



Gelişimi yakalarken olası açıklar da takipte olmalı

Zyxel Networks Türkiye Ülke Müdürü Ömer Faruk Erünsal: "Ar-Ge ile teknolojilerimizi sürekli geliştirip güncelliyoruz."



Ağa bağlı tüm cihazlar daha güvenli

Palo Alto Networks, IoT evrenini Enterprise IoT Security aboneliği ile koruma altına alıyor.



İK süreçlerinde hız ve doğruluk yapay zeka ile gelecek

Online sınav ve video mülakat sistemleri İK departmanlarının iş yükünü azaltıyor.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

KOBİ'lerde e-ihracat bilinci çok düşük!

Amazon Türkiye ve PwC Türkiye iş birliği ile yayımlanan "Türkiye'deki KOBİ'lerin E-Ticaret Görünümü" raporunun sonuçları açıklandı. Raporda, Türkiye genelinde 2 binden fazla KOBİ'nin hem iç hem de dış pazarlara girişle ilgili ihtiyaçlarını ve karşılaştıkları zorlukları daha iyi anlamak amacıyla yapılan anketin sonuçları da yer aldı.



Siber saldırıların hedefinde yedekler var!

Siber sigorta giderek pahalı hale geliyor ve kurumların yüzde 21'i fideye ödedikten sonra dahi verilerini kurtaramıyor. "Veeam 2023 Fidyeye Yazılım Trendleri Raporu"ndaki yeni verilere göre, her 7 kuruluştan birinin neredeyse tüm verileri (>%80) fidyeye yazılım saldırısından etkilenecek. Bu bulgu, korumada önemli bir boşluğa işaret ediyor.

Yapay zeka rehberi destek için hazır!

Büyük çaplı yapay zekâ (YZ) projelerinin ortaya çıkardığı gelişmelerin ardından, ChatGPT bu alanda önemli bir dönüşüm başlattı. ChatGPT, verdiği bazı şaşırtıcı ve eğlenceli cevaplarla popülaritesini artırırken birçok şirket de ChatGPT gibi araçları nasıl kullanılacağını merak ediyor.



HES Cabling Systems
Connecting Networks™

Türkiye'nin Lider
Bakır / Fiber Optik
Network
Kablo ve Aksesuarları
Üreticisi

www.hescs.com

Alan adı pazarı daha da büyüyecek



ICANN Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Baş Teknoloji Sorumlusu John Crain: "One World, One Internet" mottomuz network adına önemli bir devrim."

Yüksek Performanslı Cloud Server Sadece Hosting'de*



- *Sertifika Altyapılı
- *Anında Kurulum
- *OpenStack Alt Yapısı
- *Sınırsız Bant Genişliği
- *%99.9 Çalışma Süresi

Sh
Sadece Hosting

www.sh.com.tr

Cloud2Biz

Bulut Stratejileriniz Bizimle Güvende!

Geniş Çok Lokasyonlu Yerel Platform Seçenekleri

Cloud2Biz hcStack

All Flash - Intel Platinum Yüksek Performanslı Multi-Region IaaS Platformu

Cloud2Biz bizPaaS

All Flash - Intel Platinum Yüksek Performanslı Multi-Region DevOps Platformu

Cloud2Biz vCloud

VMware vCloud Yüksek Performanslı Multi-Region IaaS Platformu

Cloud2Biz Cloud Connect

Tüm Dünyaya Düşük Gecikmeli Layer 2 Bağlantı

Cloud2Biz vDesktop

Kurumsal Sanal Masaüstü Hizmeti

Premier DC

www.premierdc.com.tr



Ücretsiz Yandex Kurumsal E-posta Kullanımı
Sona Eriyor!



Firmanızı yerli ve KVKK uyumlu e-posta servisi Uzman Posta'ya **3 ay ücretsiz** kullanım ve kredi kartına **3 taksit** imkanı ile tanışabilirsiniz.

Türkiye
Lokasyon

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



Kesintisiz ve
Kayıpsız
Taşıma



Bu anta Zeynep'in...

Okulunu yarıda bırakmak zorunda kalan Zeynep'in.
Çünkü her yıl binlerce üniversite öğrencisi en temel ihtiyaçlarını
karşılایamadığı için okulunu bırakmayı düşünüyor.

Desteklerinizle öğrencilerimizin hayalleri, hikayeleri, eğitimleri

YARIDA KALMASIN!

www.tev.org.tr – 444 0 838



TÜRK EĞİTİM VAKFI
1967

KOBİ'lerde e-ihracat bilinci çok düşük!

Amazon Türkiye ve PwC Türkiye iş birliği ile yayımlanan "Türkiye'deki KOBİ'lerin E-Ticaret Görünümü" raporunun sonuçları açıklandı. Raporda, Türkiye genelinde 2 binden fazla KOBİ'nin hem iç hem de dış pazarlara girişle ilgili ihtiyaçlarını ve karşılaştıkları zorlukları daha iyi anlamak amacıyla yapılan anketin sonuçları da yer aldı. Anket bulguları, Türkiye'de e-ticaretin kanalının daha olgun kanallara kıyasla gelişim aşamasında olmasına rağmen, artan internet penetrasyonu ve kaliteli çevrimiçi ürünlerin artan bulunabilirliği sayesinde yükselişe geçmeye hazır olduğunu ortaya koyuyor. E-ticaretle ilgili ülke çapındaki istatistiklerine paralel olarak, raporda yer alan ankete katılan Türkiye'deki KOBİ'lerinin yüzde 25,3'ü e-ticaret faaliyetlerinde bulduklarını, yüzde 19'u ise önümüzdeki dönemde e-ticarete başlamayı planladıklarını belirtiyor. Bu sonuç işletmelerin önemli bir kısmının e-ticaretin sunduğu fırsatları değerlendirerek mevcut faaliyetlerini büyütme hazır olduğunu gösteriyor.

Türkiye'deki KOBİ'ler arasında e-ihracat penetrasyonu sınırlı seviyede

Türkiye'deki e-ticaret faaliyetlerinin yurt içi ve yurt dışı dağılımına genel bir bakış da sunan rakamlar, şaşırtıcı olmayan bir şekilde yurt içi ticaretin önemli rolünü de vurguluyor. Sınır ötesi ticarete kademeli ancak sınırlı bir artış olduğunu da gösteren rapora göre, Türkiye'deki KOBİ'lerin henüz küçük bir kısmı e-ihracat yapıyor. Ankete katılan KOBİ'lerin yalnızca yüzde 4,1'i e-ihracatı işlerine dahil ettiklerini belirtiyor. Bu istatistik, Türkiye'deki KOBİ'ler arasında e-ihracatın penetrasyon oranının şu anda düşük olduğunu gösterse de e-ihracata daha fazla katılım fırsatı bulunduğu da işaret ediyor.

E-ihracat için öncelikli tercih çevrimiçi pazaryerleri

Araştırmaya göre, Türkiye'de

e-ihracat yapan KOBİ'lerin yüzde 71'i, firma internet siteleri (yüzde 39), firma mobil uygulamaları (yüzde 22) ve sosyal medya platformlarına (yüzde 19) kıyasla pazaryerlerinin sunduğu fırsatlardan yararlanmayı tercih ediyor. Ankete katılan KOBİ'lerden çevrimiçi pazaryerleri ve pazaryeri operatörleriyle aracılığıyla e-ihracat yapanlar, pazaryerlerinin şu konularda faydalı olduğunu vurguluyor: Pazarlama ve tanıtım yoluyla yeni müşteriler edinmek (yüzde 48), lojistik ve nakliye açısından maliyet verimliliği sağlamak (yüzde 43), marka görünürlüğü yaratmak (yüzde 42) ve etkin iletişim kanalları aracılığıyla gelişmiş ve güvenilir müşteri hizmeti sunmak (yüzde 38).

E-ihracatın önündeki en önemli engel bilgi eksikliği

"Türkiye'deki KOBİ'lerin E-Ticaret Görünümü" raporu, Türkiye'deki KOBİ'ler için e-ihracat faaliyetlerine katılmamalarının arkasındaki temel nedenin bilgi eksikliği olduğunu ortaya koyuyor. Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 76,8'i e-ihracatın ne olduğu ve nasıl yapılacağı konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıklarını ve yalnızca yüzde 23,2'si e-ihracat terimlerine aşina olduklarını belirtiyor. E-ihracata aşina olan KOBİ'ler ise sektörler ve yurt dışı pazarlarla ilgili bilgi eksikliği ve yetersiz teknik altyapı nedeniyle e-ticaret ve e-ihracat yapmakta hala tereddüt ediyor. Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 55'i, hedef pazar ve sektörel bilgi eksikliğinin sınır ötesi e-ticaret yapma becerilerini kısıtlayan en büyük zorluk olduğunu belirtiyor. Bilgi eksikliği, Türkiye'deki KOBİ'ler için e-ihracatın önündeki en büyük engel olarak ortaya çıkmasına rağmen e-ihracat hacmi 2019'dan bu yana kademeli olarak artıyor. Gelirlerdeki artış, e-ihracat yapan KOBİ'leri bu satış kanalını gelecekteki hedef ve stratejilerine daha fazla dâhil etmeye yönlendiriyor. Anket sonuçlarına göre, KOBİ'lerin yüzde

47'si e-ihracat seviyelerinin aynı kalacağına inansa da yüzde 35'i e-ihracat hacimlerinin gelecekte artacağını düşünüyor ve hiçbir KOBİ e-ihracat satışlarında azalma beklemiyor. Bu durum, e-ihracat hacimlerini artıracak imkânlara veya bilgiye sahip olmayan KOBİ'lerin, daha geniş bir müşteri tabanına ve diğer pazarlara daha geniş bir erişime sahip olan çevrimiçi pazaryerleri ile iş birliği yapmak gibi stratejiler izleyerek başarıya ulaşabileceklerini gösteriyor.

Tüketici değerleri değişirken sosyal medyada ve mobilde ticaret artıyor

"Türkiye'deki KOBİ'lerin E-Ticaret Görünümü" raporu, Türkiye'nin e-ticaret ve e-ihracat faaliyetlerini etkileyen son trendlerin yanı sıra değişen tüketici davranışları ve beklentileri hakkında da önemli bilgiler ortaya koyuyor. Bulgulara göre, küresel trendlere paralel olarak sosyal medyada ticaret Türkiye'de özellikle Z kuşağı arasında önemli ölçüde artıyor. Ayrıca Türkiye'de 2022 yılının ilk 6 ayı itibarıyla e-ticaret işlemlerinin yaklaşık yüzde 76'sı mobil cihazlar üzerinden gerçekleştiriliyor. Bu oran, Türkiye'yi mobil ticaretin (m-ticaret) e-ticaretin yüzde 72,9'unu oluşturduğu dünya ortalamasının önüne geçiriyor. Amazon Türkiye Ülke Müdürü Richard Marriott şunları söyledi: "KOBİ'lerin ihracat satışları 2022'de bir önceki yıla göre yüzde 60'ın üzerinde artarak yaklaşık 500 milyon euro oldu. Bununla birlikte, KOBİ'lerin bir dizi zorlukla karşı karşıya olduğunu kabul etmek de gerekiyor. Bu zorlukları ele almak ve KOBİ'lerin büyümeleri ve gerçek potansiyellerine ulaşmaları için elverişli bir ortam yaratmak çok önemli." PwC Türkiye Ülke Kıdemli Ortağı Cenk Ulu ise "Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin e-ticaret alanında gelişmiş ve katma değeri yüksek bir ekosistemde başarılı olmaları ve bu başarıyı iç ve dış pazarlarda sürdürmeleri, ülkemizin sosyoekonomik kalkınmasına önemli ölçüde katkı sağlayacaktır" şeklinde konuştu. TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan da konuşmasında Türkiye'nin, büyük işletmeler ve KOBİ'ler arası dijital uçurum bulunan nadir ülkelerden birisi olduğunu belirterek, "Bunun temel sebepleri arasında, KOBİ'lerin kullanacakları çözümler ve kullanım



TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan



alanlarıyla ilgili bilgi eksikliği ve finansal destek ihtiyacı bulunuyor" dedi. TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Dijital Dönüşüm Komisyonu Başkanı Öner Çelebi ise konuşmasında şunları söyledi: "Sahadaki gözlemlerimiz ve yaptığımız araştırmalar, KOBİ'lerin dijitalleşmesinin henüz ilk fazında olduğunu gösteriyor. Bu süreçte KOBİ'lerin önünde 'eğitim ve farkındalık', 'teknik süreçler' ve 'finansmana erişim' olmak üzere üç bariyer olduğunu tespit ettik." Konuşmasında KOBİ'lerin dijitalleşmede istenen seviyede olmadığına dikkat çeken TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak da "Bugün Türkiye'de büyük bir güç olan KOBİ'ler, ne yazık ki dijitalleşmede istenen seviyede değil. Bu noktada atılması gereken önemli adımlar bulunuyor. Öncelikle KOBİ'lerin sermaye konusunda daha güçlü olmaları, kârlarını yatırıma daha çok ayırmaları gerekiyor. Ürünleşme ve markalaşma odağında harcamalarını artırmalılar. Ayrıca ölçek olmaları gerekiyor ve bunun yolu da konsolidasyondan geçiyor. Ancak bu, iş birliği kültürü ve yatırım alabilme potansiyeline sahip pazarlarda mümkün" dedi.

Alan adı pazarı daha da büyüyecek

ICANN Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Baş Teknoloji Sorumlusu John Crain: “One World, One Internet” mottomuz network adına önemli bir devrim.”



Handan Aybars

ICANN (İnternet Tahsisli İsimler ve Numaralar Kurumu), 9-10 Mayıs 2023 tarihlerinde İstanbul'da

gerçekleştirilen Ortadoğu DNS Forumu'na (MEDNS Forum) evsahipliği yaptı. Wyndham Grand Otel'de gerçekleştirilen forum, gelişen DNS ekosistemine ve bölgedeki potansiyelini ele alırken, bölgedeki ve diğer coğrafyalardaki paydaşlar ve ilgili taraflar arasında atılan adımlara ve başarı hikayelerine odaklandı. Siber güvenlik, çok dilli internet ve regülasyonlar başta olmak üzere DNS ile ilgili başlıklardaki gelişmeler değerlendirildi. İnternetin geleceğinin değerlendirildiği etkinlikte bir sunum yapan ICANN Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Baş Teknoloji Sorumlusu John Crain, alan adı pazarının istikrarlı büyümeye devam ettiğine işaret etti. Bilgisayarların birbirleriyle numaralar aracılığıyla konuştuğunu, alan adı sisteminin (DNS) alan adlarıyla IP adresleri arasında iletişimi sağlayarak web sitelerine erişimi kolaylaştırdığını hatırlatan Crain, sunumu sonrası sorularımızı yanıtladı:

Pandemi dönemi sizin konumunuzu, önceliklerinizi ve ICANN'in sorumluluklarını değiştirdi mi?

Genel olarak hayır. Ama bu dönem, yaptığımız işin ne kadar doğru olduğunu da daha net biçimde ortaya koydu. Önceliğimiz her zaman güvenli, istikrarlı, dayanıklı bir ekosistem oldu. Ama pandemi dönemi internette ne kadar bağlı insan olduğunu gösterdi. Evet pandemi birçok şeyi değiştirdi, ama haricen internetin önemi ve bizim yaptığımız iş konusunda

insanların farkındalığını da artırdı.

Bağlantılı cihazlar ICANN öncelik ve sorumluluklarını değiştirmi mi?

Bunun büyük değişimler yaratacağına dair şu dönemde net bir işaret yok. Bugün mobil cihazlar tüm internette olduğu gibi aynı tanımlama yapılarını kullanıyor. Konu network olduğunda fiziksel bazda bağlantı için farklı bir platform söz konusu. Mobil cihazların ne yaptığından ziyade giderek daha çok insanı internete bağladığı ise açık bir gerçek. Hem de bağlantı için farklı yöntemlerle... Mobil cihazla bilgisayarda yaşanan deneyimler birbirinden farklı. Elbette konu bağlantılı cihazlar olduğunda insanların kullandığı bir ağdan fazlası, makineler arası bir iletişim gündeme geliyor. Bu da daha fazla tanımlama yapılmasını gerekli kılıyor. IPv6 protokolü var ve herkes IP adreslerinin kumsaldaki kum gibi çok olduğunu söylüyor. Evet çok fazla IP adresi var ve evet, ihtiyaç olduğu sürece biz de adresleme alanını büyütebiliriz. Yıllar boyu zaten bunu yaptık. Bizim bu noktada aslında net bir misyonumuz var. Bu da tanımlayıcıların kullanıcılar ve onların kullandıkları cihazlar için güvenli ve istikrarlı olması ve bunun sürdürülebilirliğinin sağlanması.

Yeni isimler geliştirmede nasıl stratejiniz var ve öncelikleriniz neler?

Bu ekseninde iki önceliğimiz var. İnsanların isimleri konumlandırabilmesi için adil yüksek kaliteli süreçlerin devamlılığı. İkincisi ise paydaşlarımızın öncelikleri. Farklı toplulukları ve bireyleri her zaman dinliyoruz. Sonuçta



ICANN Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Baş Teknoloji Sorumlusu

John Crain |

ICANN çok paydaşlı bir yapı ve bu kitle de politikalar odaklı görüşmeleri hep yapıyor, kurallar ve yeni isimler konusunda görüşmeler oluyor. Bu yönüyle topluluğun yönettiği bir yapı var ve bu kararlar kurula gidiyor. Yeni üst seviye domainler belirleme sürecindeyiz. Bunun detaylarını yılın ilerleyen sürecinde açıklayacağız. Farklı isim alanları konusunda önemli çalışmalarımız var. Burada yine konu kullanıcı deneyimi. Sonuçta kişilerin kendi dillerinde iletişimi, kültürel devamlılık söz konusu olduğunda çok büyük öneme sahip. 'One World, One Internet' mottomuz zaten network adına önemli bir devrim. Bir örnek vermek gerekirse Arapça siteler ve içerikler uzun zamandır var. Ama onlara erişimde kısıt olabiliyor ve biz de bunları standardize etmek istiyoruz. Tayland dili veya Çince de söz konusu olabilir, her lisanda bunu yapabilmelisiniz.

Bölgeyi ve Türkiye pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pazarı izliyoruz ve yıllar içinde önemli büyümeler söz konusu. Esas konu şu: Birçok insan hala kendi dil varlığına veya domain isim yapılarına sahip değil. Bu da bu alanda büyük bir potansiyel olduğunu gösteriyor. Yani insanlar ve iş dünyası hala online değil, en azından online olarak kullanmıyorlar kendi domain isimlerini. Bu da inanılmaz bir potansiyel yaratıyor. Buradaki isim kayıt alanların önem taşıdığı pazarda İngiltere gibi ülkelerle kıyaslayınca çok fazla oyuncu yok. Bu açıdan da potansiyel büyük. Sisteme girip insanlar alıyor ve bu isimleri dağıtıyor.

Bununla beraber servisler de büyüyor. İsim ise sadece bir makineden alıp diğerine koyduğunuz bir tanımlama aracı. Eskiden ismi almak yeterdi, ama şimdi üstüne değer katmanız da lazım. Konu aslında hep buydu ama esas önemi şimdi fark ediliyor. Kartvizite veya web sitenize koyduğunuz bir isimden fazlasını yapabilirsiniz ve insanlara bu yapı üzerinden online içerik sunabilmeniz önemli. Konu sadece bir isim almak değil, bu ismin altında online olarak neler yapacağınızı da ortaya koymanız gerek. İsim sadece sizin insanları, onların da sizi bulabileceği bir yapı. Doğru domain isim burada önemini ortaya koyuyor. Sonuçta bu sizin dijital kimliğiniz.

Ülkeler arasındaki farklara dikkat çektiniz. Bu nasıl azaltılır ve bu konuda sorumluluk kimlere düşüyor?

Erişim bizim esas konumuz değil. Ama bence gelişen her teknoloji konusunda toplum içinde kamunun eğitim sistemlerini de hayata geçirmesi önem taşıyor. Bir sihirli değnekle herkesi online yapamazsınız. Ama mobil cihazları herkesin erişebileceği ürünler haline getirmemiz önemli. Bireylerin eline bunları verebilmeniz ve sonra internete bağlanmalarını sağlamanız gerek. Özellikle gelişmekte olan pazarlarda bu çok önemli. Burada doğru altyapıya sahip olmanız da şart. Gelinek noktada insanlara pahalı cihazlar vermek yerine onların mobil cihaz sahibi olmasını sağlayabilmelisiniz. Bence bu da tek bir organizasyonun

Çapa Medikal ve Umayana Ar-Ge'den sağlık odaklı işbirliği

Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) girişimcilerinden Umayana Ar-Ge; sağlık sektörünün önde gelen tedarik zinciri yönetim şirketi Çapa Medikal ile iş birliği gerçekleştirdi. Bu kapsamda Çapa Medikal, Umayana Ar-Ge'nin geliştirdiği radyoterapi ve kemoterapi tedavisi sırasında oluşan yaraları önleyen ve iyileştiren ürünlerin yanı sıra dermatoloji ve diş hekimliği alanlarında patentli ürünler üretecek. Ürünler sadece eczanelerde satılacak. Düzenlenen imza törenine; Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, Umayana Kurucusu Biyokimya Uzm. Hülya Dağöttüren, Çapa Medikal Yönetim Kurulu Başkanı Zekeriya Avşar, Çapa Medikal Yönetim Kurulu Üyesi Sevim Öztaşkın ve Gülbin Müftüoğlu katıldı. Teknopark İstanbul Genel

Müdürü Bilal Topçu, "Savunma sanayii, siber güvenlik, enerji, yapay zekâ ve robotik sistemler ile biyoteknoloji gibi birçok alanda AR-GE faaliyetleri yürüten Teknopark İstanbul, 400'den fazla firma ve 9 bin AR-GE mühendisiyle 3 bine yakın milli projede derin teknoloji üretiyor" dedi. Umayana Kurucusu Biyokimya Uzm. Hülya Dağöttüren de, "İlaç ve medikal sektörünün dinamikleri farklı. AR-GE çalışmalarından pazara sunana kadar bu konudaki mevzuatları izlememiz gerekli ve hedefin en baştan konularak, ürünleri pazara sunarken her adımın iyi planlanarak atılması gerekli. Dolayısıyla Teknopark İstanbul'un sunduğu AR-GE altyapısı, ticarileşmede verdiği destekler oldukça kıymetli oldu. Her bir ekip üyesinin kendi alanında donanımlı olması ve üretimin



yine mevzuata bağlı yapılması gerekli. Umayana'nın derin teknoloji ile ürettiği patentli bir moleküler bileşiği var. Patentli bu formüller ile dünyada ilk kez kanser yaralarını önlediğimizi yaptığımız klinik çalışmalarla kanıtladık. Onkoloji, dermatoloji, diş hekimliği alanlarında Murnia markalı 6 ürünümüz var. Bu ürünlerimiz Çapa Medikal'in iştiraki olan Honnes Sağlık'ın Sakarya'daki fabrikasında üretilecek. Amerika'da yaşayan ortağım Gülbin Müftüoğlu, Unilever, Nestle, J&J firmalarında çalışmış üst düzey yönetici ve marketing tecrübesine sahip. Umayana'nın global stratejilerini yönetiyor" dedi. 6 ürünün Honnes Sağlık tesislerinde ISO standartlarında mevzuata uygun olarak üretileceğini söyleyen Çapa

Medikal Yönetim Kurulu Üyesi Zekeriya Avşar, "Çapa Medikal'in kurduğu satış ve pazarlama ekibi ile sağlık profesyonellerine ürünlerin tanıtımı yapılarak eczanelerden satışı gerçekleştirilecek" diye konuştu. Çapa Medikal Yönetim Kurulu Üyesi Sevim Öztaşkın ise "Murnia markası ile onkoloji alanında ilk etapta mukozit ağız jeli, radyodermatit kremi ve kserostomi (ağız kuruluğu solüsyonu piyasa arz edilmeye başladı. Mukozit kemoterapi ve radyoterapi alan kanser hastalarında sık görülen ve maalesef etkin bir tedavisi bulunmayan ağız yaralarıdır. Bu alanda dünyada ilk kez Murnia ağız jeli hem önleyici hem tedavi edici özelliği klinik çalışmalarla kanıtlanmış tek ürün" bilgisini verdi.

⇒ Sayfa 4'ten devam

sorumluluğundan çok daha fazlası. Misal Afrika içeriğine baktığımız zaman, 2022 sonunda başlattığımız Coalition for Digital Africa ile Afrika'da interneti geliştirmek istiyoruz. Biz de bu yapının bir parçasıyız ve burada paydaş olarak Afrika bölgesinden daha birçok yapı var. Bu konuda sınırları aşmak için çalışma yapıyorlar. Herkes üstüne düşen görevi yapma çabasında. Odak konu tanımlayıcı konseptler. İnsanlar bağlantı yetkinliğine ve eğitime odaklanıyor. Ama asıl önemli olan tüm bunları eşgüdümlü ve paralel biçimde yürütebilmek.

Güvenlik ve gizlilik kavramları birbirine karıştırılabiliyor. Bireylere bunu anlatma stratejiniz nedir?

Güvenlik ve gizlilik mazisi çok eski olan konseptler. Güvende olmak için kapınızı kilitler, pencerenizi kaparsınız. Ama her şeye rağmen birileri eve

girip bir şeyleri çalabilir. Gizlilik ise pencerede perde olması ve insanların içeri bakamaması. Aslında bu iki kavram birbirinden çok farklı. Birçok insan pencerenizden içeri bakabilir ama siz yine kilitli kapınız arkasında kendinizi güvende sanabilirsiniz. Online gizlilik söz konusu olduğunda herkesin sözünü ettiği konu sizin verinize bakma imkanı olan, hangi web sitelerinize baktığınızı takip eden veya hangi web sitelerini aradığınızı kontrol eden üçüncü parti yapılar. Bunlar gizlilik konuları ve güvenlik başlığının dışındalar. Oysa gizlilik güvenliği besler ve insanlar bu iki kavramı bir sanıyor. Ama DNS sunucularınız güvenli değilse birileri içeri girip bir şeyler yapabilir ve bu gizliği aşarak güvenlik konusu halini alır. Sisteminizde bekleyen bir malware varsa, birileri sizin makinenizin içeri kontrol edebilir. Bunlar bizzat güvenlik konuları.

Sonuçta güvenlik ve gizlilik birbirini destekleyen iki kavram. Eğer güvenliğiniz yoksa gizliliğiniz de yoktur. Kapınız yoksa perde ne yapsın.

Hedef ve planlarınız neler?

Birçok önceliğimiz var. Üst seviye domain'leri açıklamak için uygun noktada olmayı hedefliyoruz. İsim alanlarını genişletmek bizim için önemli. Coalition for Digital Africa bizim için önemli bir proje. Afrika ilk oldu bizim için ve yeni bölgesel projelerimiz de olabilir. Eğer bu model işlerse ve gruplarımız veya paydaşlar talep ederse farklı bölgelerde de oluruz. Bize şu anda bu yönde talep gelmediği için beklemedeyiz. Bir diğer öncelik her zaman tanımlayıcıların kullanımı ve politikalarla bunun desteklenmesi. Teorileri geliştirmek önemli bizim için.



Devrim Zimba

devrimzimba@yahoo.com

Üvey Evlat...

Kocaman bir aileyiz, çeşitli etkinliklerde bir araya geliyor, kimimiz birbirimizi uzaktan tanıyor kimimiz ise daha yakından tanışıyoruz. Birçok iş arkadaşımız var çalıştığımız şirketlerde. Umuyoruz aramızda çocukluğunda birlikte yaşadığı ailesinde üvey evlat olan ya da çocukken bir şekilde bu hissi az ya da çok tadan olmamıştır. Çok zor bir his hele de çocuk yaşta böyle bir hisle başa çıkabilmek çok zor. Ben yaşamadım ama aile üvey evladın yanında öz evladını öpse, başını okşasa, yemekte biraz daha yemek ister misin diye sorsa, bir derdi olduğunda özenle dinlese yani normal şartlar altında doğal olan her şeyi öz evladı için yapsa üvey evladın hissini hayal etmeye çalışır mısınız? Çoğumuzun kendisi ya da yakınları bu hissi belki okumak için gittikleri başka bir şehirde akrabalarının yanında yaşamış bile olabilir. Evet üvey evlat değildir ama öz teyzesi, amcası bile olsa o evde biraz olsun bu hissi yaşamış olabilir.

Farkında mıyız bilmiyorum ama bu his aslında sadece çocukluğumuzda kalmadı. Bu his hala hem de iş yerlerimizde devam ediyor. Hem de çok sık karşılaşılan kimi zaman dillendirilen kimi zaman hissedilen ama tam adı konulamayan bir şekilde. Farkında mısınız bilmem ama iş yerlerimizde birçok üvey evlat yaratıyoruz. Nasıl yani iş yerlerinde üvey evlatlarımız var? Olur mu öyle şey, ben asla müsaade etmem öyle şey mi dediniz? İş yerlerinin en küçük birimleri olan takımlardan başlayalım sonra eli yavaş yavaş artıralım ister misiniz?

Sabah işe geldiniz, normal bir gün sizin için, çayınızı aldınız, ayaküzeri sohbetinizi yaptınız, günün ilk toplantısına girdiniz, diğer günlerden çok da bir farkı yok. Toplantı ilerledikçe fark ediyorsunuz ki birkaç takım arkadaşınızın yaptığı işler üzerinde daha fazla duruluyor. Olabilir. Belki o günlerde o iş ön plana çıkmıştır, olabilir bir sorun vardır çözmek gerekmektedir o nedenle odaklanılmıştır, olabilir üst yönetim o alandaki işin hızlandırılmasını istemiştir. Bunların hepsi olabilir ama hayır hiçbirisi değil. Düşünüyorsunuz, bu dün de böyleydi, geçen gün de böyleydi, aslında haftalardır belki aylardır böyle. Size karşı bir tutum mu alındı acaba? Yanınızdaki arkadaşınıza soruyorsunuz, o da sizin gibi çalıştığı alan pek öne çıkamayanlardan, o da sizi teyit ediyor, hatta sizden daha önce farkına varmış biraz da hayıflanıyor. Aman canım diyorsunuz ne olacak işte, bana dokunmayan yılan bin yaşasın, işimi yapar giderim. O işte öyle değil, insansınız ilgi istiyorsunuz. Çocuk muyuz canım koskoca insanlar ne ilgisi bu yaşta? O da işte öyle değil, insan hislerinden ibarettir ve hisler hep çocuk kalır. İşinizin orada eşit miktarda konuşulması oradaki mevcudiyetinizin tanındığını, önemsendiğini dolayısı ile sizin önemsendiğinizi gösterir. O gün size dokunmadı diye şükrettiğiniz yılanın çok daha büyüğü ve zehirli dokunmuştur da siz daha farkında değilsinizdir.

Hadi biraz daha büyütelim mi eli? Artık siz de yönetici oldunuz, tebrik ederim. Çok iyi bildiğiniz, detayına hakim olduğunuz konular var, işinizi iyi yaptınız, performansınız da iyiydi, üst yönetimce desteklendiniz ve yöneticisiniz artık. Toplantılara giriyorsunuz, işe yön veriyorsunuz, sorumluluğunuzu yerine getiriyorsunuz, çok da iyi niyetlisiniz, kimseyi kayırmak gibi bir düşünceniz asla yok. Her şey olması gerektiği gibi fakat bir gün fark ediyorsunuz ki, yönettiğiniz alanda bir başlık çok geri kalıyor, her türlü görüşmeyi yaptınız, biraz iyileşme oluyor ama normale dönünce tekrar aksiyor. Çalışanı değiştiriyorsunuz yok olmuyor. Bir sorun var ama ne? Hiç dönüp kendinize bakmak aklınızdan geçmiyor. "Ben bu alanla gerçekten ilgileniyor muyum?" sorusunu sormak aklınıza gelmiyor. O alan size sorun çıkarmadıkça çok umurunuzda bile olmuyor. İlgilenmeniz için gerçekten de bir sorun mu olması lazım? Değerli hissetmek ister insan ve işleri insanlar yapar

yani çalıştığınız yerlerde işlere verdiğiniz değer aslında o işleri yapan insanlara verdiğiniz değerle eş tutulur. Kimin tarafından mı? O işi yapan kişi tarafından.

Bu durum daha üst pozisyonlara yaklaştıkça da çok değişmez aslında. İsterseniz genel müdür yardımcısı olsun isterseniz genel müdür yönetilen alandaki işe duyulmayan ilgi zamanla o alanı yöneten kişinin aynı duyguları yaşamasına neden olur, üvey evlat olma duygusu. Pozisyon ne olursa olsun işin içinde insan olduğu sürece hisler hep aynı kalır. Bu durum sadece iş alanı benzerliklerinde de olmaz üstelik. Bazen iki iyi arkadaşta taraflar, bazen önce kişiyi ilgi başlar sonra alanına, örnekler artırılabilir ama sonuç değişmez, diğerleri hep üvey evlattır.

Sorunlu olur üvey evlatlar, kaygılı olurlar, isyankar olurlar, neden mi? Kendini göstermek istediğinden, farkına varılmasını istediğinden, değerli hissetmek istediğinden. Üvey evlatlar yabancılik çekerler departmanın geri kalanı ile güçlü bir bağ kuramazlar. Ne yaparlarsa yapsınlar kabul gördüklerini hissetmediklerinden gelişemez üvey evlatlar, kaybolmuşlardır, küserler haberiniz olmaz. Sonra "ben ne yaptım ki" der ebeveynler sorulması gereken asıl soru "ben ne yapmadım" olması gerekirken.

Nasıl ki üvey evlatları olan ebeveynlerin üvey evlatlarına zaman ayırmak, duygularını anlamak gibi sorumlulukları varsa sevgili yöneticilerimize de çok iş düşüyor. Unutmayınız sevgili yöneticilerim kanatlarınızı eşit miktarda çırpıtığınızda havalanabilirsiniz ancak. Bu nedenle bu konuyu doğru yönetmek için bazı ilkeleriniz olması lazım. Öncelikle bir yöneticinin yönettiği tüm alanlar eşittir. Yönettiğiniz tüm ekip üyelerinin kendilerini diğerleri ile eşit hissetmesi önemlidir. Bu tüm çalışanlarınıza kendilerinin kabul edildiğini, bir diğerinden üstte ya da altta olmadığını ve eşit bir yönetim olduğunu hissettirir. Tüm çalışanlarınızla iletişiminiz açık olmalı. Bazıları ile daha fazla sohbet edip bazıları ile maslahatgüzar seviyesinde görüşmeniz doğru olmaz. Elbette zaman zaman bazı konular öne çıkıp bazıları gerileyebilir ama bu durumda artan ve azalan iletişimleri tüm ekip paylaşmalı, hak vermeli ve böyle bir durum gerçekleşirse bunun iletişimi yapılmalı. Böyle bir durumda göreceksiniz ki kendini üvey evlat gibi hisseden kişi bile kendi alanından şu an masada olan konuya nasıl destek olacağını düşünmeye başlamış.

Sevgili yöneticim, tüm çalışanlarınız ile bir araya gelmeniz çok önemlidir. Unutmayın siz bir ailesiniz. Birlikte kutlarsınız başarılarınızı ve birlikte çözmeye çalışırsınız sorunlarınızı. Dışarıda kalmaz aranızdan kimse ve siz bir lider olarak kimseyi arkada bırakmazsınız. Değersiz iş, değersiz alan, değersiz insan ya da çalışan yoktur. Sizin ona verdiğiniz değer kadardır hepsi. Verdiğiniz değer kadar gelişir çalışanlarınızı, işleriniz ve ne yazık ki vermediğiniz değer ölçüsünde de cılız kalır hepsi.

Çok işiniz var ve çok yükleniyorum size sevgili yöneticim biliyorum ama liderlik etmek, yönetmek önemli bir sorumluluktur. Sizler bu sorumluluğu farkında olarak aldınız, terfi etmek koltuğunuzun değişmesi, maaşınızın artması, yan haklarınızın çeşitlenmesi değildir ve bunlar için de yönetici olunmaz ya da başka bir deyişle sadece bunlar için onca sorumluluğu almak mantıklı değildir. Terf ettiğiniz andan itibaren hedefiniz; işlerinizi zamanında ve eksiksiz tamamlamak, verimli olmak ve bunların yanında size raporlayan çalışanlarınızı en iyi sonuç üreten, en geliştiren, mutlu hissettiren yönetici olmaktır. İnanın terfinin sağladığı faydaların en değerlisi banka hesaplarınızda değil iş yerlerinde yarattığınız duygu bankalarındaki hesaplarınızdadır.

Farkında mısınız bilmem ama iş yerlerimizde birçok üvey evlat yaratıyoruz. Nasıl yani iş yerlerinde üvey evlatlarımız var? Olur mu öyle şey, ben asla müsaade etmem öyle şeye mi dediniz? İş yerlerinin en küçük birimleri olan takımlardan başlayalım sonra eli yavaş yavaş artıralım ister misiniz?

Gelişimi yakalarken olası açıklar da takipte olmalı

Zyxel Networks Türkiye Ülke Müdürü Ömer Faruk Erünsal: "Ar-Ge faaliyetlerimizle ağ güvenliği için sunduğumuz teknolojileri sürekli geliştirip güncelliyoruz."



Handan Aybars

Teknolojinin ilerlemesi, iş süreçlerinin dijitalleşmesi ve veri miktarının artması, artık saldırganların

hedefleri ve öncelikleri üzerinde de etkili oluyor. Özellikle pandemi döneminde, uzaktan çalışma ve eğitim gibi nedenlerle internet kullanımının artmasıyla birlikte, bireysel güvenlik riskleri de arttı. Günümüzde, bireysel güvenlik riskleri arasında kimlik hırsızlığı, dolandırıcılık, siber taciz, şantaj ve sosyal mühendislik saldırıları var. Saldırganlar, kişisel bilgileri ele geçirerek veya sahte kimliklerle kişilerin güvenini kazanarak hedeflerine ulaşmaya çalışıyorlar.

Zyxel Networks Türkiye Ülke Müdürü Ömer Faruk Erünsal'a göre, kurumsal güvenlik riskleri ise daha geniş kapsamlı ve ciddi sonuçlara yol açabiliyor. Bu nedenle, şirketlerin sahip oldukları, sakladıkları ve işledikleri hassas verileri korumak için tekil kişilere göre çok daha gelişmiş güvenlik önlemleri almaları gerek. Kurumsal güvenlik riskleri arasında siber saldırılar, veri sızıntıları, fidye yazılımları, şirket içi casusluk, ağ güvenliği zafiyetleri gibi tehditler var. Saldırganlar da şirketlerin ticari sırlarını ele geçirerek, müşteri bilgilerini çalarak, ağ sistemlerine zarar vererek veya fidye yazılımları kullanarak kullanıcılara maddi ve manevi zarar verebiliyorlar. Saldırganların hedefleri genellikle finansal kazanç, itibar zedelenmesi, bilgi sızdırma gibi amaçlar. Erünsal'ın belirttiği gibi, özellikle son dönemde siber saldırganlar, zayıf ve korumasız ağ altyapısına sahip kurumlara yönelik saldırılar gerçekleştiriyorlar. Ömer Faruk Erünsal ile teknolojik yeniliklerle birlikte büyüyen risk dünyasını ve çeşitlenen risklere karşı

yenilenen güvenlik yöntemlerini konuştuk:

Gelişen teknolojiler ve 5G gibi iletişimsel yenilikler riskleri nasıl çeşitlendiriyor? Güvende kalmak için yeniliklere sırt mı dönmek gerek?

Bunlar birçok fayda sağlarken beraberinde bir takım riskleri de getiriyor. Bu riskler, kişisel veya kurumsal güvenliğimizi tehdit edebiliyor. Örneğin, 5G teknolojisi daha hızlı ve güvenli bir internet bağlantısı sağlarken, daha büyük veri miktarlarının taşınması için kullanılacağından, veri güvenliği risklerinin artmasına neden olabiliyor. Ayrıca 5G ağları, daha fazla trafik yönlendirme noktası nedeniyle güvenlik kontrol ve bakımı daha zor hale getirebiliyor. 5G ağlarının genişletilmiş kapasitesi ve hızı nedeniyle güvenlik ekipleri tehditleri engelleme konusunda yeni yöntemler oluştururken, mevcut güvenlik denetimi zorlaşabiliyor.

Birçok IoT cihazı belirli güvenlik eksikliğiyle üretiliyor ve bu cihazlar ağ yapısında milyarlarca ihlal noktası meydana getirebiliyor. IoT cihazları için yeterli güvenlik standartları olmaması, ağ güvenliğini ihlallerine neden olabiliyor. Bilgisayar korsanlığını kontrol edilemez hale getirebiliyor. Son olarak, birçok üretici siber güvenliğe yeterli önceliği vermiyor. Bu durum, daha fazla cihazın ağa bağlanmasıyla birlikte güvenlik açıklarının artmasına neden olurken, ağır güvenliğini tehlikeye atabiliyor. Bireylerin ve kurumların, siber güvenliklerini üst düzeye çıkaracak cihazları kullanmaları kritik öneme sahip.

Bununla birlikte, teknolojik yeniliklere sırt çevirmek de doğru yaklaşım değil. Bunun yerine, teknolojik gelişmeleri takip ederek ve güvenlik açıklarını en aza indirmek için gerekli tedbirleri

olarak güvende kalabiliriz. Özellikle kurumlar, teknolojik yenilikleri takip etmeli ve siber güvenlik planlarını bu gelişmelere göre güncellemeli. Bireyler de teknolojik yeniliklerin getirdiği riskleri bilmeli ve güvenliklerini korumak için sıkı bir şekilde şifre kullanımı, iki faktörlü kimlik doğrulama gibi temel güvenlik adımlarını uygulamalı. Hem kurumların hem bireylerin, ağ güvenliğini sağlamak için gerekli güvenlik cihazlarını temin etmeleri de önemli.

Yapay zeka, makine öğrenmesi ve edge mimarisi, farklı bir güvenlik katmanı yaratabilir mi?

Yapay zeka ve makine öğrenmesi, güvenlik sistemleri için etkili bir araç olabilir. Bu teknolojiler, algoritmalar aracılığıyla mevcut verileri analiz ederek anormal aktiviteleri tespit etmek ve saldırılara karşı hızlı bir şekilde yanıt vermek için kullanılabilir. Bununla birlikte, bu teknolojilerin kullanımı da bazı riskler taşıyabilir. Yapay zeka ve makine öğrenmesi sistemlerinin yanlış yapılandırılması veya kötüye kullanılması, yanlış teşhisler ve hatalı kararlar gibi sonuçlara yol açabiliyor. Ayrıca, edge mimarisi de ağ güvenliği için ciddi riskler oluşturabiliyor, çünkü bu sistemler daha az merkezi yönetim ile çalıştığından saldırganların verilere erişimini kolaylaştırabiliyor. Örneğin, edge cihazları genellikle birbirleriyle iletişim halinde çalışırlar. Dolayısıyla bir cihazda meydana gelen bir güvenlik açığı, diğer cihazlara da yayılabilir.

Edge mimarisi, cihazlarda ve ağlarda daha hızlı tepki süreleri sağlayarak, saldırıların daha erken tespit edilmesine ve önlenmesine yardımcı olabiliyor. Diğer bir taraftan edge mimarisi, ağ trafiğinin merkezden uzaklaştığı ve işlem gücünün daha dağıtık hale geldiği bir yapıya sahip. Bu da, siber güvenlikte hem avantaj hem de dezavantaj sağlar. Örneğin edge mimarisi, ağ trafiğinin merkezden uzaklaşmasını ve potansiyel saldırıların daha az noktada toplanmasını sağlar. Bu da saldırganların ağa erişimini zorlaştırabilir ve ağın daha güvenli hale gelmesine yardımcı olabilir. Ayrıca, edge mimarisi üzerinde yerel olarak gerçekleştirilen işlemler, verilerin daha az merkezi depolama alanlarında tutulmasını sağladığından, siber saldırıların hedef aldığı veri miktarını azaltabilir ve verilerin güvenliğini artırabilir. Sonuç olarak, edge mimarisi, siber



Zyxel Networks Türkiye Ülke Müdürü

Ömer Faruk Erünsal

güvenlik açısından hem avantajlar hem de dezavantajlar sunar. Bu nedenle, bu teknolojiler özenle, uygun güvenlik protokolleri ve önlemleri dikkate alınarak yapılandırılmalı. Ayrıca, bu teknolojilerin güncel kalması ve siber saldırganların kullanabileceği yeni açıkların takibi, güvenlik açısından önem taşıyor.

Kablosuz bağlantı gücü, güvenlikte artık nasıl bir yere sahip?

Kablosuz bağlantı kullanımı, saldırganların ağa girmesi ve hassas bilgilere erişmesi için bir kapı açabiliyor. Bu nedenle, güvenli bir kablosuz ağ oluşturmak için ağa erişimi olan tüm cihazlar, şifreleme yöntemleri, güçlü parolalar, doğrulama protokolleri ve diğer güvenlik önlemleri gibi bir dizi önlemlerle güçlendirilmeye ihtiyaç duyuyor. Bununla birlikte, kablosuz bağlantı gücü son yıllarda gelişen teknolojiler sayesinde daha da güçlendi. Örneğin, Wi-Fi 6E ve 5G gibi teknolojiler, daha yüksek hız, daha fazla kapasite ve daha iyi güvenlik özellikleri sunarak daha güvenli bir kablosuz bağlantıyı mümkün kılıyor. Ancak, kablosuz bağlantı, hala belirli potansiyel riskler taşıyor. Bu nedenle, kablosuz bağlantı gücünün güvenliği sağlamak için sürekli gözden geçirilmesi ve güncel kalması gerek. Ayrıca, kablosuz bağlantınızı koruyacak ve onu daha güçlü kılacak cihazları da temin etmek oldukça önemli.

İdeal bir güvenlik mimarisi hangi önceliklerle inşa edilmeli? Bu mimariyi kontrol ve gereken güncellemeleri yapmak için 'yönetilen güvenlik hizmetleri' tercih edilmeli mi?

Bir güvenlik mimarisi, öncelikle organizasyonun güvenlik risklerinin



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık

Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik



İSTANBUL'DA GİŞELER KEDİLERDEN SORULUR

Herhalde "İstanbul'un nesi ünlüdür?" diye sorsalar, birçok kişi özellikle de ülkemizi ziyaret eden turistler "kedileri" der mutlaka. Zira, Batı'da birçok ülkede sokaklarda sahipsiz kedi görmek çok da mümkün değil. Muhtemelen belgesel kanallarında İngiltere'de faaliyet gösteren RSPCA (Royal Society for the Prevention of Cruelty to Animals), ya da Amerika'da çalışmalar yapan ASPCA (American Society for the Prevention of Cruelty to Animals) konusunda bir şeylere rast gelmişsinizdir. Sokaklardan, ya da ilgisiz sahiplerden polis ve kolluk güçleri desteğiyle toplanan hayvanları, bu canları bakımsız bırakan, ihmal eden, ya da şiddet gösterenlere karşı para ve hatta hapis cezaları verildiğini görmüşsünüzdür. Ağır travmaya maruz kalmış hayvanların nasıl rehabilite edildiklerini ve sahiplendirilemediklerinde hayatlarına son verildiğine de şahit olmuşsunuzdur.

Ülkemizde son dönemde kedi ve köpekler başta olmak üzere özellikle ev hayvanları konusunda önemli bir anlayış değişikliğinin olduğunu ve toplumda bir hassasiyet oluştuğunu, sosyal medyada ve ana akım medya haberlerinde izliyoruz. Belediyeler barınaklar kurarak bu canlıları sokaktan toplamaya çalışsa da bazı "barınak"ların bu canlılar için ölüm kampları haline geldiğini de üzülmeye izliyoruz. Yerel idare veterinerleri kısırlaştırma operasyonlarıyla, köpeklere küpe takarak, ya da kedilerin kulaklarına çentik atmak suretiyle popülasyonu kontrol altına almaya çalışsalar da özellikle pet shoplar suretiyle satılan ve heves geçtikten sonra sokağa bırakılan canlıların durumu da malum...

Görünen o ki, ülkemizin "hayvanlara şiddet" konusunda yeni düzenlemelere ihtiyacı var. Şükür, kediler biraz daha şanslı. Özellikle sokaklarda yaşayanlar için taşınabilir barınak düzenlemeleri, mama ve su alanlarıyla İstanbul biraz da onların kontrolünde adeta. Hatta otobüse, metroya, tramvaya binerken bilet alabilmeniz, ya da turnikeden geçmeniz bile onların paşa gönüllerine bağlı. Bu fotoğraf da bunun kanıtı değil mi?..



⇒ Sayfa 7den devam

tespit edilmesi ve değerlendirilmesi ile başlamalı. Bu, organizasyonun hangi tür tehditlerle karşı karşıya olduğunu ve bu tehditlerin olası etkilerinin belirlenmesini sağlayarak güvenlik mimarisinin ihtiyaçlarının doğru bir şekilde analiz edilmesine olanak tanır. Güvenlik mimarisi, organizasyonun sahip olduğu ağ ve cihazlar için uygun güvenlik kontrollerine göre yapılandırılmalı ve uygulanmalı. Bu, şifreleme, kimlik doğrulama, güvenlik duvarı, ağ güvenlik çözümleri ve cihazları gibi güvenlik önlemlerini içerebilir. Güvenlik mimarisi, ağ ve cihazlarda meydana gelebilecek olası güvenlik ihlallerini izlemek ve yönetmek için bir olay yönetim sistemini içerir. Bu sistemler, olası tehditleri tespit ederek organizasyonun hızlı bir şekilde yanıt vermesini sağlar. Yönetilen güvenlik hizmetleri, organizasyonların güvenlik açıklarını izlemek ve düzeltmek için dış kaynaklardan yardım almalarını sağlar.

Bu hizmetler, organizasyonun güvenlik hizmetlerini yürütmesindeki yükü hafifletir ve güvenlik açıklarını tespit etmek ve düzeltmek için gerekli kaynakları sağlar. Bu nedenle, organizasyonların bir güvenlik mimarisi oluştururken yönetilen güvenlik hizmetlerini kullanmaları da oluşturulacak güvenlik mimarisini güçlendirir.

Zyxel'in güvenlik öncelikleri, üründen uygulamaya nasıl şekilleniyor? Ar-Ge adına odaklandığınız temel başlıklar neler?

Bireylerin ve kurumların güvenliklerini sağlamak için birçok ürün ve çözüm geliştireyoruz. Güvenli ve bulut destekli ağ çözümleriyle, kurumların ve ev kullanıcılarının bağlantılarını güvenli bir şekilde sağlamalarını amaçlıyoruz. Geliştirdiğimiz güçlü bulut teknolojileri sayesinde kolaylaştırılmış ve tümleşik ağ deneyimi sunarak ağların güvenliğini en

üst düzeye çıkarıp siber saldırıların önüne geçiyoruz.

Zyxel'in güvenlik öncelikleri arasında ağ güvenliği, veri gizliliği, kullanıcı kimlik doğrulama, tehdit tespiti, kötü amaçlı yazılımlara ve yetkisiz uygulamalara karşı koruma sağlamak yer alıyor. Ar-Ge faaliyetlerimizle ağ güvenliği için sunduğumuz teknolojileri ve çözümleri sürekli olarak geliştirmekte ve güncellemekteyiz. Ar-Ge faaliyetlerimiz arasında geliştirdiğimiz teknolojilerle kullanıcıların veri güvenliğini sağlamak, yapay zeka ve makine öğrenimi gibi teknolojileri kullanarak tehditleri daha etkili bir şekilde tespit etmek ve engellemek için yeni güvenlik çözümleri geliştirmek, ürünlerimizin ve çözümlerimizin tüm güvenlik gereksinimlerini karşıladığından emin olmak için düzenli olarak testler ve doğrulamalar yapmak yer alıyor.

Ağa bağlı tüm cihazlar daha güvenli

Palo Alto Networks, IoT evrenini Enterprise IoT Security aboneliği ile koruma altına alıyor. Endüstrinin en kapsamlı Sıfır Güven (Zero Trust) temelli yaklaşımına sahip Palo Alto Networks yenilikçi teknolojileri ile ağa bağlı tüm cihazların risklerini denetlemeyi ve mevcut tehditleri önlemeyi hedefliyor. Bulut üzerinden abonelik sistemiyle hizmet sunan makine öğrenimi tabanlı Palo Alto Networks Enterprise IoT Security, daha önce hiç görülmemiş olanlar da dahil olmak üzere tüm bağlı cihazları gerçek zamanlı olarak hızlı ve doğru bir şekilde keşfederek tanımlayabiliyor. Enterprise IoT Security güvenlik operasyon ekiplerinin üzerindeki yükü azaltırken, özel bir altyapı yatırımı gerektirmeyen bir bulut hizmeti olarak kurumsal güvenliği artırıyor.

Kurumsal dijital ağların yüzde 30'unu oluşturan IoT cihazları günümüzde kamu ağ altyapılarından, hizmetler sektörüne, sağlıktan ulaşım ve üretime kadar hemen her alanda kurum yönetimine gerçek zamanlı bilgi akışı sağlıyor. IoT cihazları işgücü üretkenliğini, iş verimliliğini, kârlılığını ve ayrıca genel çalışan deneyimini artırma

potansiyeliyle kurumlarda dijital dönüşümün en önemli kolaylaştırıcısı olarak öne çıkıyor. IoT teknolojisinin sağladığı birçok avantaja ve yeniliğe rağmen, ağa bağlı olduğu halde izlenemeyen ve güvenli olmayan cihazlardan kaynaklı ciddi güvenlik riskleri işletmeler açısından zorluk oluşturmayı sürdürüyor.

Palo Alto Networks Türkiye, Rusya CIS Direktörü Vedat Tüfekçi, ağa bağlı sistemler arasında IoT cihazlarının tehditlere ve siber saldırılara karşı en duyarlı teknolojiler olduğu ifade ederek konu hakkında şunları söyledi:

“Palo Alto Networks’ün düzenli yayınladığı Unit 42 IoT Tehdit Raporu son sürümünde bilgisayar ağlarına bağlı cihaz trafiğinin yüzde 98’inin şifrelenmemiş olduğunu ortaya koyuyor. Ağdaki kişisel ve gizli verilerin ortaya çıkmasını kolaylaştıran bu duruma ek olarak bağlı cihazların yüzde 57’sinin orta veya yüksek önem dereceli saldırılara karşı savunmasız olması IoT cihazlarını saldırganlar açısından büyük bir hedef haline getiriyor. IoT cihazlarının düşük yama düzeyleri ve zayıf parola gibi konular sadece bu cihazların değil kurumun genel siber güvenliğini



Palo Alto Networks Türkiye, Rusya CIS Direktörü
Vedat Tüfekçi

riskini de inanılmaz düzeyde artırabiliyor. Sıfır Güven temelli Palo Alto Networks yaklaşımı, siber güvenliği bir bütün olarak ele aldığı için endüstrinin en güçlü IoT korumasını Enterprise IoT Security ile gerçekleştiriyoruz. Makine öğrenmesi ile yeni gelişen tehditlere karşı anında yanıt verebilen güvenlik duvarlarımız ağa bağlı tüm cihazları izlemek ve güvenlik politikalarını uygulamak isteyen kurumlara çok önemli bir avantaj sunuyor.”

Tüfekçi, “Günümüzde bilgisayar ağına hemen her gün 10 milyon IoT cihazı eklenirken kötü niyetli kişi ve gruplar bu cihazlara yaptıkları ağ taramaları ile erişerek uzaktan kod çalıştırabiliyor ya da mevcut yazılımlara kod ekleyerek (injection) kurumsal

sistemlere sızabiliyorlar. Bu tip saldırıların yüzde 41’inin güvenlik açıklarından sızabildiğini gösteriyor. Saldırgan genellikle ilk cihazı ele geçirdikten sonra açıklar nedeniyle diğer savunmasız cihazlara da erişebiliyor” dedi.

Ağa bağlı IoT cihazlarının tümü- yazıcılar, güvenlik kameraları, izleme ve ölçüm amaçlı sensörler, aydınlatma cihazları, el tipi tarayıcılar ve daha sayısız birçoğu- güvenlik açıkları oluşturan farklı donanım yapıları, yonga setleri, işletim sistemleri ve ürün yazılımları kullanıyor.

Palo Alto Networks’ün makine öğrenimi tabanlı cihaz keşfetme ve görünürlüğü sağlama yaklaşımı ağa bağlı tüm bu cihazları doğru bir şekilde tanımlayıp sınıflandırmayı sağlıyor. Enterprise IoT Security, ağa bağlı IoT cihaz profillerini, Palo Alto Networks App-ID teknolojisini, patentli üç katmanlı makine öğrenimi (ML) modeli ve kitle kaynağına dayanan telemetri ile birleştirerek oluşturmayı hızlandırıyor. Bu profiller, ağa bağlı herhangi bir cihazın türünü, satıcısını, modelini ve aygıt yazılımını, işletim sistemini, seri numarasını, MAC adresini, fiziksel konumunu, alt ağ bağlantılarını, erişim noktasını, bağlantı noktası kullanım durumunu, kullandığı uygulamaları ve daha fazlası da dahil olmak üzere 50’den fazla benzersiz özelliğini ortaya çıkarıyor.



Siber saldırıların hedefinde yedekler var!

Veeam, siber sigortanın giderek pahalı hale geldiğini ve kurumların yüzde 21'inin fidye ödedikten sonra dahi verilerini kurtaramadığını ortaya koyan "2023 Fidyeye Yazılım Trendleri Raporu"nu VeeamON 2023'te paylaştı. Veeam® 2023 Fidyeye Yazılım Trendleri Raporu'ndaki yeni verilere göre, her 7 kuruluşun birinin neredeyse tüm verileri (>%80) fidye yazılım saldırısından etkilenenler. Bu bulgu, korumada önemli bir boşluğa işaret ediyor. Veeam Yazılım, saldırganların siber saldırılar sırasında neredeyse her zaman (%93+) yedekleri hedef aldığını ve bu olayların yüzde 75'inde kurbanlarının kurtarma yeteneğini zayıflatmayı başardığını ortaya koydu. Bu durum, yedekleme havuzlarının tüm sistemlerden izole ve değişmez olması gerektiğinin neden kritik öneme sahip olduğunu bir kez daha gösterdi.

Yaklaşık 3 bin siber saldırıdan ve bundan etkilenen bin 200 kurumdaki elde edilen bilgileri paylaşan rapor, güvenlik uzmanları, CISO'lar veya benzer BT yöneticileri, BT operasyonları genel uzmanları ve yedekleme yöneticilerinin de katılımıyla siber hazırlık ve/veya risk azaltma ile ilgili dört farklı rolü inceliyor.

Fidyeyen ödemesi garanti sağlamıyor!

Üst üste iki yıldır, kuruluşların yüzde 41'inin fidye yazılımı konusunda "Ödeme Yapmayın" politikası olmasına rağmen araştırmaya katılan kuruluşların çoğunluğunun (%80) bir saldırıyı sona erdirmek ve verileri kurtarmak için fidye ödediği görülüyor (bu oran bir önceki yıla göre %4 fazla). Buna rağmen, yüzde 59'u fidyeyi ödeyip verilerini kurtarabilirken, yüzde 21'i fidyeyi ödemediği halde verilerini siber suçlulardan geri alamadı. Buna ek olarak, kuruluşların

yalnızca yüzde 16'sı verilerini yedeklerden kurtarabildikleri için fidye ödemekten kaçındı. Fidyeye ödemeden kendi verilerini kurtarabilen kuruluşların küresel oranı ise geçen yılki araştırmaya göre daha düşük (%19).

Bir fidye yazılımı saldırısının ardından BT liderlerinin iki seçeneği vardır: Fidyeyi ödemek ya da yedekten geri yüklemek. Kurtarma konusuna gelince, araştırma neredeyse tüm siber olaylarda (%93) suçluların yedekleme havuzlarına saldırmaya çalıştığını ve bunun sonucunda yüzde 75'inin saldırı sırasında yedekleme havuzlarının en azından bir kısmını kaybettiğini ve yedekleme havuzlarının üçte birinden fazlasının (%39) tamamen kaybolduğunu ortaya koyuyor.

Saldırganlar yedekleme çözümüne saldırarak kurtarma seçeneğini ortadan kaldırıyor ve esasen fidye ödemeye zorluyor. Yedekleme kimlik bilgilerini güvence altına almak, yedeklerin siber tespit taramalarını otomatikleştirmek ve yedeklerin geri yüklenebilir olduğunu otomatik olarak doğrulamak gibi en iyi uygulamalar saldırılara karşı korunmak için faydalı olsa da, temel taktik yedekleme havuzlarının silinmemesini veya bozulmamasını sağlamaktır. Bunu yapmak için kuruluşlar değişmezliğe odaklanmalıdır. İyi haber şu ki, mağdur olanlar bundan gerekli dersi çıkarmış durumdadır. Buna göre yüzde 82'si değişmez bulutlar, yüzde 64'ü değişmez diskler kullanıyor ve kuruluşların yalnızca yüzde 2'si yedekleme çözümlerinin en az bir katmanında değişmezliğe sahip değil.

Katılımcılara geri yükleme sırasında verilerin 'temiz' olmasını nasıl sağladıkları sorulduğunda, katılımcıların yüzde 44'ü üretim ortamına yeniden dahil edilmeden önce



yedekleme havuzlarındaki verileri yeniden taramak için bir tür izole hazırlama işlemi tamamladıklarını belirtti. Ne yazık ki bu, kuruluşların çoğunluğunun (%56) kurtarma sırasında temiz veri sağlamak için gerekli araçlara sahip olmadıkları için üretim ortamına yeniden virüs bulaştırma riski taşıdığı anlamına geliyor. Bu nedenle kurtarma işlemi sırasında verilerin kapsamlı bir şekilde taranması önemli. Veeam 2023 Fidyeye Yazılım Trendleri Raporu'nun diğer önemli bulguları şöyle:

- Kurumların yüzde 21'i fidye yazılımların artık poliçelerinden özellikle çıkarıldığını ve siber sigortası olanların son poliçe yenilemelerinde değişiklikler gördüklerini belirtiyor. Yüzde 74'ü primlerin arttığını, yüzde 43'ü muafiyetlerin arttığını, yüzde 10'u teminat avantajlarının azaldığını gördü.
- Kurumların yüzde 87'si

güvenlik yol haritalarını yönlendiren bir risk yönetimi programına sahip. Ancak yalnızca yüzde 35'i programlarının iyi işlediğine inanırken, yüzde 52'si durumlarını iyileştirmeye çalışıyorlar ve yüzde 13'ünün henüz yerleşik bir programı yok. Bulgular, bir siber saldırıya karşı hazırlıkta kullanılan 'el kitabının' en yaygın bileşenlerinin temiz yedek kopyalar ve yedeklerin kurtarılabilir olduğunun tekrar tekrar doğrulanması olduğunu ortaya çıkardı.

Birçok kuruluş fidye yazılımlarını bir felaket olarak görse ve bu nedenle siber saldırıları İş Sürekliliği veya Felaket Kurtarma (BC/DR) planlamalarına dahil etse de, kuruluşların yüzde 60'ı bu senaryoya hazırlıklı olmak için yedekleme ve siber ekipleri arasında hala önemli bir iyileştirmeye veya tamamen revizyona ihtiyaç duyduklarını söylüyor.

Geleceğin bankacılık ve finans trendlerine bakış...

Kuveyt Türk, yenilikçi fikirleri hayata geçirmek için kurduğu Fikrinn Platformu'nda, günümüzün trend konularıyla ilgili önemli bilgi ve tespitler içeren araştırma raporlarını kamuoyuyla paylaşmaya devam ediyor. Kuveyt Türk, daha önce yayınladığı No-Code ve Low-Code Araştırma Raporu, Kripto Paralar Araştırma Raporu ve Metaverse Araştırma Raporu'nun ardından 'Finansın Geleceği: Açık Finans ve Açık Veri Araştırma Raporu'nu Fikrinn Platformu üzerinden yayınladı. Kuveyt Türk'ün Dijital Dönüşüm

ve İnovasyon Müdürlüğü tarafından hazırlanan 26 sayfalık rapor, 'Finansal Ekosistemin Gelişimi', 'Tanımlar', 'Temel Göstergeler', 'Dünyadaki Gelişmeler', 'Türkiye'de Mevcut Durum', 'Açık Finans ve Açık Veri Odağında Şirketler' ve 'Açık ve Paylaşımlı Finans Ekosisteminin Katkıları' isimli alt başlıklardan oluşuyor. Açık bankacılığın müşterilere sunduğu faydaları kapsamlı bir şekilde değerlendiren rapor, açık bankacılık temelli kurulan platformların hızlı büyümesinin sağlıklı olup olmadığına mercek

tutuyor. Gelecekte müşterilerin hayatında daha fazla yer alacak teknoloji ve kavramların incelendiği rapor, güncel ve trend örneklerden yola çıkarak özgün sonuçlar ortaya koyuyor.

Açık bankacılık, açık veri ve API bankacılığı
Kuveyt Türk Strateji ve İnovasyon Grup Müdürü Dr. Selman Ortaköy, "Katılım finans hizmetlerinin geniş kitlelere ulaşması için teknoloji ve insan odaklı çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Güncel konular özelinde oluşturduğumuz raporları yayınlamaya hem müşterilerimizin hem de bu konulara ilgi duyan, merak edenlerin kullanımına sunuyoruz. Bu kapsamda, bankacılık ve finans sektörünün yükselen trendlerinden açık bankacılığın geleceğini inceleyen bir rapor hazırladık. Raporumuz açık bankacılık, açık finans, açık veri ve API bankacılığı gibi konuları herkesin anlayabileceği şekilde derinlemesine inceliyor" dedi. Finansal ekosistemin geldiği

noktaya ve müşteri beklentilerine değinerek başlayan rapor; açık bankacılık, açık finans ve açık veri kavramlarının temelini inerek kapsamalarını, neler sunduğunu ve aralarındaki farkları okuyucularına sunuyor. Açık bankacılık hizmetleri, açık finans gibi konularda geleceğe yönelik önemli bulgular sunan raporda, Avustralya'daki 'Consumer Data Right', ABD'deki 'Financial Data Exchange', İngiltere ve Brezilya'daki 'Open Finance Initiative' gibi örnekler incelenerek açık finans kapsamında ülkelerin gelişmişlik seviyeleri karşılaştırılıyor. Türkiye'de BKM tarafından hizmete açılan 'Açık Bankacılık Geçidi'yle bugüne kadar ülkemizde atılan adımlar değerlendiriliyor. Açık finans ve açık veri odaklı girişimlerin de incelendiği rapor, bu kavramları daha yakından tanımak ve anlamak isteyen herkese güncel ve özgün bilgiler sunuyor. Rapora <https://fikrinn.kuveytturk.com.tr/> raporlar adresinden ulaşılabilir.

Ozan Elektronik Para, TechPOS platformunda



Ozan Elektronik Para CEO'su
Ömer Suner

Ozan Elektronik Para, kullanıcılarına sunduğu hizmetlerini geliştirmeye devam ediyor. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından geliştirilen TechPOS platformunda bankaların yanında yerini alan Ozan Elektronik Para, müşterilerine daha yaygın ve daha kapsayıcı bir ödeme deneyimi sunmayı hedefliyor. İşletmeler için finansal çözümleri uygun koşullarla, erişilebilir, hızlı ve güvenilir hale getirme misyonuyla hareket eden Ozan Elektronik Para, BKM TechPOS platformuna katılarak bankaların yanında yerini aldı.

TechPOS'un her bir banka için ayrı ayrı uygulama geliştirmek yerine tek bir uygulamayla bütün bankacılık uygulamalarını destekleyebilecek bir altyapısı var. Tüm bankalar bir arada

yer alıyor ve farklı farklı uygulamalara ihtiyaç duyulmadan işlem yapılabilir. Tahsilat yapan firmalar kendi POS cihazlarına TechPOS uygulamasını kurabiliyor ve böylelikle farklı bankalar yerine tek uygulama üzerinden işlem yaparak müşterilerine daha yaygın bir ödeme deneyimi sunabiliyor.

Sundukları finansal çözümlerle müşterilerine daha kapsamlı ödeme deneyimi sunarak hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceklerini belirten Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner, "Müşterilerimiz artık tek noktadan finansal işlemlerini yapabilecek. Önümüzdeki süreçte inovatif ve teknoloji odaklı yaklaşımımız ile Türkiye'nin dijital ödeme altyapısını güçlendirmeye ve geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

Konu yedekleme olduğunda, bu hatalardan vazgeçin

Yetersiz yedekleme sıklığı, eksik veya test edilmemiş depolama yöntemleri, veri bütünlüğünü sağlama konusunda işletmeler açısından problem kaynağı oluyor. Her sektörden işletmenin, siber saldırılara karşı önceden alınmış önlemlere ihtiyacı da büyük. Veri kayıplarını önlemenin en iyi yolu ise onları stratejik bir biçimde yedeklemekten geçiyor. Siber koruma şirketi Acronis, işletmelerin veri yedeklemede karşılaştığı açıkları şöyle sıraladı:

Eylem planı eksikliği: Siber tehditlere karşı akıllıca bir strateji işletmeler için önemli. Net bir veri yedekleme sistemi kurmak ve devamlılığını sağlamak planlamanın ilk adımı. Yedeklenmesi gereken bilgileri

tespit edip, nerede ve ne sıklıkta saklanacağına karar vermek de önemli. Yedekleme süreciyle ilgilenmek üzere bir ekip kurulması da gerekli.

Sınırlı seçenekler: Verileri saklamak için birçok alternatif olması gerekiyor. Flash sürücüler, bulut depolama ve kompakt diskler bu seçeneklerden sadece birkaçı. Verileri bulutta depolamak yedeklemenin zarar görme olasılığını en aza indiriyor ve verilerin istendiği zaman geri alınabilmesini içeriyor. Bulut yedekleme fiziksel risklere karşı güvenli ama veri sızıntısına karşı da savunmasız. Bu nedenle, verileri yedeklemek için çok yönlü bir yaklaşım benimsemek önemli.



Yedeklerin kontrolü: Yeni bir sistem oluşturulması, herhangi bir sistem yükseltmesi veya değişikliği durumunda verilerin hemen kontrol edilmesi şart. Yedekleme sistemini düzenli olarak test etmek, bilgilerin geri alınmasına olanak sağlıyor. Bu nedenle verilerin sayısına bağlı olarak kontrolün sık ve düzenli aralıklarla yapılması bilgileri daha güvende tutuyor. Tüm yedekleme sistemlerini kontrol etmek için de bu zaman aralığı kullanılabilir.

Çalışanların bilgi seviyesi: Çalışanların, verileri tehlikeye atması daha olası. Siber suçluların çalışanlardan kişisel bilgiler almak için kimlik avı e-postalarını ve web

sitelerini kullanması bu duruma örnek. Bu sebeple çalışanların hassas bilgiler konusunda dikkatli davranması şart. Saldırılarından korunmak için verileri düzenli yedeklemek ve çalışanları eğitmek önemli.

Otomasyondan kaçınmak: Otomasyon, verilerin yedeklemesini kolay hale getiriyor. Özellikle bulut depolama yöntemi ile sistem otomatik olarak hızlıca yedekleniyor. Bu işlemin ardından yedeklemenin başarılı olduğuna dair bir bildirim geliyor. Böylece süreç hızlı ve kolay şekilde ilerliyor. Otomasyonun bu özelliği işletmelere zaman kazandırması açısından önemli.

e-Faturaya zorunlu geçiş dönemi başlıyor



KolayBi' CEO'su
Gökhan Boyana

2022 veya müteakip hesap dönemleri için brüt satış hasılatı için 3 milyon TL ve üzeri olan mükelleflerin e-Fatura'ya geçişi için son tarih 1 Temmuz 2023 olurken, KolayBi' de bu çerçevede sunduğu hizmetle tek ekrandan işlem yapmayı kolaylaştırıyor. Mobil cihazlardan e-Fatura kesmeyi kolaylaştıran ve maliyetleri düşüren KolayBi', kağıt tüketimini azalttığı için de çevreci bir çözüm sunuyor. e-Fatura hizmetinden ilk defa

yararlanacak KOBİ'ler için geliştirilen ve sadece satış ile fatura yönetiminin yapılacağı KolayBi' Jet ise yakında kullanıma açılacak. Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından yayımlanan 535 numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile elektronik belgelerin kullanımı ve denetiminde önemli değişikliklere gidilirken 2022 yılında yıllık kazancı 500 bin TL ve üzeri olarak belirlenen mükelleflerin geçişi için son tarih 1 Temmuz 2023 olarak belirlendi. Bulut tabanlı yeni nesil ön muhasebe ve finans platformu olan KolayBi', e-Fatura'ya geçişi hızlandırarak geleneksel fatura yöntemine göre daha hızlı tahsilat fırsatı veriyor. KolayBi' CEO'su Gökhan Boyana, şu bilgileri verdi: "Sunduğumuz e-Fatura hizmeti sayesinde tahsilat ödeme süreçleri kıaldığı gibi nakit işlemleri de hızlanıyor. e-Fatura sayesinde faturaların kaybolması sorunu da ortadan kalkıyor. Bu sayede faturaların oluşturulması, gönderilmesi ve gerekli yerlere ulaştırılmasındaki süre minimum seviyeye düştüğü için iş verimi de artıyor. e-Fatura kullanımı ile kâğıt faturanın

hazırlanma süresindeki mürekkep, kağıt ve basım maliyetleri de ortadan kalkarak doğanın sürdürülebilirliğine katkı sağlıyoruz. e-Fatura'yı tercih eden müşterilerimiz yer ve zaman fark etmeden, diledikleri yerden e-Fatura oluşturup iletebiliyor. İnternet bağlantısı olan herhangi bir yerden de gönderebiliyor. Yasal prosedürlerin de desteklediği şekilde e-Fatura'larını 10 yıl boyunca saklayıp diledikleri zaman erişebiliyorlar. Gayrimenkul ve emlak sektörü, e-ticaret faaliyetinde bulunanlar, motorlu taşıt sektörü, inşa, alım, satım veya kiralama yapanlar, internet üzerinden ilan yayınlayanlar ve internet reklamcılığı hizmeti verenlerden oluşan oldukça büyük bir kitle, e-Fatura kullanımına geçecek. Onların bu yöndeki ihtiyaçlarını analiz ederek biz de KolayBi' Jet'i geliştirdik. Bu hizmetimiz sayesinde işletmeler ayrıntılara boğulmadan sadece satış ve fatura yönetimi yapacak. Arayüzü oldukça sade ve kullanışlı. Bununla birlikte KOBİ'ler hızlıca e-Fatura entegrasyonunu tamamlayıp hemen fatura kesmeye başlayabilecek."

Yapay zeka rehberi destek için hazır!

Büyük çaplı yapay zekâ (YZ) projelerinin ortaya çıkardığı gelişmelerin ardından, ChatGPT bu alanda önemli bir dönüşüm başlattı. ChatGPT, verdiği bazı şaşırtıcı ve eğlenceli cevaplarla popülaritesini artırırken birçok şirket de ChatGPT gibi araçları nasıl kullanılacağını merak ediyor. KPMG de "ChatGPT ve yeni yapay zekânın iş dünyası üzerindeki potansiyel etkisi" başlığı ile şirketlere bu konuda yol gösterecek bir rehber yayımladı. KPMG Türkiye Şirket Ortağı, Veri, Analitik ve Dijital Lideri Gökhan Mataracı, şu detayları paylaştı:

"Günümüzde üretken yapay zekâ iş dünyası için birçok fayda sunuyor, ama faydalar bazı riskleri beraberinde getiriyor. Bu teknolojinin potansiyelinden

faydalanmak için uygulama veya çözüm geliştirmek isteyen şirketlerin dikkatli bir strateji izlemeleri gerekiyor. Bunun için bu alanda deneyim ve bilgi birikimi olan kurumlardan danışmanlık hizmeti almak uygulamanın geliştirilmesi sürecinde kritik bir rol oynuyor. KPMG olarak süreç ve çözümlerimizi, iş ortaklarımızın üretken yapay zekâdan yararlanmasına yardımcı olacak şekilde konumlandığımız durumdayız. Bu alanda uygulama geliştirmek isteyen şirketler, makine öğrenimi ve doğal dil işleme alanındaki derin uzmanlığımızdan yararlanarak strateji geliştirme, platform seçimi ve uygulama geliştirme konularında kapsamlı rehberlik alabilir. Üretken yapay zekânın tam potansiyelini ortaya çıkarmalarına

yardımcı olmak için tüm süreçlerde kültürel ve etik sınırları da dikkate alarak danışmanlık hizmeti veriyoruz."

Doğru sorulara gerçekçi yanıtları verebilmek gerek

KPMG'ye göre, yapay zekânın kamu veya iş dünyası bağlamında kullanımı için üç kritik başarı faktörü var: Bunlar; iyi bir kullanıcı arayüzü, başarısızlıktan ders almak ve etik sınırları dikkate almak şeklinde sıralanıyor. KPMG'nin rehberinde yeni yapay zekâ uygulamaları geliştirilirken göz önünde bulundurulması gereken dört önemli soru ise şu şekilde sıralanıyor:

- **Kullanıcılar ne istiyor?:** Sorulmak istenen, aslında bir aracın sadece kullanıcıların istediği şeyi yapmasını sağlamak değil. Daha çok onu kullanacak kişileri ve onu deneyimleyecek son müşterileri belirler. Örneğin, tıbbi bir uygulama için klinisyenler ve hastalar.
- **Potansiyel değişim ne kadar değerli?:** Bu değer, yapay zekâ gelişimine destek veren liderler ve yatırımcılar için önemli bir soru. Yeni bir uygulamanın beklenen maliyetleri ve potansiyel faydaları neler? Örneğin birkaç yıl önce, sigorta taleplerini işlemek için bir yapay zekâ aracı geliştirildi ancak bu sürece yalnızca üç kişi dahil olduğundan sunduğu değer sınırlı oldu.
- **İyi bir başarısızlık nedir?:** Yapay zekâ bazı görevleri "yanlış" yapacaktır. Ancak asıl önemli soru şu: Bu tür senaryolarda kullanıcı deneyimi nasıl şekillenir? İşletmeler bu tür durumları nasıl öngörebilir ve bunlar için neler tasarlayabilir?
- **Yapay zekânın ne yapmasını istemeyiz?:** Üretken YZ'nin geliştiricileri, YZ'nin faaliyet gösterdiği etik, düzenleyici, yasal ve diğer risk sınırları konusunda açık olmalı ve teknolojiyi bu sınırları korumak ve bu sınırlar içinde faaliyet göstermek için kullanmalı.

Küresel operasyonlar hız kazanacak



Biletinial CEO'su
Ulaş Uslu

Etkinlik biletleme platformu Biletinial, işletmesini üstlenerek deneyim merkezi haline getirdiği Biletinial Sinema Salonları'nda basın mensupları ile bir

araya geldi. Etkinlikte şirketin hedef ve projeksiyonlarını paylaşan Biletinial CEO'su Ulaş Uslu; "Teknolojik altyapımız ve müşteri memnuniyeti deneyimimiz ile Türkiye'de satışa sunulan eğlence ve spor alanındaki biletlerin yüzde 50'sini biz satıyoruz. Türkiye'de ziyaret edilen ilk 200 web sitesinden biriyiz. Dünyada ilk 10 bindeyiz. Türkiye'de ilk 30, dünyada ise 1000'e girmeyi hedefliyoruz" dedi.

Ağustos veya eylül ayında Almanya operasyonu başlatacaklarını açıklayan Uslu, yakın dönem planları içerisinde Brezilya'nın da dahil olduğunu açıkladı. Uslu, "Bütün altyapılar hazırlandı. 2023'te Türkiye ile birlikte Balkanlarda 9, Avrupa'da 5 ve Brezilya olmak üzere 16 ülkede faaliyete geçeceğiz" şeklinde konuştu. Uslu, uzun vadede de 200 ülkede aynı iş modeliyle faaliyet göstermeyi hedeflediklerini açıkladı.

Geliştirdikleri yapay zekâ destekli teknolojilerle biletleme sektöründe fark yarattıklarına işaret eden Uslu; "Bağımsız üçüncü parti verilerine göre Biletinial,

Türkiye'nin en yüksek trafiğe sahip online biletleme platformu unvanının da sahibi oldu. Biletinial.com, 2022'de aylık 7,5 milyonun üzerinde tekil ziyaretçiyi ağırladı ve Türkiye genelinde en çok ziyaret edilen 200 site arasında yer aldı. Geldiğimiz noktada Türkiye'nin unicorn adayı olduk" dedi.

Biletinial, rakiplerinden farklı olarak biletleme yapacak sistemin kurulumunu ve geliştirilmesini de üstleniyor. Sistemin temelinde ise teknoloji ve yazılım yer alıyor. 2022'yi yüzde 250 büyümeye kapatan Biletinial'ın bu başarısının arkasında 'büyürken büyütme' ilkesinin yer aldığını ifade eden Uslu; "Kendimizi online biletleme platformu olarak görmüyor, teknoloji odaklı bir şirket olarak konumlanıyoruz. Biletleme yapılacak sistemin ihtiyacı olan teknoloji ve yazılımı geliştiriyor, 360 derece hizmet anlayışımız çerçevesinde ihtiyaç duyulan tüm hizmetleri tek başımıza karşılayabiliyoruz. Çalıştığımız kurum ve kuruluşların dijital dönüşümlerini sağladığımız yazılımlar ile tamamen ücretsiz gerçekleştiriyoruz" dedi.

Teknoloji yeteneklerine talep artıyor

Küresel insan kaynakları çözümleri şirketi ManpowerGroup, "The New Human Age" (İnsanlığın Yeni Çağı) isimli 2023 İş Gücü Trendleri Raporu'nu yayımladı. Sekiz ülkede, 8 binden fazla çalışan veya aktif olarak iş arayan kişinin katılımı ile gerçekleştirilen araştırma kapsamında, ManpowerGroup ayrıca 13 binden fazla işe alım yetkilisiyle de anket yaptı. Çalışma hayatının geleceğini etkileyen 4 temel faktöre yer verilen raporda, ana faktörler altında ise 14 temel trend sıralanıyor. Tüm bu trendler sektör fark etmeksizin tüm şirketlerin çalışanları için gelecek planlarına yardımcı olacak önemli veriler sunuyor.

ManpowerGroup Türkiye Genel Müdürü Feyza Narlı, "İnsanlık için yeni bir çağ içerisindeyiz ki raporumuzun adını da bu gerçekten yola çıkarak bu şekilde

belirledik. Bu çağ insanların bağlantılarını sürdürmesi, daha üretken, yaratıcı ve yenilikçi olması ve daha anlamlı hayatlar yaşaması için teknolojiyi ve dijital araçları kullandığı bir çağ. Diğer yandan çalışanlar başarıya ve kariyerlerinde ilerlemeye odaklanmış olsalar da sürdürülebilirlik, çevre, eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık gibi konuları da derinden önemsiyorlar" dedi.

ManpowerGroup'un "The New Human Age" raporunda; Değişen Demografi, Bireysel Tercihler, Teknoloji Kullanımı ve Rekabet Etkenleri çalışma hayatının geleceğini etkileyen dört temel faktörler olarak gösteriliyor.

Değişen Demografi: Rapora göre Çeşitlilik, Eşitlik, Kapsayıcılık ve Aidiyet (DEIB) konularında iklim değişikliğine ve LGBTQ hareketine kadar birçok konuda

Z kuşağı işverenlerinden artık daha fazlasını talep ediyor. Z Kuşağı çalışanlarının yüzde 68'i çalıştıkları şirketlerin çeşitlilik içeren ve kapsayıcı çalışma ortamı yaratma konusundaki ilerlemesinden memnun değil. Öte yandan gelişmiş ülkelerde nüfusun hızla yaşlanmasına da dikkat çekiliyor.

Bireysel Tercihler: Rapora göre çalışanlar artık "işle dolu bir yaşam değil, farklı alanlara dokunabilecekleri bir yaşam" istiyor. Çalışanların çoğunluğu (yüzde 81) pandeminin iş konusunda düşüncelerini etkilediğini söylüyor. Mevcut çalışanların yüzde 31'i, daha iyi bir iş ve yaşam dengesi sunması durumunda başka bir rol üstlenebileceklerini belirtiyor. İş gücünün yüzde 64'ünün tam zamanlı olarak ofise dönmeleri gerekirse yeni bir iş aramayı düşünmesi de araştırmada ortaya çıkan önemli bir sonuç oldu.

Teknoloji Kullanımı: Teknolojiye yatırım yapmaya devam eden şirketlerin, dışarıda yetenek ararken içeride de dijital yetenekleri geliştirmeleri gerekiyor. Bu nedenle özel yeteneklere olan talebin artışı

sürdürmesi bekleniyor. Rapora göre 2022 Mart'ından bu yana işten çıkarılan 140 binden fazla teknoloji çalışanın yüzde 72'si üç ay içinde yeni iş buldu. Raporda ayrıca 2025 yılına kadar gizlilik ve güven, siber güvenlik, veri analizi, makine öğrenimi ve yapay zekâ, bulut, veri ve yazılım geliştirme gibi alanlarda 149 milyon yeni iş imkânı ortaya çıkacağı öngörüsünde de bulunuluyor. Buna karşın küresel şirketlerin yüzde 76'sı BT ve teknolojide boş pozisyonları doldurmakta zorlanıyor.

Rekabet Etkenleri: Raporda, dijital öncelikli küresel ekonomide yüksek vasıflı yeteneklere erişimin şirketlere belirgin bir rekabet avantajı sağladığının altı çiziliyor. Ancak şirketler yerel çapta işe alım yapmak istese de gerçek fırsatlar küresel. Çünkü kalifiye yetenekler geniş bir alana dağılmış durumda. Hatta birçok ülkede düzenlemeler ve altyapı uzaktan çalışmaya uygun, iş gücü maliyetleri düşük ve verimlilik yüksek. ManpowerGroup'a göre göre vasıflı yetenekler için ilk üç genel pazar ABD, Singapur ve Kanada olarak öne çıkıyor.

İK süreçlerinde hız ve doğruluk yapay zeka ile gelecek



Yenibirış Pazarlama Genel Müdürü Yardımcısı
Bedriye Uğur Özmen

Yenibirış, geliştirdiği online sınav ve video mülakat sistemleri ile şirketlerdeki İK departmanlarının iş yükünü azaltıyor.

Yenibirış Pazarlama Genel Müdürü Yardımcısı Bedriye Uğur Özmen, "Sektör için akıllı sistemleri iş sürecine ne kadar dahil edebilirsek filtrelemeyi de o denli kolay yapabileceğimizi biliyorduk. Bunun bir sonucu olarak yapay zekayı işe alım süreçlerine dahil edip nasıl daha efektif kullanabiliriz sorusundan hareketle çalışmalarımıza başladık. Yapay zekalı video mülakat sistemindeki doğruluk payında yüzde 70 oranına ulaştık ve iki yıl içerisinde bu oranı yüzde 90'ın üzerine çıkarmayı hedefliyoruz" dedi. İnsan Kaynakları departmanlarının dijitalleşmesi; iş yapış süreçlerinin objektifleşmesi, hızlanması ve doğru adayın doğru işe yerleştirilmesi bakımından önemli. Bu noktada özellikle yoğun başvuru alan firmaların İK ekiplerine gelen on binlerce başvuruyu filtreleme, adaylarla ön mülakatları yapma ve doğru adayları pozisyonla ilgili departman yöneticileri ile bir araya getirmek uzun bir süreç. "Bu kapsamda 2022 yılının son çeyreğinde online genel

yetenek ve dil sınavları ile yapay zekalı video mülakat ürünlerimizi firmaların kullanımına açarak onları bu yeniliklerle tanıştırdık" bilgisini veren Özmen, şöyle devam etti:

"Online genel yetenek ve dil sınavları, CV üzerinden filtreleme yerine kişinin işe uygun yetkinliklerine göre bir değerlendirme yapılmasını sağlıyor. Yapay zekalı video mülakat ürünümüz ise yine açık pozisyonun niteliğine göre ister soru - cevap; ister vaka analizi olarak kurgulanabiliyor. Kişinin video süresince içinde bulunduğu duygu durumunu ve firmanın pozisyon için belirlediği yetkinlikleri ve değerlendirme skalasını yapay zeka uygulaması puanlayabiliyor. Bu zamana kadar sistem sayesinde yüzde 70 seviyelerinde doğruluk payına ulaşılmış durumda. Hedefimiz bu oranı yüzde 90 seviyelerinin üzerine çıkararak sonraki aşamalarda İK uzmanlarının işini daha da kolaylaştırmak."

TRAI Çalıştayı'nın raporu yayınlandı

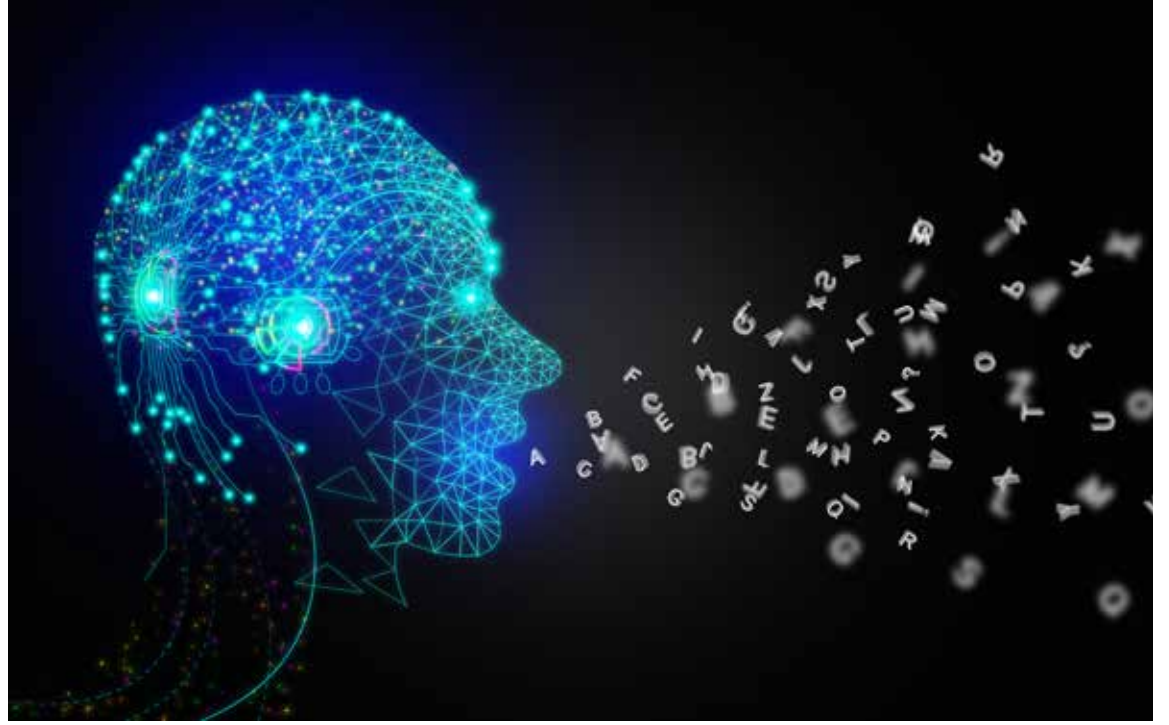
Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi'nin bu yıl Vizyon 2033 teması ile gerçekleşen 6. TRAI Çalıştayı'nın sonuç raporu yayınlandı. Rapor, önümüzdeki on yıllık süreçte Türkiye'de Yapay Zeka Ekosisteminin rekabetçi ve işbirlikçi olarak gelebileceği en üst seviyeye ulaşabilmesi hedefine ışık tutuyor.

Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi TRAI'nin 2017'de hayata geçirdiği ve artık gelenekselleşen TRAI Çalıştayı'nın 6.sı, yapay zeka alanında çalışmalarını sürdüren kamu, global ve yerli teknoloji şirketlerinden yöneticiler, sivil toplum kuruluşlarından temsilciler, akademisyenler, girişimciler, teknoloji basını mensupları ve öğrencilerin oluşturduğu paydaş gruplarıyla Vizyon 2033 teması ile gerçekleşti.

Paydaş analizi ve gereksinimlerin analizi ile başlayan 6. TRAI Çalıştayı, önceliklendirilmiş gereksinimlerin somut aksiyonlara dönüştürülmesiyle devam etti. Çalıştayda, yapay zeka alanında farkındalık yaratma, ekosistem geliştirme, yetkinlik geliştirilmesi, inovasyonu destekleyici projelerin yapılması gibi başlıklara yanıt vermek üzere kurulan TRAI'nin ana misyonu çerçevesinde paydaşların çalışmaları ve bütüncül yaklaşımla Türkiye Yapay Zeka Ekosistemi'nin gelişim süreci değerlendirildi.

Yapay zeka ve teknoloji odaklı çalıştay çıktılarında, teknolojinin farklı sektörlerde etkin kullanımı, açık kaynak kod platformu, veri paylaşımı için gerekli protokoller ve sistemlerin oluşturulması, yapay zeka odaklı araştırma geliştirme projelerine yatırım gibi başlıklar üzerinde duruldu.

Çalıştayın çıktıları, güvenilir, sorumlu ve açıklanabilir yapay zekanın önemine ve gerekliliğine vurgu yaptı. Bu çıktılar, yapay zekanın etkin ve etik bir şekilde kullanılmasını sağlamak için önemli bir yol gösterici olacaktır. Çalıştayda yapılan ankette de katılımcıların



çoğunluğunun yapay zeka ile ilgili regülasyonlar konusunda endişeleri olduğunu belirtmesi bu alandaki çalışmaların önemine ve aciliyetine ayrı bir vurgu yapıyor. Çalıştayda Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi'nin ve çalıştayın hedefleri üzerinde duran TRAI Kurucusu Halil Aksu, Türkiye'nin hedeflediği refah seviyesi ve ekonomik kalkınmanın, ancak teknolojiyi ve özellikle yapay zeka teknolojilerini doğru bir şekilde benimseyerek ve kullanarak ulaşılabilirliğinin altını çizdi ve şu bilgileri aktardı:

“TRAI Çalıştayı, Türkiye Yapay Zeka Ekosistemi'nin geldiği nokta ve geleceği hakkında konuşmak için bu yıl “Vizyon 2033” temasıyla ekosistemin tüm paydaşlarını bir araya getirdi. Çalıştay, yapay zeka teknolojilerinin gelecekteki gelişimine ışık tutacak önemli tartışmalara ev sahipliği yaptı. Yapay zeka artık ulusal güvenlikten iklim değişimine, sağlık hizmetlerinin geliştirilmesinden sanayinin dijital dönüşümüne kadar geniş bir yelpazede kullanım alanlarına sahip. Hukuki, etik, sosyal, ekonomik, çevresel gibi birçok alanı kapsayan ihtiyaçların belirlenmesi ve çözüm önerilerinin getirilmesi çalıştayın bu seneki hedeflerinin bir parçası diyebiliriz.

6. TRAI çalıştayıyla, önümüzdeki on yılda teknolojinin verimli kullanıldığı, rekabetçi, işbirlikçi, daha hızlı büyüyen bir Türkiye Yapay Zeka Ekosistemi'nin tüm paydaşlarının ortak akılla hareket ederek birlikte aksiyon alması için gerekli planlamalar yapıldı. Yapay zeka ekosisteminde globaldeki gelişimler ışığında farklı paydaşlar arasındaki işbirliklerinin artırılması konusunda TRAI önemli bir etkiye sahip. TRAI olarak yapay zeka startuplarını yakından takip ederek, yayınladığımız Yapay Zeka Girişim Haritası ve Yapay Zeka Paydaş Haritası gibi çalışmalarla kamuyu bilgilendiriyor ve paydaşlar arasındaki işbirliğini destekliyoruz. Yurtdışı ekosistemleri ile ilişkiler geliştirerek, hem Türkiye ekosistemini globalde anlatıyor hem de Türkiye'deki işlerin daha global hale gelmesi için işbirlikleri geliştirmeye yönelik çalışıyor, ekosistem işbirliklerini geliştirmek isteyen kurumlara çalıştaylar düzenleyerek, yol haritaları hazırlıyor ve işbirliği geliştirebilecekleri paydaşlarla bir araya getirerek bu yolculuklarına eşlik etmeye çalışıyoruz.”

Başarılı yapay zeka projelerinin, teknolojik yetkinlik olarak öne çıkan projelerin daha fazla anlatılması gerektiğini belirten

Aksu, “TRAI Meetup, TR AI Week, TRAI Webinar gibi etkinlikleriyle, TRAI Blog ve TRAI Podcastlerle başarı hikayelerine yapay zekanın etkilerini ortaya koyuyor ve ekonomik olarak katkısını anlamaya ve anlatmaya destek oluyoruz” dedi. Yapay zeka teknolojilerini kullanan farklı sektörel kurumların da yapay zeka teknolojisi üreten yerli ve global teknoloji şirketlerinin de en önemli ortak sorunu yetkin insan kaynağına ulaşabilmek. 2017 yılından beri çalıştaylarda en önemli başlıklardan biri hem yeni yetenekleri ekibe dahil etmek hem de var olan yetkinlikleri geliştirmek. TRAI bu konuya hizmet etmek üzere TRAI Academy isimli eğitim akademisini kurdu. TRAI Academy'nin amacı veri bilimi ve yapay zekâ alanında iş dünyası profesyonellerinin ihtiyaç duyduğu yetkinlik kazanımları için etkili verimli programlar sunmak. Amacı doğrultusunda bu alanda hem kurum içi yetkinlik gelişim programları hem de üniversite öğrencileri için bu alana özel iş hayatına hazırlık programları yürütülüyor.

Raporun tamamına https://turkiye.ai/wp-content/uploads/2023/05/20230522_TRAI_Calistay_Raporu_01.pdf adresinden ulaşabilirsiniz.

BT Haber

www.bthaber.com.tr

Haftalık Bilişim Teknolojileri Gazetesi

Sayı 321 • 4-10 Haziran 2001

İnternetük resmileşiyor

Son dönemlerde İnternet'le ilgili düzenlemelere el atan devletin İnternet'i bürokratikleştirme çabaları devam ediyor. RTÜK ve Bilişim Suçları yasalarıyla işe başlayan hükümet şimdi de Başbakanlık tarafından hazırladığı iddia edilen "İnternet Üst Kurulu Görevleri ve Teşkilat Yapısı Hakkında Kanun Tasarısı Taslağı"nı gündeme getirdi. Bu taslağa göre tüzel kişiliğe sahip kamna bütçeli olarak kurulacak

bir İnternet Üst Kurumu Başkanlığı ve İnternet Üst Kurulu, İnternet alanına tamamen el koyuyor. yasal düzenlemelere ilişkin ön çalışmalar yapıyor, denetliyor ve cezai müeyyideler getiriyor.

Taslakta İnternet Üst Kurulu'nun Başkan'ın başkanlığında, Adalet, Millî Savunma, İçişleri, Dışişleri, Ulaştırma, Sanayi ve Ticaret Bakanları ile Millî Güvenlik Kurulu Genel Sekreteri, Millî İstihbarat Teş-

kilatı Müsteşarı ve İnternet Üst Kurumu başkanından oluşacağı kaydediliyor. Başkan'ın katılmadığı hallerde ise üst kurula, Sanayi ve Ticaret Bakanının başkanlık edeceği de belirtiliyor.

Kurumun, Telekomünikasyon Kurumu gibi İnternet alanında düzenleyici bir kurum olması öngörülüyor. Taslakta İnternet Üst Kurulu, ulusal her türlü bilgiyi, üretimi, kullanımı, işleme, saklanması, nakledilme

ve imha sırasında yetkisiz kişilerin erişimine ve olası her türlü fiziksel ve elektronik müdahaleye karşı korumaya; bilgiye erişim ve kullanıma ait usulleri açık şekilde belirlemeye ve bilgiyi gerektiğinde hazır bulundurmaya yönelik tedbir ve politikaları geliştiren bir yapı olarak tanımlanıyor.

Tüm kamu, özel kurum ve kuruluşlar yasa taslağının kapsamına giriyor. Kurum gerekli gördüğü hallerde İnternet Üst

Kurulu'nun sorumluluğundaki bilgileri, kamu ve özel kurumlardan doğrudan istemeye yetkili kılıyor. Bu konuda istenen gizlilik dereceli her türlü bilgilerin, makam onayı ile en kısa zamanda verileceği belirtiliyor. Kamu kurum ve kuruluşları bu imaddeye aykırı hareket ettikleri takdirde "bu davranışları başka bir suçta vicut verse bile" ayrıca bir yıldan 5 yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılacaklar.

▷ Sayfa 3

Ceza kanunu bilişim suçlarına el attı

Henüz taslak çalışmaları devam eden Türk Ceza Kanunu'nda bilişim suçlarına 6 yıla kadar hapis, 10 milyar liraya kadar para cezası öngörüldü.

Türk Ceza Kanunu'nda öngörülen değişiklikler bilişim suçlarına ağır cezalar getiriyor. Daha önce 525'inci maddenin a ve d maddeleri ile düzenlenen bilişim suçları yeni

▷ Sayfa 8

TT ISS'lere savaş açmaya hazırlanıyor

ISS'lerin içerik hizmetlerini TNet abonelerine kapatmalarının ardından harekete geçen Türk Telekom, hukuki yola başvurmak üzere çalışmalara başladı.

İki hafta önce Superonline, Türk Nokta Net ve e-kolay.net'in TNet'in haksız rekabet ettiği gerekçesini öne sürerek TNet abonelerine içerik hizmetini kapatmasının ardından Türk

▷ Sayfa 12

Teknoloji uzgörü çalışması: Hemen şimdi



Teknoloji Yönetimi Derneği Başkanı Dilek Çetin dün AB'nin de kendisi için bir uzgörü çalışması yürütmesini ve aday 13 ülkeye de bunu sunmayı hedeflediğini belirtti.

▷ Sayfa 4

Intel Itanium piyasada

Intel ve Hewlett Packard'ın yedi yıllık çalışma ve 500 milyon dolarlık bir yatırımın ürünü olan yeni Itanium işlemci piyasaya sunuldu.

Intel'in 64 bit işlemci ailesi olarak piyasaya sunulan Itanium işlemci, sunucu ve işletim sistemi için ilk testasyonları ve sunucu için ilk siparişler Haziran ve Ağustos aylarında dünya ile aynı zamanda Türkiye pazarına sunulacak. Ayrıca Itanium temelli 3571

- 10 1 milyar dolarlık kamu projesi beklemede
- 12 Türkiye 2003'e kilitleniyor
- 13 Kentbank'tan İnternet bankacılığı
- 22 SMAU yeni vizyonuyla ilerliyor
- 27 Compaq, USS'ye hız verdi



Yetenek seçimi ve ücretler sektöre göre farklılık sergiliyor

Uluslararası üst düzey işe alım ve danışmanlık şirketi Page Executive tarafından hazırlanan 2023 ilk çeyreği için C-Level (Üst Düzey) Profesyonellere yönelik Ücret Araştırması, şirketlerin ciroları, sektörleri ve pazar eğilimleri dikkate alınarak Türkiye'deki yönetici pozisyonlarının maaş durumunu yansıtıyor. Page Executive Türkiye Direktörü Melih Mümüneoğlu, "Giderek daha rekabetçi, belirsiz, küreselleşmiş ve dijitalleşmiş bir profesyonel ortamda, insan sermayesi farklılaştırıcı bir unsur haline geliyor. Şirketler, yetenekleri çekmeyi, elde tutmayı ve geliştirmeyi amaçlayan politikaları tanımlama ve uygulama alternatifleri geliştiriyor" dedi. Beklentiler; iş güvenliği için artan bir endişe ile endüstriden endüstriye değişim gösteriyor. Yönetici kadro, bu aşamada, mevcut şirketlerinden ayrılmak ve yeni bir projeyi kabul etmek için güçlü bir teşvik beklentisi içinde bulunuyor. Bu nedenle, en iyi C seviyesi profesyonelleri çekmek için cazip ücretlendirme ve ilerleme politikaları geliştirebilen şirketler daha yetenekli kadrolara sahip oluyor. C-Level Maaş Araştırmasında sektörler göre ortaya çıkan tabloyu Melih Mümüneoğlu şöyle özetledi:

Bankacılık ve finansal hizmetler: Ana eğilimlerden biri, geleneksel olmayan faaliyetlere ve işletmelere (fintech'in dahil edilmesi gibi) doğru çeşitlendirme. Bu geleneksel bankacılık ürün ve hizmetleriyle bağlantılı olmakla kalmayıp, ve daha çapraz profilli yetenekleri çekme talebini artırdı. Bu sektördeki ana konular olan dijitalleşme ve yenilikçilik, şirketleri, dijital dünyaya yönelik açık bir yönelimle birlikte iyi bir teknik bilgi kombinasyonu sunan profesyoneller aramaya zorluyor. Küreselleşme ile ilişkili fenomenler - az ya da çok korumacı dürtü - belirli becerilere olan talebi de etkiler. En iyi yetenekler, esnek çalışma seçeneklerine ve kariyer gelişimi için cazip fırsatlara büyük ilgi göstererek profesyonel ve kişisel yaşam arasındaki dengeye değer verir. Şirketlerin dinamik bir çalışma ortamına, iyi tanımlanmış kariyer planlarına, kurum içi hareketliliğe ve yetenekleri elde tutmayı teşvik eden diğer politikalara yatırım yapmasının nedeni de bu. Pandemi sonrası dönemde, değişken ücrete atfedilen değerler, pandemi öncesi değerlerle uyumlu olacak şekilde istikrar kazandı.

Finans: Şirketler, finansal profillerde, operasyonlara ve giderek daha entegre bir yönetimin zorluklarına yatkın stratejik iş ortakları aramakta. Ayrıca, ekip yönetiminde deneyim ve baskı altında çalışabilecek yeteneklere talep artıyor. Sektördeki en iyi

profesyoneller sadece rekabetçi bir maaş ve iyi faydalar aramıyor. Mesleki gelişim, uluslararası hareketlilik ile işe ve karar alma süreçlerine yakınlık gibi faktörlere de değer veriyorlar. Yönetim profillerinde uzun vadeli istikrar, kişisel ve profesyonel yaşam arasındaki denge, projenin onlara sunabileceği ulusal ve uluslararası projeksiyon gibi konular hala öncelikli. Çok yönlü bu profillere olan talep, ücretlerde artışa neden oldu. Bu sektörde, maaş rekabetçiliği, yüksek potansiyelli ve yüksek performanslı adayların çekilmesinde ve elde tutulmasında belirleyici bir faktör.

Satış ve pazarlama: Sektör, güçlü bir teknolojik odağa sahip ticari fonksiyonlarda uyum geliştirme aşamasında. İş geliştirme pozisyonları, ulusal ve uluslararası düzeyde en çok aranan roller. Pazarlama profilleri, şu anda temelde stratejik, analitik ve işle ortaklık kurma rolünü oynamak için geleneksel kapsamlarını, iletişimle bağlantılı olarak artırdı. Dijital pazarlama büyümeye devam ediyor ve giderek özerk bir alan haline alıyor. Pandemi, perakendeyi dijitalleşme projelerini hızlandırmaya zorlarken, şirketler yakınlık ve müşteri deneyimine daha fazla dikkat ediyor. Bu sektördeki yönetici profillerine olan talep, her alana özgü teknik bilgi birikiminin yanı sıra konumlandırma ve stratejik vizyona odaklanıyor. Dijitalleşme, yetenek talebinin yüksek olduğu nispeten yeni bir alan olarak genişlemeye devam ediyor. Adayların, özel eğitim programları yoluyla belirli becerileri edinmeleri ve bunları mesleki bağlamlarına göre ayarlamaları önemli. Adayları ayırt etmedeki kilit noktalar, mükemmel zaman yönetimi ile uyumlu iletişim, tartışma ve ikna becerilerine dayanıyor. En iyi adayları çekmek için, şirketler hem maaş hem de sosyal haklar açısından rekabetçi olmak zorunda.

Sağlık ve yaşam bilimleri: İlaç şirketlerinin ilaç üretimini artırmak, klinik denemeleri hızlandırmak ve gelecekteki olaylara yönelik olarak yeni aşular ve çözümler bulmak için çok çalıştığı bir dönemden sonra, sektör hem süreçler, prosedürler ve çalışma biçimleri açısından hem de işletmenin kendisi açısından bir uyum dönemindedir. Araştırma merkezleri, biyoteknoloji şirketleri ve start-up'lar, pandemi sonrası işbirliği yapmak ve sektörü büyütmeye devam etmek için hızla adapte olabildi ve hareket edebildi. Yönetim profilleri açısından, pandemi sonrası dönem itibarıyla davranışsal profil de acil bir yapıdan çıkarak kontrollü, planlı bir büyümeye geçiş başladı. Sağlık profesyonelleri arasındaki ilişkiler, yeni beceriler gerektiren dönüşüme geçecek. Üst düzey profesyonellere olan talep nedeniyle,

maaş görüşmelerinde önemli bir avantaj söz konusu. Yüklü maaş paketi, şirketin itibarı ve esnek çalışma imkanı, sektördeki yetenekleri çekme ve elde tutmada belirleyici. Daha stratejik pozisyonlar için, bu tür bir profili çekmenin zorluğu göz önüne alındığında, temel maaş paketinde bir artış olmuştur.

İnsan kaynakları: Uzaktan çalışma eğiliminin yaygınlaşmasıyla profesyonellerin kısa sürede yeni süreçler, prosedürler ve çalışma yöntemleri geliştirmelerini, uyarlamalarını ve uygulamalarını temin etmek gerekecek. Şirketler, analitik ve disiplinlerarası bir yaklaşıma giderek, gelişmiş insan kaynakları politikaları ile yeteneklerini yönetmek ve geliştirmek için yatırımlar yapıyor. Teknoloji, finans, veri analizi ve bilgi teknolojisi gibi uzmanlıkla katkıda bulunan çapraz yeteneklere talep artıyor. Hedef odaklı, iletişim ve organizasyon becerileri yüksek ve baskı altında çalışmaya yatkın profesyoneller tercih sebebi. Maaş paketi önemli ama belirleyici değil. Kültür ve örgütsel iklim, eğitim, gelişim ve büyüme fırsatlarının yanı sıra kişisel ve profesyonel yaşam arasındaki denge gibi diğer faydalar karar vermede önemini artırıyor.

Teknoloji: Bilgi teknolojisi alanında, teknik bilgisini, iş deneyimi ile birleştiren stratejik ve uzmanlaşmış profesyonellere olan talep artıyor. Dijital dönüşüm bu ihtiyacı hızlandırdı, zor becerilerin ve yumuşak becerilerin daha büyük bir kombinasyonunu gerektirdi, liderlik becerilerinin, iletişimin, empatinin ve problem çözmeye yönelik yönelimin önemini güçlendirdi. Maaş paketi hala bu sektördeki adaylar için kilit nokta ama başka faktörler de var. Örneğin; projenin türü, teknolojik ortam, işin kendisinin sorumlulukları ve %100 uzaktan çalışma olasılığı gibi... Bilgi teknolojisi endüstrisi, yetenek için gerçek bir savaş ile tanımlanır. Bu nedenle, sektördeki maaşlar daha az talep edilen alanlara kıyasla daha yüksek olacaktır.

Mühendislik ve tedarik zinciri: Sanayi sektöründeki şirketler, pandemi öncesi üretim akışlarına geri dönerek Covid sonrası manzaraya uyum sağlamaya devam ediyor. Talebin artık arzdan daha büyük olduğu lojistik ve tedarik zinciri profesyonellerine olan talepte de artış var. Yönetim düzeyindeki maaşlar geçen yıl boyunca korundu ve 2023 yılında da böyle kalması beklenmekte. Şirketler, hedeflerine ulaşmak için en üst düzey yöneticileri çekmek için iyi tanımlanmış kariyer planları ve iç hareketlilik olasılığı ile sağlam bir kurum kültürü ile kendilerini farklılaştırmaya çalışacaklar.

Kariyer.net'te üst düzey atama



Kariyer.net İşe Alım Danışmanlığı ve İş Gücü Çözümlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Nigah Aksan getirildi. Aksan, iş gücü planlama, yetenek kazanımı/yönetimi, çalışan deneyimi, kariyer yönetimi ve toplam ödüllendirme alanındaki deneyimini ve birikimini yeni görevine aktararak ekibine liderlik edecek. Nigah Aksan, Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümü'nde eğitimi tamamladıktan sonra çalışma hayatına 2007'de Garanti Bankası'nda Management Trainee olarak başladı. Ardından Yapı ve Kredi Bankası'na geçiş yaparak Yetenek Kazanımı ve Yönetimi süreçlerinin tasarlanması ve uygulanmasında aktif olarak rol aldı ve aynı dönemde Yapı ve Kredi Bankası'nın yatırım ortağı Unicredit Bank bünyesinde

Viyana'da tüm Orta ve Doğu Avrupa ülkelerini kapsayan İnsan Kaynakları projelerinde çalıştı. Aksan, 2014 yılında Avrupa'nın öncü OEM'lerinden Eldor Corporation bünyesinde Türkiye, İtalya, Çin, Brezilya ve Amerika bölgelerini kapsayacak şekilde çeşitli İnsan Kaynakları projelerine liderlik yaptı. 2017 itibarıyla Rönesans Holding bünyesinde Türkiye ve Rusya'yı kapsayan geniş çaplı bir kariyer yönetimi projesi yürüten Aksan, kariyerine Mercer'da İnsan Kaynakları Yönetim Danışmanlığı alanında Strateji ve Planlama Direktörü olarak devam etti. Aksan, Kariyer.net bünyesinde İşe Alım Danışmanlığı ve İş Gücü Çözümlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapacak.

Pazarlama İletişimcileri Derneği, yeni Yönetim Kurulu'nu belirledi



Pazarlama İletişimcileri Derneği (PİD) 10. Olağan Genel Kurul Toplantısı 24 Mayıs'ta gerçekleştirildi. Toplantıda yapılan oylama ile Yeni Dönem Yönetim Kurulu belirlendi. Önümüzdeki iki yıl boyunca dernek başkanlığını Burak Kılavuz üstlenecek. Başkan yardımcılığı görevlerini Elmas Özler, Yaşar Şeki ve Yaprak Yapsan; saymanlık görevini ise Bülent Garip yürütecek.

PİD 10. Dönem Yönetim Kurulu Asil Üyeleri
Burak Kılavuz- Standby / Başkan
Elmas Özler- bluechip creative event / Başkan Yardımcısı
Yaşar Şeki- Ceo Event / Başkan Yardımcısı
Yaprak Yapsan- Idecon Idea&Congress / Başkan Yardımcısı

Bülent Garip- Kırmızı Fikirler / Sayman

PİD 10. Dönem Yönetim Kurulu Yedek Üyeleri
Zuhal Gezer Demirci- Kayra Grup
Serhat Yazgan- Firmamentum
Tolga Artan- LuckyEye
Nilüfer Gürtekin Yalçınkaya- Lobby Marketing Group
Yeşim Ertürk- Hedef Direct

PİD 10. Dönem Denetleme Kurulu Asil Üyeleri
Fatih Türe- elli5 event
Mesut Özalp- Ekom Group
Coşkun Yeşilbaş- Diverseffect

PİD 10. Dönem Denetleme Kurulu Yedek Üyeleri
Emre Çoroğlu- Taktix
Ali Serhat Demirel- DS Entegre
Murat Cem Alpay- Chippin



Pfizer'da atama

2015 yılında Pfizer ailesine İK İş Ortağı olarak katılan Aysu Nizamoğlu Ünlü, Pfizer Hollanda ve Belçika Çalışan Deneyimi Müdürü olarak küresel göreve atandı. Ünlü, yeni görevini Hollanda'dan yürütecek. 2011 yılında Boğaziçi Üniversitesi Sosyoloji bölümünden mezun olan Aysu Nizamoğlu Ünlü, mezuniyetinin ardından MY Executive'de Araştırmacı Danışman olarak çalıştı. Ağustos 2013-Şubat 2015

arasında Unilever'de İşe Alım Uzmanı olarak görev yapan Ünlü, 2015'te Pfizer ailesine İK İş Ortağı olarak katıldı ve İnsan Kaynakları bünyesinde Kıdemli İK İş Ortağı olarak çeşitli departmanlara katkı sağladı. Ocak 2020'de İnsan Kaynakları Kıdemli Müdürü olarak atanan Nizamoğlu Ünlü, Ekim 2021'de mevcut sorumluluklarına ek olarak İnsan Kaynakları Operasyonları Yöneticiliğini de üstlendi.

Hibrit çalışma modeli giderek yaygınlaşıyor

Uzaktan çalışma yöntemi, hibrit çalışma modeli ile daha verimli hale geldi. Sürekli uzaktan çalışma modelinin ekip olmaya, hedeflere ve motivasyona vereceği zararın önüne geçmek için tercih edilen hibrit model konusunda Şapka Koçluk Eğitim Danışmanlık şirketinin kurucusu Müge Çevik, "Şirketlerin servis, öğle yemeği gibi ofis maliyetleriyle birlikte ofis metrekarelerini de küçültebilme olanağı sunan bu sistem aynı zamanda motivasyon kaybı, sürekli evden çalışmaya bozulan iş-özel yaşam dengesi gibi negatifiklerin önüne geçen pratik bir yöntem olarak ortaya çıktı. Tamamen uzaktan çalışmaya ya da tamamen ofisten çalışmaya karşı bu yöntem iyi bir denge sunuyor" dedi. Çok uluslu şirketler ve kurumsal büyük firmalar başta olmak üzere çalışma sistemi uygun olan KOBİ'ler, ajanslar ve farklı sektörlerden çeşitli şirketlerde hibrit çalışma modeli yaygınlaşıyor. Haftanın belirli günleri ofis belirli günleri de evden çalışma olarak

rahat bir çalışma düzeni yaratan sistemle ilgili Çevik, şöyle devam etti: "Uzaktan çalışma sisteminde toplantı sürelerinin uzaması, çalışanlardan beklentilerin artması ve çalışanların kendilerine vakit ayıramaması çalışan tarafında dezavantaj oluştururken, verimliliklerin artması işveren tarafında pozitif bir sonuç olarak öne çıkıyor. Haftada birkaç gün ofisten çalışma sunan hibrit sistem ile çalışanlar sosyalleşme ve yüz yüze yapılacak işlere fırsat yakalamanın yanı sıra iş-özel yaşam dengesini bozan izole sistemden de uzaklaşmış oluyor. Haftanın belirli günleri ev, belirli günleri de ofisten çalışmaya imkan tanıyan hibrit model çalışana gerek zamanını gerekse enerjisini daha rahat yönetme fırsatı sunuyor. Çalışanların kendilerine dengeli zaman ayırabilmeleri hem memnuniyeti hem de performansı artırıyor. Son zamanlarda şirketler kendi çalışma modellerine

ve çalışanların beklentilerine uygun düzenlemelerle birlikte çalışanların uzaktan çalışırken işten kopmasını engelleyecek çözümler üretiyorlar. Bunun en önemli sebebi kamera açma zorunluluğu gibi uygulamaların motivasyon düşürmesi ya da çalışana rahat ve keyifli bir çalışma imkanı sunmaması. Tabii henüz bu uygulama ve çözümlerin çok başında şirketler, ilerleyen zamanlarda muhakkak nitelikli çözüm ve sistemler ortaya çıkacaktır. Sonuçta her yeniliğin artıları olduğu kadar eksileri de oluyor. Geriye dönüp baktığımızda uzaktan çalışma ilk zamanlarda herkesin çok hoşuna giderken sonra ortaya çıkan zorluklarla negatif yanları ortaya çıkmış oldu. Bunda hem kurum kültürü hem de çalışanın çalışma sistemi etkili tabii. Kesin çizgilerle ayırmak yerine yapıcı, nitelikli çözümler üretmek verimlilik alma açısından daha önemli. Eminim zamanla hibrit çalışma için de birçok düzenleme gelecek ve yaygınlaşacak."

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİMİ!

ETKİNLİKLER

8 Haziran 2023

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

14 Haziran 2023

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

20 Haziran 2023

CxO - Tarihi Sümerbank Binası Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

9 Ağustos 2023

Bilişim 500 Ödül Töreni 2023
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

7 Eylül 2023

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

14 Eylül 2023

TechFinTech 2023
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

23 Kasım 2023

Bilişim Zirvesi'23
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

23 Kasım 2023

Teknoloji Kaptanları 2023
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

Daha fazla kadın mühendis hedefiyle atılan adımlar...

Yaz günlerinden selam,
Bu haftaya Kaspersky'den ilginç bir haberle başlıyorum ve konumuz da dijital batıl inançlar. "Kaspersky Dijital Batıl İnançlar Araştırması" sonuçlarına göre, en yaygın batıl inanç yabancılarla telefonda konuşurken "Evet" veya "Hayır" dememek. Türkiye'den ankete katılanların %87'si, konuşmaların kaydedilebileceğine ve bankacılık hesaplarından para çalmak için kullanılabilirliğine inanıyor. Ankete katılanların %85'inin yanılgısı da bir web sitesinin HTTPS protokolünün gerçekliğini garanti etmesi. HTTPS sertifikası, kişisel verilere web sitesinin dışından erişilemeyeceği anlamına geliyor, ama bu veriler bir kimlik avı kaynağıysa sitenin kendisi tarafından da çalınabiliyor. Katılımcıların yarısından fazlası (%56), bir akıllı telefonda tüm bilgileri fabrika ayarlarına geri döndürerek silmenin mümkün olduğuna inanıyor. Oysa gerçekte, veriler genellikle fabrika ayarlarına sıfırlandıktan ve biçimlendirildikten sonra kurtarılabilir. Türkiye'deki katılımcıların %62'si, cihaz internete bağlı değilse kötü amaçlı yazılım bulaşmasının imkansız olduğunu düşünüyor. Oysa bir flash sürücü veya başka bir çıkarılabilir disk kullanarak, internete bağlı olmadan da cihaza virüs bulaştırılabilir. Ankete katılan beş kullanıcıdan dördü (%85), tarayıcıdaki "Gizli" modun internete tam anonimlik sağladığını sanıyor. Ancak "Gizli" modu mutlak gizliliği garanti etmiyor. Bu modda, tarayıcı ziyaret edilen web sitelerinin geçmişini, çerezleri, indirme geçmişini ve tam anonimliğe eşit olmayan yetkilendirme verilerini kaydedemiyor. Kaspersky Türkiye Genel Müdürü İlkem Özar da araştırmaya ilişkin, "Anketimize katılan kullanıcıların üçte birinden fazlasının hala kaktüs bitkilerinin bir monitörden yayılan

zararlı olabilecek radyasyonu emdiğine inandığını görebiliyoruz. Bu nedenle, dijital okuryazarlığı sürekli geliştirmek ve güvenlik çözümleri kullanmanın önemli olduğunu düşünüyoruz" demiş, ki sonuna kadar haklı. Pandemi geride kaldı belki, ama gündemimize dahil ettiği 'sürdürülebilirlik' kelimesi hala gücünü koruyan bir konsepti temsil ediyor. Motul, enerji tesislerine özel olarak tasarladığı Powergen ürün gamıyla bu yıl 27'ncisi düzenlenen ICCI Uluslararası Enerji ve Çevre Fuarı'na katılmış. Motul Powergen İş Geliştirme Müdürü Ulaş Yener, "Sürdürülebilirlik ile verimliliğin önemini üst noktada hissettiğimiz enerji sektöründe yanlış yağlama ve bakımların aksatılması, uzun vadede emisyon ve tüketimin artmasına, yüksek servis maliyetlerine ve büyük üretim aksaklıkları ile zaman kayıplarına neden oluyor. Biyogaz, doğalgaz, çöp atık tesislerinde çalışan motorlarda doğru madeni yağ kullanımı ve doğru analizlerle periyodik takibi ise tesislerdeki verimliliği artırıyor. Bu sayede hem arızaların önüne geçiliyor hem de bakım maliyetleri azalıyor" demiş. Konumuz sürdürülebilirlik madem, Doğu Teknoloji de sürdürülebilirlik konusundaki taahhüdünü bir adım ileriye taşıyarak, ilk sürdürülebilirlik raporunu yayınlamış. Bu rapor, şirketin sürdürülebilirlik çalışmalarını ve gelecekteki hedeflerini paylaşmayı amaçlıyor. "Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarından" 5'ini odağına almış olan Doğu Teknoloji; toplumsal cinsiyet eşitliği, sorumlu üretim ve tüketim, nitelikli eğitim, iklim eylemi, sanayi, yenilikçilik ve alt yapı konularında çalışmalarını sürdürüyor. Sürdürülebilirlik ve çevreciliği de buluşturayım o vakit... eLogo, tüm ERP ve yazılımlarla uyumlu olabilen

ürünleriyle, e-Bele dönüşüm süreçlerinde işletmelere destek oluyor malum. İşletmeler de gereksiz kâğıt ve malzeme israfı yapmadan kısa sürede hazırlayacağı e-Belgeler ile doğaya, bütçelerine ve zaman yönetimine en iyi yatırımı yapıyor. eLogo Genel Müdürü Başak Kural, "Sadece 2022'de 1 milyardan fazla e-Bele üreterek 85 bin ağacı kurtardık. Ülkemizde sürdürülebilirlik bilincinin yükselmesi ve buna yönelik teşvik edici regülasyonlarla birlikte iş süreçlerindeki verimlilik de artmaya devam edecek" demiş. Bulutistan, bilişim sektöründe bir ilke daha imza atarak KalDer (Türkiye Kalite Derneği) tarafından yürütülen Ulusal Kalite Hareketi'ne katılan ilk bilişim firması olmuş. Sürdürülebilir büyüme yolculuğuna yeni başarı hikayeleri ekleyerek unicorn ve Türkcorn olma hedefine adım adım ilerleyen Bulutistan; bu kapsamda Ulusal Kalite Hareketi İyi Niyet Bildirgesi'ni imzalamış. Şirket bu iş birliği ile dünyada kuruluşları değişimi yönetme, güçlenme ve performans iyileştirme konusunda destekleyen EFQM Modeli'ni benimseyerek yenilikçi ekosistemini destekleyecek. Turuncu Kanatlar İyilik Hareketi kapsamında sivil toplum kuruluşları ve Anadolu üniversiteleri ile iş birliği yaparak geleceğin kadın mühendislerinin gelişimine katkı sağlayan Koçfinans, Kadın Dostu Markalar Platformu tarafından Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Bilinci Kategorisi'nde farkındalık ödülüne layık bulunmuş. Teknoloji ve inovasyon alanındaki kadın mühendis sayısını artırmak için Anadolu'daki üniversitelerle ve STK'larla iş birliği yapan, mentorluk ve burs desteği sağlayan Koçfinans, geçtiğimiz yılın sonunda başlattığı proje ile Eskişehir

Teknik Üniversitesi ve Samsun Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin Mühendislik ve Fen Fakülteleri'nde eğitim gören 33 kız öğrenciyi 1 akademik yıl boyunca mentorluk desteği sağlıyor. Koçfinans'ın gönüllü çalışan kadrosu tarafından oluşturulan mentorluk ekibi ile süreci tamamlayan gençlere BT ve Ar-Ge bölümünde kısa ve uzun dönemli staj, uzaktan yarı zamanlı çalışma ve şirket bünyesinde istihdam edilme şansları da sunuluyor. Bu arada, her yıl 1 Haziran'da Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) öncülüğünde kutlanan Dünya Süt Günü; sütün insan sağlığı için önemi, toplumsal yaşama etkisi ve ekonomiyeye katkısı hakkında farkındalık yaratmayı hedefliyor. Bu doğrultuda 2023 Dünya Süt Günü teması, "Süt sektörünün ekonomik, sosyal ve çevresel sürdürülebilirliği" olarak belirlenmiş. Süt Sağ Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Yılmaz; "Gıda yeterliliği endişelerinin arttığı bu dönemde, süt ve süt ürünlerinin, artan dünya nüfusunun beslenmesindeki rolü de önem kazanıyor. Biz de Süt Sağ olarak "Çiftlikten Sofralara" entegre iş modelimiz ile süt değer zincirinin bütününe kapsayarak üretimimizi ve verimliliğimizi artırıyor, ürünlerimizin doğallığını, lezzetini ve besin değerlerini güvence altına alıyoruz. Ayrıca bitkisel üretimden başlayarak gübre ve enerji üretimine kadar uzanan iş modelimiz; çevresel, sosyal ve ekonomik boyutlarıyla özgün ve örnek bir sürdürülebilirlik modeli oluşturuyor. Enerjimizi çiftliklerimizden gübreleri ve fabrikalarımızın organik atıklarından üretilen, suyumuzu geri kazanıyor, toprağımızı ürettiğimiz organik gübrelerle koruyor, onarıyoruz" demiş. Sürdürülebilirlik adına tarım ve hayvancılığın önemini vurgulamak önemli. Haftaya yine burada olalım,

BThaber

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

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

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nursen Lale Usta

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 28
SAYI 1402
5 - 11 HAZİRAN 2023

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

E-export awareness is very low in SMEs!

The results of the “E-Commerce Outlook of SMEs in Turkey” report, published in cooperation with Amazon Turkey and PwC Turkey, have been announced. The survey findings reveal that although the e-commerce channel in Turkey is in a developmental stage compared to more mature channels, it is poised to rise thanks to increased internet penetration and increased availability of quality online products. Parallel to the statistics in the report, 25.3% of the SMEs in Turkey who participated in the survey stated that they are engaged in e-commerce activities and 19% of them state that they plan to start e-commerce in the coming period. It shows that it is ready to expand its current activities by taking advantage of the opportunities it offers.

E-export penetration among SMEs in Turkey is at a limited level

The figures, which also provide an overview of the domestic and international distribution of e-commerce activities in Turkey, not surprisingly emphasize the important role of domestic trade. According to the report, which also shows a gradual but limited increase in cross-border trade, only a small portion of SMEs in Turkey are engaged in e-exports. Only 4.1% of the surveyed SMEs state that they include e-export in their business. Although this statistic shows that the penetration rate of e-exports among SMEs in Turkey is currently low, it also indicates that there are more opportunities to participate in e-exports.

Primary choice for e-export: online marketplaces

According to the research, 71% of SMEs engaged in e-export in Turkey prefer to take advantage of the opportunities offered

by marketplaces compared to company websites (39%), company mobile applications (22%) and social media platforms (19%). Among the surveyed SMEs, those who e-export through online marketplaces and marketplace operators emphasize that marketplaces are beneficial in: Acquiring new customers through marketing and promotion (4%), cost efficiency in logistics and transportation (43%), creating brand visibility (42%) and providing enhanced and reliable customer service through effective communication channels (38%).

The most important obstacle to e-export is lack of information

The report “E-Commerce Outlook of SMEs in Turkey” reveals that the main reason behind the non-participation in e-export activities for SMEs in Turkey is the lack of information. 76.8% of the surveyed SMEs state that they do not have sufficient knowledge of what e-export is and how to do it, and only 23.2% are familiar with e-export terms. SMEs who are familiar with e-export are still hesitant to do e-commerce and e-export due to the lack of information about the sectors and foreign markets and insufficient technical infrastructure. 55% of surveyed SMEs state that the lack of target market and sectoral knowledge is the biggest challenge that limits their ability to do cross-border e-commerce.

Although the lack of information has emerged as the biggest obstacle to e-export for SMEs in Turkey, the volume of e-exports has been increasing gradually since 2019. The increase in revenues is leading e-export SMEs to include this sales channel more in their future goals and strategies. According to the survey results,

although 47% of SMEs believe that e-export levels will remain the same, 35% think that e-export volumes will increase in the future and no SMEs expect a decrease in e-export sales.

This shows that SMEs that do not have the capabilities or knowledge to increase their e-export volumes can achieve success by pursuing strategies such as collaborating with online marketplaces that have a larger customer base and wider access to other markets.

Trade on social media and mobile is on the rise as consumer values change

The report “E-Commerce Outlook of SMEs in Turkey” reveals important information about the changing consumer behaviors and expectations, as well as the latest trends affecting Turkey’s e-commerce and e-export activities. According to the findings, in parallel with global trends, trade in social media is increasing significantly in Turkey, especially among the Z generation. In addition, as of the first 6 months of 2022 in Turkey, approximately 76% of e-commerce transactions are carried out via mobile devices. This rate puts Turkey ahead of the world average, where mobile commerce (m-commerce) constitutes 72.9% of e-commerce.

Amazon Turkey Country Manager Richard Marriott said: “SMEs’ export sales increased by more than 60% in 2022 compared to the previous year and reached approximately 500 million EUR. However, it is necessary to acknowledge that SMEs face a series of challenges. It is critical to address these challenges and create an enabling environment for SMEs to grow and reach their true potential.”

PwC Turkey Country Senior Partner Cenk Ulu stated that: “The fact that SMEs operating in Turkey are successful in a developed and high value-added ecosystem in the field of e-commerce and maintain this success in domestic and foreign markets will contribute significantly to the socio-economic development of our country.”

Orhan Turan, Chairperson of the Board of TÜSİAD, stated that Turkey is one of the rare countries where there is a digital gap between large enterprises and SMEs and said: “The main reasons for this are the lack of information about the solutions and usage areas of SMEs and the need for financial support.” TÜRKONFED Vice Chairperson of the Board and Chairperson of the Digital Transformation Commission Öner Çelebi said that: “Our field observations and researches show that the digitalization of SMEs is still in its first phase. In this process, we determined that there are three barriers to SMEs: ‘education and awareness’, ‘technical processes’ and ‘access to finance’.”

Noting that SMEs are not at the desired level in digitalization in his speech, TÜBİSAD Chairperson of the Board Mehmet Ali Tombalak said: “SMEs, which are a great power in Turkey today, are unfortunately not at the desired level in digitalization. There are important steps to be taken at this point. First of all, SMEs need to be stronger in terms of capital and allocate more of their profits to investment. They should increase their spending on productization and branding. They also need to be scale, and the way to that is through consolidation. However, this is only possible in markets that have a culture of cooperation and the potential to receive investment.”

Increasing demand for technology talent

ManpowerGroup, a global human resources solutions company, has released its 2023 Workforce Trends Report called "The New Human Age". ManpowerGroup also surveyed more than 13,000 recruiters as part of the research, which was conducted in 8 countries with the participation of more than 8,000 employees or active job seekers. In the report, which includes four main factors affecting the future of working life, fourteen main trends are listed under the main factors. All these trends provide important data for the employees of all companies, regardless of the sector, that will help their future plans.

Feyza Narlı, General Manager of ManpowerGroup Turkey, said: "We are in a new era for humanity, and this is how we determined the name of our report based on this fact. This is an era where people use technology and digital tools to stay connected, be more productive, creative and innovative, and live more

meaningful lives. On the other hand, although employees are focused on success and advancement in their careers, they also care deeply about issues such as sustainability, environment, equality, diversity and inclusion."

In ManpowerGroup's "The New Human Age" report; Changing Demography, Individual Preferences, Use of Technology and Competitive Factors are stated as four main factors that affect the future of working life.

Changing Demographics: From Diversity, Equality, Inclusion and Belonging (DEIB) issues to climate change and the LGBTQ movement, Generation Z is now demanding more from their employers, according to the report. 68% of Generation Z employees are dissatisfied with the company's progress in creating a diverse and inclusive work environment. On the other hand, attention is drawn to the rapid aging of the

population in developed countries.

Individual Preferences: According to the report, employees no longer want "a life full of work, but a life where they can touch different areas". The majority of workers (81%) say the pandemic has affected their thinking about work. 31% of current employees say they could take on another role if it offers a better work-life balance. Another important result of the research was that 64% of the workforce considered looking for a new job if they needed to return to the office full-time.

Use of Technology: Companies that continue to invest in technology need to develop digital talent internally while seeking external talent. Therefore, the demand for special talents is expected to continue to increase. According to the report, of the more than 140,000 technology workers laid off since March 2022, 72% found a new job within three

months. The report also predicts that by 2025, 149 million new jobs will emerge in areas such as privacy and trust, cybersecurity, data analytics, machine learning and artificial intelligence, cloud, data and software development. In contrast, 76% of global companies struggle to fill vacancies in IT and technology.

Competitive Factors: The report highlights that access to high-skilled talent gives companies a distinct competitive advantage in a digital-first global economy. But while companies want to recruit locally, the real opportunities are global. That's because skilled talents are spread over a wide area. In fact, in many countries, regulations and infrastructure are suitable for remote working, labor costs are low and productivity is high.

According to ManpowerGroup, the top three general markets for skilled talent are the US, Singapore and Canada.

Global operations will gain momentum

Event ticketing platform Biletinial met with members of the press at Biletinial Cinema Halls, which it has undertaken and turned into an experience center. Biletinial CEO Ulaş Uslu, who shared the company's goals and projections at the event: "With our technological infrastructure and customer satisfaction experience, we sell 50% of the entertainment and sports tickets offered for sale in Turkey. We are one of the first 200 websites visited in Turkey. We are in the top 10 thousand in the world. We aim to be in the top 30 in Turkey and 1000 in the world." Explaining that they will start

a German operation in August or September, Uslu announced that Brazil is also included in their near-term plans. Uslu said: "All infrastructures have been prepared. In 2023, together with Turkey, we will start operating in 16 countries including Turkey, 9 countries in the Balkans, 5 in Europe and in Brazil." Uslu announced that they aim to operate in the same business model in 200 countries in the long term. Pointing out that they have made a difference in the ticketing industry with the artificial intelligence supported technologies they have

developed, Uslu said: "According to independent third-party data, Biletinial also became the owner of the online ticketing platform with the highest traffic in Turkey. Biletinial.com hosted more than 7.5 million monthly unique visitors in 2022 and was among the 200 most visited sites in Turkey. At the point we have arrived, we have become Turkey's unicorn candidate." Biletinial also undertakes the installation and development of the ticketing system, unlike its competitors. Technology and software are at the core of the system. Stating that the principle of 'growing others

while growing' lies behind this success of Biletinial, which closed 2022 with 250% growth, Uslu said: "We don't see ourselves as an online ticketing platform, we position ourselves as a technology-oriented company. We develop the technology and software needed for the ticketing system, and we can meet all the services needed within the framework of our 360-degree service understanding on our own. We realize the digital transformation of the institutions and organizations we work with, completely free of charge, with the software we provide."

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor

LÖSEV 
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr



GELENEKSEL VE DİJİTAL MEDYA TEK BİR TIKLA PARMAĞINIZIN UCUNDA!

Ajans Press, markanız hakkında tüm mecralarda yer alan haberleri **yapay zekâ** modülleri ile takip ederek her sabah size toplu haber sunumu yapıyor.



AJANS PRESS
medyadaki gözünüz

444 7 212
info@ajanspress.com.tr

 AjansPressMT   AjansPress.Turkey