



BİLİŞİM SEKTÖRÜNDE GİRİŞİM SERMAYESİ VE YATIRIM FONLARI

- **Kamu personeli ödemelerinde HAVELSAN yazılımı dönemi**
- **Türk Telekom'dan yılın ilkyarısında 20 milyar 203 milyon TL'lik konsolide gelir**



Procenne CEO'su
Resul YEŞİLYURT:
"Procenne, bulut HSM
ile maksimum güvenlik,
kullanım kolaylığı ve
maliyet avantajı sunuyor"

Hazine ve Maliye BTGM Genel
Müdürü **Dr. Cebrail TAŞKIN**
ICT MEDIA TV'ye konuştu:
"Kamuya hizmet verirken
özel şirket gibi hareket
ediyoruz"



Dijital güvenliğiniz için Türk Telekom yanınızda

Çevrim içi gezinme, bankacılık ve alışveriş işlemlerinizi McAfee Total Protection ile güvenle yapabilirsiniz.

3 cihaz için
virüs koruması
tek pakette

7,89
TL/AY

Türk Telekom evde internet abonelerine

Damga vergisi alınır. Kampanya aylık ücreti ilk Türk Telekom İnternet faturanıza yansıtılacak, ürünü iptal ettirmedığınız süre boyunca her ay Türk Telekom İnternet faturanıza yansıtılmaya devam edecektir. İhlal halinde, içinde bulunulan ayın ilk gününden ürünün iptal edildiği güne kadar olan dönem baz alınarak cayma bedeli faturalandırılır. İşletmeci her zaman kampanya koşullarında değişiklik yapma hakkına sahiptir. Ayrıntılar: www.turktelekom.com.tr

Türk Telekom

Türk Telekom

3
CİHAZ

Türk Telekom Güvenlik
Total Protection

Türk Telekom Güvenlik Total Protection

PC, Mac, akıllı telefon ve tabletleriniz için üst düzey virüs,
kimlik ve gizlilik koruması-hepsi bir arada abonelik

McAfee
POWERED

McAfee
POWERED



Türk Telekom
Güvenlik

McAfee
POWERED

Türk Telekom
Değerli Hissettirir

12

AYIN KONUSU

BİLİŞİM SEKTÖRÜNDE
GİRİŞİM SERMAYESİ
VE YATIRIM FONLARI

6

YÜZ YÜZE

Procenne CEO'su
Resul YEŞİLYURT:*"Procenne, bulut HSM
ile maksimum güvenlik,
kullanım kolaylığı
ve maliyet avantajı
sunuyor"*

30

YAZILIM

Şerif BEYKOZ

*Dijitalleşme ve
Dijital Dönüşüm*

18

GİRİŞİMCİLİK

Taylan DEMİRKAYA

*Melek Yatırım ile ilgili
Yanlış Varsayımlar
(ve Doğruları)*

39

İCT SEKTÖREL

*Hazine ve Maliye
Bakanlığı Bilgi
Teknolojileri Genel
Müdürüne 'Yılın Bilgi
Teknolojileri Üst
Yöneticisi' ödülü*

22

VERGİ

Bülent TAŞ

Nazmi KARYAĞDI

*Tohumlar Fidana,
Fidanlar Ağaca: Girişim
Sermayesi Yatırım
Fonları ve Ortaklıkları*

54

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Dr. Yenal ARSLAN

*Yeni Trend: Nesne
(Object) Tabanlı
Depolama Sistemleri*

65

ICT SEKTÖREL

Aranan hackerlar
süpriz isimler çıktı



71

ICT SEKTÖREL

Türkiye'nin 'bulut'
lideri vMind,
Avrupa'ya açılacak



79

ICT ENERJİ

"Sondaj çalışmaları
için kimseden izin
almaya ihtiyacımız
yok!"



86

EDİTÖRDEN
NOTLAR

Adnan PEHLİVAN

Bu Yoğurdun Bolluğu
Nerden Geliyor,
Nereye Gidiyor?



ICT GRUP

BASIN YAYIN SANAYİ TİCARET A.Ş.

Adına
İmtiyaz Sahibi ve
Genel Yayın Yönetmeni
Murat PEHLİVAN

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Adnan PEHLİVAN

Akademik Editörler
Prof. Dr. Ertuğrul KARAÇUHA
Prof. Dr. Çetin ELMAS

Haber Merkezi
Selenaygül ŞENOL
Ayşe Nur TEKE
ict@ictyayin.com.tr

ICT B2B Koordinatörü
Feridun PORTAKAL

Görsel Sanat Yönetmeni
M. Sait KIRAN

Tasarım
ICT Tasarım Grubu

Redaksiyon
Ayşe BAŞŞİŞOĞLU

Danışma Kurulu

Prof. Dr. Deniz Ülke ARİBOĞAN

Prof. Dr. M. Sezai TÜRK

Prof. Dr. Hüseyin ALTAŞ

Prof. Dr. İnan GÜLER

Prof. Dr. Mustafa ALKAN

Prof. Dr. Ertuğrul KARAÇUHA

Prof. Dr. Mehmet ÖZDAMAR

Prof. Dr. Gökhan ÖZER

Prof. Dr. Tuncay YİĞİT

Doç. Dr. Tayfun ACARER

Dr. Paul DOANY

Dr. Tacettin KÖPRÜLÜ

Dr. Cebirai TAŞKIN

Dr. Ahmet Güven PADO

Ahmet Hamdi ATALAY

Mehmet Candan TOROS

Hakan BAKIR

Yücel BAĞRIACIK

Suat BAYSAN

Mehmet ÖZEN

Halil YALÇIN

İsmail ERGÜNEŞ

Hukuk Danışmanı

Av. Murat Esat KILIÇ

Temsilciler

Bursa
Murat AGA
ABD
Cemal PEHLİVAN
İngiltere
Atilla MADAKBAŞ

Afrika
Yusuf MUHAMMED
Frankfurt
Hüseyin YILDIRIM
Lübnan
Robert KHARSA

Yönetim Yeri

Bişkek Cad. (8. Cad.) 83/4
Emek-Ankara TÜRKİYE
Tel: +90 312 212 50 00
Faks: +90 312 212 20 25
www.ictmedia.com.tr
e-Mail: ict@ictyayin.com.tr

Baskı

ÖZGÜN Matbaacılık
San. ve Tic. A.Ş.
Eskişehir Karayolu 52. Km.
Temelli/Sincan/ ANKARA
Tel: 0312 6451910
Fax: 0312 645 1919

Yazarlar, konularıyla ilgili dokümanların (Slayt, dia, resim, fotoğraf, grafik, şekil vb.) CD kayıtlı hallerini veya orijinallerini baskı kalitesine uygun olarak mutlaka yazılarına eklemelidir. Dergide yer alan yazılar için telif hakkı ödenir. Görüş ve yorumlar yazarların kendilerine aittir. ICT Media Yayın Kurulu, yayın tekniğine uygun olmayan yazılar üzerinde değişiklikler yapabilir. Yazılar ve görseller kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Writers should attach original or CD recorded format of related documents (Slides, reversal films, pictures, photos, graphics, diagrams etc.) to their essays in accordance with print quality. Copyright fees are paid for essays. Writers are incumbent on their ideas and comments. ICT Media Editorial Board can make changes on essays to make suitable for publishing style. Essays and images cannot be used without giving references.

ICT HABER
iOS&Android
mobil uygulama

in Twitter f
ictyayinrubu





Murat PEHLİVAN

muratpehlivan@ictyayin.com.tr

GELECEĞE HAZIRLIKLI OLMAK İÇİN DÖNÜŞÜM...

Tarihsel, toplumsal gelişme süreci içinde yaratılan bütün maddi ve manevi değerler ile bunları yaratmada, sonraki nesillere iletmeye kullanılan, insanın doğal ve toplumsal çerçevesine egemenliğinin ölçüsünü gösteren araçların bütünü, hars, ekin.” Bu, Türk Dil Kurumu’nun kültür kelimesi ile ilgili yaptığı bir tanım. Milletleri ve toplumları anlamak için davranış ve alışkanlıklarına, yaşam tarzlarına yani kültürel ve sosyolojik yapılarına dikkat etmek gerekir. Kültür yaşayan bir değerdir. Kültürü ayrıca tarihi süreç içerisinde insanların toplumsal hayatlarını şekillendiren adetler, inançlar silsilesi olarak da tanımlayabiliriz. Bu değerler sistemi sadece toplumsal hayatta değil iş yapış şekillerimizde de ortaya çıkar.

Yirminci yüzyılın ortalarından itibaren **network ağ fikri** ortaya çıktı. 1960’lı yılların sonlarına doğru bu ağ üzerinden ilk mesajlaşmanın gerçekleşmesi yani internetin icadı bizlere yeni bir dünyanın kapılarını açtı. Bu gelişmelerin yeni bir kültürün doğuşunu haber verdiğini başlangıçta dünya görememiş olabilir. Bu dönüşümün hızlı olacağını hesap edememiş olabiliriz. Mekândan bağımsız olarak bilgiye erişim, iş yapma biçimleri, eğitim süreçleri, kamunun dijital ortamda vatandaşına sunduğu hizmetler... Tüm bunlar aynı zamanda büyük bir kültürel dönüşüm de demektir...

Geçen sayımızda bu kültürel dönüşüm konusuna çok az değinmiştik. **ICT sektörü özelinde yatırım fonlarının** ne kadarlık bir hacme ulaştığı hakkında elimizde somut veri bulunmuyordu. Şimdi gördük ki gelişen ve büyüyen yazılım, bilişim sektörü kendine ait bir eko sistemi oluşturmaya başlamış. Ülkemizde 1980’li yıllardan itibaren hızlanmaya başlayan teknokentler süreci ve bugüne gelindiğinde Türkiye’nin geleceğini belirleyecek en önemli sektör olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Son beş yıldır hukuki alt yapısı oluşturulan ve en önemlisi de sektörün oyuncularının kendi sektörlerine inanmaları ve yatırım yapıyor olmaları çok önemliydi. ICT sektöründe ki bu gelişim diğer büyüklerinde dikkat ve ilgisini çekmiş olmalı ki onlarda birer birer yatırım şirketleri kuruyor. Sanıyorum en önemli parametre şu olsa gerek; eskiden bir şirkete yatırım yapıldığında şirketin kontrolünü ele alacak bir hisse tanımlanırken, günümüze gelindiğinde artık projenin, ürünün ne olduğu, çıktısının ne olabileceği ile ilgili değerlendirmelerin yapılmaya başlandı. Bu ise kıymetli bir gelişme. Küçük müteşebbislerin de bu konulara ilgi duymaları sektörün tabana yayılmasını daha da hızlandıracaktır. Böylece Türkiye’de ki bankalar da kredi verme ve değerlendirme süreçlerinde ki bakışlarını yenilemek zorunda...

Madem kültürel dönüşümden söz ediyoruz. O zaman sadece yatırım yapmanın dışında da bir dönüşümün olduğunu görmemiz gerekiyor. Bu ise teknolojinin gelişmesi ile birlikte inovasyonun yükselişini de beraberinde getiriyor. Son yıllarda haberleşme sistemlerinde yaşanan hızlı gelişim baş döndürüyor. Ancak bir sistemi sadece geliştirmek yetmiyor, bu teknolojilerin kullanımını da sağlayabiliyor olmak gerekiyor. Türkiye olarak 4G versiyonun da **ULAK Haberleşmenin** faaliyetleri biliniyor. Aynı şekilde 5G çalışmalarında da **Türk Telekom**’un yurtiçi ve yurtdışında ki iştirakleri ile birlikte geliştirdikleri servisler ve patentler söz konusu. Yani bu alanda kendi çözümlerimizi üretme gayretindeyiz.

Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları gerçekleştiren firmalarımızın ürünlerini ticarileştirmesi, yerelde ve globalde pazara sunulmasının desteklenmesi, dijitalleşmenin hız kazandığı bir dönemde üretimde teknoloji ve 5G tabanlı süreçlerin yaygınlaştırılması önem kazanıyor. Ülkemizin bu gelişim sürecine destek olmak için biz de **Türk Telekom**’un ana sponsorluğunda **“TEKNOLOJİ ve İNOVASYON”** etkinlikler serisine başlıyoruz.

Bilgi ve İletişim Teknolojileri Kurumu’nda (BTK) görev süreleri dolan başkan ve iki kurul üyeliklerine yeni atamalar yapıldı. Kurum Başkanı Sayın **Ömer Abdullah Karagözoğlu** yeni dönemde de başkanlığa devam edecek. Orhan Öge kurul üyeliğine tekrar atanırken, **H. Adnan Cengiz Beyden** boşalan üyeliğe ise BTK’da Başkan Yardımcısı olarak görev yapan **Hüsnü Kılıç** atandı. Sayın Başkana ve kurul üyelerine görevlerinde muvafakiyetler diliyoruz.

Bu sayıda; **Bilişim Sektöründe Girişim Sermayesi ve Yatırım Fonları** konusunu masaya yatırdık. Malum olduğu üzere Türkiye’de son yıllarda bilişim yatırımları ve **“start-up”** kültürü yaygınlaşmaya başladı. Birçok holding, girişim sermayesi yatırım fonu kurdu. Bu fonlar her yıl start up’lar için yüz milyonlarca TL’lik bütçe ayırıyor. Sektörün uzmanları girişim sermayesi ve yatırım fonlarıyla ilgili sorularımızı cevapladı. Yeni sayımızda ayrıca **Procenne’nin CEO’su Resul Yeşilyurt**’la konuştuk. Bulut **HSM** ile dünya çapında bir ilke imza atacak olan Şirket, çok yakında HSM ve mobil uygulama güvenliği ürünlerini **Oracle** (OCI) pazaryerine konumlandırarak globale taşıyacak. Yeşilyurt, global pazara açılacak şirketin yeni açılım ve hedeflerini **ICT MEDIA**’ya anlattı. Yazarlarımızın değerli yorumları ve sektörün gündemini tutan haberlerin yer aldığı Eylül sayımızı ilgiyle okuyacağınızı umuyoruz.

Red Bulut Pazaryeri Platformu'yla işler değişir

Red Bulut Pazaryeri Platformu ile satış ve satış sonrası operasyon yazılımlarını tek noktadan satın alabilir, işlerinizi güvenle yürütebilirsiniz.



Red Bulut
Platformu



Birlikte mümkün
vodafone
business

*"Procenne, bulut HSM ile
maksimum güvenlik,
kullanım kolaylığı ve
maliyet avantajı sunuyor"*

Resul YEŞİLYURT

P R O C E N N E C E O ' S U

2013 yılında 3 girişimci tarafından kurulan Procenne, 5 yıllık Ar-Ge'nin ardından 2019 yılında geliştirmeleri tamamlanan HSM'yi piyasaya sürdü. Sonrasındaki süreçte de çalışmalarına ara vermeden devam ederek uluslararası geçerliliğe sahip sertifikaları tamamladı. 2 yıl üst üste Deloitte Technology Fast 50 listesinde de yer alan Procenne, şimdi gerçek anlamda global bir açılıma hazırlanıyor. Bu hamlesindeki en büyük kozu ise sadece Türkiye değil dünya çapında benzerlerinden farklılaşarak ilkler barındıran Bulut HSM hizmeti olacak. Bulut HSM ile dünya çapında bir yeniliğe imza atacak olan Şirket, çok yakında HSM ve mobil uygulama güvenliği ürünlerini Oracle (OCI) pazaryerine konumlandırarak globale taşıyacak. **Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt**, yılın son çeyreğinde **HSM'i "as a service"** canlıya alacaklarını söyledi. **Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt**, şirketin yeni açılım ve hedeflerini **ICT MEDIA'ya** anlattı.

ICT MEDIA: Önce kısaca HSM (Donanımsal Güvenlik Modülü) nedir, ne işe yarar anlatabilir misiniz?

Resul YEŞİLYURT: HSM ilk olarak 1970'lerde ATM'lerde kullanılan PIN'lerin güvenliği için kullanılmıştı. Nitekim "PIN security" hala kavram olarak kullanılıyor ve PCI (Ödeme Kartları Endüstrisi) da standartları bu isim altında belirliyor.

Günümüzde ise, ödeme sistemlerinin yanı sıra e-faturadan sağlığa, kişisel bilgilerden genel amaçlı veri güvenliğine kadar pek çok alanda kullanılıyor. Artık hassas verinin olmadığı alan kalmadı. Günümüzde bu hassas verilerin güvenli bir şekilde iletilip korunabileceği IT alt-

yapıları HSM'ler üzerine inşa ediliyor. Bu spesifik bir alan ve dünya genelinde sınırlı sayıda uzman tarafından yönetiliyor.

ICT MEDIA: Geçtiğimiz yıl aldığınız PCI HSM v3.0 sertifikası da önemli bir dönüm noktası oldu, yeni bir açılım getirdi. Bulut HSM'e geçmeden önce yerli HSM ürününüzün kullanıcılarına sağladığı avantajları ve rakiplerinden ayıran yönlerini anlatabilir misiniz?

Resul YEŞİLYURT: Kullanım alanları açısından bakarsak, HSM üreticileri, ürünlerini ödeme sistemleri ve genel amaçlı olmak üzere ikiye ayırıyor. Bu yüzden diyelim ki bir banka, EMV standartlarında ödeme işlemleri (transaction) için ayrı, e-fatura, e-dekont gibi işlemler

için de ayrı HSM'ler kullanmak zorunda. Procenne olarak biz bütün işlemleri tek bir platform üzerinden yapma imkânı sunuyoruz. Bu sayede banka, iki farklı proje için 3 artı 3 olmak üzere 6 rakip ürün almak yerine 3 ProCrypt HSM ile tüm ihtiyacını karşılayabiliyor.

İki işlevi tek donanımda birleştirip otomatik olarak ilk edinme maliyetini yarıya indirmiş oluyoruz. Ürün başına işletme giderleri, veri merkezinde yer alma bedelleri gibi maliyetleri saymıyoruz bile. Yerli üretimden dolayı fiyat avantajını da belirtmek lazım...

ICT MEDIA: Gelelim bulut HSM'e. Bulut HSM'i hizmete sunmanız maliyetleri nasıl etkileyecek?



Procenne ile Bulut Güvenliğinin Yeni Dönemi

Resul YEŞİLYURT: Bulut HSM elbetteki maliyetleri daha da aşağı çekecek. Ancak tek avantajı bu değil, kullanım kolaylığı da sağlıyor. Zaten bizim asıl oyun alanımız da “bulut” olacak. Oyunun kurallarının çok net bir şekilde bulutta değişeceğini düşünüyoruz. Özellikle de finans dünyasının yeni oyuncularını dijital bankalar, FinTek’ler, KOBİ’ler bu açıdan önemli bir potansiyel oluşturuyor. Bu işletmeler için bankalara göre maliyet daha hassas bir konu. Cihaz maliyeti bir yana konunun uzmanı ekip istihdam etme imkânı da olmayan bu kesim için bulut HSM çok önemli bir fırsat. Üstelik “kullandığın kadar öde” gibi bir avantajı da var. API olarak sunulan hizmeti ihtiyaca göre de şekillendirebiliyoruz. Diyelim ki kart basacak, e-fatura imzalayacak, vb. ona uygun API’yi terzi usulü ve anahtar teslim olarak sunabiliyoruz. İşletmesini de biz yapıyoruz.

6 HEDEF BÖLGE BELİRLENDİ

ICT MEDIA: Globalde bir bulut HSM örneği var mı peki? Sizin globale açılıma bakışınız nedir?

Resul YEŞİLYURT: Çeşitli denemeleri olan oyuncular oldu ama bildiğimiz kadarıyla süreklilik kazanmış bir projeleri yok. Küresel açılıma gelince... Bu konuda bir süredir Oracle (OCI) ile görüşüyoruz. Üçüncü çeyrekte çalışmalarımız tamamlanacak ve dördüncü çeyrekte de Oracle pazaryeri üzerinden bulut HSM hizmet-

Bulut HSM elbetteki maliyetleri daha da aşağı çekecek. Ancak tek avantajı bu değil, kullanım kolaylığı da sağlıyor. Zaten bizim asıl oyun alanımız da “bulut” olacak. Oyunun kurallarının çok net bir şekilde bulutta değişeceğini düşünüyoruz. Özellikle de finans dünyasının yeni oyuncularını dijital bankalar, FinTek’ler, KOBİ’ler bu açıdan önemli bir potansiyel oluşturuyor.

timize pek çok ülkeden FinTek’ler, dijital bankalar ve diğer kullanıcılar ulaşabilecek.

Dünya artık buluta gidiyor. Bugün birçok banka, uçtan uca tüm yapılarını Amazon, Google, Azure, Oracle gibi bulut sistemleri üzerinde kuruyor. Artık her şeyi kendi bünyesinde geliştirip yönetmek sürdürülebilir bir durum değil. Biz de bu gerçekten yola çıkarak Oracle’in kapısını çaldık.

Oracle’in da tıpkı Amazon, Google, Azure gibi bir bulut yapısı var. Çözümümüzü ve API mantığımızı anlatıp HSM’i “as a service” olarak bu yapıda kullanırmak istediğimizi belirttik. Müşterilerimizdeki deneyimlerimizi anlattık. Bir süredir görüşmelerimiz sürüyor. Çalışmalarımız tamamlanmak üzere. Böylece dünyanın hemen her bölgesinden 7/24 bulut HSM “as a service” olarak satın alınabilecek.

Farklı platformlarda da yer almayı planlıyoruz. Örneğin, dünya çapında yaklaşık 250 veri merkezi olan Equinix ile de görüşmelerimiz devam ediyor. Equinix’in Türkiye’de, İstanbul Anadolu Yakası’nda da bir veri merkezi var. Biz bu merkeze de ürünlerimizi koyduk. Equinix için de anlaşma imzaladığımızda, bu şirketin dünya çapındaki tüm veri merkezlerinde konumlanabileceğiz.

İlk etapta 6 bölgede veri merkezi konumlamasını sağlayacağız: Suudi Arabistan, Körfez ülkeleri, Güney Afrika, Mısır, Türkiye ve Avrupa Birliği üyesi ülkelerden biri... Böylece Avrupa, Afrika ve Ortadoğu’nun tamamına yakınına kapsamış olacağız. Suudi Arabistan ve Körfez bölgesindeki birçok dijital bankayla görüşme halindeyiz. “As a service” bulut HSM hizmetimizi almak için bekliyorlar.

**530 BİN E-FATURA
MÜKELLEFİ BULUT HSM’İ
BEKLİYOR**

ICT MEDIA: Tekrar yurt içine dönersek Türkiye'deki durumunuzdan bahsedermisiniz biraz?

Resul YEŞİLYURT: Asıl oyun kurucu olmak istediğimiz mecra bulut ama fiziksel ürünlerimizi de satmaya devam edeceğiz elbette. PCI onayını aldıktan sonra ürünlerimize ilgi daha da arttı. Şu anda Türkiye pazarında yüzde 10 civarında paya ulaştık. Karşımızdaki rakiplerin 20-30 yıldır pazarda olduğu düşünülürse önemli bir oran. Özellikle bankacılık dışında kalan sektörlerde ciddi bir rakip olduğumuzu idrak etmeye başladılar. Bankacılık tarafına ise yeni başladık diyoruz. Tabii bulut tarafında bankalar hedef kitle değil. Türkiye'de şu anda Fin-Tek'ler, dijital bankalar, e-fatura mükellefi işletmelere yoğunlaşmış durumdayız. Şu anda 530 bin mükellef var ve hepsi de bu hizmet için potansiyel kullanıcı. Yakında bu sayı 600-650 bine ulaşacak. Türkiye'de yaklaşık 700 bin KOBİ olduğu düşünülürse potansiyelin tamamına yakınının kapsama gireceği söylenebilir. Bu konuda özel entegratörler ve kullanıcıların yanı sıra Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) ile de görüşüyoruz. E-belge mükellefleri için

de bulut HSM hizmetinin önünün açılacağını umuyoruz. Bilindiği gibi e-belge mükellefleri GİB tarafından düzenlenen elektronik mali mühürleri temin etmek zorunda. 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu doğrultusunda BTK da gerçek kişiler için e-imza kullanımına ilişkin esasları düzenliyor. Elektronik imza ve mühürler, halen bu iş için geliştirilen USB token'lar aracılığıyla saklanıp kullanılıyor. Bu cihazları kullanmak için USB girişi olan cihaz gereksinimi var. Kaybolma, çalınma gibi riskler taşıyan, yüzde yüz ithal edilen ve 3 yılda bir yenilenmek zorunda olan bu cihazların maliyeti 10-12 Euro arasında. Bu da 530 bin civarındaki mükellef için 6-7 milyon Euro'luk kaynağın yurt dışına çıkması anlamına geliyor.

Oysa işletmelerin faturaları, biletleri, adisyonları ve daha pek çok elektronik belgeleri için gerekli elektronik imza ve mühürler güvenli bulut ortamında kullanılıp saklanabilir. Tıpkı banka uygulamalarına mobil ortamda ulaşıp güvenli kullanılabildiği gibi... Bugün mobil cihazınız üzerinden 1 milyar lirayı bile transfer edebiliyorsunuz. Bu güvenli değil mi? Peki bu kadar parayı gönderebilirken fa-

turasını ya da sözleşmesini neden bu şekilde imzalamıyorum? Bunun önünde teknolojik bir engel yok.

Bulut HSM, 500 binin üzerindeki e-belge mükellefinin elektronik mali mühür kullanma ve saklama maliyetini yarı yarıya düşürecek. Yüzde 100 ithal olan ve mükelleflerin pek tercih etmediği USB token'lar için ödenen milyonlarca Euro yurt içinde kalacak...

ICT MEDIA: Peki engel nedir? Ne yapılması gerekiyor?

Resul YEŞİLYURT: Aslında engelden ziyade gri bir alan var. Sadece açıklık getirilmesi gerekiyor. GİB'in yakın zamanda bunu düzenleyeceğine inanıyoruz. Teknik Denetim Kılavuzu'na "HSM hizmeti bulut sistemi aracılığıyla da alınabilir" gibi bir ibare eklenerek çözülebileceğini düşünüyoruz. GİB'in, mükellefin faydasına olan yeniliğe her zaman açık olduklarını biliyoruz. O yüzden bu düzenleme de yapılacaktır kısa süre içerisinde.





Procenne olarak HSM üreticisi olduğumuz için bu hizmeti ihtiyaçlara yönelik ve mükelleflerin faydasına olacak şekilde modelleyebiliyoruz. GİB tarafında gerekli adım atıldığında bu hizmeti Türkiye’de sayıları 100’ün üzerinde olan özel entegratörlere açmaya hazırız. Böylece mükellefler, ihtiyacı olduğunda ihtiyacı kadar bu hizmetten yararlanabilecek. Elektronik mali mühürleri saklamak için kullanılan USB token’lar için yurt dışına da her yıl milyonlarca Euro kaynak çıkmayacak.

MOBİL UYGULAMA GÜVENLİĞİ DE BULUTA TAŞINIYOR

ICT MEDIA: Mobil uygulama güvenliği konusunda da bir ürününüz var. Bu ürünün çıkış noktasını ve gelişimini de anlatabilir misiniz?

Resul YEŞİLYURT: Doğru. Aslında bu ürünümüz biraz HSM’in gölgesinde kalmış gibi gözüküyor ama çok da şikayetçi değiliz, HSM alamet-i farikamız zaten. Bu alandaki ilk çözümümüzü Hindistan’ın önde gelen bankalarından Axis Bank için geliştirdik. 2016-2017 yıllarında Axis Bank, metrolarda kartlar yerine mobil uygulama ile ödeme yaptırmak için bir proje yürütüyordu. Bu doğrultuda bir mobil uygulama geliştiriyorlardı ama güvenlik konusunda bir çözüme ihtiyaç vardı.

Ulaşım sistemlerinde bilindiği üzere tüm bakiye fiziki ulaşım kartının içindeki çipte duruyor. Bu projede ise kullanıcının bakiyesi mobil uygulamada tutulacak ve dışarıdan saldırılara açık hale gelecekti. Projenin ödeme tarafındaki paydaşı olan Mastercard’ın güvenlik gereksinimlerini karşılayabilecek bir iş ortağı arıyorlardı. Procenne olarak Axis Bank için bir mobil uygulama güvenliği kütüphanesi geliştirerek sorunu çözdük.

Bu proje, sektörde önemli bir boşluğu fark etmemizi sağladı. Ödeme sistemi oyuncularının, FinTek’lerin geliştirdiği mobil uygulamaların güvenliğini sağlayacak net bir ürün yoktu. Güvenlik ürünleri vardı ama olaya sadece siber güvenlik açısından bakıyor, ödeme sistemleri açısından eksik kalıyorlardı. Ödeme sistemleri geliştiricilerinin de uzmanlaştıkları konular bu değildi. Pazarda her iki tarafa da hâkim bir uzmanlığa ihtiyaç vardı. Procenne olarak bu niş alana yoğunlaştık ve FinTek mobil uygulama güvenliği ürünümüzü ortaya çıkardık. Bu segmente de FinSecTech (finansal güvenli teknoloji) adını verdik.

Dijital güvenlik alanında; yenilikçi, sürdürülebilir ürünler ve çözümler sağlayan, ilk günlük değerlerine bağlı global bir ekol olmak.

ICT MEDIA: Bu ürün için yurt dışı konu-

sunda ne düşünüyorsunuz? Bulut için nasıl bir yol izlenecek?

Resul YEŞİLYURT: HSM’de olduğu gibi mobil güvenlik uygulaması için de ihracat çalışmalarımız aralıksız sürüyor. Özellikle de uluslararası fuarları yakından takip ediyoruz. Örneğin, Dubai’deki son “SEAMLESS 2022 ME” etkinliğinde Türkiye’den tek katılımcı olarak yer aldık. Aynı zamanda, FinTek’ler için düzenlenen fuarda faaliyet alanı farklı nadir katılımcılardan biriydik. Dolayısıyla tek güvenlik firması olarak yoğun ilgi gördük. FinTek’lerden ödeme ürün/hizmeti alanlara güvenlik katmanları sağlamaları için ürünümüzü teklif ettik. PCI’nın soft POS için belirlediği güvenlik standartlarının tamamını sağladığımızı öğrenince yoğun ilgi gösterdiler. Önemli bağlantılar kurduk.

Tabii mobil uygulamalar sadece ödeme sistemleriyle sınırlı değil. İçinde finansal, kişisel, hassas veri geçen her türlü uygulama güvenli korumaya muhtaç. Üçüncü çeyreğin sonunda bu hizmetimizi de buluta koymayı planlıyoruz. Akabinde bulut HSM ile bunu birleştirip bir “security suit” (güvenlik seti) halinde sunacağız. Kullanıcı, hangisine ihtiyacı varsa “tak-çalıştır” mantığıyla kullanabilecek. Bu süitin içine zamanla farklı ürün ve hizmetleri de ekleyeceğiz. Tabii her şeyi kendimiz yapacağız diye bir şey yok. Türkiye’de o iş en iyi kim yapıyorsa onunla iş ortaklığı yapacağız ve ayrı bir ürün olarak security suit’in içine ekleyeceğiz. Veri keşfi, veri maskeleyme, tokenizasyon, siber istihbarat modülü gibi... Zamanla bütün bunları “as a service” sunuyor olacağız.

Biz burada global bir ekosistem kurmak istiyoruz. Bizde bulut HSM ve mobil uygulama güvenliği var. Bunları bütünleyecek ürün ve hizmeti olanları da global pazara taşımak istiyoruz. “Gel globale birlikte gidelim, beraber büyüyelim” diyoruz.

Procenne olarak ana amacımız hiçbir zaman unicorn, decacorn olmak olmadı. Finansal başarının sürecin doğal bir parçası olduğunu düşünüyoruz. Amacımız bir yol açmak ve ekosistemle birlikte ilerlemek. Bizim ardımızdan birileri bu yoldan yürüyebilmeli. Vizyonumuz belli: “Dijital güvenlik alanında; yenilikçi, sürdürülebilir ürünler ve çözümler sağlayan, ilk günlük değerlerine bağlı global bir ekol olmak” Pruvamız neta, rüzgarımız kola-yına olsun.

Hayatı
kolaylaştıran
bütünleşik
hizmetlerimizle



TURKSAT

vatandaşlarımızın
hizmetindeyiz.



türkiye.gov.tr
"Devletin Kısayolu"

BÜTÜNLEŞİK HİZMETLERİMİZ



Araçlarım



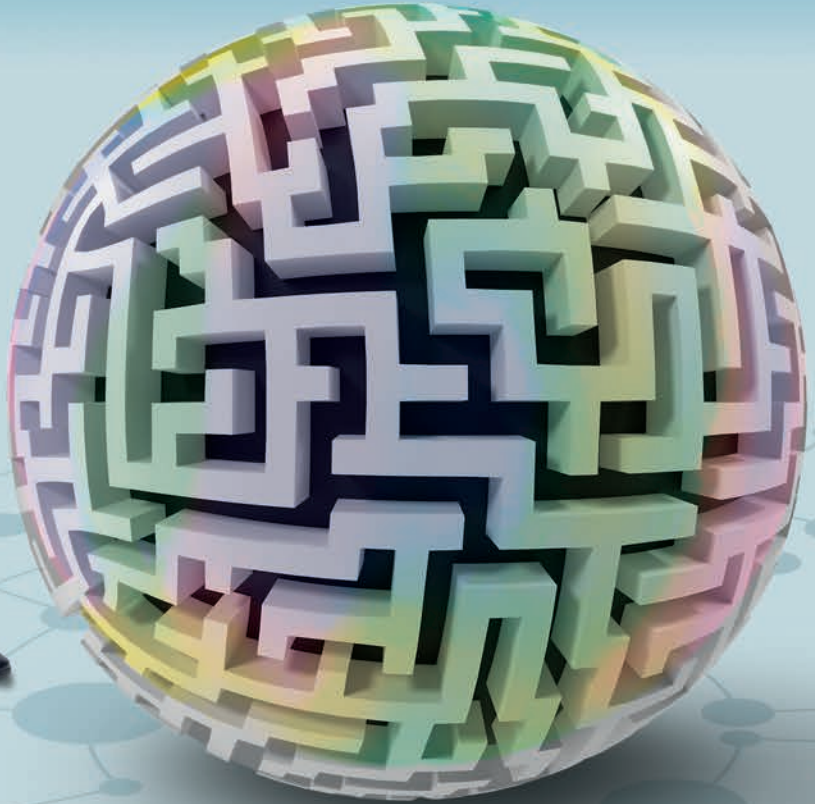
Çalışma Hayatım



İkametgahım



TÜRKİYE CUMHURİYETİ CUMHURBAŞKANLIĞI
DİJİTAL DÖNÜŞÜM OFİSİ



BİLİŞİM SEKTÖRÜNDE GİRİŞİM SERMAYESİ VE YATIRIM FONLARI

Küresel ekonominin en önemli çarklarından birini **bilişim sektörü** oluşturuyor. Sektör hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için büyüme ve toplumsal kalkınmanın iticisi konumunda. **Sektör Türkiye için de çok önemli.** Ülkemizde bilişim sektöründeki hizmet ihracatı resmî açıklamalara göre geçen yıl **2 milyar 533 milyon dolar** olarak gerçekleşti. Bu rakamın önümüzdeki yıllarda daha da artması bekleniyor. Bunun için mevcut yatırımların desteklenmesi, yeni fikirlere imkân tanınması gerekiyor.

Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de son yıllarda bilişim yatırımları ve **“start-up”** kültürü yaygınlaşmaya başladı. Tek bir ürün ya da hizmeti piyasaya sunan girişimler için kullanılan start-up firmalarıyla Türkiye’de girişimcilerin sayısı hızla yükseliyor. Fakat birçok yeni girişimcinin en büyük endişesi fikirlerini hayata geçirecek sermayeyi bulmak. Bir girişim, öz sermayesi yoksa; finansa üç temel yol ile erişim sağlayabiliyor: **Hibe ve destekler, müşteri ve fonlar.** Hibe ve destekler genellikle uzun ve belirsiz süreçleri içeriyor. Çoğu zamanda eş finansman istiyor. Yeni girişimcilerin henüz satacak ürün/hizmetleri olmaması ya da yeterli hacimde müşterileri bulamamaları durumunda **fonlar imdada yetişiyor.** Fon, kısaca girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirmek için gerek duyduğu sermaye olarak tanımlanıyor. Girişimciler fikirlerini hayata geçirebilmek için atacakları her adımda bu fonlarla kendilerine sermaye sağlayabiliyor.

Resmî rakamlara göre Türkiye’de **start-up**’ların aldığı yatırımlar 2021 yıl sonu itibarıyla **1,5 milyar dolara** ulaştı. Bu rakamın her geçen yıl artması bekleniyor. Çünkü bankaların kurumsal girişim sermayesi kurarak **start-up**’ları fonlama ilgisi başka sektörlerle de sıçradı. Artık Türkiye’de birçok holding, girişim sermayesi yatırım fonu kurmaya başladı. Bu fonlar her yıl **start-up**’lar için yüz milyonlarca TL’lik bütçe ayırıyor. Akıllı şehirlerden dijital bankacılığa, oyun sektöründen erken aşama gıda girişimlerine kadar çok farklı yelpazede yatırım yapmayı planlayan fon şirketleri destekledikleri **start-up**’ların adedi ve çeşidini genişletiyor.

fonbulucu Yatırım Direktörü **Kemal PAYZA:**

“Girişimler yatırım başvurularından önce iş planı, iş modeli, fonlama ihtiyacı, fonlamanın nerelerde kullanılacağı, ekip ve tecrübeleri, ürün ve odaklanılan problemi, hedef pazar gibi verileri içeren eksiksiz dokümantasyonu hazırlamalıdır. Eğer ürünleşme gerçekleştiyse ya da girişimcinin elinde bir demo varsa bunu da yatırımcıya göstermenin oldukça önemli olduğunu düşünüyoruz. Tüm bu somut verilerin yanında girişiminizi nasıl anlattığınız girişime ait tutku ve motivasyonunuzun da bir göstergesi olabilecektir.”



Fonbulucu Yatırım Direktörü Kemal Payza, Girişim Sermayesi Yatırım Fonları'nın SPK'dan lisanslı Portföy Yönetim Şirketleri tarafından kurulan fonlar olduğunu söyledi. Bu şirketlerin genellikle birden fazla girişimi fonlamak ya da tek bir girişimin tüm fonlama aşamalarında yer almak için kurulduğu ve bir tebliğ çerçevesinde hareket ettiğini belirten Payza, “Bu bileşenlerin her biri yatırım ekosisteminin önemli parçalarıdır. Bu bileşenlerin ortak özelliği girişimlerin büyümesinde ve ölçeklenmesinde farklı roller alırlar. Hızlandırma merkezleri girişimlerin ürünleşme ve ticarileşme sürecini network bağlantıları ile hızlandırmaya çalışırken kitle fonlaması platformları, melek yatırımcılar ve fonlar girişimlerin bu süreçte ihtiyaç duyduğu yatırımı sağlamayı amaçlarlar” dedi.

Güçlü bir girişim ekosistemi için bu yapıların birlikte çalışmasının oldukça önemli olduğuna dikkat çeken Payza şöyle devam etti: “Bu yapıların arasında kurulan güçlü iş birlikleri girişimlerin bu entegre yapılardan daha fazla verim almasını sağlayabilir. Örnek vermek gerekirse bir hızlandırma merkezi, girişimi belirli süreli program içinde daha yakından tanıdığı için melek yatırım ağı ile yapabileceği bir iş birliği ile girişimlerin fona da ulaşmasını hızlandırabilir. Hem girişimleri melek yatırımcılara tanıtabilirken hem de hızlandırma programına daha nitelikli girişimleri çekebilme şansı yakalar.

fonbulucu olarak girişim ve yatırım ekosistemini oluşturan bu parçaların bir çoğunu ekosistemde bir araya getiriyoruz. Lider olduğumuz Paya Dayalı Kitle Fonlama pazarında yaklaşık 15 ay gibi bir sürede 46 girişimi yatırımcının önüne çıkardık. Maqasid Portföy Yönetimi Şirketi nezdinde kurulan fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu ile 1 yıl içinde 25'i aşkın girişime yatırım yapıldı. Bu anlamda ülkemizin en aktif girişim sermayesi yatırım fonlarından biri oldu. Bu ekosisteme biri tarım olmak üzere iki yeni fon kuruluşu için gerekli çalışmalar sona yaklaşmıştır. Reinves Angels ismi ile kurduğumuz Melek Yatırımcı Ağı'na 400'ü aşkın başvuru aldık. Ağımızda yer alan Melek yatırımcılar kitle fonlama sistemi üzerinden erken aşama girişimlere toplamda 150'yi aşkın yatırım yaptı. İştiraklerimiz girişimci-yatırımcı eğitimi şirketimiz Diici ve dijital ajan-sımız Magna Mari ile startupların her aşamasında yanlarında yer almayı planlıyoruz.



Girişimlerin fikir aramasından ölçeklenmesine kadar olan süreçte tüm bileşenlerimiz ile destek veriyoruz.”

fonbulucu Yatırım Direktörü Kemal Payza, girişimcilerin yatırım fonlarına müracaat ederken izlemeleri gereken aşamaları da anlattı. Payza konuyla ilgili şu bilgileri verdi: “Girişimler fikir aşamasından ticarileşene kadar ve sonrasında halka açılana kadar fona ihtiyaç duyabilirler. En erken aşamalarda arkadaşlar ve aile tarafından sağlanan yatırımın ardından genellikle melek yatırımcı yatırımları gelir. Bundan sonraki daha yüksek tutardaki yatırımlar için girişim sermayesi yatırım fonlarından yatırım almak önemli bir alternatif haline gelir. Yatırım fonlarının konsept ve bağlamını çok iyi anlamak gerekir.

Girişimin dikeyine en uygun fonlara müracaat etmek girişime oldukça zaman kazandırabilir. Girişimler yatırım başvurularından önce iş planı, iş modeli, fonlama ihtiyacı, fonlamanın nerelerde kullanılacağı, ekip ve tecrübeleri, ürün ve odaklanılan problemi, hedef pazar gibi verileri içeren eksiksiz dokümantasyonu hazırlamalıdır. Eğer ürünleşme gerçekleşiyse ya da girişimcinin elinde bir demo varsa

bunu da yatırımcıya göstermenin oldukça önemli olduğunu düşünüyoruz. Tüm bu somut verilerin yanında girişimini nasıl anlattığınız girişime ait tutku ve motivasyonunuzun da bir göstergesi olabilecektir.”

Payza, girişimcilerin fon alırken dikkat etmesi gereken hususlarla ilgili olarak ise şu bilgileri verdi: “Girişimlerin yatırım alma sürecinde en önemli konulardan biri de doğru yatırımcıyı bulmaktır. Doğru yatırımcılar girişimin ihtiyaç duyduğu finansmanın dışında büyüme yolculuğunda çok çeşitli katkılar da sunabilir. Girişimi bağlantıları ile buluşturarak daha verimli iş birlikleri kurmasına yardımcı olabilirler. Girişimlerin ticarileşme sürecinde ilk müşterilerine ulaştırabilir.

Girişimin görünürlüğünün artmasına yardımcı olabilir. Dolayısı ile ister melek yatırımcı olsun ister kurumsal yatırımcı olsun, girişimlerin yatırım arama sürecinde girişimlerinin bir sonraki önemli kilometre taşına götürebilecek yatırımcıları önceliklendirmeleri faydalı olacaktır. Fonlar özelinde ise girişimciler fonun tanıtım dokümanlarını inceleyerek fonun yatırım stratejisini daha net anla-

yabilirler. Fonun yatırım komitesini ve imkân varsa partnerleri inceleyerek nasıl bir yatırımcı profiline sahip olduğunu anlayabilir. Fon ya da kurumu yatırımcıların daha önce yapmış olduğu yatırımları inceleyerek bu yatırımın detaylarını analiz edebilirler.

Nitekim çeşitli dikeylerde faaliyet gösteren girişimlere odaklanan fonlar olmakla birlikte daha geniş kriterlerde yatırım yapan fonlar da mevcuttur. Örnek vermek gerekirse blockchain teknolojisini kullanan girişimlere yatırım yapan fonlar olabilirken, sağlık teknolojilerine yatırım yapan fonlar da olabilir. Bunun dışında girişimin gelişim sürecine göre yatırım yapan yatırımcılar da bulunabilmektedir. Çeşitli fonlar erken aşama girişimlere yatırım yaparken, bazıları daha ölçeklenmekte olan girişimlere yatırım yapabilmektedir.

Dolayısı ile girişimlerin yatırım sürecinde yatırımcıya ulaşmadan önce yatırımcıları analiz ederek girişimlerine en uygun fona ya da melek yatırımcıya ulaşarak zaman kazanmakla birlikte ürün ve girişimlerine daha fazla odaklanma şansı bulabileceklerdir.”

ATP GSYO Genel Müdür Yardımcısı **Alp Can GÖKDENİZ:**

“Girişim sermayesi yatırım ortaklığı olarak kurulan veya esas sözleşme değişikliği yoluyla girişim sermayesi yatırım ortaklığına dönüşen ortaklıkların kaynaklarını nitelikli yatırımcılardan sağlamıyor olması durumunda üç yıl içerisinde diğer belli şartları da sağlaması kaydıyla halka arz başvurusunda bulunmaları gerekmektedir. Nitelikli yatırımcılara satış ve paylarını sadece nitelikli yatırımcılara satan ortaklıklar için halka arz zorunluluğu bulunmamaktadır.”



ATP GSYO Genel Müdür Yardımcısı Alp Can Gökdeniz, girişim sermayesi fonlarının nitelikli yatırımcılardan sağlanan kaynakla Portföy Yönetim Şirketleri (PYŞ) tarafından oluşturulan fonlar olduğunu söyledi. Bu fonların tüzel kişilikleri bulunmadığına dikkat çeken Gökdeniz, “Diğer taraftan GSYO’lar girişim şirketlerine yatırım yapma amacı güden anonim ortaklıklardır. Kuruluşları SPK tarafından izne tabi olduğu gibi, faaliyetleri boyunca da SPK tarafından denetlenmektedirler.

Ortaklıklar girişim sermayesi yatırım ortaklığı olarak kurulabileceği gibi, anonim ortaklıklar esas sözleşmelerini uygun şekilde değişikliklerle girişim sermayesi yatırım ortaklığına da dönüşebilirler.

Girişim sermayesi yatırım ortaklığı olarak kurulan veya esas sözleşme değişikliği yoluyla girişim sermayesi yatırım ortaklığına dönüşen ortaklıkların kaynaklarını nitelikli yatırımcılardan sağlamıyor olması durumunda üç yıl içerisinde diğer belli şartları da sağlaması kaydıyla halka arz başvurusunda bulunmaları gerekmektedir. Nitelikli yatırımcılara satış ve paylarını sadece nitelikli yatırımcılara satan ortaklıklar için halka arz zorunluluğu bulunmamaktadır” dedi.

Gökdeniz, risk sermayesi şirketleri, kitlesel fonlama platformları, hızlandırıcılar ve kuluçka yatırımları arasındaki farkı da anlattı. Gökdeniz şunları söyledi: “Bu yatırımcı grupları arasındaki farklılaşmaları yatırıma girişlerinden yatırımdan çıkışa kadar her aşamada görebiliyoruz. Örneğin kitle fonlama platformları ve melek yatırımcılar nispeten küçük yatırım tutarları ile girişimlere katkıda bulunabilmekteyken, Risk sermayesi şirketleri (“VC”, “GSYO”) daha güçlü finansal yapılarıyla daha yüksek getiri beklentisi ile daha büyük tutarlı yatırımlar yapabilmektedirler.

GSYO’ların temelde farklılaştığı bir diğer nokta ise girişim şirketlerine sadece bir finansal yatırımcı olarak değil, neredeyse bir stratejik yatırımcı gibi portföylerindeki girişim şirketlerine yönetsel ve operasyonel alanlarda katkı sağlamasıdır. Hatta portföyündeki şirketlere danışmanlık hizmeti de sunabilmektedirler. Bu sayede GSYO’lar yönetimde aldığı aktif rol

ile girişim şirketlerinin gelişmesine doğrudan katkıda bulunmaktadırlar. Son zamanlarda Türkiye'nin önde gelen pek çok holding şirketinin risk sermayesi şirketi kurduğuna şahit oluyoruz. Baktığımızda hedefleri, mevcut grup şirketleri ile yeni girişim yatırımları arasında yaratılacak sinerjiden faydalanmak olarak özetlenebilir. Benzer şekilde, ATP çatısı altında kurduğumuz ATP GSYO'nun yatırım stratejisinin; ATP'nin teknoloji ve yazılım çözümleri alanındaki güçlü kaslarını kullanarak hali hazırda ATP tarafından hizmet verilen sektörlerde hızlı gelişebilecek girişim şirketlerine yatırım yapılması olduğuna söyleyebiliriz. Bununla birlikte, yurtdışı faaliyet potansiyeli güçlü olan girişim şirketlerinin de sürekli rada-

rımızda olduğunu vurgulamak yerinde olacaktır."Girişimcilerin yatırım fonlarına müracaat ederken kat etmesi gereken aşamaları Alp Can Gökdeniz şöyle sıraladı: "Müracaat için çok spesifik kısıtlar olmamakla beraber yatırım alabilmek için girişimcilerin projelerinde somut ilerleme kaydetmiş olmaları ve girişimin gelir yaratma kabiliyetinin görülebilir ve kolay ölçülebilir olması beklenmektedir. Diğer taraftan, girişimcilerin birden çok girişim projesi veya şirkette faaliyette olduklarını sıklıkla görüyoruz. Bu durum ileride girişimcinin enerjisini farklı alanlara dağıtmasına ve odağını kaybetmesine yol açabileceğinden yatırımcılar açısından önemli bir risk olarak değerlendirilmektedir. Doğayısıyla, belirttiğim gibi girişim projesin-

de somut adımlar atabilmiş, adanmış bir ekiple çalışabilen, iş planını doğru ticari stratejiler ve zamanlama üzerine kurmayı başarmış girişim projeleri ve şirketler yatırım desteği almak için önde gelen adaylardır. Girişimin kolay kopyalanabilir olmaması yine yatırımcı için girişimi cazip kılan diğer bir faktördür. Yatırımcı tarafında belli kriterlere uyan girişimler değerlendirmeye alındığı gibi girişimcilerin de doğru yatırımcı ile team-up etmeleri oldukça önemli.

Girişimleri sonuca hızlı ve daha az maliyetle taşıyabilecek yatırımcılardan kaynak sağlamaları yatırım alma olasılıklarını, değerlendirme seviyelerini artırırken yatırım sonrası gelişimlerini de hızlandıracaktır."



MELEK YATIRIM İLE İLGİLİ YANLIŞ VARSAYIMLAR (VE DOĞRULARI)

Bir projenin basitçe 3 aşaması vardır: Ürün geliştirme-İş geliştirme ve Müşteri geliştirme. Melek yatırımcılar büyüme yeni başlayan ve haftalık %3 gibi çok yüksek büyüme potansiyeli olan projelere yatırım yapmak isterler. Bu yüzden en kötü ihtimalle ürün geliştirmenizi ve iş geliştirmenizi tamamlamış ve fatura kesecek hale (hatta fatura keser) gelmeniz gerekmektedir. Profesyonel melek yatırımcılar büyüme potansiyeli ile ilgili gayet detaylı çalışma yapıyorlar.

Taylan Özgür DEMİRKAYA

www.taylandemirkaya.com



Melek yatırımcılar hakkında hem akademik ortamda hem de girişimci etkinliklerinde bolca sohbet ediyorum. Ancak en azından benim gördüğüm kadarı ile bazı yanlış anlaşılmalara var. Bunlarla ilgili daha net bilgi sahibi olmak yatırım almak isteyen girişimciler için çok daha iyi olabilir:

Yanlış: Melek yatırımcılar yatıracakları parayı geri istemezler.

Doğrusu: Değil melek yatırımcı hiç kimse parasının ve zamanının boşa gitmesini istemez. Buradaki yanlış anlaşılma sanırım "melek" kelimesinden ileri geliyor. Melek denmesinin en büyük sebebi bu tür yatırımcıların finansal yatırımcıdan öte stratejik yatırımcı olmalarından kaynaklanıyor. Yani girişimciye sağladığı en önemli şey paradan öte, bilgisi, çevresi ve deneyimi oluyor. Ama her yatırımcı gibi onlarda yatırdıkları paranın daha fazla getirmesini istiyorlar.

Yanlış: Fikrimi geliştirirken melek yatırımcılardan yatırım almam mümkün

Doğrusu: Bu maalesef mümkün değil. Bir projenin basitçe 3 aşaması vardır: Ürün geliştirme-İş geliştirme ve Müşteri geliştirme. Melek yatırımcılar büyüme yeni başlayan ve haftalık %3 gibi çok yüksek büyüme potansiyeli olan projelere yatırım yapmak isterler. Bu yüzden en kötü ihtimalle ürün geliştirmenizi ve iş geliştirmenizi tamamlamış ve fatura kesecek hale (hatta fatura keser) gelmeniz gerekmektedir. Profesyonel melek yatırımcılar büyüme potansiyeli ile ilgili gayet detaylı çalışma yapıyorlar.

Yanlış: Fatura kesmeye başladım, satışta yapıyorum, yatırım alma ihtimalim yüksek

Doğrusu: Belli bir müşteri bölümü bulunmuş olmanız ve satışlarınızın başlaması yatırım alma anlamına gelmiyor. Melek yatırımcılar yatırımlarını bir portföy gibi düşünürler. Örnekle açıklamaya çalışayım: 1 milyon USD'li olan melek yatırımcı öncelikle kendine bir getiri hedefi ve kaç girişime yatırım yapmak istediğini belirler. 10 projeye yatırım yapmak istediğini düşünelim. Son 5-6 yılın verilerine baktığımız zaman haftalık %3 gibi büyük bir büyüme oranını sağlayacak projenin çıkma olasılığı %10'dur. Bu durumda 10 projeden bir tanesi 15-20 katı getiri sağlayacaktır. Yine aynı tarihsel veriler, projelerin %40 kadarının büyüme oranlarının ancak yatırımı karşıladığı, geri kalan %50'nin ise yatırımı karşılamadığı görülmüştür. Bu durumda melek yatırımcı 1 milyon USD'nin 500 bin USD'sini direkt olarak riske atmakta 400 bin USD'yi ise anca kurtarabilmektedir. Buradan çıkan mantık basittir: 10 projenin 9'undaki başarısızlık riskini 1 projenin kaldırması beklendiği için yüksek büyüme(20X-25X) melek yatırımcı için çok önemlidir.

Yanlış: Yatırımcılar için finansal tablolar en önemli içeriktir.

Doğrusu: Kısa adı finansallar olan tablolar ve hesaplar, girişim yeni kurulduğu için tümüyle beklentilere dayanır. Bu yüzden bunların hazırlanması gerekirken yatırım almanız için kesin bir şart olma-



maktadır. Mükemmel finans ve istatistik bilginiz olabilir ancak yatırımcıların çok daha fazla önem verdiği faktörler: takım, sürdürülebilirlik ve fikrin yeteri kadar pazarla ölçeklenebilir olmasıdır.

Yanlış: *Projemi yatırımcılara sundum ve çok beğendiler parayı hemen alacağım.*

Doğrusu: Yatırım almak demek banka hesabınıza giren on binlerce TL anlamına gelmiyor. Hatta banka hesabınızda 18 ay kadar artı olarak para beklemeniz bile doğru değil. Yatırımın önceliği projeyi iyi bir büyüme potansiyeline ulaştırmaktır. Ayrıca yatırım alacağınız konusunda anlamaya varsanız bile ufak bir değerlendirmeye ve sözleşme sürecinden geçeceksiniz. Burada yatırımcılar sizin bu işi ne kadar istediğinizi ve başında ne kadar duracağınızı görmek isteyeceklerdir.

Yanlış: *Yatırımı aldıktan sonra sürekli olarak finansmanı sağlayabilirim.*

Doğrusu: Hiçbir melek yatırımcı (en

azından benim gördüklerim) projenizden 4 yıldan fazla durmaz. Projeniz beklenen büyüme oranına ulaşırda artık risk sermayesi devreye girecektir. Hatta bunların görüşmelerini hala ortak vaziyeteyken yapmaya başlayabilirler. Bunu kişisel algılamayın. Bu halka açılmaya kadar giden sürecin doğal bir yönü olmaktadır.

Yanlış: *Yatırım isterken kendime maaş yazmalıyım*

Doğrusu: Bu en hassas konulardan bir tanesi olabiliyor. Sonuçta girişimci yatırım alacağı zaman, bazı iş durumlarından ya da hayatındaki önemli rutinlerden vazgeçebilecektir. Bunun içinde finansallarına maaş yazmayı istemektedir. Ancak burada ince bir nüans var: maaş her ay belli tutarda ve sabit olarak ödenen bir

meblağdır. Bir girişimcinin kendi girişimi için bunu istemesi yatırımcılar tarafından çok olumlu karşılanmayabilir. Bu yüzden girişimci ihtiyaçlarını giderler olarak dile getirmelidir. O projeye sahip çıkacak ve onu kaldıracak olan girişimcidir. Bu yüzden kendini ne kadar işin içine dahil edilirse finansman ve yatırım bulma olasılığı o kadar yüksek olur.

Yanlış: *Yatırım aldık artık rahatlayacağız*

Doğrusu: Yapılan en büyük düşünce hatalarından bir tanesi budur. Girişimciler yatırım almayı uzun süren bir lig maratonunun sonu gibi görüyorlar. Ancak doğrusunu söylemek gerekirse tam tersine çok arayacakları günleri geride bırakıp çok daha farklı bir sürece girmiş oluyorlar. Daha önceden zamanlarının çoğunu ürünleri ile harcarken yatırım aldıktan sonra, müşteri bulma, müşteri geliştirme, efektif maliyet gibi konuları da düşünmeye, bu konularda hedefler koymaya ve onları sağlamaya çalışıyorlar.



Türk Telekom ve Korea Telecom'dan iş birliği

► Türk Telekom ile dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinden Korea Telecom, geçtiğimiz Mart ayında GSMA Mobil Dünya Kongresi'nde ön anlaşmaya vardıkları stratejik ortaklığı somutlaştırmak üzere adımlarını hızlandırdı. İki şirket, 5G ve start-up konularında iş birliği projelerinin yanı sıra medya/içerik alışverişini değerlendirmeyi öngören geniş kapsamlı bir anlaşmaya imza attıklarını duyurdu.

Türk Telekom, Korea Telecom ile birlikte 5G alanında Ar-Ge çalışmaları yapacak ve bu çalışmaların ticarileşme sürecini birlikte yürütecekler. İki şirket arasındaki anlaşma, yeni start-up şirketlerinin keşfi ve ortak yatırım konularında da iş birliği yapılmasını öngörüyor. Ayrıca her iki şirketin yatırım yaptığı start-up şirketlerine ait çözümler de aktif olarak desteklenecek. İş birliği kapsamında ilk olarak Korea Telecom tarafından sağlanacak içerikler, Türk Telekom'un IPTV/OTT platformunda izleyicilerle buluşacak. Önümüzdeki dönemde karşılıklı içerik alışverişi gündeme gelebilecek.

Türk Telekom CEO'su Ümit Önal, "Bu yıl Mart ayında GSMA Mobil Dünya Kongresi'nde Korea Telecom ile imzaladığımız stratejik iş birliği anlaşması kapsamında somut adımlar atmaya başladığımızı duyurmaktan ötürü mutluyum. Dünyanın önde gelen teknoloji şirketi Korea Telecom ile 5G alanında ortak Ar-Ge projelerini hayata geçirme, çok değer verdiğimiz bir alan olan start-up'lar için yatırım çalışmaları ve TV platformumuz için içerik alışverişi noktasında heyecanlı bir yolculuğa başlıyoruz. Bu iş birliğinin çok başarılı sonuçlar doğuracağına inanıyorum" dedi.

Korea Telecom Grubu Dijital Dönüşüm Bölümü Başkanı Kyunggrim Yoon da "Mart ayında imzalanan mutabakat anlaşmasının ardından iki şirketin medya/içerik, 5G ve ortak yatırım gibi daha spesifik iş birliği konularında hızlı bir şekilde iş birliği kararı almış olmasından çok memnunum. Gelecekte, iki ülke arasındaki 'stratejik ortaklığa' dayalı aktif iş birliği yoluyla başarılı sonuçlar elde etmek için elimizden geleni yapacağız" diye konuştu.



Türk Telekom, siber güvenlik alanındaki deneyimini Gelişim Üssü çatısı altında gençlere aktarmaya devam ediyor. Siber vatani korumaya yönelik eğitimlere dahil olan gençler, geleceğin siber kahramanları arasına katılma imkânı bularak

geleceklerini şekillendirme fırsatı yakaladılar. Türk Telekom Akademi, Ataköy Konukevi'nde 1-10 Ağustos tarihleri arasında düzenlenen kampa 29 genç katıldı. Türk Telekom Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Kırac, konuyla ilgili şu açık-

lamayı yaptı: "Türkiye'nin en büyük siber güvenlik merkezine sahip kurumu olarak, bu alandaki köklü bilgi birikimimizi ve deneyimimizi gençlere aktarmayı sürdürüyoruz. Ulusal güvenliğin kritik bir unsuru olan siber güvenlik alanında gençlerin kariyer gelişimini desteklerken, ülkemizin yetişmiş siber güvenlik uzmanı ihtiyacına katkı sunmayı hedefliyoruz. Bu alanda gelecek vadeden, istekli ve yetenekli gençleri sektöre kazandırmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz." Gençler, 10 günlük kamp süresince konusunda uzman siber güvenlik eğitmenlerinden uygulamalı eğitimler alma şansına sahip oldu. Proje ödevleri ve sınavların ardından yapılan değerlendirilmeler sonucunda birinci olan Ertuğrul Kuzgun 30 bin TL, ikinci olan Elif Şevval Dinçer 20 bin TL, üçüncü olan Faruk Ulutaş 10 bin TL olmak üzere toplamda 60 bin TL'lik teknoloji çeki ödülünün sahibi oldu. Ayrıca kampı başarıyla tamamlayan tüm katılımcılara "Türk Telekom Siber Güvenlik Kampı Katılım Sertifikası" sunuldu.

PİLOT'tan yeni dönemde 13 girişime destek

► Türk Telekom iştiraki olan TT Ventures'ın kurumsal girişim hızlandırma programı PİLOT, erken aşama girişimlere sistemli ve doğru büyümenin kapılarını açmaya devam ediyor.

Türk Telekom tarafından Türkiye'de hayata geçirilen ilk kurumsal girişim hızlandırma programı PİLOT'un 10. dönem girişimleri belli oldu. Programa yapay zekâ, dijital reklam, medya servisleri, blok-zincir tabanlı tokenizasyon, artırılmış gerçeklik, yeni nesil sağlık uygulamaları, otonom online market uygulaması gibi yeni gelişen alanlarda özel teknoloji çözümleri geliştiren 13 ekip seçildi. PİLOT'a seçilen bir girişime 100 bin dolar, 3 girişime 50 bin dolar yatırım ve diğer ekiplere de 150 bin TL nakit desteği verilecek. TT Ventures çatısı

altında yoluna devam eden PİLOT'un 10. döneminde değişen yapısıyla girişimlere direkt yatırım da dahil olmak üzere farklı imkanlar sunduklarını ifade eden **TT Ventures Genel Müdürü Muhammed Özhan**, "TT Ventures olarak, ülkemizdeki girişimcilik ekosistemini büyütmek ve ekonomiye katkı sağlamak motivasyonu ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz. PİLOT ile erken aşama girişimlere hem bilgi birikimimizle hem de finansal açıdan destek veriyoruz. Önceki yıllarda verilen imkanlara ek olarak girişimlere ihtiyaçları doğrultusunda farklılaşmış gelişim ve yatırım planları sunuyoruz.

TT Ventures'tan yatırım alma fırsatını yakalayacak girişimlerin yenilikçi iş fikirlerini destekleyerek, yurt dışına açılmalarını hedefliyoruz. Yeni dönemde PİLOT'a seçilen girişimlere başarılar diliyorum" dedi.

Yeni dönem PİLOT girişimleri şöyle; Dijital reklam optimizasyon ve otomasyon platformu **Adsbot**; sporcu termal görüntülerini analiz eden çözüm **ai4sports**; elektrikli araçlar için enerji transfer çözümü **Car4Future**; kısa film izleme mobil uygulaması **Cineshort**; müşterinin sesi yönetimi platformu **Cloud4Feed**; endüstriyel yapay zeka-bilgisayarlı görü sistemleri geliştirme ortamı **Inovako**; online ebeveyn ve yetişkin danışmanlık platformu **Kidolog**; yapay zeka tabanlı mobil uygulama test platformu **Pensor**; dijital bakım yönetim platformu **ServisSoft**; toplama ve teslimat süreçlerini otomize eden online market çözümü **Speedy Market**; tokenizasyon tabanlı sporcu menajerlik oyunu platformu **Sportimec**; dekorasyon mühendislik uygulaması **SugAR Technology** ve görsel meditasyon ve deneyim uygulaması **Visutate**.

Programa seçilen ekipler 12 hafta boyunca 250'ye yakın mentorla birbir görülebilecek ve ayrıca Türk Telekom'un iş bağlantılarına da erişim fırsatı yakalayacaklar. Program süresince alanında uzman kişilerin vereceği eğitimlerin ardından programı başarı ile tamamlayan ekipler arasından seçilecek girişimler 6 haftalık Amerika programına katılacak. TT Ventures'tan yatırım alacak ekiplere ayrıca; ofis alanı, teknoloji alt-yapısı, mobil iletişim paketi ve tanıtım destekleri de sunulacak.



Muhammed Özhan

Bulut bilişim alanında kariyer desteği

► Türk Telekom, düzenlendiği 'Bulut Bilişim Kampı' ile şirketler için kritik hale gelen bulut bilişim alanında gençlere kariyer desteği sunuyor.

Türk Telekom Gelişim Üssü çatısı altında 3-14 Ekim tarihleri arasında çevrim içi olarak bu yıl ikincisi düzenlenecek kamp, bulut teknolojisi konusunda uzmanlaşmak isteyen gençlere eğitim fırsatı sağlıyor.

Türk Telekom İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı **Mehmet Emre Vural**, teknoloji şirketi olarak çok büyük bir çalışan ekosistemine sahip olduklarını belirterek; "Genç yetenekleri şirketimize katmak başlıca önceliklerimizden biri. Şirket içinde potansiyel yeteneklerin istihdamına katkı sağlarken, geleceğin teknolojilerine ve mesleklerine odaklanarak gençlerin kariyer gelişimini de destekliyoruz. Bu yıl ikincisini düzenlediğimiz Bulut Bilişim Kampı ile bulut teknolojilerine ilgili duyan gençlerin kariyerlerinde iz bırakmak istiyoruz" dedi.

Kampa katılan gençler, alanında uzman isimlerden **bulut veri merkezleri, dijital dönüşüm, otomasyon, IaaS ve PaaS platformları, açık kaynak teknolojileri** gibi konu başlıkları kapsamında 20 saatin üzerinde ücretsiz eğitim alırken, sektörün öncü isimlerinin yer aldığı panellere katılabilecekler. Kamp sonunda ise gençler kariyerlerinde iz bırakacak bir eğitim sertifikasının sahibi olacaklar.

Ayrıca, kamp sonundaki proje yarışması ve kamp boyunca gösterdikleri performans açısından değerlendirilecek katılımcılardan birinciye 30 bin TL, ikinciye 20 bin TL, üçüncüye 10 bin TL olmak üzere toplamda 60 bin TL değerinde hediye çekti verilecek.

Lisans veya yüksek lisans öğrencileri ile en fazla 2 yıl önce bir lisans programından mezun gençler 4 Eylül tarihine kadar <https://turktelekomkariyer.com.tr/bulut-bilisim/> adresi üzerinden kampa başvuru yapabilecekler.



Mehmet Emre Vural

TOHUMLAR FİDANA, FİDANLAR AĞACA: GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM FONLARI VE ORTAKLIKLARI

İş fikri tohumunu, canlandıracak olan yatırım ortamı ve iklimini oluşturan yerlerin başında ise Ar-Ge merkezleri ve Teknokentler geliyor doğal olarak. Bu merkezlerde faaliyette bulunan yaşı ve/veya fikri genç girişimcilerin gereksinim duydukları finansmanın sağlanmasında kaynaklardan ikisi Girişim Sermayesi Yatırım Fonları ile Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarıdır.

Bülent TAŞ

bulent.tas@yeniekonomi.com.tr



Nazmi KARYAĞDI

nazmi.karyagdi@yeniekonomi.com.tr



Bilişim alanında hayat bulmaya çalışan iş fikirlerinin gelişmesinde iş fikri kadar önemli bir unsur da finansman yani sermaye. Her iş fikri adeta bir tohum gibi uygun olduğu bir çevreye, iklime ihtiyaç duyuyor. Elbette ki işin sırrı tohumda saklı. Sonrasındaki maharet ise o tohumu önce fidan sonra da ağaç haline getirmekte. Bir sonraki adım da artan ağaçlardan ormana ulaşmakta.

Bilişim sektöründe tohum benzetmesini aklımıza getiren ise Mahir Dinçer'in söz ve müziği kendisine ait "Yurdum" isimli çocuk şarkısı oldu.

Startup'tan unicorn'a

İş fikri tohumunu, canlandıracak olan yatırım ortamı ve iklimini oluşturan yerlerin başında ise Ar-Ge merkezleri ve Teknokentler geliyor doğal olarak. Bu merkezlerde faaliyette bulunan yaşı ve/veya fikri genç girişimcilerin gereksinim duydukları finansmanın sağlanmasında kaynaklardan ikisi Girişim Sermayesi Yatırım Fonları ile Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarıdır. ICT Media dergimizin bu sayısında "Bilişim Sektöründe Girişim Sermayesi Yatırım Fonları ve Ortaklıkları" ele alındığı için biz de ICT Vergi köşemizi bu konuya ayırdık.

1- Girişim Sermayesi Yatırım Fonu

Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, **nitelikli yatırımcılardan** katılma payları karşılığında toplanan paralarla, pay sahipleri hesabına inançlı mülkiyet esaslarına göre Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenmiş varlık ve işlemlerden oluşan **portföyü işletmek amacıyla** portföy yönetim şirketleri ve girişim sermayesi portföy yönetim şirketleri tarafından sürekli olarak kurulan ve **tüzel kişiliği bulunmayan** malvarlığıdır.

Fonlar, elde ettikleri kaynakları girişim sermayesi yatırımı olarak şu şekillerde değerlendirebiliyorlar:

- Girişim şirketlerine doğrudan veya Girişim Sermayesi Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliğinde tanımlanan yurtiçinde kurulu özel amaçlı şirketler ve yurtdışında kurulu kolektif yatırım kuruluşları vasıtasıyla dolaylı olarak sermaye aktarımı veya pay devri yoluyla ortak olabilir veya girişim şirketlerinin kurucusu olabilirler.
- Girişim şirketlerinin ihraç ettiği borçlanma araçlarına yatırım yapabilirler.
- Yatırımlardan kaynaklanan riskin yatırıma yönlendirilen anapara miktarı ile sınırlı olması kaydıyla sadece adı geçen tebliğde tanımlanan girişim şirketlerine sermaye yatırımı yapmak üzere yurtdışında kolektif yatırım amacıyla kurulan kuruluşlara doğrudan yatırım yapabilirler.
- Girişim sermayesi yatırım ortaklıkları tarafından ihraç edilen sermaye piyasası araçlarına ve diğer girişim sermayesi yatırım fonlarının katılma paylarına yatırım yapabilirler.

- Borsa İstanbul A.Ş. Gelişen İşletmeler Piyasasında işlem gören şirketlerin paylarına yatırım yapabilirler.
- Girişim şirketi niteliğindeki halka açık şirketlerin borsada işlem görmeyen paylarına yatırım yapabilirler.
- Girişim şirketlerine borç ve sermaye finansmanın karması olarak yapılan- dırılmış finansman niteliğinde finans- man sağlayabilir.
- Esas sözleşmelerinde belirlenen faa- liyet alanları münhasıran Tebliğde ta- nımlanan girişim şirketlerine yatırım yapma amacı ile sınırlandırılmış olan yurtiçinde kurulu özel amaçlı anonim şirketlere ortak olabilirler.

Girişim şirketleri; çok genel olarak, fi- nansman gereksinimi olan bilişim sektö- ründe faaliyet gösteren limited veya ano- nim şirketler olarak tanımlıyor.

Bu şirketlerin, büyüme ve katma değer üretme potansiyeline sahip olmaları, ope- rasyonel, üretim ya da satış performansının geliştirilmesi suretiyle yüksek getiri beklentisi sunabilmeleri ve verilecek fi- nansal ve/veya kurumsal destekle faaliyet amaçlarını gerçekleştirebilecek durumda olmaları gerekiyor.

Sadece bir projenin gerçekleştirilmesi için faaliyet gösteren şirketler de girişim şirketi olarak değerlendiriliyor.

Bir başka önemli koşul da girişim şirket- lerinin Türkiye'de kurulu veya kurulacak olmaları veya yatırım yapıldığı tarih iti- barıyla yurt dışında kurulu olmakla bir- likte son yıllık finansal tablolarına göre varlıklarının en az %80'inin Türkiye'de kurulu bağlı ortaklık ya da iştiraklerden oluşması gerekiyor.

Her ne kadar ilk yatırım tarihi itibari ile şirket türü ister limited isterse anonim olsa da ilk yatırım tarihini takip eden bir yıl içinde limited şirketlerin anonim şir- kete dönüşmeleri gerekiyor.

Fonun kaynağı kimlerdir?

Sermaye Piyasası Kurulunun sermaye pi- yasası araçlarının satışına ilişkin düzenle- melerinde tanımlanan kişiler ile Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetme- lik'te tanımlanan bireysel katılım yatırımcısı lisansına sahip kişiler yani **Nitelikli Yatırımcılar** fonun kuruluş kaynağını temin ederler.

Fonu kimler kurabilir?

Portföy Yönetim Şirketleri ve Bu Şirket- lerin Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Tebliği

çerçevesinde SPK'dan faaliyet izni alan tüzel girişim sermayesi, anonim şirket olarak, portföy yönetim şirketini kurarlar.

2- Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları

Kayıtlı sermayeli olarak kurulan ve çıkarılmış sermayelerini esas olarak girişim sermayesi yatırımlarına yönelten, anonim şirket şeklinde kurulan, ortaklıklardır.

Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları (GSYO), sahip oldukları fonları, gelişme potansiyeli yüksek olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin oluşumu ve faaliyete geçmesi için yaptıkları uzun vadeli bir yatırım olarak yaparlar. Yazımızın başlangı- cında belirttiğimiz tohumun ağaç haline gelmesine fırsat sunarlar.

GSYO'lar da tıpkı Girişim Sermayesi Fonları gibi gelişme potansiyeli taşıyan ve kaynak ihtiyacı olan girişim şirketlerine yatırım yaparlar.



GSYO'nun kurucuları gerçek ya da tüzel kişiler olabilirler. Ancak müflis olmama- sı, konkordato ilân etmiş olmaması ya da hakkında iflasın ertelenmesi kararı verilmiş olmaması, faaliyet izinlerinden biri SPK tarafından iptal edilmiş kuruluş- larda, bu müeyyideyi gerektiren olayda sorumluluğu bulunan kişilerden olma- ması, Sermaye Piyasası Kanununda yazılı suçlardan kesinleşmiş mahkumiyetinin bulunmaması vb. gibi pek çok şartın da sağlanmış olması gerekir.

GSYO'nun portföy değeri, aktifinde bu- lanan, girişim sermayesi yatırımları ile ikincil piyasalarda işlem gören para ve sermaye piyasası araçları ve ters repo iş- lemlerinin rayiç değerleri toplamını ifade eder.

Ortaklıklar girişim sermayesi yatırımları- na, ortaklık aktif toplamının en az %51'i oranında yatırım yapmak zorundadırlar.

Öte yandan girişim sermayesi ortaklıkla- rı, esas sözleşmeleri ile halka arzı sadece nitelikli yatırımcılarla sınırlandırılabilirler.

Teknokent şirketlerinden ve Ar-Ge mer- kezlerinden **Girişim Sermayesi Yatırım Fonları ve Ortaklıklarına kaynak akta- rımı** ICT Media dergimizin Nisan-2022 sayısında yayınlanan **"Bilişim firmala- rına getirilen Girişim Sermayesi Fonu ayırma zorunluluğu"** yazımızda da belirttiğimiz üzere; 5746 ve 4691 sayılı Kanunda yapılan değişikliklerle firmaların istisnaya ve indirim konu kazançlarının %2'sinin fon olarak ayrılması ve bu fo- nun girişim sermayesi yatırım fonu ka- tılma belgesi alımında veya girişim ser- mayesi yatırım ortaklarına ya da kuluçka merkezlerinde faaliyette bulunan diğer girişimcilere sermaye olarak konulması amacıyla kullanılması zorunluluğu geti- rildi.

Kurumlar vergisinden istisna edilen kazançları veya Ar-Ge indirim tutarı 1 Milyon TL'yi aşan firmaların zorunlu- luğu yerine getirmemeleri halinde istis- nadan veya indirimden yararlandıkları kazanç tutarının %20'si kadarlık kısmı üzerinden hesaplanacak kurumlar ver- gisini vergi cezası uygulanmaksızın öde- mek zorunda kalacaklar.

Öte yandan fon tutarı **20 milyon Türk Li- rasını** geçemeyecek ve fon olarak ayrılan istisna kazanç tutarı pasifte geçici bir he- saba aktarılacak.

Fon nerede kullanılabilir?

Ayrılan fonun ayrıldığı yılın sonuna ka- dar girişim sermayesi yatırım fonu katıl- ma belgesi alımında kullanılabilirliği gibi girişim sermayesi yatırım ortaklarına ya da kuluçka merkezlerinde faaliyette bu- lanan diğer girişimcilere sermaye olarak konulabilecek.

Bu fon veya ortaklıkların Türkiye'de yer- leşik girişimcilere yatırım yapmak üzere kurulmuş olması da diğer bir zorunluluk.

Ayrıca kuluçka merkezlerinde faaliyette bulunan girişimcinin de Türkiye'de yerle- şik olması yani tam mükellef olması ge- rekmektedir.

Fonun bu alanlar dışında kullanılması söz konusu olamayacak.

Girişimci kadınlara mentorluk ve hibe desteği

► Türk Telekom, kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle girişimci kadınları desteklemeyi sürdürüyor. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Habitat Derneği ortaklığında yürütülen ve kendi markaları ile, üretim ekonomisinin bir parçası olmak isteyen kadınlara destek veren 'Dijitalde Hayat Kolay' projesinin mentorluk ve hibe başvuru dönemi başladı.

Mentorluk ve Hibe Destek Programı ŞİMDİ BAŞVUR!



Dijitalde Hayat Kolay

TOBB

UNDP

Habitat

Türk Telekom

Dijitalde Hayat Kolay

Dijitalde Hayat Kolay' projesi ile, dijital okuryazarlık ve dijital pazarlama eğitimleri verilen kadınların, yetkinliklerini geliştirmelerine ve ürettikleri ürünleri çevrim içi kanallardan pazarlamalarına destek olmak amaçlanıyor. Dijital pazarlama eğitimi ve tasarım odaklı düşünme eğitimine katılarak hibe ve mentorluk programına başvuru hakkı kazanan girişimci kadınlardan ön elemeyi geçen 20 katılımcı, 2 hafta sürecek 'İşletme ve Marka Geliştirme' eğitimlerinden yararlanabilecek. Final mülakatını başarıyla geçen 10 kadın ise iş geliştirme hibesi almaya hak kazanacak.

Projenin yeni dönem katılımcılarından **Naz Teker**, interaktif olarak düzenlenen eğitimlerde dijital pazarlamaya yönelik farklı bakış açıları kazandıklarını ifade etti. Markası **Palp Studio** ile sürdürülebilir, el yapımı ev dekorasyonu ürünleri satan **Teker**, eğitimlerin özellikle küçük işletmelerin yolunu aydınlatacak bilgileri içeren büyük bir hazine olduğunu söyledi.

Dijital okuryazarlık ve dijital pazarlama konusundaki eğitimlerle bugüne kadar 8 bin kadına ulaşılan 'Dijitalde Hayat Kolay' projesi ile yeni dönemde 81 ilde 10 bin kadına eğitim verilmesi hedefleniyor. Projenin son başvuru tarihi 15 Ekim olarak belirlenirken, kayıtlar www.turkiyeyedeger.com.tr adresine e-posta göndererek yapılabiliyor.

"Yüksek büyüme potansiyeline sahip girişimlere yatırım yapmayı hedefliyoruz"

Turkcell, yaptığı yatırımlarla büyüme potansiyeli yüksek, teknoloji odaklı girişimleri yerel ve global pazarlardaki hedeflerine ulaşmaları amacıyla destekliyor. , farklı iş birliği modelleriyle de kendisiyle şirketler arasında sinerji yaratılmasını sağlıyor. Bu kapsamda Re-Pie Portföy Yönetimi A.Ş. Turkcell Yeni Teknolojiler Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (Turkcell GSYF), kurulduğundan bu yana üç önemli yatırım gerçekleştirdi. Turkcell GSYF'nin yatırım felsefesi ilgili bilgi veren Yatırım Komitesi üyesi **Ali Serdar Yağcı**, "Mart ayında Re-Pie Portföy Yönetimi A.Ş. vasıtasıyla kurduğumuz Turkcell GSYF ile teknolojiyi odağına alan, Turkcell ile sinerji yaratarak yerel ve global pazarlara hitap edebilecek, yüksek büyüme potansiyeline sahip girişimlere yatırım yapmayı hedefliyoruz" dedi. Fonun bugüne kadar yapmış olduğu yatırımlar hakkında da bilgi veren **Yağcı**, "Bu doğrultuda ilk yatırımımızı akıllı telefonlar başta olmak üzere tüketici elektroniği yenileme



Ali Serdar Yağcı

ve satışı alanında faaliyet gösteren EasyCep'e yaptık. İkinci ve üçüncü yatırımımız ise öncelikli olarak değerlendirdiğimiz siber güvenlik alanından. Bu bağlamda Turkcell GSYF olarak, Türkiye siber güvenlik ekosisteminin güçlenmesini ve sektördeki ihracatın artırılmasını hedefleyerek bilişim güvenliğinin önde gelen isimlerinden Barikat'a yatırım yaptık. Bu yatırımla sağlanacak iş birliğinin, Barikat'ın farklı siber güvenlik ihtiyaçlarını karşılama kabiliyeti ve Turkcell'in saha gücü ile ülkemiz siber güvenlik ekosistemine yeni bir soluk getireceğine inanıyoruz. Aynı doğrultuda inovatif ürün ve servisleri dünya

pazarına bir Türk markasıyla sunmak hedefiyle dijital güvenlik ve şifreleme teknolojileri üreticisi Procenne'ye yatırım yaptık. Procenne, siber dünyanın güvenliğinin sağlanması için kendi geliştirdiği yerli Donanımsal Güvenlik Modülü cihazlarıyla şifreleme, kriptoloji ve dijital imza gibi ihtiyaçları karşılıyor" dedi.

BTM'ye rekor başvuru

İbrahim Elbaşı

► **İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından yenilikçi iş fikirlerini desteklemek amacıyla kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM), mayıs ve haziran ayında başlattığı çağrı döneminde rekor sayıda başvuru aldı. Yatırımcı Hızlandırma Programı, Mucit Girişimci Programı ile BTM Kamp, Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka'dan oluşan genel çağrı dönemine 2 bin 326 başvuru oldu.**

2017 yılında kurulan BTM, girişimcilik ekosistemine farklı bir bakış açısı getirerek çok önemli katkılar sunarken 2021 yılı itibarıyla sadece girişimciyi değil, yatırımcıları da desteklemeye karar verdi. Nitekim BTM'nin çıktığı çağrılardan ilki BTM'nin yatırımcılar için geliştirdiği ve **İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA)** destekli Yatırımcı Hızlandırma Programı oldu. Bu program için 24 Mayıs'ta başvuruları almaya başlayan BTM, 20 Haziran'da çağrısı sonlandırdı. Bu çağrıya 159 yatırımcı talep gösterdi. Böylece BTM'nin ikinci kez çıktığı Yatırımcı Hızlandırma Programı çağrısına toplamda 571 başvuru oldu.

BTM'nin ikinci çağrısı da yine İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) destekli Mucit Girişimci Programı'ydı. 7 Haziran'da başlayan ve 18 Temmuz'da sonlanan programa, 157 mucit girişimci ilgi gösterdi.

Genel çağrıya 2 bin 10 başvuru geldi

BTM'nin 10 Haziran'da çıktığı ve 25 Temmuz'a kadar başvuruların gerçekleştiği; BTM Kamp, Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka'dan oluşan genel çağrısı için de 2 bin 10 girişimci başvuruda bulundu. Yenilikçi bir iş fikrine sahip olan, girişimci olmak ve ekosistem içerisinde yer almak isteyen girişimci adayları BTM Kamp'ta, yenilikçi bir iş fikri olup, bununla ilgili ürün veya ürün çıktılarına (yazılım, web sitesi vb.) sahip olan girişimciler Ön Kuluçka programına katılıyor. Kuluçka programında ise şirketleşmiş ve satış yapmış girişimciler bulunuyor. Yatırım almış, ikinci veya üçüncü tur yatırım arayışında olan girişimciler de Post-Kuluçka programında yer alıyor.

Lonca'dan startaplara 100 bin TL'ye varan hibe desteği

► **Kuveyt Türk tarafından 2017 yılında kurulan Lonca Girişimcilik Merkezi'nde sekizinci dönem için başvurular alınmaya başlandı. Yeni dönem kuluçka programında Lonca Girişimcilik Merkezi, yaklaşık 10 yeni girişime destek verecek.**

Sekizinci dönem için başvurular 1 Eylül 2022 tarihine kadar devam edecek. Yeni dönemle birlikte Lonca Girişimcilik Merkezi, yıl boyunca başvurulara açık olacak. Programa kabul edilecek girişimler yine jüri değerlendirmesi ardından belirlenecek. Sektörden bağımsız olarak tüm startaplara kapıları açık olan Lonca, finansal teknoloji odaklı girişimlere öncelik vermeye devam edecek.

Lonca, yeni dönemiyle birlikte faaliyetlerini, girişimcilerin tüm ihtiyaçlarını karşılayabileceği şekilde tasarlanan İstanbul Mecidiyeköy'deki yeni ofisinde yürütecek. Kuluçka programına kabul edilen girişimler bu merkezde, yaklaşık 6 ay süren kapsamlı ve çeşitli desteklerden faydalanacak. Yoğun eğitim programının yanı sıra girişimcilere mentorluk, pazarlama desteği, bulut servis hizmeti ve özel API desteği gibi imkanlar sunulacak. Kuluçka programını başarıyla tamamlayan girişimler Lonca Demoday sahnesine çıkma fırsatı elde edecek. Ürünü belirli bir aşamaya gelen ve yatırım arayışı içerisinde olan ekipler ise yine Kuveyt Türk tarafından kurulan Lonca GSYF'den yatırım alma konusunda pozitif yönde değerlendirilecek.

Sekizinci dönemdestandart hibe desteği 80 bin TL'ye yükseltirken cihaz geliştiren startup'lara ekstra 20 bin TL Ar-Ge desteği de sağlanacak. Girişimcilerin hibe desteğinden faydalanabilmesi için öncelikle kuluçka programına kabul edilmesi ve sonrasında program boyunca kendilerinden beklenen odaklanmayı ve gelişimi göstermesi şartları aranacak. Başvuruları www.loncagirisim.com/basvuru sitesi üzerinden almaya başlayan Lonca, yeni dönemde tüm sektörlerle hitap eden projeleri kabul ediyor.



ÜRÜN YÖNETİMİ – KIŞ

Suat BAYSAN

suat.baysan@acmena.com.tr



Dayanıklı gelecek öngörüsü tasarlamanın karmaşıklığını yadırgamamalıyız. Pazarda süregelen resme bakmak, ayrıntıları görmek duyarlı bir çalışma gerektirir. Ancak kanımca asıl saygıdeğer yorum resmin çerçevesi ile birlikte görünüşüdür. Çerçeve geçmiş deneyimlerin şartlanması bilinciyle muhteşem bir tabloyu sıradanlaştırabilir. Fikirlerin umursanmasını, kolayca kabul görmesini engellememeliyiz. Aynı görüntüye farklı çerçeveler yerleştirerek biraz da uzaklaşarak görkemli bir fırsatı hayranlıkla seyrediyor olabiliriz.

Sonbahar fikirlerin, düşüncelerin, yeniliklerin değerlendirilmesi, analizi ve sonuç olarak projenin başlangıcı... Pazar verilerinin derlenmesi doğru matematiğin anlamlandırılması ve planın oluşturulması... Olasılıkların, risklerin ifadesi...

İlk adımın atılması ve projeye başlama kararının verilmesi ile birlikte nakit çıktısı başlayacaktır. Geçen sayımızda nakit akışında yaşanmaya başlanan eksi eğilimin ne kadar süre ile devam edeceği sorusuna geçerli cevapları oluşturamamızın zorunluluğuna değinmiştik. Nakit akışın zaman içindeki **ivmesi ve açısı T1 sürecinin önemi** işletmenin altından kalkabileceği öngörülen seviyenin aşılmaması ciddiye alınmalıdır. Her projede olduğu gibi şaşırtıcı sürprizlerle karşılaşmak tahammül sınırını aşmamalıdır. Serbest düşüşün felaketle sonuçlanacağını unutmamalıyız.

Dayanıklı gelecek öngörüsü tasarlamanın karmaşıklığını yadırgamamalıyız. Pazarda süregelen resme bakmak, ayrıntıları görmek duyarlı bir çalışma gerektirir. Ancak kanımca asıl saygıdeğer yorum resmin çerçevesi ile birlikte görünüşüdür. Çerçeve geçmiş deneyimlerin şartlanması bilinciyle muhteşem bir tabloyu sıradanlaştırabilir. Fikirlerin umursanmasını, kolayca kabul görmesini engellememeliyiz. Aynı görüntüye farklı çerçeveler yerleştirerek biraz da uzaklaşarak görkemli bir fırsatı hayranlıkla seyrediyor olabiliriz.

T1 süresince yaşanacak doğru yönetim, en düşük eksi noktasına kaynakların tükenmeden erişilmesi olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla nakit çıkışını dengeleyecek aşama projenin ticarileşmesi için kestirilen hedeflerin beklentileri karşılanmasıdır. Diğer bir deyişle, özlemle beklenen satışların başlamasıdır. T1 sürecinin ağırlığını hissederek kısılgını fazlasıyla önemsemeliyiz.

T2 dip noktasından başlayarak yukarı tırmanış ise karda yürümek gibidir. Projenin müşteri ile buluşması sağlanmış, pazarda tutunma süreci başlamıştır. Aslında ustalıklı hazırlanmış olan ve paydaşların mutabakatı ile alınmış kararların testi bu aşamada gerçekleşecektir. Sezgilerimizin neticesi olarak reçetesi düşünülmüş, fırınlanmış bir yemek tabağının müşterinin beğenisine sunulmasıdır. Denklik ve başa baş noktasına erişim olgunluk süreci olarak da tanımlanabilir.

T2 zaman diliminin kış ayı benzetmesi, suyun altında seyreden bir denizaltının su yüzeyine çıkmasını çağrıştırıyor olmasıdır. Soğuk sulardan geminin içindeki oksijenin bitmeden yüzeye tırmanması batmak ve çıkmak arasında ince bir çizgidir. T2 süreci aynı zamanda karanlık ortamdan kurtulma ve aydınlık ile buluşmadır. Özveriyle yaklaşılmalıdır. Ayrıca merdiven basamaklarına birbiri ardına basarak yukarı çıkmak daha çok enerjiye ihtiyaç duyacaktır. Kaynakların, geliştirme ortamından **satış, pazarlama ve servis** işlevine kaydırılması pürüzsüzce icra edilmelidir. Mesafeleri kat etmek, yeni düzleme ulaşmak takip ve izleme bir anda bir sıçrayış ile mümkün olmayacaktır. Çabalamanın ötesinde her anı izlemek ve hızlı kararlarla tedbir almak yükselişi kolaylaştıracaktır.

Nakit akışının artıya dönmesi çıktının tamamen ortadan kalkması olarak anlaşılmamalıdır. Önemli olan bütün maliyetler göz önünde bulundurularak projeye canlılık kazandırmaktır. Girdi ve çıktının farkı eşitleme süreci varsayımların gerçekleşme oranına bağlı olarak kısılgını veya uzunluğunu belirleyecektir. **Amaç bir an önce sıfır noktasına varmaktır.**

Elbette ciddi bir uyarı yapmak gerekirse denklik düzlemine erişmenin huzuru ve rahatlığı rehavete kapılmamıza sebebiyet verebilir. Proje yönetiminde ilk yarı tamamlanmıştır. Şimdi ilkbahar mevsimi başlamış ve **T3 süreci** yönetilmek üzere önümüzde geniş alanlar olarak uzanmaktadır. Bir sonraki yazımızda zirveye yani maksimum artı nakit akışının sağlanacağı noktaya ulaşmaya daha derinlemesine değineceğiz. **T3 sürecinin ilkbaharı çağrıştırması** uzun yolun arşınlanmasında görünmeyen risklerin önlemlerini kavrayabilmekten geçmektedir.

Ünlü düşünür **Mevlana** ne güzel söylemiş.

“Her zorluğun sonunda ışık vardır. Eğer elleriniz diken yaralarıyla kan revan içinde kaldıysa güle dokunmanıza çok az kalmış demektir”

Fikirleri değerlendirmek, yeni itici kuvvetleri kavrayabilmek, **kumdan kaleler değil bilgi temelli icatlar yapmak...** Uyumluluk, sabır, güven, birlikte başarma, çeviklik... Proje yönetiminin bir sanat olduğunu hiç unutmamak...

İcarı San'at Eyle



TEAMER

VERİMLİ VE PLANLI EKİP YÖNETİMİ İÇİN İHTİYACINIZ OLAN UYGULAMA



Saha ekibi bulunan firmalar ve kurumlar için CBS tabanlı geliştirilen TEAMER, sahada yürütülen proje ve iş takibi, proje yönetimi, optimize etme, görselleştirme ve raporlama sistemidir.



www.basarsoft.com.tr

Türk Telekom'dan yılın ilk yarısında 20 milyar 203 milyon TL'lik konsolide gelir



► **Türk Telekom, 2022 yılı ilk yarı finansal ve operasyonel sonuçlarını açıkladı. Yılın ilk yarısında dengeli bir performans sergileyen Türk Telekom, konsolide gelirlerini 2021'in ilk yarısına göre yüzde 28,1 artırarak 20 milyar 203 milyon TL'ye ulaştırdı.**

10,7 milyona ulaştı. Türk Telekom'da sabit genişbant tabanında fiber abonelerin payı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 58,5'ten yüzde 73,5'e yükseldi. Yılın ilk yarısında fiber ağ uzunluğu 381 bin km'ye ulaşan Türk Telekom'un fiber hane kapsamı da 30,8 milyona ulaştı.

Türk Telekom CEO'su Ümit Önal, finansal sonuçlara ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Konsolide gelir büyümesindeki olumlu gelişimin yılın geri kalanında da devam edeceğine inanıyoruz. Türkiye'nin dijital bir topluma dönüşme yolculuğunda, üzerimize düşeni en iyi şekilde yapma hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz. Bu yaklaşımla tüm paydaşlarımıza karşı sorumluluğumuzu da yerine getiriyoruz. 2022 yılı için yatırım öngörümüzü 13 milyar TL ile yukarı yönlü revize ettik." Sabit genişbant tarafında abonelerinin 2022 ilk yarı itibarıyla 14,6 milyona ulaştığını söyleyen **Ümit Önal**, şöyle devam etti: "Hem yeni hem de sözleşmesi yenilenen abonelerin yüksek hıza olan talebinin bozulmadığını gördük. 2022'nin ikinci çeyreğinde 24 Mbps ve üzeri paketler yeni satışların yüzde 55,4'ünü oluşturdu. 2021 ikinci çeyrek itibarıyla 345 bin km olan fiber ağ uzunluğumuz yılın ilk yarısı itibarıyla 381 bin km'ye çıktı. Fiber ağ, istikrarlı fiber dönüşüm odağımızı yansıtabilecek şekilde 2022'nin ilk yarısında 30,8 milyon hane halkını kapsıyor. Toplam fiber abone sayımız, yıllık bazda 15 puan ve 2019 yıl sonundan bu yana 36,4 puan artarak toplam tabanımızın yüzde 73,5'ini oluşturacak şekilde 10,7 milyona ulaştı. Avrupa FTTH Konseyi'nin Mayıs 2022'de yayınlanan 'Avrupa FTTH/B Pazar Panoraması, Eylül 2021' raporuna göre Türkiye, 'kapsanan FTTH/B hane sayısı' sıralamasında EU39 karşılaştırmasında üçüncü, 'en hızlı büyüyen 5 pazarda' ise dördüncü sırada yer alıyor. Bu, Türk Telekom'un Türkiye'nin fiberleşmesine yönelik liderliğini ve tutkusunu açıkça ortaya koymaktadır."



Ümit Önal

nımı ile 24,6 milyona ulaşırken faturalı segment abone artışı yılın ilk yarısında 638 bin oldu. Geçen yılın ikinci çeyreğinde yüzde 62 olan LTE abonelerinin mobil abone bazındaki payı bu yılın ikinci çeyreğinde yüzde 69'a yükseldi. Türk Telekom'un toplam TV abone sayısı ise 2022'nin ilk yarısında 2,9 milyon oldu. Türk Telekom'un self-servis online işlemler uygulaması 'Online İşlemler', yılın ilk yarısı itibarıyla yaklaşık 61,8 milyon kez indirildi. Uygulamayı kullanan tekil abone sayısı ise 17,8 milyona ulaştı.

5G'ye yönelik girişimler meyvelerini veriyor

İsveçli Net Insight firması ile 5G senkronizasyon çözümleri konusunda daha önce imzaladıkları anlaşma ile önemli bir pazara girmiş bulunduklarını söyleyen Türk Telekom CEO'su **Ümit Önal**, hızla büyümekte olan 5G senkronizasyon pazarının 2027 yılında 1,5 milyar dolar büyüklüğe ulaşması beklendiğine dikkat çekerek, şunları söyledi: "Türk Telekom olarak 5G teknolojilerinde uluslararası iş birliklerimize büyük değer veriyoruz. Bu anlaşma, ileri teknoloji ve üst düzey çözümler üretme ve bunların etrafında sağlam ortaklıklar kurarak finansal değer yaratma kabiliyetimizi destekliyor."

FAVÖK'ünü (Faiz, amortisman ve vergi öncesi kâr) 2022'nin ilk yarısında 8 milyar 519 milyon TL'ye yükselten Türk Telekom'un yılın ilk yarısındaki konsolide net karı ise 1 milyar 953 milyon TL oldu. Türk Telekom, 2022'nin ilk altı aylık döneminde toplam 3 milyar 955 milyon TL'lik yatırıma imza attı. Sabit genişbant abone sayısını ilk yarı sonu itibarıyla 14,6 milyona yükselten Türk Telekom'un fiber abone sayısı ise 2022'nin ilk yarısında



Bilişim 500 şirketlerinin geliri 214 Milyar TL oldu

► **Türkiye'nin İlk 500 Bilişim Şirketi - Bilişim 500 Araştırması tamamlandı. Araştırma sonuçlarına göre, ilk 500 bilişim firmasının 2021 yılında toplam geliri 214 milyar TL olurken, bir önceki yıla göre büyüme oranı ise yüzde 26 olarak gerçekleşti.**

Sektörde yine yazılım başı çekerken, bu alandaki ihracat rakamı da yüzde 74 artarak, 1,6 milyar TL'ye ulaştı. M2S Araştırma Şirketi tarafından gerçekleştirilen en büyük 500 şirketin kendi kulvarında değerlendirildiği araştırma sonuçlarına göre, 6 ayrı ana kategori birincisine 3 Ağustos 2022 tarihinde düzenlenen törende ödülleri takdim edildi.

Bilişim 500 Araştırması kapsamında; Türkiye Ekonomisine Katkı özel kategorisinde Yılın **AR-GE Yatırımı Kategori** birincisi **Logo Yazılım** olurken, Yılın **Yapay Zekâ Kategori** birinciliğini **KoçSistem** aldı. Yılın Türkiye Merkezli **Üretici Donanım Kategori** birincisi **Karel Elektronik**, Yılın Türkiye Merkezli **Üretici Yazılım Kategori** birincisi **Softtech**, Yılın **Donanım İhracatı Kategori** birincisi **Corning Optik İletişim**, Yılın **Hizmet İhracatı Kategori** birincisi **Teleperformance Türkiye** ve Yılın **Yazılım İhracatı Kategori** Birincisi **Roof Stacks** Yazılım oldu. İlk 500 Bilişim Şirketi birincilik ödülünü ise Turkcell aldı.

Bilişim 500 Ödül Töreni açılış programında, T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Bakan Yardımcısı **Dr. Ömer Fatih Sayan**, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bakan Yardımcısı **Mehmet Fatih Kacır**, T.C. Cumhurbaşkanlığı Ekonomi Politikaları Kurul Üyesi **Dr. Hakan Yurdakul**, KoçSistem Genel Müdürü **Mehmet Ali Akarca**, Telcose Genel Müdür Yardımcısı **Ömer Baran**, Turkcell Dijital İş Servisleri Genel Müdürü **Gürkan Arpacı**, MBIS Genel Müdürü **Cenk Salihoglu**, Bulutistan Yönetim Kurulu Üyesi **Gökhan Gençtürk**, ARD Grup Yönetim Kurulu Başkanı **Arda Ödemiş**, RoofStacks & GoArt Yönetim Kurulu Başkanı **Burak Soylu** ve BTHABER Şirketler Grubu Başkanı **Murat Göçe** konuşmaları ile yer aldı. Törende konuşan Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Bakan Yardımcısı **Dr. Ömer Fatih Sayan**, "2021 yılında son 10 yıldaki büyüme %30'a yakın gerçekleşti" bilgisini paylaşırken, Sa-

nayi ve Teknoloji Bakanlığı Bakan Yardımcısı **Mehmet Fatih Kacır** konuşmasında "8 binden fazla şirket inovasyon odaklı ARGE çalışması sürdürüyor" dedi. Cumhurbaşkanlığı Ekonomi Politikaları Kurul Üyesi **Dr. Hakan Yurdakul** ise bilişim şirketlerinin mutlaka birleşmelerle, finansal ve stratejik yatırımlar olarak büyümesi gerektiğinin altını çizdi.

Bilişim 500'e Türk Telekom damgası

Türk Telekom ve grup şirketleri, bu yıl 23'üncüsü düzenlenen 'Bilişim 500 Araştırması'nda da zirvede yer aldı. **Türk Telekom**; Türkiye Merkezli Üretici – Hizmet, Türkiye Merkezli Üretici – Hizmet – İnternet Hizmeti ve Ankara Şirketleri kategorilerinde birinci oldu. Şirketin iştiraklerinden İnnova İş Uygulamaları, ERP Yazılım, Danışmanlık ve Ağ Donanımı olmak üzere 4 kategoride birincilik elde ederken AssisTT de "**Yılın Dış Kaynak Kullanım Hizmeti**" kategorisinde birincilik ödülünü kazandı. "**Bilgi Teknolojileri Sistem Entegratörü ve İş Ortağı**" ana kategorisinde Türkiye pazar liderliğini sürdüren KoçSistem, 500 Bilişim Araştırması'nda 7 ayrı kategoride birinciliğe layık görüldü. Logo Yazılım ise "**Yılın ERP yazılımı**", "**Yılın e – fatura, e – defter, e – arşiv Hizmeti**", "**Yılın İnsan Kaynakları Yazılımı**" kategorilerinde, "**Kocaeli Şirketleri**" kategorisinde ve Türkiye Ekonomisine Katkı Özel Ödülleri'nde "**Yılın Ar-Ge Yatırımı**" kategorisinde birincilik ödülleri aldı.

DİJİTALLEŞME VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Her kurumda dijital dönüşümü gerçekleştirmek o kadar kolay olmaz, belki mümkün bile olmayabilir. Öncelikle dijital dönüşümden beklentiler net bir şekilde ortaya konulmalı ve kurumun bir dijital analizi yapıp kurumdaki dijitalleşme seviyesi ölçülmelidir. Dijitalleşmede operasyonel ve teknolojik eksiklikler tamamlandıktan sonra dijital entegrasyona geçilmelidir. Söylemeye gerek yok ama kurum içinde en üst seviyeden desteklenmezse dijital dönüşüm bir hayalden öteye geçemez.

Şerif BEYKOZ

serif.beykoz@gmail.com



Dijitalleşme ve dijital dönüşüm kavramları günümüzde en çok konuşulan, tartışılan fakat tanımlamalarında pek de fikir birliğine varılamayan kavramlar arasında yerlerini alıyor, uzun bir süre daha böyle sürecektir gibi. Temel olarak ifade etmek gerekirse dijitalleşme analog ve manuel olarak yapılan iş ve işlemlerin dijital teknolojiyi kullanan cihaz ve makineler kullanılarak yapılmasıdır. Bu yönden bakıldığında dijitalleşme bizim için yeni bir kavram değildir. Dijital teknolojiyi kullanan cihazların başında bilindiği üzere bilgisayarlar geliyor. Türkiye'nin bilgisayar ile tanışması 1960'lı yıllara dayanıyor, o tarihte Karayollarına bir IBM 650 modeli lambalı, 3,5 ton ağırlığında kurulduğunda 300 metre kare yer kaplayan bir elektronik beyin alınıyor. Bir yabancı uzman da karayollarından 18 kişiye 1,5 ay kadar **assembler ve fortran eğitimi** veriyor. Türkiye'nin ilk yazılımcıları bu kişiler. Onlardan birisi de şu anda Başkent Üniversitesi'nde ders veren sayın **Profesör Kaya Kılan** hocamız. Bu grup ilk çalışmasında Polatlı-Sivrihisar arasındaki 63 kilometrelik yolun hesaplamalarını yapıyorlar. Elle yapıldığında 3 ay sürecektir olan çalışmalar 1 saatte tamamlanıyor, müthiş bir ilgi çekiyor ama aynı zamanda günümüze kadar da gelen bir tartışmayı da başlatıyor: Çalışanlar elektronik beyin bizim işimizi elimizden alacak endişesine kapılıyorlar, bugün de aynı endişe hala var insanlarda. Yani Türkiye'nin dijitalleşmesi 60'lı yıllarda başlıyor. Daha sonra maliyetleri yüksek olmasına rağmen yarattıkları verim artışları kaçınılmaz şekilde göz önüne alınıyor ve birçok özel ve kamu kurumları işleri-

ne bilgisayarları dahil etmeye başlıyor. Bilgisayar teknolojilerindeki gelişmeler, kişisel bilgisayarların çıkması, fiyatların makul seviyelere inmesi ile bilgisayarlar 80'li yıllarda her şirkete hatta her eve girmeye başlıyor. Şirketlerde artık birçok iş bilgisayarlar yardımı ile yapılıyor, sanayide bilgisayarlı makinelerin kullanımı artıyor. Tüm bu gelişmeler dijitalleşme kavramı içinde değerlendirilebilir. Bu arada 5 milyona yakın küçük ve orta büyüklükteki **KOBİ**'lerimiz ve esnafımızda dijitalleşme oranı hala çok düşük.

Dijital dönüşüm ise, dijitalleşmeyi de mutlaka kapsayan fakat dijitalleşen iş yapış biçimlerinin bütünleşmesi, genelde yine ve **yeni dijital teknolojilerin** de yer aldığı süreçler sonunda yeni ve farklı iş modellerinin ortaya çıkması, verimliliğin artması, maliyetlerin düşmesi yönünde karar alıcı altyapıların oluşması anlamına gelen kapsayıcı bir kavram. Mesela otobüslerdeki analog takografların dijital takograflar ile değiştirilmesi bir dijitalleşme örneği ama tüm otobüslerdeki dijital takografların ve diğer cihazların topladıkları bilgilerin GSM teknolojisi ile bir merkeze iletilmesi, **yapay zekâ** yardımı ile değerlendirilip trafik denetlenmesi ve optimizasyonunun yapılması, aşırı hız veya diğer tehlikeli durumlarda uyarılmanın yeteri kadar önceden yapılması dijital dönüşüm süreci uygulaması olarak değerlendirilir.

Fabrikalarda üretim ortamının otomasyona geçmesi, üretimde ve diğer süreçlerde **robotların veya siber kinetik makinelerin** kullanılması dijitalleşmeye örnektir fakat tüm üretim sisteminden

sensörler yardımı ile bilgilerin tek merkezde toplanması, değerlendirilmesi, üretim hatalarının, firelerin, zaman ve enerji kayıplarının, tedarik zincirindeki gecikmelerin sıfıra veya minimum indirilmesi, elde edilen bilgiler ışığında yeni iş modellerinin geliştirilmesi, üretim modelinin gözden geçirilmesi ise **dijital dönüşüm** süreci olarak adlandırılıyor. Birden çok fabrikanın, araştırma merkezinin, lojistik merkezinin birbirine entegre olarak mesela 5G altyapısı ile veya başka bir iletişim teknolojisi ile bilgi paylaşımı yapması da bu süreç içinde önemli yer tutuyor. Bu yapıya **Endüstri 4.0** süreci de deniyor. Yani kısaca dijital dönüşüm tam kapsayıcı bir süreci belirten bir kavram, diğer dijital teknolojilerin bu süreç içinde kullanılması ise dijitalleşme olarak adlandırılıyor.

Her şirket veya kurum ister üretim şirketi olsun ister hizmet kuruluşu olsun diji-

talleşme ve dijital dönüşüm konularına önem vermek zorundalar. Dijital dönüşüm kurumların **yeni yetenekler** edinmesine sebep olur, iş yapış süreçlerinde verimlilik sağlar, yeni değerler yaratır, risklerin önceden görülebilmesine ve tedbir alınmasına yardım eder, maliyetleri düşürür, insanlardan kaynaklı hataların yok olmasına neden olur, çalışanları, yapılması gereken fakat rutin ve genelde sıkıcı işleri yapmaktan kurtarır, çalışanların zamanlarını daha verimli kullanmaya, işlerini veya bilgilerini geliştirmeye ayırmalarına imkan verir ve tabii ki bu durum da **işyeri performansına pozitif olarak** yansır. Dijitalleşme sürecine geçemeyen, dijital dönüşümlerini gerçekleştiremeyen kuruluşların uzun vadede var olmaları pek mümkün değildir.

Son yıllarda hızla gelişen ve çeşitlenen dijital teknolojilerin yarattığı fırsatlar,

kurumların iş yapış şekillerini derinden güçlü bir şekilde değiştirmektedir. Bu yüzden kurum içinde bağımsız olarak dijitalleşen birimlerin birbirlerine entegre edilmesi, bilgi paylaşımının otomatik olarak yapılması, değerlendirilmesi ve kararların bu değerlendirme sonuçlarına göre alınması ile kurumda dijital dönüşüm süreçleri uygulanmış olur. **Her kurumda dijital dönüşümü gerçekleştirmek o kadar kolay olmaz, belki mümkün bile olmayabilir.** Öncelikle dijital dönüşümden beklentiler net bir şekilde ortaya konulmalı ve kurumun bir dijital analizi yapıp kurumdaki dijitalleşme seviyesi ölçülmelidir.

Dijitalleşmede operasyonel ve teknolojik eksiklikler tamamlandıktan sonra dijital entegrasyona geçilmelidir. Söylemeye gerek yok ama kurum içinde en üst seviyeden desteklenmezse dijital dönüşüm bir hayalden öteye geçemez.



Vodafone, veri merkezlerinde enerji verimliliğini artıracak



► **Vodafone, sürdürülebilirlik hedefleri kapsamında enerjinin en verimli şekilde kullanılmasına yönelik uygulamalarına bir yenisini daha ekledi.**

Daha önce Yapay Zekâ Destekli Dijital Termal Yönetim uygulamasıyla veri merkezlerinde iklimlendirme için harcanan enerjide ortalama %30 tasarruf sağlayan Vodafone, şimdi de VFD (Variable Frequency Driver – Değişken Frekanslı Sürücü) uygulamasıyla iklimlendirme ekipmanlarını değişken kapasitelerde kullanarak enerji verimliliğini artırmayı ve yılda yaklaşık 1.100 MWh enerji tasarrufu sağlamayı hedefliyor. Bu, yaklaşık 360 hanenin yıllık enerji tüketimi ve yaklaşık 550 ton CO2 emisyonunun engellenmesi anlamına geliyor. 550 ton CO2 emisyonu, yaklaşık 10 bin adet ağaç dikimine eşdeğer.

Yeşil şebeke hedefleri doğrultusunda sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği alanlarındaki çalışmalarına devam ettiklerini belirten **Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Adem Özdemir**, şunları söyledi: “2025 yılına kadar çevresel etkimizi yarı yarıya azaltma ve 2040 yılına kadar net sıfır karbon emisyonuna ulaşma yolculuğumuzda emin adımlarla ilerliyoruz. Bu kapsamda ihtiyacımız olan enerjinin %100’ünü yenilenebilir kaynaklardan sağlamaya devam ederken, bu kaynakların da en verimli şekilde kullanılabilmesi için mevcut enerji tüketim-

lerimizi azaltmaya yönelik enerji verimliliği çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yapay Zekâ Destekli Dijital Termal Yönetim uygulamasını veri merkezlerimizde başarıyla hayata geçirmiştik. Bu uygulamanın etkinliğini artırmak için iklimlendirme ünitelerimizde kurulumunu tamamladığımız VFD uygulamasıyla da yılda yaklaşık 1.100 MWh enerji tasarrufu elde etmeyi hedefliyoruz.” Makine Öğrenmesi ve Yapay Zekâ algoritmalarını kullanan Dijital Termal Yönetim uygulaması, ik-

limlendirme altyapısının sürekli takibini yaparak altyapının optimum verimlilikte çalışmasını sağlıyor. VFD uygulaması ise on-off (açık-kapalı) çalışan bazı iklimlendirme ünitesi fanlarının değişken kapasitelerde ve maksimum verimlilik için sınırlandırılmış aralıklarda çalışmasını sağlayarak enerji verimliliğini artırıyor. Bugüne kadar toplam 4 veri merkezinde hayata geçirilen uygulamayla yılda yaklaşık 1.100 MWh enerji tasarrufu sağlanması öngörüldü.

Çevresel, sosyal, yönetim faaliyetleri tek bir çatı altında toplandı



Hasan Süel

Vodafone, sürdürülebilirlik çalışmalarını daha kapsamlı bir şekilde Çevresel, Sosyal, Yönetişim (ÇSY) çerçevesinde ele alarak yürütmeye devam ediyor. Yenilikçi ürün, servis, proje ve uygulamalarıyla 2025 yılına kadar ÇSY alanında lider olmayı hedefleyen Vodafone, ÇSY performansını takip etmek, hedef ve çalışmalarını daha koordineli ve odaklı hale getirmek amacıyla Vodafone Türkiye ÇSY Komitesi’ni kurdu. Şirketin ÇSY yol haritasını belirleyerek proje ve uygulamalarının tek çatı altında hayata geçirilmesini sağlayacak olan Komite, ÇSY konusunu daha sistematik ve hedef temelli takip ederek performansı ölçülebilir kılmayı, iyi uygulamaları hayata geçirme, performansı geliştirme, ÇSY risk ve fırsatlarını gözden geçirme gibi görevler üstlenecek. **Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Süel**, şunları söyledi: “Yeni bir dünya inşa etmede ÇSY önemli bir kaldıraç olacak. Amacımızı 2025 yılına kadar ÇSY lideri olmak olarak belirledik. Bu çerçevede Vodafone Grubu ile beraber sürdürülebilirlik faaliyetlerimizi bir komite altında ele alarak ÇSY proje ve uygulamalarını hayata geçirmek.”

ASELSAN ilk yarıyı güçlü büyüme ile tamamladı

▶ ASELSAN'ın 2022 yılı ilk yarı finansal sonuçları açıklandı. ASELSAN'ın 6 aylık cirosu geçen yılın aynı dönemine göre %55 büyüyerek 10,8 milyar TL'ye ulaştı. ASELSAN yatırımlarıyla sürdürülebilir büyümesine devam etti.

Şirketin brüt kârı, geçen yılın ilk yarısı'na göre %33 seviyesinde artarken; Faiz, Amortisman ve Vergi Öncesi Kârı (FAVÖK) geçen yılın aynı dönemine kıyasla %42 artış göstererek 2,7 milyar TL'ye yükseldi. FAVÖK marjı %25 olarak gerçekleşti. ASELSAN'ın net kârı da geçen yılın aynı dönemine göre %50 oranında artarak 3,8 milyar TL seviyesine ulaştı. Şirketin özkaynaklarının aktifte oranı %54 olarak gerçekleşti.

ASELSAN Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü **Prof. Dr. Haluk Görgün**, Şirketin ilk yarıyı finansal sonuçlarını şöyle değerlendirdi: "2022 yılının sadece ilk yarı yılında tedarikçilerimize 10,9 Milyar TL'ye yaklaşan ödeme yaparak finansal katkı sağ-



Prof. Dr. Haluk Görgün

ladık. Ayrıca bu 6 aylık süreçte 106 ürünün de millileştirilmesini başarı ile tamamladık. Böylelikle son 3 yılda millileştirdiğimiz ürün sayısını 613'ün üzerine çıkartarak 331 milyon USD'ye yakın bir büyüklüğün ülkemizde kalmasını sağladık.

Ayrıca katıldığımız İstanbul Sanayi Odası ve SAHA İstanbul iş birliğiyle düzenlenen 4'üncü Savunma Sanayii Buluşmalarında, 20 farklı iş kolundan olan tedarikçilerimizle millileştirme süreci hakkında bilgiler verdik. Tedarikçilerimize gerek finansal gerek bilgi birikimi aktarımı olarak verdiğimiz destekle tedarikçilerimizin üretim hacimleri artarken ülke ekonomisine sağlanan katkı da artacaktır."

ASELSAN'a global ve prestijli ödül

ASELSAN'A İKİ ÖDÜL BİRDEN!



aselsan

THE STEVIE AWARD
The World's Premier Business Award Company

ASELSAN, dünyanın en iyi işverenlerinin ve başarılı insan kaynakları ekiplerinin ödüllendirildiği "The Stevie Awards for HR Achievement"ta iki dalda ödül almaya hak kazandı. 2002'den beri verilen Stevie Ödülleri, iş dünyasının en prestijli global ödüllerinden biri olarak kabul ediliyor. Bu yıl 26 farklı ülkeden 950'den fazla şirketin başvurduğu Stevie Ödüllerinin kazananları, dünya genelinde yüzden fazla bağımsız jüri üyesi ve 80.000'den fazla oy ile belirlendi. Sonuçlara göre ASELSAN, "İç İletişim" faaliyetleriyle Gümüş Ödül ve "Değerler İletişimi" faaliyetleriyle de Bronz Ödül'ün sahibi oldu. ASELSAN; "gelişim" ve "birliktelik" değerinin odağında pek çok farklı projeyi hayata geçirdi. 1500'den fazla ASELSAN'ının dahil olduğu "Kurum İçi Turnuva", çalışanlarının farklı hobilerine ASELSAN çatısı altında destek sağladığı "ASİL Spor ve Sanat Toplulukları", yıl içinde en iyi projelerin ödüllendirildiği "İz Bırakanlar Ödül Töreni", tüm staj ve yetenek programlarının iletişim stratejilerinin kurgulanması gibi pek çok farklı alanda projeler hayata geçirdi. Buna ek olarak, "Gençliğe Deneyim Geleceğe İlham" mottosuyla gerçekleştirilen gençlik iletişimi, üniversite 2. sınıf öğrencilerinin online olarak ASELSAN'ından ve dışından uzmanlarla kariyerlerine fayda sağlayacak eğitimlerin verildiği "İş Hayatı 101", kadın üniversitelilerle kadın çalışanların buluşturulduğu "Aramızda" webinar serisi, öğrencilerin doğru bölüm seçmeleri için deneyimlerin paylaşıldığı "ASELSAN Liselilerle Buluşuyor", üniversite kariyer etkinlikleri ve yedi ayrı bölgede üniversite öğrencileri için gerçekleştirilen "26-45/36-42 Webinarları" gibi projeler sayesinde ASELSAN, "İç iletişim" faaliyetlerinde Gümüş Ödül'e layık görüldü.

TECHNOPC TÜRKİYE’NİN ÖNDE GELEN 500 BİLİŞİM ŞİRKETİ ARAŞTIRMASINDA LİDER KONUMDA!



Türkiye’nin Lider Teknoloji Şirketi Technopc, Türkiye Merkezli Üretici – Donanım Masaüstü Bilgisayar ve OEM ürünleri kategorisi / Masaüstü ürün grubunda lider konumda, Türkiye Merkezli Üretici tüm Donanım kategorilerinde ise 6. sırada yer aldı.

Kamu ve Özel Sektörün tercih ettiği Technopc, Kurumsal, Endüstriyel ve Medikal ürünler kategorisinde Mini PC, Masaüstü PC, AIO, Notebook, Tablet, Monitör, Server/Storage, Thin/Zero Client, Biyometrik Ürünler, POS PC, Panel PC, El Terminali, Rugged Tablet, İş İstasyonu şeklinde geniş bir ürün gamına sahip.

IoT ve Network çözümleri, sektör bazlı donanım çözümleri ve marka özelinde proje geliştirmeleriyle, Türkiye’nin en hızlı büyüyen markaları arasında yer alan markanın, sahada **1 Milyondan fazla** aktif çalışan cihazı bulunmaktadır.

TECHNOPC’de AYIN ÜRÜNÜ Pro SFF V2 Q670!

Desktop PC Serisindeki tüm masaüstü bilgisayarlar, kalitesi kanıtlanmış teknolojisi, şık dizaynı, kaliteli komponentleri ile ofisinizde günlük taleplerinizi karşılayacak şekilde donatılmıştır.

Uzun süreli kullanımlar için tasarlanmış, **Intel 12. Nesil işlemci** ile yüksek performans sunan Pro SFF V2 Q670, **dikey&yatay kullanım özelliği** sayesinde **yerden tasarruf sağlayarak** kullanıcılara konforlu teknoloji sunar.

Pro SFF V2 Q670

- En Yeni Nesil İşlemci
- Yüksek Performans
- Yerden Tasarruf
- Yüksek Güvenlik
- Grafik Performansı ile Gerçek Oyun ve Multimedya Deneyimi

technopc

TÜRKİYE’NİN LİDER TEKNOLOJİ ŞİRKETİ

Türkiye'nin yerli üretici sertifikalı ilk ve tek bilgisayar üreticisi olan Technopc, Mini PC & Masaüstü Bilgisayar, Notebook, Sunucu Ailesi, Endüstriyel Çözümler ve diğer ürün gruplarında satış adetleri ve gerçekleştirdiği projelerle, **Türkiye’nin en çok tercih edilen yerli bilgisayar markasıdır.**



DESKTOP - MİNİ PC - AIO PC - NOTEBOOK - MONİTÖR - TABLET -
ENDÜSTRİYEL ÇÖZÜMLER - MEDİKAL ÇÖZÜMLER -
SUNUCU - WORKSTATION - STORAGE



0216 329 3 999 - technopc.com.tr - info@technopc.com.tr

Murat Pehlivan ile

AÇIK AÇIK

► Murat Pehlivan ile Açık Açık, Hazine ve Maliye Bakanlığı Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Dr. Cebail TAŞKIN'ı ağırladı



Dr. Cebail Taşkın ile yapılan röportajın tamamını ICTMediaTV youtube kanalından izleyebilirsiniz.

Dr. Cebail TAŞKIN:

"Kamuya hizmet verirken bir özel şirket gibi düşünüyor, proje geliştiriyor ve takım olarak hareket ediyoruz"

► ICT Media Tv yeni yayın döneminin ilk program konluğu Hazine ve Maliye Bakanlığı Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Dr. Cebail TAŞKIN oldu. Moderatörlüğünü ICT Media Yayın Grubu Genel Yayın Yönetmeni Murat Pehlivan'ın üstlendiği 'Açık Açık' programı son dönemde devlet kurumu anlayışına yeni bir soluk getiren ve aldığı ödüllerle başarısını taçlandıran ekibi yerinde ziyaret ederek gerçekleştirildi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü (BTGM) Dr. Cebail Taşkın, göreve atanma sürecinde imzası olan isimlere teşekkür etti. Sözlerine "Öncelikle Sayın Lütfi Elvan Bakanım, beni bu makama uygun görüp asaleten atayan Cumhurbaşkanımıza ve Sayın Nureddin Nebati Bakanım'a teşekkür ederek başlamak istiyorum" diyerek başlayan Taşkın, "Ben İç Anadolu'da doğup, büyümüş, çiftçi bir ailenin çocuğuyum. Bugün bağrından kopup geldiğim yerlere hizmet etmek için canla başla çalışan bir yöneticiyim. Kariyer hayatımın çoğunu Türk Telekom'da geçirdim. Bizim bir an evvel okulu bitirip, işimizi elimize almanız gerekiyordu. O yüzden ancak 40 yaşından sonra bir girişimcilik deneyimim oldu. Bu ülkede kazandığımız parayı, yine bu ülke için harcıyoruz. Start-up şirketimizden kazanılan para ile girişimcilerimize yatırım yapıyoruz. Gençlerimize cesaret vermek gerekiyor. İyi bir fikri olan herkesin destekçisiyim. BTGM'den ekip arkadaşlarımın tümüne de 'bir fikir geliştirin, cesur olun' diyorum ki kuruma da bir faydamız olsun" diye konuştu.



“Ben atandığım gün tüm ekip arkadaşlarıma mutlu olacaklarına dair söz verdim”

Cebirail Taşkın, bilişim sektörünün merkezi bir yerde konumlanması gerektiğini söyledi. Bilgi teknolojilerinin daha önce kurum ve kuruluşların küçük odalarında kendine yer bulmaya çalıştığını ancak bu durumun artık değiştiğine dikkat çeken Taşkın, “Daire Başkanlıkları bir araya gelerek Genel Müdürlüklere dönüştü. Uzun vadeli strateji geliştirmek, hedef koymak, geleceği kontrol altında tutmak için ‘bilişim’ bir mihenk taşı. Hazine ve Maliye Bakanlığı, Bilgi Teknolojileri Genel Müdürlüğü kuran ilk bakanlıklardan” dedi. BTGM’nin 10 farklı daire başkanlığının birleşmesiyle oluştuğunu bildiren Taşkın, “Bizi diğer kamu kurum ve kuruluşlarından ayıran belki de en önemli özelliğimiz bir anonim şirket gibi çalışıyor olmamız. Kamuya hizmet verirken bir özel şirket gibi düşünüyor, geliştiriyor, takım olarak hareket ediyoruz. Ben atandığım gün tüm ekip arkadaşlarıma mutlu olacaklarına dair söz verdim. Bunu da gerçekleştirmek için büyük gayret gösterdik. Benim odamın kapısı kimin ne derdi varsa, neye ihtiyacı varsa çalacakları bir kapı. Mutluluk-tan Sorumlu Üst Yönetici dahi atadık. Biz ekip olarak sabah işe mutlu gelip, akşam eve mutlu dönmek konusunda çok ciddiyyiz” şeklinde konuştu.

Vizyon, Misyon ve Değerleri ezberlemeyin, içselleştirin!

BTGM olarak dijital dönüşüme büyük önem verdiklerini vurgulayan Taşkın açıklamasını şöyle sürdürdü: “Nereye giderseniz gidin, ‘vizyon-misyon’ ile karşılaşacaksınız ama çalışanlarına soracak olursanız kimse bilmez. Biz öncelikle bunu değiştirdik. Tüm çalışma arkadaşlarımızla bir araya geldik ve ortak bir vizyon belirledik. Çerçeveleyip astık, tüm Genel Müdürlük katlarında görürsünüz.

Ekibimden ezberlemelerini değil, inanmalarını, içselleştirmelerini istedim. Çünkü ancak söylediğimize inanarak değer yaratabilirsiniz. Biz kendimize çok inanıyoruz. Bazen kâğıt üzerinden bakınca her şey çok güzel görünür ama uygulaması yoktur. Biz ne söylüyor ne yazıyorsak bunu gerçekleştiriyoruz. Yaptıklarımızın karşılığını görmek bizi ayrıca motive ediyor. Alışmaları zor oldu ama ekibimizle yürüyüşlere çıkıyor, birlikte kahvaltı yapıyor, kampa gidiyoruz. Dört duvar arasında oturarak strateji geliştiremezsiniz. Bakanlığımızın işleyişine uygun bir bilgi teknolojileri politikası oluşturduk ve on yıllık bir ‘IT Strateji Planı’ geliştirdik. Elimizde ne olduğuna baktık. Yazılımlarımızı, sistemlerimizi, alt yapılarımızı inceledik. Kendimize bir yol haritası çıkardık ve varlıklarımızı iyileştirdik, geliştirdik ve yenilerini ekledik. Başarı için uzun vadeli plan şart. Sürdürülebilir



bir sistem kurmak benim için çok önemli. Hayati konumlarda ki yapılanmalarda kişiler gelip geçer ama sistem baki kalır. Tüm yöneticilerin istediği gibi; günün birinde ben olmadıgımda her şey kaldığı yerden devam etsin. Eksikliğim hissedilmesin isterim.”

Göreve başladığı günden bu yana gerçekleştirdikleri proje ve faaliyetler hakkında bilgi veren CebraİL Taşkın, 1 Milyon İstihdam Projesi kapsamında yeni anlaşmalar yaptıklarını açıkladı. Sınav sistemi geliştiren bir uluslararası ve bir yerli firma ile çalıştıklarını belirten Taşkın, “Sınava giren kişilerin seviyesini tespit ederek yetkinliklerini ölçüyoruz. Hem iş arayanlar hem iş verenler rahatlıkla aradıklarına ulaşabiliyorlar. 1 Milyon İstihdam projesinin bir devlet projesi olduğunu yine vurgulamakta yarar görüyorum. Hazine ve Maliye Bakanlığı olarak görev alanımıza girmemesine rağmen biz Türkiye’ye büyük katkı sağlayacak bu projeyi bir sorumluluk olarak gördük. Gençleri eğitiyor, hayata hazırlıyor ve bilgi teknolojileri alanında istihdam yaratarak iş bulmalarını sağlıyoruz. Aslında diğer bakanlıklarımıza da sorumluluk düşüyor. Onlarda bu sorumluluğun gönüllüsü oldu. Bugün 1 Milyon İstihdam Projesi için Gençlik ve Spor Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Millî Eğitim Bakanlığı ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı olmak üzere altı bakanlık olarak birlikte çalışıyoruz. 66 tane halihazırda projemiz var. 29 yeni projemiz

1 Milyon İstihdam projesinin bir devlet projesi olduğunu yine vurgulamakta yarar görüyorum. Hazine ve Maliye Bakanlığı olarak görev alanımıza girmemesine rağmen biz Türkiye’ye büyük katkı sağlayacak bu projeyi bir sorumluluk olarak gördük. Gençleri eğitiyor, hayata hazırlıyor ve bilgi teknolojileri alanında istihdam yaratarak iş bulmalarını sağlıyoruz.

sürüyor ve özellikle siber güvenliğe çok ciddi yatırım yapıyoruz. Buluta yaptığımız yatırım ile ettiğimiz tasarrufu ise şöyle ifade edebilirim: Satın aldığımız bulut hizmeti için kurumumuza kesilen fatura üzerinden hesaplırsak, bize verilen bütçeyi tam 100 yılda harcayabilirdik” dedi.

Kariyer yolculuğu süresince uzun yıllar özel sektörde görev almış biri olarak devlet kurumunda çalışarak devlete hizmet etmekten mutluluk duyduğunu ifade eden Genel Müdür Taşkın, “Hazine ve Maliye Bakanlığı’nda bulunuyor olmayı ben bir şans olarak görüyorum. Sayın Nureddin Nebatî Bakanımıza ve Bakan Yardımcılarımıza çok teşekkür ediyorum. Bize çok ciddi destek verdiler. Yaptıklarımızda arkamızdalar ve biz bir projeye gittiğimizde ‘Yürüyün’ diyorlar. Bütçe onlardan çalışmak bizden. En iyisini yapmak için durmaksızın koşuyoruz.” diye konuştu. “Gençlerimizin mücadeleden vazgeçmeden devam et-

mesi gerekiyor” diyen Taşkın, değerlendirmesini şöyle sürdürdü: “Zamanı iyi değerlendirmeyi ve tecrübe edinmeyi bilen bir nesile ihtiyacımız var. Ne iş yaptıklarının önemi yok. Önemli olan o işi ‘iyi’ yapmak. Hayatı tanımak için birinci öncelik iyi iletişim. Kendilerini anlamak için başkalarını dinleyecekler. Durmadan, yılmadan, devam edecekler. Başarı ondan sonra sizi bulur. İletişim sanattır. Ben işimi bir sanatkar gibi yapmaya gayret ediyorum.”

Hazine ve Maliye Bakanlığı Bilgi Teknolojileri Genel Müdürlüğüne 'Yılın Bilgi Teknolojileri Üst Yöneticisi' ödülü

► Hazine ve Maliye Bakanlığı Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Dr. Cebrail Taşkın dünyanın en iyi yöneticileri ve başarılı projelerinin ödüllendirildiği "The Stevie Uluslararası İş Ödülleri (International Business Awards) programında Yılın Bilgi Teknolojileri Yöneticisi seçildi ve Altın Stevie Ödülü'nün sahibi oldu.

Bu yıl on dokuzuncusu düzenlenen ve dünyanın en başarılı şirketlerini ve üst yöneticilerini ödüllendiren Stevie Uluslararası İş Ödülleri 2022'nin sahipleri belli oldu. Stevie Uluslararası İş Ödülleri 2022, 'Yılın Bilgi Teknolojileri Yöneticisi - IT Executive of the Year' kategorisinde Altın ödülün sahibi, Hazine ve Maliye Bakanlığı Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Dr. Cebrail Taşkın oldu.

Globalde iş dünyasının en prestijli ödülünden biri olarak kabul edilen The Stevie Awards'a bu yıl 67 ülkeden 3800 başvuru yapıldı. Stevie Ödülleri'nin kazananları, dünya genelinde yüzden fazla bağımsız jüri üyesi ve 80 binden fazla oy ile belirlendi. Yapılan değerlendirmede Dr. Cebrail Taşkın'ın, gerçekleştirdiği başarılı projeler, inşa ettiği kültür, çalışan ve paydaş odaklı yönetim şekli, insan kaynağına yaptığı yatırımlar ile kısa süre içinde oluşturduğu yüksek performanslı organizasyon, kurduğu dönüşüm liderleri programı ile etkin dönüşüm yönetimi, kurum içi inovasyonu sağlamak üzere devreye aldığı Garaj inisiyatifi ve Bilgi Teknolojileri sektörüne yaptığı liderlik, ödülü getiren önemli noktalar oldu. Stevie Uluslararası İş Ödülleri-Yılın IT Üst Yöneticisi kategorisinde, en yüksek puanı alarak Altın ödülün sahibi olan Dr. Cebrail Taşkın, bir ilki başararak bu kategoride Altın ödülü alan ilk Türk Yönetici oldu.

Dr. Taşkın, ödülle ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Bilgi Teknolojileri Genel Müdürlüğünde göreve başladığım 2021 yılı Mayıs ayından itibaren büyük bir motivasyonla kısa zamanda yakaladığımız başarılı performansın Stevie Ödülleri'nde altın ödülle taçlandırılmasından büyük onur duyuyoruz. Sayın Nureddin Nebati Bakanımızın desteği ile Kurumumuzda geçen yıl hayata geçirdiğimiz "Dijital ve Kültürel Dönüşüm" çalışmaları kısa sürede meyvelerini vermeye başladı. Bilgi Teknolojileri Genel Müdür-



Dr. Cebrail Taşkın

lüğümüzün misyon, vizyon ve temel değerlerini belirleyerek çıktığımız bu yolda, ilk önce 10 yıllık IT strateji planımızı hazırladık, daha sonra İş birimlerimizin taleplerini etkin ve verimli karşılamak üzere İş İlişkileri Yöneticileri (Business Relationship Manager) atamaları gerçekleştirdik. Bakanlığımız ağ altyapılarını yeniledik, Bakanlık bünyesindeki verileri

merkezi bir yerde toplayarak 'büyük veri' projeleri yapmaya başladık. Siber Güvenlik ve Ağ Operasyon Merkezini kurduk ve tüm operasyonlarımızı bu merkez üzerinden yönetmeye başladık. Hazine ve Maliye yazılımlarını açık kaynak kodlu yazılımlarla yenilemeye başladık. Bir milyon İstihdam projemizde büyük mesafe katettik; işveren portalini devreye aldık, aday değerlendirme sistemi ve online işe yerleştirme programlarını başlattık ve projemiz ile 'En İyi Proje Ödülü'nü aldık.

Dijital dönüşümü etkili ve verimli yürütmek üzere Transformasyon Ofisini kurduk, Dönüşüm Liderliği programını başlattık. Teknoloji odaklı yenilikçi projeleri başlatacak ve teknoloji alanında yaratıcı fikirleri destekleyecek BTGM Garaj oluşumunu başlattık. Teknoloji Kürsüsü, Salı Sohbetleri, Açık Kapı gibi uygulamalarımızla çalışanlarımızın sosyal becerilerini artırırken, etkin bilgi paylaşımı yoluyla da ekibimizin sinerjisini her geçen gün yükseltiyoruz. Bu çabalarımız Great Place to Work Enstitüsü tarafından takdirle karşılandı ve Harika İşyeri Sertifikası alan ilk Kamu Kurumu olduk. Çalışanlarımızın mutluluğunu sağlamak üzere mutluluktan sorumlu üst yönetici (Chief Happiness Officer) görevlendirmesi yaptık. Proje yönetim ofisi ile uluslararası standartlarda proje yönetimi yaptık. İç müşteri memnuniyet anketleri ile müşteri memnuniyetini ölçtük, hizmet kalitemizde ve müşteri memnuniyetinde ciddi iyileşmeler sağladık. Altın Stevie Ödülü Bilgi Teknolojileri Genel Müdürlüğümüzü Türkiye'deki en iyi bilgi teknolojileri kurumu haline dönüştürme motivasyonumuzu bir kat daha artırdı. Öncü projelerimizle sektörümüze liderlik etme çabalarımızı aynı inançla sürdüreceğiz. Bu hedefe ulaşmak için özveriyle çalışan değerli ekibimi yürekten kutluyorum."

Ödül töreni 15 Ekim 2022 tarihinde Londra InterContinental otelde gerçekleştirilecektir.



TELEKOM OPERATÖRLERİ VE METAVERSE

Metaverse, telekom operatörleri için kendi değer zincirinde daha iddialı bir rol oynamak üzere çok daha belirgin fırsatlar sunmakta. Teknoloji devleri ve on-line oyun geliştiricileri yanı sıra, telekom operatörleri 5G, sınır bilişim, mantıksal analiz ve yapay zekâ gibi yeni teknolojilerden yararlanabilirler, böylece operatörler sadece bir ana omurga sağlama yerine metaverse'ün yaratılmasında önemli bir rol üslenebilirler.

Tufan YÜRÜÇ

tufan.yuruc@ankey.com.tr
ANKEY Danışmanlık ve Temsilcilik A.Ş.



Hepimizin genelde tahmin edebileceği gibi metaverse, gelecekte tüm hayatımızı benzeri görülmemiş bir şekilde etkilemeye ve davranışlarımızı değiştirmeye yönelik bir potansiyele sahiptir.

İşletmelerin temelde farklı yollarla faaliyet gösterdiğini ve toplumların işlevinin başka biçimde olduğunu görmekteyiz, zamanla metaverse'ün mümkün kılacağı davranış değişikliklerinden yararlanacak teknolojilerin ve yeniliklerin ortaya çıkışını da büyük bir olasılıkla göreceğiz.

Telekom operatörleri, metaverse içinde yer alarak büyük faydalar sağlayabilirler. Bu sanal ortam aracılığıyla müşteri deneyimini iyileştirebilir, bitişik hizmetler aracılığıyla yatırımlarından para kazanabilir ve operasyonel verimliliklerini artırabilirler.

Ancak metaverse, telekom operatörleri için kendi değer zincirinde daha iddialı bir rol oynamak üzere çok daha belirgin fırsatlar sunmakta.

Teknoloji devleri ve on-line oyun geliştiricileri yanı sıra, telekom operatörleri **5G, sınır bilişim, mantıksal analiz ve yapay zeka** gibi yeni teknolojilerden yararlanabilirler, böylece operatörler sadece bir ana omurga sağlama yerine metaverse'ün yaratılmasında önemli bir rol üslenebilirler.

Gerçekte, dünya çapındaki bazı telekomünikasyon şirketlerinin bu potansiyeli fark ettiğini şimdiden görmeye başladık bile.

Bununla birlikte, gelecekte başarılı olmak için telekomünikasyon şirketleri metaverse ekosistemindeki yerlerini belirlemeli ve kendilerini yalnızca katılımcılardan ziyade metaverse'ün ortak yaratıcıları

olarak konumlandırma fırsatından yararlanmalıdırlar.

Şimdi hep birlikte telekom operatörlerinin metaverse'ün merkezine giden yolculuklarını güçlendirmeye yardımcı olacak bazı yöntemlere bir göz atalım;

İnsan arayüz donanımının gelişimini teşvik etmek

Artırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklik (VR), oyun konsolları ve akıllı telefonlar gibi cihazlar, kişiler tarafından metaverse ile etkileşimde kullanılacaktır. Bu cihazlar sanal dünyalara bir geçit rolü oynayacaktır.

Sanal gerçeklik teknolojisi yeni değildir ve akıllı telefonlarla karşılaştırıldığında tüketiciler arasında kullanımı açıkça daha az popülerdir. Mevcut VR teknolojisinin ana akım haline getirilmesi için **taşınabilirlik, çözünürlük, yanıt verme ve görüş sahası** gibi alanlarda iyileştirilmesi ve geliştirilmesi gerekiyor.

Metaverse şüphe yok ki bu cihazlar için bir katalizör rolü oynayacaktır. Ve operatörler örneğin tüketicilere paketlenmiş VR cihazları ve bağlantı hizmetleri satarak onların platforma adaptasyonunu sağlamak için cihaz satıcılarıyla işbirliği yaparak bu süreci değerlendirebilir.

Bununla birlikte operatörler uçtan-uca **"cihaz yaşam-döngüsü yönetimi"** ile bu cihazlardan bir değer ortaya çıkarabilirler.

Operatörler ayrıca cihaz gelişimine yatırım yapabilir ve sekürütizasyon (alacakları menkul kıymetleştirme), yeniden ticaret ve sigorta gibi karlılığı artırmak için temel uygulamaların yürütülmesine yatırım yapabilirler.

Bağlantı sağlayıcılığında lider olmak

Metaverse'ün gelişimi ve sanal dünyaların genişlemesi doğrudan bağlantıyla ilgilidir. 5G hizmetleri, en yüksek veri hızları, ultra düşük gecikme süresi, daha fazla güvenilirlik ve tek tip bir deneyim sunmayı amaçlamaktadır. 5G şebekeleri ticari olarak daha çok yaygınlaştığında, tüketicilerin ve işletmelerin metaverse'e girmesine yardımcı olacaktır.

2030'a yaklaşırken, telekom endüstrisinin kablosuz teknolojide 6G hizmetlerine doğru yani yeni bir başka nesile doğru gitmesine tanık olacak gibiyiz. 6G veri iletim hızları daha yüksek olacak ve gecikme süresi azalacak ve bu da metaverse'e daha fazla ivme kazandıracaktır. **Metaverse'ün geliştirilmesi, yüksek bant genişliği veri hızları sağlayan fiber bağlantılar tarafından da desteklenmelidir.** İleriye dönük olarak, kablosuz trafiğin Wi-Fi 6 ve 7 (en yeni nesil Wi-Fi) aracılığıyla lokal alanda dağıtılması, şebeke kapasitesi ve verimlilikle ilgili zorlukların aşılmasında yardımcı olacaktır.

Sınır bilişim hizmetlerini sağlamak için pozisyon almak

Metaverse çok büyük miktarda hesaplama gücü, gerçek-zamanlı görüntüleme ve yapay zeka hesaplama kabiliyetleri gerektirecektir. Temel hesaplama gücü gereksinimleri, bugün sahip olduğumuzdan yüzlerce kat daha fazla olacaktır.

Bilgi işleme gereksinimlerindeki artış göz önüne alındığında, sınır bilişim, metaverse'de bir başka önemli yapı taşı olacaktır. Gelecekte, milyonlarca insan gerçek zamanlı olarak sürekli **sanal deneyimler** yaşarken, bulut yapısı ilgili tüm kaynakları merkezileştiremez ve depolayamaz.

Daha küçük gecikme değeri nedeniyle, bu verilerin dağıtılması ve tüketim noktasına daha yakın bir noktada mevcut olmasına ihtiyaç vardır. Bu, operatörleri sınır bilişim hizmetleri ve daha verimli veri aktarımı sağlamak, çevre güvenliğini artırmak, şebeke tıkanıklığını azaltmak ve süreç içinde gelir akışlarını çeşitlendirmek için birinci sınıf bir konuma getirir. Başarılı olmak için operatörler, sınır bilişim stratejilerini eski bulut girişimleriyle uyumlu hale getirmeli ve uzman bulut sağlayıcılarıyla doğru ortaklıkları kurduklarından emin olmalıdırlar.

Gelirleri desteklemek için gelişmiş analitik ve yapay zeka yeteneklerini geliştirilmek,

Metaverse, büyük miktarda veri toplamayı içerecek ve bunların nasıl toplanabileceğini, saklanabileceğini ve yeniden tasarlanabileceğini belirlemek çok önemli olacaktır. Çağrı veri kayıtlarından bilgi çıkarmaya yönelik tarihsel ihtiyaç, diğer endüstrilerle karşılaştırıldığında telekom



operatörlerinin daha uzun “büyük veri” içeriklerine daha fazla erişime sahip olduğu anlamına gelmektedir. Metaverse’de, karar verme konusunu iyileştirmek ve yeni talep senaryoları oluşturmak için verilerin yeniden kullanılması söz konusu olduğunda operatörler bu anlamda bir çok avantaja sahip olacaktır.

Eski perakende ve dağıtım yetenekleri, müşteri ve operasyonlarla ilgili bir dizi içerik sağlarken, çok sayıda ürün, müşteri ve aktif veri, metaverse içinde telekom operatörlerinde kalacaktır. Sonuç olarak, telekom operatörleri, **doğru analitik ve yapay zeka** yeteneklerini geliştirmeye özel dikkat göstermeli ve gelirlerini daha da artırmak için potansiyel para kazanma yollarını tanımlamalıdır.

Metaverse hizmetlerinin merkezine siber güvenlik, gizlilik ve güvenilirliği koymak

Metaverse’de geçtiğimizde, çok büyük miktarda kritik veri işlenecektir. İşletmeler ve telekom operatörlerinin birlikte yeni yöntemlerle hem gizliliğe hem de güvenliğe öncelik vermesi kritik önem taşımaktadır.

Günümüzde tüketiciler ve işletmeciler kendi personel verilerinin bütünlüğü ve sayısal ayak izleri konusunda daha çok endişe duymaktadırlar.

İlginç bir biçimde, operatörler, diğer teknoloji, medya ve telekom hizmet sağlayıcı türlerine kıyasla veri sorumlusu olarak tüketiciler tarafından daha güvenilir olduklarından, bu endişeleri gidermek için önemli bir avantaja sahiptirler.

Sanal dünyalar daha karmaşık hale geldikçe, kimlik doğrulama ve yönetimi daha önemli hale gelecektir. Operatörler, metaverse şekillenirken kendilerini kimlik yönetimi uzmanları olarak konumlandırmak için mevcut müşteri ilişkilerinden yararlanmalıdır.

Metaverse platformlarını geliştirmek

Bir çok firma kendi metaverse platformunu geliştirmektedir, ve bu konuda başarı mümkün olduğunca çok müşteriye sahip olmaya bağlıdır.

Buradaki önemli husus, günlük kullanıcıların metaverse’de daha fazla zaman geçirmesini sağlayan ilginç, temalı deneyimler ve etkinlikler yaratmanın yanı sıra

işletmeler ve tüketiciler için özelleştirilmiş hizmetler sunmak olacaktır.

Nihayetinde, metaverse platformu gerçek dünyaya dayalı küçük-büyük bir seri sanal dünyaların aşama aşama birleşmeleriyle geliştirilecektir. Bununla birlikte, orta ve uzun dönemde, müteaddit yıllarda geliştirildikten sonra, nihayetinde metaverse bir süper sanal dünya olacaktır.

Bir çok firma kendi metaverse platformunu geliştirmektedir, ve bu konuda başarı mümkün olduğunca çok müşteriye sahip olmaya bağlıdır. Buradaki önemli husus, günlük kullanıcıların metaverse’de daha fazla zaman geçirmesini sağlayan ilginç, temalı deneyimler ve etkinlikler yaratmanın yanı sıra işletmeler ve tüketiciler için özelleştirilmiş hizmetler sunmak olacaktır.

Bu aşamalı gelişimden yararlanmak için, operatörlerin yeni geliştirilen metaverse platformlarında yatırım yapmaya hazırlanmaları gereklidir.

Bu, uzun vadeli fırsatı şekillendiren talep senaryoları ve teknik yeterliliklerin daha derin bir anlayış oluşturmalarına yardımcı olacaktır.

Ekosistemin bir anahtar düzenleyicisi olmak

Operatörler metaverse ile etkileşim kurmak için stratejilerini daha da geliştirdikçe, büyümenin kilidini açmak için yeni ortaklık çerçeveleri oluşturmalarıdır.

Bunu başarmak için, metaverse ekosistemlerindeki farklı katılımcılarla daha yakın ilişkiler gereklidir. Cihaz üreticileri ve teknoloji platformu sağlayıcıları ile ilişkiler, **sanal ve artırılmış gerçek** tarafından sağlanan uzun vadeli fırsatlara doğru yönlendirilmelidir.

Bu arada, sektördeki dikey müşterilerle ilişkiler de yeni işbirliği fırsatları belirlenerek güçlendirilebilir. Sektörle ilgili politika oluşturucularla yapılacak görüşmeler, operatörlerin kendilerini metaverse ekosisteminin düzenleyicileri olarak konumlandırmasına da yardımcı olacaktır.

Geleceğe bakılarak deneyimlerin artırılması

Telekom operatörleri metaverse zorlukları konusunda yeni değiller. Büyük teknoloji oyuncularının yanı sıra telekom şirketleri, onu keşfetmeye başlayan ilk ekosistem oyuncuları arasına katılmaktadırlar.

Bazı gelişmiş pazarlarda, telekom operatörleri interneti hayata geçirmek için birden fazla teknolojiyi, özellikle 5G’yi birleştiren metaverse tabanlı platformları araştırmaya başladılar bile.

Bununla birlikte, bu araştırma, kavramların teknolojik kanıtlanmasının ötesine geçmeli ve bir telekomünikasyon şirketinin iş modelinden teknolojik birikimlerini ve tüm değerlerini yeniden tasarlamaya kadar bütün yelpazeyi kapsamalıdır.

Telekom şirketleri, metaverse’ün vaat ettiği fırsatları daha iyi belirlemek ve en üst düzeye çıkarmak için değişimin bu temel boyutlarını keşfetmeli ve geliştirmelidir. Bu değişimleri “strateji, operasyon ve teknoloji” olarak 3 temel boyutta ifade etmek mümkün olabilir;

Metaverse, insanların ve işletmelerin etkileşim kurması, ticaret yapması ve oyun oynaması için yeni ufuklar yaratacaktır. Bu ufukların sınırında, fiziksel dünyanın kısıtlamaları azalacak ve yeni verimlilik ve üretkenlik seviyelerine ulaşılacaktır. Tıpkı ondan önceki tüm büyük devrimlerde olduğu gibi, **metaverse kfilesine katılmayanlar geride kalma riskiyle** karşı karşıya olacaklardır.

Nihayetinde, telekom şirketlerinin metaverse’de giden yolda tüm fırsatların kilitlerini açmaları için, bu yeni faaliyeti geleksel haberleşme hizmet sağlayıcılığı işi üzerine kurmalı ve bunu yeni yeteneklere ve servislere doğru genişletmelidirler.

Şirketler eğer metaverse ile ilgilerini sürdürmeye devam edecekler ve metaverse’de hizmet sağlayacaklar ise bunun yolu değer yaratma ve yakalama biçimlerinin de dönüştürülmesinden geçecektir.

TEKNOLOJİ VE İNOVASYON BULUŞMALARI

ÇANAKKALE

29 EYLÜL 2022

ANA SPONSOR

Türk Telekom
Değerli Hissettirir

www.turktelekom.com.tr

ORGANİZASYON

ICTmedia

www.ictmedia.com.tr

Togg'dan iki önemli stratejik iş ortaklığı anlaşması



2023 yılının ilk çeyreğinde doğuştan elektrikli ilk akıllı cihazı C SUV'u banttan indirmeye hazırlanan Togg, mobilite ekosisteminin bir parçası olan akıllı cihazının etrafında oluşan ekosistemi genişletecek iki önemli stratejik iş birliğine gitti. Togg, Bilişim Vadisi'nde düzenlenen tören ile yapay zekâyı kullanarak kullanıcı deneyimi konusunda çözümler üreten teknoloji şirketi SMART-iX ve Türkiye'nin global yazılım şirketi Etiya ile anlaşma imzaladı.

Akıllı Yaşam' adını verdiği hizmetlerle bağlantılı bir otomobilten çok daha fazlasını sunma hedefiyle yola çıkan Togg, Türk girişimci **Mehmet Arziman**'ın Almanya'da kurduğu start-up'ı **SMART-iX** ile akıllı yaşam çözümleri geliştirmek için stratejik iş ortaklığına imza attı. Akıllı enerji çözümleri, akıllı şehirlerde akıllı yaşam çözümleri ve yeni mobilite hizmetleri gibi kullanıcılara konforlu bir mobilite deneyimi yaşatacak çözümler üzerinde çalışan Togg, SMART-iX ile birlikte akıllı bir mobilite ekosisteminde kullanıcıyı merkeze alan yenilikçi çözümler geliştirecek.

Küresel olarak tescil ettirdiği farklılaştırıcı yaklaşımı **USECASE-Mobility®** vizyonu ile kullanıcılarına kesintisiz bir deneyim yaşatmayı hedefleyen Togg, kullanıcıların anlık ihtiyaçlarını tüm temas noktalarından kişiselleştirilmiş bir deneyimle sağlamak için yaptığı çalışmalarda da global yazılım şirketi Etiya ile birlikte çalışacak. Kendi geliştirdiği yapay zekâ destekli ürün portföyü ile müşteri deneyimini esas alan dijital dönüşüm uygulamaları sunan Etiya, Togg mühendisleriyle birlikte benzersiz kullanıcı deneyimi sağlamak için dijital geliştirmelerde rol alacak.

"Yeni teknolojileri birlikte geliştireceğiz"

Togg CEO'su **M. Gürcan Karakaş**, mobilite ekosisteminin büyümesi ve yeni teknolojilerin geliştirilmesi için iş birliklerinin çok önemli olduğunu belirterek, "Akıllı cihazımızı tasarlarken, ihtiyaç duyacağı iş modelleriyle beraber ekosistemi kurmak için de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu noktada mobilite ekosistemi-

nin şekillenmesinde kritik rol oynayan start-up'larla ve küresel ölçekteki yetkin şirketlerle yaptığımız iş birliklerini çok önemsiyoruz. SMART-iX gibi daha akıllı bir yaşam için teknolojik çözümler üreten bir start-up ve Türkiye'nin global yazılım şirketi Etiya ile stratejik iş ortaklığı yapmaktan mutluluk duyuyor ve birlikte sürdürülebilir değer yaratacağımıza inanıyoruz" dedi.

SMART-iX'in kurucusu ve CEO'su Mehmet Arziman da Togg stratejik ortaklığından büyük heyecan duyduklarını belirterek, "Togg ile yaptığımız iş birliği, şirketimizi büyütmek için attığımız önemli bir adımı oluşturuyor. Özellikle kullanıcı deneyimi konusunda yapay zekâ tabanlı geliştirdiğimiz teknolojilerle kesintisiz ve konforlu bir deneyim sürecinin parçası oluyoruz. Togg ile birlikte akıllı bir mobilite ekosisteminde kullanıcıyı merkeze alan yenilikçi çözümler geliştirmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

"Anlık ihtiyaçlar için çözümler üretiyoruz"

Etiya Kurucu Ortağı ve CEO'su Aslan Doğan ise kullanıcı deneyimini esas alan bir şirket olarak, kullanıcı odaklı yaklaşımıyla öne çıkan Togg ile stratejik ortaklık yapmaktan ayrı bir mutluluk duyduklarını belirterek, şöyle konuştu: "Bu iş birliğiyle daha önce telekomünikasyon sektörü standartlarıyla geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerimizi, mobilite sektörü için dönüştürüyoruz. Togg mobilite ekosisteminin merkezinde yer alan dijital kullanıcı platformumuzla kullanıcılara dokunan tüm etkileşimlerin kusursuz bir şekilde yönetilmesini sağlayan teknolojileri geliştiriyoruz. Kullanıcıların anlık ihtiyaçlarını karşılamak için çözümler geliştirmeye devam edeceğiz."



"Elektrikli arabayla tarih yazmaya hazırlanıyoruz"

► **TÜBİTAK'ın her yaştan gökyüzü meraklısını buluşturduğu Gökyüzü Gözlem Etkinlikleri'nin bu yılki son durağı Antalya Saklıkent oldu.**

Türkiye'nin aktif haldeki en büyük gözlem evi olan ve en donanımlı teleskoplarının bulunduğu **TÜBİTAK Ulusal Gözlem Evi**'nde (TUG) başlayan etkinliğin açılışını **Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank** yaptı.

Seçilecek bir Türk vatandaşının bilimsel faaliyetler gerçekleştirmek üzere **Uluslararası Uzak İstasyonu**'na gideceğini belirten **Bakan Varank**, "Bakalım ülkemizi gururla uluslararası uzay istasyonunda kim temsil edecek, bayrağımızı Uluslararası

Uzak İstasyonu'na ilk kim taşıyacak? İnşallah bu sene bitmeden uzaya gidecek ilk vatandaşımızı da kamuoyuyla paylaşmış olacağız" dedi. **Bakan Varank**, 29 Ekim'de Togg fabrikasının açılışını yapacaklarını, ilk seri üretim araçları üretim bandından indireceklerini kaydederek "Otomotiv sektöründe Togg'la tarih yazmaya hazırlanıyoruz. Doğuştan elektrikli bu teknolojik aracımızla değişen ve dönüşen otomotiv sektöründe yeni bir merkez olma yolunda kararlılıkla ilerliyoruz." diye konuştu.

Bilim Teknik Dergisi tarafından ilk kez 1998 yılında Antalya Saklıkent'te düzenlenen **Gökyüzü Gözlem Etkinliği**, bu yıl **Sanayi ve Teknoloji, Gençlik ve Spor, Kültür ve Turizm bakanlıkları himayelerinde TÜBİTAK** koordinasyonunda gerçekleştiriliyor.

Blokzinciri tabanlı oyunlarda büyük artış

Video oyunu sektörü, 2020'de ivmelenen büyümesine 2022'de de hız kesmeden devam ediyor. data.ai tarafından yürütülen güncel araştırmaya göre, bilgisayar oyunlarına yapılan harcamaların büyüklüğü 2022'nin ilk yarısında küresel çapta 40 milyar doları aşarken, mobil oyunlara yapılan harcamaların 136 milyar doları bulunduğu biliniyor. Blokzinciri teknolojisiyle oluşturulan kripto para birimlerinin, **NFT**'lerin ve **metaverse**'ün de dahil olduğu sektör, **oyna-kazan (play to earn | P2E)** gibi ekonomi modelleriyle etki alanını her geçen gün artırıyor. **DappRadar** verilerine göre oyuncular, oyun üreticileri ve yayıncılar için ortak bir ekonominin kapısını arayan GameFi sektöründe bugün itibarıyla 1.800'ü aşkın proje olduğu görülüyor. Bu projelerin en yenisi, video oyun sektörünün en çok sevilen türünün blokzincirine uyarlanmış bir versiyonunu sunan Forfeit olarak öne çıkıyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerini paylaşan **Forfeit CEO'su Jims Knowlton**, "Oyna-kazan modelinin

Web3 konseptinin bir parçası olarak değerlendirilmesiyle bu alandaki yatırımlar da artıyor. DappRadar verileri, 2022'nin ilk 5 ayında **GameFi**'ye yapılan yatırımların 4,5 milyar dolara ulaştığını gösteriyor. Forfeit, GameFi'nin sunduğu yeni ekonominin potansiyeline duyulan güvenle geliştirilen ve alışılmış nişancı oyunu (FPS) deneyimini bugüne uyarlayan bir proje" dedi.

Data.ai tarafından hazırlanan raporda, mobil oyunların pazarın %60'ına hakim olduğu belirtilirken, bu sektörün video oyun pazarının tamamından 1,7 kat daha hızlı büyüdüğüne dikkat çekildi. Mobil oyunların yaygınlaşmasının 2016'da başladığını vurgulayan **Jims Knowlton**, "İlk FPS oyunu sayılan Maze Warfare, 1973'te piyasaya sürülmüştü. Bugün ise oldukça farklı bir noktadayız. Statista verilerine göre FPS, 2021'in son aylarında dünya çapında her yaş grubunda en çok tercih edilen oyun türü oldu. Mobil cihazlar yüksek performanslı donanımlara sahip ve bu sayede video oyunlar daha çok kişiye ulaşıyor. Bu sebeple bir FPS oyunu olan Forfeit'i de bilgisayarda, web tarayıcılarında ve mobilde oynanabilecek şekilde geliştiriyoruz. Bugün en popüler oyun motorlarından biri olan Unity platformunda geliştirilen Forfeit, FPS oyun sektörüne yeni bir soluk getirmeyi amaçlıyor" ifadelerini kullandı.

EĞİTİM KURUMLARINDA BİLGİSAYAR TEKNOLOJİLERİ KULLANIMINA YÖNELİK 2 VAKA ÇALIŞMASI

Eğitimciler, öğrencileri modern iş dünyasında rekabet etmeye hazır hale getirebilmek için; işlemlerin daha sorunsuz çalıştığı, çoklu görev uygulamalarını daha hızlı yükleyebilen ve dosyaları açabilen, grafik simülasyonlarını sorunsuz optimize eden, mükemmel güvenlik ve yönetilebilirlik sunan, esnek ve yüksek performanslı bilgisayarların vazgeçilmez olan tek temel aracın olduğunu farkındadır.

Barış AYARTEPE

baris.ayartepe@nbteknoloji.com



Eğitimin temel amaçlarından biri, öğrencileri mezun olmadan ve iş dünyasına girmeden önce harekete geçmeleri için eğitmektir. Bu amaç, özellikle teknolojik alt yapı ile birleştirilmiş çok fazla uzmanlık bilgisi gerektiren alanlarda da geçerlidir. Bilgisayar tercih aşamasında olan kurumlar farklı organizasyonlardaki çeşitli senaryolara hitap edebilecek standartta ürünlere yönelmektedirler. İster **bilgisayar laboratuvarı** ister **veri merkezi veya STEAM sınıfı** ortamı olsun, farklı ortamlardaki değişik uygulama ihtiyaçlarını karşılamak için çok çeşitli özellikler ve kasa boyutları ön plana çıkmaktadır.

Eğitimciler, öğrencileri modern iş dünyasında rekabet etmeye hazır hale getirebilmek için; işlemlerin daha sorunsuz çalıştığı, çoklu görev uygulamalarını daha hızlı yükleyebilen ve dosyaları açabilen, grafik simülasyonlarını **sorunsuz optimize eden, mükemmel güvenlik ve yönetilebilirlik sunan, esnek ve yüksek performanslı bilgisayarların** vazgeçilmez olan tek temel aracın olduğunu farkındadır.

Tüm bu beklentilere istinaden eğitim alanında faaliyet gösteren 2 farklı kurumun öğrencilerin eğitimi aşamasında, sistemlerine entegre etmeye çalıştıkları bilgisayar teknolojilerine yönelik uygulamalara ait vaka çalışmalarına göz gezdireceğiz.

UYGULAMA 1

Organizasyon ihtiyaçları

Teknoloji alanında faaliyet gösteren bir üniversitenin Endüstri Mühendisliği bölümü, hesaplama ve simülasyon derslerinde müfredatı daha modern hale getirmek için alt yapısını geliştirmeyi

hedeflemektedir. Pratik bilgisayar uygulaması deneyimi artık neredeyse her konu alanının bir parçası olduğu gibi bilgisayar laboratuvarları için de sağlam bir temel sağlamaktadır.

Organizasyon sonuçları

Yeni ve gelişmiş mühendisliği destekleyen modern bilgisayar yazılım programları kullanımı

1000'den fazla öğrencinin en son teknolojileri kullanarak öğrenmesini sağlamak.

Laboratuvarlarda masa alanında efektif kullanım.

Hizmet sonrası paketle toplam sahip olma maliyetini azaltmak.

Çözüm

- **Donanım Türü:** Hepsi Bir Arada Bilgisayar (All In One)
- **İşlemci:** Intel Core i7 işlemci
- **Ram:** 16 GB DDR4 ram
- **Ekran Boyutu:** 23.8"
- **Ekran Kartı:** 4 GB nVidia Harici Ekran Kartı
- **İşletim Sistemi:** Win 10 Pro İşletim Sistemi
- **Servis Paketi:** Premium Servis

Özellikle üniversitelerin mühendislik bölümleri; hesaplama ve simülasyon derslerinde müfredatı daha modern hale getirmek için teknoloji alt yapısını geliştirmeyi öncelik haline getirmiştir. Pratik bilgisayar uygulaması deneyimi artık neredeyse her konu alanının bir parçası olduğu gibi bilgisayar laboratuvarları için de sağlam bir temel sağlamaktadır.

Mühendislik programları dahilinde öğ-



rencilerin sağlam yazılım programları kullanarak mühendislik becerilerini geliştirmeyi amaçlayan uygulama; üretim sistemleri, endüstri mühendisliği, lojistik gibi farklı öğrenim alanlarına sahip olsa da bu alanlarda yetişen öğrencilerin robotik vb. dahil olmak üzere otomasyon sistemleri hakkında bilgi sahibi olmasını gerektirmektedir. Bu arada diğer şubedeki öğrenciler, üretim planlama, maliyet bulma, tesis planlama ve verimlilik için lojistik-işleme sistemleri dahil olmak üzere fabrika ve endüstriyel işletme içindeki yönetime odaklanırlar. Öğrencilerin bu sistemleri kullanarak hesaplamaları ve simülasyonları nasıl yapacaklarını öğrenmeleri gerekmekte, bu nedenle sağlam mühendislik yazılımlarının profesyonel kullanımını öğrenmeye odaklanmaktadır.

UYGULAMA 2

Organizasyon ihtiyaçları

İlk, orta ve lise eğitimi veren bir eğitim kurumu, yapay zekâ gibi önde gelen teknoloji alanlarında öğrenmeyi mümkün kılacak bir çözüme ihtiyaç duymaktadır. İhtiyaç, bilgi teknolojisinin odak noktası

olduğu sınıflar için gereken performansı ve esnekliği sağlayan bir dijital öğrenme çözümüdür.

Organizasyon sonuçları

800'den fazla öğrencinin yapay zekâ alanıyla ilgili becerileri öğrenmesini sağlamak.

Kesintisiz çevrimiçi dersler sağlamak için kararlı internet bağlantısı elde etmek

Hizmet sonrası paketle toplam sahip olma maliyetini azaltmak.

Çözüm

- **Donanım Türü:** Masa Üstü Bilgisayar (SFF Kasa Desktop)
- **İşlemci:** AMD Ryzen 5- işlemci
- **Ram:** 16 GB DDR4 ram
- **Ekran Boyutu:** 17"
- **Ekran Kartı:** 2 GB AMD Harici Ekran Kartı
- **İşletim Sistemi:** Win 10 Pro İşletim Sistemi
- **Servis Paketi:** Premium Servis

Kurum, öğrencilerin dünya sahnesin-

de rekabet edebilmeleri için bu eğitim alanına hazırlamanın sorumluluğunu hissetmekte ve bu nedenle okulun tüm öğrencilere kapsamlı ve yeterli bilgisayar hizmetleri sağlama ve teknolojinin uygun kullanımının desteğiyle bilgi teknolojisini geliştirme vizyonu üzerinde durmaktadır. Gelecekte yapay zekâ rolü hakkında farkındalık yaratmanın yanı sıra kodlama eğitimlerini de müfredatlarına dahil etmek istemektedirler.

Geçmişlerinde, sınıfta uygulamalı eğitim ortaokul (1. sınıf) ve lise (4. sınıf) öğrencileriyle başladılar. Sorun, tüm öğrenciler için yeterli bilgisayar olmamasıydı. Ayrıca, istikrarlı internet bağlantıları da okulun bulunduğu bölgede bir sorundu. Bu sorunlar, bilgisayar ve teknoloji ile ilgili konuların öğretilmesi ve öğrenilmesinin önünde büyük engeller oluşturuyordu.

Bugün ise kurum, yapılan testler sonucu; **performans, kalite, dayanıklılık ve satış sonrası hizmet kriterlerini referans alarak**, öğrencilere sunulan bilgisayarların sayısını artırıyor ve bilgisayarları her düzeyde öğrenimin ayrılmaz bir parçası haline getirmektedir.

YÖNETİMDE DEĞİŞİMLER

BTK Başkanlığına yeniden Ömer Abdullah KARAGÖZOĞLU atandı



Resmi Gazete’de yayınlanan kararname ile BTK’da başkanlık görevine tekrar Ömer Abdullah Karagözoğlu atandı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından imzalanan 2022/423 sayılı kararname ile beraber, görev süreleri dolan Ömer Abdullah Karagözoğlu yeniden Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kuruluna (BTK) Başkanlığına, Orhan Öge de Kurul Üyeliğine atandı. BTK üyeliğine atanan üçüncü isim ise Hüsnü Kılıç oldu.

Ömer Abdullah Karagözoğlu, 1975 ‘te İskoçya’nın Glasgow şehrinde doğdu. 2000 yılında Doğu Akdeniz Üniversitesi Elektrik ve Elektronik Mühendisliği’nden mezun oldu. 2002 ve 2004 yılları arasında İSKİ’de yazılım mühendisi olarak görev yapan Karagözoğlu, 2004’te İstanbul Büyükşehir Belediyesi’ne bağlı şirketlerden ve teknoloji üreten BELBİM’de sırasıyla; Yazılım Mühendisi, Proje Mühendisi, Proje Yöneticisi, Uygulama Destek Şefi ve Bilgi Sistemleri Şefi gibi görevleri yürüttü. 2016 yılında BELBİM’den ayrılarak BTK’da Başkan Danışmanı ve Kurul Üyesi olarak kariyerine devam eden Karagözoğlu, yayınlanan kararname ile bundan böyle Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu Başkanlığını yürütecek.

CITS Bilişim’de Genel Müdürlüğe Semih GÜR getirildi



Coşkunöz Holding bünyesinde faaliyet gösteren CITS Bilişim Hizmetleri’nde gerçekleşen üst düzey atamayla genel müdürlük görevine, sektörün deneyimli yöneticilerinden Semih Gür atandı. Gür, Holding ve bağlı şirketlerin dijital dönüşüm projelerinin yanı sıra şirketin bu alanda grup dışı büyüme stratejisinden de sorumlu olacak.

Coşkunöz Holding’in bilgi teknolojileri konusundaki tecrübesini bir üst boyuta taşımak için 2016 yılında kurduğu CITS Bilişim, müşterilerinin ‘Stratejik Dijital Dönüşüm’ ajandalarına operasyonel ve teknolojik olarak uçtan uca katkı sunabilmek amacıyla faaliyet gösteriyor. Bursa’nın ilk Ar-Ge Merkezi’ne sahip olan CITS, Ar-Ge yeteneğinden güç alarak geliştirdiği yenilikçi ürün ve hizmetleri, yurtdışındaki pazarlara açmak üzere çalışmalar yürütüyor.

Semih Gür, bilişim sektörü kariyerine yirmi üç sene önce SAP’de Maliyet Muhasebesi danışmanı olarak başladı ve aynı firmada sırasıyla Proje, Program ve Kaynak Yöneticisi olarak on sene boyunca devam etti. 2008 yılından başlayarak Bizcon ve Acron firmalarında kurucu ortak ve genel müdür olarak 2017 yılına kadar çalıştı. Gür, son olarak Yıldırım Holding’te İT Sistemlerinden Sorumlu Kıdemli Direktörlük görevini yürütüyordu.

Sestek'te Kuzey Amerika'dan Yalım ErişTİREN sorumlu olacak



Ses teknolojileri konusunda diyalogsal yapay zekâ ve analiz çözümleri geliştiren Sestek, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün deneyimli ismi Yalım Eriştiren'i şirketin Kuzey Amerika'dan sorumlu yeni bölge direktörü olarak atadığını duyurdu. Eriştiren, Sestek'in global ölçekteki büyüme planlarında önemli bir rol üstlenecek. Müşteri hizmetlerine yönelik yapay zeka ve analitik çözümleri geliştiren şirket, son olarak stratejik bir kararla ürünlerinin satış ve pazarlama süreçlerini yeni çatı ürün ismi Knovvu altında birleştirmeye karar vermişti. Eriştiren, Knovvu platformunun bölgede tanıtılması ve yaygın şekilde kullanılmasından sorumlu olacak. Yalım Eriştiren, teknoloji çözümleri sunmak için stratejiler oluşturma konusunda uzmanlığa sahip bir iş geliştirme yöneticisidir. 25 yılı aşkın kariyeri süresince Siemens (2000-2005) ve Intel'de (2005 – 2018) çeşitli seviyelerde yöneticilik rollerinde bulunmuştur. Özellikle telekom, perakende, finans, eğitim ve kamu sektörlerindeki dijital dönüşüm projelerine liderlik etmiştir. Intel'de en son 2017 yılında Ülke Lideri pozisyonuna yükselen Eriştiren, 2018 yılında Vera Venture'a Teknoloji Yatırım Komitesi Üyesi olarak katılmış, 2019 yılında da Boston (ABD)'ye taşınmış ve teknoloji odaklı start-up'lara şirketlere stratejik planlama ve iş geliştirme konularında danışmanlık vermeye başlamıştır. Sestek'e katılmadan önce Eriştiren, Amerika merkezli video aktarımı şirketi, Ant Medya'nın global satış ve pazarlama çalışmalarından sorumlu genel müdür yardımcısıydı.

ATP GSYO'nun Genel Müdür Yardımcısı Alp Can GÖKDENİZ oldu



Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı (ATP GSYO) Genel Müdür Yardımcısı görevine Alp Can Gökdeniz'i getirdi. Finans sektöründe Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarında yöneticilik yapan, en son Ata Yatırım Finansmanı hizmetlerde çalışan Alp Can Gökdeniz, sanayi üretiminden e-ticarete kadar yerli ve yabancı şirketlerin finansman ve halka arz süreçlerinde yer aldı. Gökdeniz, görevi kapsamında ATP GSYO stratejileri doğrultusunda yatırım fırsatları değerlendirecek ve portföy şirketlerinin atılımlarını destekleyecek.

Atamadan duydukları memnuniyeti paylaşan ATP GSYO yönetim kurulu üyesi ve ATP Genel Müdürü Ümit Cinali, "Alp Can Gökdeniz, Ata Yatırım ile yaptığımız ortak çalışmalara büyük katkıları olan iş modelleri oluşturulma ve değerlendirmede fikirlerine danıştığımız etkili bir yöneticiydi. Liderliğinde, en kısa zamanda GSYO fırsatlarını ve yatırımlarını hızlandırmayı planlıyoruz." Dedi. Alp Can Gökdeniz konuyla ilgili şunları söyledi; "ATP GSYO stratejik öneme sahip ve ATP faaliyet alanlarında yenilikçi teknoloji çözümleri sunan potansiyel sahibi girişimlere yatırım yapmayı, kurumsal girişim sermayesi sağlamayı ve büyümelerine destek olmayı amaçlıyor. ATP GSYO'nun portföyünü büyütmek ve şirketlerini başarıya taşımada katkılarda bulunmak heyecan verici. Girişimlerimizin yatırımcılarımıza ve ülkemize güzel sonuçlar ortaya koyacağına inanıyorum."

Petrol Ofisi'nde Genel Müdür değişti: Mehmet ABBASOĞLU



Petrol Ofisi, Genel Müdür Selim Şiper'in 1 Eylül 2022 tarihi itibarı ile icra dışı göreve geçeceğini ve halen CFO olarak görevine devam etmekte olan Mehmet Abbasoğlu'nun, bu tarih itibarı ile yeni Genel Müdür olarak atandığını açıkladı. Abbasoğlu özellikle finans, telekomünikasyon ve enerji sektörlerini içeren 30 seneyi aşkın tecrübeye sahip. Kendisi Vitol'e 2016 yılında Londra'da çalışmakta bulunduğu Société Générale firmasından katılmış ve Vitol'ün Petrol Ofisi'ni satın almasının akabinde şirketin CFO'su olarak görevine devam etti. Abbasoğlu bundan önceki görevlerinde sırasıyla Macquarie, J.P. Morgan ve Turkcell şirketlerinde üst düzey yönetici olarak çalıştı. Petrol Ofisi'ne katıldığı zamandan bu yana Mehmet Abbasoğlu finansal yeniden yapılanma ve dijitalleşme, bireysel kredi ve finansal teknoloji işbirliklerinin kurulması, enerji arzı çeşitliliği ve akaryakıt dışı servislerin geliştirilmesi gibi atılımların gerçekleşmesine önderlik etti. Petrol Ofisi Yönetim Kurulu ve Vitol Yatırımlar Bölümü Başkanı Javed Ahmed atamayla ilgili olarak şunları söyledi: "Mehmet Bey'in de yeni göreve atanmasından büyük bir mutluluk duyuyoruz. Kendisinin yönetim ekibi ile Petrol Ofisi'nin gelişiminin yeni safhasında çalışacak olmaktan çok heyecanlıyız."



Biotrend Enerji'nin yeni CFO'su Hakan HAMURCU oldu



Biotrend Enerji'nin yeni CFO'su olarak **Hakan Hamurcu** atandı. Hamurcu, lisans eğitimini Gazi Üniversitesi İktisat bölümünde tamamladı. 1999 yılında müfettiş yardımcısı olarak başladığı kariyerinde; finans, muhasebe ve risk alanlarında uzmanlaştı. Biotrend Enerji'de gerçekleşen yeni CFO pozisyon atamasıyla ilgili konuşan Osman Nuri Vardı şunları söyledi: "Biotrend Enerji bünyesinde gerçekleştirdiğimiz yüksek katma değerli projelere paralel olarak bünyemizde yeni istihdamlar olmaya devam ediyor. **Hakan Hamurcu**'nun bu pozisyonda başarılı olacağına güveniyor, kendisine aramıza hoş geldiniz diyorum."

Kamu personeli ödemelerinde HAVELSAN yazılımı dönemi



► **Hazine ve Maliye Bakanlığı ile HAVELSAN arasında imzalanan iş birliği protokolü kapsamında kamu çalışanlarının ödemeleri için kullanılan elektronik sistem, HAVELSAN tarafından yenilecek. Böylece 4 milyon kamu çalışanının tüm ödeme işlemleri, HAVELSAN mühendisleri tarafından geliştirilecek milli bir yazılım ile yapılacaktır.**

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından yürütülen, yaklaşık 3,3 milyon memur ve sözleşmeli personelin maaş/ücret ve diğer ödemelerinin (ek ders, fazla çalışma, fiili hizmet ve benzeri) düzenlendiği **Kıyım Personel Harcamaları Yönetim Sistem**'nin (KPHYS) yenilenmesine yönelik çalışma yapılacaktır. Hazine ve Maliye Bakanlığı ile HAVELSAN arasında imzalanan iş birliği protokolü ile hayata geçirilmesi hedeflenen yeni sistemde, mevcut personele ilave olarak **yaklaşık 600 bin işçi** daha sisteme dahil olacak. Böylelikle ödeme yapılacak personel sayısı yaklaşık 4 milyona çıkacaktır. Ayrıca bu sistemin yaklaşık 200 kamu idaresine hitap etmesi bekleniyor. Hayata geçirilmesi hedeflenen yeni sistemle işlemlerin kâğıt ortamından çıkarılarak elektronik ortama taşınması sağlanacak. Bu sayede bir bordro belgesinin eki olan banka listesinden **aylık 80 bin sayfa kâğıt tasarrufu** yapılması bekleniyor. Bunun yanı sıra atama, işe başlama ve terfi yazıları ile vekalet onayları, ikinci görev onayları, bordro gibi birçok ödeme emri ekine eklenen belge kâğıt ortamından kurtarılacak. İşlemlerin kâğıt ortamından çıkarılmasıyla emek ve zamandan tasarruf sağlanacak. Yöneticilere ve karar destek sistemlerine daha sağlıklı veri sunulacak. Ayrıca işçi ücretlerinin hesaplanabilmesi amacıyla kamu kurumları tarafından edinilmiş programlara ödenen ücretlerden tasarruf edilecek. KPHYS ile mevcut kamu personeline yönelik veri altyapısına kamu işçilerinin de dahil olmasıyla veri altyapısının genişletilmesi hedefleniyor. Hayata geçirilecek yeni sistemle Hazine ve Maliye Bakanlığının sahip olduğu maaş/ücret ve diğer ödemelerle ilgili yeteneğin bir üst seviyeye çıkarılması planlanıyor.

HAVELSAN Genel Müdürü Mehmet Akif Nacar, protokole ilişkin, "Mühendislerimize de heyecan verici bir proje. Kamuda gerçekleştireceğimiz önemli projelerden birinin de aslında ilk

adımları. Bizi tercih ettikleri için Hazine ve Maliye Bakanlığı'mıza teşekkür ederiz. Doğru bir iş yapısı oluştu. Hayırlı olmasını temenni ederim" dedi. **Hazine ve Maliye Bakanlığı Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Cebirail Taşkın** ise şunları söyledi: "Bilişim sistemleri ve yazılımlar insana benzer. İnsanlar doğarlar, gelişirler, büyürler ve ölürlür. Mevcut yazılımımızın da ömrü neredeyse 15 yılını doldurmuştu ve yenilenmesine ihtiyaç vardı. Biz şu anda bu yenileme sürecini başlatıyoruz. Bugünden itibaren HAVELSAN ile Hazine ve Maliye Bakanlığı takımları tek bir takımdır. Bu projeyi bitirene kadar da bu takım ruhu devam edecek. Tüm çalışanlara başarılar diliyorum, projemizin hayırlı olmasını temenni ediyorum."



ArkSigner Kimlik Kartı Okuyucu ile Hızlı ve Güvenli İşlem Yapın Zamandan Tasarruf Edin, Hizmet Kalitesini Artırın!

► **ArkSigner Kimlik Kartı Okuyucu** ile tüm hizmetler artık çok daha hızlı ve pratik! Türkiye'nin dijital dönüşümüne **AR-GE ve ÜR-GE** faaliyetleri ile büyük katkılar sağlayan ArkSigner, tüm ihtiyaçlara hitap eden yerli ürünü **Combo Card Reader** ile tüm süreçlerde size yüksek güvenli ve işlevsel çözümler sunuyor. **ArkSigner**'ın fark yaratan bu ürününü gelin, hep birlikte tanıyalım!

Yeni nesil T.C. kimlik kartlarına gelen e-İmza özelliği pek çok işlemde hem kullanıcılara hem işletme ve kurumlara büyük avantaj sağladı. Yalnızca T.C. kimlik kartı kullanarak imza atabilmek özellikle resmi işlemlerde kullanıcıları belge imzalamak için yer değiştirme derdinden kurtardı. Ayrıca kurum ve kuruluşlar da zamandan tasarruf ederek işlemlerini çok daha pratik ve güvenli şekilde sonuçlandırma fırsatına sahip oldu. T.C. kimlik kartı ile imza atabilmek içinse kartın içindeki sertifikayı mevzuata uygun biçimde okuyacak bir kart okuyucu kullanmak gerekiyordu. ArkSigner mühendisleri bu ihtiyaca yanıt verebilmek için hem temaslı hem temassız kullanılabilen, güvenli BLE bağlantısı bulunan hem kimlik doğrulama hem elektronik imza aracı olarak işlem yapmayı mümkün kılan bir ürün geliştirdi: ArkSigner Kimlik Kartı Okuyucu.

ArkSigner Kimlik Kartı Okuyucu hem kimlik tespiti hem e-İmza aracı için kullanılabilen çok işlevli bir ürün.

Son teknoloji ile üretilmiş yüksek kaliteli bir donanım ürünü olan **ArkSigner Kimlik Kartı Okuyucu**'nun özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkün:

- T.C. kimlik kartı ve NFC çipi bulunan pasaportları kullanarak kimlik tespiti yapar.
- T.C. kimlik kartlarında bulunan e-İmza sertifikası ile elektronik imza atmayı mümkün kılar.
- Temaslı ya da temassız olarak kimlik kartları ve pasaportları doğrulama imkânı sunar.
- Cihazlarla bluetooth ya da USB kablo aracılığı ile bağlantı kurar.
- 4 satırlık LCD ekranı sayesinde kimlik doğrulama ve e-İmza atma aşamalarında kullanıcıyı yönlendirir.
- PIN ile imza atma işlemi cihazda gerçekleştiğinden verilerin üçüncü kişilerle paylaşılması mümkün değildir. Bu yönü ile pek çok kimlik tespiti ve elektronik imza çözümüne kıyasla çok daha güvenli işlem yapar.

Kimlik Kartı Okuyucu, yalnızca sanayiler içinde T.C kimlik kartı ya da pasaportun sahte olup olmadığını tespit ediyor. Cihaz, kart üzerindeki görünmeyen verileri okuyarak kimliğin geçerliliğinden ve gerçekliğinden emin olmanızı sağlıyor. Kimlik belgesi ile yapılan tespitin ardından kartın PIN bilgisinin girilmesi ile kimlik doğrulama işlemi de gerçekleştirilmiş oluyor. Sözleşmelerin imzalanması da aynı PIN girme işlemi ile tamamlanıyor.

ArkSigner Kimlik Kartı Okuyucu finans kuruluşları, devlet kuruluşları, sağlık kuruluşları ve hastaneler ile yerinde kimlik tespiti yapılmak istenen tüm alanlarda kullanıma uygundur. Ayrıca e-Genel Kurul, belge imzalanmasını gerektiren ve uzaktan yapılan diğer tüm toplantılarda e-İmza aracı olarak tercih edilebilir.

2022 yılı itibarıyla **ArkSigner Kimlik Kartı Okuyucu**'yu Türkiye'nin telekomünikasyon devleri ve pek çok devlet kurumu kullanıyor. Türk Telekom' abonelik, numara taşıma gibi işlemler şubede kimlik doğrulama aracı olarak **ArkSigner Kimlik Kartı Okuyucu**'yu kullanıyor. Ayrıca aynı işlemleri sonuçlandırmak için yapılan sözleşmeleri imzalamak için de **ArkSigner Kimlik Kartı Okuyucu** tercih ediliyor. Kimlik kartı okuyucunun birçok cihaza bağlanabilmesi, temassız özelliği ve bluetooth bağlantısı ile mobil cihazlarda da kullanılabilmesi müşterilere sunulan hizmet kalitesini artırıyor. Bununla birlikte güvenli kimlik tespiti yöntemi ile hem işletme hem müşterilerin verileri güven altına alınıyor.

ARKSIGNER

www.arksigner.com

T.C. Kimlik Kartı ve Pasaportları Doğrulayın

İster Temaslı İster Temassız



ArkSigner Kimlik Kartı Okuyucu'yu tercih eden kurum ve kuruluşların kazanımları ise şunlar:

- **İşletmenizde** mevzuata uygun olarak kolayca kimlik tespiti yapabilir, müşterilerinize elektronik ortamda kolayca belge imzalatabilirsiniz.
- **İşlemlerde** kullanılan kimlik kartı ve pasaportların geçerliliklerini ve gerçekliklerini şüpheye yer bırakmayacak şekilde kontrol edebilirsiniz.
- **Kimlik doğrulama** aşamasında elektronik delilleri kullanarak güvenliği arttırabilir, işlemlerinizi sahtecilik ve dolandırıcılık olasılıklarını ortadan kaldıracaktır.
- **Personel** tarafından gerçekleştirilen kimlik tespiti işlemlerine kıyasla çok daha yüksek güvenli kimlik doğrulama yapabilirsiniz.
- **Ürünü** bluetooth ile cihazlarınıza bağlayarak istediğiniz her yerde, her an kullanabilirsiniz.
- **BLE bağlantı** özelliği ile kimlik verilerinin korunmasını sağlayabilirsiniz.
- **Müşterilerinize** yalnızca T.C. kimlik kartları ve PIN'leri ile saniyeler içinde belge imzalatabilirsiniz.

YENİ TREND: NESNE (OBJECT) TABANLI DEPOLAMA SİSTEMLERİ

Dünya üzerindeki kuruluşlar verideki hızlı büyümeyle başa çıkmak ve maliyetleri düşürmek için nesne depolama sistemlerini sıklıkla kullanıyor. Ülkemizde diğer geleneksel blok veri depolama ortamları kadar popüler olmamakla birlikte, yavaş yavaş organizasyonların nesne depolama çözümlerine yönelmeye başladıklarını gözlemekteyim. Peki nedir bu nesne depolama sistemleri?

Dr. Yenal ARSLAN
yenalarslan@ictmedia.com.tr



Dünya Ekonomik Forumuna göre, 2018 yılında 8 milyar olan internete bağlı cihaz sayısı, 2030 yılında 1 trilyona ulaşacak. “We Are Social” ekibinin global dijital 2022 raporuna göre ise dünyadaki internet kullanıcılarının sayısı dünya nüfusunun %62,5’ine ulaşmış durumda.

Yani dünya nüfusunun 7,91 milyar olduğu düşünüldüğünde 4,95 milyar. 5,31 milyar kişi yani dünya nüfusunun %67,1’i mobil telefon kullanıyor. Yine aynı rapora göre her internet kullanıcısı günde ortalama 7 saatini internette geçiriyor. (Şekil-1)

Bulut bilişimin, nesnelerin interneti’nin, 5G teknolojisinin, endüstri 4.0’ın yaygınlaşması verilerde büyük bir artışa neden olmakta. IDC’nin 2018’de yayınladığı bir rapora göre dünya üzerinde gerçek zamanlı veri miktarı 2018 yılında 33 Zeta Byte (ZB) iken 2025 yılına gelindiğinde 175 ZB olacağı tahmin edilmekte.

Dünya üzerindeki kuruluşlar verideki bu hızlı büyümeyle başa çıkmak ve maliyetleri düşürmek için nesne depolama sistemleri sıklıkla kullanılmakta.

Ülkemizde diğer geleneksel blok veri depolama ortamları kadar popüler olmamakla birlikte, yavaş yavaş organizasyonların nesne depolama çözümlerine yönelmeye başladıklarını gözlemekteyim.

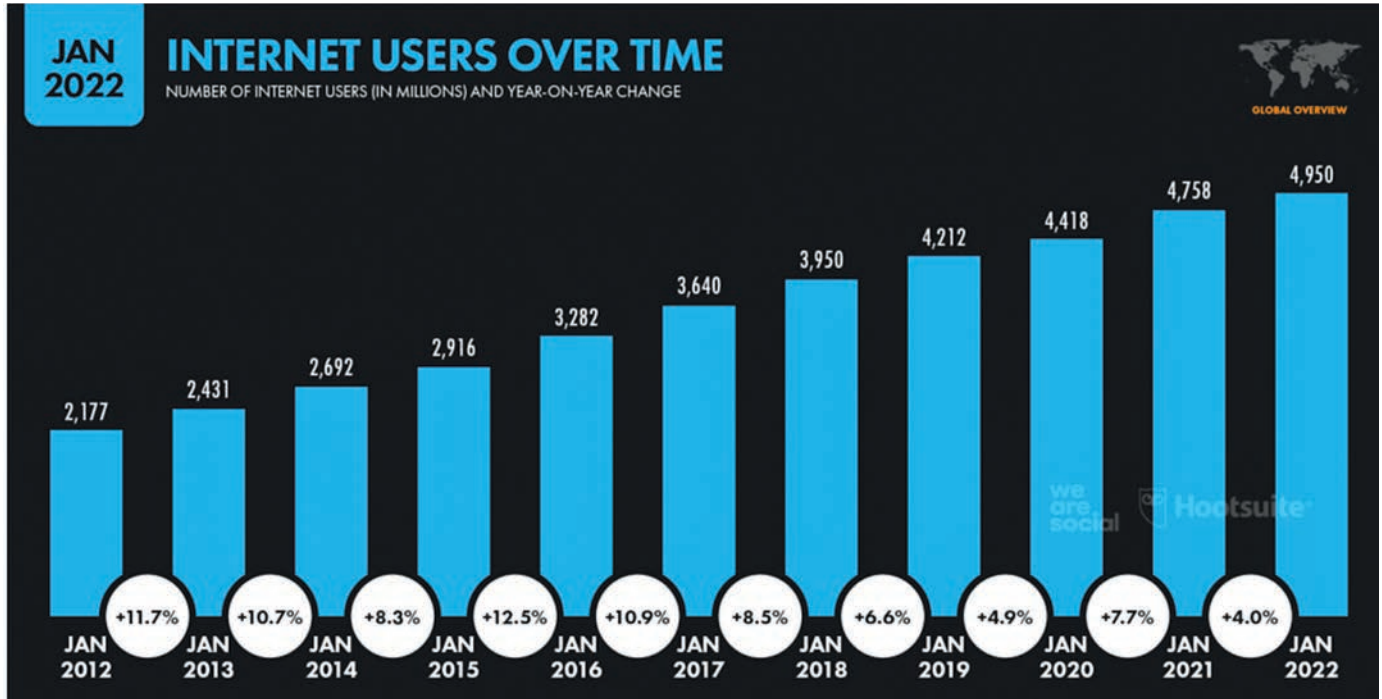
Peki nedir bu nesne depolama sistemleri? Depolama sistemleri veri saklama tipine göre dosya (file storage), blok (block storage) ve nesne (object storage) olmak üzere üçe ayrılır. (Şekil-2)

Dosya depolama, verinin hiyerarşik bir şekilde katalog ve dizinler altında saklan-

dığı sistemlerdir. Sabit sürücüler üzerinde yapılandırılmamış verileri depolamak için bir dosya sistemi sunar. Hepimizin evinde veya işyerinde kullandığı bilgisayarlardaki dosya sistemi, buna örnektir. Ancak dosya sayısı ve kullanıcı sayısı arttıkça, ağaç yapısının getirdiği karmaşıklıkla birlikte dizin sayısı da artar. Bu durumun doğal bir sonucu olarak, bir dosyanın lokasyonunu belirleme süresi de uzar.

Blok depolama ise, veriyi dosya olarak değil, disk blokları olarak saklar ve bu bloklar bir araya geldiğinde veri anlam kazanır. Sürekli değişen verinin olduğu ortamlar için bu depolama yöntemi ile çözüm üretilir. Hız, depolama alanı ve maliyet durumuna göre SATA, SAS veya SSD disk kullanılabilir. Bu depolama sisteminde, uygulama ve depolama sistemi aynı yerde olduğunda hızlıdır, ancak birbirlerinden uzak olduklarında daha fazla gecikmeye neden olabilir. Sistem, bir dosyayı ayrı veri bloklarına böler ve bu blokların her birini ayrı bir veri birimi olarak saklar. Veri aktarımı için genellikle Fiber Channel (FC), SCSI veya iSCSI gibi protokolleri kullanır ve cihazlar ya doğrudan bağlanır ya da bir depolama alanı ağı (SAN) aracılığıyla çalışır. Dosya ve blok tabanlı geleneksel yapılar, veriyi hiyerarşik bir düzende, ağaç yapısına benzer bir dizin yapısında tutar. Yapısal veritabanları, random read/write işlemleri, sanal sunucuların işletim sistemleri için bu sistemler ideal yapılarıdır.

Nesne depolama, yapısal olarak formatı sabit olmayan verinin, hiyerarşik model ile saklanması yerine yatay bir ortamda



Şekil -1: We are social global dijital 2022 raporu – dünya internet kullanıcı sayısı

depolanması tekniğine dayanır. Bu yöntemde saklanan her nesne için metaveri ve bu nesneye özel tekil bir ID ile ilk kayıt anında oluşur. Bir veriyi arama ihtiyacı doğduğunda, veriye bu ID veya metaverileri üzerinden erişilir. Veri büyümesi sürekli ama belirsiz yoğunlukta olan durumlar için uygundur.

Genelde birden fazla kopya şeklinde tutulan dosyalar sistem içinde saklanır. Veri Aktarımında TCP/IP'yi kullanır ve diğer

cihazlarla HTTP ve REST API'lerini kullanarak S3 protokolü ile iletişim kurar. Nesne depolama çözümleri ilk piyasaya sürüldüklerinde arayüzleri her üretici için farklıydı ancak sonraları Amazonun ortaya çıkardığı S3 API arayüzü veri aktarımı için fiili bir standart haline geldi.

Veri kaybına karşı koruma sağlamak için çoğu geleneksel depolama sistemi RAID yapılarını (birleştirilmiş sabit sürücü grupları) kullanır. Ancak depolama

biriminizin koruma seviyesini esnek bir şekilde farklı veri türlerine uyacak şekilde değiştiremezsiniz. Nesne depolamada bu tamamen esnektir.

Sistem, geleneksel ve ucuz olan x86 donanımlarda çalışacak şekilde ve dağıtık bir mimaride tasarlandığından **“Single-Point-of-Failure”** bu yapıda yoktur. Sunucular arasında da herhangi bir disk, bellek paylaşımı yoktur. Sunucular birbirine bağlı olmadığı için, yapıya çok



Şekil -2



kolay eklenebilir veya çıkarılabilir. Dolaşımı ile mimari, kapasite ve performans anlamında doğrusal bir ölçeklendirmeyi beraberinde getirir. Yapıyı, ek “**node**” lar ekleyerek hem hesaplama hem de depolama gücü olarak büyütebilirsiniz. Pek çok üretici firma, nesne tabanlı depolama birimlerini bir “**appliance**” olarak satmakla birlikte, nesne tabanlı depolama mimarisi yazılım tabanlıdır (açık kaynak kodlu olarak da erişilebilir) ve genel olarak bir donanım bağımlılığı yoktur. Bu nedenlerden dolayı hem donanım/yazılım maliyetleri hem de yönetim giderleri açısından nesne depolama, blok tipi sistemlere göre çok daha ucuzdur.

Sonuç olarak nesne tabanlı depolama birimleri log yönetim sistemleri, elektronik belge yönetim sistemleri, **dijital**

dokümanlar (word, excel, pdf... vb), **statik web içerikleri**, **veri yedekleri**, **arşiv**, **multimedya** (video, resim, müzik dosyaları) ve yapısal olmayan veriler için bize yatayda ve dikeyde büyüyen ölçeklenebilir uygun maliyetli yapılar sunar ve verinin yüksek erişilebilirliğini sağlar.

Son Söz:

Tolstoy’a Göre Güçlü İnsanların 7 Özelliği:

1. Hayır demeyi bilir
2. Yalnızlıktan korkmaz
3. Gerekteğinde vazgeçer
4. Olumsuz eleştirilere açıktır
5. İstedikini çekinmeden ifade eder
6. Ne olursa olsun pes etmez
7. Kendi yaptığı hatalarla yüzleşmeyi bilir.

Kaynakça

1. <https://wearesocial.com/uk/blog/2022/01/digital-2022-another-year-of-bumper-growth-2/>
2. <https://uzmanposta.com/blog/obje-depolama-nedir/>
3. <https://www.ibm.com/tr-tr/cloud/learn/what-is-object-storage>
4. *International Journal of Modern Trends in Engineering and Research (IJMTER)* Volume 03, Issue 12, [December – 2016] ISSN (Online):2349-9745; ISSN (Print):2393-8161
5. <https://www.linkedin.com/pulse/nesne-tabanlı%C4%B1-depolama-birimleri-object-based-storage-asiye-yigit/?originalSubdomain=tr>
6. <https://medium.com/cloud-and-servers/bulutta-object-storage-ile-block-storage-aras%C4%B1ndaki-fark-nedir-337547d186aa>

.....
@yenalarslan1

<https://www.linkedin.com/in/yenalarslan>

yenalarslan@ictmedia.com.tr

KİVUZ.

KVKK UYUMLU KİŞİSEL VERİ YÖNETİMİNDE "TEK EKRAN"

KVKK uyumluluğu için yapılması zorunlu Hukuki ve Teknik süreçleri kolaylaştıran ve sürdürülebilirliğini sağlayan en kapsamlı yazılım.

ENTEGRE TAKİP YAZILIMI

Kullandığınız ERP, CRM veya Muhasebe programlarıyla KİVUZ KVKK Uyum Yazılımını entegre ediyoruz. Siz işinize odaklanırken Yasal Yükümlülüklerinizi KİVUZ eksiksiz ve hızlı bir şekilde yerine getiriyor.

KİVUZ'LA ÖNLEMİNİZİ ALIN

Kişisel veri işleyen tüm kuruluşların KVK Kurumunun belirlemiş olduğu standartlara uymaları gerekiyor. Aksi durumlarda para ve hapis cezaları dahil ağır yaptırımlar uygulanıyor. KİVUZ KVKK ile önleminizi alın.



TECRÜBELİ YAZILIMCILAR

20 Yılı Aşkın Bir Zamandır Kamu Projelerinde Deneyim Kazanmış Yazılım Ve Tasarım Ekibi...



UZMAN DANIŞMANLAR

Alanında Uzman Avukatlar ve Yeminli Mali Müşavirlerden oluşan Profesyonel Kadronun Eseri...



KVKK UYUMLU KİVUZ YAZILIMI

Yapılan Kamu Projeleri nedeniyle Kanun ve Mevzuatla tam uyumlu bir KVKK Takip Yazılımı...

peerlog



ATGB Cyberpark Tepe Binası
Kat:1 No:125 Bilkent/Ankara



www.peerlog.com.tr
www.kivuz.com



info@peerlog.com.tr
info@kivuz.com



0(312) 266 00 97
0(312) 266 00 98

Turkcell, Barikat'a ortak oldu

► **Turkcell, kurumsal girişim sermayesi fonu "Re-Pie Portföy Yönetimi A.Ş. Turkcell Yeni Teknolojiler Girişim Sermayesi Yatırım Fonu" üzerinden Barikat'ın %20 hissesini, sermaye artırımını yönetimi ile aldı.**



Murat Hüseyin Candan

İki marka bu yeni ortaklık ile küresel siber güvenlik pazarını hedef olarak belirledi ve Türkiye pazarında da hedef büyüttü. Anlaşmanın sadece Barikat ve Turkcell özelinde değil, sektör açısından da önemli bir adım olduğunu belirten **Barikat Siber Güvenlik Şirketleri Grubu CEO'su Murat Hüseyin Candan** şunları söyledi: "Bu anlaşma ile Turkcell, kurumsal girişim sermayesi fonu 'Re-Pie Portföy Yönetimi A.Ş. Turkcell Yeni Teknolojiler Girişim Sermayesi Yatırım Fonu' üzerinden Barikat'ın %20 hissesini sermaye artırımını yöntemi ile

edinecek. Böylece 15 yıldır öz sermayemiz ile ulaştığımız başarılar daha da hız kazanacak. Barikat'ın dinamikleri ve yönetim yapısı olduğu gibi devam edecek. Ülkemize kattığımız değer daha da artacak ve markamızın küresel MSSP (Managed Security Service Provider/ Yönetilen Güvenlik Hizmeti Sağlayıcısı) olma hedefine daha hızlı ulaşacağız." Ülkemiz siber güvenlik servis ve teknoloji girişimlerinin bir an önce küresel pazara ulaşmasının önemine dikkat çeken Candan, "Bu yolda Turkcell ile anlaşmamız büyük bir itici güç olacak. En büyük sermayemiz aralıksız sürdürdüğümüz AR-GE yatırımlarımız ile yetiştirdiğimiz insan gücü. İnsan gücündeki değişim ve adaptasyon konusundaki hazırlığımızı uzun zaman önce planlamış ve hayata geçirmiştik. Büyük organizasyonlar için bu büyük bir değerdir. Ayrıca bu anlaşmanın mümkün olmasında emeği geçen arkadaşlarımıza katkılarından dolayı Barikat yönetimi olarak teşekkür ederiz." dedi.

Turkcell'lilere YouTube Premium ayrıcalığı

► **Turkcell, YouTube ile yaptığı işbirliğiyle hem yeni hem de mevcut müşterilerine ayrıcalıklı fırsatlarla beraber sınırlı bir süre için ücretsiz YouTube Premium aboneliği fırsatı sunuyor.**



Gökhan Aksu

Anlaşma kapsamında, Turkcell'liler, YouTube Premium'u 2 ay, Turkcell'in ayrıcalıklı dünyası Platinum müşterileri ise 3 ay boyunca ücretsiz kullanabilecek. Kampanyadan yararlanmak isteyen kullanıcıların, Platinum, GNÇ, Bizce, Paycell ve Turkcell uygulamalarından kendilerine özel sunulan teklifleri takip etmeleri yeterli olacak. 15 Ağustos tarihinden itibaren geçerli olacak kampanyadan 26 milyon müşteri faydalanabilecek. **Turkcell Segment Pazarlaması Direktörü Gökhan Aksu**, anlaşmayla ilgili "Turkcell olarak müşteri



Vincent de Lorca

içgörülerine hitap eden bu gibi çözümlerle yaptığımız iş birliklerinin müşterilerimizi çok mutlu edeceğini düşünüyoruz. Müşterilerimizin bu ayrıcalıktan yararlanması için Platinum, GNÇ, Bizce, Paycell ve Turkcell uygulamalarından kendilerine özel sunulan teklifleri takip etmeleri yeterli" dedi. **YouTube Premium İş Birliklerinden Sorumlu Bölge Müdürü Vincent de Lorca** ise konuyla ilgili olarak yaptığı açıklamada "Turkcell gibi güçlü bir ortakla iş birliği yaparak sunduğumuz hizmeti geniş kitlelere ulaştırmak bizim için çok değerli" dedi.

Tüm cihazlar tek numarada!

Turkcell, uygulamaya geçirdiği Tek Numara ve Çoklu Cihaz teknolojileriyle Türkiye'de ilk ve tek yeni nesil mobil ses servisini müşterilerinin kullanımına sundu.



Gediz Sezgin

Turkcell müşterileri tarafından kullanılmaya başlanan bu teknoloji sayesinde, Tek Numara ve Çoklu Cihaz servisleri gündelik hayatı daha da kolaylaştırıyor. Böylece artık tek bir GSM hattı ile akıllı saatlerden tablete, masaüstü bilgisayarlardan araç ekranına kadar birçok kişisel cihazda entegrasyon kolaylığı sağlanabiliyor. Bununla birlikte artırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklik gibi yenilikçi teknolojileri de aynı ekosistem üzerinden hizmete sunmak mümkün olabilecek. **Turkcell Genel Müdür Yardımcısı Gediz Sezgin** yeni uygulamaya konulan hizmetle ilgili olarak, "Müşterilerimiz tek numara ile telefonlarını evde bırakıp diğer akıllı cihazlarla da ses ve data iletişimlerini yapabilecek" dedi.

Çağrı merkezleri, istihdam teşviklerinin geri gelmesini bekliyor



► Çağrı merkezi sektörü, Türkiye'nin dört bir yanındaki yatırımları ve yarattığı 160 bin kişilik istihdamla özellikle bölgesel bazda kalkınma açısından önemli rol üstleniyor.

Sektör aynı zamanda, yurt dışına verdiği çağrı merkezi hizmetleriyle uluslararası arenada ülkemizin çağrı merkezi üssü haline gelmesi için tüm paydaşlarıyla birlikte atılım içinde bulunuyor. Sektörün geldiği bu önemli konumu koruyabilmesi, istikrarlı büyümesini sürdürebilmesi, yatırımların ve istihdamın korunabilmesi hatta artırılabilmesi için işverenler tarafından yaygın olarak kullanılan, yeni işe alımlarda ve eğitimlerde büyük ölçüde teşvik avantajı sağlayan İŞ-KUR'un İşbaşı Eğitim Programları (İEP), Mesleki Eğitim ve Beceri Geliştirme İş Birliği Programlarının (MEGİP) devam etmesi çok kritik bir öneme sahip bulunuyor. **Çağrı Merkezleri Derneği (CMD) Başkanı Banu Hızlı**, tüm sektörü temsilen, Aralık 2021 tarihinden itibaren yürürlükten kaldırılan bu desteklerin tekrar uygulamaya alınmasını beklediklerini söyledi. Talep ve önerilerini Ankara'daki yetkililerle paylaştıklarını belirten Hızlı, "Sektörümüzün, beklentisi olan istihdam teşviklerinin yeniden devreye girmesi halinde, 2022 ve sonrasında özellikle gençlerimiz ve kadınlarımızın istihdamına en fazla katkıda bulunan iş kolları arasında yerimizi sağlamlaştıracığımıza inanıyorum. En kısa sürede bu konuyla ilgili olumlu sonuçlar almayı umut ediyoruz" diye konuştu. Çağrı merkezleri sektörü, özellikle Anadolu'da ekonomik değer ve istihdam yaratırken, İstanbul'a yönelen göç dalgasının azalmasına doğrudan katkıda bulunuyor.



Google'ın Türkiye ekonomisine katkısı 3,3 kat arttı

► Bağımsız denetim kuruluşu Deloitte tarafından "Google Ekosistemi Sosyo-Ekonomik Değer Raporu" yayınlandı. Raporun sonuçlarına göre Google'ın 2021 yılında dört temel ürün ve hizmet kategorisiyle oluşturduğu ekonomik değer 476 milyar TL'ye ulaşarak GSYH'nin yüzde 6,6'sına denk geldi.

2018'de yapılan rapora kıyasla Google'ın ekonomik katkısı 3,3 kat artarken bu katkının 2025'te 1,1 trilyon TL'yi aşmasını bekleniyor. Google ürün ve hizmetleri işletmelerin verimliliğini, üretkenliğini artırarak ve maliyet tasarrufu sağlayarak ekonomik büyümeyi desteklerken, tüketici refahına olumlu etkisi ve kullanıcılara sağladığı zaman tasarrufu, kolaylık ve eğlence gibi özelliklerle de sosyal refahın artmasını mümkün kılıyor.

Google Türkiye Ülke Direktörü Mehmet Keteloğlu raporla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Türkiye'nin dijitalleşmesi, dijital ekonominin büyümesi küçük esnafımızın dijitalleşmesi ile olacaktır. Bu doğrultuda raporun bizi en çok heyecanlandıran sonuçlarından biri işletmelere sunduğumuz Google Benim İşletmem Profili'nin 2021 yılında 700 binden fazla mikro ve küçük işletmenin ek gelir artışı elde etmesine katkı sağlaması oldu. Bunun yanı sıra raporun sonuçlarına göre 2021 yılında oluşturulan ekonomik faaliyetlerin 1,9 milyon iş imkanı yarattığını gözlemliyoruz. Bu rakam da 2021 yılındaki Türkiye istihdamının yüzde 6'sına karşılık geliyor. Desteklenen istihdamın yüzde 58'ini mikro ve küçük işletmeler üstlenirken, bu oranın yüzde 30'unu kadın çalışanlar oluşturuyor. Bu da sunduğumuz ürün ve hizmetlerle oluşturduğumuz fırsat eşitliğinin önemli göstergelerinden biri."

Google'dan tıklama tuzağı hamlesi

Google, şirketin arama motorunun zamanla daha da kötü arama sonuçları verdiğine dair ortaya çıkan şikayetlerle mücadele etmek için filtre geliştirdi. Google'ın kullanıcıların aramalarında ortaya çıkan, bilgi vermek yerine tıklama çeken sonuçlarla mücadele etmek amacıyla arama motorunda değişikliğe gitme kararı aldığı öğrenildi. Şirket, Arama motoru sonuçlarında ilk sıralarda görünebilmek için yazılan "SEO spam" metinlerini engellemek için "İnsanlardan içerik, insanlar için içerik" sloganıyla arama algoritmasını değiştireceğini açıkladı.

Netaş, iki yıl sonra çeyrek bazda tekrar net karlılığı yakaladı

► **Netaş, 2022 yılı ikinci çeyrek sonuçlarını açıkladı. Kar marjlarındaki iyileşmelerin dikkat çektiği bilançoda Netaş'ın, çeyrek bazda net karı iki yıldan bu yana ilk kez tekrar pozitifte döndü ve şirket ikinci çeyrekte yaklaşık 30 milyon TL düzeyinde net dönem karı elde etti.**

Brüt kar marjının yıllık bazda yüzde 4 seviyesinden yüzde 10'a çıkması ile Netaş, 2022'nin ilk altı aylık döneminde brüt karını 161 milyon TL'ye yükseltti. Aynı dönemde FAVÖK ise, 2017 yılından beri şirketin ilk altı aylık dönemdeki en iyi FAVÖK performansını yakalayarak 63 milyon TL'ye çıktı. Şirketin operasyonel giderlerinin satış rakamına oranı da yüzde 11'den yüzde 9 seviyesine gerileyerek karlılığa katkı sağladı. Netaş CEO'su Sinan Dumlu; "Hayata geçirdiğimiz 'Akıllı Dijitalleşme, Akıllı Dönüşüm' stratejimiz ve yeniden yapılandırma planımızın sonuçlarını bir yıldan kısa bir süre içinde görmeye başladık. Hedefimiz; söz konusu ekonomik konjonktür içinde finansal performansımızı kalıcı şekilde güçlendirerek yolumuza devam etmek" dedi.



İlk yarıyılı satış gelirlerinin artışına da dikkat çeken Dumlu; "Sistem entegrasyonu ve telekomünikasyon teknolojilerindeki büyüme ile 2022 yılının ilk yarısında satışlarımız yüzde 61 oranında arttı ve 1.579 milyon TL'ye yükseldi. Söz konusu dönemde alınan sipariş miktarımız yüzde 73 artarak 1.618 milyon TL'ye, toplam kayıtlı siparişlerimiz ise yüzde 60 artarak 2.123 milyon TL düzeyine çıktı. Özellikle; sistem entegrasyonu tarafında; gerek telekom operatörleri, finans, eğitim ve spor sektörlerinde kazandığımız yeni müşterilerin gerekse mevcut müşterilerimizde aldığımız yeni projelerin satış rakamına etkisi büyük oldu" açıklamasında bulundu.

Bulutistan ve Partner Republic'den Stratejik İş Birliği

► **Bulutistan, veri odaklı müşteri deneyimi tasarımları ile Türkiye ve dünyada bir çok başarılı projeye imzasını atan Partner Republic ile önemli bir iş birliğine imza atıyor.**

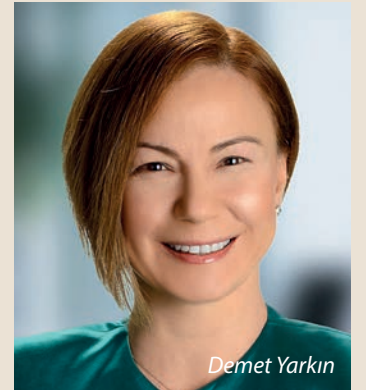


İş birliği kapsamında dijital dönüşüm hedefleyen şirketlerin veriye ulaşılabilirliğini kesintisiz sağlamak "Çözüm Odaklı" hizmet sunmak hedefleniyor. İş birliği kapsamında ayrıca müşterilere en iyi ve en kaliteli hizmeti yine en hızlı şekilde sunmak hedeflenirken ihtiyaçları doğru analiz ederek ve buna uygun çözümleri hızlı bir şekilde sunmak ve gerçek anlamda "GÜVEN" duygusunu

tesis edilmesi de amaçlanıyor. Bulutistan ve Partner Republic güçlü, yetkin ve tecrübeli ekipleriyle iş ortaklarının maliyetlerini düşüren en doğru çözümleri sunarak güven tesis ediyor. Bu iş birliğini, Türkiye'de önemli işlere imza atmış iki yetkin şirketin güçlerini birleştirmesi olarak tanımlayan Bulutistan Kurucu Ortağı ve CEO'su Begim Başlıgil, "Bulutistan olarak bulut teknolo-

jileri odağında hem dünya genelinde hem de Türkiye'de önemli ortaklıklara imza atıyoruz. Bilişim sektöründe önemli projeler ortaya koyan Partner Republic ile yaptığımız iş birliği kapsamında şirketlerin veri ulaşılabilirliğini kesintisiz olarak sağlıyor alanında yetkin ekiplerimiz ile "Çözüm Odaklı" hizmet sunuyoruz. Bu kapsamda müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik en doğru ve kaliteli çözümleri en hızlı şekilde sağlıyor olmaktan dolayı çok mutluyuz" dedi.

İş birliklerinin kalıcı olması için ticari ve davranış modeli açısından genetik uyumu yakalaması gerektiğini vurgulayan Partner Republic Yönetim Kurulu Başkanı Demet Yarkın "Partner Republic ve Bulutistan'ın bu iş birliğini; en iyiyi hedefleyen iki dinamik ve inovatif şirketin bulut üzerinde ve ileri teknoloji odağındaki güç birlikteliği olarak tanımlıyoruz. Ana hedeflerimiz vizyonları ve misyonları paralel iki genç ve inovatif şirketin ulusal düzeyde bulut bilişim ve iş modeli farkındalığını arttırıp, şirketleri ve çalışanları hızlı ve kaliteli hizmetlerle buluşturmak" dedi.



Hasdemir: "Dijital dönüşümle gerçek bir toparlanma mümkün"

► **Pandemi sonrası toparlanma hedeflerinin ve yatırımların kritik dijital dönüşümlere doğru yön aldığı bu dönemde, daha iyi ve daha adil bir dünya vizyonunu gerçeğe dönüştürmek için küresel iş birliği, kararlılık ve kolektif inovasyondan yararlanmak gerekiyor. Uzmanlarsa, bugün alınan kararların sonuçlarının gelecek nesilleri etkileyeceğini ve daha güçlü toplumlar ve ekonomiler inşa etmeyi doğuştan dijital olan nesillere borçlu olduğumuzu söylüyor.**

Teknolojiyi dijital geleceğimiz için kapsayıcı ve birleştirici bir köprü olarak nitelendiren **Dell Technologies Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir**, "Pandemi sonrası toparlanma sürecinde yaşanan birçok zorluk var. Dünya Ekonomik Forumu'nun (WEF) Küresel Riskler 2022 raporu, 2024 yılına kadar küresel ekonomi-

deki büyümenin, pandemi yaşanmasaydı kaydedeceği büyümeden yüzde 2,3 daha az olacağını ortaya koyuyor. Tabii bu, mevcut küresel, jeopolitik belirsizliklerin, savaşın ve tedirginliğin etkisi hesaba katılmadan yapılan bir değerlendirme. Ancak doğru bir şekilde uygulandığında, teknoloji ve dijital odaklı kuruluşlar bu etkiyi azaltmaya yardımcı olabilir, dünya çapında istihdam ve ekonomik fırsatlar yaratabilir. Küresel ekonomileri yeniden inşa etmeye ve toplumun karşı karşıya olduğu en acil sorunlardan bazılarını ele almaya çalışırken teknoloji, dijital geleceğimiz için birleştirici bir köprü rolünde" diyor.

Günümüzde teknolojinin yalnızca sektörel değil küresel sorunlar için de hayati önem taşıdığına değinen **Hasdemir**, gelişen teknolojilerin sunabileceği faydaları ise şöyle özetliyor: "Gelişen teknolojiler kritik yenilikleri olgunlaştırıp güçlendirirken, en çok ihtiyacımız olduğu anda içimizdeki umudu beslememize yardımcı olabilirler. Yapay Zekâ, sağlık hizmetlerinin dönüştürülmesine yardımcı olabilir ve Uç bilgi işlem, çevresel izleme ve iklim modellemesi, ulaşım ve sürdürülebilir kaynak yönetimi için IoT'nin tam kapasitesini açığa çıkarabilir. Ayrıca birçok ülkede 5G bağlantısının yaygınlaşmasıyla, özellikle çoklu bulut altyapısı aracılığıyla sağlam bir siber dayanıklılık ve veri depolama temeli üzerine inşa edildiğinde fırsatlar gerçekten sonsuz."



Işıl Hasdemir

Naturiga yönünü global pazarlara çevirdi

► **Süper gıdaları tüketmenin doğal, yenilikçi ve kullanışlı birçok yolunu sunan yerli girişim Naturiga, 7 Ekim 2022'ye kadar şirket paylarının yüzde 14,4'nün yatırımcılara arzıyla 5 milyon TL fona ulaşmak için çıktığı yatırım turunun 18. gününde yüzde 100'ün üzerinde fonlandı.**

Türkiye genelinde 500'den fazla satış noktasında yer alan ve 33 çeşit ürünü sağlıklı ve glutensiz beslenme tutkunları ile buluşturan Naturiga, marka, üretim ve pazarlama altyapısını güçlendirmeyi, ihracat taleplerine karşılık vererek global pazarda büyümeyi hedefliyor. Tek içerikli süper besinler ve amaca yönelik tasarlanmış fonksiyonel süper gıda karışımları, bitkisel protein karışımları, kahvaltılık ürünler, glutensiz ve sağlıklı atıştırmalıklarıyla 4 kategoride müşterilerine hizmet veren Naturiga, global süper gıda pazarına ilk olarak İngiltere ve Almanya, ardından da Avrupa, ABD ve Körfez Bölgesi ülkelerine e-ticaret ve geleneksel kanallardan giriş yapmaya hazırlanıyor. Naturiga'nın bitkisel ve sağlıklı beslenme misyonu

ile yola çıkmış, 2019 yılının başından beri Türkiye'de faaliyet gösteren bir süper gıda şirketi olduğunu söyleyen **Naturiga Kurucusu ve Genel Müdürü Yılmaz Kekeç**, "2022 yılı sonunda, 8 milyon TL ciroya kendi kaynaklarımızla ulaşacağız ve yaratıcı ürün gamımız 40 çeşide varacak." şeklinde konuştu.

İlk fonlamanın açılış tarihinden itibaren 15 iş günü içerisinde pay alan yatırımcılara yüzde 25 pay verildiğini ve belirlenen fonlama tutarına ulaşana kadar yapılan yatırımlarda ise yüzde 15 fazladan pay verileceğini ifade eden ve pay sahiplerinin Naturiga'nın İngiltere'de kuracağı şirketin de ortağı olacağını aktaran Yılmaz Kekeç, bedelsiz payların, ortakların paylarından oransal olarak dağıtılacağını söyledi. Yatırım turunu tamamladıktan sonra Naturiga'nın ABD ve Körfez Bölgesi'nde de satış ağını geliştireceğini dile getiren **Kekeç**, "Yeni alacağımız yatırımımızla, ilk iki yıl içinde Almanya pazarına 160-200 bin paket arası granola hacmine ulaşacağımız ihracat için altyapımızı güçlendirmeye odaklanacağız" dedi.



Yılmaz Kekeç

TELEKOM ANILARI-XIV

Pakistan

Pakistan'daki diğer şehirlerin ağımıza bağlantıları yapıldıkça rahatlıyorduk. En son kalanlardan birisi de Lahor'du. Oraya bizzat gitmek istedim. En fazla 2000 metre yükseklikten giden pervane küçük bir uçakla gittik. Niyetim hem sistemi kurmak hem meşhur bahçelerini görmek ayrıca da geçebilsem Hindistan tarafına geçip Agra'da Taç Mahal'i ziyaret etmekte. Lahor trafiğini gördükten sonra bunların hiçbirinin de yapılamayacağını anlıyorsunuz. Ne lamba ne polis sokaklar adeta kilitlenmiş. Telekom binasındaki işi bitirip havalimanına ucu ucuna yetiştirdik.

Zuhuri YAMAN

zuhuri.yaman@hotmail.com



B elirli bir süre Pakistan'dan haber gelmedi. Aynı yılın güz sonuna girerken küçük kızım bir hayli rahatsızlanmıştı. Doktor “sarılık” teşhisi koydu. O ara İstanbul'daki müdürüm aradı ve Pakistan'daki taşeron firmanın WorkStation'ları (WS) aldığını ve kurulumu beklediklerini ilettiler. Müdüre “Çocuk hasta bir-iki hafta geciksem olur mu?” dedim ama kabul etmedi.

Aklım Ankara'da yola koyulduk. NETAŞ masraflara kümülatif bakıyor ve bir harcama yetkisi veriyordu. O nedenle daha ucuz bir otel bularak aradaki farkı telefon masraflarına saydırabiliyordum. Akşamları Türkiye'ye telefon ediyor sürekli kızımın durumunu soruyordum. Neyse ki bir hafta sonra kızımın iyi haberleri almaya başladım.

Bu arada her yurt dışına çıkışımda Türkiye'den getirdiğim hediyeleri dağıttım. Elvis hayranı olan Pakistanlı genç mühendis aynı zamanda gitarist olan Bilal Ahvaz'a Fatih Kısaparmak'ın “Kilim” kasetini hediye ettim. Ertesi gün geldi ve müziğin çok hoşuna gittiğini anlattı.

İşlerin hızlanması için İstanbul'dan da iki arkadaş daha geldi. Pakistanlı bekar olan Mühendis Bayan Rahila bize çok ilgi gösterdi. Islamabad'ın ileri gelenlerinden olan babası bizi evine akşam yemeğine davet etti.

Arkadaşımızın birisi bekardı ve evlenme zamanı gelmiş geçiyordu bile. Rahila'yı önerdik sanırım pek beğenmemiş olacak ki “Olmaz” dedi. Arkadaşa takılırken diğer Pakistanlı Bilal'de durumu anlayın-

ca bize “Güzel kızlarımız da var, hatta önümüzdeki hafta bir defile var. Benimle ona gelin ve beğendiğiniz kızı söyleyin, ben gider kıza aktarırım” dedi. “Tamam” dedik. Bilal'in davetini yaptığı yere gittik. Ufak ikramlardan sonra kızlar birer birer podyuma yeni model kıyafetleriyle çıkmaya başladılar. Gözüm arkadaşımıydı. Bir ara bir hayli heyecanlandı ve elindeki not defterine kızın çıkış sırasını yazdı ve gösteri biter bitmez Bilal'in yanına gitti. Ertesi sabah iş yerine geldik WS'ların kurulumunu tamamladık. Bilal de öğleden sonra yanımıza geldi. Pek iç açıcı haber getirmediği halinden belliydi. Kızın bir arkadaşı halihazırda varmış maalesef!

Pakistan'daki diğer şehirlerin ağımıza bağlantıları yapıldıkça rahatlıyorduk. En son kalanlardan birisi de Lahor'du. Oraya bizzat gitmek istedim. En fazla 2000 metre yükseklikten giden pervane küçük bir uçakla gittik. Niyetim hem sistemi kurmak hem meşhur bahçelerini görmek ayrıca da geçebilsem Hindistan tarafına geçip Agra'da Taç Mahal'i ziyaret etmekte. Lahor trafiğini gördükten sonra bunların hiçbirinin de yapılamayacağını anlıyorsunuz. Ne lamba, ne polis sokaklar adeta kilitlenmiş. Telekom binasındaki işi bitirip havalimanına ucu ucuna yetiştirdik.

Tüm şehirlerin bağlantısı tamamlanmış ve sistem ayağa kalkmıştı. Hafta sonu Pakistan Telekom bize bir jest yapıp bir şoför ve arabayla Pakistan'ın kuzeyinde yer alan dünyanın ilk üniversitesi ve İskender'in geldiği son nokta olan Texila'ya götürmeyi teklif etti. Hemen kabul



Karaçi sahili

edip **Texila**'ya geçtik. Kuzeyde yer alan Texila'ya giderken ilk kez bu kadar yoğun ağaç gördüm. Hem açık hava müzesini hem tarihi eserlerin yer aldığı müzeyi dolaştık. Proje yöneticisinin kız kardeşinin düğünü varmış. **İslamabad**'ın en büyük otelinde yapıldı düğün. Kızın boynundaki, kollarındaki altınları nasıl taşıdığını doğrusu merak etmemek mümkün değildi. Kız nerdeyse altın sarısına bürünmüştü. Damadın başında bir sarıkvare şapka ve ucunda da kocaman yukarı doğru uzanan bir tuğ. Kral koltuğu gibi şatafatlı iki koltuğa oturan damat ve gelin düğün sonuna kadar orda oturdular.

Artık tüm işler bitmiş Türkiye'ye dönebildik. Ancak Pakistan Telekom **Karaçi**'deki ofise de uğramamızı istediler. Türkiye uçuşumuzdan bir gün önce Karaçi'ye vardık. **Karaçi Telekom**'dan **Ahmet bey** bizi karşıladı. Telekom'a uğradık. Bir sorun yoktu. Veri akışı ve **PAKNET** ağı sağlıklı bir şekilde çalışıyordu.

Ahmet bey bizi Karaçi'deki sahilde dolaştırdı. Sahilde denize girenlerin yanında develerin dolaşması bir hayli ilginçti. Sonra **Saddar bölgesindeki** çarşısına gittik. Ev hediyelerini buradan aldık, çarşıda resmi kıyafetleriyle THY hosteslerini görmek ilginçti. Otele geldiğimizde **Ahmet**'in de birkaç parça hediyesini kabul ettik. Daha önce **Bilal**'in hediye ettiği ünlü sanatçılarının kaseti ile Ahmet'in hediyelerini evimde halen saklamaktayım

Otelimizin karşısında **Muhammed Ali Cinnah**'ın kabri vardı ama uğramak mümkün olmadı maalesef. Ertesi gün THY uçağına bindiğimizde çarşıda karşılaştığımız Hostesler artık bize ikramda bulunuyorlardı.

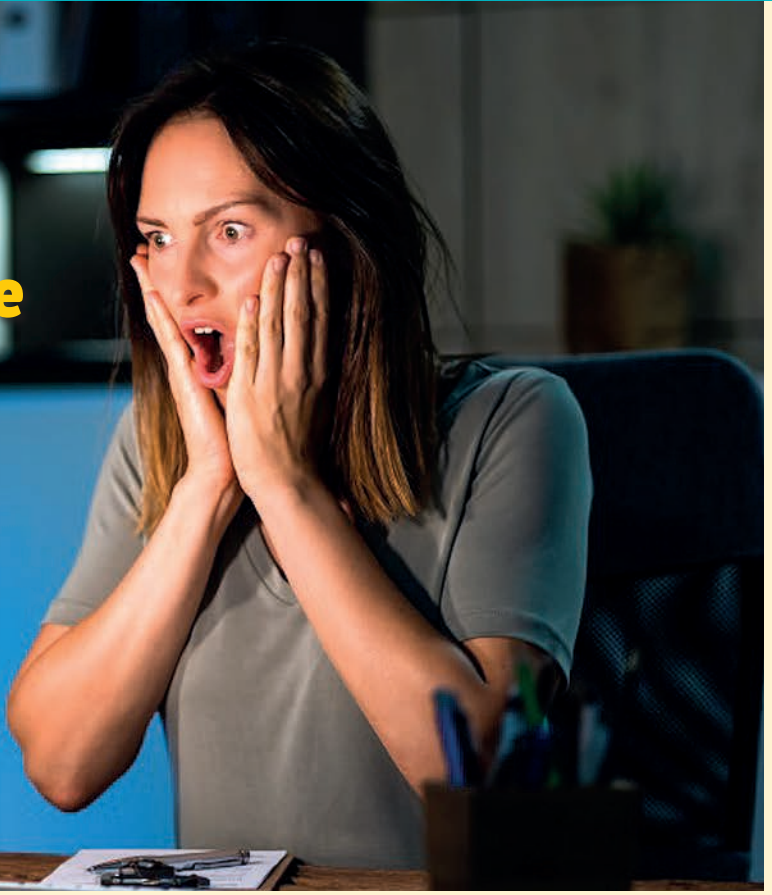
TEXİLA



Pindi Gölü ve Pakistanlı proje sorumlusu arkadaşımızla (Ortada)

Korsanların bilgisayarınıza sızmış olabileceğine dair 10 işaret

► Siber güvenlik şirketi ESET, bilgisayar korsanlarının saldırılarını genellikle açık bir şekilde gerçekleştirmediğinin altını çizdi. ESET uzmanları farkında olmadan bir siber suçun kurbanı olup olmadığınızı erkenden fark etmeniz için nelere dikkat etmeniz gerektiğini listeledi.



Fidye yazılımı mesajının alınması: Bilgisayarı açtığınızda her zamanki başlangıç ekranından farklı olarak bir fidye mesajıyla karşılaşırsanız büyük ihtimalle bir fidye yazılımı saldırısına maruz kalmışsınızdır.

Yavaş çalışan bir bilgisayar: Bilgisayarların yavaş çalışması, bilgisayarın temizlenmemesi gibi kötü amaçlı olmayan faktörler nedeniyle de gerçekleşebilir. Yolunda gitmeyen bir durum olup olmadığını kontrol edin.

Kameranın kendiliğinden açılması: Kamera ve mikrofonunuzun açılması siber suçlulara sizin ve ailenizin videolarını çekme ve çalma imkânı tanıyabilir. Bu videolar da ileride şantaj amaçlı kullanılabilir. Kameranızın kendiliğinden açılıp açılmadığını anlamak için kamera ışığına dikkat edin.

Arkadaşlarınızın size ait hesaplardan istenmeyen mesajlar alması: Arkadaşlarınızın ve rehberinizdeki kişilerin size ait e-posta ya da sosyal medya hesaplarından istenmeyen mesajlar geldiğinden şikayet etmeye başlaması, bilgisayarınıza kesinlikle sızıldığını gösteren bir başka işarettir.

Gereğinden fazla açılır pencere reklamının olması: Reklam yazılımları genellikle kurbanları haddinden fazla reklama maruz bırakarak saldırganlara para kazandırır. Bu nedenle bilgisayarınızın açılır pencere reklamlarıyla dolması bilgisayarınızda bir yerlerde yüklü, kötü amaçlı bir

kodun olabileceğini gösterir.

Tarayıcınızda yeni araç çubukları görünmesi: Kötü amaçlı yazılımlar, tarayıcınıza ekstra araç çubukları da yükleyebilir. Bilmediğiniz ya da yüklediğinizi hatırlamadığınız bir araç çubuğu fark etmeniz, muhtemelen bilgisayarınıza sızıldığı anlamına gelir. Bu araç çubuklarını kaldırmak için bilgisayarınızın fabrika ayarlarını sıfırlamanız gerekebilir.

Rastgele simgelerin görünmeye başlaması: Gizliliği ihlal edilmiş bir bilgisayara kötü amaçlı yazılımlar yüklendiğinde genellikle yeni masaüstü simgeleri ortaya çıkar. Dosyalar, klasörler ve programlar düzgün bir şekilde masaüstünde organize edildiği sürece bu simgeler kolaylıkla fark edilebilir.

Şifrelerin/kimlik bilgilerinin çalışmaması: Bilgisayar korsanları bilgisayarınızı ele geçirmeyi başarmışsa e-postanız gibi çeşitli çevrim içi hesaplarınızı da ele geçirmiş ve sizi hesaptan atmak için şifreleri de değiştirmiş olabilir. Bunun sonuçlarıyla başa çıkmak, bir siber saldırının en stresli kısımlarından biri olabilir.

Veri ve kimlik bilgilerinin karanlık ağda dolaşması: Karanlık ağ izleme araçları, olup bitenlerden haberdar olmak amacıyla daha proaktif bir yol sağlamak için verilerinizi siber suç ve diğer forumlarda da arayabilir. Şifrelerinizi değiştirip kredi kartlarınızı bloke ederek hızla harekete

geçerseniz, kötü niyetli kişiler saldırıdan para kazanmadan riski hafifletebilirsiniz.

Bir antivirüs uyarısı alınması: Sahte antivirüs açılır pencereleri sürekli bir tehdit olsa da antivirüs programlarından gelen uyarılar da ciddiye alınmalıdır. Uyarının kişisel antivirüs hizmeti sağlayıcınızdan gelip gelmediğini kontrol edin ve bilgisayarınızdaki kötü amaçlı dosyaları bulup silmek için talimatları uygulayın. Söz konusu uyarının, antivirüs programının otomatik olarak bilgisayarınızdaki ilgili tehdidi ortadan kaldıracığı anlamına geldiğini varsaymayın.

Bilgisayarınızın gizliliği ihlal edilmişse bilgisayarınızdaki kötü amaçlı kodu bulup silmek için saygın bir antivirüs programını çalıştırın ve aşağıdaki yöntemleri uygulayın:

- Gizliliği ihlal edilmiş bilgisayardan erişilen hesapların şifrelerini sıfırlayın
- Hesap gizliliğinin daha da ihlal edilmesi riskini ortadan kaldırmak için bir MFA uygulaması indirin
- Hangi verinin çalındığını kontrol etmek için bir karanlık ağ izleme aracı edinin
- Bilgisayar korsanlarının sizin adınıza yeni kredi çekmemeleri için önlem alın
- Şüpheli bir eyleme karşı başta banka hesaplarınız olmak üzere tüm hesaplarınızı inceleyin



Aranan hackerlar süpriz isimler çıktı!

► **TEKNOFEST Hack Karadeniz'de yarışan beyaz hackerların bir dizi şifreyi çözerek iki gündür ulaşmaya çalıştığı hackerların, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Varank ile Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç olduğu çıktı.**

TEKNOFEST Karadeniz kapsamında düzenlenen Hack Karadeniz Yarışması, heyecan dolu anlara sahne oldu. Bu yıl 5'incisi yapılan yarışmada amaç yazılımların güvenlik açıklarını bularak elde edilen ipuçlarıyla olası hackerlerin yerini tespit etmektir. Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi'nde yapılan Hack Karadeniz yarışmasına 29 ülkeden 380 ekip katıldı. Çeşitli noktalardaki açıkları tespit edip ödülleri toplayarak finale kalan takımlar yarışma boyunca yoğun emek harcadı. Amaçları "siyah hackerları" yakalamak olan Hack Karadeniz'in beyaz hacker takımları, Zonguldak Emniyet Müdürlüğü Siber Suçlarla Mücadele Şube Müdürlüğü ekipleriyle birlikte hareket etti. Siyah hackerların telefonlarını takip ederek Zonguldak'ta bir kafede olduğunu belirleyen yarışmacılar polislerle birlikte hücum bota binerek kafeye geldi. Yarışmacılar, arkaları dönük siyah kapüşonlu kıyafetleri olan iki kişiyi bulduklarında, Bakan Varank ile Başkan Ali Taha Koç olduğu sürpriziyle karşılaştılar. Bakan Varank'ı karşılarında gören gençler şaşkınlıklarını gizleyemedi. Varank ile gençler arasında yaşanan sohbet ise gülümsetti.

Bu yıl bir ilk yaşandı

Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç'un bu sene dünyada da olmayan bir konsepti gerçekleştirdiğini ifade eden Va-

rank, şunları söyledi: "Bir siber güvenlik yarışmasını, fiziki yarışmayla birleştirdi. Buraya gelen finalist yarışmacılarımız ödüller toplamaya çalışarak, koşarak, efor sarf ederek de yarışmış oldular. Bugün finali gerçekleştirdik. Biz de aslında beyaz şapkalı hacker olmamıza rağmen bugün siyah şapkalarımızı takip, senaryoda önceden belli ettiğimiz bir yeri hackliyormuşuz gibi yaparak yarışmaya dahil olduk. Arkadaşlarımız da bizlerin yerini önce ipuçlarını takip ederek, Türkiye'de geliştirilmiş yazılımlardaki zafiyetleri bularak daha sonra emniyet siber güvenlik dairemizle iş birliği yapıp telefonlarımızdan yerimizi tespit ederek buraya geldiler bizi buldular. Yarışmaya katılan herkesi tebrik ediyorum."

Siber vatan programı

Türkiye'de siber güvenlik alanında farkındalık oluşturmak için yarışmalar düzenlediklerini belirten Varank, "Bu yarışmanın bütün ayaklarını 'siber vatan' programında eğitim alan genç kardeşlerimiz tasarladılar, hayata geçirdiler. Yarışmacı arkadaşlarımız da Türkiye'nin dört bir tarafından gelip bu yarışmalara katıldılar. Biz kendilerini tebrik ediyoruz. Hepsi gönlümüzde birinci. İnanıyoruz ki Türkiye'nin gerçek hikayesi bu genç kardeşlerimizin elinden çıkacak. Kendilerini tebrik ediyor, başarıları diliyoruz. Zonguldak'a da böyle güzel ev sahipliği yaptığı için teşekkür ediyoruz." diye konuştu. Bakan Varank, Zonguldak Valisi Mustafa Tutulmaz ve Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç ile birlikte Hack Karadeniz final etabına kalan 4 ülkeden 10 takım ve 38 yarışmacı arasında ilk 3'e giren "KırmızıMontluMadonna", "Yarayan Kana" ve "ChestnutHoney" takımlarına ödülleri verdi.



Ericsson, Qualcomm ve Thales, 5G'yi uzaya taşıyacak

► Ericsson, Fransız havacılık ve uzay şirketi Thales ve kablosuz teknoloji geliştiricisi Qualcomm Technologies ile birlikte 5G'yi dünyanın sınırlarının dışına çıkarıp, yörüngedeki uydulardan meydana gelen bir ağ oluşturmayı planlıyor.

Projeyle birlikte geleceğin 5G akıllı telefonlarının kullanım alanı genişleyecek. Bu sayede yalnızca veri bağlantısı sunan geleneksel uydu telefonları yoluyla iletişim kurulabilen bölgelerle sınırlı kalmayıp, dünyanın her yerinde 5G bağlantıdan ve geniş bant veri hizmetlerinden yararlanılma potansiyeline erişilecek. Alçak Dünya Yörüngesinde (ADY) bulunan uydular yoluyla sağlanan 5G bağlantısının en zorlu coğrafyaları; denizleri, okyanusları ve karasal bağlantı imkanının bulunmadığı diğer uçra bölgeleri kapsama alanına dahil etmesi bekleniyor. Bu ölçüde yaygın bir kapsama alanının, hem 5G akıllı telefon abonelerine sunulan dolayım hizmetlerini iyileştirmesi, hem de taşımacılık, enerji ve sağlık sektörlerinin 5G kullanım senaryolarından yararlanmasını amaçlanıyor. Uzun tabanlı ağlar aynı zamanda karasal ağların beklenmedik kesintiler veya doğal afetler sebebiyle kullanılamadığı durumlarda yedek iletişim ağı olarak görev yapabilecek.

Ericsson Kıdemli Başkan Yardımcısı ve CTO'su Erik Ekudden projeyi "Ericsson, Thales ve Qualcomm Technologies'in bu teknolojiyi test etmek ve doğrulamak için kurduğu iş birliği, iletişim tarihinde önemli bir kilometre taşı olma niteliği taşıyor" sözleriyle açıkladı. **Ericsson Türkiye Genel Müdürü Işıl Yalçın** ise "Ericsson'un sınırsız olasılıklar sunan sınırsız bağlantılar vizyonu, yavaş yavaş gerçeğe dönüşüyor. Ericsson, Thales ve Qualcomm Technologies arasındaki test ve va-

lidasyon işbirliği, okyanuslar ve ormanlar gibi dünyanın en uçra ve zorlu bölgelerinde bağlantı imkanı sağlayacak. Bu da herkesin ve her şeyin, güvenli ve uygun maliyetli bir şekilde birbirine bağlanabileceği bir dünyanın kapısını aralıyor" dedi.

Qualcomm Technologies Mühendislikten Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı John Sme, "Bu iş birliğinin neler başarabileceğini görmek için sabırsızlanıyoruz" derken, **Thales Strateji, Araştırma ve Teknolojiden Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Philippe Keryer**, şu değerlendirmede bulundu: "Ericsson ve Qualcomm ile kurduğumuz bu iş birliği, 5G karasal olmayan ağların devrimsel özelliğine ve ağ dayanıklılığı ile güvenliğini sonraki seviyeye taşıma potansiyeline olan inancımızın bir göstergesi niteliğinde." Küresel telekomünikasyon standartları kurumu 3GPP'nin Mart 2022'de verdiği onayın ardından, Ericsson, Thales ve Qualcomm Technologies'in başlattığı bu ilk test ve validasyon çalışmasında karasal olmayan ağların desteklenmesi amaçlanıyor. Test kapsamında, 5G karasal olmayan ağları oluşturacak 5G akıllı telefonlar, uydular ve karadaki 5G ağ bileşenleri gibi çeşitli teknoloji unsurlarının validasyonu gerçekleştirilecek. Ericsson, hızla hareket eden ADY uydular aracılığıyla yayılan radyo sinyallerini yakalamak üzere modifiye edilen bir 5G sanal RAN (vRAN) kümesini test ederek, uzay boşluğu ile Dünya'nın atmosferi arasında geçiş yapan 5G radyo dalgalarında ne gibi değişimler

olduğu sorusuna yanıt arayacak. Thales ADY uydularda kullanıma uygun bir 5G radyo uydu sistemini test etmeyi planlarken, Qualcomm ise 5G NTN'lerin geleceğin 5G akıllı telefonlarında kullanılabileceğini kanıtlamak amacıyla geliştirilmiş test telefonlarından yararlanacak.

Ericsson, Vonage'ı satın aldı

Ericsson, Vonage'ın satın alım sürecini tamamlayarak mobil شبکه iş kolunu büyütme stratejisi kapsamında teknolojiye lider konumunu sürdürüyor. Bu satın alma sayesinde Ericsson, Hizmet Olarak İletişim Platformu (CPaaS - Communications Platform as a Service), UCaaS ve CCaaS'ı da içeren eksiksiz bir iletişim çözümleri paketi için ihtiyaç duyulan güçlü yapı taşlarına erişim sağlıyor. Ericsson, Vonage'ın CPaaS hizmetlerinden yararlanarak gelişmiş 5G ağlarının sunduğu özelliklerin kullanım, tüketim ve ödeme biçimlerini tümüyle değiştirmeyi hedefliyor. Açık Uygulama Programı Arayüzleri aracılığıyla, Vonage'ın bir milyondan fazla yazılım geliştiricisi de dahil olmak üzere, küresel geliştirici topluluğuna, 4G ve 5G ağ özelliklerine kolay erişim sağlama olanağı tanınıyor.



Micron'dan 40 milyar dolarlık yatırım

ABD merkezli çip üreticisi **Micron Technology**, bellek üretimi için 2030'a kadar 40 milyar dolarlık yatırım yapmayı planladığını duyurdu. Şirketten yapılan açıklamada, söz konusu yatırım için **ABD Başkanı Joe Biden**'ın bugün imzaladığı yerli yarı iletken üretiminin artırılmasına yönelik yasa kapsamındaki teşviklerden yararlanılacağı belirtildi. Açıklamada, kamuoyunda "**CHIPS (Amerika için Yarı İletkenler Üretmek Amacıyla Yardımcı Teşvikler Yaratma) ve Bilim Yasası**" olarak bilinen yasa kapsamındaki hibeler ve kredilerle yatırımın, ABD'de dünyanın en gelişmiş bellek üretimini mümkün kılacağı vurgulandı. Şirketin **2025** sonrasında üretime başlamayı hedeflediği belirtilen açıklamada, yatırımın 40 bine yakın kişiye istihdam sağlayacağı kaydedildi. Açıklamada görüşlerine yer verilen **Micron Technology Üst Yöneticisi Sanjay Mehrotra**, CHIPS ve Bilim Yasası'nı ABD'nin yarı iletken sektöründeki liderliğini sağlamlaştırmaya yönelik önemli bir adım olarak nitelendirdi.

► **ABD Başkanı Joe Biden, yerli yarı iletken üretiminin artırılması için "Çip ve Bilim Yasasını" imzaladı. Çin'e kayan çip üretiminin tekrar ABD'ye dönmesini teşvik eden 280 milyar dolarlık çip yasası hakkında konuşan Biden, "Çip endüstrisinin geleceği Amerika'da üretilecek" dedi.**

Başkan Biden, Beyaz Saray'da düzenlenen törende, Çin'e kayan çip üretiminin tekrar ABD'ye dönmesini teşvik eden 280 milyar dolarlık çip yasasını, bazı eyaletlerin valileri, teknoloji şirketlerinin yöneticileri ve özel davetlilerin huzurunda imzaladı. **Biden**, "Çip ve Bilim Yasası, ABD için nesilde bir kez gelen yatırım fırsatı olarak Amerikan halkının gurur duyabileceği bir yasadır. Çip endüstrisinin geleceği Amerika'da üretilecek." dedi.

Yasanın hem Demokratlar hem de Cumhuriyetçiler tarafından desteklendiğini kaydeden **Biden**, "Bu yatırım tek başına 40 bin istihdam yaratacak." diye konuştu. ABD Başkanı, yeni yasa için yapılan yatırım nedeniyle gelecek 6 ay boyunca yarı iletken fabrikalarının inşa edileceği, sadece bu inşa sürecinin tek başına 1 milyondan fazla istihdam sağlayacağını bildiren analize atıfta bulundu.

Çin'e gönderme yaptı

Başkan Biden, ABD'nin elini rakiplerine karşı güçlendirecek yasanın Çin'i rahatsız ettiğini dile getirerek, "Çin Komünist Partisi'nin bu yasa tasarısına karşı ABD iş dünyasında aktif olarak lobi yapmasına şaşmamalı. ABD, bu gelişmiş çiplerin üretiminde dünyaya öncülük etmelidir. Bu yasa tam olarak bunu yapacak." dedi. Biden, "Eskiden dünyada araştırma ve geliştirmede bir numaraydık, şimdi 9'uncu sıradayız. Çin on yıllar önce 8'inci sıradaydı, şimdi ikinci sıraya yükselmiş durumda ve diğer ülkeler hızla yaklaşıyor. ABD dünyaya liderlik ediyordu. Size söz veriyorum gelecek 10 yıllarda da buna devam edeceğiz." diye konuştu. ABD'de yarı iletken üretiminin artırılmasına yönelik çip yasası, otomobilden elektroniğe kadar birçok endüstride üretimde aksamaya neden olan çip kıtlığını hafifletmeyi amaçlıyor.



TÜRKİYE'DE RADYO YAYINCILIĞI

Radyo yayınları iletim tekniği olarak, uydu ve uydu platformları, karasal yayınlar, kablo şebekeleri, radyo platformları ve internet üzerinden yapılmaktadır. Erişim ve iletimin en etkili ve kesintisiz olanı ise elbette internet olmaktadır. Yakın gelecekte internet mecrası televizyon gibi radyo yayınları içinde vazgeçilmez olacaktır.

Muzaffer ŞAFK

TVYD Teknik Komite Başkanı
msafak@kanal7.com



Ülkemizde 1992 yılından itibaren de-facto ve hüdayinabit denetimsiz ve kontrol edilmeksizin başlayan özel televizyon ve radyo yayınları 13.4.1994 tarihinde yürürlüğe giren 3984 sayılı RTÜK kanunu ve 2011 yılında çıkarılan 6112 sayılı kanunla regüle edilmeye başladı.

Özel yayıncılığın başlamasından bu yana Türkiye'de televizyon ve radyo yayıncı sayıları Avrupa ve diğer ülkelerde olmadığı kadar arttı. Yaklaşık 30 yıllık süreçte radyo yayıncılık tekniği ve gelişmelerine kısaca baktığımızda şöyle bir tablo ortaya çıkıyor:

Ülkemizde radyo lisansları RTÜK tarafından ulusal R1, bölgesel R2 ve yerel R3 olarak belirlendi. Örnek olması için RTÜK kayıtlarında yer alan İstanbul'da **R1 lisanslı 43, R2 lisanslı 31 ve R3 lisanslı 36 olmak üzere toplam 110 adet radyo yayın yapıyor.** Diğer metropollerde de benzer rakamlarda olmasa da çok sayıda radyo yayını sürdürüyor. RTÜK kayıtlarına göre Türkiye genelinde **lisanslı olarak yayın yapan radyo sayısı ulusal 38, bölgesel 99, yerel 922 adet olmak üzere toplam 1059'dur.** Bir bölge ya da şehre yayın yapan radyo sayısı ortalama 30 ile 100 adet arasında değişmektedir. Bu sayılara internet üzerinden yapılan lisanslı ya da lisanssız radyo sayılarını ilave edersek toplam rakamın büyüklüğü şaşırtıcı olacaktır.

ITU (International Telecommunication Union) tarafından belirlenen ve uyulması gereken teknik standartlarda FM frekans modülasyonlu yayınlardaki **frekans bandı 87.5 Mhz'den başlayıp 108 Mhz'e kadar olan band içinde toplam 20.5 Mhz en az 300 ile 400 Khz aralıklarla kullanılması gerekirken,** ülkemizdeki yayın sayısının fazlalığı nedeniyle bu Aralık 200

Khz'e kadar düşmüştür. Bunun sonucunda istenmeyen intermodülasyon ve interferanslar meydana gelmekte ve yayın kalitesi düşmektedir. **Buna rağmen İstanbul Küçükçamlıca seyir kulesinden 100 adet radyo yayını tek bir direktan başarı ile ileten kamu kuruluşu Kule A.Ş.'i'de tebrik etmeden geçmemeliyiz.**

Radyo yayınları iletim tekniği olarak, uydu ve uydu platformları, karasal yayınlar, kablo şebekeleri, radyo platformları ve internet üzerinden yapılmaktadır. Erişim ve iletimin en etkili ve kesintisiz olanı ise elbette internet olmaktadır. Yakın gelecekte internet mecrası televizyon gibi radyo yayınları içinde vazgeçilmez olacaktır. Ancak karasal yayınlar bir süre daha önemini koruyacaktır.

Radyo yayıncı sayısının bu denli yüksek olması özellikle reklam gelir paylaşımını olumsuz etkilemekte ve rekabeti tahammül bir edilemez seviyeye çekmektedir. Sanıyoruz radyo sektörünü ve özellikle bölgesel ve yerel yayıncıları zor günler bekliyor. Ulusal radyolar bu zorluklara reklam gelirlerinin kabul edilebilir seviyede olmasıyla şimdilik tahammül edebilmektedir. Buna rağmen küresel salgının etkileri televizyonlar gibi bu radyoları da kısılcasına almaya başlamıştır.

Teknik ve işletme giderleri olarak kısa bir analiz yaparsak; özellikle metropollerde yayın yapan ulusal, bölgesel ve yerel radyo yayıncılarının arasındaki rekabetin artması ile bu yayıncıların hayli zorlandığı görülmektedir. Yerel radyo yayıncılarının temel giderlerini; RTÜK'e her yıl ödedikleri yıllık frekans kullanım ücretleri, verici elektrik giderleri, istasyon kiralari, verici bakım onarım giderleri, personel ücretleri oluşturmaktadır. Bu durum özellikle yerel yayıncıları zorlamaktadır.



Her üç lisans klasmanındaki radyoların içinde varlıklarını sürdürmekte zorlanan elbette yerel radyo yayıncısı olmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi yerel radyo yayıncılarına devletin ilgili birimleri pozitif ayrımcılık uygulamalıdır. Bunun en kolay yolu, enerji sübvansiyonu, RTÜK payları, yıllık frekans kullanım ücretleri, vergi ve harç oranlarını makul seviyelere indirilmesi, bağlı oldukları meslek birliğinin gelir sağlayıcı imkanları oluşturmaları ve yıllık gelirlerinden yerel yayıncılara pay ayırması şeklinde gerçekleştirilebilir.

EBU radyo dinleme eğilimleri 2015'te %85,5, 2017'de %84,8 oranında düştüğü başladığı ve bu oranların her geçen gün daha da azaldığı görülüyor. Bu durumdan ise yine en çok etkilenen yerel radyo yayıncıları olmaktadır.

Nielsen 2018 yılı Türkiye'de radyo dinleme oranlarına göre, **12-24 yaş arası %49, 35-40 yaş arası %64, SES gruplarında AB'de %67, DE'de %52 olduğu görülüyor. Genç kuşakların internet ve**

diğer mecralardan radyo dinleme oranları gittikçe düşerken, ilginç şekilde SES gruplarında AB'nin yüksek olduğu görülüyor.

2022 yılı radyo dinleme profilinde ise cinsiyet dağılımın; erkekler %52,7, kadınlar %47,3, yaş gruplarında 35/44 yaş arası %20,8, 45 ve üstü %48,6, 0/35 yaş ise %30 olması genç kuşaklarda radyo dinleme oranının daha düşük olduğunu gösteriyor. Özetle internetin ve internet yayıncılığının etkisinin yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

Tüm verilerin anlattığı, Türkiye'deki radyo yayıncı sayısının fazla olduğu, rekabetin artmasıyla toplam radyo reklam bütçesinin azaldığını, genç kuşakların dinleme ve izleme alışkanlıklarının değişmesiyle sosyal medyanın öne çıktığını gösteriyor.

Radyo dinleme alışkanlıkları azalmaya başlarken, internet üzerinden sınırsız iletim imkânı nedeniyle dünyada olduğu gibi ülkemizde de dinlemenin yerini iz-

lemenin aldığını gösteriyor. Radyo dinlemenin bu sebeplerle azalmaya başladığını söylemeliyiz.

Bu sonuca yol açan önemli etkinin, internet ve internet yayıncılığının gelişmesi, internet erişiminin ekonomik ve kolay olması, iletilecek yayınların kapasite ile sınırlı olmaması radyo yayın sayısını artırması, rekabeti yükseltmesi ve en önemlisi görüntü transferinin kolay ve nitelikli olması nedeniyle kullanıcıları görsel iletişimi tercih eder hale getirmiştir. Günümüzde özellikle genç kuşaklar yazılı metin okumayı, edilgen dinleme yerine katılımcı olmayı ve görüntü ile güçlendirilmiş yayınları talep etmektedir.

Radyo yayınlarının devamı elbette vaz geçilmez olmalıdır. Olağanüstü zamanlarda haber ve bilgi iletiminin en kolay ve pratik yolu radyo kuruluşları ve onların işlettiği vericilerdir. Bu şekilde geniş kitlelerin bilgilendirilmeleri kolay ve hızlı olacaktır. Bu bile radyoların devamı için geçerli ve önemli bir sebeptir.



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
CUMHURBAŞKANLIĞI
Rüyalarında

TURKSAT

MXGP
OF TÜRKİYE
3-4 EYLÜL

İletişim Desteği İmza Töreni



Dünya Motokros Şampiyonası'na Türksat'tan iletişim desteği

Türksat AŞ'nin, Dünya Motokros Şampiyonası ve Afyon Motosiklet Festivali'ne iletişim desteği vermesine ilişkin imza töreni, Türksat Gölbaşı Yerleşkesi'nde gerçekleştirildi.

Türksat AŞ Genel Müdürü **Hasan Hüseyin Ertok**, törende yaptığı konuşmada, dünyada en çok izlenen 10 spor organizasyonundan biri olan **Dünya Motokros Şampiyonası**'nın Afyonkarahisar'da 4 yıldır başarıyla gerçekleştirilmesi ve kendilerinin de bunun paydaşı olmasının gururunu taşıdıklarını söyledi.

Türksat'ın bu organizasyonun dünyaya ulaşmasına katkı sağlamasının heyecanını yaşadıklarını vurgulayan **Ertok**, "Afyonkarahisar ve ülkemizin tanıtımı için çok önemli olan bu organizasyonun dünyaya ulaştırılmasında üzerimize düşen desteği verme konusunda tüm ekip arkadaşlarımız olarak kararlıyız, elimizden gelen tüm desteği sağlayacağız. Bu tür organizasyonlar ülkemizin dünyada tanınmasını, ne kadar iyi organizasyonlar gerçekleştirdiğimizin daha iyi anlaşılmasını sağlıyor." dedi.

Afyonkarahisar Valisi **Kübra Güran Yiğitbaşı** Dünya Motokros Şampiyonası yarışmasına 25 ülkeden 120 yarışmacının katılacağını söyledi. **Yiğitbaşı**, "Türksat sayesinde 180 ülkede yayımlanacak ve 3

milyarı aşkın izleyici potansiyeline sahip olacak. Bu kadar insana ve ülkeye ulaşan etkinliğin ev sahipliğini yapmak çok büyük mutluluk" diye konuştu. Türkiye Motosiklet Federasyonu Başkanı **Bekir Yunus Uçar** da böyle bir organizasyonu gerçekleştirecek olmanın haklı onurunu

ve gururunu yaşadıklarını vurgulayarak, federasyon olarak böyle önemli bir uluslararası organizasyonu gerçekleştirmenin çabası içindeyken güçlü ortakları ve destekçileriyle ayakta olduklarını aktardı. **Uçar**, "Bu yıl 5'inci kez gerçekleştirilecek organizasyonla bu boyutta uluslararası organizasyonu gerçekleştirme rekorunu da kırmış olacağız." ifadesini kullandı. Konuşmaların ardından **Ertok ve Uçar**, Türksat AŞ'nin iletişim desteğine ilişkin protokolü imzaladı.

Merkez Bankası'ndan 16 şirkete elektronik para kuruluşu izni

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 13 şirkete elektronik para kuruluşu ve 3 şirkete de ödeme kuruluşu olarak faaliyet göstermek üzere faaliyet izni verdi. TCMB'nin Resmi Gazete'de yayımlanan kararlarına göre, As Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para AŞ, Bingo Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ, DSM Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri AŞ, Fzypay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ, Moneypay Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri AŞ, ParaQR Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ, Parolapara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ, Rubik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ, SecurIT Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri AŞ, Token Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para AŞ, Tom Pay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ, TTM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ, Vepara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ'ye elektronik para kuruluşu olarak faaliyet göstermek üzere faaliyet izni verildi. BRQ Link Ödeme Hizmetleri AŞ, Lidio Ödeme Hizmetleri AŞ ve Sundus Ödeme Kuruluşu AŞ'ye de ödeme kuruluşu olarak faaliyet göstermek üzere faaliyet izni verildi.

Türkiye'nin 'bulut' lideri vMind, Avrupa'ya açılacak

► **'Bilişim 500 Araştırması' sonuçları açıklandı. Yerli, yabancı birçok şirketin yer aldığı araştırmada, Türkiye Merkezli Üretici 'Yılın Bulut Hizmeti' kategorisinde vMind Bilgi Teknolojileri şirketi, 4. kez birinci oldu. Veri güvenliği konusunda Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden olan vMind'in yeni hedefi Avrupa'ya açılmak.**

Avrupa'da güvenilir bir liman olmak istediklerini söyleyen vMind Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Volkan Duman; "portvMind markası ile ürün ve çözümlerimizi kolay ve güvenli bir şekilde, Avrupa'daki potansiyel müşterilerimize ulaştırabilmeyi, başka bulut çözümlerini kullanan ya da kendi bilgi işlem yapılarını buluta taşımak isteyen tüm işletmelere hızlı ve kolay bir platform sağlamayı hedeflemekteyiz." dedi.

Duman, vMind'i Türkiye'nin öncü ve lider bulut markası olmak hayaliyle kurduklarını ifade etti. Bulut bilişimin, bütün şirketlerin kullanabilecekleri ve iyi servis alabilecekleri bir alan olduğunu belirten Duman, şunları söyledi: "vMind Bulut Bilişim Hizmetleri, içinde network seviyesinden, uygulama seviyesine kadar birçok katmanda paket bir servis sağlamakta. Bulut servisi aslında, içinde hizmetin ve teknik birçok detayında bulunduğu ve bunların birlikte sunulduğu zaman asıl hedefine ulaşılabilen bir iş. vMind'in sırrı; sağladığı katma değeri, uluslararası yüksek IT standartlarında, entegrasyon tecrübesi ile her katmanında hızlı ve güvenilir bir platforma sahip olmasından geçiyor. Teknoloji ve yeniliklerin de imkan vermesiyle birlikte dünyanın her tarafında artık küçük, büyük tüm şirketler, IT altyapılarında kendilerinde durması gerekmeyen kısımları veya sistemin tamamını bulut ortamlarına taşımayı planlıyor. Bunun bir de finansal avantajları ve tutarlı bir bütçe ile çalışmak isteyen şirketlerin önünü görebilmelerine yardımcı olan ödeme avantajları var. Çeşitli vesilelerle buluta geçen firmaları her daim ayakta tutmak için iyi markalarla iyi hizmet vermeniz gerekiyor. Biz de YTÜ Yıldız Teknopark'ın içerisinde kendi geliştirdiğimiz yazılımlar ve çözümleri endüstriyel çözümlerle birleştirerek esnek ve güvenli, sanal liman anlamına gelen, portvMind adında bir bulut markası oluşturduk. Bu konuda Türkiye'de yerli üreticiler statüsünde son 3 yıldır olduğu gibi; yakın zamanda açıklanan ve 2021 yılı rakamlarıyla değerlendirme yapan, Bilişim 500 araştırma sonuçlarına göre bu yıl 4. kez birinci olduk" dedi.

"Avrupa Birliği pazarı, bizim en yakın planımızı oluşturuyor"

Volkan Duman, vMind'in gelecek hedeflerine değindi. vMind'in vermiş olduğu servisleri Avrupa, Amerika ve Afrika'dan kullanan müşterileri olduğunu belirten Duman, şu bilgileri verdi: "vMind'in yaptığı yatırımlar ve Teknopark'ta geliştirdiği çözümlerle birlikte temel amacımız, şirketin büyümesini bölgede olduğu kadar dünya çapında da gerçekleştirebilmek. Avrupa birliği ülkeleri, stratejik planımızın ilk fazını oluşturuyor. vMind'a ait portvMind markasının AB içinde hizmet veriyor olması ülkemiz için de çok kritik bir öneme sahip. Orada geniş ve karlı bir pazar var. O pazara bizimle diğer Türk oyuncuların olgunlaştırdıkları servis ve uygulamaları kolayca götürebiliriz. Bu tip bir platfor-



mun stratejik olarak bölgede aktif rol alması bizce çok önemli. PortvMind bir bakıma ortam sağlayıcı görevinde. Bir köprü veya güvenilir bir liman olarak, uygulama geliştiricileri, aynı zamanda potansiyel stratejik iş ortaklarımızı, B2B, B2C yani internet üzerinden iş yapan uygulama şirketlerini, bizimle partner olmaya davet ediyoruz. Şu ana kadar güçlü bir eko sistem oluşturduk. Aslında her biri hem müşterimiz hem de iş ortağımız olmaya başladılar. Dolayısıyla, onların uygulamalarını da Avrupa'ya taşıyarak aslında bir nevi katma değer transferi sağlamış oluyoruz. PortvMind'in dünyanın her yanında güvenilir bir liman olması, bir anlamda birlikte birçok iş ortağımızın içinde olduğu bilişim ekosistemimizin büyük bir coğrafyaya hızlı bir şekilde ulaşabilmesi anlamına geliyor."

Siber saldırılardan doğan kayıp 2025'te 10 trilyon \$'ı bulacak

► Pandemi dönemindeki kapanmalar ve evden çalışma sonucu artan siber saldırılar ciddi tehdit oluşturmaya devam ediyor. Kişi ve kurumları güvenlik açıkları nedeniyle zor durumda bırakan siber saldırıların oluşturduğu zarar yıllık 6 trilyon dolar. Bu zarar, bir ülkenin ekonomisini anlatmak için kullanıldığında, ABD ve Çin'den sonraki en büyük ülke ekonomisine karşılık geliyor.

Cerebrum Tech Kurucusu Dr. Erdem Erkul, vaktinde alınan güçlü önlemlerle risklerin en aza indirilebileceğini belirtti. Erkul, "Siber suçlardan doğan zararın 2025 yılında 10 trilyon doları aşması bekleniyor. Siber güvenlik konusunun önemi ve güçlendirilmesi artık bir tercih değil zorunluluk" dedi

Dr. Erdem Erkul, 2019 yılında 163 milyar doların üzerinde değeri olan siber güvenlik pazarının 2030'da 430 milyar doları aşmasının beklediğini belirtti. Dijitalleşmenin hayatımıza her geçen gün daha fazla girmesiyle kişisel verilerin çalınmasında ciddi artış olduğunu söyleyen Erkul, Google, Amazon, Facebook/Meta, Apple ve Microsoft gibi dev şirketlerin yıllık siber güvenlik anlaşmaları ve yatırımlarının 2021 yılında ciddi bir artış gösterdiğini söyledi. Erkul, "CB Insights tarafından toplanan verilere göre, sadece 2021 yılında Google, Amazon, Meta, Apple ve Microsoft, yaklaşık 1,8 milyar dolar veya %336 artışla 23 adet siber güvenlik şirketini finanse etmek veya satın almak için toplamda 2,4 milyar dolar harcadı. Cybercrime Magazine'e göre ise yalnızca 2021'de siber suçların maliyeti 6 trilyon doları aştı. Bu zarar, bir ülkenin ekonomisini anlatmak



Dr. Erdem Erkul

için kullanılıyor olsaydı, ABD ve Çin'den sonraki en büyük üçüncü ülkeden bahsediyor olurduk. Bu maliyetin daha da artması ve 2025 yılına kadar 10 trilyon doları aşması bekleniyor" diye konuştu.

Erkul, Facebook'ta 533 milyon satır verinin sızdırılmasına vurgu yaptı. Erkul, "Türkiye'nin de içinde olduğu 100'den fazla ülkenin vatandaşlarının verisi geçtiğimiz yıl sızdırılmıştı ve bu verilerin boyutu 15 GB olarak açıklanmıştı. Keza yine geçtiğimiz yılın şubatında arama motoru ve e-posta hizmeti sağlayıcısı Yandex, 4 bin 800'den fazla e-posta hesabını tehlikeye

atan bir veri ihlali tehlikesini duyurmuştu" dedi. Siber saldırıların uzun yıllardır birçok kişi tarafından endişeyle karşılandığını belirten Erkul, "İnsanların yarısından fazlası kişisel verilerine ait bilgilerinin çalınması, özellikle kredi kartı bilgilerinin ve şifrelerinin çalınması konusunda endişe duyuyor. Bu durumun yakın gelecekte iyiye gideceğini söylemek de pek mümkün durmuyor. Siber güvenlik konusunun önemi ve güçlendirilmesi artık bir tercih değil zorunluluk" diye konuştu.

TAZİYE VE BAŞSAĞLIĞI

Dergimiz yazarlarından Feridun Portakal'ın babası **Mustakim PORTAKAL** hakkın rahmetine kavuştu. 1949 yılında Hassa'da doğan **Mustakim PORTAKAL** 27 yıl boyunca Emniyet mensubu olarak çalıştı. 6 çocuk babası olan **Mustakim PORTAKAL** 21 Ağustos'ta ani bir kalp krizi sonucu hayata veda etti. ICT MEDIA olarak Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesi başta olmak üzere sevenlerine sabır ve başsağlığı diliyoruz. Mekânı cennet olsun!





Penta Teknoloji cirosunu 4 milyar TL'ye yükseltti

► Bilgisayar, yazılım, baskı çözümleri, sunucu, veri depolama ve ağ ürünleri başta olmak üzere 30 yılı aşkın süredir dünyanın önde gelen teknoloji markalarını ve bilgi teknolojileri ürünlerini tüketicilerle buluşturan Penta Teknoloji, 2022 yılı ikinci çeyrek finansal sonuçlarını Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) duyurdu.

Penta Teknoloji'nin yılın ilk yarısında konsolide cirosu, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 60 artışla 4 milyar TL oldu. Aynı dönemde brüt kârını 300,6 milyon TL'ye yükselten Penta Teknoloji'nin FAVÖK'ü 222 milyon TL, FAVÖK marjı ise yüzde 5,5 olarak gerçekleşti.

2022 yılının büyüme ile geçen ikinci çeyreğini değerlendiren **Penta Teknoloji Genel Müdürü Fatih Erünsal** şunları söyledi: "Teknoloji artık hayatımızın her alanını etkileyen, bireysel tüketici, kamu kurum ve kuruluşları ve özel sektör olmak üzere tüm paydaşların odağına aldığı bir alan. Son yıllarda gerek teknolojik yeniliklerin hızlanması gerekse bu alana ilginin yükselmesiyle artan BT yatırımları, üretimdeki canlanma ile birlikte hız kazanmış durumda. Penta Teknoloji olarak bizler de ülkemizi teknoloji ürünleriyle buluşturmak ve iş ortaklarımıza katma değerli hizmet sunmak için çalışıyoruz. 2022 yılının ikinci çeyrek sonuçları da bu çalışmalarımızın neticesini görmemiz açısından memnuniyet verici. Hem şirketimiz hem de ülkemiz için sürekli gelişim ve katma değer sunma vizyonumuzla çalışmalarımıza devam edeceğiz."



M. Buğra Koyuncu

Logo Yazılım ilk 6 ayda, güçlü performansını sürdürdü

► Yazılımı şirketi Logo Yazılım, 2022 ilk yarı yıl finansal sonuçlarını açıkladı. Logo Yazılım, 2022'in ilk altı aylık döneminde satış gelirlerini geçen yıla oranla %101 arttırarak 637 milyon TL'ye yükseltti.

Faiz, amortisman ve vergi öncesi kârını (FAVÖK) da %101 oranında artıran Logo'nun net kârı ise %100 artış göstererek 239 milyon TL'ye ulaştı. Logo Yazılım'ın hisse başına kazancı ise önceki yıla göre %111 oranında artarak 4,0 TL oldu.

Logo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Grup CEO'su M. Buğra Koyuncu başarıyla geride bıraktıkları 2022 ilk yarı yılın ardından yaptığı değerlendirmede bu dönemde servisleşme, müşteri deneyimi ve bulut çözümlere odaklandıklarını belirterek şunları söyledi; "Logo Grup olarak 2022 yılında da sürdürülebilir operasyonel kârlılık ile tüm kategorilerde güçlü gelir büyümemizi sürdürüyoruz. Servisleşme stratejimizle birlikte müşteri deneyimi bizim için her zamankinden daha önemli hale geldi. Tüm iş modellerimizde müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha iyi öngörebilmeyi ve birbirine uyumlu çözümlerle müşteri ihtiyaçlarını uçtan uca karşılamayı hedefliyoruz. Tekrarlayan gelirlerimizdeki artışı ve yeni müşteri kazanımındaki sağlıklı büyümeyi de bu yaklaşım ve stratejimizin olumlu sonuçları olarak görüyoruz. Müşteri deneyimi odağımız ve bulut teknolojilerle sunduğumuz yenilikçi servislerimiz ile Türkiye'nin dijitalleşme refleksini güçlendirmek için çalışmaya devam ediyoruz."

ALGILAMA SANATI

İhtimaller hiçbir zaman bitmez ki bu da hayatın en heyecan verici kısmını oluşturmaktadır. Çünkü seçim ve tercihlerimiz her an değişmektedir. Ayrıca hayatın bize katmış olduğu deneyimler ve tecrübelerimiz kararlarımızda rol oynamaktadır. Bu süreçlerden yola çıkarak günümüzde bireysel olarak yaşanan en önemli problemlerden biri hatta çoğunlukla hayatın büyük problemlerinden biri bencillik duygumuzu doğru kavrayamamış olmamızdır.

Muhammed DEMİRALP
muhammed_demiralp@hotmail.com



Hayat ve ölüm hepimiz için geçerli olan iki kavramdır. Yaşam; doğum ile başlayan "Nasıl?" "Neden?" gibi sorulara karşılık gelen birçok faaliyette bulunduğumuz, farklı evrelerden geçtiğimiz, fiziksel ve duygusal değişimlere uğradığımız zamanları kapsayan ve sonunda her canlı gibi ölümle sonuçlanan dönemleri temsil eden bir süreçtir. Her ne kadar bireysel bir yaşamımız olduğunu düşünsek de işin aslı tam olarak öyle değildir.

Kendi **istek ve ihtiyaçlarımıza göre planlamalar** yaparız. **Hayallerimizi ve hedeflerimizi** belirlediğimiz amaçlarımız bulunur. Zaten yaşamın temelinde var olma nedenimizi gerçekleştirmek için arayışlarımız her zaman olacaktır. Hepimiz için ortak ve değişmeyen bu iki kavram (doğmak ve ölmek) dışında herkes kendine özgü yapısıyla arada geçen zamanı yaşamaktadır.

Dünya üzerinde geçmişi ve günümüzü dikkate aldığımızda sayısı milyarları aşan insanlarla birlikte yaşadık ve yaşamaya da devam edeceğiz. Ailemizle başlayan **sosyalleşme sürecimiz**, kendimizi keşfettiğimiz yeni insanlarla etkileşime girmemiz sonucunda artmaktadır. Ailenin mensup olduğu akrabalar, oturduğumuz yerde bizimle beraber yaşayan komşularımız gibi birçok farklı insan da hayatlarımıza misafir olmaktadır.

Elbette biz de aynı şekilde etkileşimde olduğumuz insanların birer misafiri olmaktadır. Eğitim hayatına başlamamız da bizlere daha fazla **insan tanıma şansı** sunmaktadır. Aynı amaç ve hedef doğrultusunda, standart olarak bulunduğumuz ilk kalabalık gruplarımız da okul hayatımızla birlikte başlamaktadır. Sonrasında

herkes için eğitim hayatının değişiklik göstermesini hesaba katarak genellikle iş hayatına giriş yapmaktayız. Bu sefer de öğrenim ve eğitimle birlikte kazanç ortaklığı yaptığımız çalışma arkadaşlarımızla kalabalık bir grubu temsil etmeye başlarız ve genellikle farklı gruplarda bulunan ve tercihlerimiz doğrultusunda hayatımıza eşlik eden birçok insan da bizimle beraber olur. Yakın arkadaşlarımız, hobi arkadaşlığı yaptığımız insanlar, arkadaşlarımızın arkadaşları gibi pek çok insan türlü nedenlerle hayatımıza eşlik eder.

Tüm bunların yanı sıra **hayat arkadaşımızı** bu süreçte bulmuş olabiliriz. Ardından kendi parçamızın olmasını istediğimizde en kıymet verilen varlığımız olan çocuklara ebeveynlik yapılan dönem yaşanacaktır. Söz konusu ilişkiler ve yaşantıların hepsi de olabilir hiçbirisi de olmayabilir. Belki de tamamen farklı şeyler söz konusu olacaktır.

İhtimaller hiçbir zaman bitmez ki bu da hayatın en heyecan verici kısmını oluşturmaktadır. Çünkü seçim ve tercihlerimiz her an değişmektedir. Ayrıca hayatın bize katmış olduğu deneyimler ve tecrübelerimiz kararlarımızda rol oynamaktadır.

Bu süreçlerden yola çıkarak günümüzde bireysel olarak yaşanan en önemli problemlerden biri hatta çoğunlukla hayatın büyük problemlerinden biri **bencillik duygumuzu** doğru kavrayamamış olmamızdır. Çünkü bireysel olarak doğup yaşadığımız hayatın tek sahibi biz değiliz. Yukarıda değindiğim insanın sosyalleşme sürecine dair kısa görüşlerin hepsi aslında bizim hayat ortaklarımızı ifade etmekte-

dir. Her ne kadar yalnızlığın çoğu zaman giderilemeyeceği duygusu hepimizde hâkim olsa da hiçbirimiz nefes aldığımız hayatı somut olarak yalnız geçirmemekteyiz. Bu nedenle de belki en basit, fakat dikkat edilmediği için en zor gibi görünen hayatı genellikle eksik yaşamaktayız.

Sorumluluklarımızın öncelikle kendimize dair olduğu konusunda hemfikiriz. Fakat kararlarımızın ya da eylemlerimizin sonuçlarında tek başına olmadığımız konusunda çoğu zaman ayrılıklar yaşa-

maktayız. Bu durumda da öncelikle karar aşamasında sonucu tek başımıza tayin edecek dahi olsak, **hayat ortaklarımızı da hesaba katmamız** gerekmektedir.

Hayat içerisinde karşılaşılan durumlarda genellikle sonuca odaklanmak bizlere ilerisi için sürdürülebilir bir kazanım sağlamamaktadır. Aslında süreci doğru tahlil edip istemediğimiz sonuçlarla neden karşılaştığımızı doğru analiz etmeliyiz. Sonrasında ise bu durumu nasıl istediğimiz hale getireceğimiz üzerine planlar yap-

malıyız. Tam olarak girişte bahsettiğim **“Neden?”** ve **“Nasıl?”** sorularını doğru zamanda ve doğru şekilde cevaplayabilmek hayatımızın seyrini etkileyecektir.

Bu yüzden istediğimiz zaman tek, istediğimiz zaman çok olduğumuzu düşünüp davranmak yerine, hiçbir zaman istemediğimiz sürece yalnız kalmayacağımızı kendimize anlatmamız yaşam sürecimizin duygusunda eksik olan parçamızı tamamlayacaktır.



Xiaomi, İnsansı Robotu CyberOne'ı tanıttı



► **Xiaomi'nin Cyber serisinin en yeni üyesi CyberOne, gelişmiş kollar ve bacaklarla donatıldı. İki ayağı üzerinde dengeli bir şekilde duran yeni CyberOne, maksimum 300 NM torka ulaşıyor.**

Robot insan duygularını algılama, gelişmiş görme yetenekleri ve diğer gelişmiş özelliklerinin yanı sıra gerçek dünyanın üç boyutlu sanal yapılandırmasını oluşturmaya olanak tanıyan işlevselliğini de taşıyor. **Xiaomi Group Kurucusu, Başkanı ve CEO'su Lei Jun**, "CyberOne'in yapay zeka ve mekanik yeteneklerinin tamamı **Xiaomi Robotics Lab** tarafından geliştirildi. Yazılım, donanım ve algoritma inovasyonları dahil olmak üzere çeşit-

li alanları kapsayan Ar-Ge faaliyetlerine büyük yatırım yaptık. Merkezinde yapay zeka olan ve tam boyutlu bir insan form faktörüne sahip olan CyberOne Xiaomi'nin gelecekteki teknolojik ekosistemini olasıklarının keşfedilmesi açısından büyük önem taşıyor ve Xiaomi için yeni bir atılım olarak öne çıkıyor" dedi. 177 cm boyunda ve 52 kilo ağırlığında olan insansı robot CyberOne'in kol açıklığı 168 cm. Dört bacaklı robotla karşılaştırıldı-

ğında, mekanik olarak oldukça karmaşık bir yapıya sahip ve daha güçlü motorlar, daha fazla serbestlik derecesi ve karmaşık insansı iki ayaklı kontrol algoritmaları gerektiriyor. CyberOne, 21 dereceye kadar hareket serbestliğini destekliyor ve her bir serbestlik derecesi için 0,5 milisaniyelik gerçek zamanlı yanıt hızına ulaşıyor. Bu, insan hareketlerini tam olarak simüle etmesine olanak tanıyor.

Apple, üretimini Çin'den Hindistan'a kaydırıyor



Apple, iPhone 14 modelini Çin'de tanıtmamasından 2 ay sonra Hindistan'da bu modelin üretimine başlıyor. Bu gelişmenin iki ülke arasındaki teknoloji açığını tam anlamıyla kapatmasa da daraltması bekleniyor. Çin ve ABD arasında son dönemde yaşanan yüksek tansiyon, ABD'li teknoloji devi Apple'ın üretimini Çin'den Hindistan'a kaydırmasına zemin hazırladı. Apple'ın

Hindistan'da üretimi artırmak ve yeni telefon modelinin üretimini hızlandırmak için bazı tedarikçilerle çalıştığını bildirdi. iPhone üretiminin çoğunu Çin'de yapan Apple, **Çin Devlet Başkanı Şi Jinping** ile ABD hükümeti arasında yaşanan gerilim ve ülkede uygulanan karantinalar nedeniyle farklı alternatif arayışı içindeydi. iPhone'un en büyük üretim ortağı Foxconn'un Çin'den sevkiyat sürecine yönelik çalışmalar yaptığı belirtildi. Kaynaklar, Hindistan'dan ilk iPhone üretiminin Ekim sonu veya Kasım başında tamamlanabileceğini ifade etti. ABD'li şirketin iPad tabletlerinin montajını da Hindistan'da yapmayı planladığı kaydedildi.

Samsung, yapay kas motoru geliştirdi!

Samsung Ar-Ge Ekibi, Kore'deki **Ajou Üniversitesi**'nin Makine Mühendisliği Bölümü ile birlikte heyecan verici buluşa imza attı. İki ekip güçlerini birleştirerek, Metaverse evreninde önemli bir rol üstlenecek, artırılmış gerçeklik (AR) gözlüklerinde de kullanabilen yapay bir kas aktüatörü (motoru) geliştirmeyi başardı. Sadece 0,22 gram ağırlığındaki yapay kas aktüatörü, kullanıcıların sanal dünyada çok daha sürükleyici deneyimler yaşamasını sağlayacak. Proje, Kore'deki Ajou Üniversitesi'nin **Prof. Dr. Je-Sung Koh** başkanlığındaki Makine Mühendisliği ekibi ile ortaklaşa yürütüldü. Ortak araştırma ekibi, proje kapsamında artırılmış gerçeklik (AR) gözlüklerine uygulanabilen ve dokunsal (haptik) eldivenlere doğal bir biçimde uyum sağlayan yapay bir kas aktüatörü (motoru) geliştirmeyi başardı. Araştırma ekibi, güçlendirilmiş SMA aktüatörü (CASA) olarak adlandırılan, hafif ancak yüksek güce sahip bir yapay kas aktüatörü tasarladı. Yapay kas aktüatörü, çok odaklı AR gözlükleri ve sensörlü eldivenler gibi giyilebilir cihazların geliştirilmesinde önemli bir rol üstlenebilecek.



Dr. Bongsu Shin



Kodlama Maratonu'nda başarılı gençler ipi göğüsledi

► **Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurulu (BTK) ve Huawei Türkiye'nin, bilişim alanında yetenekli yazılımcıların eğitime yönelik birlikte yürüttüğü Huawei Türkiye Ar-Ge Kodlama Maratonu Ankara'da gerçekleştirildi.**

Yapay Zeka ve Huawei Mobil Servisleri (HMS) kategorileri olmak üzere iki kategoride gerçekleşen yarışmada dereceye giren 16 başarılı gence ödülleri BTK Başkanlığı'nda düzenlenen törende takdim edildi. Törene Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı **Dr. Ömer Fatih Sayan**, BTK Başkanı **Ömer Abdullah Karagözoğlu** ve Huawei Türkiye AR-GE'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Hussein Hai** de katıldı. Yarışmada **Murat Taylan Şahin**, **Emre Kaplan**, **Ömer Savaş**, **Alper Temel**, **Veli Berkay Kolay**, **Ömer Faruk Cebeci**, **Selçuk Şan** ve **Mustafa Kel "Yapay Zeka"** kategorisinde ilk sekize giren isimler olurken; **Arif Kara-**

çalıoğlu, **Maruf Hakyemez**, **Kemal Adlığ**, **Mehmet Genç**, **Ömer Faruk Okumuş**, **Arzu Özkan**, **Şükrü Öztürk** ve **Muhammet Ali Bakıncı** ise "**Huawei Mobil Servisleri**" kategorisinde ipi göğüsleyen yarışmacılar arasında yer aldılar.

Huawei Türkiye Ar-Ge Kodlama Maratonu'na, HMS kategorisinde 500, yapay zeka kategorisinde 718 olmak üzere toplam 1.218 aday başvurdu. Adaylar BTK Akademi web sitesi üzerinden çevrimiçi eğitimlerini tamamladı. Başvuranlar arasından 420 aday, dokuz gün boyunca Huawei Türkiye Ar-Ge Merkezi tarafından geliştirilen **Talent Interview** online mülakat sistemi üzerinden, **Python**, **Java** ve **Kotlin** dillerinde yapılan ön eleme sınavına girdi. Ön eleme sınavının ardından; HMS kategorisinden 24 aday ve yapay zeka kategorisinden 26 aday olmak üzere, toplamda 50 aday finale kalmaya hak kazandı. Her iki kategoride de dereceye giren toplam 16 finalist, Huawei Matebook X Pro bilgisayar ödülünün sahibi oldu. Ayrıca, Maraton'u tamamlayan ancak dereceye giremeyen adaylara da Huawei Watch GT2 akıllı saat hediye edildi.

e-Devlet'te 'kotasız' döneme girildi



Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç, e-Devlet Kapısı kullanımının artık mobil abonelerin internet kotasından harcamayacağını açıkladı. Koç, e-Devlet Kapısı'nın platformun 88 kuruma ait 6 bin 600'den fazla dijital hizmet sunduğunu belirterek şöyle konuştu: "e-Devlet Kapısı'nda amacımız tüm vatandaşlarımızın 7/24 işlerini en kısa sürede ve en güvenli şekilde gerçekleştirmelerini sağlamak. Bu amaç doğrultusunda vatandaşlarımızın işlemlerini her koşulda yapabilmeleri için çalışıyoruz. Tüm vatandaşlarımıza güzel bir haber vermek isterim. Bundan sonra, mobil abonelerin e-Devlet Kapısı kullanımı internet kotalarından harcamayacak."

Koç, bu kapsamda mobil operatör firmalarıyla görüştiklerini belirterek, "e-Devlet Kapısı kullanımının mobil abonelerin internet kotasından harcamaması için tüm çalışmalar tamamlanarak, vatandaşlarımızın kullanımına açıldı. Artık e-Devlet Kapısı'nda kullanılan internet, mobil abonelerinin kullanım kotasından düşmeyecek" ifadelerini kullandı.

LG Energy Solution

HONDA

Joint Venture Agreement Signing Ceremony



Honda ve LG Energy ABD'de 4.4 milyar dolara pil üretim tesisi kuruyor

► Japon otomotiv devi Honda ve Güney Kore merkezli en büyük araç batarya üreticilerinden LG Energy Solution, 4.4 milyar dolar yatırımla ABD'de lityum iyon pil üretim tesisi kuruyor.

Ortak girişim, 2023'ün başlarında tesisin inşaatına başlamayı ve 2025'de lityum iyon pil hücrelerinin seri üretimini hedefliyor. İki şirketin hedefi, Kuzey Amerika pazarına pil tedarikini sağlamak.

Honda İcra Kurulu Başkanı Toshihiro Mibe yaptığı açıklamada, "Honda, elektrikli araçların kritik bir bileşeni olan elektrikli taşıt akülerinin yerel tedarikine kendini adanmıştır. Dünyanın önde gelen akü üreticisi LG Energy Solution ile ABD'deki bu girişim, şirketimizin bu amaç doğrultusundaki yaklaşımının bir parçası olacak." dedi.

Bir diğer Japon teknoloji şirketi Panasonic de yaptığı açıklamada Oklahoma'yı Tesla için yüksek kapasiteli piller sağlayacak bir lityum iyon pil fabrikasının yeri olarak gördüğünü bildirdi. Bu, Japon elektronik üreticisinin geçen ay Kansas'ta 4 milyar dolarlık bir tesis için açıkladığı planlara ek yeni bir yatırım hedefi olarak açıklandı.

Martı, New York Borsası'na açılıyor

Martı, kuruluşundan dört yıl sonra New York Borsası'na (NYSE) açılıyor. Şirketin yapılan açıklamaya göre, işlemin tamamlanmasının ardından New York Borsası'nda MRT sembolü ile işlem görecektir. Martı'nın bilançosuna brüt 280 milyon dolar nakit girmesi bekleniyor. Şirket, halka açılma ile birlikte sermayesini arttırarak araç filosunu genişletecek ve yeni hizmetleri devreye alacak kaynaklara ulaşacak. Martı; Coca Cola, Mastercard, Twitter, Boeing ve Ferrari gibi şirketlerin işlem gördüğü New York Borsası'nda işlem görecektir. **Ulaşım Super App**'i olma yolunda ilerleyişini sürdüren Martı, paylaşımlı, elektrikli, çevreci ulaşımı daha da yaygınlaştırmak istiyor. Milyonlarca kişinin halihazırda kullandığı Martı, 2018 yılında **Oğuz Alper Öktem** ve **Sena Öktem** tarafından kurulmuş ve 2019'un Mart ayında faaliyete geçmişti.

Almanya'dan Rus gazına karşı adım: Kömür santralleri



Almanya'da kapatılmış kömür yakıtlı termik santrallerden ilki tekrar faaliyete geçirildi. Avrupa'nın en büyük ekonomisinin Rus doğal gazına bağımlılığının nasıl azaltılacağı konusunda tartışmalar artarak devam ederken Aşağı Saksonya eyaletinde Çek enerji şirketi EGH'ye ait santrale nisan ayına kadar tekrar faaliyete geçmesi için acil durum izni verildi. Koalisyonundaki Yeşiller Partisi'ne bağlı Ekonomi Bakanı Robert Habeck bu kararı kötü ama zorunlu bir seçenek olarak tanımladı. Habeck bunun iklim kriziyle mücadele için atılan adımlar için de bir geriye gidiş olduğunu kabul etti. Öte yandan Yeşiller Partisi sene sonunda kapatılması planlanan ülkenin son 3 nükleer enerji santralinin ömürlerinin uzatılmayacağını duyurdu.



"Sondaj çalışmaları için kimseden izin almaya ihtiyacımız yok!"

► **Türkiye'nin denizlerdeki hidrokarbon faaliyetlerine hız katacak 4'üncü sondaj gemisi Akdeniz'e açıldı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Mersin Taşucu Limanı'nda sondaj gemisi Abdülhamid Han'ın ilk görev yerine uğurlama töreninde konuşma yaptı.**

Cumhurbaşkanı Erdoğan, törende yaptığı konuşmada, "Abdülhamid Han sondaj gemimiz, Türkiye'nin enerji alanındaki yeni vizyonunun sembolüdür. 4 sondaj gemimiz, 2 sismik araştırma gemimizle artık biz de bu alanda varız." ifadelerini kullandı.

Karadeniz doğal gazını gelecek sene milletin hizmetine vermeyi planladıklarını belirten Erdoğan, "Karadeniz gazının ilk etabı için gereken 10 kuyudaki işlemleri bitirerek buradan gelecek doğal gazı 2023 yılında milletimizin hizmetine vermeyi planlıyoruz." dedi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Akdeniz'de yapılacak sondaj çalışmalarına ilişkin, "Akdeniz'de yaptığımız arama ve sondaj çalışmaları kendi egemenlik alanlarımızdadır. Bunun için kimseden izin veya icazet almaya ihtiyacımız yoktur." diye konuştu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, şöyle devam etti: "Abdülhamid Han Gemimizi, Gazi Paşa'nın 55 kilometre açığındaki Yörükler-1 kuyusuna uğurlayacağız. Yörükler-1 kuyusu, Doğu Akdeniz'deki kapsamlı iş planımızın ilk adımıdır."

Enerji Bakanı Fatih Dönmez ise törende yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Filomuzun en güçlüsü yedinci nesil sondaj gemimiz Abdülhamid Han, milletimizin duaları ve umutlarını da yüklenerek birazdan Akdeniz'deki ilk görev yerine doğru yol alacak. Buradaki görev süresi yaklaşık 2 ay olarak planlandı. Ve

bugün Abdülhamid Han sondaj gemisiyle inşallah yeni müjdelerin arifesindeyiz. İnşallah buradan da milletimizin umutla beklediği güzel haberleri vermek bizlere nasip olur." Hem teknik donanımı hem de fiziki özellikleriyle "Mavi Vatan"daki filonun "en güçlüsü" olarak görev yapacak Abdülhamid Han, Fatih, Kanuni ve Yavuz'un ardından hidrokarbon arayan filonun 4. üyesi olacak. Abdülhamid Han sondaj gemisinin çalışma yürüteceği alan için yeni NAVTEX (denizcilere duyuru) ilan edildi. İlan göre, geminin görevi Doğu Akdeniz'de Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından duyurulan alanda 7 Ekim'e kadar sürecek.

Erdoğan, Akkuyu Nükleer Santrali'nde inceleme yaptı

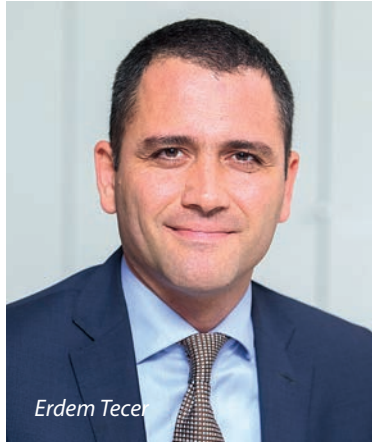
Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, yapımı süren Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nde (NGS) incelemelerde bulundu. Taşucu Limanı'nda Abdülhamid Han Sondaj Gemisini İlk Görev Yerine Uğurlama Töreni'ne katılan Erdoğan, daha sonra helikopterle, Mersin'in Gülnar ilçesinde yapımı süren Akkuyu NGS'ye geçti. Cumhurbaşkanı Erdoğan, basına kapalı gerçekleşen ziyarette incelemelerde bulundu ve yetkililerden bilgi aldı.

Güvenlik endişeleri yenilenebilir enerji programlarını teşvik ediyor

► Uluslararası denetim, vergi ve danışmanlık şirketi EY (Ernst & Young), Yenilenebilir Enerji Ülke Çekicilik Endeksi (RECAI) sonuçlarını açıkladı. 59.su yayınlanan endekse göre tüm dünyada enerji güvenliğine ilişkin endişeler, yenilenebilir enerji programlarına odaklanmayı teşvik ediyor.

59. EY Yenilenebilir Enerji Ülke Çekicilik Endeksi (RECAI), enerji güvenliğinin, jeopolitik istikrarsızlık ve artan gaz fiyatları ile hükümetlerin öncelik listelerinde en üst sıralara yükseldiğini gösteriyor. Tüm dünyada hükümetler, ithal enerjiye olan bağımlılığı azaltabilmelerine yardımcı olmak için yenilenebilir enerji programlarını hızlandırmak ve kapsamalarını genişletmek istiyor. RECAI gelişmekte olan yenilenebilir teknolojiler ve yeşil yakıtların, elektrik üretiminde gazın payını ne kadar azaltabileceği ve böylece bu arz kaynakları için uygun yatırım ortamını ne ölçüde sağlayabileceği sorusuna da odaklanıyor. Örneğin, Avrupa'da sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) ithalat kapasitesinin artırılması, yeşil gaz üretimini ve diğer alternatif yakıtların geliştirilmesini hızlandırmış durumda. Rapor, Rus gazına bağımlılığı azaltmak için gaz tedarikinin başka bir kaynaktan sağlanmasının bir anda mümkün olamayacağını, ancak şimdiden önemli bir ivmenin yakalandığını vurguluyor.

EY Türkiye Şirket Ortağı ve Enerji Sektör Lideri Erdem Tecer konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Hükümetlerin doğal gazdan uzaklaşmaya çalıştığı günümüzde, yenilenebilir enerji seçeneklerini geliştirmeye yardımcı olabilecek teknolojiler hızla ivme kazanıyor. Dünyanın yenilenebilir enerji üretimine öncelik vermesi, enerji alanında bir tür domino etkisi oluşturabilecek potansiyele sahip. Bu da yenilenebilir enerjiye yönelik yatırımlar için oldukça çekici bir ortam yaratacak. İlgili endekste Türkiye'nin bu yıl üç basamak birden yükselerek 25. sırada yer alması da enerji sektörü adına sevindirici bir gelişme. Bu başarının gelecekte de sürmesini diliyoruz."



Erdem Tecer

Yüzer rüzgâr ve güneş santrali teknolojilerinde durum

Rapor ayrıca yenilenebilir enerji alanında gelişmekte olan yüzer teknolojilerin sunduğu fırsatları da araştırıyor. Açık deniz rüzgâr santralleri ile üretilen elektriğin maliyetinin 2030 yılına kadar günümüzdeki maliyet seviyesinin üçte birinin altına düşmesi bekleniyor ve bu da yatırım için büyük bir potansiyel anlamına geliyor. Yüzer güneş enerjisi santralleri de PV panellerin maliyetindeki düşüşe paralel olarak giderek daha fazla ilgi çekiyor. Bu alandaki küresel kapasite, 2021'e kadarki beş yıl içerisinde 100 kattan fazla artış gösterdi. Şimdiye kadar,

çoğu yüzer proje, çevre koşullarının nispeten kontrol altında olduğu baraj ve göletler gibi insan yapımı, tatlı su kütleleri üzerinde kurulu durumda. Ancak, artık çok daha engin kaynaklardan yararlanabilmek için denizlere açılma planları gündemde. EY'in RECAI 59 araştırması, yüzer teknolojiler, yeşil hidrojen ve yeşil gazlar da dahil olmak üzere hem geleneksel hem de yenilikçi alternatiflerin büyüme ve yatırım potansiyelini araştırıyor. ABD ve Çin, yenilenebilir enerji yatırımlarının çekiciliğine dayalı olarak ilk iki pazar konumunu koruyor. İngiltere ise onları takip ediyor. RECAI 59 raporu, EY'in yenilenebilir enerjinin karbondan arındırma ve sübvansiyonlara dayanmanın ötesine geçtiği bir dünyada pazar çekiciliğini yönlendiren faktörlere ilişkin değerlendirmelerini yansıtıyor. 59. RECAI araştırması ayrıca özellikle Latin Amerika bölgesindeki gelişmeleri ve zorlukları da gözler önüne seriyor. EY, kapsamlı yenilenebilir enerji ne sahip olan Latin Amerika'nın, siyasi belirsizlik, yeni düzenleyici çerçevelere duyulan ihtiyaç ve finansman karmaşıklıkları gibi engellerin üstesinden gelebilirse yeşil enerji alanında büyük bir atılım yapabileceğine işaret ediyor.

AB'nin Doğalgaz Tasarrufu Planı devrede

► **Avrupa Birliği, AB'ye üye 27 ülkenin doğal gaz tüketimini azaltmasını hedefleyen Gaz Tasarrufu Anlaşması'nı uygulamaya koydu.**

A nlaşma, her ülkenin Rus gazına olan bağımlılığını azaltabilmesi için, **31 Mart 2023'e** kadar gaz tüketiminde en az **yüzde 15** oranında tasarrufa gidilmesini öngörüyor. "**Gönüllülük esasına**" göre yürürlüğe girecek olan anlaşmayla, Rusya'nın gaz vanalarını tümüyle kapatması riskine karşı önlem alınması hedefleniyor. Rusya'nın gaz vanalarını kapatması ya da kısması ve gaz teslimatlarında ya-

şanan ciddi düşüşler nedeniyle enerji krizi yaşayan AB üyesi ülkeler, temmuz ayı sonunda, uzun tartışmaların ardından, "**tüketimlerini gönüllü olarak azaltan**" bir anlaşmaya imza attı. **AB Enerji Bakanları**, 26 Temmuz'daki olağanüstü toplantısında bu metin üzerinde anlaşmaya vardı. Toplantıda, anlaşmaya yalnızca, ekonomisi Rus doğal gazına bağımlı olan Macaristan karşı çıktı. Ancak kararın alınmasında oy birliği gerekemediği için, tek başına **Macaristan**'ın karşı çıkması bu anlaşmayı engelleyemedi. AB Resmi Gazetesi'nde yayınlanan AB Gaz Tasarrufu Anlaşması yürürlüğe girdi. Anlaşmayla, her AB üyesi ülkenin, 1 Ağustos 2022 ile 31 Mart 2023 tarihleri arasında, gaz tüketimini aynı dönemde son beş yılın ortala-

masına kıyasla en az yüzde 15 oranında azaltmak için "**mümkün olan her önlemi alması**" öngörülüyor.

Önümüzdeki kış yaşanması muhtemel "**ciddi bir kışlık riski**" karşısında, Avrupa Konseyi, Komisyonun önerisi üzerine, bir "**alarm durumu**" ilan edebilecek. Anlaşma ile kurulan mekanizma, yüzde 15'lik indirimi "**bağlayıcı**" kılacak, ancak bu hedef her ülkenin gerçeklerine, özellikle de tasarruf edilen gaz miktarlarını, ihtiyacı olan ülkelere ihraç etme kapasitelerine uyarlanacak. Bu nedenle bir dizi istisna getiren anlaşmaya göre, her ülke "**Ulusal acil durum planını**" kendi ekonomik koşullarına uygun olarak, en geç 31 Ekim 2022'ye kadar güncelleyecek.



Ukrayna üzerinden akan Rus petrolünde vana kapandı

Rus boru hattı operatörü **Transneft**, Rus petrolünün **Druzhba** boru hattının güney ayağı üzerinden Macaristan, Çekya ve Slovakya'ya akışının ödemelerin yapılmadığı gerekçesiyle **4 Ağustos'ta** Ukrayna şirketi **Ukrtransnafta** tarafından durdurulduğunu açıkladı. Öte yandan boru hattının Polonya ve Almanya'ya akış sağlayan kuzey bağlantısı kesintilerden etkilenmedi. Rusya'nın ham petrol boru hattı operatörü Transneft'in sözcüsü **Igor Dyomin**'in açıklamasına göre, yaptırımlar Rusya'nın transit ödemesini engellediği için akışlar askıya alındı.

Transneft ve Ukrtransnafta şirketleri arasındaki anlaşma yüzde 100 ön ödeme yapılmasını şart koşuyor. Rus boru hattının operatörü Transneft, 22 Temmuz'da ödemeyi gerçekleştirdiğini ancak ödemenin 28 Temmuz'da geri gönderildiğini açıkladı. Transneft'in açıklamasına göre Avrupalı bankalar Rusya'dan yapılan sınır ötesi ödemelerle ilgili kendi kararlarını alma yetkisine sahip değiller ve ulusal otoritelerden onay almak zorundalar. Açıklamada şirketin fonların transferi için alternatif seçenekleri araştırıldığı belirtildi.



Orman köylüsü enerjisini güneşten alıyor

► **Orman Genel Müdürlüğü (OGM), 2019'da başlattığı Güneş Enerjisinden Elektrik Üretim Projesi kapsamında, bugüne kadar toplamda 35 ilde 82 köyde 806 haneye 1486,6 kw gücünde üretim yapabilen sistemleri hayata geçirdi. OGM, 2022 yılında 700 haneye daha Şebekeye Bağlı Çatı Tipi Güneş Enerjisi Sistemi (ŞEBGES) kurulumu yapacak.**

Projenin başlangıcında, pilot bölge olarak Afyon ve Konya illerinde yüzde 100 hibe desteği ile kurulan 100 kw'lık santral ile köylülerin tüm elektrik tüketimleri karşılandıktan sonra yıllık ortalama 70 bin TL civarında köy bütçesine ek gelir sağlandı. OGM, Türkiye'deki 23 bin orman köyünde sayıları 7 milyonu bulan vatandaşların yerinde kalkınmalarının sağlanması, yaşam kalitelerinin artırılması ve odun tüketiminin azaltılması amacıyla **Orman ve Köy İlişkileri (ORKÖY)** kapsamında projeler yürütüyor. Teknolojideki gelişmeleri, çevresel fırsatları takip ederek orman köylüleri için sürekli yeni projeler, finansal çözümler geliştirdiklerine işaret eden Orman Genel Müdürü **Bekir Karacabey**, bu kapsamda söz konusu kesime yönelik ferdi ve kooperatif destekleri verdiklerini kaydetti. **Karacabey**, proje kapsamında 2020 yılında pilot bölge olarak Afyonkarahisar'ın Şuhut ile Konya'nın Ilgın ve Gök-budak ilçelerinde 100'er kilovatsaat gücünde 2 güneş enerjisi santrali (GES) kurulduğunu belirterek, söz konusu köylülerin



Bekir Karacabey

tüm elektrik ihtiyacının santrallerden karşılandığını, fazla enerjinin ise satılarak köy bütçesine yıllık ortalama 70 bin TL kaynak sağlandığını açıkladı.

Orman köylüsü elektrik faturasından kurtuluyor

OGM ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından hayata geçirilen projenin Türkiye'nin pek çok bölgesine yayıldığını sözlerine ekleyen **Karacabey**, açıklamasını şöyle sürdürdü; "Güneş Enerjisinden Elektrik Üretimi projemiz 2 yılda 35 ile yayıldı, 806 hanenin çatısına sistem kuruldu. Kurulan bu santraller sayesinde köylülerimiz elektrik faturası ödeme derdinden kurtuldu. Projenin yüzde 47'sini hibe ve yüzde 53'ünü kredi olarak faizsiz uyguluyoruz. Ayrıca kredileri de yılda bir ödeme olacak şekilde 7 eşit taksit halinde tahsil ederek köylümüze ödeme konusunda da kolaylık sağlıyoruz."

Projenin yüzde 47'sini hibe ve yüzde 53'ünü kredi olarak faizsiz uyguluyoruz. Ayrıca kredileri de yılda bir ödeme olacak şekilde 7 eşit taksit halinde tahsil ederek köylümüze ödeme konusunda da kolaylık sağlıyoruz."

UEDAŞ logosunu yeniledi



Marmara Bölgesi'nin güneyindeki Bursa, Balıkesir, Çanakkale ve Yalova'da 5 milyondan fazla vatandaşa elektrik dağıtımı sağlayan UEDAŞ, logosunu yeniledi. Dijitalleşen dünyada tasarımların giderek sadeleşmesine uygun olarak tasarladığı logoda, eski logosundan gelen renk mirası ile daha çarpıcı bir kimlik ortaya koyuyor. Geçtiğimiz günlerde gerçekleştirdiği basın toplantısıyla yeni kurumsal kimliğini duyuran elektrik dağıtım şirketi UEDAŞ, yeni logosunu tasarlarken Bursa'nın simgesi Uludağ'ı da unutmadı. Uludağ'ın dik tepesini temsil eden A harfini, enerji hizmetinin sembolü olan şimşek ile bir araya getirerek logosunu yeniden düzenledi.

Enerjide yeni kral: Güneş

► **Uluslararası Enerji Ajansı (UEA) tarafından dünya elektrik sektörünün 'yeni kralı' olarak duyurulan güneş enerjisiyle ilgili birçok ülke yatırım üstüne yatırım yapıyor. Almanya güneş enerjisiyle 15 milyon konuta elektrik sağlamayı hedefliyor, Çin başta olmak üzere Asya ülkeleri, bu alandaki büyümesini sürdürüyor.**

Günlük güneşlenme süresi 7,5 saat olan Türkiye de güneş enerjisine odaklandı. Yeni projelerle milyonlarca haneye temiz elektrik enerjisi sağlanması bekleniyor. Türkiye'de güneş enerji santrallerine (GES) yatırım yapan ilk şirketlerden olan BESA Grup da bu kapsamda güneş enerjisi yatırımlarına ağırlık verdi. Güneşte büyümeyi hedefleyen BESA, yatırım için Türkiye'nin her bölgesinde araştırma yapıyor. Bu kapsamda Afyon'un Çay ilçesinde 40 megawattlık (MW) proje hayata geçiriliyor. Ankara'daki GES santrali ise 1.608 kişinin elektrik ihtiyacını karşılıyor.

'Türkiye'nin gelişimi için'

Enerji sektörüne büyük önem verdiklerini belirten BESA Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Efe Bezci** "Çünkü Tür-



kiye'nin gelişimi için enerjiye, enerjiyi kendimizin üretmemize ihtiyacımız var. Ülke-
mizin önündeki en büyük engellerden biri enerji. Alternatif enerji kaynakları bunun

için büyük önem taşıyor. Özellikle de güneş enerjisi" dedi.

GES'lerin sağladığı faydalar hakkında da bilgi veren **Bezci**, "Küresel ısınma ve iklim değişiklikleri, alternatif enerji kaynaklarına duyulan gereksinimi günden güne artırıyor. Güneş enerjisi de bu noktada oldukça öne çıkıyor. Elektriği güneşten tamamen temiz ve yenilenebilir enerji üretiyorsunuz. Hiçbir hammadde yok, üretim maliyetiniz sadece yaptığınız yatırım maliyeti. BESA Grup olarak güneşe yatırımı sürdürmeyi, güneşte büyümeyi hedefliyoruz. Yatırım için ülkemizin her bölgesini araştırıyoruz. Ancak güneş enerjisinde önceliğimiz İç Anadolu Bölgesi" ifadelerini kullandı.

"Türkiye'nin enerji güvenliği için yeni bir stratejiye ihtiyacı var"

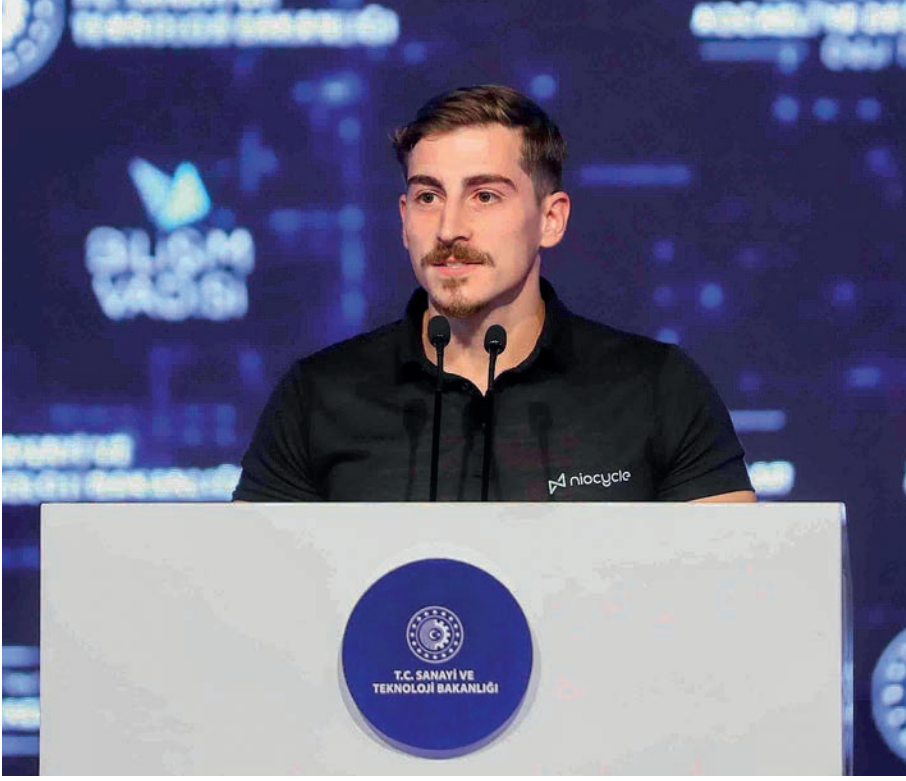
► **İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği (SKD Türkiye), sürdürülebilir kalkınmada stratejik önem taşıyan konularda yaratıcı ve yapısal çözümler ortaya koymak amacıyla Yuvarlak Masa Buluşmaları'na başladı. Buluşmaların ilki olan "Yerinde Enerji Üretimi Oturumu"nda sürdürülebilir enerji için Türkiye'nin önündeki risk ve fırsatlar ortaya konuldu.**



SKD Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı **Ebru Dildar Edin**, ilki gerçekleşen **Yuvarlak Masa Buluşmaları'nın** sonuçlarına ilişkin şu değerlendirmeyi yaptı: "Dünyada yaşanan savaş ortamı enerji güvenliğini devletlerin öncelikli gündem maddesi haline getirdi. İklim krizi ile mücadelede 1,5 derece hedefinin dahi yetersiz kaldığı bu ortamda sürdürülebilir enerji politikalarının oluşturulması insanlığın geleceği için her zamankinden daha önemli."

SKD Türkiye Düşük Karbon Ekonomisine Geçiş ve Verimlilik Odak Alanı Eş Başkanı **Hakan Timur**, Türkiye'nin enerji güvenliğine ilişkin şu açıklamayı yaptı: "Türkiye'nin net sıfır emisyon hedefini merkeze alan yeni politikaların ve teşvik mekanizmalarının oluşturulması enerji güvenliğinin temini için kaçınılmaz. Yerinde enerji üretimi de hızla karşılığını bulacak yeni bir fırsat olarak karşımızda. SKD Türkiye olarak bu fırsatları değerlendirmek amacıyla gerçekleştirdiğimiz Yuvarlak Masa Buluşmaları - Yerinde Enerji Üretimi Oturumunun çıktılarını, fırsatların değerlendirilmesine katkı sağlayacak önemli bir yol gösterici."





Elektrikli araçların karbon ayak izlerini azaltmak için proje geliştirdi

► Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Kocaeli'nde katıldığı ödül töreni, Almanya'dan Türkiye'ye beyin göçünü gözler önüne serdi. Bilişim Vadisi'nin davetiyle Türkiye'ye gelen Taha Uluhan, hem hayat hikayesini hem de elektrikli araçların karbon ayak izlerini azaltmaya yönelik projesini anlattı.

Heyecanlı olduğu gözlenen **Uluhan**'ın konuşması, sık sık protokolün alkışlarıyla kesildi. İlgiyle takip eden konuşmada **Uluhan**'ın yaşam hikayesinden kesitler sundu. **Uluhan**, 2021'de Bilişim Vadisi'nin Mobilite Hızlandırma Programı ile Türkiye'ye geldiğini ifade ederek "Sayın cumhurbaşkanımızın çağrısına, ülkemizimn potansiyeline inandığımız için geldik." dedi. 12 kişilik bir ekibe sahip olduklarını, bunlardan 6'sının Almanya ve İsviçre gibi ülkelerden Türkiye'ye geldiğini anlatan **Uluhan**, "Biz pes etmedik ve yatırımımızı bize inanan yatırımcılar ile birlikte topladık. Bu yılın sonunda pilot tesisimizi kurmak için kollarımızı sıvadık. İnşallah, elektrikli araçların karbon-ayak izlerini iyileştirmek için geliştirdiğimiz bu teknolojiyi, Avrupa'ya, Amerika'ya ve dünyanın diğer bölgelerine ihraç edeceğiz." dedi.

Daha sonra kürsüye gelen Cumhurbaşkanı **Erdoğan** da konuşmasında **Uluhan**'a atıfta bulunarak "Az önce gencimizi dinledik. Artık bizim bu tür yetişmiş, kendine inanan gençlerimiz olduğu sürece biz bunları üretiriz, bunları üretmenin ötesinde de artık elektrikli otomobilde de dünya ülkeleriyle yarışa gireriz." dedi. Sanayi ve Teknoloji Bakanı **Mustafa Varank**, sosyal medya hesabından **Uluhan**'ın konuşmasını paylaştı. Bakan **Varank** mesajında, "Gençler! Almanya'da doğup büyüyen, Mercedes'te çalışırken Türkiye'deki potansiyeli görüp Bilişim Vadisi'nin davetiyle ülkesine dönen Taha'nın hikayesini dinlemenizi isterim!" ifadelerini kullandı.

Siro, ilk batarya prototipini üretti



Küresel çapta otomotiv ve otomotiv dışı uygulamalar için enerji depolama çözümleri geliştirmek üzere kurulan **Siro Silk Road Temiz Enerji Depolama Teknolojileri** (Siro), batarya üretimine başladı. Gebze'deki **Batarya Geliştirme Merkezi**'nde elektrikli araçlar başta olmak üzere farklı kullanım alanlarına yönelik geliştirme faaliyetlerine başlayan Siro, ilk prototip bataryasının üretim ve testlerini başarıyla tamamladığını açıkladı. Siro Batarya Geliştirme Merkezi'nde başta elektrikli araçlar olmak üzere farklı kullanım alanları için geliştirme faaliyetleri yürütülecek. Gemlik'te kurulumu devam eden seri üretim hatlarının devreye alınmasıyla birlikte, Gebze'deki Batarya Geliştirme Merkezi'nde yeni jenerasyon batarya modül ve paketlerinin yanında batarya hücrelerinin de geliştirilmesi planlanıyor. 2021 yılının Eylül ayında kuruluşundan itibaren ekibini konusunda uzman, tecrübeli isimlerle büyüten Siro, geliştirilen batarya modül ve paketlerinin seri üretimine 2023 yılının başından itibaren başlayacak. İkinci aşamada Siro, Batarya Geliştirme Merkezi ile Farasis Energy'nin en son teknolojisine dayalı Li-Ion NMC batarya hücreleri geliştirecek ve üretecek. Böylece Türkiye, az sayıda ülkede bulunan hücre geliştirme ve üretme yetkinliğine sahip olacak.

Schneider Electric Manisa Fabrika'ya Gold Level Sertifikası verildi

Enerji yönetimi ve otomasyonunun dijital dönüşümü alanında dünya lideri olan Schneider Electric'in Manisa'da bulunan fabrikası; üretim, lojistik ve tüm diğer iş süreçlerinde hayata geçirdiği enerji verimliliği ve sürdürülebilirliğe dönük çalışmalar sayesinde Gold Level sertifikasına kavuştu. Manisa Fabrika'nın bu süreçte ele aldığı **"Sıfır Karbon"** yaklaşımı, öncelikli adımlardan biri oldu. Taşımacılık ve fabrika faaliyetlerinde karbon salımlarını azaltmak üzere hayata geçirilen projelerin yanı sıra, **"Atık Yönetimi"** konusundaki çalışmalar da Manisa Fabrika'nın başarısında pay sahibi oldu. Sürdürülebilir paketleme metodları ve tek kullanımlık plastiğin yasaklanması gibi kararlar da önemli bir etki yarattı. Sürdürülebilirlik kültürünün yaygınlaştırılması için Manisa Fabrika'da düzenlenen etkinlikler arasında organik tarım, solucan gübresi yetiştiriciliği, kuş ve arı çeken bitkileri artırma çalışmaları ve alternatif yaşam kulübü etkinlikleri dikkat çekiyor.

Kalyon Holding ve IHC'den stratejik işbirliği

► Kalyon Holding, dünyanın en büyük yatırım şirketlerinden International Holding Company'nin (IHC) iştiraki International Energy Holding (IEH) ile enerjide stratejik iş birliğine imza attı.



Cemal Kalyoncu

Söz konusu ortaklık anlaşması çerçevesinde, dünyanın enerji alanındaki gelecek tasarımı etkin rol üstlenecek olan Kalyon Holding; Türkiye için ürettiği değeri Kalyon Enerji markasıyla dünyaya taşıyacak.

Anlaşmanın sadece iki ülke adına değil, bölgesel çapta da büyük bir öneme haiz olduğunun altını çizen Kalyon Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Cemal Kalyoncu**; "IEH ile gerçekleştirdiğimiz görüşme ve karşılıklı değerlendirme sonunda, Kalyon

Enerji hisselerinin yüzde 50'sini devretme konusunda anlaştık. Bu beraberlik Kalyon Holding'in global marka olma yolunda en önemli kilometre taşlarından biri olacak. Kurumumuza ve ülkemize duyulan güvenin bir göstergesi olan bu tarihi imza ile inşaat, enerji ve havacılık gibi stratejik alanlarda derinleşmeye ve gıda gibi yeni alanlara girmeye; Holdingimizin ve Tür-

kiye'nin bayrağını farklı coğrafyalarda gururla dalgalandırmaya, ülkemize daha çok yatırım yaparak ekonomiye, büyümeye, istihdama katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi. Kalyon Holding daha önce yaptığı önemli yatırımlarla, tek çatı altında 4 fabrika barındıran Kalyon PV'nin başta 500 MW olan üretimini 1000 MW'a kadar çıkarmıştı.





Adnan PEHLİVAN

adnanpehlivan@ictyayin.com.tr

BU YOĞURDUN BOLLUĞU NERDEN GELİYOR, NEREYE GİDİYOR?

Ağustos ayında firmaların 2022 yılı ilk yarıyılı bilanço, gelir tablosu ve karlılıklarıyla ilgili basın bültenleri geliyor dergimize. Gelen maillerde birkaç konu dikkatimi çekti.

Birinci konu: Bu yıl gelen basın bülteni çokluğu. Ne kadar çok firma %100'ün üzerinde ciro ve karlılık gerçekleştirmesi yapmış. %100, %200 hatta %414 hedef gerçekleştirmesi olan firmalar var.

İkinci konu: Bu kadar yüksek enflasyonist bir ortamda ve bu kadar uluslararası siyasi ve ekonomik belirsizliğin olduğu ortamda bu karlılıkların olması dikkatimi çekti.

Üçüncü konu: Uluslararası ve ulusal girdi maliyetlerinin yüksekliğinden şikâyet edildiği bir dönemde bu kadar yüksek karlılıklar dikkate değer.

Dördüncü konu: TL diğer para gruplarına göre çok yüksek seviyede değer kaybetti, TOBB ve diğer meslek kuruluşları bankalardan yüksek faiz ve kredi lineleri konusunda şikâyetleri ayyuka çıkmışken bu karlılıklar nasıl oluyor?

Beşinci konu: Peki bu şirketlerimiz çok yüksek kar elde ederken (*daha da çok kar etmeleri temennimiz*), kimler zarar etti. Daha doğru soru bu maliyetleri kimler üstlendi de bu şirketler bu kadar yüksek karlar yazabildi?

Yazımın amacı siyasi ya da sermaye düşmanlığı asla değil. Ama birileri bir algı yönetiyor ve olan KOBİ'lere ve "*dar gelirli*" dediğimiz kesime oluyor sanki. Bir tarafta çok yüksek kar açıklayan büyük şirketler, bir tarafta enflasyona karşı halkı ezdirmemek için çabalayan bir hükümet. Asgari ücrette uzun yıllardan sonra bir yıl içerisinde iki kez revize yapıldı bu ülkede.

Bir tarafta parsayı toplayan büyük şirketler, diğer tarafta sıfırsız kepenk kapatan KOBİ'ler. Bu nasıl bir adaletsiz ticaret? Anlayabilen bir adım öne çıksın.

"*Çakallar puslu havayı severmiş*" diye bir deyimimiz var. Enflasyon işte bu "*puslu hava*"dır. Enflasyon gelir paylaşımındaki dengeyi bozan en büyük hastalıktır.

Enflasyon mantığıyla ticaret yapabilmek büyük marifet ister. Bunu KOBİ'ler ya da hane halkları çok bilmez. Esas bilen büyüklerdir. Büyükler kapitalizmin her türlü imkanından faydalanarak karlarını maksimize ederler. Bunu yaparken de kantarın topuzu kaçarsa %400'lere varan karlılıklara ulaşırlar. Puslu havayı daha da bulandırmak için algıyı yönetirler. Tavşana kaç taziye tut derler. Devletin kurumları ne yaparlar? Rekabet Kurumu, Kamu Gözetim Kurumu, Ticaret Bakanlığı, Sanayi Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, BDDK, RTÜK, Tüketici Hakem Heyetleri...

Kanaatimce Rekabet Kurumu bu süreçte sınıfta kaldı. Çok geç refleksler geliştirdi. Kaplumbağa hızıyla kararlar veriyor. Ve bu kararlarda kestiği cezaların dar gelir kesime çok da faydası olmadı. Tam aksine zamlarla vatandaşın acısını çıkardılar ceza yiyenler. (*Örnek büyük market cezaları sonrası ayçiçek yağ fiyatlarının artması*)

Herkes tutturmuş yok döviz arttı, petrol fiyatı arttı, enerji fiyatları arttı, faizler arttı...

Bu ülkede KOKOREÇÇİ bile %350 zam yaptı sevgili okurlar. Allah aşkına kokoreççi de mi döviz girdisi olan bir esnaf, kokoreççi mazotla mı pişiriyor? Yapmayın lütfen böyle şark kurnazlıkları ey kokoreççiler. Kokoreç bile bu ülkede lüks yiyecek sınıfına girdi maalesef... varın gerisini siz düşünün!

Şaka bir yana temel sebep yapısal sorunlardır. En temel sorun iş yapış şeklimizde gizlidir. Verimsiz, planlamasız, yarın ola hayrola yaklaşımı ile tedbirsiz yapılan ticari faaliyetler kaynaklıdır. Artık 20. yüzyılda kalan ticaret yapış alışkanlıklarımızı terk etme zamanıdır. Tabii ki esnek olacağız ama esnek olmak plansız olmayı gerektirmez.

Verimlilik odaklı, giderlerde tasarruf odaklı, tedarik arzında sürdürülebilir ve stokçuluktan uzak odaklı, mümkünse uçtan uca yapılan ticaretin resmini planlayabilmeliyiz hem üretici hem tüketici.

Yorganımızın uzunluğuna göre ayaklarımızı uzatmalıyız. Yani bütçemize göre harcama ve üretim yapmalıyız. Bu iş kolay mı

seslerini duyar gibiyim. Evet kolay. **“Bekara karı boşamak kolaydır”** deselerde inanmayın siz. Öncelikle başta bireyler olmak üzere oturup bir kâğıt kalem alıp gelir gider durumunu çıkartmamız gerekir. Önceden Petrus Şarabı içiyorsanız bugün de ayran için mesela. Demem o ki biraz harcamaları ülke olarak kısmamız daha doğru yerlere öncelikli işlere kanalize etmemiz gerekiyor. Bolluk devri bitti zemheri ayına girdik. Elbet zemheriden sonra bahar gelecektir. Sabır ve doğru planla bu sorunsaldan çıkabiliriz. Tekrar Petrus şarabı içebileceğimiz günler de gelecek, kokoreç yiyebileceğimiz günlerde. Önce fırtınayı atlamamız gerekiyor. Bunun için tüm bireyler üstlerine düşeni yapması gerekiyor. Hadi gelin hep beraber iki gün kontak kapatalım. Akaryakıt fiyatlarının düştüğünü göreceksiniz. Hadi gelin bir ay hiç kimse araba alıp satmasın. Fiyatların bıçak gibi düşeceğine eminim. Mümkün mü?

Her şey bilinçle başlar eylemle sonuç elde edilir.

Buraya da ISO500 2021 sonuçlarını yazıyorum (Kaynak: www.iso500.org.tr):

- İlk 500 firmanın cirosu 2.048 Trilyon TL
- 2020 ye göre artış %73,8.
- İkinci ilk 500 firmanın cirosu 3.183 Trilyon TL
- Yani ülkenin ilk 1.000 kuruluşunun cirosu 5.231 Trilyon TL
- Vergi Öncesi Karları ise 3,5 Trilyon TL (Binde 6)

TÜİK ten aldığım Temmuz-22 enflasyon verileri: (Kaynak: www.tuik.gov.tr)

- **Tüketici Fiyat Endeksi, Temmuz 2022**
Tüketici fiyat endeksi (TÜFE) yıllık %79,60, aylık %2,37 oldu
- **Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi, Temmuz 2022**

- **Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE) yıllık %144,61, aylık %5,17 arttı**

Şimdi zurnanın zırt dediği yerdeyiz: Yani ciro/karlılık oranı. Neden bu kadar büyük cirolara rağmen karlılık hem de vergi öncesi karlılık düşük? Aşağıdaki enflasyon verileri ile sentezlediğimizde esasında enflasyonun hiç kimseye kazandırmadığı gibi herkesi yiyip bitiriyor. Buna bir de dolarizasyon metastaz hastalığını eklediğimizde bu iş katmerli şekilde ekonomimizi yiyip bitirdiğini görüyoruz.

E peki bütün bunları görüyoruz da neden herkes enflasyonla mücadelede **“-mış gibi miş gibi”** davranıyor?

Çünkü enflasyon herkese çölde bir vaha serap algısı yaratıyor. Özellikle de varlığı olanlar için. Son dönemde işte evimi 500.000 TL'ye aldım şimdi 3 Milyon TL'ya da arabamı 200,00 TL'ye aldım şimdi 750.000 TL değerinde ifadelerini duyuyorsunuzdur ya da kendinizde bile içten içe varlığınızın fiyatı arttığı için mutluluk hissi uyandırıyor. Ama atladığımız konu; bu bir fiyat gerçek değeri değil. Arabanızı 750.000 TL'ye satsanız dahi yerine aynı fiyatlarda aynı değerde koyabiliyor musunuz? Enflasyonist ortamda asla mümkün değil. Hatta parayı verseniz dahi araba bulamayabilirsiniz. Çünkü satacak kişi de artış beklentisinde olduğundan dolayı satmıyordur.

Reçete belli: Sakin kalıp, gereksiz harcamaları kısmak, üretimi doğru bir planda arttırmak, enflasyon dedikodularına kulak asmamak, savaş çıkacakmış gibi marketleri boşaltmamak, işinizi optimum verimlilikle sürdürebilmek, işini inove etmek, alternatif planlamaları hazırlamak. Birde televizyondaki açık oturumları ve serap etkisi yaratan dizileri izlememek.



Elektrik dağıtım şirketleri, 2021'de 14,7 milyar TL yatırım yaptı

► Elektrik Dağıtım Hizmetleri Derneği (Elder), 2021 yılına ait 'Elder Sektör Raporu'nu yayınladı. Her yıl düzenli olarak açıklanan raporda, sektörün Türkiye'nin enerji altyapısına yaptığı yatırımdan tüketime, istihdamdan abone sayılarına kadar pek çok veri yer aldı.

Elder'in Sektör Raporu'na göre Türkiye'nin her noktasına uluslararası standartlarda elektrik dağıtım hizmeti sunma hedefi ile çalışmalarına aralıksız devam eden dağıtım şirketlerinin toplam yatırımı, 2021 yılı Haziran ayı TÜFE'si baz alındığında bir önceki yıla göre yüzde 56,7 artarak 9 milyar 391 milyon TL'den 14 milyar 719 milyon TL'ye ulaştı. Bu rakamın yaklaşık yüzde 78'i yani 11 milyar 452 milyon TL'lik bölümü şebeke yatırımlarına harcandı. Şebeke işletim sistemlerinin yatırımlar içindeki payı da 1 milyar 273 milyon TL'yi buldu. 2020 yılında 1 milyon 204 bin km olan dağıtım hattı uzunluğu, yıl içinde yapılan yatırımlarla 2021 sonunda 1 milyon 363 bin km'ye, Türkiye genelindeki 499 bin 736 olan trafo sayısı 508 bin 880'e çıktı. Yatırımların bölgesel olarak dağılımında ilk sırayı 1 milyar 486 milyon TL ile Toroslar EDAŞ alırken onu 1 milyar 352 milyon TL ile Başkent EDAŞ ve 1 milyar 348 milyon TL'lik yatırımla Dicle EDAŞ izledi.

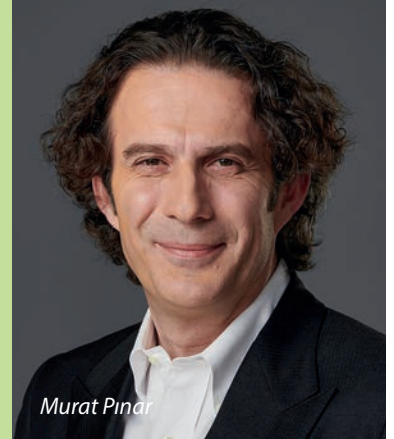
Elektrik tüketimi yüzde 8,4'lük artışla 253 TWh'ye ulaştı

Pandeminin ağır etkisi altında geçen 2020 yılından sonra, aşı uygulamaları ve kısıtlamaların kademeli olarak kalkmasıyla 2021 tüketimin yeniden canlandığı bir dönem oldu. 2021'de "dağıtım ve iletim seviyesinden bağlı abonelerin toplam tüketimi" bir önceki yıla göre yüzde 8,4 artarak 233,4 TWh'den (teravatsaat) 253 TWh'ye çıktı. Yıl içinde en yüksek tüketim 32 TWh ile Toroslar EDAŞ'ın hizmet bölgesinde yaşandı. Toroslar'ı 27,4 TWh ile Boğaziçi EDAŞ, 20,8 TWh ile GDZ EDAŞ'ın hizmet bölgesi takip etti.

Rapora göre 2021 yılındaki toplam tüketimin yüzde 44'ü sanayi abonelerinden geldi. Sanayi abonelerinin tüketimi yüzde 11,8'lik artışla 99,8 TWh'den 111,6 TWh'ye çıktı. 2020 yılında tüketimleri bir önceki yıla göre yüzde 7,5 gerileyen ticarethane abonelerinde normalleşme adımlarının etkisi rakamlara da yansdı. Bu dönemde ticarethane abonelerinin tüketimi yüzde 6,5 artışla 57,6 TWh'den 61,4 TWh'ye ulaştı. Oransal olarak en yüksek tüketim artışı ise yüzde 23,5 ile tarımsal sulama abonelerinde yaşandı. 2020 yılında 10,8 TWh elektrik tüketen tarımsal sulama abonelerinde bu rakam 13,4 TWh'yi buldu. 2021 yılında mesken abonelerinin tüketimi yaklaşık yüzde 2 artışla 60,1 TWh'den 61,3 TWh'ye, aydınlatma abonelerinin yüzde 8 artışla 5 TWh'den 5,4 TWh'ye çıktı.

Enerjisa Enerji'den erken yangın tespit sistemi: KOZALAK

İTÜ Çekirdek'in her yıl desteklediği ve girişimlerin en iyilerinin belirlendiği **Big Bang Start-up Challenge** etkinliğinde 2021 yılının öne çıkan ilk üç projesi içerisinde yer alan "**KOZALAK**" adlı proje, Enerjisa Enerji desteğiyle uygulanmaya başlıyor. İlk olarak **Muğla Orman Bölge Müdür-lüğü** sınırları içerisinde yer alan Bodrum bölgesinde hayata geçirilen sistem on binlerce metre kare büyüklüğünde alanın olası yangınlardan korunması hedefleniyor. Olası yangın durumunda sistemin zarar görmesi ihtimaline karşı sistem Aksigorta tarafından sigortalandı. Ormanlık alanlarda ağaçların üzerinde herhangi bir zarar verilmeden uygulanan sistem 5 yıla kadar pil ömrüne sahip olup aynı zamanda yenilenebilir enerji kaynakları ile şarj edilebiliyor. Herhangi bir alt yapı çalışmasının gerekmediği sistem hedeflenen bölgede kolaylıkla kurulabiliyor. Uzun menzilli örgü ağ teknoloji sayesinde modüller arası 15 km kadar iletişim kurmak mümkün. Aynı zamanda cihazlardan gelen veriler anlık olarak web ortamında görüntülenerek anında ilgili yetkililere bilgi akışı sağlanıyor.



Murat Pınar

KOZALAK projesine ilişkin bilgiler veren **Enerjisa Enerji CEO'su Murat Pınar** şunları söyledi: "İklim değişikliği ve çevre kirliliği ilk kez bu kadar dünyanın küresel ölçekte ele aldığı en önemli konuların başında geliyor. Tüm bunların yarattığı bir domino etkisi olarak son yıllarda ne yazık ki büyük bir üzüntüyle takip ettiğimiz orman yangınlarımız bu konuda ciddi ve uzun vadeli adımlar atılması gerektiğini bizlere durmaksızın hatırlatıyor. Geçen yıl günler süren yangınlar nedeniyle ülkemizin dört yanında verdiğimiz kayıplar, Amerika ve Avrupa'yı etkisi altına alan yangınlardaki gibi örnekler bu konuda yeni nesil eylem planlarının hayata geçmesi gerektiğini ortaya koyuyor. Enerji sektörü ise bıraktığı karbon ayak izi bakımından iklim krizinin en büyük aktörlerinden biri konumunda. Enerjisa Enerji olarak iklim krizi ile mücadelede belirleyici rol oynadığımızın farkındayız ve bu hassasiyetle çalışmalarımızı hayata geçiriyoruz."

EYEMINER



WWW.EYEMINER.WORKS

EYEMINER, görüntüleme sistemlerinden alınan veriler için tasarlanmış, sahadan gelen görüntülerin eş zamanlı olarak analiz edildiği, donanım bağımsız yapay zeka destekli video analiz sistemidir.



TÜRKİYE'NİN

Milli İletişim Gücü



ULAK
HABERLEŞME A.Ş.