

TECH INSIDE

Haberde Analiz

Sayı 4
15 Aralık 2014

ISSN 2148-8061



9 772 148 806 004

www.techinside.com

Şirketlerde e-Dönüşüm ve Uygulamalar



Dosya: Şirketlerde e-dönüşüm 2.0

Sponsor: TÜRKKEP

TechInside'in bu sayısını
27 dakikada okuyabilirsiniz!

Fatih Sarı'nın
kaleminden

**Dopdolu bir
sayı daha**

İş'te Teknoloji Hamlesi:

Türkiye'deki Makinelerin 3'te 2'si *İleri Turkcell Teknolojisi* ile Konuşuyor

*Jeneratörden sayaca, depodan tıra,
Türkiye'deki makinelerin yaklaşık 3'te 2'si
İleri Turkcell Teknolojisi ile konuşuyor.
Siz de makinelerinizi M2M ile konuşturun,
şirketinizi geleceğe taşıyın!*



turkcell.com.tr/kurumsal
Müşteri Hizmetleri: 0 532 532 00 00



TURKCELL

Birlikte, her gün daha iyiye...

BTK tarafından www.btk.gov.tr'de açıklanan 2014-2. çeyrek verilerine göre Türkiye'de bulunan toplam 2.3 milyon M2M adedi üzerinden, Turkcell M2M oranı yaklaşık 2/3 olarak hesaplanmıştır. Kullanılan görseller temsilidir.

İÇİNDEKİLER

TECH
INSIDE



Şirketlerde e-Dönüşüm ve Uygulamalar



Siber güvenlik trendleri

Kaspersky, 27-30 Kasım tarihleri arasında Polonya'nın Varşova şehrinde bir Siber Güvenlik Konferansı düzenledi.



TELKODER genel kurulu gerçekleştirildi

Yusuf Ata Ariak: "Elektronik haberleşme sektörü son 5 yıldır büyümüyor."

**SDN Bilişim İnternet Yayıncılık
San. Tic. Ltd. Şti Adına Sahibi**
Hakkı Alkan

Yayın Koordinatörü
Fatih Sarı

Genel Yayın Yönetmeni
Ahmet Usta (Sorumlu)

Editör
Gökhan Alkan

Grafik Tasarım ve Uygulama
M.Samet Özdemir

Reklam Satış ve Rezervasyon
Buket Aksu

Baskı ve Cilt
Portakal Basım Matbaacılık
San. Tic. A.Ş.

Dağıtım
KRY NET Dağıtım ve Lojistik Ltd. Şti.

Yönetim Adresi
Eski Büyükdere Caddesi Yamaç
Sokak No: 6/4
Tel: 212-269 70 87
info@techinside.com
4. Levent/ İstanbul
Aylık, ücretsiz, yerel ve süreli yayın.



Microsoft Ankara'da zirveye çıktı

Microsoft Bilişim Zirvesi'nde bilişim profesyonelleri geleceği şekillendirdi.



Girişimcilik ve Gelecek

Geleceği şekillendiren girişimcilik mi? Yoksa zaman ilerlediği için mi girişimcilik anlam kazanıp etkili oluyor?

**Fatih Sari**TechInside
Yayın Koordinatörü

Dopdolu bir sayıya daha hazır mısınız?

Sizlerin de desteğiyle büyüyen TechInside dördüncü sayısıyla karşınızda.

Değerli dostlarımız, teknoloji dünyasında Ankara ve yurtdışında yoğun bir gündem vardı. Biz de TechInside olarak davetlerinizi kırmayarak bu etkinliklerde yer alarak hem okurlarımızın haber alma ihtiyaçlarını gidermeye çalıştık hem de sizlerin mesajlarını en doğru şekilde sektöre aktarmayı planladık.

Özellikle Telkoder'in Ankara'da gerçekleşen olağan genel kurulu renkli anlara sahne oldu. Toğplantıda ulaştırma eski bakanı Binali Yıldırım'ın neşeli konuşması, rekabet kurulu başkan yardımcısı ile BTK başkanının üstü kapalı atışmaları ve CHP milletvekili-nin içneleyici konuşmalarının ardından Yusuf Ata Arıak güven tazeleyerek bir dönem daha başkanlığa seçildi. Haberimizin detaylarını iç sayfalarımızda okuyabilirsiniz.

Bu ay Kaspersky'nin Polonya'da gerçekleşen etkinliğinde de TechInside olarak yerimizi aldık. Bu etkinlikte de özellikle Avrupa ve dünya pazarında yaşanan güvenlik sorunları masaya yatırıldı, KOBİ'ler için siber güvenlik ipuçları paylaşıldı. Detaylar yine iç sayfalarımızda.

Bu ayki dosya konumuzu e-dönüşüm 2.0 olarak belirledik. Şirketlerin 2000'lerin başında hayata geçirmeye başladığı e-dönüşüm konusu; özellikle e-fatura, e-imza ve kayıtlı e-posta gibi kavramların da ön plana çıkmasıyla yeni bir döneme giriyor. Biz de konunun tüm detaylarını uzmanların gözünden paylaşmaya çalıştık.

Malum önümüzdeki ay dergimizin temellerinin atıldığı CES için Las Vegas'ta olacağız. Oradaki gelişme ve yeni teknolojileri sizlerle paylaşmak için de sabırsızlanıyoruz. İyi ve keyifli bir ay geçirmeniz dileğiyle...

TÜRKKEP

Türkiye'nin güven kurumu

Kayıtlı Elektronik Posta (KEP)'da öncü kurum TÜRKKEP;
E-postalarınızın %100 güvenli ve yasal geçerli olmasını sağlar.
Çözüm ve hizmetleriyle zaman, emek, maliyet ve hız sağlayarak
işgücünden tasarruf etmenizi mümkün kılar.
7/24 müşteri desteği ile her zaman yanınızdadır.
Türkiye genelinde 100'ü aşkın bayi ile yerinde hizmet olanağı sunar.
Uluslararası standartlara uyumlu hizmet ve çözümler ile verimliliğinizi artırır.

E-Defter için 31 Aralık son gün!

E-defterler, 10 yıl boyunca güvenli saklanır.
Platform bağımsız tüm muhasebe sistemleri ile çalışır.
Tüm mevzuat güncellemelerini içerir.
Kullanıcı dostu arayüzü ile kolay bir şekilde kullanılır.
E-Defter ile kâğıt israfı azalır, verimlilik artar.



TÜRKKEP e-dönüşümde lider çözüm ortağınız

Tüm e-dönüşüm çözüm ve hizmetlerini bütünleşik olarak uçtan uca karşılar ve deneyimli ekibiyle fark yaratır.

İş süreçlerinizi tasarruflu, verimli ve doğa dostu bir şekilde gerçekleştirme olanağı sağlar.

TÜRKKEP, Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) hizmetleri sağlamak üzere, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından yetkilendirilmiş bir hizmet sağlayıcıdır. TÜRKKEP, E-Fatura ve E-Defter hizmetleri ve çözümleri sağlamak üzere Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından yetkilendirilmiş hizmet sağlayıcılarından biridir. TÜRKKEP, Türk Ticaret Kanunu, Tebligat Kanunu ve Vergi Usul Kanunu kapsamındaki KEP, E-Tebligat, E-Fatura ve E-Defter düzenlemelerine göre, gönderme, alma ve saklama hizmetlerini vermek için yetki almış ve bu hizmetleri tüm Türkiye genelinde sağlayan ülkemizin ilk ve tek güven kurumudur.

TÜRKKEP hayatınızı kolaylaştırır

TÜRKKEP, kurumsal güvenilirliği ve tarafsızlığı ilke edinen; sahip olduğu birikimi, deneyimi, teknolojik altyapısı, uzman kadrosu ve güven kurumu olma özellikleriyle, ülkemizin öncü güven kurumlarından biri olarak tüm şirketlere, kurumlara, kuruluşlara ve bireylere KEP, E-İmza, E-Tebligat, E-Fatura, E-Defter, E-Mutabakat, E-Bordro gibi hizmetler ile E-Saklama hizmetlerini tek noktadan ülke genelinde yaygın hizmet ağı ile sağlamaktadır.



www.turkkep.com.tr
basvuru@turkkep.com.tr



f /TRKEP
t /trkep
in /t-rkkep

Müşteri Destek Hattı:



0850 470 0 537



Siber güvenlik trendleri sahne aldı

27-30 Kasım tarihleri arasında Polonya'nın Varşova şehrinde bir Siber Güvenlik Konferansı düzenledi.

Fatih Sarı / Varşova 

Kaspersky Lab, 27-30 Kasım tarihleri arasında en yeni siber suç trendlerini keşfetmek ve Avrupalı şirketlerin siber güvenlik tehditleriyle dolu bir dünyada nasıl hayata kalabileceklerini tartışmak amacıyla Polonya'nın Varşova şehrinde bir Siber Güvenlik Konferansı düzenledi. Kaspersky Lab'ın Global Araştırma ve Analiz Ekibi (GReAT) uzmanları ve davet edilen Europol uzmanları konferansta sunumlar yaptı.

Etkinlikte ilk sözü alan Kaspersky Lab Avrupa GReAT Direktörü Marco Preuss şunları söyledi:

"Uluslararası bir şirket olarak



Kaspersky Lab modern BT güvenlik ortamına geniş bir açıdan bakmaktadır. Bu ortamdaki siber tehditler ve kişisel ve kurumsal varlıkların nasıl korunacağı üzerindeki uzmanlığımızı paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Küçük şirketlerin güvenliği bu etkinlikte konuşulan konulardan biriydi. Boyutlarına karşın önemli verilerini en az büyük şirketler kadar acil bir biçimde korumaya almaları gerekiyor ve siber suç-

lara kolaylıkla kurban olabilmeleri nedeniyle verdiğimiz tavsiyelerin işlerine yarayacağını umuyoruz."

Konuklardan öneriler

Etkinliğe konuk konuşmacı olarak katılan Europol Avrupa Siber Suç Merkezi Geçici Görevli Uluslararası Uzman Javier Egea, bu organizasyonun hedefleri, işlevleri ve çözümleri hakkında konuştu, güncel siber tehditlerin farklı türlerini listeledi. Kısa süre önce Kaspersky Lab'ın Shylock zararlı yazılımının arkasındaki suçlulara karşı başlatılmasına yardımcı olduğu birleşik kampanyadan faydalanan siber suç yapısını tanıttı. Siber suça karşı özel-kamusal işbirliği konusuna değinerek şunları söyledi:

"Bugün siber suç coğrafi sınırların ötesine geçmiştir. Avrupa'nın her yerinde çalışıyoruz. Ancak mevcut suç organizasyonlarının başarıyla üstesinden gelmek için tehditlerle yüzleşen ve bunları rapor etmeye hazır özel sektör üyeleri ve emniyet kuvvetlerini birleştiren, bizimkiler gibi organizasyonların ortak çalışmalarda bulunması gerekiyor."

KOBİ'ler için korunma yolları

Etkinlikte KOBİ'lerin işlerini nasıl koruyabileceği üzerine tavsiyeler özel bir konu olarak tartışıldı. Küçük şirketler genellikle ve oldukça yanlış bir şekilde, suçluların büyük ve varlıklı kurumların peşinden gideceğini düşünerek kendilerinin siber suçluların dikkatini çekmeyecek kadar önem-

siz olduğuna inanıyor. Ancak bu kayıtsız tavır, siber suçlulara para çalmak için büyük bir fırsat sunuyor. Bu dikkatsizlik büyük miktarlarda paraya ve hata bir şirketin kapanmasına neden olabilir.

"Kurumsal dünyaya dikkat"

Etkinlikte bir konuşma yapan Kaspersky Lab Avrupa GReAT ekibinde Kıdemli Güvenlik Araştırmacısı olarak görev yapan **Stefan Tanese** ile kurumsal dünya ve güvenlik üzerine kısa bir görüşme yaptık.

Kurumların temelde aynı basit sorunlarla karşı karşıya kaldığının altını çizen Tanese, "Kurumlardaki çalışanların bilgisayarları da doğal olarak internete bağlı. Kurum casusluğu da burada ön plan çıkıyor. Burada ana hedef haline gelen şirketler de çeşitli korunma yolları arıyor ve bu yöndeki çözümlere yöneliyorlar. Siber Casusluk çeteleri de buradan doğuyor. Biz de birçok ürünümüzle bu sorunlara karşı çözümler sunuyoruz. Kaspersky Small Office Security-SOS bu anlamda kullanılan önemli yazılımlardan bir tanesi. Buna benzer diğer çözümlerimiz de mevcut. Şirketlerin ihtiyaçlarını belirleyip bu doğrultuda çözümlere yönelmeleri gerekiyor. Karmaşık ataklara karşı da basit ataklara karşı da hazırlıklı olacak bir altyapı oluşturmak. Fake antivirüs çözümlerine karşı da şirketlerin uyanık olması gerekiyor" dedi.



#VideoInside

TELKODER genel kurulu gerçekleştirildi

TELKODER Başkanı Yusuf Ata Ariak: “Elektronik haberleşme sektörü son 5 yıldır büyümüyor, sektör cirosu bu yıl 16 milyar doların altına düşecek”

Serbest Telekomünikasyon İşletmecileri Derneği (TELKODER), 8. Olağan Genel Kurulunu’nu 4 Aralık Perşembe günü Ankara’da gerçekleştirdi. Elektronik haberleşme sektörünün son 5 yıldır dolar bazında büyümediğine dikkat çeken TELKODER Başkanı Yusuf Ata Ariak, sektörde 16-17 milyar dolar civarında bir cironun kendini tekrarladığını ve bu yılki cironun ise 16 milyar doların altına düşeceğini belirtti.

TELKODER, 8. Olağan Genel Kurulunu; Dernek Başkanı Yusuf Ata Ariak, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu Başkanı Tayfun Acarer, Rekabet Kurumu Kurul Üyesi Murat Çetinkaya, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme eski Bakanı, AKP İzmir Milletvekili Binali Yıldırım, CHP İzmir Milletvekili Erdal Aksünger ve MHP Bursa Milletvekili Necati Özensoy’un katılımı ile Congresium Ankara (ATO) Ankyra Salonu’nda gerçekleştirdi. Türk Telekom Grubu’ndaki yeni yapılanmanın rekabet ihlallerine yol açacağı yönünde ciddi endişeleri bulunduğunu belirten Yusuf Ata Ariak, “Rekabet Kurumu’nun

ve BTK’nın bu konuyu ciddi olarak ele alması gerektiğine dikkat çekti.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme eski bakanı, AKP İzmir Milletvekili Binali Yıldırım; “Bu sektör dünyada ve ülkemizde de yeni bir alan aslında ve gelişimi çok hızlı. Son 10 yıl içerisindeki gelişmelere baktığımız zaman o günlerden bugünleri tahmin edemiyorduk, gelecek 10 yılı da şimdi benzer şekilde tam göremiyoruz. Yaşadıkça öğreniyor, kısacası yanlışlarımızdan görerek ders çıkararak düzenlemeleri yapıyoruz, şartlarını kurallarını belirliyoruz. Rekabet sektörden ziyade kurumlar arasında yaşanıyor. Bu durum sektörün gelişimini engelliyor. Sadece yasalarla da halledilecek bir konu değil. Elektronik haberleşme sektörü tek bir işletmeciye mahkum olmamalı ve vatandaş farklı yerlerden hizmet alabilmeli. Vatandaşımız daha kaliteli hizmet alsın, dünyada başka insanların aldığı güzel hizmetlerden faydalansın. 11 yıllık görev süremiz boyunca sektördeki tüm paydaşlarla birlikte çalıştık. Rekabette ayarı tutturmak lazım. Büyükler ellerindeki gücü

kötüye kullanmasın, küçükler yok olmasın. Sektör uzlaşma içinde olmalı ki çözüm sağlansın” dedi.

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu Başkanı Tayfun Acarer de genişbant hizmetlerinin yaygınlaştırılmasına yönelik çalışmaların yürütüldüğünü ve Ulusal bir Genişbant Stratejisi hazırlanması yönünde çalışmalarına da başladıklarını belirterek, “Halihazırda bilgi teknolojileri sektörü genel olarak düzenlemelere tabi tutulmamakta. Bu durumun, sektörün gelişiminin ve büyüklüğünün takibinde belirsizlikler meydana getirdiğini ve rekabeti olumsuz etkilediğini düşünüyorum. Sektörümüz için son derece önemli olan bir alanda, işletmecilerin bir araya geldiği sivil toplum kuruluşu olan TELKODER’in görüşleri bizim için her zaman için önem taşımaktadır. Geçmişte yapılan birçok çalışmanın aslında bunun en güzel göstergesi olduğunu düşünüyorum. Bu düşünceler ile TELKODER’in genel kurulunun başarılı geçmesini diliyorum” dedi.





#VideoInside

4G Müjdesi verildi

Turkcell Teknoloji Zirvesi'nde konuşan Süreyya Ciliv, süper hızlı mobil internet için müjdeyi verdi. Türkiye'ye 4G'nin geliş zamanı belli oldu.

Turkcell Teknoloji Zirvesi'nde konuşan Süreyya Ciliv, süper hızlı mobil internet için müjdeyi verdi. Türkiye'ye 4G'nin geliş zamanı belli oldu.

112 farklı oturum ve 12 bin katılımcıyla gerçekleşen Turkcell Teknoloji Zirvesi, teknoloji tutkunlarını sevindirecek müjdeli bir haberle başladı. Açılış konuşmasını yapan Turkcell CEO'su Süreyya Ciliv, 4G için ilgili bakanlıktan söz alındığını ve süper hızlı mobil internet olan 4G'nin 2015 yılında Türkiye'de kullanıma açılacağını söyledi.

Yeni dünyanın temel dinamiklerinden bahseden Turkcell Genel Müdürü Ciliv, Salı akşamı Ankara'da gerçekleşen Turkcell 20. Yıl resepsiyonunda Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan'dan aldığı müj-

cihazlar üzerinden elde ediyor. Türkiye'de de 2011'den itibaren akıllı telefon satışları patlama yapmış durumda. Yeni dünyayı şekillendiren en önemli konu, 'her yerden erişim'. Mobilinternet sayesinde bugün artık her yer ofis ve bilgisayarlar her yerde. Bugün Türkiye'deki 3G şebekesi dünyanın en güçlü şebekelerinin başında geliyor. Bu avantajımızı korumamız çok önemli. Dün akşam gerçekleştirdiğimiz 20. yıl resepsiyonumuzda Sayın Bakanım da müjde verdi, 2015'te 4G Türkiye'ye gelecek.

Artan trafiği karşılamak için bu olmak zorunda. 3G geleli 5 sene oldu, mobiltrafik 200 kat arttı. Her sene en az yüzde 100 artış söz konusu. Bu yüzden 4G'ye yatırım yapıyoruz. Turkcell olarak 4G'ye hazırız. Ayrıca

Michio Kaku: "Geleceğin kazananı tüketici olacak"

Teknoloji Zirvesi'nin ikinci gününde açılış konuşmasını Turkcell Kurumsal Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yiğit Kulabaş gerçekleştirdi. Kulabaş'ın ardından sahneyi, dünyanın en zeki insanlarından biri kabul edilen ünlü fizikçi Dr. Michio Kaku aldı. Gelecek 20 yıla dair öngörülerini katılımcılarla paylaşan Kaku, bilimsel ve teknolojik gelişmeler neticesinde ticari kapitalizmin sonunun geldiğini ifade etti. Dr. Kaku, entelektüel sermayeye dayalı "mükemmel kapitalizm" sayesinde esas olarak tüketicilerin kazançlı çıkacağını söyledi.

Dr. Michio Kaku kimdir?

Küçük yaştan itibaren bilime karşı büyük bir sevgi besleyen Dr. Michio Kaku lisedeyken ailesinin garajında, bir bilim fuarı projesi için anti madde üretebilecek güçte gamma ışınları oluşturmak amacıyla bir partikül hızlandırıcısı yaptı. Harvard Üniversitesi fizik bölümünü 1968 yılında en yüksek dereceyle bitirdi ve ardından 1972 yılında University of California, Berkeley'de doktoraasını tamamladı.

City College of New York'ta teorik fizik alanında Henry Semat profesörü olan Michio Kaku, Akademik yaşamı içerisinde süper sicim teorisi, süper yerçekimi, süper simetri, hadronik fizik dahil olmak çeşitli konularda 70'in üzerinde makale yayınladı. Sicim alanı teorisinin mucitlerinden biri olan Kaku, aynı zamanda Harvard, Princeton ve New York University gibi prestijli eğitim kurumlarında fizik dersleri verdi.



deyi de Teknoloji Zirvesi katılımcılarıyla paylaştı:

"Bireyler için, şirketler için, şehirlerimiz için, ülkemiz için internet altyapısı çok önemli. Bugün dünya 'önce mobil' diyor. Tüm küresel teknoloji şirketleri, gelirlerinin büyük bölümünü mobil

5G için de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yeni dünyada akıllı cihazlar ve bulut altyapısı arasında kesintisiz iletişim sağlanması çok kritik. Dün Sayın Cumhurbaşkanımızın önünde de söz verdik, daha çok yatırım yapacağız, zaten yapıyorduk daha da yapacağız.

Şirketlerin yüzde 76'sı gereken donanımına sahip olduğuna inanıyor

Bu yıl sekizincisi Ankara'da gerçekleştirilen EMC Forum kapsamında yapılan araştırma, BT yöneticilerinin günümüz trendlerine bakış açısını ortaya koyuyor.

EMC'nin bu yıl sekizincisini düzenlediği EMC Forum etkinliği, 27 Kasım Perşembe günü, Ankara'da gerçekleştirildi. Avrupa Birliği Bakan Yardımcısı Dr. Alaattin Büyükkaya'nın katılımı ile gerçekleştirilen EMC Forum; Bulut ve Büyük Veri konuları çerçevesinde, "Yeniden Tanımla" temasına odaklandı. Forum'un açılış konuşmasını, EMC Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Yazılım Grubu Sorumlu Başkan Yardımcısı Dayne Turbitt üstlendi.

EMC Forum kapsamında aynı zamanda, forum katılımcılarının yanıtlarıyla gerçekleştirilen EMC Forum Türkiye Araştırması sonuçları da açıklandı. Araştırmaya, birçok farklı alanda faaliyet gösteren Türkiye'deki işletmelerden, BT konusunda karar sahibi 278 kişi katılım gösterdi. Dikkat çekici sonuçların elde edildiği araştırma; bulut, mobil, sosyal ve Büyük Veri teknolojilerindeki mega trendlere dayanan değişim sürecinde, BT'nin işletmelerdeki değişimler üzerin-

deki etkisi hakkında BT yöneticilerinin görüşlerini ortaya koyuyor.

EMC Forum'un ev sahipliğini yapan **EMC Türkiye Genel Müdürü Önder Sönmez** forum ile ilgili olarak şunları söyledi; "EMC Forum'da bu yıl katılımcılara 'BT'yi ve İşinizi Yeniden Tanımlayın' dedik. Çünkü BT'nin, iş dünyasını hiç olmadığı kadar değiştirdiği bir dönemdeyiz. Bulut Bilişim, Sosyal Medya, Mobil ve Büyük Veri teknolojileri olarak tanımladığımız günümüzün mega trendleri, hem kamu kuruluşlarını hem de özel sektörü derinlemesine etkiliyor. Bu doğrultuda tüketicilerin beklentileri radikal bir değişimden geçiyor. Tüketiciler artık yalnızca kendi aralarında etkileşim içinde olmak değil, birçok farklı kurumla mobil cihazları aracılığıyla ve mümkün olan en yüksek hızda etkileşime girebilmek istiyor. Her sektörden işletmeler gündeme ayak uydurmak ve rekabette



#VideoInside

avantaja sahip olmak için iş modellerini beklenmedik düzeylerde erişim, etkileşim ve ölçeğe göre yeniden şekillendiriyor. Bu nedenle, BT departmanları en stratejik rolü oynamaya başlayarak; Bulut ve Büyük Veri teknolojilerinin kullanımı sayesinde değişime öncülük ediyor. EMC olarak biz de trendlere öncülük ederek, işletmelerin ihtiyaç duyduğu çözümleri A'dan Z'ye sunuyoruz."

UV geniş formatta büyük iş birliği

Fujifilm ile Lidya Grup, önemli bir iş birliğine imza attı.

Lidya Grup, Fujifilm'in Acuity LED ve Acuity FB ile Uvistar serisi makinelerinin satışını ve satış sonrası hizmetlerini gerçekleştirecek. Fujifilm ve Lidya Grup arasında yapılan anlaşma, tüm dijital baskı sektörüne, hem iç mekân hem de özellikle açık hava reklamcılığına yeni bir soluk getirecek.

Fujifilm'in; fotoğraf kalitesinde yüksek hızlı dijital baskı yapan Acuity Advance UV Flatbed dijital baskı makinesi, hızlı ve düşük maliyetli olmasının yanı sıra çok amaçlı baskı yapan Uvistar II UV dijital baskı makinesi ve LED kurutmalı Acuity LED 1600 UV dijital baskı makinesi, sektörün yakından takip ettiği önemli makineler. Mevcut satış kanallarının büyütülerek pazar payının artırılmasına yönelik gerçekleştirilen işbirliği, gelişen pazarın ihtiyaçları-

nı karşılamak adına büyük önem taşıyor.

Sektörü çok iyi tanıyoruz

Geniş format dijital baskı alanında üretimde verimlilik ve kaliteye önem veren firmaların yakından takip ettiği bir marka olduklarını belirten Fujifilm Dış Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Cengiz Metin, "Taleplere hızlı bir şekilde yanıt veriyoruz. Çok iyi tanıdığımız geniş format dijital baskı sektö-

rüne; kaliteli, yaratıcı baskılara imkân veren ve düşük üretim maliyeti sağlayan çözümler sunuyoruz. Bu üç madde zaten sektörün ana ihtiyacı ve karlılık bu özelliklerden geliyor. Hem Acuity Serisi, hem de Uvistar Serisi bu çözümler için ideal makineler. Doküman çözümlerinde çok başarılı çalışmalara imza atan



#VideoInside

Lidya Grup ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğinin sektör adına önemli bir adım olduğunu düşünüyorum. Her yıl ortalama yüzde 300 büyüme gösteren UV dijital baskı sektöründeki pazar payımızı bu iş birliği ile yüzde 25 oranına çıkarmayı hedefliyoruz" dedi.

Perakende sektöründe mobil uygulamalar, analitik yaklaşım ve iş akış denetimleri

Yapılan son araştırmalar, perakende sektöründe yaşanan sorunların büyük bir kısmının doğru donanım ve yazılım altyapısının oluşturulmamasından kaynaklandığını ortaya koyuyor.

Yapılan son araştırmalar, perakende sektöründe yaşanan sorunların büyük bir kısmının doğru donanım ve yazılım altyapısının oluşturulmamasından kaynaklandığını ortaya koymaktadır. Müşteri taleplerinin analizi, zamanında teslimat, şikâyet yönetimi, stok optimizasyonu gibi süreçlerde özellikle yazılım altyapısındaki eksiklikler müşteri memnuniyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu yazıda, sektörün gelişimine paralel oluşan talepleri ve eğilimleri bulacaksınız

Eğilim 1: Akıllı telefon ve tabletler ile mobil uygulamalar (Kasada ödemeye son)

Hem müşteri ile olan ilişkiler hem de şirket içi uygulama

me sistemleri ile satış gerçekleştirebileceklerdir. Bunlar şu an ve yakın gelecekte önemli bir ihtiyaç olarak görünse de, ERP içerisinde geniş alanda mobil uygulama kullanımı ya da mevcut üçüncü parti uygulamalar ile bütünleşme, yakın gelecekte yazılım üreticileri ve sağlayıcılar arasında meydan okuma konusu olarak karşımıza çıkacak.

Eğilim 2: Büyük Veri

"Büyük Veri" terimi, tümüyle yapısal olmayan verilerin toplanması ve analiz edilmesini ifade etmektedir. Perakende sektöründe bunun anlamı, müşteri ve davranışları sonucu oluşan veridir. Bu,



malarda, akıllı telefonların/tabletlerin ERP sistemleri ile bütünleşerek kullanımı her geçen gün daha önemli hale gelmektedir. Perakende sektöründe mağaza çalışanları, mobil uygulamalar sayesinde, ürünle ilgili özellikler, stok durum bilgisi gibi konularda anında cevap verme ya da belki de en önemlisi yurt dışındaki mağazalarda görülmeye başlayan kasaya gitmeye gerek kalmadan anında kredi kartı ya da mobil öde-

sadece yaş, hobi gibi klasik bilgilerden çok, satın almalar ve çevrimiçi mağazalarda ilgi duyulan ürünler, direk e-posta gönderimi, bülten/kampanya bilgileri ya da kişiselleştirilmiş bildirim ve uyarılar gibi farklı pazarlama yöntemleri ile elde edilen bilgidir. Bunların toplanması ve analiz edilmesi sayesinde, şirketler, hem mağazadaki hem de webshoptaki ürünlerin satın alma tercihleri ve

sıklığı bilgileri ile stok optimizasyonunu sağlayabilirler. ERP sisteminden beklentiler ise, oluşan bu büyük verinin, dinamik süreçler içerisinde bütünleşmiş bir şekilde yönetilmesi ve analizi sonucu pazarlama ve satış stratejilerinin oluşturulmasıdır.

Eğilim 3: İş akışları ve görevler

İş süreçlerinin daha hızlı ve verimli yönetilebilmesi için, yazılım çözümünün içerisinde iş akış tasarımı doğru bir şekilde yapılması ve kurgulanması önem taşımaktadır. Gözlemlerimiz, yazılım üreticilerinin bu beklentileri dikkate aldığı ve çözümlerinin içerisinde ya da iş ortağı çözümlerini bütünleştirerek cevap vermeye çalıştıkları yönündedir. Şirket çalışanları, ürün, müşteri, tedarikçi bilgileri ile çok fazla işlem sayısına sahip süreçlerde, iş akış sistemi tarafından üretilen anlık ya da önceden bilgilendirilme, görev atama, takip, bir sonraki aksiyonun belirlenmesi gibi fonksiyonları kullanabilmektedir (müşterinin çok özel talebinin ilgili tedarikçiye bildirilmesi). Ayrıca iş akış sistemi içerisinde esnek yapıda oluşturulabilir onay mekanizmaları da yer almalıdır (belli bir miktarın üzeri satın almalarda yönetici onayının alınması). İdeal yapıda, çalışanlar, rol bazlı görev listelerine ERP içerisinde ulaşabilmeli ve proaktif çalışma yapabilmelidir. Bazı yazılım üreticileri, bu yaklaşımları, ürün geliştirme felsefelerinin merkezine koymuşlardır. Ek olarak, iş akışı sonucu oluşan görevlerde bir sonraki adımın önerilmesi ya da tetiklenmesi de sağlanabilmektedir.

Eğilim 4: Fonksiyonel derinlik

Eğilim olarak fonksiyonellik, kulağa farklı gelebilir ancak ERP çözümleri içerisindeki önemi her geçen gün artmaktadır. Bu çözümlerden fonksiyonel derinlik ve kapsam anlamında beklentiler, bu güne kadar hiç bu kadar yüksek seviyede olmamıştı. Öte yandan, son yıllarda üreticiler çözümlerinde fonksiyon kapsamının genişletilmesinde büyük ilerleme sağladılar. Örneğin çevrimiçi mağaza ile güçlü entegrasyon özellikleri olmayan stok yönetim sistemleri uygulamaları artık neredeyse imkansız hale gelmiştir. Mobil çözümleri ve uygulamaların devreye girmesi ile artık perakende sektöründe faaliyet gösteren firmalar müşteri taleplerini geniş kapsamda değerlendirmeye başlamışlardır. Diğer yandan, sektördeki karmaşık yapı ve iş süreçlerindeki farklılıklar bilişim teknolojileri alanında önemli fırsatlar doğurmuştur. Satın alma süreçleri dikkate alındığında, el ile açılan klasik si-

parişlerin yanında, tedarikçiye özel süreç konfigürasyonu ve koşullara dayalı sözleşmeler, satış raporları bazında tedarik, konsinye ürün yönetimi, otomatik NOS (never out of stok) siparişler, uzun vadeli / kotaya dayalı sözleşmeler gibi farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Bu örnekteki detay ise, tedarikçi tarafından sağlanan iki üründen sadece birinde konsinye desteği ya da desteğin sadece perakende mağaza için geçerli olması, çevrimiçi mağaza için uygulanmamasıdır. Yapısal olarak ERP çözümleri, bu tip paralel işlemleri ve değişiklikleri esnek fonksiyonlar ile desteklemelidir. Ticaret sadece satış ve satın alma süreçlerinden oluşmamakta, son derece karmaşık ve dinamik süreçleri bünyesinde bulundurmaktadır. ERP çözümleri, bu dinamik yapıyı ve süreçleri esnek bir yapıda modelleyebilecek özelliklere sahip olmalıdır.

Eğilimler şunu da göstermektedir ki rekabet ortamında öne çıkmak amacıyla her geçen gün talepler farklılaşmakta ve artmaktadır. Bu sadece büyük şirketler için geçerli olmayıp, özellikler küçük ve orta ölçekli şirketlerin büyüme ve pazarda yerini alma amacıyla oluşturulan stratejilerinin bir parçasıdır. Süreçlerdeki farklılık ve talep artışı, iş ortakları ile olan ilişkilerde, müşteri analizi, hedef pazara yönelik pazarlama gibi aktivitelerde mobil çözümler ve uygulamaların kullanımını öne çıkarmaktadır.

Sektörel çözümlerde sıklıkla özelleştirilme ihtiyacı oluşur

ERP seçim sürecinde karşılaşılan sorunlardan biride, içerisinde standart fonksiyonların tamamı entegre bir yapıda sunulan istikrarlı çözümler ile teknolojik avantajları olan ancak pazara yeni girmiş çözümler arasında karar vermektir. Yeni ürünlerin pazarda istikrara ulaşması en az 10-15 yılı gerektirir. Karar aşamasında, sadece mevcut ihtiyaçlara cevap verme değil aynı zamanda kısa ve orta vadede ortaya çıkabilecek fonksiyonel ve teknolojik taleplere de cevap verebilecek bir çözüm üzerinde detaylı araştırma yapılmalıdır. Şirketler için ERP yatırımı, sadece bir satın alma değil, arkasında tüm ortakların belirlenmiş bir metodoloji ile yaklaşım sergilemeleri gereken bir projedir. Bu aşamada çözümün şirket yapısına kolaylıkla uyarlanabilmesi, oluşan yeni taleplerde çözümün karşılama seviyesi (parametrik kontrol, geliştirme imkanları) cevaplanması gereken sorular arasındadır.

Şirketler ve m e-dönüşüm 2.

Ülkemizde kurumlar 2000'lerin başında e-dönüşüm çalışmalarını başlatmıştı. Ancak günümüzde hızla artan e-fatura, e-imza gibi teknolojilerin kullanımı ve gerekli mevzuatların hazırlanmasıyla e-dönüşüm 2.0 boyutu başlamış oldu.

Fatih Sarı 

evzuat 0 için hazır



Şirketler ve mevzuat e-dönüşüm

2.0 için hazır

E-dönüşüm aktif olarak 2000'lerin başında şirketler için dönüm noktası olmuştu. Bu süreci başarıyla geçen kurumlar büyümelerini sürdürürken başarısız olanların da işler önemli ölçüde sekteye uğramıştı. Günümüze gelindiğinde ise e-imza ile başlayan e-fatura, e-arşiv, kayıtlı e-posta (KEP) gibi çözümlerle hız kazanan ve yapılan yasal düzenlemelerle hız kazana e-dönüşüm kavramında adeta 2.0 devri yaşıyor.

E-dönüşüm ile e-şirket olma yolunda ilk adım Ülkemizdeki mevcut duruma göre e-Şirket olma ya başlamış tüm şirketlerin 'Bulut Hizmetleri ve Çözümleri' sunması veya kullanıcısı olması gerekiyor. Bu gereksinim ile beraber e-şirketlerin en büyük sorunu 'Güvenlik' en önemli konu haline geliyor: Çünkü: Müşteriler, Çalışanlar ve İş Ortaklarının 'Her zaman', 'Her Yerden' ve 'Her türlü cihazdan' şirketin E-servislerine veya E-hizmetlerine eriştiğinde bunu güvenilir, en hızlı ve en verimli şekilde yapılması gerekiyor.

Bu süreçleri tamamlamış şirket ve kurumlar e-imza ve KEP ile her türlü değerli evrak transferini dakikalar seviyesinde yaparken, tamamlamayan şirketler ıslak imza ve kargo posta ile günler ve haftalar sürececek bir sürecin maliyetini de hesaplamalı.

Yargı süreci hızlanacak

Resmi, hukuki ve ticari yazışmaların ve e-belge paylaşımlarının yasal geçerli ve güvenli şekilde zamandan ve mekândan bağımsız olarak her an ve her yerden yapılabilmesini sağladığı için e-dönüşüm süreçleri ve KEP sistemi iş hayatına önemli avantajlar da sağlıyor.

KEP üzerinden iş hayatındaki birçok belgenin kolay, hızlı, düşük maliyetle gönderilip alınabilmesi çok önemli ve özellikle yargı tarafında tebligat çıkaran merciler için ve çok fazla sayıda tebligat alan kurumlar için kağıt, postalama, işçilik, saklama gibi maliyetlerde de yüksek oranda tasarruf edilecek.

Maliyetler azalacak

Bu altyapılarda kurumlar ve bireylerin elde edebilecekleri faydalara bakarak değerlendirme yapmaları gerekiyor. KEP sisteminin kurumlar ve bireyler açısından zaman, maliyet, insan gücü vb. birçok açıdan ekonomik fayda sağladığını ve işlemlerin hızlı ve kolay yapılmasına imkân sağlamasının yanı sıra çevrenin korunmasına da büyük katkısı olduğunu altını çizmek de gerekiyor.

Özel yetki belgesi şart

E-Fatura Hizmet Sağlayıcısı (özel entegratör) olarak ülkemizde yetki alan kurumlar, Gelirler İdaresi Başkanlığı tarafından yayımlanan mevzuata göre başvuran ve yeterlilikleri görüldüğünde özel entegratör izni verilen kurumlar. Şirketlerin birlikte iş yapacakları kurumlardan öncelikle bu izni talep etmesinde büyük fayda var.

E-Fatura uygulamasından ise ülkemizde üç yöntemle yararlanılabiliyor. Küçük ölçekli (aylık 500 adet faturayı aşmayan) faturalama ihtiyacı düşük olan mükelleflerin kullanımı için GİB Portal yöntemi ile e-Faturaya geçiş mümkün olabiliyor. Kendi bilişim sistemleri altyapısı yeterli olan ve bu sistemleri 7/24 ayakta tutup yönetebilecek sayıda ve uzmanlıkta bilişimci insan kaynağı istihdam edebilen büyük mükelleflerin tercih edebileceği "GİB ile Doğrudan Entegrasyon" yöntemi bulunuyor. Üçüncü ve her mükellefin kullanabileceği yöntem ise GİB tarafından yetkilendirilmiş E-Fatura Hizmet Sağlayıcısı Özel Entegratörler Aracılığı ile uygulamadan yararlanma yöntemi. Bu üç yoldan hangisiyle e-Faturadan yararlanacağının seçimi mevzuatta da belirtildiği üzere tamamen mükelleflerin kendi isteklerine bırakılmış durumda.



E-dönüşüm hizmetleri

Ülkemizde çeşitli entegratör şirketler tarafından verilen birçok hizmet bulunuyor. Bunların belli başlılarını sizler için sıraladık.

E-İmza Hizmetleri

Yerinde ve anında çok hızlı sağladığı E-İmza hizmetleri ile müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmayı amaçlanıyor.

E-Fatura Hizmetleri

Gelecekte Vergi Usul Kanunu'na ve Türk Ticaret Kanunu'na göre tutulması gereken diğer defterlerin de E-Defter kapsamına alınması söz konusu.

KEP Hizmetleri

Elektronik ortamda yasal geçerliliği olan, güvenilir, inkâr edilemez şekilde e-belge paylaşımı ve bildirim aracı olarak kullanılan KEP sistemi sayesinde, hem kurumlar hem bireyler, ticari, hukuki ve resmi işlerini çok daha güvenli, hızlı, verimli ve tasarruflu şekilde yönetebiliyor.

Kurumsal KEP Hizmetleri

KEP aracılığıyla kurumlar tüm yazışmalarını ve belge paylaşımlarını, maaş ödeme talimatlarını, bordro ve fatura gönderimlerini, hesap mutabakatlarını, sözleşme gönderimlerini ve alımlarını dakikalar içinde yasal geçerli ve güvenli bir şekilde yapabilirler.

Bireysel KEP Hizmetleri

Bireysel KEP hesabı sahipleri özel, ticari ve hukuki tüm yazışma ve belge gönderimlerini vakit harcamadan, güvenle, düşük maliyetle ve doğaya katkıda bulunarak gönderebilirler.

E-Defter Hizmetleri

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yayımlanan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile şirketlere 01 Ocak 2015 tarihinden itibaren elektronik defter tutma zorunluluğu getirildi. Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından onaylanmış E-Defter çözümüyle güvenilir, kolay ve sorunsuz hizmet sunan şirketler, müşterilerinin operasyon maliyetlerini azaltmayı hedefliyor.

E-Saklama Hizmetleri

E-Saklama; resmi, hukuki ve ticari her türlü belgenin elektronik ortamda yasal geçerli ve güvenli şekilde uzun süreli saklanması ve istendiğinde bu belgeye kolay ulaşılabilir olmasını sağlayan çok önemli bir hizmet.



Şirketlerin dönüşümüne destek

TÜRKKEP, Türkiye’de Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) hizmetlerinin yanı sıra E-Fatura, E-Defter, E-İmza, E-Tebliğat ve E-Saklama hizmetlerinin ve çözümlerinin hepsini bir arada sunan bir kurum olarak ülkemizin her yerinde kurumsal ve bireysel müşterilerine gerekli hizmetleri sağlıyor.

TÜRKKEP, Türkiye’de Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) hizmetlerinin yanı sıra, E-Fatura, E-Defter, E-İmza, E-Tebliğat ve E-Saklama hizmetlerinin ve çözümlerinin hepsini bir arada sunan ilk ve tek kurum olarak ülkemizin her yerinde kurumsal ve bireysel müşterilerine gerekli hizmetleri de sunuyor.

TÜRKKEP olarak, tüm Türkiye’de yaygın hizmet ağı ve farklı başvuru yöntemlerle kullanıcıların vakit kaybetmeden, güvenli ve tasarruflı hizmet almasını sağladıklarını ifade eden **TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast**, “Müşterilerimiz, TÜRKKEP internet sitesinden ön başvuru formu doldurarak, müşterileri hizmetlerinden telefonla veya e-posta ile ön başvuru yaparak veya ülke genelinde yaygın yetkili TÜRKKEP Başvuru Merkezlerimize bizzat, telefonla veya e-posta ile başvurarak KEP adreslerini ve e-imza alabilmektedirler. Ayrıca, talep eden müşterilerimize yerinde başvuru hizmetimizle tüm Türkiye’de kolaylık sağlıyoruz. TÜRKKEP müşterileri 7 gün 24 saat 0 850 470 0 537 numaralı müşteri destek hat-

tından telefonla veya basvuru@turkkep.com.tr adresinden e-posta ile KEP, E-İmza, E-Tebliğat, E-Fatura, E-Defter ve E-Saklama hizmetleriyle ilgili her türlü konuda bilgi ve destek alabiliyor” dedi.

Özel sektörden kamuya geniş yelpaze

TÜRKKEP, bireylere, şirketlere, kamu kurumlarına, kuruluşlara, dernek, vakıf, oda, borsa, birlik ve her türlü sivil toplum kuruluşuna ülkemizin her yerinde başta KEP üzere, her türlü e-hizmet ve çözümü sunuyor. E-İmza, KEP göndericileri için de zorunlu olduğundan TÜRKKEP E-İmza markamızla yetkili bir ESHS ile anlaşmalı olarak güvenli E-İmza hizmetlerini KEP hizmetler paketlerimizin içinde tüm Türkiye genelinde sağlıyor ve talep eden müşterilerine yerinde ve anında hizmet veriyor.

Geniş bir müşteri portföyleri olduğunu belirten Samast, “Bankacılık, finans, sigorta, telekom, enerji, gıda, dağıtım, üretim, holdingler, inşaat, tekstil, hazır giyim, gümrük, ithalat, ihracat, savunma sanayii,



TÜRKKEP
Kayıtlı Elektronik Posta

Hayatınızı **TÜRKKEP**’le kolaylaştırın...



lojistik sektörleri başta olmak üzere tüm sektörlerdeki şirketler ve kamu kurumlarından oluşan kurumsal müşterilerimize gerekli tüm KEP, E-İmza, E-Tebligat, E-Fatura, E-Defter, E-Mutabakat ve E-Saklama gibi tüm e-hizmetleri ve çözümlerini sağlamaktayız. Ülkemizin önde gelen bankacılık ve finans kurumlarının, holdinglerin, sigorta şirketlerinin, medya kuruluşlarının, üreticilerin ve dağıtıcılar ile kamu kurumlarının büyük çoğunluğu müşterimiz olarak TÜRKKEP'e yüksek güven duyduğu ve destek olduğu için müteşekkirimiz. Güven kurumu olarak TÜRKKEP ülkemizin önemli bir markası olarak algılanmış ve kabul edilmiş duruma gelmiştir" şeklinde görüş belirtti.

Kurumsalda da çok güçlü

Kurumsal tarafta önemli müşterilerinin olduğunu belirten Yüksel Samast bu konuda şunları söyledi: "KEP çözümlerimizi, iş akışı, ERP, ticari paket veya muhasebe yazılımları, elektronik belge yönetim sistemleri (EBYS), doküman yönetim sistemi (DYS) veya hastane bilgi yönetim sistemleri (HBYS) gibi belge gönderip alan tüm uygulamalarla entegre ediyoruz. Bu tür belge yöneten yazılımlarla gerekli entegrasyonlar için ara katman entegrasyon çözümlerimizin yanında, yazılım ve uygulama geliştiricilere sağladığımız KEP ve E-İmza SDK'ları ve API'leri, gerekli dokümantasyonu ve teknik desteği vererek, yazılımın geliştirici ve sahibi olanlarla uygulamalarının KEP ve E-İmza uyumlu hale gelmesini sağlıyoruz ve kurumsal kullanıcılarının iş akışlarına KEP entegrasyonunu kolaylaştırıyoruz. Cari hesap mutabakatlarının elektronik ortamda yasal geçerli olarak KEP ile yapılmasını sağlayan E-Mutabakat olarak adlandırdığımız özel çözümümüz ile fatura ve E-Fatura itirazlarının elektronik ortamda yine yasal geçerli yapılabilmesini sağlayan E-Fatura Yönetim Sistemi çözümümüz şirketlere çok büyük kolaylıklar, hız, tasarruf ve verimlilik kazandırmaktadır."

Düzenlemeler yerinde

Samast bu konudaki düzenlemeler hakkında ise şunları söyledi: "KEP, E-İmza, E-Fatura, E-Defter alanlarındaki farkındalığının artmasıyla ve bazı ilave yasal düzenlemelerin de yapılmasıyla 2014 yılının beklenenden daha etkin ve verimli bir yıl olduğu henüz yılsonu gelmemişken bile bugünden rahatlıkla söylenebilir. Özellikle kurumsal tarafta on binlerce şirket, kurum ve kuruluş KEP, E-İmza ve E-Fatura kullanmaya başlamış durumda. TÜRKKEP olarak, KEP sistemi hakkında herkesi içeriklerimizle, sunumlarımızla, internet sitemizle, seminerler, konferanslar, toplantılar ve görüşmelerle bilgilendirmeye ve bu alanda geliştirdiğimiz teknolojik çözümlerimizle ve hizmetlerimizi ilgililere anlatmaya çalışıyoruz. Her geçen gün KEP'e olan ilginin giderek arttığını görmek ve kullanımının yaygınlaşması bizleri çok mutlu ediyor."

Hem güvenli hem esnek

KEP sistemi, elektronik ortamda yasal geçerliliği olan, güvenilir, inkâr edilemez şekilde e-belge paylaşımı ve bildirim aracı olarak kullanılıyor.

KEP sistemi sayesinde, hem kurumlar hem bireyler, ticari, hukuki ve resmi işlerini çok daha güvenli, hızlı, verimli ve tasarruflu şekilde yönetebiliyor. TÜRKKEP hizmetleri ile elektronik ortamda yasal geçerli e-belge oluşturma, gönderme, alma ve saklama yapılabildiğini belirten TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast, "Elektronik ortamda yasal geçerli yazışma, tebligat, bildirim, ihtar, ihbar, mutabakat, teyit, itiraz, beyanname, bildirge, teklif, çağrı, duyuru, dilekçe, başvuru, talimat, iştirak taahhütnamesi, sözleşme ve sözleşme fesih işlemleri gibi birçok işlem KEP sistemiyle yapılabilmektedir. KEP adres sahibi bireyler ve kurumlar, mesai saatlerine bağlı kalmaksızın ve nerede olduğundan bağımsız olarak, ofis dışındayken, evlerinden, tatildeyken, yurtdışındayken gece gündüz bu işlemleri ve daha birçok işlemi yasal geçerli ve güvenli olarak kolaylıkla yapabilmektedirler" dedi.

TÜRKKEP hizmetleriyle kullanıcıların, çok daha hızlı, güvenli, verimli, tasarruflu, ucuz, kaliteli ve kolay iş yapma avantajı elde ettiklerine dikkat çeken Samast, "Ayrıca ekonomik verimliliğe ve çevrenin korunmasına büyük katkı sağlamaktadır. Özellikle kâğıda dayalı işlemlerden kaynaklanan yüksek maliyetler

ile çevresel zararları en aza indirmek, verimliliği artırmak, tasarruf sağlamak ve doğayı korumak amacıyla KEP, E-İmza, E-Fatura, E-Defter, E-Mutabakat, E-Bordro, E-Tebligat, E-İhtar, E-Dilekçe gibi e-dönüşüm uygulamaları kurumların ve bireylerin işlerine verimlilik, hız ve kolaylık getiriyor. Şirketlerin bu teknolojileri etkin kullanımı, iş süreçlerinin daha kolay ve hızlı ilerlemesini sağlarken bir yandan da zaman, iş gücü ve maliyet açısından önemli tasarruflar getirmektedir. TÜRKKEP, şirketlerin teknolojiyi etkin bir şekilde kullanabilmeleri için e-şirket konseptini ve şirketlerin e-şirket olabilmeleri için e-dönüşüm hizmetlerini kapsamlı ve bütünlüklü olarak tek noktadan sunmaktadır" şeklinde görüş belirtti.

Hızlı ve güvenli

E-şirketler, bulut hizmetleri ve çözümleri kullanarak müşterilerinin her zaman, her yerden ve her cihazdan şirketin ürün ve hizmetlerine erişmesini sağlayarak cirolarını ve karlılıklarını artırır, nakit akışlarını hızlandırır. Benzer şekilde e-şirketlerin çalışanları ve yöneticileri de kurumlarının kaynakları ve servislerine her zaman, her yerden ve her cihazdan erişerek şirketin esneklik ve verimliliğini artırır, gelişmelere çok daha hızlı biçimde tepki vermesini sağlar.

Yasal düzenlemeler denge getirdi

KEP ve E-Tebligat ilgili yasal düzenlemeler ve zorunluluklar her geçen gün yaygınlaşıyor.

Türk Ticaret Kanunu ve Tebligat Kanunu ile ülkemizde KEP ve E-Tebligat ile ilgili ilk yasal düzenlemeler ile ikincil düzenlemeler 2012 ve 2013 yılında yapılmıştı. Tebligat Kanunu 7/A Maddesi ve E-Tebligat Yönetmeliği ile 19 Ocak 2013 tarihinde tüm limited ve anonim şirketler ile kamu kurumlarına E-Tebligat amaçlı olarak KEP adresi edinmek zorunluluğu getirilmişti.

Bu yıl, 5549 Sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesine Yönelik Kanuna 28 Haziran 2014 tarihinde eklenen iki madde (9 ve 13. Maddeleri) ile kanun kapsamındaki tüm yükümlülere Elektronik Tebligat (E-Tebligat) alma zorunluluğu getirildi. Yasa ve yönetmelik boyutuyla bakıldığında şimdilik bu zorunluluk, bankaları, finans, sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerini, ödünç para, ikrazat, finans-

man ve faktöring şirketlerini, kambiyo mevzuatında yetkili kurumları, sermaye piyasası aracı kurumları, varlık ve portföy yönetim şirketlerini, yatırım fonu yöneticilerini, yatırım ortaklıklarını, finansal kiralama şirketlerini, döviz, kıymetli maden, taş ve mücevher alım satımı yapanları, kıymetli madenler borsası aracı kuruluşları, tarihi eser, antika ve sanat eseri ticareti ve bunların müzayedeciliğini yapanları, hava, deniz ve kara nakil araçları ile iş makineleri alım satım yapanları, ticaret amacıyla taşınmaz alım satımı yapanlar ile bunlara aracılık edenleri, posta ve kargo şirketlerini, bahis ve piyango kuruluşları ve şirketlerini, spor kulüpleri ile tüm bunların şube, acente, temsilci ve ticari vekilleri ile benzeri bağlı birimlerinin tamamı ve noterler ile taşınmaz alım satımı, şirket, vakıf ve dernek kurulması, idaresi ve devredilmesi gibi işlerle ilgilenen serbest avukatları, serbest mali müşavir ve muhasebecileri, yeminli mali müşavirleri ve bağımsız denetim kuruluşları gibi sektörlerin, kuruluşların ve meslek mensuplarının hangilerini kapsayacağını belirleyen bir yönetmelik bekleniyor.

5549 Sayılı Kanun kapsamındaki yürütülecek E-Tebligat faaliyetleri ve kapsamdaki yükümlülerle ilgili ayrıntılı hususlar hakkında Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK)'nın yayınlayacağı bu yönetmelik ile uygulamanın ayrıntılarının ve kapsamındaki yükümlülerin yakın zamanda netleşeceğini değerlendiriyoruz. E-Tebligat için gerekli olan KEP adresini almadığı ve E-Tebligat yükümlülüklerini yerine getirmediği tespit edilen kişi, kurum ve kuruluşlar, her tespit için 10 bin TL, yılda da en fazla 250 bin TL olmak üzere idari para cezasıyla karşı karşıya kalacak.

BTK, yetkili kayıtlı elektronik posta hizmet sağlayıcıları arasında uzun süredir ETSI TS 102640 standardına uygun olarak yürütülen teknik bağlamdaki birlikte çalışabilirlik (interoperability) çalışmalarının tamamlanmasını müteakip, "Kayıtlı Elektronik Posta Hizmet Sağlayıcılarının Birlikte Çalışabilirli-



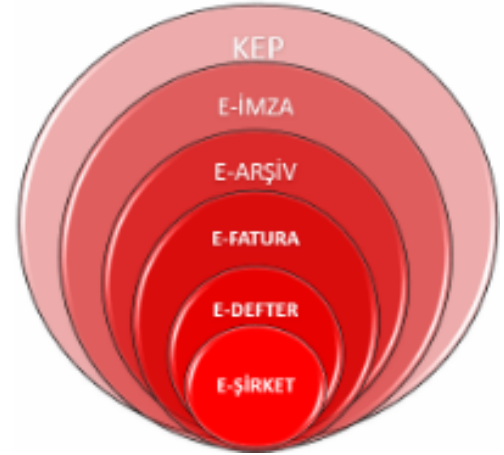
TÜRKKEP Genel Müdürü
Yüksel Samast



ğine ilişkin Usul ve Esaslar"ı kurul kararı olarak yayımlamış bulunuyor. Bu usul ve esaslar KEP hizmet sağlayıcıları ile uygulamaların birlikte çalışabilirliği ve uyumluluğu açısından sektörümüze önemli katkı sağlayacaktır.

Ülkemizde yasal düzenlemesi yapılmış ve yapılmakta olan e-hizmetler ve çözümlerle ilgili farkındalık oluşturmak ve kullanımını yaygınlaştırmak için öncelikle ilgili hizmetin gerçekten faydalı ve kullanımı kolay uygulamalarını geliştirmek ve sunmak gerekir. Faydalı uygulamalar, kaliteli çözüm ve hizmetler ile uygun maliyetler oluşturulduğunda her teknoloji veya uygulama ülkemizde çok çabuk kabul görmekte ve yaygın olarak kullanılmaktadır. KEP, web arayüzü üzerinden internetten dünyanın her yerinden erişilebilen ve herkesin bildiği e-posta uygulamaları gibi bireysel olarak kolay kullanılabilen bir sistem olduğu için, maliyeti herkesin karşılayabileceği derecede uygun olduğu için ve resmi, ticari ve hukuki tüm yazışmaların ve belge gönderimlerinin yasal geçerli olarak yapılabilirdiği bir sistem olduğu için hızla yayılmaktadır.

ABD, Fransa, Belçika, İspanya, Slovenya, İsveç, Avusturya, İtalya ve Almanya gibi ülkelerde birkaç yıldır yoğun olarak kullanılan KEP sistemi, milyonlarca kullanıcıya ulaşmış durumda. Şu anda dünyada milyarlarca belge KEP sistemiyle gönderilip alınmakta. Örneğin, sadece İtalya'da kullanıcı sayısı 8 milyona yaklaşmış durumda ve yıllık ortalama gönderi sayısı 1 Milyar adedi geçmiş bulunmaktadır. Ülkemizde de bu oranların birkaç yıl içinde bu ülkelere oranla çok daha kısa sürede aşılabileceğini ön görüyoruz.



TÜRKKEP'LİLER NELER YAPABİLİR?

- Tebligat
- Ekstre
- Talimat
- Ödeme emri
- İhtar ve ihbar
- Sözleşme
- Ve daha fazlası



KEP'TE TÜRKKEP AYRICALIKLARI



- Güvenli, hızlı, kaliteli KEP hizmetleri
- Yedekli yüksek teknolojik altyapı
- Üstün yazılım teknolojisi
- Bayi ağı
- Uzman kadro

TÜRKKEP

Türkiye'nin güven kurumu

Kayıtlı Elektronik Posta (KEP)'da öncü kurum TÜRKKEP;
E-postalarınızın %100 güvenli ve yasal geçerli olmasını sağlar.
Çözüm ve hizmetleriyle zaman, emek, maliyet ve hız sağlayarak
işgücünden tasarruf etmenizi mümkün kılar.
7/24 müşteri desteği ile her zaman yanınızdadır.
Türkiye genelinde 100'ü aşkın bayi ile yerinde hizmet olanağı sunar.
Uluslararası standartlara uyumlu hizmet ve çözümler ile verimliliğinizi artırır.

E-Defter için 31 Aralık son gün!

E-defterler, 10 yıl boyunca güvenli saklanır.
Platform bağımsız tüm muhasebe sistemleri ile çalışır.
Tüm mevzuat güncellemelerini içerir.
Kullanıcı dostu arayüzü ile kolay bir şekilde kullanılır.
E-Defter ile kâğıt israfı azalır, verimlilik artar.



TÜRKKEP e-dönüşümde lider çözüm ortağınız

Tüm e-dönüşüm çözüm ve hizmetlerini bütünleşik olarak uçtan uca karşılar ve deneyimli ekibiyle fark yaratır.

İş süreçlerinizi tasarruflu, verimli ve doğa dostu bir şekilde gerçekleştirme olanağı sağlar.

TÜRKKEP, Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) hizmetleri sağlamak üzere, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından yetkilendirilmiş bir hizmet sağlayıcıdır. TÜRKKEP, E-Fatura ve E-Defter hizmetleri ve çözümleri sağlamak üzere Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından yetkilendirilmiş hizmet sağlayıcılarından biridir. TÜRKKEP, Türk Ticaret Kanunu, Tebligat Kanunu ve Vergi Usul Kanunu kapsamındaki KEP, E-Tebligat, E-Fatura ve E-Defter düzenlemelerine göre, gönderme, alma ve saklama hizmetlerini vermek için yetki almış ve bu hizmetleri tüm Türkiye genelinde sağlayan ülkemizin ilk ve tek güven kurumudur.

TÜRKKEP hayatınızı kolaylaştırır

TÜRKKEP, kurumsal güvenilirliği ve tarafsızlığı ilke edinen; sahip olduğu birikimi, deneyimi, teknolojik altyapısı, uzman kadrosu ve güven kurumu olma özellikleriyle, ülkemizin öncü güven kurumlarından biri olarak tüm şirketlere, kurumlara, kuruluşlara ve bireylere KEP, E-İmza, E-Tebligat, E-Fatura, E-Defter, E-Mutabakat, E-Bordro gibi hizmetler ile E-Saklama hizmetlerini tek noktadan ülke genelinde yaygın hizmet ağı ile sağlamaktadır.



www.turkkep.com.tr
basvuru@turkkep.com.tr



f /TRKEP
t /trkep
in /t-rkkep

Müşteri Destek Hattı:



0850 470 0 537

KOBİ'ler için çözüm burada

Paraşüt, Küçük ve orta ölçekli işletmeler için kolay kullanımlı ve bulut tabanlı finans yönetim uygulamaları geliştiriyor.



Paraşüt Kurucu Ortak ve CEO'su **Sean X. Yu**

Paraşüt, bir işletmenin fatura ile başlayıp tahsilatla sona eren tüm finansal operasyonlarını, internetin sunduğu imkânlarla faydalanarak otomatik hale getirmesini ve daha verimli yönetilebilmesini sağlıyor. "Somut bir örnek verecek olursak, bir işletmenin çalışanları, internet erişimi olan herhangi bir yerden istediği cihazla hesabına giriş yaparak fatura oluşturabilir, e-posta ile faturasını sözleşme eki yaparak gönderebilir ve hatta ödemesini kredi kartı ile çevrimiçi alabilir. İşin olmazsa olmazı ise, otomatik hatırlatmalar ve hazır raporlar" diyen Paraşüt Kurucu Ortak ve CEO'su Sean X. Yu, "Paraşüt'ün küçük ve orta ölçekli işletmelerin e-dönüşümüne yapacağı en büyük katkılardan biri de, çok yakında sunmaya başlayacağı e-Fatura hizmeti

olacak. Tübitak'a başvurusunu gerçekleştirerek e-Fatura sistemine dahil olan bir işletmenin, e-Fatura gönderip alabilmesi için yapması gereken tek şey, Paraşüt'te bir üyelik oluşturmaktır. Herhangi bir donanım ya da yazılım yatırımına, teknik entegrasyon çalışmasına gerek yok. İşletmeler, kullanımı kolay bir arayüzle, e-Fatura gönderip almaya başlayabilecek" şeklinde görüş belirtti.

e-Dönüşüm avantaj getiriyor

e-Dönüşüm açısından bakıldığında en önemli avantajın, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaç duydukları hizmetlere ekonomik fiyatlarla ulaşarak işletmelerini daha verimli yönetebilmelerini sağlanması olduğunu belirten Yu, "Ayrıca, herhangi bir cihaza bağlı kalmadan iste-

nilen zamanda hizmet alabiliyor olmak da çok büyük esneklik sağlıyor. e-Fatura'nın her ölçekteki işletme için hem maliyet, hem de operasyonel yükü hafifletmesi açısından çok büyük avantajlar sağlayacağı kesin. Fatura yazdırma, kurye ile gönderme, takip süreci bitecek. Kısa sürede oluşturulan bir fatura, bir tıkla anında alıcısına ulaşacak ve tahsilatlar hızlanacak. Faturaların dijital olarak arşivlenebilmesi ve gerektiğinde tozlu dosyaların arasında kaybolmadan ulaşılabilir olması da operasyonel olarak ek bir avantaj sağlıyor" dedi.

"Konu her yönüyle ele alınmalı"

Bu konuya sadece yasal düzenleme açısından bakmanın eksiklik olacağını söyleyen Yu, sözlerine şu şekilde son verdi:

"Yasal düzenleme tarafı ile birlikte bu uygulamanın duyuru, bilgilendirme, teşvik ve destek sürecinin bir paket olarak ele alınması gerekir. Şu anda zorunluluk kapsamında e-Fatura sistemine geçiş yapması gereken firmaların tanımlanmış durumda. Bu firmaların e-Fatura'ya nispeten daha yumuşak geçiş yapabilmelerini sağlayabilecek kaynakları mevcut ancak küçük ve orta ölçekli işletmeler yalnızlar. e-Fatura konusunda kafalar çok karışık. KOBİ'lerin de bu konuda hazırlanmasına belirli programlar dâhilinde destek olunması gerekiyor."

Ekonomiye “e” katkısı

FIT e-Dönüşüm hizmetleri ile yalnızca kurumlara değil, ülke ekonomisine ve çevreye de önemli katkılar sunuyor.

FIT Solutions Türkiye’de en büyük 1000 şirketin yüzde 70’ine hizmet veren güçlü bir şirket. Dünyadaki en büyük 25 uluslararası firmanın Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin elektronik çözüm ortaklığı için FIT’yi tercih ettiklerini belirten FIT Solutions CTO’su Koray Gültekin Bahar, “Kendi geliştirdiğimiz e-Dönüşüm kapsamında, e-Defter, e-Fatura, e-İrsaliye, e-Arşiv, e-Bilet ve e-İmza gibi uygulamalar sunuyoruz. Gelir İdaresi Başkanlığı’nca (GİB) onaylı, e-Defter çözümümüz, SAP’nin tek e-Defter çözümüdür. FIT SAP e-Defter çözümümüzü otomotivden enerjiye, inşaatı sigortaya kadar birçok sektörden dev markalar kullanıyor. FIT Solutions neredeyse her sektörden büyük ve orta ölçekli firmaların elektronik uygulama süreçleriyle ilgili, ihtiyaca yönelik çözümler sunuyor. e-Fatura ise Türkiye’de akredite olan ilk elektronik çözümümüz. FIT SAP e-Fatura çözümünü 1300’den fazla firma kullanıyor” dedi.

“Noter maliyetlerine son”

FIT e-Dönüşüm hizmetleri ile yalnızca firmalara değil, ülke ekonomisine ve çevreye de önemli katkılar sunduklarını kaydeden Bahar, “FIT SAP e-Fatura çözümü ile basım maliyetleri azalıyor. Birim başı ortalama 6 lira olan kâğıt fatura maliyeti, elektronik fatura ile 2 kuruşa kadar düşüyor. Sahip olduğu tek format ile raporlama ve denetim kolaylığı sağlıyor. Elektronik fatura, arşivleme maliyetlerini azaltırken, noter onay maliyetlerini tamamıyla ortadan kaldırıyor. Dijital faturalar güvenli bir biçimde alınarak doğrudan SAP içerisinde işleniyor. Böylece alınan faturaların eksiksiz olup olmadıkları otomatik olarak kontrol ediliyor ve ilgili satın alma ya da satış emri ile eşleştiriliyor. Böylece, maliyeti düşürüyor, fatura yönetimini hızlandırıyor ve daha güvenilir hale getiriyor. Bunlara ek olarak, kâğıt fatura kesilmediği için kâğıt israfı da önlenmiş oluyor. Ağaçlar kesilmiyor, doğa korunuyor. 2013 yılı verilerine göre, FIT SAP e-Fatura çözümümüz sayesinde, 10 binden fazla fatura e-Fatura olarak gönderildi, böylece binlerce ağacın kesilmesi önlenmiş oldu” şeklinde görüş belirtti.

FIT SAP e-Defter çözümümüz ile de firmalar zaman ve maliyet yönetimlerini kolaylaştırarak ülke ekonomisine dolaylı bir katkı sağlayabiliyor. e-Defter’e zorunlu geçiş yapacak olan 20 bin mükellef firma var. Bu kapsamın genişlemesi ve mükellef firmaların artması gündemde. Bu firmaların tasarrufuyla birlikte, ülke ekonomisi yılda 500 milyon TL’ye yakın tasarruf edecek. Bu tasarruf, hem firmalar için, hem de Türkiye için oldukça değerli çünkü sadece doğru elektronik uygulamayı kullanarak gereksiz harcamalardan kaçınmak, iş gücünü çok daha verimli kullanmak mümkün. Yani artık kurumsal hedef ve başarıları daha fazla zamanımız kalacak.



FIT Solutions CTO’su
Koray Gültekin Bahar

“Düzenlemeler başarıyı getirdi”

Gelir İdaresi Başkanlığı’nın e-Fatura sonrasında, önemli bir karar olarak e-Defter’i de 20 bin firma için zorunlu hale getirdiğine dikkat çeken Koray Gültekin Bahar, “Bu sayede, firmaların sağladığı önemli kazanç ülke ekonomisine de katkı olarak dönüyor. Bu kapsamın genişletilmesi de gündemde. Önümüzdeki yıl içerisinde, yeni elektronik uygulamalarla birlikte tebliğ kapsamının genişletileceği ve artık daha fazla vergi mükellefinin, elektronik uygulama kullanmakla yükümlü olacağı öngörülüyor. Böylece, ülke ekonomisine sağladıkları kazancı artırırken, büyük firmaların hepsi işlerini doğa dostu bir şekilde dönüştürebilecek” şeklinde görüş belirtti.

Microsoft Ankara'da zirveye çıktı

Microsoft Bilişim Zirvesi'nde başkentin bilişim profesyonelleri geleceği şekillendirmek için buluştu.

4 Aralık'ta Ankara'da düzenlenen Microsoft Bilişim Zirvesi 2014, **"Kurumunuzu Dijital Dünyada Yeniden Şekillendirin"** temasıyla başkentte 1.000'in üzerinde kamu yöneticisini ve bilişim profesyonellerini bir araya getirdi. Zirvede kamuya yönelik çözümler, bulut, mobilite, üretkenlik, modern veri merkezleri, güvenlik, sosyal ağ ve iş zekası gibi bireyleri ve kurumları geleceğe taşıyacak, gerçek potansiyellerini ortaya çıkaracak teknolojilerin ve Microsoft'un bu çerçevede sunduğu çözümlerin detayları katılımcılarla paylaşıldı.

Microsoft Bilişim Zirvesi 2014'ün açılış konuşmalarını **Microsoft Türkiye Genel Müdürü Tamer Özmen ve Dışişleri Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Büyükelçi Naci Kuru** gerçekleştirdi. Microsoft'un teknolojiyle bireyleri ve kurumları değer verdikleri şeylere yakınlaraştıran, üretkenliği artıran çözümler sunduğunu ifade eden Özmen, şunları söyledi: "Günümüzde büyük



teknolojik değişimlerin gerçekleşme aralığı 20 yıldan 7 yıla kadar düştü. Önümüzdeki birkaç yılda 3 milyar kişi akıllı kullandığı cihazlarla internete bağlanacak, 24 milyar cihaz birbiriyle konuşacak ve veri üreten cihazların toplam sayısı 212 milyarı bulacak. Biz böyle bir dünyada platform ve üretkenlik şirketi olmak için çalışıyoruz. Ar-Ge için yılda 10 milyar doların üzerinde para harcayarak, dünyanın en büyük Ar-Ge yatırımını yapıyoruz."

14 yaşındaki Arda, yaşının iki katı yazılım geliştirdi

Açılışta Tamer Özmen'le gerçekleştirilen söyleşi sırasında, Microsoft'un herkese açık yazılım geliştirme okulu Açık Akademi'nin en genç öğrencileri arasında yer alan 14 yaşındaki Arda Özkal da sahneye davet edildi. Açık Akademi'den aldığı eğitimler eşliğinde Windows Phone 8 ve Windows 8.1 için uygulama geliştirdiğini söyleyen Özkal, toplamda 30'a yakın uygulama geliştirdiğini ve bunların yarısının Windows Mağaza'da yayınlandığını anlattı. Açık Akademi'nin yazılım geliştirme konusundaki becerilerinin gelişiminde çok faydası olduğunu söyleyen Özkal, bu işe ilgi duymasındaki en büyük motivasyonun gelirden öte insanların mutluluğunu söyleyerek izleyicilerden büyük alkış aldı.

Zeka nerede yapaylaşır?

Çağımızın en önemli bilimcilerinden birisi olan Stephen Hawking'in geçtiğimiz günlerde 'yapay zeka'yı insanlığın geleceğindeki en büyük tehlike olarak tanımlaması birçokları gibi beni de yapay zeka üzerine düşünmeye yöneltti.

Bilimsel olarak bakarsak, yapay zeka çalışmalarının çok hızlı bir şekilde ilerlediğini görüyoruz. Telefonlarımızdaki Siri, Cortana gibi küçük örneklerden dünyada çeşitli şirketler tarafından kullanılmaya başlayan web tabanlı veya sesli çağrı merkezlerindeki yapay zeka yanıt sistemlerine bir çok örnek küçük küçük hayatımıza girmiş durumda.

Hatta Amerikalı IPSoft'un geliştirdiği Amelia isimli, kendi deyişleriyle 'idraklı bilgi işçisi' yazılımı, 6 yaşındaki bir insan seviyesinde düşünme kapasitesine sahip ve Accenture tarafından pilot olarak kullanılmaya başlamış durumda. Amelia güvenilir bir bayan görünümünde ve konuştuğu kişilerin kızgınlık, üzüntü, telaş gibi temel duygularını ayırt edebiliyor ve kendi konuşma şeklini buna göre yönetebiliyor. Eğer kendi algı seviyesinin üzerinde bir sorunla karşılaşırsa, çağrıyla canlı bir yardım uzmanına yönlendiriyor.



Dorukhan Türker

Fransız Yseop firmasının geliştirdiği yapay zeka yazılımı ise konuşmayı algılamak yerine yazılanları algılamaya yönelmiş. Kişilerin belli konulardaki günlük notlarını takip ederek, bunlardan anlamlı raporlar üretebiliyor.

Bütün bu örneklerle rağmen, yapay zeka halen emekleme döneminde. Hawking'in çekinerek bahsettiği yapay zekadan yani kendi kendine bağımsız kararlar verip uygulayabilen yapay zekadan halen çok uzağız. Öte yandan ben, kişisel olarak hangisinin daha tehlikeli olduğundan emin değilim. Sadece durum analizi yapıp devamlılık, yarar ve zarar vermemek üzerine kendi kararlarını alabilecek bir yapay zeka mı, bir takım dogmalar, inançlar, ideolojiler çevresinde bağnazlaşıp kendi kararlarını alamaz hale gelen ve sadece kendisine söylenilene inanıp, emredilene uygulayabilen bir doğal zeka mı?

Karar sizin...



#VideoInside

Dell Çözüm Günü 2014 İstanbul'da gerçekleştirildi

Dell'in, 18 ülkede ve 21 şehirde gerçekleştirdiği "Dell Solutions Tour – Dell Çözüm Günü", 25 Kasım 2014'te İstanbul'da gerçekleştirildi.

Dell'in dünya çapında düzenlediği önemli etkinliklerden biri olan Dell Çözüm Günü (Dell Solutions Tour) Türkiye buluşması, 25 Kasım 2014'te Wyndham Grand İstanbul'da gerçekleştirildi. Dell'in, kurumların iş süreçlerini kolaylaştıran dört anahtar öneme sahip; strateji, teknoloji ve iş modellerinin tanıtıldığı etkinlik, gün boyu devam etti. Dell'in global dönüşümünü ve uçtan uca çözüm sağlayıcısı olmaya yönelik gelişiminin Avrupa'yı baştan başa dolaşarak anlatıldığı, Dell Çözüm Günü, ikinci kez İstanbul'daydı. Etkinlik, Dell Türkiye Ülke Müdürü Didem Duru'nun ev sahipliğinde ve Dell Kurumsal Çözümler Satış ve Strateji Dünya Başkanı Brian Humphries'in katılımıyla gerçekleştirildi.

Dell Ülke Müdürü Didem Duru, Dell Çözüm Günü

ile ilgili olarak; "Kurumsal ağlardan tabletlere, PC'lerden IT danışmanlığa kadar uzanan geniş bir alanda sunduğumuz ürün ve çözümler ile kullanıcılarının hayatlarını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Sağlık, otomotiv, perakende, finans, üretim ve eğitim sektöründe faaliyet gösteren müşterilerimiz, Dell'in uçtan uca BT modelleriyle hem iş süreçlerini kolaylaştırıyor hem de müşteriden gelen isteklere yanıt verme süresini ciddi oranda azaltıyorlar. Özellikle BT bütçelerinden en yüksek verimi almak isteyen müşteriler için, tedarikçi sadakati de önemli bir konu. Dell olarak bu ihtiyaçlara yönelik esnek çözümler sunmak için çalışıyoruz. Uçtan uca bir ürün ve çözüm sağlayıcı

olarak, müşterilerimize ihtiyaçları olanı, en kısa sürede, en düşük fiyat ve mümkün olan en yüksek verimle sunabiliyoruz. Bugün Dell Çözüm Günü'nde tüm bu çözümlerimizi müşterilerimiz ve iş ortaklarımızla paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Dell'in Türkiye için son derece önemli pazarlardan biri olduğunu vurgulayan Didem Duru, "Dell olarak Türkiye'yi bir merkez olarak konumlandırmak istiyoruz. Son dönemde Türkiye'de müşteri portföyümüzü iki katına çıkardık. Gelecekte de bu alanda yatırımlarımız devam edecek. Türkiye ayrıca, bölgedeki en fazla büyüme potansiyeli bulunan ilk dört ülke arasında yer alıyor. Dünya çapında da ilk onda bulunuyor. Türkiye, tüm gelişmekte olan ülkeler için

katkı sağlayan bir merkez" dedi.

Dell'in küresel pazardaki başarılı grafiğine de değinen Didem Duru; "Dell, IDC verilerine göre 2014'ün ilk yarısında, terabayt cinsinden toplam dâhili ve harici depolama kapasitesi satışlarında 1 numaralı sağlayıcı oldu. Yine IDC verilerine göre, küresel x86 sunucusu pazarında Asya, Pasifik, Japonya bölgesindeki payını artırarak 1 numaraya yükseldi. Dell PartnerDirect programına yazılımın eklenmesinden bu yana, Dell Software'in kanal kaynaklı gelirlerinde de çift basamaklı büyüme kaydedildi. Küresel pazar payında üst üste 7 çeyrekte, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla artış sağlandı" dedi.



Makinedeki Hayalet

Epeyce hastaydım ve günışığı beni uyanmaya zorlamasına karşın yataktan çıkmaya hiç hevesli değildim.

Uykumun arasında, yatağın konumu gereği güneşin direkt gözüme girmemesi gerektiğini hayal meyal anımsamam aklımı karıştırdı ve yeniden uykuya dalmamı engelledi. Çünkü zihnime beni uyanmaya zorlayan bir dizi soru doluşmaya başlamıştı ama en ürpertici olanı şuydu: "İyi de ben kendi yatağımda uyumadım mı gece?"

Günlerdir hastaydım, çoğunlukla kesintisiz öksürüğe bağlı ciddi bir baş ve boğaz ağrısına bağlı yorgunluk, bazen de yükselen ateşim beni yanıltıyor olabilirdi, belki de rüya görüyor ama kendimi uyumuyor sandığım için algım bozuluyordu.

Uyanmış olup olmadığımı anlamak için gözlerimi açarak üzerimi

Odaya göz gezdirdim korkuyla: "Yatağın ve daha da anlamsız pencereilerin yeri değişmiş..."

Yatağa girme yönüme göre her zaman terliklerimi bıraktığım noktaya ayaklarım bastığımda terlikler de yerinde değildi, yeri değişmiş olan kapının yanındaki yeri değişmiş komodinin dibindeydi ve terlikler artık önceki renklerinde değillerdi.

"Saçmalık bu" diye söylenerek, desenleri ve rengi değişmiş halıya basıp, tedirgin adımlarla

terliklere ulaştım ama içimi kaplayan tedirginlik paniğe doğru gitmeye başladı: "Beni birileri kaçırmış olabilir mi?" Hemen vücudumu kontrol ettim, neyseki göbeğim yerindeydi, demek ki



H. Murat Şermet

çok ürkütücüydü, hala yarı uykulu bir sersemlik içinde olduğumdan, yeri ve kapı kolu değişmiş olan kapıya yöneldim korkmaya devam ederek...

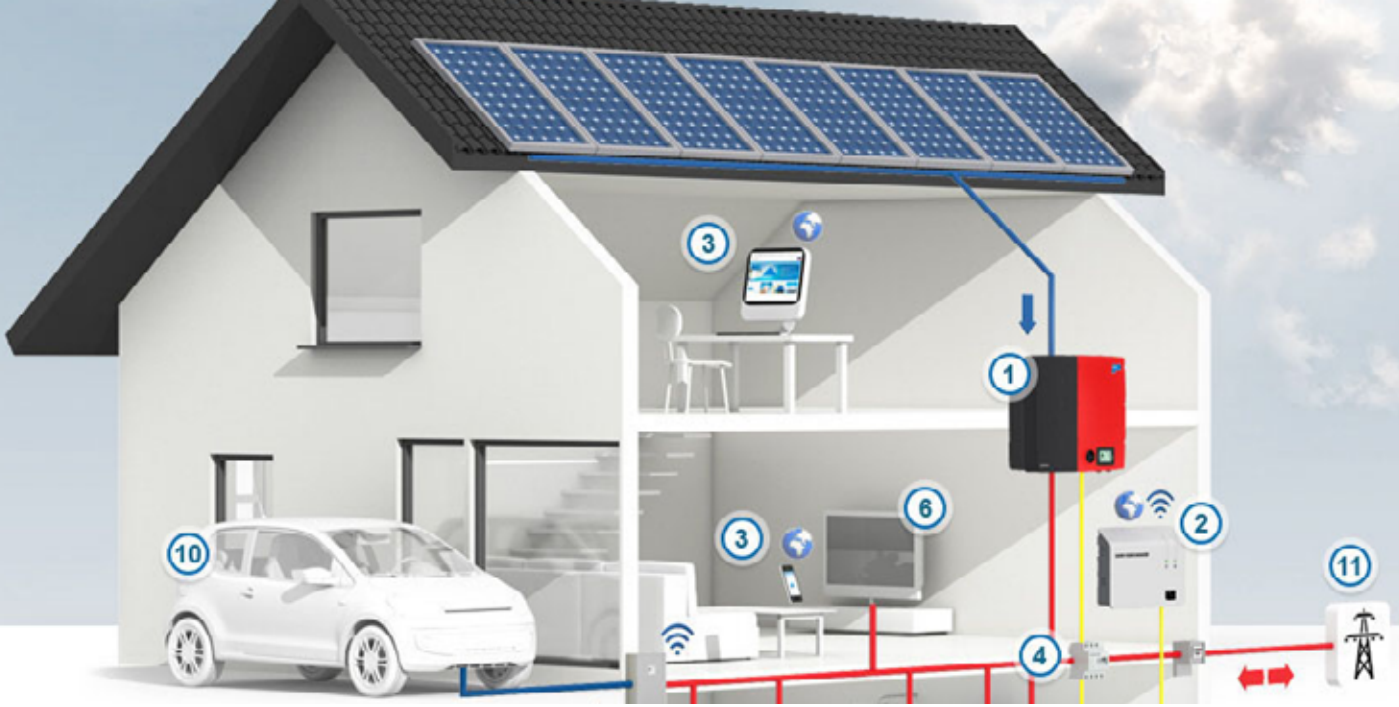
Bütün kazazedelerin ilk sorusu: "Neden ben?" olmuştur, doğal olarak içimden durmaksızın tekrarlıyordum: "Neden ben? Neredeyim? Burası neresi? Neden ben?" Emin olduğum tek şey; kendim kendimdim ve gövdemde, zaten olmayanlar dışında anlayabildiğim bir eksiklik yoktu...

Uyanmaya en yakın olduğumu sandığım anda şunu fark ettim, evdeki bütün kapılar ve pencerelerin yeri ve açılma yönleri değişmişti, kütüphanenin yeri, koltuklar... Ama yine de burası benim evimdi, kitaplarımı tanıdım ve ben neden böyle olduğunu anlamak için çabalamaktan iyice bunaldığım için kabus gördüğüm fikrine kapılmak üzereydim ki, ayağımı sert bir şeye çarptım. Kontrolsüz biçimde bağırarak küfür ettim, ayağımdaki acının sahiciliği beni tamamen uyandırdı. Çaresizce şunu anladım, ev kendini otomatik olarak güncellemişti.



örtten yorganı kaldırmaya yelten-dim ve şaşkınlık... Yorgan gece yatağa girdiğimde açık mavi renkteydi ama o anda kahverengi bir yorgandı elimde tuttuğum.

bendim... Sonra sertçe öksür-düm, ellerimle hızla gövde-mi kontrol ettim, böbrekler, ciğerler, dikiş izi ya da acı hissi yok... Ra-hatlasam mı bilemediğim o an



Bu yalnızca benim kabusum mu?

Yüklü miktarda ödeme yapıp bir cihaz alıyorsunuz ve 16 GB sınırı var, sistem güncellemesi geliyor ve 5,9 GB "boş alan" gerekiyor... Sadece taşıdığınız bir ağırlığa dönüşmek üzere mi yani?

Yüklediğiniz uygulamalar, gece gündüz durmaksızın size bir şeyler yolluyor, onaylatmak istiyor ya da 1 dolar daha öderseniz hayatınızı değiştireceğini iddia ediyor.

Hepsi nerede olduğunuzu bilmek ve bütün arkadaş ve adres listelerinizi takip etmek istiyor?

Bir kaç mobil cihaza sahipseniz ve -çoğu sadece meraktan ve ücretsiz olduğundan- yüklediğiniz çok uygulama varsa, ki çoğunu ilk kurulduğu andan sonra neredeyse hiç kullanmamıştınız, her gün onlarca yeni güncelleme = ağ trafiği + o sırada cihazın çalışmaması, asli işini yapamaması ve benzeri bir yığın sıkıntı...

Beğenerek kullandığınız ve size günlük karmaşada biraz eğlence üreten her hangi bir uygulama aniden iki ayrı uygulamaya dönüşüp sizi, kendi kendine diğerinin üyesi yapıyor, aralıksız olarak, istenmeyen = talep edilmemiş "Ali yeni uygulamayla şunu yaptı" şeklinde mesajlar yollamaya başlıyor...

Açmazlardan biri de şu, bütün bu cihazları ve bağlı sayısız "uygulama"yı bu denli sürekli kullanmak için, ekonomik sorunlarının çok olmaması gerekiyor, fakat eğer zamanını iş ile geçiriyorsan, bütün bunları -hele hele üreticilerinin istediği sıklıkta- kullanman asla mümkün olmayacak.

Gelelim sadede...

Benim türümden, teknoloji "meraklısı" ve teknoloji-

nin "uzun vadede" insanlığı kurtaracak olan tek çözüm olduğunu düşünenlerin bile bıkmalarına ramak kalmışken biraz farklı düşünmeye başlamak belki ruh sağlığımız açısından yararlı olabilir.

Çözüm vazgeçmek değil elbette, ama sıkı bir temizlik şart gibi duruyor. Uzak olmayan bir gelecekte "akıllı evler" de günlük hayatımızı ele geçirirse olacakları düşünmek bile oldukça korkutucu görünüyor. Başka hiçbir nedenden olmasa bile, zaman kaybı açısından... Biraz da sinir bozukluğu elbette...

Teknolojiyi yaşamak mı? Pazarlama araçları arasında boğulmak mı?

Kendimizi kandırmayalım, üzerimize gelen ve işgale dönüşen bu kısım aslında teknolojiyle ilgili değil, öncelikle ticaretle ilgili ve sektörleşmenin yeni oturmaya başlaması nedeniyle varolan acemilikler üzerinden de hedefi şaşırmış olabiliriz anlık olarak. Bunlara sabır göstermek değil, düzenleyici ve anlamlı taleplerimizi, bu işin ticaretini yapan ve piyasayı düzenleyen kurumlara anlatacak yeni yollar aramakla ilgili.

Tıpkı; emniyet kemerleri, patlamayan lastikler, sis lambaları ya da kar zincirleri gibi, güvenliğimize ve huzurumuza destek sağlayacak bir takım araçlar olmalı.

Geleceğe giderken

Bilgi Toplumu yanılsaması altında "teknoloji bağımlısı sürüler" haline getirilmeye karşı birşeyler yapabilmemizin yollarını aramanın zamanı yaklaşıyor gibi görünüyor...

Merakla yaşıyoruz; gelecek bize rüya ile kabus arasındaki bu salıncakta kimbilir daha neler gösterecek?

GE Türkiye İnovasyon Merkezi'ni duyurdu

General Electric (GE), “Endüstrinin Geleceği” adlı yol haritasını açıkladı.

GE 2015 yılında GE Türkiye İnovasyon Merkezi'nin açılacağını duyurdu. İstanbul Teknopark'ta yer alacak olan merkez endüstrinin karşılaştığı sorunlara yerel çözümler geliştirmek için müşteriler, girişimciler ve akademisyenlerle işbirliği içinde çalışarak “Endüstriyel Kuluçka Merkezi” işlevi görecek.

“Endüstrinin Geleceği”, üç temel unsur olan Endüstriyel İnternet, İleri Üretim Teknikleri ve

Küresel Akıl ile Türkiye’de endüstrilerin üretkenliğinin ve verimliliğinin artırılmasına yönelik fırsatların altını çiziyor.



GE Türkiye İnovasyon Merkezi 2015'te açılacak

GE Türkiye İnovasyon Merkezi, farklı fikirlerin desteklendiği, beslendiği ve yerel inovasyon ekosistemi ile etkileşim içinde olacak. İleri üretim teknikleri, endüstriyel internet ve yaşam bilimleri laboratuvarını kapsayan merkez, dünya genelinde herkesin birbiriyle iletişim içinde olduğu, içerik ve kaynaklara erişim sağlayacak.



#VideoInside

Türk insanı “Alo”yu Ericsson’dan öğrendi

İletişimi bir sanat dalı olarak ele alan, bu sanatı yazının büyüğü atmosferiyle harmanlayarak Ericsson Türkiye’nin Cumhuriyet öncesi dönemde girdiği Türkiye’deki tarihini araştıran “Osmanlı’dan Günümüze İletişimde Bir Lider: Ericsson Türkiye” isimli kitabı bugün İsveç Sarayı’nda düzenlenen bir davet ile tanıtıldı. Ericsson Türkiye tarafından yayımlanan, Tarih Vakfı’nın koordinatörlüğünde ve Yrd. Dç. Dr. Serkan Yazıcı önderliğinde hazırlanan kitapta sektör temsilcilerinin ve okurların büyük beğenisini kazanacak birbirinden ilginç, birbirinden değerli pek çok ayrıntı son derece yalın, akıcı bir dille aktarılıyor. Ericsson Türkiye Genel Müdürü Ziya Erdem; kitabın önemine dikkat çekerken, “Kitap, sadece Ericsson Türkiye’nin hikâyesini değil, Türkiye’nin yakın tarihindeki iletişim sektörünün gelişim hikâyesini de



Ericsson Türkiye Genel Müdürü **Ziya Erdem** ve Ericsson Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü **Gülten Ramazanoğlu**

belgeler ışığında ortaya koyuyor. Bu tarihi süreçte iletişim teknolojisi altyapısının kurulmasında ve geliştirilmesinde Ericsson’un önemli bir aktör olarak yer alması bizlere gurur veriyor. Türkiye’nin ekonomik, toplumsal, kültürel gelişiminden onur duyan Ericsson Türkiye olarak; bu gelişim sürecine bir tuğla da biz koyabildiysek ne mutlu bize...” dedi.

Kitabın hazırlanmasında büyük emeği geçen Ericsson Türkiye Kurumsal İletişim Direktörü Gülten Ramazanoğlu; “Bizler, böylesi köklü bir tarihin izlerinin peşine düşmüş olmanın verdiği heyecanla, bir serüveni gün ışığına çıkartmak, gelecek kuşaklara aktarmak ve paylaşmak istedik. Bu arzumuzu yerine getirebilmemizi büyük bir titizlikle yerine getiren Tarih Vakfı’na sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bu emek ve çabaların görünür kılarak kurumsal hafızamızı güçlendirmekten büyük mutluluk duyuyoruz.” dedi.



#VideoInside

Türkiye'nin Rekabet Avantajı

Küreselleşme sonrası dönemin ortasındayız. Bu dönem sadece ekonominin değil jeopolitik dengelerin, ticaret modellerinin ve özünde ulusların dönüşümünün olabildiğince hızlı tezahür ettiği bir dönem. Sub-prime krizinin Eurozone krizi ile birleşerek küresel krize dönüşmesinin ardından 5 yıl geçti. Dengeler yeni yeni oturuyor. 2008'de çöküşün ve iflasın eşliğine gelen ABD ekonomisi toparlandı, istihdam verilerinin, yeni iş yaratma potansiyelinin son derece iyi gittiği bir döneme girerken Avrupa Birliği hala belirsizliğini koruyor. Özellikle Rusya ile gerilen ilişkiler nedeniyle enerji tedarikinin güvenliğinden endişe ediliyor.

Peki Türkiye dünyadaki bu dönüşümün neresinde? Öncelikle özellikle 2004 yılından itibaren Avrupa Birliği ile olan ticaret hacmimizde düşüş var. Bunun en büyük sebebi birliğe o tarihte katılan 10 yeni ülke. Türkiye akıllı bir strateji ile kendisine yeni pazarlar aramaya başladı ki bu pazarlar arasında en yakını ve en hızlı ticaret yapılabilecek alan Ortadoğu ülkeleri idi. Ticaretimizde de belirgin bir artış oldu ne var ki yaşanan ve belki de kaçınılmaz olan Arap Baharı nedeniyle Avrupa Birliği ile olan ticaret kayıplarını tam olarak karşılayamadı Türkiye.



Bilgehan Baykal

İkinci olarak ihracat ve ithalat dengesi değişti. 1995 yani gümrük birliği kararının imzaladığı yıl ihracatımızın ithalatı karşılama oranı yüzde 60,5 iken 2009 yılında bu oran yüzde 72,4'e çıkmıştı. 2009'un kriz yılı olduğunu akıllarda tutmakta yani toplam ticaret hacminin ve GS-MH'nin oldukça düşük bir dönemde olduğunu hatırlamakta fayda var. Ekonominin toparlandığı ve ticaret hacminin tekrar arttığı 2012 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 64,4'e düştü.

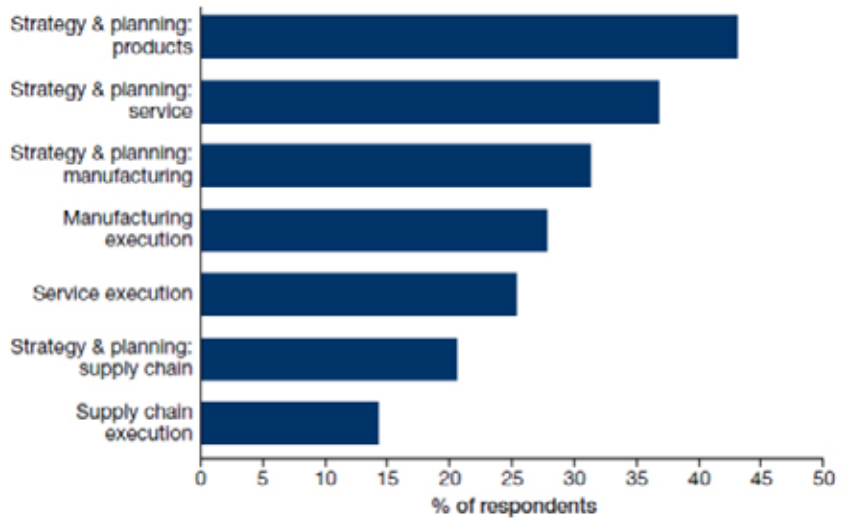
Üçüncü olarak ihracatımızın kompozisyonundaki değişim. 1996'da Türkiye'nin toplam ihracatı 23 milyar dolar civarındayken bugün 152 milyar dolar. 23 milyar doların 16.5 milyar doları SITC REV3'e göre şu 3 kalemden oluşuyordu. Malzemesine göre sınıflandırılmış ürünler (6), makine ve isale ekipmanları (7), çeşitli imal edilmiş ürünler (8). 2012 yılında bu 3 kalemin toplamı 103 milyar dolar olarak gerçekleşti. Oransal olarak toplam ihracatı-

Peki dış ticaretimizi yapılandırmak, ihracatımızı arttırmak, ihracatı artırırken cari açık değil fazla vermek için Türk imalat sektörü ne yapmalı? Oxford Economics'ın PTC ile birlikte hazırladığı "İmalat Sektörünün Dönüşümü" isimli rapora göre rekabet avantajı yaratmak için başlıca önemli insiyatifler şu şekilde;

Araştırmaya katılan dünyadaki önemli CXO'lar rekabetçi pozisyon için özellikle strateji ve planlamaya dikkat çekiyorlar. Yine bu araştırmadan bir örnek, önümüzdeki 3 yıl içinde küresel bazda eş zamanlı ürün geliştirme faaliyetlerinin 2 misline çıkacağı öngörülüyor.

Türkiye özelinde bu ne anlama geliyor? Özellikle kesikli üretim yapan sektörlerde daha çok paylaşım, etkileşim ve ortak çalışma anlamına geliyor. Mühendislik grupları için 2 boyutlu tasarım yerine 3 boyutlu tasarım ve modellemenin

Fig. 4: Most important to improving competitive positioning



mız içindeki payı düştü. Bir başka önemli konu ise özellikle bu 3 kalemin üretimi için gerekli enerji ihtiyacının artması nedeniyle artan cari açık. Türkiye cari açığı turizm, inşaat vb hizmet kalemleri ile kapatmaya çalışıyor uzun yıllardır.

daha ön plana çıkacağı, multi cad ortamlarının önem kazanacağı, KOBİ'ler için PDM (Product Data Management), ana sanayi için ise PLM (Product Lifecycle Management) süreçlerinin hayata geçirilmesi gereken bir 3 yıl bekleniyor.

Girişimcilik ve gelecek

Geleceği şekillendiren girişimcilik mi? Yoksa zaman ilerlediği için mi girişimcilik anlam kazanıp etkili oluyor? Bir sonraki küresel etkiye veya değişime neden olacak fikir nereden ve nasıl çıkacak?

Bir karıncanın hızı saatte yaklaşık 300 metre bir başka deyiş ile 0,3 kilometredir. Bir insan saatte 5 kilometre hızla yürüyebilir veya 15 kilometre hızla koşabilir. Dünyanın en hızlı hayvanı olarak bilinen Çita'nın ise saatte 120 ila 140 kilometre hıza çıkabildiğini biliyoruz.

İnsan biyolojik fiziksel sınırlarını aşabilmek için asırlardır aklını kullanmış ve önce atları, sonra buharla çalışan araçları ve sonrasında yakıtlı motorları kullanarak hızına hız katmıştır. Manyetik olarak çalışan Maglev trenleri saatte 600 kilometreye yakın hızlarda gidebilir. Amerika Birleşik Devletleri tarafından geliştirilen askeri X-15 uçakları saatte 7300 kilometreye yakın hızlara çıkabilir. Plüton'a doğru yol alan New Horizons (Yeni Ufuklar) isimli uzay aracının saatteki hızı 58,536 kilometre olarak hesaplanmıştır. Peki, hız dediğimiz zaman bir sonraki limitin ne olduğunu biliyor musunuz?

Cevap için konuyu fazla uzatmaya gerek yok. İnsanoğlunun ölçümlendiği en yüksek hız ışık hızıdır. Saniyede 299.742 kilometre yol alan ışık, Einstein'ın ünlü izafiyet teorisine göre bir cismin ulaşabileceği en yüksek hızdır zira ışık hızından daha hızlı yolculuk yapan cisimlerin kütlesi enerjiye dönüşecek ve formül gereği sonsuza (matematiksel olarak hesaplanamayacak bir denklem) doğru gidecektir. Einstein'ın $E=mc^2$ olarak ifade edilen enerji ve kütlenin ışık hızı ile ifade edildiği denklem burada dersini vermek istediğimiz konu değil. Ancak vermek istediğimiz mesaj için gerekli bir araç.

Işık hızından daha hızlı bir şeye sahibiz! Güneşimizden dünyaya ışığın ulaşması yaklaşık 8,5 dakika sürer. Oysa bu paragrafı bitirdiğiniz zaman çok daha hızlı bir şeyin varlığına kendiniz şahit olacaksınız. Bu satırı okuduktan sonra gözlerinizi kapatın ve güneşi hayal edin. Işığın 8,5 dakikada aldığı 150 milyon kilometre mesafeyi ha-

yal gücünüz sayesinde sadece bir anda aşmaya başladığınızı fark edeceksiniz. Ancak ufak birkaç sorun var; öncelikle bu seyahat fiziksel olarak gerçekleşmedi, ikincisi ise hayal gücünüz ile gidebileceğiniz mesafe bilgileriniz ile sınırlı. Hayatınızda daha önce hiç görmediğiniz bir yere hayal gücünüz ile gitmeniz mümkün değil.

Hayal gücünden girişim gücüne

Etrafinıza bakın, kullandığınız teknolojiye dikkat edin, eğlence dünyasına; filmlere, romanlara, masallara bakın. Hepsi de bir veya daha fazla insanın hayal gücünden filizlenerek büyümüş ve hayatımızda önemli bir yer oynar hale gelmiştir. Sahip olduğumuz her şeye hayal gücümüzün bize verdiği ilhamı akıl gücümüz ile şekillendirerek ulaştığımız durumdayız. Şimdi sorumuz şu; Hayal gücümüz ile tüm dünyayı değiştirecek veya etkileyecek bir sonraki büyük fikri nasıl bulacağız? İşin doğrusu bu cevabını hiç kimsenin hemen vermeyeceği bir soru zira verilecek bir cevabınız varsa tebrikler! Dünyayı değiştirmeye hazırsınız demektir. Ama şimdi size bunun neden yazdığımız ve okuduğunuz kadar kolay olmadığını anlatacağım.

Bilinmezlik macerası

Joseph Campbell "Bin Yüzlü Kahraman - The Hero with a Thousand Faces" isimli kitabında şöyle der; "Kahramanları efsanevi kılan genellikle yeni bir şeyin öncüsü olmalarıdır. Yeni bir çağın öncüsü, yeni bir dinin öncüsü, yeni bir şehrin öncüsü, yeni bir hayat felsefesinin öncüsü. Böyle bir öncü olmak için eski olanı terk etmeli ve yeni bir şeyi açığa çıkarma potansiyeline sahip çekirdek bir fikri amaç edinmelisiniz."

Joseph Campbell tüm kültürlerin mitolojik ve dinsel tarihlerinde sürekli kendini tekrar eden hikâyeleri almış ve tek bir "kahra-



man hikâyesi” olarak popülerleştirmiştir. Bir peygambere indirilen ilk vahiyden Frodo’nun tek yüzüğü hüküm dağına götürdüğü yolculuğa kadar tüm tarihin ve hikâyelerin ortak bir yönü vardır: Bir kahraman kendisine seslenen bir göreve kulak verir ve bir seyahate çıkar. Bu seyahatin başlangıcında yol ve gittiği yer belirsizdir. Her bir kahraman macera boyunca çeşitli engeller ile karşılaşır ancak Campell’in keskin sezgisi bize hikâyelerin ana hatlarının hep aynı olduğunu söyler. Binlerce farklı kahraman yoktur, bin yüzü olan tek bir kahraman vardır.

Kahramanların bu macerası girişimcilerin düşünce şeklini anlamak için kullanılabilir. Tüm şirketler ve ürünler, başkalarının göremediği bir hedefe ulaşma arzusu ile dolu yeni bir vizyon ile doğarlar. Girişimcilerin bu tutkulu vizyonu onları başarılı işe sahip büyük bir şirketin CEO’su olmaktan farklı kılan yegâne unsurdur.

Öncü girişimcilerin görüşleri ve iş modellerini hayata geçirip başarılı olabilmeleri için alışlagelen sınırlardan sıyrılmaları gerekir. Görüşlerini paylaşan bir takım kurmaları, kendileri için belirsizlik, korku ve şüphelerle dolu yeni bir yolda yürüme gücünü bulmaları gerekir. Engeller, zorluklar ve potansiyel felaketler genellikle bir adım ötede onları bekler. Başarıya giden

yoldaki en büyük mücadeleye, genellikle finansal sorunlar yerine, tüm bu sorunlar ile baş edebilmek için harcanır.

Her girişimci macerasının eşsiz ve benzersiz olduğunu düşünür. Her biri ellerinde bir kılavuz olmaksızın çıktıkları bu girişimcilik macerasında herhangi bir modelin veya yol haritasının kendilerine yardımcı olamayacağına inanır. Genellikle az sayıdaki girişimin diğerleri arasından sıyrılıp başarıyla olmasının şans ile ilgili olduğu düşünür. Ancak bu düşünce doğru değildir. Campell’in önerdiği gibi, ana hatlar hep aynıdır. Girişimciyi başarıya götüren yol pek çok kez geçilmiş ve doğası mükemmel şekilde anlaşılmıştır. Bu yol başarıya gidecek şekilde tekrar tekrar geçilebilir. Hayal gücünden geleceğe...

Aslında sahip olmanız gereken tüm güce sahipsiniz. O doğduğunuz andan itibaren bilgilerinizin ile şekillendi ve hayal gücü olarak sizin kullanımınıza bahşedildi. Hayal gücünü bilgileriniz ile şekillendirip azimli ve istekli bir disipline sahip emek gücünüz ile yoğurup ortaya dünyayı değiştirecek ve etkileyecek yeni bir ürün, hizmet ve servis çıkartabilirsiniz. Muhtemelen denemelerinizin pek çoğunda hatta tamamında başarısız olacaksınız. Ama kesin bir şey varsa milyarlarca insan bunu denemeye devam ettikçe geleceği de insanoğlu şekillendirmeye devam edecek.

Teknoloji sinemayı nasıl besliyor?

Değişen ve gelişen teknoloji, yapımcı ve yönetmenlere aktarmak istedikleri hikâyeyi daha yaratıcı ve estetik sahnelerle yaratma imkânı sunar. Bu özgürlük, bir sanatçı için paradan çok daha önemli bir şeydir.

Atakan Uğur Karagöz 

Popüler kültürü bir kenara koyacak olursak, sanat kavramını açıklarken birçok cümle kurabiliriz. Gerçek sanatın var oluşu için; içsel etkileşimin yansımaları, ilişkiler ve insanı yozlaştıran tüm olguların, aşamalar halinde dışa vurumu diyebiliriz. Bu, sanat hakkında söylenebilecek yüzbinlerce cümleden yalnızca biri. Benimkisi!

Sinema; resim, heykel, mimari, dans, şiir ve müzik dallarından ilham alır, yararlanır. Tam da bu sebeple 7. sanat dalı manasını alır. Sinema, eğlenceli olduğu kadar meşakkatli, ciddi bir iştir. Hikâyeye üretmek kadar, bunu seyirciye taşıyabilmekte oldukça zahmetli bir süreçtir.



Bir sinema filmi ortalama 30 ila 90 gün arasında çekilir. (Daha kısa veya uzun süren çekimler yapan sıra dışı yönetmenler elbette vardır.) Bu doğrultuda gelişen teknoloji, filmin yapımcı ve yönetmeninin yaşadığı zorlukları en aza indirgeyerek, yapmak istedikleri şeye daha fazla zaman ayırmalarını sağlar. Örneğin 300 Spartalı filminde kullanılan mavi perde (blue screen) teknolojisi yapımcıyı; set çalışanlarının mekânlar arası koşuşturmaları, alınacak yer izinleri, lojistik,

gıda, gibi masraflardan kurtarmıştır. Yıllar yılı gelişen post prodüksiyon yazılım araçları, bu sektöre daha bir çok fayda sağlamıştır. Bu teknoloji sayesinde 300 Spartalı efekt ekibi, insan klonlayarak, birkaç yüz kişiyi milyonlar haline getirebilmiş, normal vücut yapısına sahip kişilerin film gereği, daha iri ve kaslı görünmelerini sağlayabilmiştir. Bu, yapımcılar için daha fazla zaman ve para tasarrufu demektir. Yani yapımcılar için en önemli unsurlar!





Teknoloji her yerde

Bir sinema filminin çekim aşamalarını kısaca Pre Production(çekim öncesi)- Production(çekim esnası)- Post Production(çekim sonrası) olarak özetleyebiliriz. Tüm bu aşamaların maliyetleri; düşük bütçeli filmlerde yüz bin dolarlar, yüksek bütçelerde ise milyon dolarlar anlamına gelir. Bu rakam her dönemde aşağı yukarı aynıdır. Ama değişen ve gelişen teknoloji, yapımcı ve yönetmenlere aktarmak istedikleri hikâyeyi daha yaratıcı ve estetik sahnelerle yaratma imkânı sunar. Örneğin, sette kullanılan ölçüm cihazları, sahnenin dramatik yapısı için ekibe gerekli bilgiyi verir. (Işığın kullanımı, sesin paratmetrik değerleri vb.) Bu özgürlük, bir sanatçı için paradan çok daha önemli bir şeydir. Büyük gelişmelerden biri ise artık kameraların 35mm'den dijitalle dönüşüyor olmasıdır. Kamera filmi maliyetlerinin yüksek olması, başta yapımcıyı, oyuncularını ve yönetmeni endişelendirir. Yüksek maliyetli kamera filmi (35mm, vb.), yapımcıya daha çok sponsor bulma, oyuncuya sette daha az tekrar yapma, yönetmene ve film ekibine daha

az hata yapma zorunluluğu getirir. Teknolojinin son 20 yıllık kamera alanındaki gelişimi neredeyse tüm yapımcıları dijital kameraya doğru sürüklemiştir. Dijital kamera ile kaydedilen görüntü, yapımcı için artık ekstra bir maliyet olmaktan çıktı. Bu sayede çekilmesi planlanan sahneler, zaman göz önünde bulundurularak, rahatlıkla defalarca çekilebilir hale geldi.

Salonlarda da değişim yaşandı

Tabii bu durum kamera arkasını etkilediği gibi sinema salonlarını da etkiledi. Birçok sinema yöneticisi bu dijital filmleri salonlarında gösterebilmek için dijital oynatıcılar satın aldı. Ve yadigâr 35mm oynatıcılar yavaş yavaş rafa kaldırıldı. Şunu söylemeden geçemem! Analog, teknik olarak her zaman dijitalden daha avantajlıdır. Sinema salonlarında yaşanan görüntü bozukluğu (flue gösterimler), ani kapanmalar, donmalar dijitalleşen sinemanın getirdiği handikaplar olarak nitelendirilebilir. Tabi bu, prodüksiyon sürecine göre küçük bir sorun.

Gelişen teknolojinin sağladığı dijital sinemanın, film yapımcılarına daha fazla sayıda film çekebilme imkânı sunduğu ortada. Sinema aşkı ile tutuşan insanların yapımcılara, deyim yerindeyse yalvardığı bir dönemden, düşük bütçelerle bu hayallerini gerçekleştirebilecekleri bir döneme geçiş yapıldı. Geçtiğimiz yıllarda çekilen Behzat Ç. dizisinin ilk bölümlerinin, Full Frame D-SLR bir fotoğraf makinesi ile kayda alındığı da biliniyor. Hatta o kadar ki 2011 yılında başrolünü Macaulay Culkin'in oynadığı "The Wrong Ferrari, A Screwball Tragedy" filmini Adam Green, baştan sona iPhone ile çekmiştir. Örnekler çoğaltılabilir.

Açıkça görülüyor ki teknolojinin gelişimi ve sinemayla olan etkileşimi, sinema filmi yapımını her geçen gün daha da kolaylaştırarak, insanların resim, heykel, dans, şiir ve müzikte olduğu gibi bu alanda da özgürce düşünebilmesini ve harekete geçmesini sağlayacaktır.





İş yemekleri için manzaranın tadına varabileceğiniz en keyifli restoranınız: **Sunset Grill&Bar**

Buket Aksu 

Etiler Ulus'ta muhteşem manzaranın keyfini yaşarken, özel yemekler tatmanın en güzel yolu Sunset Grill&Bar. İş dünyasının önde gelen yerli ve yabancı yöneticilerinin en çok tercih ettiği, önemli kararlara ve anlaşmalara imza attıkları harika bir mekan. Ücretsiz WiFi hizmeti de sunan şefi ise dünyaca ünlü Hiroki Takemura.

1994 senesinde Ulus Park'ında açılan Sunset Grill&Bar, İstanbul'un tartışmasız en iyi restoranlarından biri. Avrupa ve Asya'yı birleştiren İstanbul Boğazı'nın harika manzarası-

na sahip restoran, öğle yemeği menülerinde yüzde 20 indirim sunmakta.

Sunset 1999 yılında Sushi Bar'ı getiren ilk restoran. Special Rolls seçeneklerinden birini mutlaka deneyimlemelisiniz. Mekanla ilgili ilginç bilgiler arasında yemeklerde kullandıkları baharatları kendi bahçesinde yetiştirdikleri de var. İş dünyasına yönelik set menülerde; Sunset Grill&Bar'ın klasikleri yanı sıra en çok tercih edilen yemekleri arasında karides tempura, kaz ciğeri ve fener balığı gibi lezzetli tatlar da bulunuyor.



Sunset Grill&Bar'ın Japon Şefi Hiroki Takemura

Dünyaca ünlü şefine gelecek olursak; Japon şef 'Hiroki Takemura' Robert De Niro'nun da ortağı olduğu Londra'daki Nobu'nun master şefiyken aldığı radikal bir karar ile Türkiye'ye gelmiş ve 2010 yılında beri Sunset'in müşterilerine japon mutfağından lezzetler sunuyor. Ünlü aşçı Takemura, aynı zamanda Zuma'nın Londra'da kurucu şefi. İş hayatında edindiği tecrübeler doğrultusunda hazırladığı Sushi Cook Book adlı bir de kitabı bulunmakta.





Bir Psikiyatristin Gizli Defteri

Gerçek hikâyeler kurgudan çok daha tuhaftır, Dr. Gary Small da bunu gayet iyi biliyor. Psikiyatriyle ve insan beyni üstüne çığır açıcı araştırmalarla geçen otuz yıl içinde Dr. Small pek çok şey görmüş. Şimdi ofisinin kapılarını açmaya ve kariyerinin en gizemli, ilginç ve tuhaf hastalarını anlatmaya hazır. Bu kitap bir psikiyatristin zihnine ve onun gi-derek gelişim gösteren mesleki yaşamına yapılan aydınlatıcı bir yolculuk. Aynı zamanda bu branşın ve daha önce görülmemiş, tanısı koyulmamış çeşitli akıl hastalıklarının perde arkasına da bir bakış...

Sıkça komik, kimi zaman trajik ve daima etkileyici Dr. Small, sizleri kariyeri içinde Boston'un kalabalık acil servis koridorlarından başlayıp ülke elitlerinin multimilyon dolarlık kayak localarına dek uzayan bir geziye çıkarıyor. Bu gezi sırasında birbirinden tuhaf gerçek karakterleri anlatırken, bir yandan da esrarengiz histerik körlükle, penisinin küçüldüğüne inanan bir adamla, gizli sürdürülen çift hayatlarla ve ürkütücü derecede psikotik romantik arzularla baş ediyor.

Yazar: Gary Small ve Gigi Vorgan **Yayınevi: NTV** **Çeviren: Duygu Akın**
Liste Fiyatı: 20,00 TL



Value Proposition Design – Değer Teklifi Tasarımı

Alexander Osterwalder'in 2010 yılında 470 firma ile görüşerek oluşturduğu İş Modeli Üretimi (Business Model Generation) isimli kitabı inanılmaz bir başarı elde etmiş ve gerek iş dünyası gerekse girişimcilik ekosistemi için önemli başvuru ve teknik kaynaklardan biri haline gelmişti.

Osterwalder ikinci kitabı olan Value Proposition Design ile her şirketin ve girişimcinin ihtiyaç duyduğu bir konuya ile dokunuyor ve şu soruyu cevaplayacak bir yöntem sunuyor; Müşterilerin beğeneceği ve satın almak isteyeceği ürünleri, servisleri ve hizmetleri nasıl tasarlıyorsunuz? Kütüphanenizin başköşesinde kendine yer bulacak bir kitap.

Yazar: Alexander Osterwalder **Yayınevi: Wiley Publishing**
Dili: İngilizce **Liste Fiyatı: 20,00 ABD Doları**

How to create products and services customers want.
Get started with...

Value Proposition Design

strategizer.com/vpd

Written by
Alex Osterwalder
Yves Pigneur
Greg Bernarda
Alan Smith

Designed by
Trish Papadakis

WILEY



Einstein Bulmacası

Einstein meşhur bulmacasını çocukken tasarlamıştı. Beş komşu ve bir balık hakkında ki bu hain problem öyle akıllıcaydı ki Einstein bu soruyu her elli kişiden yalnızca birinin çözebileceğini öne sürmüştü. Ama bu sadece başlangıç...

Bu kitapta, şimdiye dek tasarlanmış en şaşırtıcı zihin açıcılarla karşılaşacaksınız. Üç kapıdan birini seçerken, sürpriz partinin hangi gün olacağına dair tahmin yürütürken ya da bilgisayarınıza düşen ve bir şekilde hep doğru çıkan maç tahmini e-postalarının güvenilirliğini hesaplarken gri hücreleriniz fazla mesai yapacak.

Çözümü bulmanız halinde ne kadar gururlansanız hakkınız. Ama aksi durumda lütfen sorumlu okurluğu elden bırakmayın; çözememenin verdiği sinirle fırlatılan kitap yaralayıcı olabilir.

Yazar: Jeremy Stangroom **Yayınevi: Domingo Yayınevi**
Çevirmen: Murat Sağlam **Liste Fiyatı: 16,00 TL**

TechInside
Genel Yayın Yönetmeni
Ahmet Usta



Hiçbir Bir Zaman Daha Kolay Olmayacak

Kimi zaman kendi kendime düşünüyorum; "Hayat çok mu zor?" Eminim ki bu soruyu pek çok kişi kendi kendine veya eşine dostuna soruyordur. İki küçük kızım var ve devam ettikleri ilköğretim üçüncü ve dördüncü sınıfları için bazen şikâyet ediyorlar; "Dersler giderek daha zor bir hal alıyor." O zaman onlara şöyle diyorum; "Hayat hiçbir zaman daha kolay olmayacak."

Bakıyoruz; genç bir çocuk bir fikir ile ortaya çıkmış, bir şirket kurmuş. Bu gün yüz milyarlarca dolarlık şirketin hissedarı, yöneticisi durumunda. Hemen bize çok yakın olduğu için teknoloji dünyasından örnek verebiliriz; Bill Gates, Mark Zuckerberg, Michael Dell, Elon Mask. Uzaklara çok gitmeye gerek yok, ölçeği biraz daha küçültürsek ülkemizde de güzel örnekler var; Toshiba'nın Türkiye ana distribütörü olan TNB'nin kurucusu ve CEO'su Aytaç Biter, Türkiye'nin en büyük bilişim şirketlerinden Index Grup'un kurucusu ve CEO'su Erol Bilecik... Örnekler ve isimler çoğaltılabilir, buraya adını yazmadığımız diğer dostlarımız lütfen alınmasınlar.

İsimler değişebilir ancak bizler için dışarıdan bakan bir göz için kolaylıkla yanıldığımız bir nokta var; bu isimlerin kurdukları işin kendiliğinden yürüdüğünü ve çok rahat bir hayat sürdüklerini düşünebiliyoruz. Oysa işin gerçek yüzü çok daha farklı. Hayatta verdiğiniz mücadele hiçbir zaman daha kolay olmuyor. Ben bunu sürekli içinde olduğumuz teknoloji dünyasındaki yazılımlara benzetiyorum. Belli aralıklar ile pazara sunulan yazılımlar her seferinde biraz daha gelişmiş, daha fazla özellik ve kolaylık sunan bir hal alıyor. Ama beraberinde daha güçlü bir sistem ve uzmanlık da gerektiriyor. İki yıllık sözleşmeler ile satın aldığınız çok sevgili, en son mo-

del akıllı telefonunuz çok değil sadece 12 ay sonra yeni oyunları çalıştırırken güçlük çeker bir duruma düşüyor.

Biz gazetecilerin işi de yukarıda bahsettiğim örneklerden daha farklı değil. Markayı bulduk, logo-yu yaptık, siteyi kurduk, içerik giriyoruz ve her şey mükemmel süregeliyor gibi görünse de işin aslı çok farklı. Gece ve gündüzün bir birine karıştığı, zaman mevhmunun akıllı telefon, notebook ve masa üstü bilgisayar ekranlarında yitip gittiği bir mücadele denizinin içindeyiz. Dalgalar o kadar büyük ve şuur sahibi olmadıkları için öylesine vicdansız görünüyorlar ki... Yaptığımız iş hiçbir zaman daha kolay olmuyor, giderek zorlaşıyor.

Her zaman yeni bir sınav, yeni bir satış, yeni bir engel, yeni bir zorluk, yeni bir hastalık, yeni bir kazık... Aslında şu ana kadar yazdıklarım süregelen hayatlarımızda hepimizin tadına baktığı unsurlar. Esas sorulması gereken soru; esas sorulması gereken sorunun ne olduğunu nasıl bulacağımız? Zira doğru soruları sormadığımız sürece, hayatın önümüze koydukları ile yetinip, bir ömrü mücadeleler ile tükettikten sonra bir gün pişmanlık duyabiliriz. Zorluklar içinde geçen bir hayatta aştığımız her zorluğun başarısını nasıl kalıcı hale getirip yeni nesillere aktarabiliriz? Tecrübe ve deneyimlerimizi arkamızdan gelen insanların hayatlarını kolaylaştırmak için nasıl kullanabiliriz? Eğer bunu yapmayı başarabilirsek aştığımız her bir zorluk bizim için bir mutluluk kaynağına dönüşürken aksi durumda hayata küstüğümüz karamsar bir tablo çizmekten bizi hiç kimse alıkoyamaz.

Yaptığınız iş her ne olursa olsun, eğer bir makinenin sabit bir çarkı gibi çalışmıyorsanız, sürekli üretiyor, geliştiriyor ve büyütüyorsanız hayat hiçbir zaman daha kolay olmayacak. Alkışların ve ödüllerin arkasında terle, uykusuz gecelerle ve beyazlamış saçlar ile yazılmış bir mücadelenin hikâyesi saklı olacak.

Ama emin olun ki çoğu zaman yüzümüz tebesüm ederken içimize akıttığımız gözyaşlarımız azmin toprağında bir niyet tohumunu sulayacak ve elbette o tohumdan filizlenen ağacın meyvelerinin tadına bakan, bizi hayatın nihayetinde sevince boğacak, yine kendi çocuklarımız olacak.

TECH INSIDE

Dördüncü Sayımıza Başlarken

TechInside'in dördüncü sayısı karşınızda. İlk üç sayımıza sizlerden oldukça olumlu yorumlar aldık, ilginize ve desteğinize teşekkürler. Bu sayımızda yurtiçi ve yurtdışı etkinlik haberleri ve dosya konumuzla oldukça iddialı bir içerikle karşınızdayız.

Kapak Konusu: Şirketlerde e-dönüşüm 2.0

Bu ayki dosyamızın başlığı "Şirketlerde e-dönüşüm 2.0". Ülkemizde kurumlar 2000'lerin başında e-dönüşüm çalışmalarını başlatmıştı. Ancak günümüzde hızla artan e-fatura, e-imza gibi teknolojilerin kullanımıyla e-dönüşüm 2.0 boyutu başlamış oldu. Dosyamızda konuyla ilgili tüm detayları okuyabilirsiniz.

Dosya Konusu: Sinema ve Teknoloji

Teknolojinin yükselişi ve tüm alanları girişi çok hızlı oldu. Sinema sektörü de yoğun olarak teknoloji kullanan alanların başında geliyor. Bu dosyamızda geçmişten geleceğe sinema ve teknoloji yakınsamasını Atakan Uğur Karagöz'ün kaleminden okuyabilirsiniz.

Dosya Konusu: Girişimcilik ve Gelecek

Geleceği şekillendiren girişimcilik mi? Yoksa zaman ilerlediği için mi girişimcilik anlam kazanıp etkili oluyor? Bir sonraki küresel etkiye veya değişime neden olacak fikir nereden ve nasıl çıkacak?

Haberlerden Derlemeler

- Kaspersky Lab 27-30 Kasım tarihleri arasında Polonya'nın Varşova şehrinde bir Siber Güvenlik Konferansı düzenledi.

-Telkoder'in Ankara'da gerçekleşen olağan genel kurulunda başkan Yusuf Ata Ariak güven tazeledi.

- Dell'in, 18 ülkede ve 21 şehirde gerçekleştirdiği "Dell Solutions Tour – Dell Çözüm Günü", 25 Kasım 2014'te İstanbul'da gerçekleştirildi.

- Bu yıl sekizincisi Ankara'da gerçekleştirilen EMC Forum kapsamında yapılan araştırma, BT yöneticilerinin günümüz eğilimlerine bakış açısını ortaya koyuyor.

- Ericsson Türk insanının hayatındaki asırlık serüveni kitaplaştırdı.

Köşe Yazıları

Fatih Sarı: Haberde analiz mottosuyla yola çıkan TechInside dördüncü sayısında yine dopdolu bir içerikle karşınızda.

Ahmet Usta: Ahmet Usta, hiçbir zaman kolay olmayacak başlığıyla kaleme aldığı yazısıyla iş dünyasından özel hayata kadar hiçbir zaman kolay bir şey olmadığını ancak çabalamanın da her zaman çok önemli olduğunun altını çiziyor.

H. Murat Şermet: Sürekli kendi güncelleyen akıllı cihazlara karşı eleştirel bir yorum yazısını yazarımızın kaleminde okuyabilirsiniz.

#Notelnside

Bu sayfa notlarınız için ayrılmıştır.

•

•

•

•

•

•

•

•



TECH INSIDE

Binlerce **teknoloji haberi** içinde hangileri sizin için önemli?
Bu haberler işletmeniz, kararlarınız ve kariyeriniz için
NE ANLAMA GELİYOR?



**Haberi her yerde bulabilirsiniz.
Sizin için ifade ettiği değeri
burada bulacaksınız.**



www.techinside.com



@TechInsideCom

İşletmelerde Güvenlik Algısı ve Gerçekler

2014 RAPORU

**Farklı bir
pencereden
bakmaya hazır
mısınız?**

Çok yakında Deloitte ve Trend Micro işbirliği ile TechInside sayfalarında!

Deloitte.

**TECH
INSIDE**

