelinde 100'den fazla ülkede 1'er milyondan fazla IoT cihazın ve mobil uygulama kullanıcısının güvenliğini sağlayan CyberWhiz, hızlı bir gelişim süreci geçirdi. Merkez ofisini İngiltere'ye taşıyarak buradan yeni coğrafyalara açılma stratejisini hayata geçirmeyi planlayan CyberWhiz'in CEO'su Çağatay Büyüktopçu sorularımızı yanıtladı.

Dünyada geleneksel bilişim cihazlarının dışındaki cihazların internete bağlanma sayıları ve çeşidi hızla artıyor. Özellikle 5G ile birlikte bu gelişim daha da hızlanacak. Bu gelişim sürecini nasıl yorumluyorsunuz?

Her 1 saniyede 127 yeni IoT cihazının internete bağlandığı ve 2030 yılında toplamda 50 milyardan fazla aktif cihazın olmasının beklendiği bir dünyada yaşıyoruz. Bu IoT cihazlar Bluetooth, Wi-Fi, ve 5G gibi çeşitli altyapılarla haberleşiyor ve sadece kendi ekosistemleri içerisinde değil, başka cihazlarla, elektrik şebekeleriyle iletişime geçmeye başlıyorlar. Bu da IoT cihazlar özelindeki yönetilmesi gereken siber atak yüzeyini üstel olarak artırıyor. Bu nedenle hayatımızın her alanında dokunacağımız, kullanacağımız bu cihazların doğru bir siber güvenlik altyapısına sahip olması çok önemli hale geliyor.

IT ve OT siber güvenliğine kıyasla IoT siber güvenliğine özel zorluklar nelerdir?

IoT cihazların bağlı olduğu networkler çoğunlukla kontrolümüz dışında. Fabrikalardaki OT networklerinde veya IT altyapılarında yaşanabilecek olası bir siber vakada görece daha hızlı aksiyon alınabilmesi mümkünken, farklı yerlerde çalışan IoT cihazlarında bu çok zor ve maliyetli olabilir. Sorunların yazılım güncellemeleriyle çözülmediği durumlarda, cihazların elektronik kartlarının değiştirilmesi veya ürünün enerjisinin aç-kapa yapılması gerekebilir. Böyle bir durumda Dünya'nın farklı yerlerinde milyonlarca farklı eve, sokağa dağılmış IoT cihazları için bu tarz aksiyonları almak zorunda kalmak ilgili firma için çok büyük bir mali ve operasyonel yük getirecektir.

Eğer bir cihaz dışarıdan erişim varsa mutlaka dış saldırılar da olacaktır. Bu durumda nasıl bir bütünleşik güvenlik stratejisi ve yapısı oluşturulmalı?

Bütüncül bir IoT siber güvenliğinden bahsedebilmek için IoT'nin 3 saç ayağı olan uç cihaz, bu cihazı kontrol ya da monitör etmekte kullanılan mobil uygulama ve son olarak tüm bunların bağlı olduğu bulut servislerinin siber güvenlik altyapıları hem ayrı ayrı hem de uçtan uca ele alınmalıdır. Otomotiv, tüketici elektroniği, EV şarj istasyonları, biyomedikal gibi alanlarda ürün ve/veya mobil uygulama geliştiren firmamızın, marka imajını garanti altına alacak, sürdürülebilir bir IoT siber güvenliğine sahip olabilmesi için IoT ekosistemlerindeki cihaz ve mobil uygulamalarının her birinin hem ayrı ayrı hem de uçtan uca güvenliğinin planlanması gerekiyor. Yasal olarak ödenmesi gereken milyonlarca euroluk cezaların



CyberWhiz IoT Cyber Security CEO'su

Çağatay Büyüktopçu

yanında, hiçbir marka ürettiği cihazın veya sorumluluğundaki mobil uygulamanın hacklenerek kullanıcıları mağdur etmesini ve marka imajına zarar vermesini istemez.

CyberWhiz'in kuruluş amacı, stratejileri ve hedefleri konusunda bilgi verebilir misiniz?

CyberWhiz olarak amacımız IoT siber güvenliğinde "One Stop Shop" olmak. Sadece IoT siber güvenliğine odaklanıp, Blue Team'imizin geliştirdiği cihaz, mobil uygulama ve bulut güvenliği özelindeki yazılım ve donanım çözümlerimizle entegre eddiğimiz IoT bileşenini güvenli hale getirip; bu ürünlerden herhangi birini kullanan cihaz üreticilerimize ya da mobil uygulama sahiplerine Red Team'imizle her bir domaine özel periyodik zafiyet analizleri yaparak ilave bir penetrasyon test hizmeti ihtiyacına gerek bırakmadan; Purple Team'imiz ile de devreye girmeye başlayan IoT siber güvenlik regülasyonlarına uyum için gerekli altyapı ve süreçleri kurmalarını sağlayacak danışmanlık hizmetleri vermeyi hedefliyoruz. Özetle amacımız, bütüncül bir bakış açısıyla IoT siber güvenliğini ele almak. **Bu doğrultuda ne tür ürün, çözüm ve hizmetler geliştiriyorsunuz?** Uç cihazlar için geliştirdiğimiz CyberWhiz Embedded çözümlerimizle, cihazları yüksek güvenlik seviyesine çıkaran yazılım ve donanım çözümleri sunuyoruz. Bu çözümle, entegre

edildiğimiz cihazı devreye giren regülasyonlara %100 uyumlu hale getirip EU marketine satılabilmesini mümkün kılıyoruz. Mobil uygulama güvenliği için geliştirdiğimiz CyberWhiz Mobile çözümlerimizle, entegre olduğumuz mobil uygulamaların siber dayanıklılığını artırıyoruz ve ilgili mobil uygulamayı OWASP Mobile Top 10'e %100 uyumlu hale getiriyoruz. Bulut tabanlı CyberWhiz Defence Center çözümlerimizle ise cihaz ve mobil uygulamalardan topladığımız güvenlik verilerini 7/24 izliyoruz ve herhangi bir siber risk tespit edilirse anında müdahale ediyoruz. Devreye girecek tüm IoT regülasyonları cihaz ve mobil uygulamaların siber güvenlik durumlarının, sahadaki yaşam döngüleri boyunca 7/24 izlenmesini zorunlu kılacağı için %100 IoT cihaz ve mobil uygulama odağında tasarlanmış Siber Savunma Merkezi'mizin tüm IoT cihaz üreticilerimizin ve mobil uygulama sahibi firmamızın ihtiyaçlarını karşılayacağını düşünüyoruz.

Farklı teknoloji firmaları ile nasıl bir ekosistem oluşturacaksınız?

Bu sorunuza 2 boyutta cevaplamak istiyorum. Firmalar tarafında; IoT cihazlarına donanım geliştiren her türlü firmayla siber güvenliği özelinde işbirliğine açığız. Örnek vermek gerekirse; otomotiv elektroniğinde kullanılan telematic kartlara CyberWhiz Embedded yazılım modülümüzü gömüp, geliştireceğimiz



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık
Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik



MEVLEVİLER DÖNMEZ "SEMA" EDER

Mevlevilik, insan merkezli bir öğreti olup hoşgörü, güzellik ve ihlasa yöneliktir. Bu yolda pes etmek yoktur; aksine pişmanlık, affetme ve sürekli bir içsel dönüşüm vardır. Mevlevilikte, bireyin kendi manevi yolculuğunda sürekli olarak daha yüksek bir bilinç düzeyine ulaşması hedeflenir. Bu yolculukta, hatalar insanı durdurmaz; aksine, onları aşarak daha iyi bir insan olma çabası vardır.

Günümüzde Mevleviler, kendilerine özgü bir ritüel olan sema ile bu içsel yolculuğu ve kâinatın yaratılışını sembolize ederler. Sema, insanın ahiretteki dirilişini, Yüce Allah'a olan aşkıyla harekete geçişini ve bu aşkın verdiği coşkuyla "İnsan-ı Kâmil" olma yolundaki ilerleyişini temsil eder. Mevlevilik deyince ilk akla gelen sembollerden biri olan sema, lügatte "işitmek" anlamına gelir. Sema edenlere ise "Semazen" adı verilir. Bu terim, ney eşliğinde vecde gelerek "dönmek" anlamına gelse de, Mevlevilikte bu hareketin "dönme" olarak adlandırılması uygun görülmez; Mevleviler "sema eder."

Semazenler, sema için meydana çıktıklarında siyah bir hırka giyerler. Bu hırka, mezarı simgeler. Sema gösterisine başladıklarında, hırkalarını çıkarırlar ve bu eylem yeniden doğuşu simgeler. Başlarındaki sarık, yani "Sikke," mezar taşını, üzerlerindeki beyaz kıyafet olan "Tennure" ise kefeni temsil eder. Bu semboller, Mevlevilerin, sema sırasında manevi bir ölüm ve yeniden doğuş yaşadıklarını, bu dünyadaki varoluşlarından koparak Yüce Allah'a doğru bir yolculuğa çıktıklarını ifade eder. Mevlevilikteki bu derin anlam ve semboller, hoşgörü ve ihlasla birleşerek, insanın ruhsal bir olgunluğa erişme çabasını yansıtır.



XIAOMI 14 ULTRA | LEICA
CEM KIVIRCİK

⇒ Sayfa 5'ten devam

HIDS (Host Intrusion Detection System) algoritmalarımızla araç üzerindeki siber tehditleri tespit edip, bunları bandwidth'i ve payload'u minimize etmemize yarayacak edge AI algoritmalarımızla optimize ettikten sonra 5G altyapısıyla buluttaki CyberWhiz Defence Center'ımıza iletip 7/24 monitör edebilmek amacıyla bu özelde tecrübesi olan firmalarla işbirliği geliştirme sürecindeyiz.

Teknoloji özelinde ise; kısa vadeli ilk hedefimiz Post Quantum Crypto algoritmalarını ürünlerimize entegre etmek. NIST'in bu yıl içerisinde ilgili algoritmaları standartlaştırmasının ardından yarı iletken firmalarının PQC altyapısıyla geliştirecekleri yeni nesil HSM'lerle (Hardware Security Module) cihaz özelindeki yazılım ve donanım çözümlerimizi güncellemeyi

hedefliyoruz. Eş zamanlı olarak CyberWhiz Mobile ve Defence Center arasındaki haberleşmeye de bu algoritmaları entegre edip mobil uygulama ve bulut arasındaki haberleşme trafiğini PQC uyumlu hale getirmeyi hayal ediyoruz. Ayrıca sadece IoT cihazlardan ve mobil uygulamalardan gelen siber güvenlik verilerini monitör ve analiz eden CyberWhiz Defence Center özelinde bir AI modeli geliştirip olası cihaz ve mobil uygulama ataklarının önden algılanabileceği bir sistem geliştirerek operatör bağımlılığı kalmayacak şekilde sistemi %100 otomatikleştirmeyi hedefliyoruz.

CyberWhiz'in farklı ülkelere genişleme stratejileri hakkında bilgi verebilir misiniz?
Öncelikli olarak İngiltere ve Avrupa

pazarlarına penetre olmayı hedefliyoruz. İngiltere ve Avrupa'da bazı IoT siber güvenlik regülasyonları devreye girmeye başladı ve o pazarlara ihracat yapan Dünya'daki tüm IoT cihaz üreticilerinin cihaz ve mobil uygulamalarında gerekli siber güvenlik iyileştirmelerini yapmaları gerekiyor. Biz de bu sebeple merkezimizi İngiltere'ye taşıyıp, buradaki ihtiyaçları daha yakından ve hızlı karşılamayı hedefliyoruz. Şu an Dünya genelinde 100'den fazla ülkede 1'er milyondan fazla IoT cihazın ve mobil uygulama kullanıcısının güvenliğini sağlıyoruz. Ayda ortalama 7 milyonun üzerinde logu analiz ederek, akıllı cihaz ekosisteminde ihtiyaç duyulabilecek her türlü güvenlik hizmetini tek bir yerden sunuyoruz. Odak noktamız sadece IoT siber güvenliği.

Hibe, teşvik ve destek mekanizmalarından yararlanma fırsatı

Türkiye'nin teknolojik kapasitesini artırmak, yerli üretimi desteklemek ve ithalat bağımlılığını azaltmak amacıyla Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hayata geçirilmiş Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi programı, özellikle stratejik sektörlerde faaliyet gösteren firmaların Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarını teşvik ederek, küresel rekabet güçlerini artırmayı hedefliyor. Program, ekonomik büyümeye katkı sağlarken, teknoloji odaklı sanayi altyapısının oluşturulmasına da olanak tanıyor.

Ağustos 2024'te ilana çıkan Yükselen Yenilikçi Teknolojiler çağrısı ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı da, 1058 öncelikli ürün, 358 yenilikçi teknoloji ve 34 kritik

hammadde belirleyerek, firmaların en az 30 milyon TL yatırım yapmalarını gerektiren bir süreci başlattı. Bu kapsamda, firmalar TÜBİTAK'tan Ar-Ge faaliyetleri için yüzde 60 ile yüzde 75 arasında hibe alırken, yatırımlarının niteliğine göre stratejik veya proje bazlı yatırım teşviklerinden yararlanma imkanına sahip olabiliyorlar. KOBİ ölçeğindeki firmalar, KOSGEB desteklerinden de faydalanabiliyor.

Yükselen Yenilikçi Teknolojiler çağrısında ön başvuruların 13 Eylül 2024 Cuma gününe kadar, kesin başvuruların ise en geç 31 Ekim 2024 Perşembe gününe kadar tamamlanması gerekiyor. Ön değerlendirme süreci 29 Kasım 2024 Cuma gününe kadar tamamlanacak olup, bağımsız



Sistem Global Teknoloji Genel Müdürü
Orhun Ek

değerlendirme raporlarının yüklenmesi için son tarih 31 Aralık 2024 Salı olarak belirlendi. Sistem Global Teknoloji Genel Müdürü Orhun Ek, şu bilgileri paylaştı:

“Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi sayesinde firmalar, Ar-Ge ve inovasyon süreçlerine doğrudan katkı sağlarken, global arenada rekabet güçlerini artırıyorlar. Sistem Global olarak, firmaların programa başvuru süreçlerine rehberlik ediyor, projelerinin

başarılı bir şekilde hayata geçmesi için gerekli tüm desteği sunuyoruz. Geçtiğimiz yıllarda, başvurularını yaptığımız projelerin yüzde 60'ında başarıya ulaştık. Program dahilinde destek alan firmaların, genel başvuruların yüzde 40'ını oluşturduğunu göz önünde bulundurunca, yüzde 60 oldukça yüksek bir oran. Teknoloji firmalarını, bu stratejik hamlede birlikte yol alarak, Türkiye'nin teknolojik geleceğini inşa etmeye davet ediyoruz.”

Dijital Dönüşüm Destek Programı, kurumsal gelişimi destekliyor



KOBİ'lerin dijital dönüşümünü destekleyecek önemli KOSGEB programları uygulanıyor. DİA Yazılım Genel Müdürü Suha Onay, KOSGEB gibi kurumların sağladığı bu dijital dönüşüm teşviklerinin, KOBİ'lerin sürdürülebilir

büyüme ve başarı elde etmelerinde kritik bir rol oynadığını açıkladı. Suha Onay, KOSGEB KOBİ Dijital Dönüşüm Destek Programı gibi teşviklerin, KOBİ'lerin dijitalleşmesinde önem taşıdığına altını çizerek, “Bu tür destekler, KOBİ'lerin rekabet gücünü artırarak, verimlilik ve etkinliği yükseltir, operasyonel maliyetleri düşürür ve insan hatalarını minimize eder. Dijital dönüşüm, KOBİ'lerin yeni pazarlara erişimini kolaylaştırırken, yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirmelerine de olanak tanır. Aynı zamanda, dijital araçlar sayesinde müşteri ilişkileri daha etkili yönetilir ve müşteri memnuniyeti artırılır. Devlet tarafından sağlanan finansal destekler, KOBİ'lerin dijitalleşme projelerini finanse etmelerine yardımcı olurken, eğitim ve danışmanlık hizmetleri ile bu süreçte karşılaşılan zorlukların aşılması sağlanır. Bu nedenle, KOSGEB gibi kurumların sağladığı dijital dönüşüm teşvikleri, KOBİ'lerin sürdürülebilir büyüme ve başarı elde etmelerinde kritik bir rol oynar” dedi. Onay, şöyle devam etti: “KOBİ Dijital Dönüşüm Destek

Programı'yla, işletmelerin protokol yapılan bankalar üzerinden alacakları kredilerin faiz giderlerine sonradan geri ödeme olmaksızın destek sunuluyor. KOBİ'nin almış olduğu krediye yönelik destekler, banka ile imzalanan protokole göre belirleniyor. Program kapsamında kurulca başvurusu uygun görülen KOBİ'nin, bankaya başvuru yapması gerekir. KOBİ'nin kredi başvurusu, protokole yer alan hükümler, genel bankacılık mevzuatı, bankacılık sektörünün belli teamülleri, protokole taraf bankanın kendi mevzuatı ve kredi politikaları çerçevesinde değerlendirilip, çıkan kredi tutarı sisteme girilir. Bankanın sisteme girdiği bilgi ve belgelerde hatalar olması halinde başvuru sistem üzerinden düzeltmeye açık şekilde bankaya iade edilir. Kontroller sonucunda uygun bulunan başvuruya dair banka tarafından aktif kredi kullandırımı yapılarak krediye dair veriler sisteme girilir. KOBİ'ler, 36 ay vadeli olacak şekilde minimum 1 milyon TL, maksimum 20 milyon TL krediden faydalanabilirler.”

Veri yolculuğu için güvenilir yol arkadaşı

Microsoft Data&AI ve Azure DWH migration uzman iş ortağı olarak hazır iş zekâsı modelleriyle satış, operasyon, üretim, insan kaynakları, lojistik, finans gibi iş alanlarında hızlı ve güvenilir analitik çözümler sunan Ensight, her ölçekten işletmeye dijital dönüşüm ve “veri yolculuğu” için yol arkadaşlığı yapıyor. Bulut dönüşümü ilk etapta zaman ve efor gerektirse de bulutta konumlanmanın hem daha kolay hem de düşük maliyetli olduğuna dikkat çeken Ensight CEO’su Olcay Çat, işletmelere bu konuda sağladıkları avantajları şöyle anlattı:

“BT ile işletmenin diğer alanlarından doğru düzeyde destek almak, başarı açısından kritik öneme sahip. Bu aşamada yetkin kadrolarımızla müşterilerimizin her zaman yanında oluyoruz. Geliştirirken gelişen, verdiği danışmanlık hizmetlerinde sürekli günceli kovalayan ve projelerde en güncel Microsoft teknolojilerini uygulayan, içgörülerini yüksek bir ekibiz. Finanstan perakendeye, sigortacılıktan sağlığa kadar birçok sektöre hazır iş zekâsı modellerimizle danışmanlık hizmeti veriyoruz. Satış, operasyon, üretim, insan kaynakları, lojistik, finans gibi iş alanlarında da hızlı ve güvenilir analitik çözümlerimizle müşterilerimize çözümler sunuyoruz. Sektör ve şirketlere göre özelleştirilebilir analitik çözümlerimizle verinin her seviye için anlaşılabilir olarak yorumlanmasını ve buna uygun aksiyonlar alınmasını sağlıyoruz.”

Farklı kaynaklardan gelen veriler entegre ediliyor
Ensight, özellikle son dönemin en

popüler analiz ve veri platformu olan Microsoft Fabric’in en başarılı uygulamalarına imza atarak adını duyurdu. Microsoft Fabric, dijital dönüşüm sürecinde işletmelerin veri entegrasyonu, yönetimi ve analizini tek bir platformda birleştirerek büyük bir kolaylık sağlıyor. Bulut tabanlı çözüm, veri siloları için büyük yatırım maliyetlerini ortadan kaldırıyor; farklı kaynaklardan gelen verilerin entegre edilmesine ve daha hızlı, veri odaklı kararlar alınmasına olanak tanıyor. Yapay zekâ ve makine öğrenimi yetenekleriyle zenginleşen Microsoft Fabric, işletmelerin operasyonel verimliliğini artırıyor, inovasyon ve rekabet avantajı sağlıyor. Dijital dönüşüm sürecinde daha esnek, ölçeklenebilir ve güvenli bir altyapı sunuyor.

“Bu hizmetlerimiz müşterilerimizin dijital dönüşüm sürecinde daha verimli, esnek ve yenilikçi olmalarına yardımcı olup rekabet avantajı elde etmelerini sağlıyor” diyen Olcay Çat, Ensight’ın Microsoft Fabric ile müşterilerine nasıl yardımcı olduğunu şöyle sıraladı:

- **Veri entegrasyonu ve yönetimi:** Farklı veri kaynaklarından gelen verileri tek bir platformda toplayarak entegrasyon sürecini basitleştiriyoruz.
- **Gelişmiş analitik ve iş zekâsı:** Fabric’in güçlü analitik ve iş zekâsı araçları sayesinde müşterilerimizin verilerini derinlemesine analiz ediyor, görselleştiriyor ve anlamlı içgörüler elde ediyoruz.
- **Yapay zekâ ve makine öğrenimi:** Fabric’in yerleşik yapay zekâ ve makine öğrenimi yeteneklerini



Ensight CEO’su
Olcay Çat

- kullanarak müşterilerimiz için tahminsel analizler yapıyor, otomatik karar destek sistemlerini kurarak veri odaklı inovasyonlar geliştiriyoruz.
- **Bulut tabanlı çözümler:** Fabric’in bulut altyapısı sayesinde müşterilerimize ölçeklenebilir, esnek ve güvenli veri yönetimi çözümleri sunuyoruz.
- **Veri güvenliği ve uyumluluk:** Microsoft’un sağlam güvenlik protokolleri ve uyumluluk standartları sayesinde müşterilerimiz, verilerini güvenli bir şekilde saklayabiliyor.
- **Kullanıcı dostu arayüz:** Fabric’in kullanıcı dostu ve sezgisel arayüzlerini kullanarak müşterilerimizin veri yönetimi ve analiz süreçlerini kolaylaştırıyor, teknik bilgiye ihtiyaç duymadan veri odaklı

çalışmalar yapmalarını sağlıyoruz.

Çat, Microsoft ileri analitik çözümlerinin en iyi uygulandığı pek çok başarı öyküsüne sahip olduklarını belirterek, “Ülkemizdeki başarılı uygulamalarımız uluslararası firmalar tarafından da global model olarak tercih ediliyor. Hazır iş zekâsı ve analitik modellerimizle Microsoft Fabric, Microsoft Synapse, Power BI (iş zekâsı), Azure Data Factory, Azure Data Lake gibi çözümlerle tam entegrasyon sunuyor ve kurumların kısa sürede etkin kazanımlar sağlamasını hedefliyoruz. Analitik çözümlerimiz üzerinden yapay zekâ algoritmalarıyla tahminleme, öneri sistemleri ve yapay zekaya dayalı karar sistemleri üretilmesini mümkün hale getiriyoruz” dedi.

İnovasyonun çıkış noktası yapay zeka

Nuri Çankaya: "Intel'in hedefi yapay zekâyı her yerde güçlendirirken, yapay zekânın geleceğini de şekillendirmek."



Handan Aybars

Intel, yapay zekâ teknolojilerinin geliştirilmesinde küresel bazda önemli bir rol oynuyor. EMEA bölgesi

genelinde de makine öğrenmesi algoritmaları, derin öğrenme çerçeveleri ve yapay zekâ donanım optimizasyonu gibi yapay zekânın farklı unsurlarına odaklanan çok sayıda araştırma ve geliştirme programı yürütülüyor. Intel Yapay Zekâ Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı Nuri Çankaya, İsrail'deki Intel yapay zekâ laboratuvarının bunun bir örneği olduğunu belirtti. Intel, Türkiye'de yapay zekânın daha fazla benimsenmesi için çeşitli etkinliklerde yer alıyor. Nuri Çankaya, "Yapay zekâ araştırmaları için yerel üniversitelerle birlikte çalışmak, yapay zekâ ile inovasyonlar yapan start-up'ların ilerlemesine "AI Builders" (Yapay Zekâ Ustaları) adlı programımız yoluyla yardımcı olmak ve yapay zekâyla ilgili politikalar ve görevleri yürütmek için gereken altyapıyı geliştirmek amacıyla Türk hükümetiyle birlikte çalışmak bu çabalarımız arasında yer alıyor" bilgisini verdi. Ağır iş yüklerini ve yapay sinir ağlarında kullanılarak yapay zekâ çıkarımını yönetmek için öne çıkan Intel® Xeon® işlemciler gibi Intel AI üzerinde çalışan yeni teknolojileri dağıtmak için özel olarak tasarlanan başka programlar da var. Nuri Çankaya, bunlara ek olarak, Intel® Gaudi® hızlandırıcıları ve Intel® yazılımlarının, hem buluttaki hem de şirket içindeki yapay zekâ eğitimine ve çıkarımına yepyeni bilgi işlem avantajları ve seçenekler getirdiğine işaret etti ve sorularımızı yanıtladı:

Bölgenin her biri birbirinden farklı ülkelerinin yapay zekâyâ bakışını ve benimseme eğilimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

EMEA bölgesinde, yapay zekâyâ yönelik tutumlar ve yapay zekânın kullanım seviyesi ülkeden ülkeye farklılık gösteriyor. Mesela Almanya'daki işletmeler, Endüstri 4.0 ortamında yapay zekâyâ odaklanıyor. Yani yapay zekâ teknolojilerini üretim ve endüstriyel prosedürlerine dahil ediyorlar. Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan gibi Ortadoğu ülkelerindeki kuruluşlar ise yapay zekâyı giderek daha fazla benimsiyor. 2031 yılına kadar bu alanda küresel olarak en ileri ülkelerden biri haline gelmeyi hedefleyen Birleşik Arap Emirlikleri, yapay zekâ için kendi ulusal stratejisini oluşturdu. Bir yandan kendi sınırları içinde büyümeyi desteklerken, bir yandan da uluslararası yetenekleri çekmek için hem altyapıya hem de eğitime büyük yatırımlar yapıyor. Türkiye'de ise yapay zekânın popülerliği giderek artıyor. Yapay zekâ ve yapay zekâ geliştirme araştırmalarına yapılan yatırımlar artıyor. Hükümet; yapay zekâyı sağlık, tarım ve üretim gibi farklı alanlarda kullanmak için planlar yaptı. Bunun yanı sıra Türkiye, yapay zekâ alanında yetenekli insanların sayısını artırmak istiyor ve bu alanda ileri eğitim planları var.

Yapay zekâ pazarlama ile geleneksel bilişim teknolojileri pazarlaması arasında ne gibi farklar var? Yapay zekâ söz konusu olduğunda, pazarlamadan itibaren tüm süreçlerde jargon ve strateji değişiyor mu?

Hem yapay zekâ pazarlamada hem de geleneksel bilişim teknolojileri (BT) pazarlamada



Intel Yapay Zekâ Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı

Nuri Çankaya

BT karar vericileri hedeflenir. Bununla birlikte, yapay zekâ pazarlama ve stratejisi daha ziyade veri bilimcilere, yapay zekâ araştırmacılarına, makine öğrenmesi mühendislerine, yazılım geliştiricilere ve yapay zekâ teknolojilerinin kullanımını benimsemek isteyen iş liderlerine ulaşmaya odaklanma eğiliminde. Bu tür bir tanıtımdaki mesajlar, öngörü analitiği ve otomasyon süreçleri gibi yeteneklerinin altını çizerek yapay zekânın ne kadar dönüştürücü olabileceğini vurgular. Yapay zekâ pazarlama dili; sinir ağları, derin öğrenme, yapay zekâ eğitimi, büyük dil modelleri ve üretken yapay zekâ gibi kavramları içerir. Eğitim yapay zekâ pazarlamasının çok önemli bir bileşeni, çünkü yapay zekâ teknolojileri hayli karmaşık. Söz konusu eğitim; tanıtım belgelerinin (whitepaper) yazılmasını, araştırma çalışmalarının yürütülmesini, web seminerlerinin düzenlenmesini ve yapay zekâ fikirlerini ve yeni stratejileri teşvik edebilecek teknik makalelerin yayınlanmasını içerir. Biz de yapay zekâ çözümlerinin gerçek durumlarda nasıl çalıştığını endüstri etkinliklerinde sergiliyoruz. Yapay zekâ pazarlamada, belirli kullanım durumlarının gösterilmesi

ve performans ve dağıtım yeteneklerini sergilemek için bulut çözümleri yoluyla test koduna erişim sağlanması da elzem. Pazarlama ve satış döngüsünün ilerleyen aşamalarında ise yapay zekâ çözümlerinin gerçek dünya senaryolarında nasıl çalıştığını göstermek için sıklıkla kavram kanıtları kullanılıyor.

Üretken yapay zekâ odaklı beklentileriniz neler?

Üretken yapay zekâ (GenAI), nispeten kısa bir süre içinde dünyada büyük bir etki yarattı. Boston Consulting Group'a göre, GenAI için dünya çapında yapılan harcamaların 2026 yılına kadar 300 milyar doları aşması bekleniyor. Bu teknoloji sayesinde, basit kullanıcı girdilerinden merak uyandıran ve bilgilendirici metinler üretilebiliyor. Akıllı, duyarlı ve insana benzer dijital chatbot'lar, çalışan müdahalesi olmadan müşterilere yardımcı olabilir. Aklınızdan geçen her türlü şeye yanıt olarak anında güzel görüntüler, video yahut ses oluşturulabilir. Intel olarak sunduğumuz, amaca yönelik donanım, yazılım ve hizmet portföyüyle, işletmelerin üretken yapay zekâ çözümlerini güvenle ve güvenli bir şekilde

⇒ Sayfa 9'dan devam

dağıtmalarına yardımcı oluyoruz. Mesela PyTorch ve TensorFlow gibi popüler veri bilimi çerçeveleri için Intel mimarisi ile kayda değer performans artışları sağlayan optimizasyonlar sunuyoruz. OneAPI birleşik programlama dilimizin bir parçası olarak, derin öğrenme yapıtaşlarını optimize edilmiş uygulamalarını içeren Intel® oneAPI Deep Neural Network Library'yi (Derin Sinir Ağı Kitaplığı) sunuyoruz. Intel® Distribution of OpenVINO araç seti ise geliştiricilerin üretken yapay zekâyı geliştirirken ve dağıtırken zamandan tasarruf etmelerine ve sonuçlara daha hızlı ulaşmalarına yardımcı oluyor. Bu açık kaynaklı çözüm, geliştiricilerin kodu bir kez yazdıktan sonra her yere dağıtmalarına olanak tanıyor. Ayrıca Intel, GenAI ve büyük dil modeli eğitimini kolaylaştırmak amacıyla, yapay zekâ modellerinin ve veri setlerinin paylaşılmasında popüler bir platform olan Hugging Face ile işbirliği yaptı. Türkiye de yapay zekâ ve GenAI'yi hızla benimsiyor. Türkiye'nin yapay zekâ alanında kalifiye işgücünü hızla geliştireceğini düşünüyorum.

Devletlerin ve AB gibi bölgesel birliklerin bu alanda yürürlüğe koyduğu ya da planladığı düzenlemeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa Parlamentosu, bu yılın başlarında AB Yapay Zekâ Yasasını resmen kabul etti. Yapay zekâyı düzenleyen dünyanın ilk yatay ve bağımsız yasasını temsil eden bu yasadan önce Intel, gizli bilgi işlem ve veri gizliliğini ön plana

olarak yapay zekâ teknolojilerini sorumlu bir şekilde ilerletmek üzere adımlar atmaya başlamıştı. Adımlarımızı, Intel Xeon işlemcilerimizde bulunan yerleşik güvenlik protokollerinden yararlanarak ve geliştirme yaşam döngüsü boyunca titiz ve çok disiplinli inceleme süreçlerinden yararlanarak atıyoruz. Yanlılıkları azaltmak için çeşitli geliştirme ekipleri kurduk. Ayrıca yapay zekânın zararlı olabilecek kullanımlarını azaltmak için endüstri ortaklarıyla aktif işbirliği içerisindeyiz. Bu alandaki araştırmaları ileri taşımak için üniversiteler ve endüstri ortaklarıyla işbirliği yapıyor ve platformlarımızı, sorumlu yapay zekâ çözümlerini hesaplanabilir ve verimli hale getirecek şekilde geliştirmeyi sürdürüyoruz. Örneğin küresel ölçekteki yapay zekâ beceri açığını azaltmayı ve öğrencileri dijital devrime hazırlamayı amaçlayan "AI for Youth" (Gençler için Yapay Zekâ) ve "AI for Future Workforce" (Geleceğin İş Gücü için Yapay Zekâ) gibi girişimlerimiz var. Intel olarak, teknolojinin yeryüzündeki herkesin hayatını iyileştirebileceğine inanıyoruz. Yapay zekâ küresel bir değişim yaratabilir, bize güçlü araçlar sağlayabilir ve sorumlu, kapsayıcı ve sürdürülebilir bir geleceği mümkün kılabilir. Biz de bunu başarmak için yapay zekânın gücünden yararlanmaya çalışıyoruz.

Yapay zekâ ve GenAI siber riskler ve tehditler dünyasını nasıl etkileyecek? Siber güvenlik şirketlerinin bu

alandaki hamlelerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Günümüz dünyasında, siber güvenlik inovasyonuna her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuyoruz. Yapay zekâ ve GenAI alanındaki teknolojik gelişmeler, siber güvenliğe büyük faydalar sağlıyor. Yapay zekânın desteklediği siber güvenlik sayesinde, siber tehditleri gerçek zamanlı olarak izlemek, tespit etmek ve bunlara müdahale etmek mümkün. Yapay zekâ algoritmaları, bir siber tehdidin göstergesi olan örüntüleri saptamak için muazzam miktarda veriyi analiz edebilir ve tüm ağı zayıf yönleri belirlemek için tarayarak yaygın siber saldırı türlerini önleyebilir. Yapay zekâ öncelikle davranış örüntülerini izler ve analiz eder. Bu örüntüleri kullanarak bir ana hat oluşturur ve olağandışı davranışları tespit ederek sistemlere yetkisiz erişimi kısıtlayabilir. Ayrıca riske öncelik vermeye yardımcı olabilir ve kötü amaçlı yazılımları ve izinsiz giriş olasılığını anında tespit edebilir. Kısacası, yapay zekâ, doğru şekilde uygulandığında, tekrar eden görevleri otomatikleştirerek güvenlik otomasyonunun motoru gibi çalışıp, çalışanların zamanını ve kaynaklarını onlara geri verebilir. Bunların yanı sıra bir görevin ya da sürecin insan müdahalesi olmadan tamamlanmasını sağlayarak, insan kaynaklı hataları azaltabilir.

Siber saldırganların son derece zeki olduğunu da unutmamalıyız. Tespit tabanlı çözümlerin nasıl çalıştığını anladıkları için "bilinmeyenler" olarak saldırı

yapmak amacıyla durmaksızın kaçamak teknikler geliştiriyorlar. Bu yüzden Intel® Threat Detection Technology'yi (Tehdit Algılama Teknolojisi) Xcitium'un anlık CPU sanallaştırma yoluyla inovatif yenilikçi algılamasız güvenliği ile birleştirdik. Böylece tespit edilemeyen bilinmeyen tehditleri önleyen ve bunların üstesinden gelen bir platform sayesinde yüksek koruma seviyesine ulaşıyor.

Orta vadeli stratejinizi, beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Yapay zekâ, endüstrinin şimdiye kadar gördüğü en önemli inovasyon dönemlerinden birine öncülük ediyor. Intel, yarı iletken üretiminden bilgisayar, ağ, uç ve veri merkezi sistemlerine kadar yapay zekâ pazarının bütününde inovasyon yapan az sayıdaki şirketlerden biri. En yeni Intel Xeon, Intel Gaudi ve Intel® Core Ultra platformlarımızı, donanım ve yazılım ekosistemimizin gücüyle bir araya getirerek, müşterilerimizi bekleyen fırsatları en üst seviyeye çıkarmak için ihtiyaç duydukları sonraki nesil esnek, güvenli, sürdürülebilir ve uygun maliyetli çözümleri sunuyoruz. Intel'in hedefi yapay zekâyı her yerde güçlendirmekten ibaret değil; yapay zekânın geleceğini şekillendirmeyi de amaçlıyoruz. x86 güç verimliliğinde çitayı yükseltmek ve yapay zekâ ile lider çekirdek ve grafik performansı sunmak için yeniden tasarlanan Lunar Lake istemci bilgi işlem işlemcisi gibi son ürünler teknolojik bir ilerlemeden çok daha fazlası.

Güvenli Yazılım Geliştirme

Güvenlik Açıkları, Riskler, Önlemler ve Kod Örnekleri



E. Cüneyt Kalpakoğlu

DİJİTAL DÜNYANIN KİLİDİNİ GÜVENLİ YAZILIM KİTABI + PORTALI İLE AÇIN

- **Temelden Zirveye Yazılım Güvenliği:** Yazılım geliştirme yaşam döngüsünün her aşamasında güvenliği sağlamak için en iyi uygulamaları ve stratejileri öğrenin. 282 Sayfa ve OWASP standartlarında örnek programlar
- **Tehditlere Karşı Kalkan:** En yaygın güvenlik açıklarını ve bunlara karşı etkili savunma yöntemlerini keşfedin.
- **Kodunuzun Zırhı:** Güvenli kodlama tekniklerini ve araçlarını kullanarak yazılımlarınızı güçlendirin.
- **Geleceğe Hazırlık:** Sürekli değişen siber tehdit ortamında güncel kalmak için ipuçları edinin.
- **Gerçek Dünya Örnekleri:** Uygulamalı örneklerle güvenli yazılım geliştirme prensiplerini portaldan kendi sisteminize yükleyin pratiğe dökün.

"Güvenli Yazılım Geliştirme kitabı + Portal erişimi" edinmek için

<https://www.endpoint-labs.com>

edu.tr uzantılı e-posta adresinizle bize- e-posta yollayanlara özel indirim uygulanmaktadır.

DxBV, Bulutistan'ın yüzde 65 hissesini aldı

Sabancı Holding'in dijital odaklı küresel teknoloji şirketi Dx Technology Services and Investment BV (DxBV), Türkiye'nin alanında lider yerel bulut hizmeti sağlayıcısı olarak 2015 yılından bu yana hem Türkiye'ye hem de dünyaya hizmet sunan Bulutistan'ın (ICT Bulut Bilişim A.Ş) %65'ini temsil eden toplam 1.097.330 TL nominal değerli paylarını 23 Ağustos 2024 tarihinde yaklaşık 39 milyon dolar bedelle satın aldı. Böylece Sabancı Topluluğu'nun şirket sermayesindeki toplam etkin ortaklık payı yüzde 75,5 seviyesine yükseldi. Ana stratejisi doğrultusunda altyapıdan servislere kadar bulut

çözümlerini uçtan uca verme ve geleceğin dijital şirketleri için güçlü bir dijital iş ortağı olma felsefesi ile hem organik yatırımlar yapan hem de şirket satın almalarıyla portföyündeki dijital teknoloji şirketlerini büyütmeyi hedefleyen DxBV, bu stratejisi kapsamında Bulutistan ile bölgede ve uluslararası pazarlarda büyümeyi amaçlıyor. Satın alınanın, DxBV'nin yeni nesil veri merkezleri, bulut altyapısı ve platformları ile yönetilen hizmetlere yatırım yapma stratejisi doğrultusunda gerçekleştirildiğini belirten Sabancı Holding Dijital Grup Başkanı Max Speur, "Sabancı Ventures'ın da yatırımlarından biri olan Bulutistan'ı DxBV



portföyü içinde görmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Türk girişimcilerimizin vizyonu, yerelde edindikleri tecrübeleri yurt dışına taşıma başarıları ve büyüme potansiyellerini desteklemek bizim için gurur verici. Bulutistan'ın geliştirdiği ve sunduğu bulut çözümleriyle başarısını global pazarlarda daha da pekiştireceğine inanıyoruz" dedi. Bulutistan CEO'su Begim Başlıgil ise şunları söyledi: "Bu yatırım

sayesinde başta Türkiye'de ve hizmet verdiğimiz diğer ülkelerde daha büyük ve daha güçlü bir teknoloji ekosistemi oluşturup, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştirmek için çalışmaya devam edeceğiz. Bulutistan'ın teknoloji sektöründeki potansiyelini ortaya çıkararak bölge ekonomisine katkı sağlayıp bu alanda uluslararası bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. DxBV ile birlikte daha da büyüyerek, başarılı projelere imza atacağımıza inanıyoruz."

PayCO ve Finekra güçbirliği yaptı



PayCO Genel Müdür Yardımcısı
M. Cüneyt Karol

Bireysel ve kurumsal satıcıya ödeme altyapısı ve satış sonrası destek hizmeti ve yenilikçi çözümler sunan, müşterilerine sunacağı faaliyet alanlarında bütünlük bir finansal hizmet oluşturma hedefiyle çalışan PayCO, finansal işlemlerin hepsini tek bir uygulamada bir araya getiren, güçlü bir bankacılık ve yazılım altyapısı bulunan Finekra ile güçlerini birleştirdi. Arkasında güçlü bir bankacılık ve yazılım altyapısı bulunan Finekra ile finansal durumu tek ekranda gözlemlemek mümkün olurken, finansal planları oluşturmayı, nakit akışının anlık olarak

izlenmesini ve ödeme-tahsilat takibinin kolaylaşmasını sağlıyor. PayCO Genel Müdür Yardımcısı M. Cüneyt Karol, kapsamlı hizmetler sunmak için önemli bir adım attıklarını belirterek, "Müşterilerimize daha geniş bir yelpazede çözümler sunmayı ve finansal işlemlerini daha da kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Bu bağlamda finansal işlemlerin hepsini tek bir uygulamada bir araya getiren ve finansal durumları da tek ekranda gözlemleme imkanı sağlayan Finekra ile güçlerimizi birleştirdik" dedi.

Kritik yükler güvende



Kesintisiz güç kaynağı şirketi İform, Ar-Ge mühendislerinin geliştirdiği Hybrid UPS ile sektörü yeniden şekillendiriyor. 41 yıllık tecrübesiyle İform, sürdürülebilir enerji çözümlerinde gücünü güneşten alan Estia Hybrid UPS ile şirketlerin kritik yüklerini daha güvenli hale getiriyor. Geniş bayi ve servis yapılanması sayesinde projeden kurulumla, işletme ve bakım-onarımına kadar tüm süreçlerde müşterilerine en iyi desteği veren İform, 25 yıldan az olmayan güneş enerji sistemlerinde ürün ve performans garantisi

sunuyor ve müşterilerine yüksek kalitenin yanı sıra yedek parça, ekipman ve ürün stoğu sağlıyor. Konut, otopark, spor salonu, su deposu, barınak, küçük işletme, ticarethane, fabrika çatıları gibi uygulamaların yanında arazi kurulumları da gerçekleştiren İform, off grid sistemlerde ise karavan üzeri, park aydınlatma, arıcılar, deniz taşıtları gibi mobil çözümlerle geniş bir yelpazede hizmet veriyor. Mobil paket sistemleriyle de toptan satış yapan firmalara ürün tedariki sağlıyor.

İyi bir iş ortağı sistemi kurumlara neler kazandırabilir?

Yapay zeka (AI) ve sanallaştırma gibi trendlerin yükselişiyle birlikte, teknoloji satıcıları ile çözüm sağlayıcıları arasında bir çapraz işbirliği şart oldu. Bu da BT modernizasyonuna ekosistem odaklı bir yaklaşımın uygulanmasını gerekli kılıyor. Bu yaklaşım elbette pazar dinamiklerinin iş ortaklarını ve müşterileri nasıl etkilediğini incelemeyi de içeriyor.

BT modernizasyonu sağlayan kurumların küresel iş ortağı programlarını güncellemesi ve iş ortaklarına daha fazla basitlik, seçenek ve esneklik sunması gerektiğini belirten Red Hat Genel Müdürü Haluk Tekin, kendilerinin bu konuya bakışı hakkında şu bilgileri verdi:

“Red Hat bu amaçla pek çok çalışma yürütüyor ve küresel iş ortağı katılım deneyimini dönüştürüyor. Bu dönüşümün temelinde öncelikle küresel olarak standartlaştırılmış bir iş ortağı programı yer alıyor. Bu program iş ortaklarının daha basit ve şeffaf bir şekilde işlem yapabilmeleri için temel oluşturuyor ve iş ortağı katılımı, uzmanlığı ve

performansına dayalı tutarlı bir kademelendirme yapısı getiriyor. İkinci olarak iş ortağı teşviklerini kolaylaştırıyor. Bu teşvikler, üretim yeteneklerini artırmak ve hızlandırmak isteyen tüm iş ortakları için geçerli. Geliştirilmiş dijital deneyim ise üçüncü temeli oluşturuyor. Böylece, Red Hat Partner Connect aracılığıyla iş ortakları için araçlar ve kritik kaynaklara erişim sunuyor. Bu dönüşüm ile Red Hat iş ortaklarının gelir kazanımı hızlanacak, daha etkin işbirlikleri gerçekleştirebilecekler. Ayrıca bu yeni program sayesinde Red Hat ile iş yapma, proje geliştirme ve yönetme süreçleri daha da sadeleşecek.”

Tekin'in verdiği bilgilere göre Red Hat ayrıca, iş ortakları programına modüler bir tasarım uygulayarak, iş ortaklarının iş hedefleriyle uyumlu belirli faaliyetler için puan kazanmalarını sağlayacak. İş ortakları, iş önceliklerine göre her modüldeki faaliyetleri kendileri seçebilecek ve bu da işlerini büyütmelerine ve kârlılığı hızlandırmalarına yardımcı olacak.



Red Hat Genel Müdürü

Haluk Tekin

İş ortakları modüller aracılığıyla puan kazandıkça, ek avantajlara, özel desteğe ve katılım düzeylerine uygun gelişmiş fırsatlara erişmeye hak kazanabilecek.

Dijital Deneyim

Red Hat, iş ortaklarının Red Hat Partner Connect portalda Yeniden Satış, Dağıtım ve Birlikte Satış (Resell, Distribution and Sell With) gibi yeni modüllerdeki deneyimlerini desteklemek amacıyla, kullanıcı etkileşimlerini kolaylaştıran ve iş ortaklarına rehberlik eden yeni bir arayüz sunuyor. Bu geliştirmeler sayesinde iş ortakları, işlerin kaydedilmesi ve yeni fırsatlar

için daha fazla görünürlük elde edebiliyor.

Optimum müşteri deneyimi

Bu tür yeni iş ortağı modülleri ve avantajları, optimum müşteri değeri sunarken seçim ve esneklik üzerine kurulu kapsamlı bir küresel iş ortağı etkileşim deneyimi oluşturuyor. Şeffaf program yapıları sayesinde işbirliği için daha anlaşılabilir yöntemler, gerçek zamanlı raporlamalar sunuluyor ve daha geniş bir ekosistemdeki iş fırsatları için daha fazla görünürlük sağlanıyor.

Bu konuda daha fazla bilgi için Red Hat Partner Connect'e ulaşılabilir.

İş birliği, yeni çözümleri beraberinde getiriyor

Dell Technologies ve Nutanix, BT alanında ilerleyen ekiplere daha fazla seçenek sunmak ve basitlik sağlamak için 14 yılı aşkın süredir devam eden ilişkilerini iki yeni inovatif çözümlerle güçlendiriyor. Dell tarafından sunulan bu yeni çözümler, Nutanix ortamlarında esnekliği ve kontrolü yeniden tanımlıyor. Her bir çözüm, başlıca BT zorluklarını hedeflerken kuruluşların inovasyonda bir adım daha ileri gitmelerine yardımcı oluyor.

Dell XC Plus, Nutanix Cloud Platform yazılım yığını Dell PowerEdge sunucularına entegre ederek şirket içi ve hibrit bulut ortamlarının karmaşıklığını azaltmak için tasarlanmış HCI tabanlı bir çözüm olarak öne çıkıyor. Müşterilere gelişen BT gereksinimlerini karşılamaları için daha fazla seçenek ve kontrol sunan anahtar teslimi bu çözüm, merkezî bir kontrol paneli, güçlü otomasyon, entegre Nutanix AHV hipervizörü ve dayanıklı bir dağıtılmış bulut mimarisine

sahip. Çözümün kuruluşlar için sunduğu başlıca avantajlara şöyle: Hibrit bulutu sadeleştirme: Nutanix'in kullanımı kolay yazılımıyla Dell'in sağlam PowerEdge sunucusunu bir araya getirmek, BT ekiplerinin büyümeye ve stratejik iş sonuçlarına odaklanabilmesi için sorunsuz bir yönetim ve entegre bir hibrit bulut çerçevesi sağlıyor. Operasyon kolaylığı: Otomasyon yetenekleri, enerjiyi bakımdan ziyade yeniliklere yönlendiren daha güvenli, dayanıklı ve çevik bir BT ortamı oluşturuyor. Performans optimizasyonu: Çözüm hem geleneksel hem de modern iş yükleri için performansı artırmak ve kaynak planlamasını optimize etmek amacıyla sürekli kendini AI ve makine öğrenimi kullanarak ayarlıyor. Kullanıcılar uygulama dağıtımını hızlandırmak ve hibrit bulutu bugünden basitleştirmek için modern, esnek ve güvenli

XC Plus çözümünden yararlanabiliyor. Dell ve Nutanix, Nutanix Bulut Platformu'yla desteklenen ve entegre edilen ilk haricî depolama olan Dell PowerFlex'i de hayata geçirdi. Bu çözüm, Dell'in önde gelen yazılım tanımlı altyapısını Nutanix AHV hipervizörü ve Nutanix Bulut Platformu'yla yerel olarak entegre ederek gelişmiş bir hibrit bulut deneyimi yaratıyor. Böylece kullanıcılar, karmaşık altyapı zorluklarının kolaylıkla üstesinden gelmek için kurumsal veri koruma ve felaket kurtarma, ağ oluşturma, güvenlik ve daha fazlasını içeren Nutanix yazılım özelliklerinin tamamını muhafaza edebilecek. Ayrıca bilgi işlem ve depolamayı bağımsız olarak yönetme, seçtikleri hipervizörü çalıştırma ve geniş ölçekte olağanüstü performans elde etme becerisiyle daha fazla depolama esnekliği kazanacak. Hâlihazırda geliştirme aşamasında olan bu çözüm, bu yıl sonlarına doğru erken erişimle kullanıcılara sunulacak.

BThaber

www.bthaber.com.tr

Haftalık Bilişim Teknolojileri Gazetesi

Sayı 385 • 2-8 Eylül 2002

Partilerin kozu Bilişim

Bilişim teknolojileri bu seçimde daha öncekilerde olmadığı kadar siyasi partilerin gündemine girdi. Partiler seçim çalışmalarını bilişim teknolojilerinden yararlanarak yapmaya başladılar. Bu yılki CeBIT Bilişim Eurasia ve Bilişim Zirvesi de siyasilerin aklına uğrayacak. Siyasiler 3 Kasım seçimlerinden önce geniş kitlelerle ilk kez Bilişim'de buluşacaklar.

4 milyon yeni seçmene ancak bilişim araçları ile ulaşı-

labileceğini kavrayan siyasi partiler, reklam şirketleriyle bu yöndeki uygulamaları nasıl yapacaklarını tartışıyorlar.

Hemen hepsinin derdi, birebir seçmene ulaşmak. Her gruba ve kesime aynı ya da benzer mesajlarla çıkmamanın artık önemini kaybettiğini kavrayan siyasiler, şimdi küçük gruplara, bireylere, onlara özgü mesajlarla ulaşmak istiyorlar. Ayrıca bu seçimlerde yeni partiler, yeni oluşumlar, farklı bir yapıya bürünen siyasi partilerin oranı

da oldukça yüksek. Bu yeni yapıların çok fazla seçmene kendilerini tanıtmaları gerekiyor. İşte bu noktada bilişim teknolojilerinin önemine bir kez daha değiniliyor.

Kullanılacak araçlar arasında en çok ilgi görenler Internet, e-posta grupları, SMS, çağrı merkezleri. Ancak, CHP gibi partilerin başvurduğu başka yöntemler de var. Her türlü teknik donanımına sahip özel yapılmış turlar ile seçime girecek olan CHP, bu sistem ile aynı

anda uydudan görüntü ve ses aktarabilecek. Kesin olmayan seçim sonuçlarını en kısa sürede vermeyi amaçlayan Ak Parti ise Internet'i ve sağladığı olanakları yoğun olarak kullanmayı hedefliyor. DYP de bugünden SMS ile parti üyelerine ulaşmaya başladı. DYP cep telefonunun yanı sıra seçim sürecinde Internet'i de kullanacak. Seçim kampanyasının ana konuları arasında bilişimi de dahil eden DSP ise CeBIT Bilişim'deki standında bilişimci-

lerle biraraya gelecek ve e-Türkiye'ye yönelik politikalarını anlatacak. Yeni bir oluşum olarak bu yıl ilk defa seçmen karşısına çıkan YTP'de de bilişim teknolojilerine yönelik çalışmalar devam ediyor.

Ayrıca siyasi partiler bilişim teknolojilerini kullanmalarının en önemli nedenini etkileşimli bir iletişim imkanını sağlaması olarak açıklıyorlar. Böylece partiler ve adaylar doğrudan

► Sayfa 3

BDE'ye 2003'te 187 milyon dolar

3 bin okula bilgisayar sınıfı kurulması için Eylül'den sonra ihaleye çıkmaya hazırlanan MEB, Avrupa Yatırım Bankası'nın 50 milyon dolarlık desteğiyle bin 400 okula daha bilgisayar sınıfı kuracak.

Haziran'da tekliflerini topladığı 23 bin kırsal kesim okuluna PC ve ilköğretim müfettişlerine dizüstü bilgisayar ihalesini

► Sayfa 12

Aycell: "Bu işi en iyi biz yapacağız"



Aycell Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Karaarslan, GSM sektörünün en büyük sorunlarından birinin ara bağlantı olmasına dikkat çekti. Karaarslan Avrupa'da fiyatların 8-15 cent arası değiştiğini, Türkiye'de 20 cent olan bu rakamın da mutlaka düşürülmesi gerektiğini kaydetti.

► Sayfa 8

Dışişleri'nden etkileşimli

konsolosluk hizmeti

Kurum içinde kağıt kullanımını tamamen kaldıran Dışişleri Bakanlığı, yurtdışındaki vatandaşlara etkileşimli hizmet verecek otomasyon projesini yaygınlaştırmaya hazırlanıyor.

Belge arşiv otomasyonu ve bakanlık bilgi bankası hizmetlerini Haziran 2001'den bu yana kullanan ve bu tarihten sonra kurum içi

► Sayfa 20

Siyasiler Bilişim meydanında

Bilişim Haftası, siyaset meydanına dönüşüyor. Başta Başbakan Bülent Ecevit olmak üzere tüm siyasi liderler ve kadrolar bu yıl Bilişim Zirvesi ve CeBIT Bilişim Eurasia'ya katılıyor.

3 Kasım seçimlerine hazırlanan tüm siyasi partiler ve liderler, ilk sınavlarını bilişim teknolojilerinin önünde veriyor. Başta Başbakan Bülent Ecevit olmak üzere Başbakan Yardımcısı Kemal

► Sayfa 10

19 E-Türkiye eylem planı Zirve'de

24 İş-Kur'dan Internet'ten iş imkanı

60 Telerate yeniden Türkiye'de

66 Operatörler MMS'i destekleyen cihazları bekliyor

76 Windows.Net Server geliyor

www.fom.com.tr
e-mail:tom@fom.com.tr

kesintisiz hızlı iletişimde
liber optik market.

**TARİHTE
BU HAFTA**

FOM
FREE OPTIC MARKET

Okusun



Bağış yapmak için

100. Yıl



Cumhuriyetin geleceği olsun

Her yıl binlerce öğrenci en temel ihtiyaçlarını karşılayamadığı için okulunu tamamlayamıyor. TEV'e yapacağınız bağışlarla gençler okusun, Cumhuriyetimizin geleceği olsun!



444 0 838 / tev.org.tr

TÜRK EĞİTİM VAKFI
1967

Multitek, akıllı ev teknolojileri yelpazesini genişletiyor

Apartman - konut içi haberleşme sistemleri konusunda yüzde 100 yerli üretim yapan ve akıllı Multitek, Raffles İstanbul'da düzenlediği basın toplantısı ile yeni ürünü DiafonBox'ı kamuoyuna sundu. Toplantıya Multitek Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Demirkol, Yönetim Kurulu Üyesi Erman Demirkol ve Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Ece Demirkol katıldı.

Toplantıda konuşan Multitek Genel Müdürü Ece Demirkol, DiafonBox'ın 3 yıla dayanan bir arge çalışmasının ürünü olduğunu ifade ederek, diyafon pazarında bir ilk olduğunu söyledi. Demirkol "DiafonBox apartman içi haberleşme sistemlerinde bir devrim yapıyor. Bu ürünü eski veya yeni kurulan analog interkom sistemlere takılan bir teknoloji dönüştürücü cihazı olarak düşünebilirsiniz. DiafonBox'ın takıldığı diyafon/interkom sistemleri cep telefonu üzerinden kontrol edilebilir hale geliyor. Kapı çaldığında çağrı anında tüm aile bireylerinin cebine geliyor, yanıtlayan kişi cep telefonu

üzerinden kapı ile görüntülü konuşup kapı kilidini açabiliyor. Böylece binada kablo ve cihaz değiştirmeye gerek kalmadan mobil bir interkom sistemi kuruluyor. Akıllı ev cihazları ile genişletilebilen sistem ile düşük donanım maliyetiyle evler akıllı hale geliyor." dedi.

Akıllı ev pazarı büyüyor

Dünyada akıllı ev pazarının 81 milyar dolar, Türkiye'de ise 100 milyar dolar civarında olduğunu ifade eden Demirkol, bu pazarın her yıl ortalama yüzde 10 büyüdüğünü söyledi. Türkiye'de akıllı bina ve akıllı ev tarafında penetrasyonun henüz oldukça düşük olduğunu söyleyen Demirkol "Uzun yıllardır dünyada ve Türkiye'de yaygın olarak kullanılan diafonlar, kentsel yaşamın ve dijitalleşmenin getirdiği yeni ihtiyaçlar nedeniyle büyük bir dönüşüm geçiriyor. Akıllı ev sistemleri, bina otomasyonları, güvenlik ve uzaktan erişim talebi bu dönüşümü zorunlu kılıyor. Akıllı ev platformlarına bağlanabilen,



kullanıcıların, erişimini uzaktan kontrol etmesine ve izlemesine olanak sağlayan interkomlar gün geçtikçe daha popüler oluyor. Multitek'in akıllı interkom sistemleri, apartman ve site sakinlerinin hayatını kolaylaştırmak için tasarlandı. Bugün 1 milyon üzerinde konutta Multitek ürünlerini görebilirsiniz. Diafonbox ürünümüz ile de ilk etapta 250 bin konutun dönüşümünü sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

Kilo başına ihracat 200 dolar

Multitek Yönetim Kurulu Üyesi Erman Demirkol ise yaptığı konuşmada, Ar-Ge' den üretime, satıştan satış sonrası desteğe 200 kişilik bir ekiple uçtan uca hizmet verdiklerini belirtti. Analog interkom, akıllı interkom, telefon santralleri ve yangın alarm sistemleri dahil yaklaşık 250 adet farklı ürünleri olduğunu söyleyen Demirkol "Farklı akıllı ev protokolleriyle birlikte çalışabilen interkom ürünlerimiz birçok projede güvenle kullanılıyor. Türkiye'nin markalı konut üreticilerinin de

ilk tercihi Multitek. Kamuoyunda bilinen markalı konutların çoğu Multitek ürünlerini kullanmakta" dedi.

Türkiye'de geniş bir bayi ağıyla hizmet verdiklerini ifade eden Erman Demirkol, Ortadoğu başta olmak üzere dünyanın birçok bölgesine de ihracat yaptıklarını söyledi. Demirkol "Türkiye'nin kilo başına ihracatı 2023 yılında 1,67 dolar. Elektrik elektronikte bu değer 6 dolar civarında. Bizim ana üretimimiz olan IP interkomda ise 200 dolar. Multitek olarak; 35 yıllık sektör tecrübemizi bulut tabanlı yeni teknolojiler ile birleştirerek katma değeri yüksek ürünler üretiyoruz. Şu anda ciromuzun yaklaşık yüzde 10'unu oluşturan ihracat aktivitelerimizin, 2025 sonu itibarıyla %15'e yükselmesini bekliyoruz. Diafonbox'ın bu konuda büyük katkısı olacak. Özellikle Avrupa pazarında büyük ilgi görmesini bekliyoruz. Çünkü orada konut stoğu oldukça eski ve akıllı ev sistemlerine olan talep artıyor. Diafonbox şu anda bu ihtiyacı karşılayacak en iyi ürün" dedi.

Bulut tabanlı ERP, kurumsal avantaj sağlıyor



Bulut teknolojileri geliştikçe sektörel etkileri de artıyor. İşletmelerin dijital dönüşümde ihtiyaç duyduğu çözümleri sunan IAS, bulut tabanlı ERP sistemlerinin işletmelere sağladığı 5 avantajı paylaştı. IAS Türkiye ve Globalden Sorumlu Yönetim Kurulu Başkan Vekili Can Karabiber, "Bulut teknolojileri getirdiği yenilik, kolay kullanım ve çeviklik gibi özellikleriyle işletmeler için avantajlar sunuyor. Nucleus

Research tarafından yapılan bir araştırmaya göre bunların arasında en önde gelen 5 avantajı; BT maliyetlerini azaltmak, yatırımın geri dönüşünü hızlandırmak, üretkenliğin artırılması, satış ve karlılığa destek ile evden çalışmaya destek şeklinde sıralayabiliriz" dedi. Can Karabiber, bulut ERP'nin işletmelere sunduğu avantajları şöyle sıraladı:

1. BT maliyetlerini azaltmak: Bulut ERP'nin en önemli özelliği işletmelerin BT maliyetlerini düşürmesi olarak görülüyor. Ana işi teknoloji olmayan özellikle KOBİ ölçeğindeki işletmeler, bilişim hizmetlerini için ehlienden alarak BT giderlerini azaltarak ana işlerine odaklanabiliyor.
2. Yatırım karşılığını azaltmak: KOBİ ölçeğindeki işletmeler için yatırım yapmak başlı başına zorlu bir süreç iken yapılan yatırımın karşılığının hızla alınacak olması işletmeleri bulut ERP konusunda

cesaretlendiren etmenler arasında yer alıyor. Zira yapılan araştırmalara göre bulut ERP kullanımı sayesinde yatırım geri dönüşü (Rol) ortalama yüzde 150 oranında artıyor.

3. Çevik yapı ile artan üretkenlik: Bulut ERP sayesinde çevik ve daha yönetilebilir bir altyapıya sahip olan işletmeler, çalışan sayısını en aza indirirken üretkenliği en az yüzde 10 oranında artırıyor.
4. Satışları ve karlılığı artırmak: Bulut ERP kullanımı sayesinde işletmeler, satış ve karlılığını kolayca artırabiliyor. Ayrıca sorun çözme süresini yüzde 30-60 oranında azaltabilen işletmeler için rekabette bir adım öne çıkma fırsatı da doğuyor.
5. Evden çalışmaya destek: Bu teknolojiler, işletmelerin dijital dönüşümünü hızlandırırken, verimlilik, esneklik, güvenlik gibi kritik alanlarda önemli avantajlar sunuyor.

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

Sizin Bağışınız BİZİM HAYATIMIZ

Aylık düzenli
bağışlarınızla
Lösemili Çocukların
yaşam mücadelesine
destek verin.



QR kodu okutarak
düzenli bağış
yapabilirsiniz



Büyük şehirlerde arayış öne çıkıyor



İstihdam platformu Eleman.net, 2024 yılı temmuz ayı sonuna kadar gerçekleşen istihdam verilerini paylaştı. 2024'ün ilk yedi ayında en fazla iş başvurusu yapılan mesleklerde yüzde 5,45 ile güvenlik görevlisi birinci sırada, 5, 14 ile depo elemanı ikinci sırada yer aldı. Bunları yüzde 3,03 ile ön muhasebe elemanı, yüzde 2,86 ile temizlik görevlisi, yüzde 2,79 ile şoför, yüzde 2,53 ile üretim elemanı, yüzde 2,51 ile eleman, yüzde 2,28 ile satış danışmanı, yüzde 2,26 ile müşteri temsilcisi ve yüzde 2,18 ile muhasebe elemanı sıralamada yer aldı.

2024 Ocak - Temmuz döneminde işverenler tarafından en çok aranan mesleklerde de yüzde 7,01 ile güvenlik görevlisi birinci, yüzde 4,76 ile temizlik görevlisi ikinci sırada yer aldı. Bu sıralamayı ise yüzde 4,10 ile depo elemanı, yüzde 2,90 ile eleman, yüzde 2,31 ile satış danışmanı, yüzde 2,16 ile garson, yüzde 1,99 ile kasiyer, yüzde 1,95 ile üretim elemanı, yüzde 1,68 ile kurye ve yüzde 1,53 ile muhasebe elemanı pozisyonları takip etti. Eleman.net CEO'su Levent Dicle, yılın ilk yarısında gerçekleşen istihdam verilerine dair şunları söyledi:

"Son dönemde güvenlik görevlisi ve turizm elemanı mesleklerinin iş alımlarındaki artış, mevcut sosyoekonomik koşulları da yansıtıyor. Özellikle büyük şehirlerde artan nüfus yoğunluğu; toplumsal etkinlikler, alışveriş merkezleri, havalimanları gibi kritik yerlerde güvenlik ihtiyacını artırıyor. Pandemi sonrası toparlanma sürecinde turizm sektöründe yaşanan büyüme ise otellerden restoranlara, tur rehberlerinden eğlence sektörüne kadar geniş bir yelpazede iş fırsatı sunuyor."

Gıda sektörü işe alımda ilk sırada
Eleman.net verilerine göre 2024 yılında en çok işe alım yapan sektörler sıralamasında gıda sektörü başı çekti. İkinci sırada mağazacılık / perakendecilik yer alırken, ardından sırasıyla lojistik, güvenlik, hizmet, üretim, otomotiv, tekstil, çağrı merkezi ve restorancılık en çok işe alım yapan sektörler oldu. Yılın ilk yarısında Eleman.net üzerinden 309 bin kişi istihdam edildi.

En çok iş ilanı yayınlanan şehirlerde 93.638 ilanla İstanbul birinci sırada yer aldı. Bu sıralamayı 27.261 ilanla Kocaeli, 21.101 ilanla Ankara, 20.342 ilanla İzmir, 9.373 ilanla Bursa, 6.051 ilanla Antalya, 4.384 ilanla Tekirdağ, 3.549 ilanla Muğla, 2.960 ilanla Konya ve 2.218 ilanla Manisa takip etti. En az çalışan arayan şehirler ise sırasıyla Şırnak, Kilis, Iğdır, Muş, Ardahan, Bingöl, Gümüşhane, Hakkâri, Siirt ve Bayburt oldu. İŞKUR verilerine 2024 yılı Ocak-Temmuz döneminde ülke genelinde 1.570.273 kişilik açık iş pozisyonu bulunuyor. Sektörler arasında en fazla açık iş pozisyonu bulunduran ise imalat sanayi oldu. İŞKUR verilerine göre işverenlerin en çok çalışan aradığı mesleklerde ise turizm ve otelcilik elemanı, özel güvenlik görevlisi (silahsız) ve servis elemanı (garson) öne çıkıyor.

2024 yılının ilk yedi ayında 829.031 kişi İŞKUR aracılığıyla iş sahibi oldu. Aynı dönemde sektörler arasında en fazla işe yerleşme imalat sanayinde gerçekleşti. Meslekler göre en fazla işe alım ise turizm ve otelcilik elemanı, özel güvenlik görevlisi (silahsız) ve reyon görevlisi pozisyonlarında oldu. En fazla istihdam artışı 204.306 kişi ile İstanbul'da yaşandı. İstihdam sıralamasında ikinci Ankara'da 61.807, üçüncü İzmir'de 42.750, dördüncü Kocaeli'de de 31.882 kişi iş sahibi oldu.

LVMH Saat bölümünde görev değişiklikleri



LVMH Saat bölümü CEO'su Frédéric Arnault, 1 Eylül 2024 itibarıyla geçerli sayılacak yeni atamaları duyurdu. Bu kapsamda Hublot ve TAG Heuer'deki yönetici değişiklikleri, departmanın büyümesini desteklemek amacıyla markaların yükseliş ve gelişim stratejilerinin bir parçası olarak planlanıyor. 2012'den bu yana CEO pozisyonunda görev yapan Ricardo Guadalupe, Hublot'ya onursal başkan olarak atandı. Halihazırda TAG Heuer'in CEO'lüğünü üstlenen Julien Tornare ise Ricardo Guadalupe'nin yerini devralarak, Hublot'da CEO'luk görevini yürütecek. Eylül 2019'dan beri Bvlgari Horlogerie'nin Genel Müdürlük koltuğunda oturan Antoine Pin ise Julien Tornare'in atanmasının ardından TAG Heuer'in CEO'su ünvanıyla çalışma hayatına devam edecek.

Mesai saatlerinde düzenleme gündemde

İş Kanunu'nda yapılması planlanan düzenlemelerle, çalışma saatlerinde değişiklikler gündeme geliyor. Buna göre, çalışanların daha sağlıklı ve dengeli iş-yaşam düzenine kavuşabilmesi için mevcut durumda haftalık 45 saat olan çalışma süresinin 40 saate indirilmesi öneriliyor. Bazı meslek gruplarında haftalık 48 saate kadar çıkan çalışma sürelerinin de 40 saate çekilmesi öngörülüyor.

Verimlilik ve iş-yaşam dengesi, modern iş dünyasında giderek önem kazanırken, çalışma saatlerinin azaltılması ve esnek çalışma modellerinin uygulanması da birçok ülkede hayata geçirilmiş durumda. Özellikle Avrupa ülkeleri, bu konuda öne çıkıyor. Fransa'da haftalık çalışma süresi 35 saat olarak belirlenmişken, Almanya, Hollanda, Norveç gibi ülkelerde bu süre genellikle 35-40 saat arasında değişiyor. Bu ülkelerde çalışanlar, daha kısa çalışma süreleri sayesinde daha yüksek verimlilik elde edebiliyor ve iş-yaşam dengesini daha iyi koruyabiliyorlar. İsveç'te ise altı saatlik iş günü uygulamaları yaygınlaşırken, bu modelin çalışan motivasyonunu artırdığı ve iş performansına olumlu yansıdığı görülüyor. Türkiye'de de gündemde olan düzenlemeler, çalışma koşullarını iyileştirme odaklı adımları içerecek. Gilda&Partners İK Danışmanlık firmasının kurucusu Jilda Bal, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Ülkemizde mesaiye meyilli bir çalışma kültürü var, ancak bu her zaman verimlilik anlamına gelmiyor. Çalışanlara doğru hedefler verildiğinde, haftalık 40 saat pek çok iş kolu için yeterli olur. Uzun saatler boyunca çalışmak, genellikle verimsizliğe yol açıyor. Bunun yerine, çalışanlara net ve ölçülebilir hedefler koyarak, daha kısa çalışma saatleriyle daha verimli sonuçlar elde etmek mümkün. Bu değişiklikler, iş dünyasında verimlilik ve memnuniyet açısından dönüşüm sağlayabilir. Çalışma saatlerinde yapılacak düzenlemeler hem çalışanların hem de işverenlerin faydasına olacaktır."

BPO alanında gelecek vadeden 10 meslek

Pandemiyle birlikte uzaktan çalışma modelini benimseyen birçok kurum ve kuruluş pandemi sonrasında da bu modeli sürdürmeye devam ediyor. Bazı şirketler hibrit çalışma sistemine geçerken bazılarıysa tamamen uzaktan çalışma modelini benimsedi. Türkiye'nin önde gelen dış kaynak yönetim firması Tempo BPO, iş süreçleri dış kaynak kullanımı (BPO) alanında geleceğin mesleklerini araştırdı. Tempo BPO Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Özkale, "Çalışanlarımızın esnek çalışma modellerine uyum sağlamalarına ve yüksek gelir elde edebilmelerine yönelik çözümler sunmaya devam ediyoruz" dedi. BPO alanında gelecek vadeden 10 meslek şöyle:

1. Yapay Zekâ (AI) Uzmanı: Yapay zekâ uygulamalarının geliştirilmesi, Chatbot'ların programlanması ve süreçlerin otomasyonu konusunda uzmanlaşan yapay zekâ (AI) uzmanları, BPO sektöründe en yüksek gelir elde

eden profesyoneller arasında yer alıyor. Ortalama yıllık gelirleri 700 bin TL ile 1,2 milyon TL arasında değişiyor.

2. Veri Bilimcisi: Büyük veri analizi ve öngörü modelleri oluşturma konularında uzmanlaşmış veri bilimciler, müşterilerimizin stratejik kararlar almasına yardımcı olarak yüksek kazanç sağlıyorlar. Ortalama yıllık gelirleri ise 550 bin TL 900 bin TL arasında.

3. Siber Güvenlik Uzmanı: Dijital dünyada güvenliği sağlamak için çalışan siber güvenlik uzmanları, veri koruma ve siber saldırılara karşı alınan önlemlerde kritik bir rol oynuyor. Ortalama yıllık gelirleri 450 bin TL ile 1 milyon TL arasında değişkenlik gösteriyor.

4. Müşteri Deneyimi Yöneticisi: Müşteri memnuniyetini artırmak ve müşteri ilişkilerini güçlendirmek için stratejiler geliştiren müşteri deneyimi yöneticileri, evden çalışarak da yüksek gelir elde edebilirler. Bu kişilerin ortalama yıllık

700 bin ile TL ile 900 bin TL arasında değişen gelirleri olabiliyor.

5. Veri Analisti: Veri analistleri, büyük veri kümelerini analiz ederek iş süreçlerini optimize eden raporlar ve öngörüler sunarak, müşterilerimizin iş performansını artırıyorlar. Veri analistlerinin ortalama yıllık gelirleri 420 bin TL ile 600 bin TL arasında değişiyor.

6. Dijital Pazarlama Uzmanı: Dijital pazarlama stratejileri geliştiren ve uygulayan dijital pazarlama uzmanları, markaların online varlığını güçlendirerek yüksek gelir elde ediyorlar. Bu uzmanlık alanında çalışanlar yıllık ortalama 380 bin TL ile 700 bin TL arasında gelir elde edebiliyorlar.

7. İK Danışmanı: Evden çalışan İK danışmanları, işe alım süreçlerini yönetir, çalışan memnuniyetini artırır ve performans değerlendirmeleri yaparak firmaların insan kaynakları süreçlerini iyileştirir. İK danışmanlarının

ortalama yıllık geliri 380 bin TL ile 700 bin TL arasında değişebiliyor.

8. E-Ticaret Uzmanı: E-ticaret operasyonlarını yöneten ve satış stratejileri geliştiren e-ticaret uzmanları, evden çalışma imkânı ile yüksek gelir elde edebilirler. Bunların ortalama yıllık gelirleri 300 bin TL ile 600 bin TL arasında değişebilir.

9. Proje Yöneticisi: Proje yönetimi konusunda uzmanlaşmış profesyoneller, projelerin zamanında ve bütçe dahilinde tamamlanmasını sağlarken evden çalışarak da başarılı bir kariyer sürdürebilirler. Bu yöneticiler 700 bin TL ile 1 milyon TL ortalama yıllık gelire sahip olabilirler.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru adresine girebilirsiniz.

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİMİ!

ETKİNLİKLER

18 Eylül 2024

CxO - Sirkeci Orient Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

24 Eylül 2024

CxO - İstanbul Boğaz Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

1 Ekim 2024

C Suite Buluşması - 2024
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

15 Ekim 2024

CxO - Deniz Esintisi Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

17 Ekim 2024

CxO - Yıl 1545 Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

24 Ekim 2024

Bilişim Zirvesi'24
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

24 Ekim 2024

Teknoloji Kaptanları 2024
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

25 Şubat 2025

C Suite - 2025
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

10 Nisan 2025

TechFinTech 2025
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

17 Nisan 2025

InsurTech 2025
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

Girişimci kadınlara destek çeşitleniyor, gelişiyor

Merhaba,

Güz güzeldir diyerek mektubuma başlıyor ve yaklaşan bir acı gerçeği de hatırlatmak istiyorum: Doğalgazda zamla pekişen fatura. 1 Ağustos itibarıyla yüzde 38 zamlanan doğalgaz fiyatına karşı Üçay Grup İklimlendirme ve Şubeler Grup Direktörü Özgür Şahin, doğalgaz faturasını bir nebze düşürecek tüyolar paylaşmış. Öncelikle doğru firma ile doğalgaz dönüşümü yaptırılmalı. Çünkü doğru kapasite ve özelliklerde seçilmeyen kombi ve radyatörler hem enerji maliyetlerini yükseltiyor hem de konfor şartlarını bozuyor. Sonuçta daire için en doğru kombi tercih edilmeli. Termostatik vana ve oda termostatı gibi hassas kontrol cihazlarının kombilere entegrasyonunu sağlayarak ideal sıcaklığın üzerine çıkılmasını ve fazla enerji tüketimini önlemek de mümkün. Çünkü her 1 derece düşük oda sıcaklığı yüzde 7'ye kadar tasarruf etkisi sağlayabiliyor, bu da fatura bedellerini yüzde 30'a kadar düşürebiliyor. Ayrıca kombi ve tesisat bakımı ile tasarruf önlemleri desteklenmeli. Yükselen tek değil, muhtelif faturalar karşısında kaçınılmaz bir gerçek daha var: Eleman.net'in düzenlediği izin günleri anketinin sonucunda, çalışanların yüzde 73'ünün son bir yılda sosyalleşmeye ayırdığı bütçeyi azalttığı; yüzde 53'ünün son bir yılda tiyatro, konser, sinema gibi kültürel etkinliklere hiç katılmadığı görüldü. Çalışanların çoğunluğu izin günlerini evde geçiriyor. Eleman.net'in "Son bir yılda, izin günlerinizdeki sosyal

faaliyetlerinizde ekonomi odaklı değişim yaşandı mı?" sorusunu çalışanların yüzde 73'ü "Evet, sosyalleşmeye ayırdığım bütçe azaldı" yanıtını verdi. Sosyal faaliyetlere katılımın değişimde rol oynayan başlıca faktörler sorulduğunda ise katılımcıların yüzde 53'ünden "Geçim masraflarındaki artış", yüzde 26'sından "Sosyal faaliyetlerdeki maliyet artışı" ve yüzde 17'sinden "Birikim yapma isteği" yanıtı geldi. Eleman.net CEO'su Levent Dicle, "Artan geçim masrafları, çalışanların yaşam kalitesini düşürüyor. İş ve ev arasına sıkışan çalışanlar hem iş hayatındaki verimlerinden hem de sosyal sağlıklarından kayıp veriyor" demiş. Biraz da iyi şeylerden bahsedelim. Halkbank'ın kadının ekonomideki gücünü göstermek ve girişimcilik yönünü geliştirmek amacıyla "Üreten Kadınlar Yarışması" için başvurular başladı. "Yılın Üreten Kadın Girişimcisi", "Teknoloji Tabanlı Kadın Girişimci", "Kadın Kooperatifi", "Sıfır Atık" ve "Yükselen Yıldız" olarak beş farklı kategoride düzenlenen yarışmanın kazananları Ocak 2025'te İstanbul'da gerçekleştirilecek törenle ödülleri kavuşacak. Başvurular Halkbank'ın web sitesi üzerinden yapılacak. OPET Doğaya Saygı Projesi kapsamında Milas Halk Eğitimi Merkezi-Çökertme Ek Hizmet Binası'nda yaz boyunca düzenlenen kurslarda eğitimlerini tamamlayan kurslarda eğitimlerini tamamlayan Çökertme, Gökbel ve Bozalan sakinlerinin el emeği ürünleri bir sergide toplanmış. 'Çökertme'de Hayat Var' isimli sergi, 1 Temmuz

2024 tarihinde başlayan kurs programına katılan 80 kursiyerin ürünlerinden oluşuyor. Kurs programı kapsamında Milas Halk Eğitimi Merkezi El Sanatları Usta Öğreticisi Zübeyde Öztürk tarafından ahşap boyama, kabak oyma-süsleme, çini, çanta -sepet örücülüğü, paç, makrome eğitimleri verilirken, çocuklar için de taş boyama, ebru ve İngilizce kursları düzenlenmiş. OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, "Yangından hem ekonomik hem de fiziksel olarak zarar gören köylerimizde yeni geçim kaynakları oluşturmak, köylerimizin sürdürülebilir kalkınmasına destek olmak için tüm kurum ve kuruluşlarımızla birlikte çalışmaya devam ediyoruz. Çökertme'de de kamu ve yerel yönetim kuruluşlarıyla birlikte bölge halkına destek vermek ve topluma örnek olmak amacıyla, yenileme çalışmalarının yanı sıra ekonomik ve sosyal etki yaratacak eğitimler düzenledik, birçok kurs programını hayata geçirdik" demiş. Türkiye'nin de dâhil olduğu 24 ülkede düzenlenen KPMG Private Enterprise Global Tech Innovator küresel startup yarışmasının Türkiye finalinin kazananı Wisersense girişimi olmuş. Uçtan uca akıllı makine sağlığı izleme çözümü sunan Wisersense, bu yıl kasım ayında Portekiz'in başkenti Lizbon'da gerçekleştirilecek büyük küresel finalde ülkemizi temsil edecek ve bu çözümünü dünyaya tanıtmaya fırsatı bulacak. Wisersense, çözümleriyle endüstrilerde plansız kesintilerin ve arızaların önüne geçmeyi, bakım ve enerji maliyetlerini

azaltmayı, çevresel sürdürülebilirlik ve iş güvenliği süreçlerine katkı sağlamayı hedefliyor. Dilerim yine bu sayfalarda başarı haberini de paylaşırım. Gelelim bu haftanın kitaplarına... İnkılâp Kitabevi çatısı altında yayın hayatına devam eden Sayfa6, distopik çerçevesiyle 50 yıl sonranın Türkiye'sini ele alırken "Veganlar" romanını okuyucularla buluşturuyor. Yazar Mehmet Mollaosmanoğlu'nun 13. kitabı olan "Veganlar", alışık olunan distopik kurgulardan biraz daha farklı. Et ve hayvan ürünleri tüketiminin yasaklandığı, çevreci iktidarların yönetime geldiği gelecekte, siyasi/sosyal yaşamın değişmesiyle aslında hiçbir şeyin değişmediği, iktidarların yeni güç noktasının "çevre" olduğu, sosyal çürümenin ve uçurumların sıradan halk üzerindeki ezici etkisinin artarak sürdüğü kitapta anlatılıyor. Çevreci politikaların getirdiği yeni düzenlemelerin ardında, yine iktidarın kontrolünü pekiştirmek ve ekonomik çıkarları korumak amacı var. Bu kadar özet paylaşayım, okumadan geçmeyelim. İkinci kitabım ağaçların gizli dilini ilk keşfeden ekolojist Suzanne Simard'dan bir bilimsel dedektif hikâyesi; "Anne Ağaç: Ormanın Bilgeliliğinin Keşfi". Simard, kitabında, bilimsel olarak ağaçların nasıl evrimleştiğini, davranışlarını, birbirlerini nasıl tanıyıp iş birliği yaptıklarını araştırırken kendi yolculuğuna da yelken açıyor. Sözün özü, bu kitap ağaçları nasıl kurtarabileceğimizi değil, ağaçların bizi nasıl kurtarabileceğini anlatıyor. Haftaya görüşmek üzere,

BThaber

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışmaları Müdürü
Neslihan Aksun
neslihanaksun@bthaber.com.tr

BThaber Grubu
Yayın Koordinatörü
Ayhan Sevgi
ayhansevgi@bthaber.com.tr

Editör
Handan Aybars
handanaybars@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senacakiroglu@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nürsen Lale Usta

Reklam Satış ve Rezervasyon Sorumlusu
Biriz Yıldırım

Yönetim Yeri:
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi
Workinton - İçerenköy Mah. Topçu İbrahim Sk.
Quick Tower Sit. No: 8 10 D Ataşehir -İSTANBUL
Telefon: (0216) 888 0 596
ISSN 1300-6495

Türkiye'nin en köklü bilişim teknolojileri yayını olan BThaber, 1995 yılından bu yana bilişim ve teknoloji dünyasındaki en son haberleri, yenilikleri ve bilgileri okuyucularına kesintisiz bir şekilde sunmaya devam ediyor. Her hafta yüzde 35'i BT, yüzde 65'i ise finans, otomotiv ve sağlık gibi farklı sektörlerde yer alan şirketlerin ve kamu kurumlarının yöneticilerinden oluşan 3500 kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

YIL 30
SAYI 1459
2 - 15 EYLÜL 2024

www.bthaber.com

www.linkedin.com/groups/BThaber
twitter.com/bthaber
www.facebook.com/BThaber

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

A look at priorities for a healthy future of communication...

TELKODER has shared with the public its comprehensive assessment report on the sector's performance in 2023 and sector regulations. TELKODER provides detailed assessments of the developments and effects of regulations in the sector, where 466 companies operate as of the end of 2023, and makes assessments that will contribute to the development of the sector.

The report prepared by TELKODER evaluates the effects of the regulations implemented in 2023 on the sector from a broad perspective. The report provides in-depth analyses on the challenges and opportunities encountered in the telecommunications sector, while also addressing the effects of new regulations on market dynamics, improvements made in consumer rights and data security, and competition conditions in the sector.

Sector size is 224.5 billion TL

The size of the electronic communication services sector in 2023 was determined as 224.5 billion TL. When evaluated in USD terms, it is seen that there has been no remarkable growth in the sector since 2008. Due to the increase in the USD exchange rate since 2019, there has been a serious decrease in electronic communication revenues in USD terms in our country, and accordingly, the sector size, which was 18.02 billion USD in 2013, has decreased to 9.33 billion USD by the end of 2023 exactly ten years later.

The real growth in the sector is also seen over time when the effect of inflation is removed from the sector revenues. In this context, according to calculations made using TÜİK inflation data, it is seen that there has been no

remarkable growth in the sector since 2003. Inflation-adjusted electronic communication revenues, which were 14.98 billion TL in 2003, decreased to 12.08 billion TL in 2020 due to the serious inflation increase. The electronic communication sector remained at the same level in real terms until 2020 since the beginning of liberalization in 2002, and started to shrink after 2020.

The market shares of alternative telecommunication companies trying to create value with existing large companies are also included in the report. Accordingly, when the shares of Superonline and Vodafone Net, which are owned by Turkcell and Vodafone and provide fixed voice and broadband services, are excluded, it is seen that the revenues of alternative operators at the end of 2023 are 21.2 billion TL, and their market shares are still at a low level of 9.4%. At this point, it is emphasized that alternative operators need to be supported more in terms of competition.

Infrastructure investments should accelerate

According to the report, it is stated that Türk Telekom will invest 10.7 billion TL and alternative operators will invest 11.2 billion TL in 2023. It is emphasized that alternative operators have a high investment appetite and can make larger investments if the obstacles are removed. In addition, it is stated in the report that Türk Telekom's fiber length increase rate slowed down after 2012, Türk Telekom's fiber network grew by 240.67% between 2009 and 2023, while alternative operators' fiber networks grew by 631.17%.

Fixed voice traffic is decreasing rapidly

It is seen that fixed voice traffic

within total voice traffic started to decrease very seriously since 2010. Although it is known that fixed voice traffic is generally in a decreasing trend all over the world, it is seen that the decrease is much greater in our country. The report states that the main reason for the very rapid decrease in fixed traffic in Turkey is the lack of competition in the market. Accordingly, it is stated that in markets where competition is not developed, the limited competitive pressure of new entrants on price and quality negatively affects the incumbent operator's decisions that will grow the sector, such as R&D, investment and tariffs. On the other hand, it is noted that there is a slowdown in mobile traffic growth rates in 2022 and 2023.

Number of fiber internet subscribers should increase

According to the report, which stated that the total number of broadband subscribers, which was 90.6 million in 2022, reached 93.3 million in 2023, it is stated that the rate of increase in the number of fiber subscribers has slowed down significantly after 2013. In order to increase the number of fiber subscribers significantly, it is evaluated that the fiber network should be rapidly expanded and, in this context, the obstacles to the establishment of fiber infrastructure by domestic and foreign investors should be removed.

Satellite sector has great potential

The report, which states that there are only 15,859 satellite communication services subscribers as of the end of 2023, also emphasizes that the satellite sector and Türksat should not miss the opportunities in the domestic and foreign markets. It is also stated that the Turkish satellite sector needs to grow at

least 10 times in order to reach a similar size to the world in satellite communication services.

Local data centers should be supported more

The size of the global data center and cloud market is calculated as 229.23 billion USD for 2023 and is expected to reach 640.77 billion USD by 2032. Approximately 70% of the market is made up of Hyperscale Data Centers (HDC). This competition, which only includes a few operators, shapes both the regional and global data and cloud services market and causes radical transformations in the world of information technology. The majority of all kinds of data is collected in the huge data centers of these large operators, and these operators do not allow any player of any size other than themselves to exist or to form an ecosystem.

At this point, TELKODER states that Hyperscale Data Center (HDC) operators should cooperate with data center operators in Turkey and that in this way, we can create our own ecosystem, provide the service our citizens, universities, public institutions and companies want in our own lands, grow our data center operators who pay their taxes to our state and most importantly, secure our data.

TELKODER President Halil Nadir Teberci said: "When you look at the report, everyone will see that the figures clearly reveal the current status of our sector. We focused on providing additional contributions with the views we share within the scope of our expertise and experience. Because, the stronger the telecommunications sector is, the stronger Turkey will be."

DxBV acquires 65% of Bulutistan shares

Sabancı Holding's digital-focused global technology company Dx Technology Services and Investment BV (DxBV) acquired the shares of Bulutistan (ICT Bulut Bilişim A.Ş), which has been providing services to both Turkey and the world since 2015 as Turkey's leading local cloud service provider, with a total nominal value of 1.097.330 TL, representing 65%, on August 23, 2024 for approximately 39 million USD. Thus, Sabancı Group's total effective partnership share in the company's capital increased to 75.5%.

DxBV, which aims to grow the digital technology companies in its portfolio both through organic investments and company acquisitions with its philosophy of providing end-to-end cloud solutions from infrastructure to services in line with its main strategy and being a strong digital business partner for the digital companies of the future, aims to grow in the region and international markets with Bulutistan within the scope of this strategy. Sabancı Holding Digital Group President Max Speur, who stated

that the acquisition was made in line with DxBV's strategy of investing in new generation data centers, cloud infrastructure and platforms and managed services, said: "We are very pleased to see Bulutistan, which is also one of Sabancı Ventures' investments, in the DxBV portfolio. We are proud to support the vision of our Turkish entrepreneurs, their success in transferring their local experiences abroad and their growth potential. We believe that Bulutistan will further consolidate its success in global markets with the cloud solutions it develops and offers."

Bulutistan CEO Begim Başlıgil said the following: "Thanks to this investment, we will continue to work to create a larger and stronger technology ecosystem, especially in Turkey and other countries we serve, and to develop innovative and sustainable solutions. We aim to contribute to the regional economy by revealing Bulutistan's potential in the technology sector and become an international player in this field. We believe that we will grow even more together with DxBV and undertake successful projects."

10 promising professions in the BPO field

Many institutions and organizations that adopted the remote working model with the pandemic continue to maintain this model after the pandemic. While some companies switched to a hybrid working system, others adopted a completely remote working model. Tempo BPO, Turkey's leading outsourcing management company, researched the professions of the future in the field of business process outsourcing (BPO). Tempo BPO Deputy General Manager Hüseyin Özkale said: "We continue to offer solutions for our employees to adapt to flexible working models and earn high incomes." Here are 10 promising professions in the BPO field:

1. Artificial Intelligence (AI) Specialist: Artificial intelligence (AI) specialists who specialize in the development of artificial intelligence applications, programming chatbots, and automation of processes are among the highest-earning professionals in the BPO sector. Their average annual income

ranges between 700 thousand TL and 1.2 million TL.

2. Data Scientist: Data scientists who specialize in big data analysis and creating predictive models earn high incomes by helping our customers make strategic decisions. Their average annual income ranges between 550 thousand TL and 900 thousand TL.

3. Cyber Security Specialist: Cyber security specialists who work to ensure security in the digital world play a critical role in data protection and measures taken against cyber attacks. Their average annual income ranges between 450 thousand TL and 1 million TL.

4. Customer Experience Manager: Customer experience managers who develop strategies to increase customer satisfaction and strengthen customer relationships can also earn high incomes while working from home. These people can have an average annual income ranging from 700 thousand TL to 900 thousand TL.

5. Data Analyst: Data analysts

analyze large data sets and provide reports and insights that optimize business processes, improving our customers' business performance. The average annual income of data analysts ranges from 420 thousand TL to 600 thousand TL.

6. Digital Marketing Specialist: Digital marketing specialists who develop and implement digital marketing strategies, earn high incomes by strengthening the online presence of brands. Those working in this field of expertise can earn an average annual income of between 380 thousand TL and 700 thousand TL.

7. HR Consultant: HR consultants who work from home manage recruitment processes, increase employee satisfaction and improve companies' human resources processes by conducting performance evaluations. The average annual income of HR consultants can range from 380 thousand TL to 700 thousand TL.

8. E-Commerce Specialist: E-commerce specialists who manage e-commerce operations and develop sales strategies can earn high incomes with the opportunity to work from home. Their average annual income can range from 300 thousand TL to 600 thousand TL.

9. Project Manager: Professionals who specialize in project management can continue a successful career by working from home while ensuring that projects are completed on time and within budget. These managers can have an average annual income of between 700 thousand TL and 1 million TL.

10. Customer Service Representative: Customer service representatives, who work to solve customer problems and ensure satisfaction, can have a lucrative career with the opportunity to work from home. The average annual income of these people can range from 250 thousand TL to 600 thousand TL.



TEKNOLOJİ
KAPTANLARI

TEKNOLOJİYE ÖNCÜLÜK EDENLER, YÖN VERENLER

Kurumunun var olan iş süreçlerini dijitalleştirmek, müşteriye dokunan yetkinlikleri geliştirmek veya IT temelli yeni bir ürün/hizmetin hayata geçirilmesi konusunda tamamlanmış projesi olan teknoloji ve dijitalleşmeden sorumlu liderler ödüllendiriliyor.

Başvuru için

www.teknolojikaptanlari.com

Son Başvuru Tarihi:
13 EYLÜL 2024



Buzkıranlar buzla kaplı denizlerde gemilerin geçeceği kanalları açık tutmak, buza saplanan gemileri kurtarmak, başka yollarla ulaşamayan kutup bölgelerine malzeme taşımak için kullanılan gemilerdir. 3 metre kalınlığındaki buzda bile hareket edebilir ve buzu parçalayarak diğer gemiler için yol açarlar.

BThaber

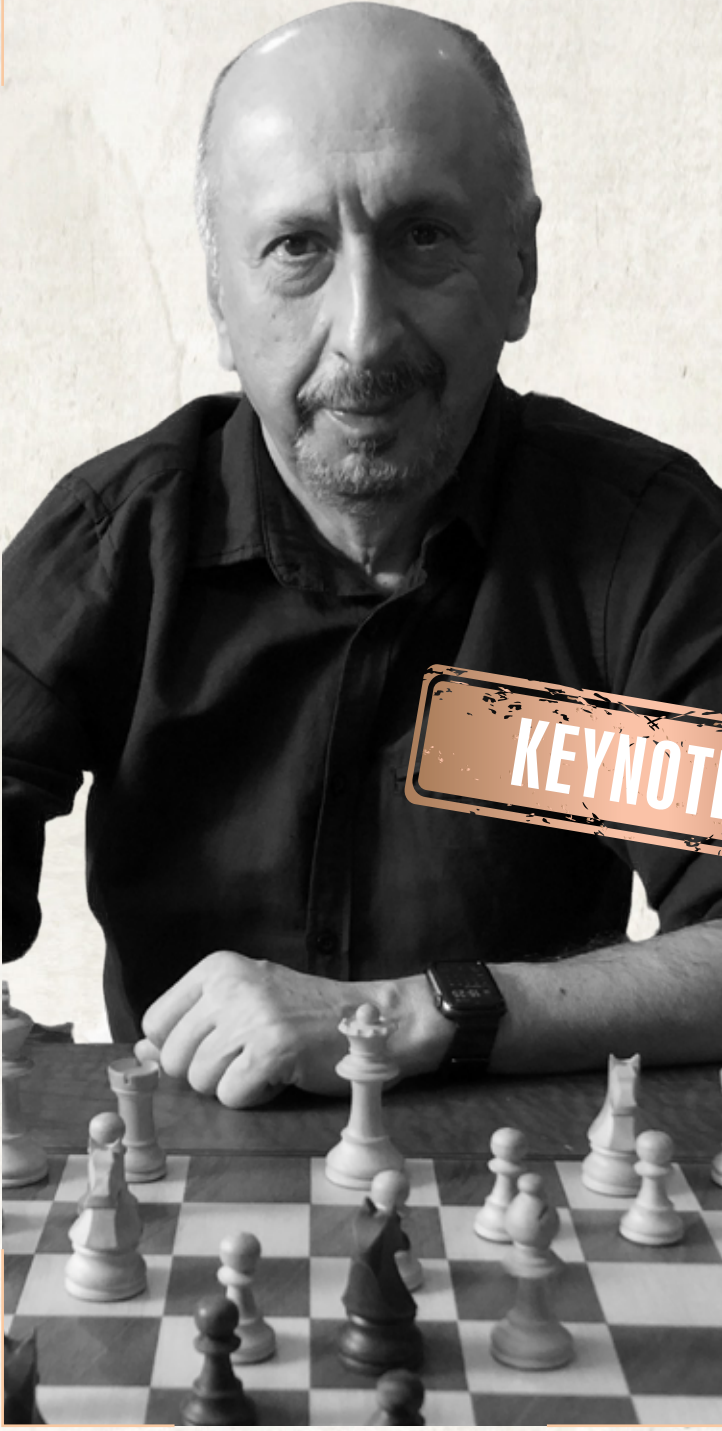
Bilişim Zirvesi'24

www.BilismZirvesi.com.tr

24 EKİM 2024
İSTANBUL, FİŞEKHANE

ETKİLİLİK, ETKİNLİK, VERİMLİLİK
' e f f i c i e n c y '

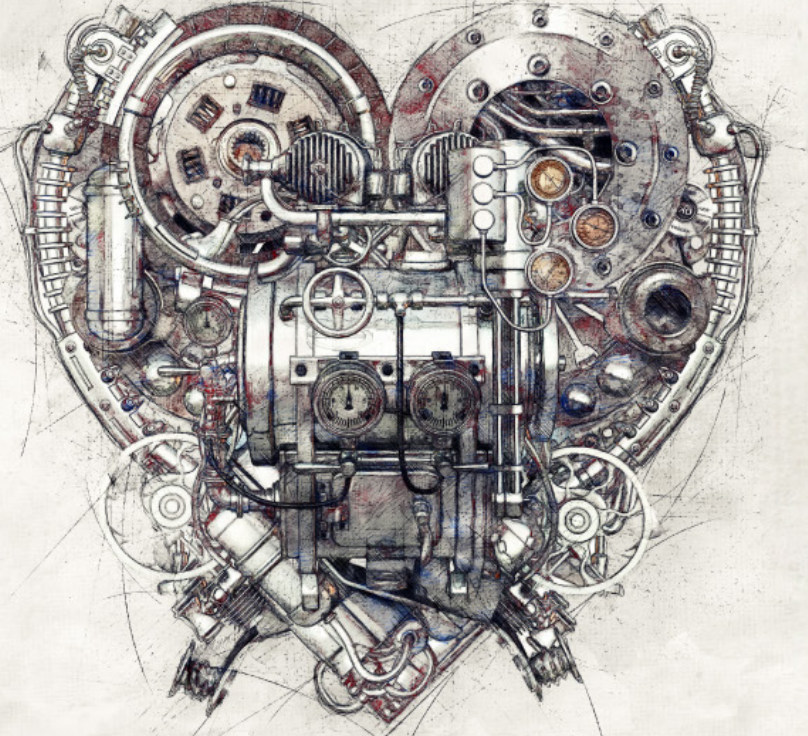
KEYNOTE



Türkiye Zeka Vakfı
Başkanı

EMREHAN HALICI

“ Zekaların Ortaklığı”
başlıklı konuşmasıyla
Bilişim Zirvesi'nde!



KATILIM İÇİN KAYIT GEREKLİDİR.

www.BilismZirvesi.com.tr/BZ24