TÜRKİYE BİLİŞİM DERNEĞİ

EYLÜL 2008 • YIL: 37 • SAYI: 108 • ISSN 1303-6300

BİLİŞİM

AYLIK BİLİŞİM KÜLTÜRÜ DERGİSİ

FİYATI: 5 YTL

Türksat GM Dr. Özkan Dalbay

Dünyanın TV'si ekimde yayında

IDC Başkan Yardımcısı J. Lalchandani:

BT yatırımlarının itici gücü Kobiler

DSP Genel Başkanı Zeki Sezer:

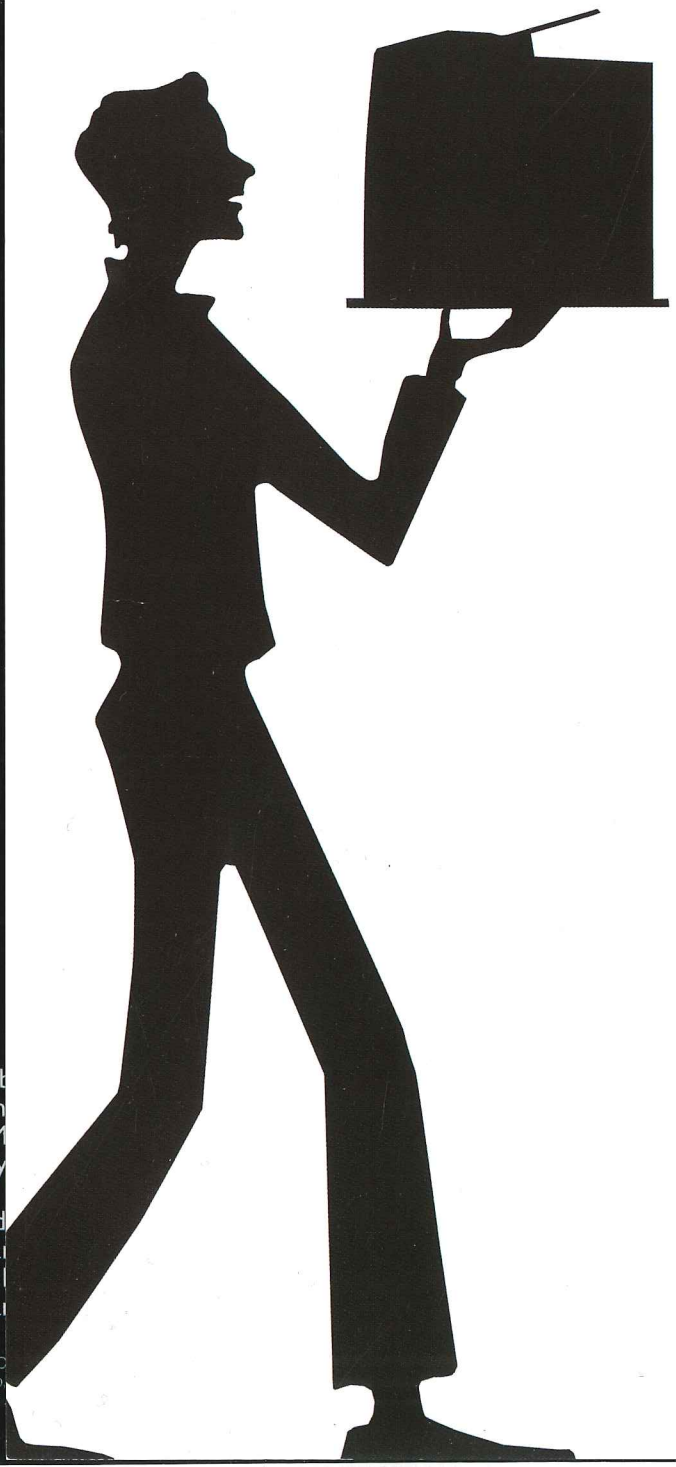
Yazılım üretimi bizim için stratejik bir alan

you can
Canon

Hızı ve kaliteyi birarada sunuyoruz.

Başka bir arzunuz?

Maliyet ve enerji tasarrufu sağlayan Canon Lazer Yazıcılar, sıfır ısınma süresi ile sizi bekletmeden anında baskıya başlıyor. I-SENSYS serisi yüksek baskı hızları, yüksek kapasiteli tam dolu toner ve "standart otomatik çift taraflı baskı" ayrıcalığı ile ihtiyacınıza en uygun çözümleri sunuyor.



i-Sensys MF8180C
Renkli lazer çok fonksiyonlu yazıcı

i-Sensys MF4150
Lazer çok fonksiyonlu yazıcı

i-Sensys MF4010
Lazer çok fonksiyonlu yazıcı

i-Sensys LBP2900B
Lazer yazıcı

INDEX
Türkiye'nin Bilişim Kaynağı

İstanbul : 0.212.331 2121
Ankara : 0.312.472 8220
İzmir : 0.232.489 3210
www.index.com.tr

niyet

Yücel Kamcez
yucel@bilisimdergisi.net

Telekomünikasyon sektöründe kamuoyunun yakından bildiği nedenlerle açılımların sürekli erteleniyor olması, toplumsal ve ekonomik maliyetleri nedeniyle sürekli eleştiri kaynağıdır. Ancak aldığımız bazı duyumlar, bu alanda hükümetin bazı çalışmaları hızlandıracağı yönünde. Örneğin, geçen yıl gündeme gelen şehir içi haberleşmenin özel sektöre açılmasıyla ilgili girişimlerin artık bir yerde noktalanması gerekiyor(du). Geçen yıl bahar aylarında çıkan yönetmeliğe sonradan Türk Telekom'un Danıştay'da yaptığı itiraz şehir içindeki telefon haberleşmesi rekabetini önlemiş ve belirsiz bir tarihe ötelemişti. Aradan zaman geçti ve telko operatörleriyle kamu yöneticileri çeşitli toplantılarda biraraya gelerek durumu tartıştı. Telekomünikasyon Kurumu ve Ulaştırma Bakanı'nın yapıcı tutumları, bu konuda ileri bir adım atılacağının sinyallerini vermeye başladı. Kuşkusuz sektörde çeşitli kuruluşlarla ve operatörlerle işbirliği içinde çalışmaya başlayan Türk Telekom'un yaklaşımında da bazı değişim işaretleri söz konusu. Umarız bu gelişmenin olumlu sonuçları olur ve önümüzdeki yıl şehir içinde ciddi bir rekabet görürüz. Çünkü buna hem hesaplı iletişim arzulayan vatandaşın hakkı var, hem de bu pazar farklı hizmetlerle daha hızlı büyüyebilir.

Büyüyebilir diyoruz, çünkü bu olasılık için sektörden yetkililer THY'nin hava taşımacılığındaki rolüne dikkat çekiyor. THY'nin öncülüğünde serbestleşen Türk hava taşımacılığı, sanıldığı gibi ulusal havayolunun pastasını küçültmedi. Tam tersine tekel olduğu dönemde hemen her yerel havaalanına hizmet götürmek zorunda kalan THY'yi bu yükten kurtardı; elindeki kaynakları daha iyi kullanarak yurtdışına daha çok sefer düzenlemeye ve hizmetlerini geliştirmeye yöneltti. Bu arada uçakla daha önce tanışmamış birçok insan bu hizmetleri kullanmaya başladı ve sonuçta sektör büyümeye devam ediyor. Türk Telekom'un da bölgede bir güç olabilmesi için önünde bir engel yoktur, yeter ki, bu konuda politikalarını netleştirsin...

Yıllardır üzerinde konuşulan ve Türkiye'ye ne avantaj sağladığı çok tartışmalı olan petrol boru hatlarından daha fazla oranda özellikle iletişim omurgalarında bölgenin merkezi olmaya ihtiyacımız var. Geçmiş örneklerden anımsayacaksınız: Akdeniz'deki bir fiber hattı koptuğu için 2003'de Türkiye'nin internet erişiminde yüzde 80'lere varan ciddi bir kayıp oluşmuştu. Zamanla Türk Telekom'un yatırımları bu konudaki riskleri biraz azalttı ancak yapılması gereken temel işlerden biri alternatif omurgaların sayısının artırılmasıdır. Aynı şekilde yine bir belediye işçisinin kullandığı bir kepçe İMKB'nin fiberini koparmış, Ortadoğu'nun en büyük borsası işlemlere ara vermek zorunda kalmıştı. İstanbul'un dünya finans merkezlerinden biri olması gerektiği tartışılırken bu gibi olaylar bir ironi gibi görünüyor ama yaşadığımız gerçeklik budur.

Sorunun kamunun bu konuda duyarlık göstermesinden öte bir anlamı var: Borsa gibi bir kuruluşun tasarımında bir alternatif fiber hattı daha olması gerekmez miydi? Ancak burada amacımız kurumları eleştirmek değil. Aklın yolu birdir. Eğer bugün birçok kamu kuruluşunun elinde bulunan fiber optik altyapılardan daha iyi yararlanmak için bir model geliştirebilir ve alternatif omurgalar için pazarı motive edebilirsek tüm dünyanın internet trafiğini Türkiye üzerinden bölge ülkelere aktarmamız mümkün olabilir. Böyle bir stratejinin bölgede istikrar ve barış gibi kültürel ve siyasi sonuçları olabileceği gibi Türkiye'nin dünyada giderek gelişen çevrimiçi yazılım ve hizmetler alanında büyük bir sektörel atılım yapmasına da yol açacağı kesindir. Karayolları bir dönem nasıl sanayi ve ticareti fişeklediyse internet trafiği de ışık hızıyla benzer bir etki yaratacaktır.

Bu konuların yeni gelişmelerle birlikte önümüzdeki ay CeBIT Eurasia kapsamındaki Bilişim Zirvesi'nde ele alınacağını, kasım ayında ise Ankara'da gerçekleşecek olan Bilişim Kurultayı'nda daha kapsamlı tartışılacağını tahmin ediyorum. TBD Bilişim dergisi de konunun takipçisi olacaktır.

Sayın okurumuz... Türkiye Bilişim Derneği'nin özverili çabalarıyla çıkan Bilişim dergisi, okur veritabanını ve dağıtım şeklini yeniden düzenliyor. Dergimizin etkili bir bilişim profesyonelleri kitlesine ulaşması için kontrollu bir şekilde dağıtım yapıyoruz ancak bu dağıtımda kamuda yöneticilerinden, bilgisayar bölümlerine, belediyelerden özel sektör yöneticilerine kadar geniş bir dağıtım kitlesi söz konusu. Bilişim dergisinin gerçek ve sadık okur kitlesine ulaşmak bizim için son derece önemli, yaptığımız yeni dağıtım düzenlemesi de okur sayısını azaltmadan bu hedefi tutturmayı öngörüyor. Bu noktada sizden önemli bir ricamız olacak. Öncelikle dergiyi gerçek anlamda takip edemiyor veya ilgilenemiyorsanız, lütfen bu durumu e-posta adreslerimize veya TBD'ye bildiriniz;. eğer TBD üyesi değilseniz, dergiyi düzenli alabilmek için izleyeceğiniz iki yol söz konusu. Birincisi bizlere e-posta göndererek abone olma isteğini bildirmeniz; ikincisi ise TBD'ye doğrudan üye olmanızdır. Her iki şekilde de gönüllülük esasına göre yürüyen dernek faaliyetlerine ve yayın çabalarına destek vermiş olacaksınız.

BU SAYIDA

YAZARLAR

BİLİŞİM /
Atilla Yardımcı
Daha hızlı, daha yüksek, daha güçlü 6

UFKUN ÖTESİ /
Nezih Kuleyin
Bir dergi yaşatmak 56

C VİTAMİNİ/
Koray Özer
Kimliklerimiz balon olsa... 62

ÖZGÜRLÜK İÇİN /
Erkan Tekman
Açık kaynak var, açık kaynak var!.. 64

CESUR YENİ DÜNYA /
Abdullah Raşit Gülhan
Ve bir ilk yaşandı! 84

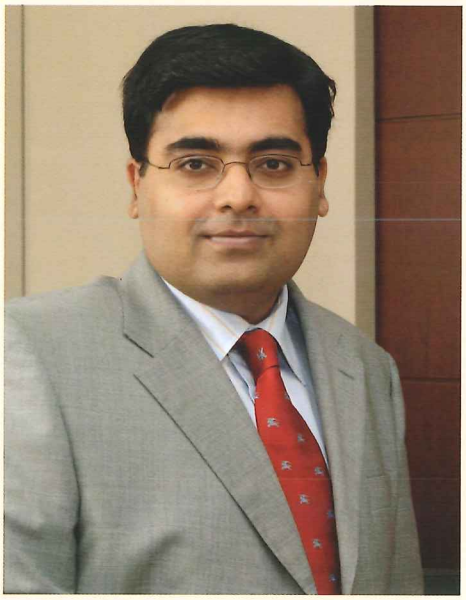
ROBOTİK /
Ziya Bahtiyar
RoboCup 2011'in ev sahibi Türkiye! 86

NEVZEMİN /
Zafer Babür
Açın avuçlarınızı cetvel geliyor! 92

ENDÜSTRİ /
Eylem Cülcüloğlu
Apple'ın başı iPhone 3G ile dertte 98

REKLAM İNDEKSİ

INDEX	Ö.K.İ
ZYXEL	7
ERNST& YOUNG	9
FORMALİST	11
HP	13
SIEMENS	21
KOÇNET	23
KOÇNET	25
TURKCELL	29
TOSCHIBA	33
HİFAŞ	A.K.İ.
ASUS	A.K.



Veri merkezlerinin tasarımları sil baştan değişecek

Ortadoğu, Afrika ve Türkiye'den sorumlu IDC Başkan Yardımcısı Jyotard Lalchandani, Bilişim dergisinin, sanallaştırma ve veri merkezlerinin geleceği ile ilgili sorularını yanıtladı, endüstride gelişen eğilimleri anlattı S. 16

GÜNDEM

Hedefi dünyanın ilk 10'u içinde yer almak 22
Karel santral çözümleri Türkiye'de 500 binden fazla işletmede kullanılıyor

ETS yolcuyu internetten alıyor 24
Etsgroup, müşterisinin beğenilerini internet sitesi otelpuan.com ile ölçüyor

Cep delik cepken delik devri bitti 26
Şişli Belediyesi hizmetlerini mobil ortama taşıyarak bütçe gelirlerini artırdı

Koç.net, BİRİ ile ADSL'de farklılaşmak istiyor 28
Koç.net, ADSL'de daha hesaplı ama daha kaliteli hizmet sunmayı hedefliyor

Fiber optiğin geleceğine yatırım yaptı 32
Tellcom fiber optik omurgası, şehir için görüşmelere ve IPTV'ye hazır

CeBIT Eurasia'da şenlik var! 34
CeBIT Bilişim Eurasia yeni tasarımıyla göz dolduracak

100 milyon dolarlık yeni fon beklentisi 38
Birçok girişim sermayesi şirketi, Türkiye yatırımlarının uzun vadede kazanç sağlayacağını düşünüyor

"Girişim sermayesinin tek bir modeli yok" 40
Goldenhorn Ventures ortağı Mehtap Mae Özkan, yatırımcı şirketlerin sayısının zamanla artacağını söylüyor

Sektörel uzmanlaşma dünyanın kapısını açtı 42
Elsys Genel Müdürü Savaş Komban: "Sektörel çözüm haritaları, beş-altı ayda proje üretmemizi sağlıyor"

Geleceğin platformu: Salesforce.com 44
Salesforce.com'ın çevrimiçi uygulamalarını Türkiye'de 150'ye yakın şirket kullanıyor. Inspark'ın hedefi bu sayıyı ikiye katlamak

Hedef daha fazla Kobi 46
Microsoft Türkiye, 2008 mali döneminde Kobi müşteri sayısını arttırdı.

Türkiye Bilişim Derneği Adına İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Turhan MENTEŞ

Yayın Yönetmeni
Yücel Kamcez / ykamcez@bilisimdergisi.net

Yazı Kurulu Başkanı
Dr. Atilla Yardımcı

Yazı Kurulu
İ. İlker Tabak / Nezih Kuleyin
Abdullah Raşit Gülhan /
Koray Özer / Dicle Eroğul

TBD Yönetim Kurulu
Turhan MENTEŞ (Başkan),
Murat AŞKAR (II. Başkan),
Mehmet Ali KÖKSAL (Genel Yazman),
Lütfi VAROĞLU (Sayman), Deniz ŞAHİN (Veznedar), Serdar BİLECEN (Üye), Mustafa OKAY (Üye), Selçuk KAVASOĞLU (Üye),
Hakan AKSÜYEK (Üye),
İ. İlker TABAK (Üye), Türker GÜLÜM (Üye)

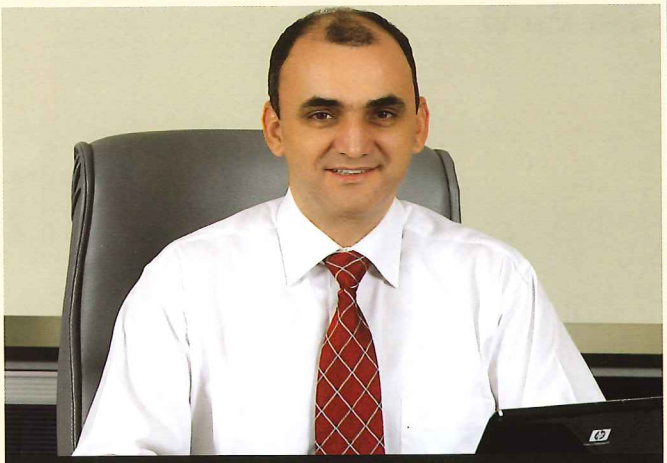
Yazı İşleri Müdürü
Eylem Cülcüloğlu
eylem@bilisimdergisi.net

Editörler
Aslıhan Bozkurt (Ankara) / aslihan@bilisimdergisi.net
Hakan Akben / hakan@bilisimdergisi.net
Necmettin Begiter / necmettin@bilisimdergisi.net
Barış Odabaş / baris@bilisimdergisi.net
Berna Çopur / berna@bilisimdergisi.net

Reklam ve Pazarlama Müdürü
Güler Okumuş / guler@bilisimdergisi.net
Haber Merkezi: haber@bilisimdergisi.net
Fotoğraflar: Matrisphoto
Grafik Tasarım: artistanbul (Pınar Eskikan)
Teknik Hazırlık: Ramazan Taşkın

Zeki Sezer: "Yazılım üretimi bizim için stratejik bir alandır"

s. 30



Türksat'tan sayısal yayın

s. 34

Ormanlarımızın envanteri çıkartılıyor 48
Orman Genel Müdürlüğü, yangınları teknolojinin ve bilimin desteğiyle dizginleme çabasında

Suudiler telefonda Callipso yapacak! 51
Bircom, Callipso ürünü ile dünyanın en büyük projelerinden birine imza atıyor

Recep'in tavuğu sınır ötesi operasyonda 52
Turkcell Belarusian Telecommunications Network'ün hisselerinin yüzde 80'i için yeni bir anlaşma imzaladı

HP ProCurve'e sektör dopingi 53
Eğitim, sağlık ve turizm gibi sektörlerde çözümler oluşturmaya yönelen HP ProCurve Networking pazar payını hızla artırıyor

Yasa Meclis'e geri döndü 54
Üç yıldır beklenen ve Meclis tatile girmeden önce hızlı bir şekilde çıkarılan Elektronik Haberleşme Yasası, Cumhurbaşkanlığı tarafından iade edildi

YAKIN BAKIŞ
Yazılım projelerinde başarısızlığın kaynakları 57
Kültürel ve ekomik yapı, diğer birçok alanda olduğu gibi yazılım projelerindeki başarının düzeyini de belirliyor

Tümleşik iletişimin sanal toplantı sistemi: Telepresence 81
Milyon dolarlık video konferans sistemlerinin yerini IP tabanlı ekonomik sanal toplantı sistemleri alıyor.Pazarda şimdi Cisco, HP ve Nortel gibi firmalar da teknolojilerinden söz ettiriyor

STK AJANDASI 63

RAPOR
Sanallaştırma için yapmanız gereken en iyi altı alıştırma 72

Internet'in neresindesiniz? 79

DÜNYA TURU 88
KİŞİSEL 90
KURUMSAL 94

RAPOR

Benim oğlum bilişim okur, döner gene okur

Bilişim alanında meslek edinmek kadar bilgi açısından güncel kalabilmek de önemli. Sertifika programları büyük bir eğitim pazarının yolunu açtı

s. 66

Jilet gibi sunucular

Raf ve kule sunucuların yönetim maliyetlerini ortadan kaldırmak için üretilen blade'ler, kritik uygulama ortamları için bir tercih nedeni olmaya devam ediyor

s. 57

Yapım: Seri İletişim Ltd. Şti.
Yayın Türü: Yaygın Süreli Yayın
Yayınlanma Biçimi: Ayda Bir Yayınlanır
TBD DERGİSİ TBD ÜYELERİNE ÜCRETSİZ OLARAK GÖNDERİLİR.YAYINLANAN YAZILARDAN YAZARLARI SORUMLUDUR. YAYINLANAN YAZILAR KAYNAK GÖSTERMEKSİZİN BAŞKA BİR YERDE KULLANILAMAZ.

Yönetim Yeri
TBD Genel Merkezi
Çetin Emeç Bulvarı, 4. Cadde No:3/11-12
06450 A.Öveçler-ANKARA
Tel: (0312) 479 34 62 Faks: (0312) 479 34 67
e-posta: tbd-merkez@tbd.org.tr / www.tbd.org.tr
TBD İstanbul Şubesi
Hasanpaşa Kurbağalıdere C. Ali Ruhi S.
No: 2 Kat: 3 Kadıköy-İSTANBUL
Tel: (0216) 337 70 41 / e-posta: ist@tbd.org.tr
TBD Eskişehir Şubesi
Porsuk Bulvarı, Çağlayan İş Merkezi Kat: 5 No: 47A-B ESKİŞEHİR
Tel: (0222) 233 54 54 e-posta: tbd-eskisehir@tbd.org.tr
TBD Bursa Şubesi
Kükürtlü Mah. Mudanya Cad. Arzu Apt. No: 111 K: 3D: 5 Sırameşeler – BURSA Tel: (0224) 234 66 73

Temsilcilikler
Adana: (0322) 458 66 92 **Afyon:** (0272) 213 05 69
Antalya: (0242) 227 69 99 **Denizli:** (0258) 267 22 77
Elazığ: (0424) 237 00 00 **Gaziantep:** (0342) 215 39 00
İzmir: (0232) 463 28 33 **Konya:** (0332) 241 21 81
Mersin: (0324) 233 12 86 **Niğde:** (0388) 311 45 27
Sivas: (0346) 219 10 10 / 2850
Trabzon: (0462) 377 33 03 **Uşak:** (0276) 223 63 49
Van: (0432) 212 12 64
Basım Yeri
Özgün Ofset
Aytekin Sokak. No.21 4.Levent / İstanbul
Telefon: (0212) 280 00 09

Dr. Atilla Yardımcı
TBD Yayın Kurulu Başkanı
atilla.yardimci@tbd.org.tr

Daha hızlı, daha yüksek, daha güçlü

İşin başına getirdiklerimizi siyasi amaçlarla değil başarılarına göre ödüllendirmeliyiz

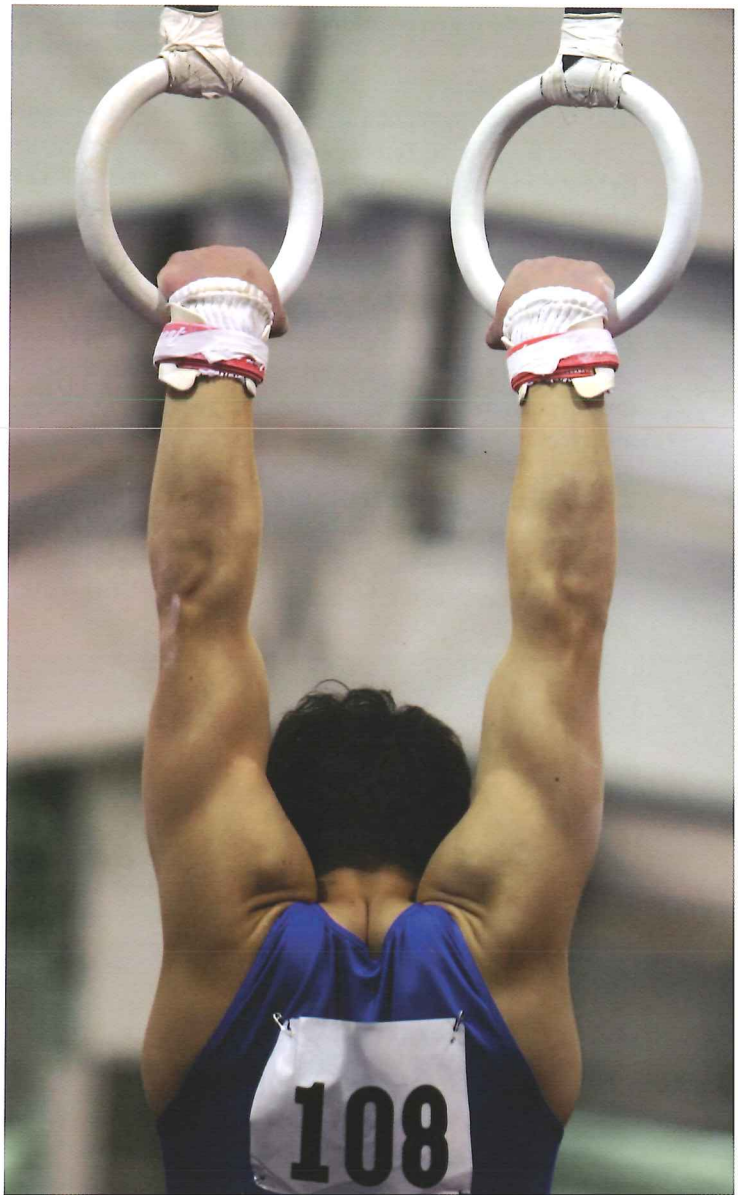
Dört yılda bir yapılan ve dünyanın en büyük spor organizasyonu olan olimpiyatları yine imrenerek seyrettik. Ülkemizin beklenen sportif başarıları sağlayamamış olması bir yana, bu tür organizasyonları izlerken, başka soruların da sorulması gerekiyor. Öncelikle 1988 yılında Seul'de düzenlenen olimpiyatlardan sonra, Güney Kore'nin bilim ve teknoloji alanında elde ettiği gelişmeleri incelemekte yarar var. Güney Kore'nin, 1984 yılında 2.187 dolar olan kişi başı geliri, 1990 yılında 5.883 dolara yükselmiş. Bu yükselişte Türkiye'deki gibi hesap yöntemlerinde yapılan değişikliğin etkisi olup olmadığını bilmiyorum. Meraklısı için Türkiye'de 1984 yılında kişi başı gelir 1.204 dolar iken 1990 yılında 2.687 dolara yükselmiş. Son rakamlar ise durumu daha net ortaya koyuyor. IMF tarafından açıklanan 2008 yılı tahminlere göre Türkiye 10.738 dolar, Güney Kore ise 20.583 dolar kişi başı gelirine sahip olacak.

Güney Kore'nin son 20 yılda gösterdiği gelişmeyi, tek başına olimpiyatlara bağlamak doğal olarak gerçekçi bir yaklaşım olmaz. Özellikle bilim ve teknoloji konularında ülkemiz ile aynı yıllarda yapmaya başladıkları planlamaları, bizden farklı olarak kararlılıkla ve toplumun her kesimini kapsayacak biçimde uyguladıklarını gözden kaçırmamak gerekiyor. Ülke genelinde yaygınlaştırılan teknik eğitim, sanayinin ihtiyaçlarını giderecek ar-ge faaliyetleri ile bilgi ve iletişim teknolojilerine verilen önem, hazırlanan planların birer göstergesi olarak karşımıza çıkıyor.

Ülkemizde hazırlanan vizyon belgeleri, bilim ve teknoloji politikaları, bilgi toplumu stratejilerinin tamamı, ulaşılabilir hedefler ve uygulanabilir tedbirleri içeriyor. Ancak sanırım bizde eksik olan konu, tutarlılık ve süreklilik olmaması. Aynı yıllarda benzer hedefleri benimseyen iki ülkenin arasındaki farkın bu kadar açılması başka nasıl izah edilebilir? Uzakdoğu kültüründe var olan başarısızlık halinde sonuçlarına katlanma geleneği ve vicdan duygusunun, ülkemizde de yaygınlaşması gerektiğine inanıyorum. Başarısızlık durumunda bahane aramak yerine, neden elimizden gelen gayreti göstermeye çalışmıyoruz? İşin başına getirdiklerimizi siyasi amaçlarla belirlemek yerine, başarılı olanları neden ödüllendirmiyoruz?

Olimpiyatlar bir ülkenin spor altyapısı yanında teknoloji, üretim, ulaşım, konaklama ve hizmet alanlarının tümünde farkındalık oluşmasına neden olmaktadır. Bunun yanında yerli olanaklarla üretilen bilişim çözümlerinin kullanılması ile uluslararası piyasalara açılma imkanı sağlamaktadır. Olimpiyat sloganı olan daha hızlı, daha yüksek ve daha güçlü olmayı sadece sporda değil, tüm alanlarda benimsemediğimiz sürece sadece bir sporcunun aldığından daha az altın madalya almaya devam edeceğiz.

Önümüzdeki birkaç yıl içerisinde Çin'in bilişim alanında göstereceği ilerlemeleri merakla bekliyorum. Bana göre yakın zamanda dünya piyasalarında kalitesiz Çin üretimi bilişim ürünlerinin yerini, daha hızlı çalışan, daha yüksek kaliteli ve daha güçlü işlemcilere sahip ürünler alacak. Taklit ve kalitesiz Çin üretimi, hem kendi insanını doyurmaya hem de dünyadaki ekonomik sıkıntıda olan toplumların ihtiyaçlarını gidermeye başladı. Bu sayede belki de dünya barışına katkıda bulunmuş oluyorlar. Ancak dünyayı kaliteli ürünleri ile işgal etmeye başladıkları zaman umarım ülkemiz ekonomisi buna hazırlıklı olur.



ZyXEL

İlkler ZyXEL ile Cebit'te!

İleri teknoloji ürünlerimiz ve yepyeni çözümlerimiz ile sizi ilklerin dünyasına bekliyoruz.

- WIMAX Teknolojisi ve Çözümleri
- VDSL2 Çözümleri
- ADSL ve G.SHDSL Ürün Grupları
- VoIP ve IPPBX Teknolojileri
- Total Ağ Güvenlik Çözümleri
- Ethernet Switch Teknolojileri ve İleri Seviye Modüler/Şase Çözümler
- Profesyonel Kablosuz Ağ Teknolojileri
- IP/DSLAM Çözümleri
- Veri Depolama ve Paylaşım Teknolojileri
- Dijital Ev ve Eğlence Konsepti
- Tüketici Elektroniği Ev ve Küçük Ofis Çözümleri

Uluslararası Bilgi ve
İletişim Teknolojileri Fuarı

7-12 Ekim 2008

Tüyap, Beylikdüzü İstanbul

CeBIT eurasia Bilişim

www.zyxel.com.tr | (212) 222 55 22

Intel, 40. yılını kutladı

İlk işlemciyi 1971'de üreten Intel, 1990'lı yıllardan günümüze işlemci sektöründeki liderliğini sürdürüyor. Intel günümüzde eğitimden NASA projelerine, tekstil atölyelerinden F1 yarışlarına, müzik stüdyolarından fabrikalara kadar akla gelebilecek her yerde kendi teknolojileriyle adından söz ettiriyor. Ülkemizdeki faaliyetlerine 1997'de başlayan ve bağlı bulunduğu Ortadoğu Afrika Bölgesi'ne yöneticiler kadrolar ihraç eden Intel Türkiye, kurulduğu günden bu yana Türkiye'yi kendi bölgesinde lider konumda tutarak bilişim kanallarının büyümesine verdiği destekle ilerliyor.

Intel Türkiye Genel Müdürü Çiğdem Ertem de konu hakkında şunları söyledi: "Intel Türkiye ofisi, 11 yıldır kendi bünyesinde geliştirdiği ve Intel'in global organizasyonu tarafından örnek alınan çok sayıda sosyal projeye de imza atıyor, ülkemizin bilişimle kalkınmasına yönelik çalışmalarını sürdürüyor." dedi. Bu inisiyatif dahilinde gerçekleştirilen Intel Öğretmen Programı ve Intel Öğrenci Programı'nı yürüten Intel, 7 kıtada 50'den fazla ülkede eğitime 1 milyar doları aşkın yatırım yaptı.

Facebook, Turkcell ile daha kolay

Turkcell, dünyanın en büyük internet tabanlı sosyal iletişim ağlarından biri olan Facebook'u Turkcell aboneleriyle buluşturuyor. Turkcell aboneleri istedikleri her an ve her yerde Facebook'a erişebiliyor, arkadaşları ve aileleriyle iletişimi yepyeni bir boyutta yaşıyorlar. En popüler internet uygulamalarına cep telefonları üzerinden çabuk ve kolay erişim sağlamayı amaçlayan Turkcell, Facebook ile yaptığı işbirliği sayesinde bu popüler sitenin mobilden kullanımını kolaylaştırdı. Turkcell aboneleri turkcell-im'de "internet" kategorisinde yer alan Facebook linkine tıklayarak Facebook sitesine doğrudan erişebiliyorlar. turkcell-im'e geri dönmek için ise Facebook mobil sitesindeki (m.facebook.com) turkcell-im linkine bir kez tıklamak yeterli oluyor.

SAP, sahte ilacın peşinde

Sağlık Bakanlığı tarafından uygulamaya geçirilecek İlaç Takip Sistemi ile 2009 yılından itibaren, 2 milyar kutu ilacın takip ve incelemesi yapılacak. ERP pazarının liderlerinden SAP, Türkiye'de Sağlık Bakanlığı, ecza depoları, eczaneler, ithalatçılar ve ilaç üreticileri ile birlikte yürütülecek proje ile sahte ilaç ve kupürünün dolaşımına engel olmayı amaçlıyor. Dünya üzerinde ikinci; Avrupa ve Amerika kıtalarını kapsayan ülkeler arasında da ilk uygulaması Türkiye'de yapılacak proje ile halk sağlığını tehdit eden sahte ve kaçak ilaç sorununa çözüm sağlanacak.

SAP İlaç Takip Sistemi'nin de çözüm alternatifleri arasında olduğu bu proje, Türkiye'de iki aşamada hayata geçirilecek. İlk aşamada üreticiler ve ithalatçılar, ürettikleri ve ithal ettikleri ürünler üzerine, ürünü tekil olarak simgeleyecek bir seri numarası (2D barkod / karekod) ekleyecek ve bu bilgileri Sağlık Bakanlığı'na iletecek. Eczaneler ise, aldıkları ilaçlar ile ilgili sicil sorgulamalarını yapacak ve sattıkları ürünleri Sağlık Bakanlığı'na bildirecek. İkinci aşamada ise, ecza depoları bu uygulamaya dahil olacak ve bakanlığı bilgilendirecek.

BKM'nin tercihi Doxoft

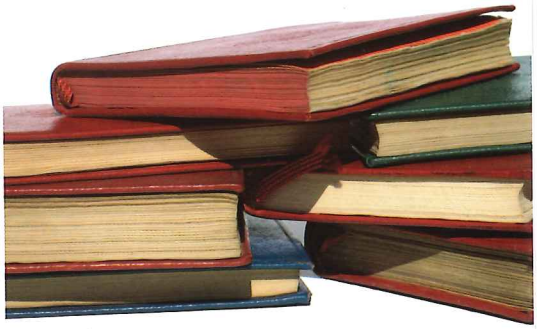
MKK, JP Morgan Chase ve Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kurumlar Birliği'nden sonra Türk bankacılık-finans sektörünün en önemli kurumlarından Bankalararası Kart Merkezi (BKM) de döküman yönetim çalışmalarında Doxoft'la çalışmaya karar verdi. Doxoft Genel Müdürü Alpay Gögüş, projeyle ilgili olarak bu projenin hem kapsamı, hem de Bilgi, Belge ve Süreç Yönetimi alanında çok önemli bir referans olacağını söyledi.

Novell, iş ortakları sayısını artıracak

Kimlik yönetimi, sanallaştırma ve Linux konularında en son teknolojileri Türkiye'deki müşterilerinin kullanımına sunan Novell, SAP ve Microsoft gibi önemli teknoloji şirketleriyle yaptığı anlaşmalarla birlikte çalışabilirlik konularında da önemli adımlar attı. Novell, önümüzdeki dönemde yeni iş ortaklarıyla bazı yeni alanlara odaklanma planları yapıyor. Geçtiğimiz ay Novell, yurtdışındaki faaliyetleri ve yeni çözümleri hakkında bilgi vermek için iş ortaklarıyla bir araya geldi.

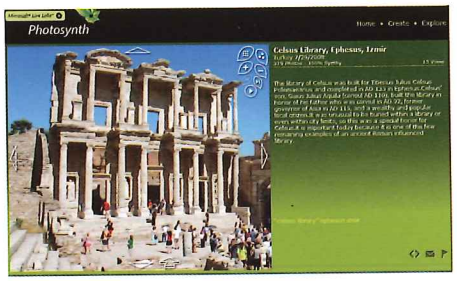
İş ortakları toplantısına Novell Türkiye ekibinin yanı sıra konuşmacı olarak katılan Novell EMEA (Avrupa Ortadoğu ve Afrika) Bölgesi Operasyon Direktörü Martin Smith, Türkiye pazarına daha fazla yatırım yapacaklarını söyledi. Normdata, Senkron, Biznet, GlassHouse, Doğan Bilgisayar ve Novell ana dağıtıcısı Linkplus'ın da katıldığı Novell İş Ortakları Toplantısı'nda sanallaştırma yönetimi, SIEM, Linux, birlikte çalışabilirlik çözümleri gibi alanlardaki yenilikler ve Türkiye pazarının bu alanlarda geliştirilmesine yönelik yapılacak çalışmalar konuşuldu.

Türkiye'nin yeni sayısal kitaplığı: Pecya.com



Yeni dijital kütüphane ve web arama motoru Pecya.com, Türkçe dilinin en büyük bilgi kaynağı olma vizyonu çerçevesinde hizmete girdi. Beta yayınına başlayan Pecya.com, 1 Ocak 2009 itibariyle genel yayına geçecek. Pecya'nın hedefi yüzyıllardır biriken trilyonlarca sayfa Türkçe yazılı bilgiye bir web arama motoru kolaylığında ve basitliğinde internet üzerinden erişilebilmesini sağlamak. Pecya her formatta yayını tek bir arayüzden kullanıcıya sunuyor. Aranan her türlü materyali tüm metin kelimeleri ve görsel malzemesi ile dizinleyen Pecya, etiketleme sistemi sayesinde de kullanıcının beğendiği yayınları ve makaleleri internette saklamaya ve çevresiyle paylaşmaya olanak veriyor. TÜBİTAK destekli bir proje olan Pecya.com'a üniversiteler, özel veya devlet kurumları, sivil toplum örgütleri, kullanıcı sayısını kendileri belirleyerek abone olabiliyor, yayınlar arasında ücretli olanları dijital ortamdan satın alabiliyorlar.

Üç boyutlu Anadolu Medeniyetleri



Microsoft Türkiye, Kültür ve Turizm Bakanlığı uluslararası portalı GoTurkey.com ile işbirliği yaparak, eski Anadolu medeniyetlerinden günümüze kalan antik mekanları üç boyutlu olarak internete aktardı. Projede kullanılan Microsoft Labs tarafından geliştirilen Photosynth, dijital çekilen fotoğrafları kullanarak her açıdan izlenebilen 3 boyutlu sanal modeller oluşturulmasını sağlıyor. Bu portal üzerinden Photosynth sitesindeki toplam 41 tarihi mekanın listesine ulaşan ziyaretçiler, Türkiye'nin bu önemli eserlerini, iki ve üç boyutlu olarak ayrıntılı bir şekilde inceleme fırsatı bulacaklar. Devlet Planlama Teşkilatı'nın (2006-2010) Bilgi Toplumu Stratejisi Eylem Planına uygun olarak hayata geçirilen GoTurkey.com portalı; Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Hacettepe Üniversitesi arasında imzalanan protokol çerçevesinde, Hacettepe Üniversitesine bağlı Teknokent merkezinde faaliyet gösteren bir ekip tarafından geliştirilip, işletiliyor. Photosynth ile site tasarlamak için dijital bir kamera ile nesnenin veya mekanın boyutlarına bağlı olarak 20 – 300 arası fotoğraf çekmek gerekiyor.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Teknoloji ve Bilgi Güvenliği Risk Hizmetleri

ITA 101

Uygulamalı Bilgi Teknolojileri Denetimi

Genel Bilgi Teknolojisi Kontrolleri ile Uygulama Denetimleri için İlke ve Standartlar Eğitimi

13-15 Ekim 2008
Ernst & Young
Şişli, İstanbul

1. Gün:
- BT Denetimine Giriş
- Uygulama

2.Gün:
- BT Genel Kontrolleri
- Uygulama Kontrolleri
- Uygulama

3.Gün:
- Windows 2003, Unix, Linux Denetimi
- Veritabanı Güvenliği Denetimi
- Ağ Güvenliği Denetimi
- Saldırı ve İçeri Sızma Testi Uygulaması

Kimler Katılabilir:
Bilgi Teknolojileri Denetçileri, Finansal Sistem Denetçileri, Sistem Güvenlik Uzmanları

Seviye: Başlangıç
300 Euro + KDV

Rezervasyon ve Bilgi Almak için:
Rezan Küçükislamoğlu
Tel: 0212 368 57 79
Fax: 0212 230 82 91
E-posta: rezan.kucukislamoglu@tr.ey.com

Teknosa'nın yeni mağaza formatı

Teknosa, teknoloji ürünlerini daha uygun fiyata tüketicilerle buluşturmak için outlet mağazalarını devreye soktu. İlk adımda Kartal Real Alışveriş Merkezi ve Zeytinburnu Olivium Alışveriş Merkezi'nde açılan mağazalar en yakın yakın zamanda bütün büyük illerde açılacak. Teknosa outlet uygulaması kapsamında teşhirde kalmış veya müşteri memnuniyet programı çerçevesinde geri alınarak tüm kontrolleri yapılmış LCD/Plazma TV, projektör, oyun konsolu, notebook, fotoğraf makinesi, kamera, cep telefonu, LCD monitör, yazıcı ve ses sistemleri yüzde 10-50 arasında değişen indirim oranları ve Teknosa güvencesi ile satışa sunuluyor. Bu mağazalarda 149 YTL'den başlayan fiyatlarda LCD TV'ler, 1.299 YTL'den başlayan fiyatlarda plazma TV'ler bulmak mümkün.

Atatürk Havalimanı'nda "Dönüştüren Düşler"

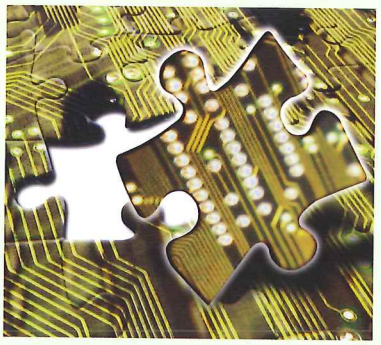
Nokia, Eğitim Gönüllüleri ve Uluslararası Gençlik Vakfı (IYF) işbirliğiyle beş yıl önce başlayan Düşler Atölyesi Projesi sergilerine bir yenisini daha eklendi. Çocukların atık malzemelerden kendi elleriyle yarattıkları birbirinden ilginç yapıtların sergilendiği "Dönüştüren Düşler" sergisi TAV Havalimanları Holding katkısıyla İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali Gidiş Katı'ndaki TAV Galeri'de 22 Ağustos'tan itibaren bir ay süreyle ziyaret edilebilecek. "Dönüştüren Düşler" sergisinin açılışını Nokia Türkiye Genel Müdürü Imfred de Jong, TEGV Genel Müdürü Nurdan Şahin ve TAV İstanbul Genel Müdürü Kemal Ünlü birlikte yaptı. Serginin daha sonra yine TAV Havalimanları Holding tarafından işletilen İzmir Adnan Menderes ve Ankara Esenboğa Havalimanı'nda da düzenlenmesi planlanıyor.

Taksitle altın satışına yoğun ilgi

Gold Elektro Market'lerin yeni e-ticaret sitesi hizlial.com'un taksitli altın satışına ev hanımları ve küçük yatırımcılar büyük ilgi gösteriyor. Hizlial.com'dan verilen bilgiye gore özellikle nisan ayından itibaren devam eden taksitli altın satışları her ay katlanarak artış gösteriyor. Hizlial.com Genel Müdürü Can Arda konuyla ilgili şunları söyledi: "Hizlial.com'un taksitli altın satışı özellikle altın fiyatlarının düşmesi nedeni ile daha da arttı. Birçok kişi kredi kartına 12 aya uzanan taksit imkânıyla altın sahibi olabileceğini öğrendiğinde bu imkandan faydalanmaktan çekinmiyor. Ayrıca Hizlial.com'dan taksitle altın alıp, acil nakit ihtiyacını karşılayanların sayısı da azımsanmayacak kadar çok".

Nebim'den esnek iş zekası çözümü

Nebim Yazılım, yöneticilerin bilgiye daha hızlı ve kolay erişebilmeleri için raporlamaya alternatif bir çözüm geliştirdi. Winner ERP ürünün yeni modüllerinde olan Alfa isimli bu uygulama ile firmalar esnek iş zekası çözümlerine sahip oluyor. Alfa İş Zekası uygulaması ile yöneticiler sayfalar dolusu raporların satır aralarını incelemek yerine ihtiyaç duydukları bilgiye anında ulaşabiliyor ve birkaç fare hareketi ile diledikleri seviyede detaya inebiliyorlar.



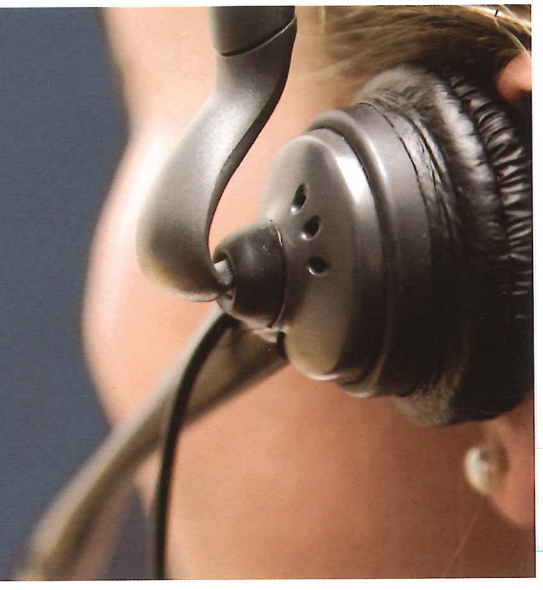
Xerox bilgi kirliliğine karşı IORG'da

Xerox, çalışanların işlerinin aksamasına neden olan bilgi kirliliği sorununa çözümler üretmek için IORG (Information Overload Research Group) oluşumuna katıldı. Basex'in verilerine göre, bilgi kirliliğinin yarattığı iş duraklamalarının ve tekrar o işe dönmek için harcanan zamanın maliyetinin yılda 650 milyar dolara ulaştığı göz önüne alınırsa konunun önemi ortaya çıkıyor. Google, IBM, Intel, Microsoft, Symantec, Xerox gibi teknoloji şirketlerinin desteklediği IORG dünyanın pek çok yerinde cep telefonu ve e-posta yolu ile gelen mesajların oluşturduğu elektronik bilgi akışını ve milyarlarca basılı dokümanın oluşturduğu karmaşayı düzenlemeyi hedefliyor. Kar amacı gütmeyen bir organizasyon olarak ABD'de kurulan IORG araştırma grubu bu hedefi gerçekleştirmek için sektör uzmanlarını, akademisyenleri ve teknoloji danışmanlarını bir araya getirdi.

"Şikayetleri memnuniyete dönüştürün!"

formalis
solutions beyond expectations

MI4Biz
Müşteri Bildirimleri Yönetimi



Özellikleri

- Müşteri Arayüzü
- Çağrı Merkezi Arayüzü
- Çözülmüş Sorunlar Bilgi Birikim Tabanı
- Kategorilendirme
- Önceliklendirme
- Bildirim Havuzu
- İş Akışları
- Bilgilendirme ve Uyarı Yönetimi
- Erişim ve Yetkilendirme
- Bildirim Özellikleri
- Müşteri / Bildirim Tarihçesi
- Sorgulamalar
- Performans Raporları
- Bildirim Arşivleme
- Entegrasyon Servisleri
- Dosya Aktarım Servisleri

MI4Biz, çağrı merkezi, WEB, e-posta gibi kanallardan iletilen iç veya dış müşteri istek ve şikayetlerinin kayıt altına alınmasını, kategorize edilerek belli kural ve iş akışları çerçevesinde değerlendirilmesini ve belirli süreler içerisinde çözüm üretilmesini sağlamaktadır. Müşterilere verilen hizmetin kalitesini ölçümlemeyi ve yükseltmeyi hedefler. Sunulan ürün ve hizmet ile ilgili sınıflandırmalar yapabilmenizi sağlar. Önceden çözümlenmiş sorunlar ile ilgili bilgi birikim veritabanı oluşturur, tekrarlanan sorunlara daha hızlı çözüm üretebilmenizi sağlar.

COBIT ve ITIL uyumluluk süreçlerine katkıda bulunan MI4Biz, güvenli protokoller üzerinden kurumunuz müşteri bilgi sistemlerini sorgulayabilir. İş akışı bazında istek ve şikayetler için belirlenen çözüm sürelerinin aşılması durumunda uyarı ve önlem almayı sağlar, eskalasyon ve delegasyon yöntemlerini kullanır. Tanımlı iş akışları dışında alternatif yönlendirmeler manuel olarak yapılabilir.

MI4Biz Müşteri Bildirimleri Yönetimi yazılımı aşağıdaki faydaları sağlamaktadır:

- İşlerin kayıt altına alınması, raporlanması ve istatistiklerin üretilmesi
- İşlerin önceliklendirilmesi ve kontrol altında tutulması
- Hizmet kalitesinde artış
- Yüksek müşteri memnuniyeti ve sadakatin arttırılması
- İş akışlarında verimlilik
- Çalışan ve ekip performansının ölçümlenmesi

Bir Başarı Hikayesi

Formalis tarafından sunulan Müşteri İlişkileri Yönetim Sistemi telefon, fax, e-posta gibi farklı kanallardan gelen müşteri istek ve şikayetlerinin karşılanmasını ve kayıt altına alınmasını sağladı. Yazılımın sorgulama arayüzlerini kullanarak müşterilerimizin taleplerini ve son durumunu kolaylıkla takip edebiliyoruz. Bildirim havuzları üzerinden üzerimizdeki ve birimimiz üzerindeki işleri takip edebiliyoruz. Bildirimlere müşteri belgelerini ekleyebiliyoruz.

İstek ve şikayetler için kategori ağaçları ve iş akışları tanımlandı. İş akışlarında kullanıcı grubu bazlı görevlendirmeler yapılabildiği için çalışan sirkülasyonundan etkilenmeden uygulama üzerinde tanımlamalar yapabiliyoruz. Özellikle seri ve paralel adımlardan oluşan iş akışları ve eskalasyon özellikleri, banka içerisinde müşteri bildirimlerinin takibini kolaylaştırdı, daha kısa sürelerde çözümlenmesine olanak sağladı. Önceden tanımlı çözüm süresinin sonuna yaklaşan bildirimler ile ilgili uyarı e-postaları ilgili kullanıcılara otomatik olarak gönderiliyor. Bu bildirimler için öncelikli olarak aksiyon alarak çözüm süresini aşmadan tamamlanmasını sağlıyoruz.

Yazılım esnek özelliklere sahip, farklı gereksinimlerimizi yazılımda konfigürasyonlar yaparak gerçekleştirebiliyoruz, sistemlerimizle entegrasyon gerektiren özel taleplerimizde de Formalis proje çalışanları kısa sürelerde tatmin edici çözümler üretiyorlar.

Haftalık ve aylık dönemler ile müşteri bildirimlerinin detaylı ve istatistiksel raporlarını üretebiliyoruz. Ayrıca birimlerimizin performansına yönelik yönlendirici bilgiler de elde etmiş oluyoruz.

Ege Eşbeoğlu
Birim Müdürü / ADK
Şekerbank

FORMALİS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ
GOSB Teknopark High-Tech Binası A2 Gebze
Tel.:+90 262 678 88 28 (Dahili 13)
www.formalistech.com

Bilişim Zirvesi, bu yıl hedef kitlesini genişletiyor

Bilişim Zirvesi 2008, bu yıl farklı bir paylaşım platformu sunacak

Berna Çopur
berna@bilisimdergisi.net

Bilişim Zirvesi bu yıl, 7-11 Ekim tarihleri arasında Cebit Bilişim Fuarı Eurasia ile aynı çatı altında Tüyap Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde yapılacak. "İşini Yeniden Keşfet" teması ile düzenlenecek olan etkinlik, çeşitli sektörlere bilişim teknolojileri ve iş çözümleri konusunda kaynaklık edecek. Yaklaşık 5 bin kişinin katılması beklenilen Bilişim Zirvesi 2008'de yer alacak "İş ve Teknoloji Liderleri Buluşması" oturumunda, çeşitli sektörlerden yöneticilerin bir araya gelmesi hedeflendi.

Etkinlikte Forrester Research'in baş analisti Paul Jackson, Boydak Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mustafa Boydak ve Akbank Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alpaslan Özlü, uzmanlık, deneyim ve başarılarını izleyicilerle paylaşacak. Tüm Telekomünikasyon İş Adamları Derneği'nin desteğiyle (TÜTED) yapılacak olan Telekomda Gelecek Konferansı, telekomdaki son teknolojik gelişmelerin ve yasal düzenlemelerin tartışılacağı bir platform sunacak. Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım'ın da katılması beklenen bu konferansta, IP ve multimedya, IPTV, mobil IP telefonu, WiMax ve genişbant teknolojiler gibi konulara odaklanılacak.

Bu yıl Bilişim Zirvesi 2008'de ilk defa gerçekleşecek olan Tematik Günler kapsamında, Telekom, e-sağlık/telesağlık, bilişim ihracatı, ülke güvenliği ve genç zirve konferansları da yer alacak. Etkinliği düzenleyen İnterpromedya'nın Genel Müdürü Güldane Taşdemir; "Etkinlikte, geleceğin dijital hastane yönetimi, sağlık bilişimi uygulamaları gibi konuların ele alınacağı e-sağlık/telesağlık konferansı kapsamında çok sayıda hastane, özel sağlık sigortası firmaları, hastanelere hizmet veren teknoloji şirketlerinin katılacağı özel bir tematik alan yer alacak" diyor.

Netle'nin hedefi perakende sektörü

Netsis ERP çözümleri ekseninde yeni çözümler sunmayı hedefliyor

Perakende sektöründeki sorunların başlı başına bir iş alanı yarattığına karar veren Netsis, kurduğu Netle Yazılım AŞ ile perakande sektörüne hizmet veriyor. Netle Yazılım, perakende mağazalarındaki mal ve hizmet tedariki ve yönetimi, personel ve müşteri ilişkileri, satış politikaları ve finansman yönetimi dahil tüm iş süreçlerini kapsayacak ve kolaylaştıracak uzman yazılımlar geliştirmeyi hedefliyor.

Netle Yazılım Genel Müdürü Benal Altınok, "Çözümlerimiz, tekstilden kitapevine, züccaciyeden dayanıklı tüketim maddelerine, marketlerden peşin alışverişli mağazalara kadar birçok farklı işletmeye ve gereksinime hitap ediyor" diyor. Netle Yazılım'ın, Netsis alt yapısını kullanarak geliştirdiği çözümler arasında; mağazacılık uygulamasına yönelik NetPos Modülü; garanti, işçilik ve yedek parça takibinin zahmetsizce yapılabilmesini sağlayan NetGaranti; birden fazla şirket arasında dosya bazlı veri aktarımını mümkün kılan NetPack; veri yedekleme, taşıma ve birleştirme kolaylığı getiren Kabinet ve tüm üçüncü şirketlerle cari bilgilerin paylaşımına olanak tanıyan NetFon bulunuyor. NetPack Veri Konsolidasyon Uygulaması, birden fazla şirket arasında dosya bazlı veri aktarımını sağlıyor. Diğer bir uygulama olan NetFon ile yine şirketler aynı SQL server üzerindeki cari bilgilere (adres, telefon, faks, posta kodu vb.) istenilen yerlerden erişebiliyor. NetGaranti ise otomobil, motosiklet, klima ve cep telefonu gibi birçok sektörde servis denetimini sağlayan bir sistem olarak öne çıkıyor. Özellikle, ürünlerin işçilik ve yedek parça takibinin zahmetsizce yapılabilmesine olanak veriyor.

LC WAIKIKI

ProCurve
Networking by HP

Tema Mağazacılık, ağ altyapısında HP ProCurve'ü tercih etti

"Büyüyen iş hacmimizin yarattığı gereksinimleri karşılayabilmek için sorunsuz ve hızlı çalışacak bir ağ altyapısına sahip olmalıydık. Bu doğrultuda yaptığımız araştırmalar, bize en iyi sonuçları HP ProCurve ürünlerinden alacağımızı gösterdi. HP ProCurve ürünleri sayesinde iş süreçlerimizde hızlanma ve verimlilik artışı yaşadık."

Ayşen Güney,
Tema Mağazacılık
Bilgi İşlem Müdürü

1985 yılında Fransa'da doğan LC Waikiki, 1997 yılında Tema Grubu tarafından satın alınarak bir Türk markası haline getirildi. Tema Mağazacılık bugün, 50 ilde 155.000 m^2'lik satış alanı ve 200 LC Waikiki mağazası ile milyonlarca insana hizmet veren sektör lideri bir zinciri yönetiyor. Lojistik merkezinde gerçekleştirdiği yeniden yapılanma çalışmaları ile iş kapasitesini günden güne büyüten Tema Mağazacılık, artan ihtiyaçlarına en iyi yanıtları alabilmek için gelişmiş bir ağ altyapısına sahip olmayı istedi.

Sevkıyat süreçlerini hızlandıracak ve verimliliği artıracak kablolu ve kablosuz ağ sistemlerini oluşturmayı hedefleyen firma, bu doğrultuda HP ProCurve ve Yetkili İş Ortağı Artı ve Artı ile işbirliğine gitti. Firmanın seçiminde HP ProCurve ürünlerinin ömür boyu garanti kapsamında olması, fiyat/performans uygunluğu, kolay bir yönetim ve güncelleme yazılımlarını ücretsiz olarak sunması ile yeni teknolojilere sorunsuz bir şekilde geçiş yapabilmesi büyük rol oynadı.

Tema Mağazacılık'ın kablosuz erişim ihtiyacı, toplam 470 adet kablosuz erişim cihazı kullanılarak giderildi. Bu kablosuz erişim cihazları ise, HP ProCurve 2650 ve ProCurve 3500yl serisi kenar anahtarlar ile beslendi. Sistemin güvenliği ve kolay yönetimi ise HP ProCurve Identity Driven Manager (IDM) ve HP ProCurve Manager Plus yazılımları ile sağlandı. Kablosuz erişim cihazlarının kontrolü için de HP ProCurve Mobility Manager yazılımı kullanıldı.

Teknoloji
- 470 adet HP ProCurve kablosuz erişim cihazı
- 30 adet HP ProCurve 2650 ve ProCurve 3500yl serisi anahtar
- HP ProCurve Identity Driven Manager (IDM) yazılımı
- HP ProCurve Manager Plus yazılımı
- HP ProCurve Mobility Manager yazılımı

Fayda
- Tema Mağazacılık, artan ihtiyaçlarına en iyi yanıtları alabileceği gelişmiş bir ağ altyapısına sahip oldu.
- Proje sonucunda Tema Mağazacılık, kesintisiz bir iletişim ağına ve verimli iş süreçlerine kavuştu.

Artı ve Artı Teknoloji Hizmetleri
- 1999 yılında İstanbul'da kuruldu.
- 2007 yılı konsolide cirosu 9.5 milyon doları buldu.
- Sunucu, veri depolama, görüntüleme ve baskı, kurumsal ağ teknolojileri, sanallaştırma, konsolidasyon ve entegre bilgi güvenliği alanında çözümler sağlıyor.
- Servis hizmeti verilen ürün dağılımı ve yüksek iş hacmi kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük yetkili servis merkezi olma özelliğini elinde bulunduruyor.
- HP Yetkili Servis Merkezi
- HP ProCurve Yetkili İş Ortağı
- www.artivearti.com

Bu bir reklamdır.

Türk Telekom'un ilk altı aylık karı 1 milyar YTL

Türk Telekom İcra Kurulu Başkanı Dr. Paul Doany, şirket gelirlerinin mali yarı yılda 5 milyar YTL'ye ulaştığını söyledi

Berna Çopur
berna@bilisimdergisi.net

Türk Telekom ve Avea, İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında, 2008 birinci yarı yıl finansal sonuçlarını açıkladı. Aralarında Türk Telekom İcra Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Dr. Paul Doany, Avea Genel Müdürü Cüneyt Türktan ve Türk Telekom üst düzey yöneticilerinin de bulunduğu toplantıda, Türk Telekom, konsolide gelirlerinin, 2007 yılının aynı dönemine oranla yüzde 12 artarak 5 milyar YTL'ye ulaştığını duyurdu.

Toplantıda, aynı zamanda, bu yılın ilk yarısında GSM faaliyetlerindeki gelirlerin yüzde 36 oranında artış gösterdiği, 1 milyar 17 milyon YTL ve GSM abonelerinin de toplam 1,1 milyon artarak 11 milyon olduğu açıklandı. Türk Telekom'un açıklamalarına göre, sabit hatlardaki gelir toplamı, 2007 yılının ilk yarısında 3 milyar 817 milyon YTL iken, yüzde 7'lik bir artışla 4 milyar 81 milyon YTL'ye yükseldi. ADSL gelirleri ise 2008 yılının ilk yarısında, 2007 yılının aynı dönemine kıyasla yüzde 36 artış göstererek 791 milyon YTL'ye ulaştı.

Türk Telekom İcra Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Dr. Paul Doany (sağda), GSM tarafında mobil numara taşınabilirliğine ve üçüncü nesile hazır olduklarını ifade etti.

Sabit hat tarafında yeni hizmetler

Türk Telekom İcra Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Dr. Paul Doany, Türk Telekom'un istikrarlı olarak büyümesinden sevinç duyduğunu söyleyerek, yeni hizmetlerinden şöyle bahsetti: "Görüntülü telefon hizmeti olan Videofon'u müşterilerimizle buluşturduk. Mobil alanda ise çok yakın bir gelecekte 3G'ye geçeceğiz. Müzik portalını geliştirdik ve şimdi sırada video portalımız var" derken, başarılı bir ihale ile WiMax hizmetini de vermeyi planladıklarını ve IPTV ürünlerinin de test aşamasında olduğunu sözlerine ekledi.

Sabit hat kullanıcı sayısının azalması konusunda ise Doany şunları söyledi: "Bu durum kötü bir tecrübe ancak bizim hedefimiz abone sayısını artırmak yerine, sabit hat kullanıcılarının konuşma sürelerini artırmak. Bunu da vereceğimiz yeni hizmetlerle sağlamaya çalışıyoruz". Doany, Türk Telekom'un sabit hat ücretlerindeki artışın, sabit hat kullanımlarında bir azalmaya neden olmayacağını, çünkü belirli bir süreden sonra konuşma süresinin daha ucuza geldiğini ifade etti.

Toplantıda yapılan açıklamaya göre Videofon servisi, 3G kapsama alanına girecek her yerde, 3G'yi destekleyen telefon kullanıcısının herhangi bir ev veya işyerini arayarak görüntülü konuşma yapabilmesine de olanak sağlayacak. Türk Telekom'un üzerinde çalıştığı yeni Wiro servisi ile şirket çalışanları ya da bireysel kullanıcılar, yurtdışında Wi-Fi destekli cep telefonları ile SIM kartları olmadan telefon konuşması yapabilecekler.

Avea da üçüncü nesilde

Avea Genel Müdürü Cüneyt Türktan, Avea'nın 3. nesile girip girmeyeceği konusunda şunları söyledi: "Numara taşınabilirliği 9 Kasım'da çıkıyor. Ancak biz bu tarihi beklemeden, altyapı tarafında, hem baz istasyonlarımızda çalışmalarımızı başlattık, hem de teknik ve ticari değerlendirmelerimizi yapıyoruz. Ayrıca geçen seneden beri akıllı santraller ve internet protokollü şebekelere yatırım yapıyoruz".

3G'ye hazır olduklarını söyleyen Türktan, IPhone'nin, Avea kullanıcıları için de geçerli olacağını ifade ederken, buna alternatif başka cihazların da olduğunu ve piyasa bakımından daha iyi imkan sağlayabileceğini söyledi.

Türk Milli Takımı EuroSkills 2008'de

Avrupa Mesleki Beceriler Olimpiyatları (EuroSkills 2008) 18 - 20 Eylül 2008 tarihleri arasında Hollanda'da yapılacak. Organizasyonda Türkiye'yi Sun Microsystems, Microsoft ve Cisco tarafından seçilen gençlerden oluşan "Türk Milli Ofis Bilgi ve İletişim Teknolojileri Takımı" temsil edecek. Gazi Üniversitesi ve Milli Eğitim Bakanlığı işbirliğiyle kurulan Türk Milli Mesleki Beceriler Takımı "Bilgi ve İletişim Teknolojileri" alanında yarışacak. Ofis altyapısı oluşturulması konusunda Avrupa'dan birçok takımla mücadele edecek ekibimiz dört kişiden oluşuyor. Milli takımdaki isimler şöyle: İstanbul Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden Taha Erkan, Kocaeli Üniversitesi İşletme Bölümü'nden Sunay Musaoğlu, Başkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden Ali Rıza Babaoğlan, Erciyes Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden Burak Sarıca.

Proje önerisi için e-imzanız var mı?

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) ile Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) başvuruları, artık sadece İnternet üzerinden yapılabilecek. Yeni uygulama kapsamında başvuruda bulunan kişilerin e-imza sahibi olmaları zorunlu tutuluyor. Yeni uygulamaya göre; 1501 – Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı, 1507 – Kobi Ar-Ge Başlangıç Destek Programı, 1509 – Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı kapsamında TÜBİTAK'a proje öneri başvuruları yalnızca elektronik ortam aracılığı ile yapılabilecek. Yeni sistemle birlikte TÜBİTAK-TEYDEB destek programlarının değerlendirme ve izleme süreçlerinin iyileştirilmesi hedefleniyor.

Aras Çağrı Merkezi yenilendi

Aras Çağrı Merkezi yenilenmiş teknolojik alt yapısı ve genişletilmiş kadrosuyla 444'lü hat olarak İstanbul Genel Merkezi'nden hizmet vermeye başladı. Ülke çapında hizmet veren çağrı merkezi daha sonra dışarıya da profesyonel hizmet sunacak. Aras Cargo'nun ülke çapında 26 bölge müdürlüğüne ve 800 şubesindeki müşterilerine hizmet veren Aras Çağrı Merkezi hizmet alanına Aras Holding bünyesindeki şirketleri de dahil etti. Aras Çağrı Merkezi, önümüzdeki aylarda ise Aras Holding dışındaki üçüncü firmalara da profesyonel hizmet sunmayı hedefliyor. Aras Cargo Müşteri İlişkileri Müdürü Özde Yalçın konuyla ilgili şunları söyledi: "Merkezimiz için BT bölümümüz Magicall adını verdiğimiz özel bir yazılım geliştirdi. 444'lü hat merkezimize birçok artı değer katıyor. Tek bir numaradan ulaşımın sağlanıyor olması şubemize gelen telefon trafiğini azaltıyor. Çağrılar doğrudan Aras Çağrı Merkezi'ne geldiğinden müşteriler sorularına daha hızlı yanıt alıyor".

Gençler sabit hatları kullanmıyor

Akampus.com'un gençlerin sabit hat kullanma sıklıklarını ortaya koyan araştırmasında gençlerin sabit hatları kullanmadığı ortaya çıktı. 1.100 kişiye uygulanan anket çalışması sonucunda katılımcıların yüzde 51'inin hiç sabit hat kullanmadığı, tüm aramalarını sabit hat üzerinden yapanların oranının ise yüzde 2 olduğu görüldü.

Hibrit ekran kartlı yeni Amilo'lar

Fujitsu Siemens Computers'ın yeni AMILO 3000 serisi bilgisayarları, paylaşımlı ve paylaşımsız ekran kartı arasında kolayca geçiş yapabilmeyi sağlayan hibrit ekran kartlarıyla dikkat çekiyor. Şık tasarımlara sahip yeni AMILO 3000 serisi bilgisayarlarda tek tuşla birçok özelliğe de ulaşmak mümkün. Kaza sonucu dökülebilecek sıvılara karşı özel olarak sıvı geçirmez klavyelerle desteklenen serinin en dikkat çeken üyeleri ise bilgisayarın grafik gücünü yüzde 470 oranında artıran Amilo Graphic Booster'a sahip olan modeller.

Sanallaştırma veri merkezi tasarımlarını değiştirecek

Ortadoğu, Afrika ve Türkiye'den sorumlu IDC Başkan Yardımcısı Jyotard Lalchandani, Bilişim dergisinin sanallaştırma ve veri merkezlerinin geleceği ile ilgili sorularını yanıtladı

Yücel Kamcez
ykamcez@bilisimdergisi.net

BT araştırmalarında uzun bir geçmişe sahip IDC, önümüzdeki aylarda üç ayrı etkinlikle İstanbul ve Ankara'da kullanıcılarla buluşacak. 22 Ekim tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilecek olan Sanallaştırma ve Yeşil Veri Merkezleri başlıklı etkinlik, IDC Başkan Yardımcısı Jyotard Lalchandani'nin eşlik ettiği ve 12 şehri kapsayan bir bilgilendirme turunun uğrak noktası olacak.

Lalchandani, özellikle Avrupa'yı da kapsayan 13 yıllık IDC EMEA bölgesi yöneticiliğinden sonra şimdi tüm dikkatini Ortadoğu, Afrika ve Türkiye bölgesine vermiş durumda; bu gelişen pazarlarda özellikle yeni teknolojilerin ve Kobilerin durumuyla ilgili düzenli toplantılar yapıyor. IDC'nin 2008 etkinlik takvimi içinde iş zekasıyla ilgili 4 Kasım'da İstanbul'da düzenleyeceği IDC Business Intelligence Roadshow ve 25 Kasım'da Ankara'da kamuda BT'yi konu alan IT in Government Roadshow da yer alıyor.

Bilişim dergisi okurları için IDC Başkan Yardımcısı Jyotard Lalchandani ile günümüzün trendleri olan sanallaştırmadan çevreci BT'ye, veri depolamadan Kobilerde BT kullanımına değin birçok konuyu konuşma fırsatı bulduk. Lalchandani, sorularımızı ayrıntılı bir şekilde yanıtladı:

Dünya ekonomisindeki daralmayla birlikte veri merkezlerinin yeniden yapılanması da aynı döneme denk geldi. Sanallaştırma ile gündeme gelen sunucu konsolidasyonu, yeşil BT, gibi konuların aynızamanda ortaya çıkması tesadüf müdür, yoksa, dönemin bu türden gereklerini, BT endüstrisi için bir çıkış yolu olarak

mı değerlendirmek gerekir?

Öncelikle sanallaştırma uygulamalarının, sistemlerin birbirinden yalıtılmasının ötesinde bir gelişme ve büyüme göstereceğini söyleyebilirim. Üstelik yeni kullanımlar, sanal makine taşınabilirliğine yönelik olacak. Sanal makinelerin avantajı, şu an özü itibariyle dosyalar düzeyinde görülüyor ancak bu tür uygulamalarda yeni dalga, sanal makinelerin bir yerden bir yere taşınabilmesiyle ilgili becerilerde kendisini gösterecek. Böylece, felaketten kurtarma (disaster recovery) etrafında örgütlenen yeni işletim modelleri ve SOA ile birleştirilen yüksek sistem sürdürülebilirliği gibi konuları içeren gerçek bir hizmet tabanlı bilgiişlem kavramını olanaklı kılacak. Bu nedenle sanallaştırma teknolojilerinin bu amaca çok iyi hizmet edebileceğini ve giderek artan iş ihtiyaçlarını çok gerçekçi bir şekilde adreslediğini düşünüyoruz.

Sanallaştırma neleri sağlıyor, dediğimizde birçok konudan söz edebiliriz. Öncelikle sunucu konsolidasyonu için muhteşem bir araç, dolayısıyla sunucuların güç ve soğutma maliyetlerini azaltmaya yarıyor. Sunucu sayısının azaltılması yönetimin de buna daha az zaman ayırması anlamına geliyor. Konsolidasyon sadece sunucularla sınırlı bir olgu değil. Sanallaştırma ile birlikte BT altyapısını daha esnek kullanabiliyor ve kaynakların daha iyi dağılımını sağlayabiliyorsunuz. Donanım güncellemelerinde elinizi rahatlatıyor. Dahası sunucular arasında çeşitli nedenlerle bugün mevcut olan farklılıkları ortadan kaldırıyor. Veri merkezinde tamamen yeni iş modellerinin ve yeni bir değer zincirinin yaratılmasına yol açıyor. Kural tabanlı otomasyon için zemin yaratıyor. Daha çok sunucularda odaklanan iş sürekliliği yaklaşımını, veri merkezinin tamamına yaymanızı kolaylaştırıyor.

Ancak bu değişimde tabii ki sorunlar var ve üstesinden gelinmeye çalışılıyor. Örneğin, önemli maliyet kalemlerinden biri olan I/O yoğunluklu uygulamalar, şu an sanallaştırmaya pek uygun görünmüyor. Sistem görüntülerini (images) konsolide edemiyorsunuz ve sanal sunucularda yönetim değişikliği hala sorunlu bir alan olmaya devam ediyor. Hız, gelişmiş niteliklerin yerini alamaz ancak kullanıcı çoğu kez daha hızlı davranır. Kural tabanlı yönetim (policy-based otomasyon) henüz bir seçenek olarak gelmiyor. Sanal makinelerin daha iyi ve akıllı bir koordinasyonuna ihtiyaç var. Veri depolama tarafında maliyetlerin daha hesaplı olması gerekiyor. Kritik iş sunucularının sayısı artıyor. Güvenlik bağlamında taşınabilirliğin yaratacağı olumsuzlukların etkisi tam olarak değerlendirilemiyor. Ağ taşınabilirliği ile ilgili çözülmesi gereken meseleler var. Satın alma kararlarında BT ile birlikte iş birimlerinin ve yönetici ekibin işbirliği yapması şart.

Bugün bu teknolojiyi kurumlarda yaygınlaştırmanın birçok yöntemi var. BT şirketleri, teknolojiyi, müşterilerinden aldıkları bilgiler ve deneyimleri doğrultusunda giderek rafine bir hale getiriyorlar. IDC sanallaştırma uygulamaları geliştikçe bu konuyla ilgili sorunların da zaman içinde bilgi teknolojileri tarafından çözüleceğine inanıyor.

Sanallaştırmanın kurumsal bir teknoloji olarak yeterince olgunlaştığını söyleyebilir misiniz?

Sunucu sanallaştırması pazarı son birkaç yılda hızla gelişiyor. IDC, kurumsal kullanıcıların sanallaştırmayı olgunlaştırmaya yönelik kararlı bir yaklaşımları ve tutumları olduğunu görüyor. Müşterileri teknolojiye aşina oldukça ve teknoloji de adım adım olgunlaşırken, kurumlar, sanallaştırmayı sunucu konsolidasyonu gibi ihtiyaçların ötesinde başka sorunlarına çözüm getirmek amacıyla kullanmaya başlıyorlar. Felaket kurtarma, yüksek sistem sürdürülebilirliği, uzak istemciler ve son kullanıcıya iş uygulamalarını sunma gibi birçok sorunu çözmede kullanıcıların giderek daha fazla oranda sanallaştırmadan yararlandıklarını görüyoruz.

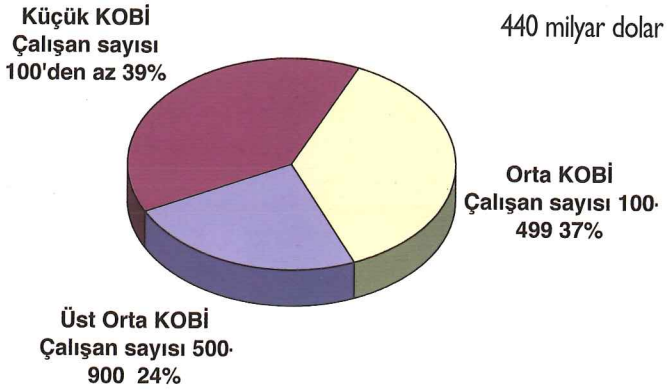
IDC, sanallaştırma teknolojileri-

EMEA, Kobilerin en dinamik olduğu bölge

Sayın Lalchandani, 12 şehiri kapsayan turunuzda Kobilere yönelik mesajlar veriyorsunuz. Sorumlu olduğunuz bölgede Kobilerin teknolojiye yaklaşımları hakkında ne söyleyebilirsiniz?

Bölgesel ekonomilerin en dinamik unsurlarından biri olan Kobi segmenti, özellikle Ortadoğu, Türkiye ve Afrika'da ciddi bir girişimcilik ruhuna ve dahası geçmişe sahip. Bu bölgedeki Kobilerin hükümet programlarıyla ve çeşitli inisiyatiflerle desteklendiğini görmek IDC olarak bizi umutlandırıyor. Özellikle çalışan sayısı 1-9 arasında değişen küçük firmaların PC ve çevre birimlerine yoğun bir yatırım yaptığını görüyoruz. 10-99 arası çalışanı olan Kobi kategorisinde ise firmalar farklı lokasyonları birbirine bağlamak amacıyla ağ ekipmanları yatırımlarını artırıyor ve içinde yer aldıkları endüstriye uygun kurumsal yazılımlar edinmeye başlıyorlar. 100-499 çalışanlı orta ölçekli firmalarda ise donanım ve yazılım kurulumları ile birlikte destek ihtiyacının arttığını gözlemliyoruz. Ayrıca bu ölçekteki firmalar kurumsal kaynak planlama yazılımlarına da yatırım yapıyor. IDC'nin 2011 yılına kadar tahminleri, Kobilerin yaptığı BT yatırımlarının her yıl yüzde 20'den (bileşik ortalama yıllık büyüme hızı-CAGR) fazla artacağını gösteriyor.

Büyüklüklerine göre Kobilerin BT harcamaları
(2007, dünya geneli)



nin, son beş yılda kullanıcıların önemli bir kesimi tarafından dikkate alındığını bulguladı. Çok yakın tarihte yapmış olduğumuz bazı araştırmalar, kullanıcıların yüzde 50'sinin, kurumsal kaynak planlama, müşteri ilişkileri yönetimi ve tedarik zinciri yönetimi kritik iş uygulamalarıyla ilgili bileşenler içeren uygulamalarının üretiminde sanallaştırmadan destek aldıklarını gösteriyor. Önümüzdeki bir yıl içinde yine aynı kullanıcılara ait bu uygulamaların yaklaşık yüzde 50'sinin sanallaştırılmış sunucular üzerinde çalıştırılacağını tahmin ediyoruz.

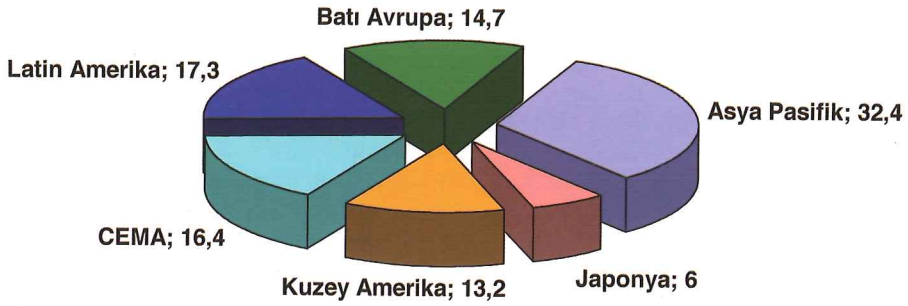
Bu olgu, firmaları, yeni uygulamalarını kurum içinde yaygınlaştırırken, sanallaştırma konusunda gerçekleştirilmiş en iyi işleri de göz önünde bulundurmaya itiyor. Büyüyen son kullanıcı sayısı, herhangi başka bir ekonomik veya teknik neden olmaksızın, firmaları tüm yeni uygulamaları birer sanal makine olarak dağıtmaya yönlendiriyor.

IDC, bu dönüşümün en önemli göstergesi olarak; sanallaştırmanın genişleyen rolünün, BT yönetimini üstlenmesinde ve süreç değişimlerinde yaşandığına inanıyor.

Sanallaştırma teknolojisini sunan firmalar, bugün süpervizör veya sistemin beklenmedik kapanmalarında tüm sistemi otomatik olarak yeniden başlatacak özellikleri ürünlerine koyuyorlar. Bu senaryolarda ortaya çıkan bir sistem hatası, sanal makineyi veya veri merkezindeki diğer sanallaştırılmış sunucuları yeniden başlatabilecek bir tetiklemeyi harekete geçirebiliyor.

Bu kesintilerden kaynaklanan gelir kayıplarını önleyecek iyi bir başlangıç noktası oluşturuyor, sonrasında ise kullanıcının en çok bilmek istediği konu, böyle bir durumda supervisör veya donanım katmanında neler olduğudur. Ancak bu konuda pazardaki çözümler deyim yerindeyse "baştan aşağı kör"dürler. Yani makinenin içinde ne olup bittiğini bilmemektedirler. Bunun anlamı şudur: Eğer işletim sistemi veya uygulama çalışmayı durdurursa, uygulama servislerini sunmakla sorumlu BT profesyonelleri, bu yapı içinde en çok neye dikkat etmeleri gerektiğini anlayamayacaktır.

Bölgelere göre Kobi dağılımları
(2007, yüzde)



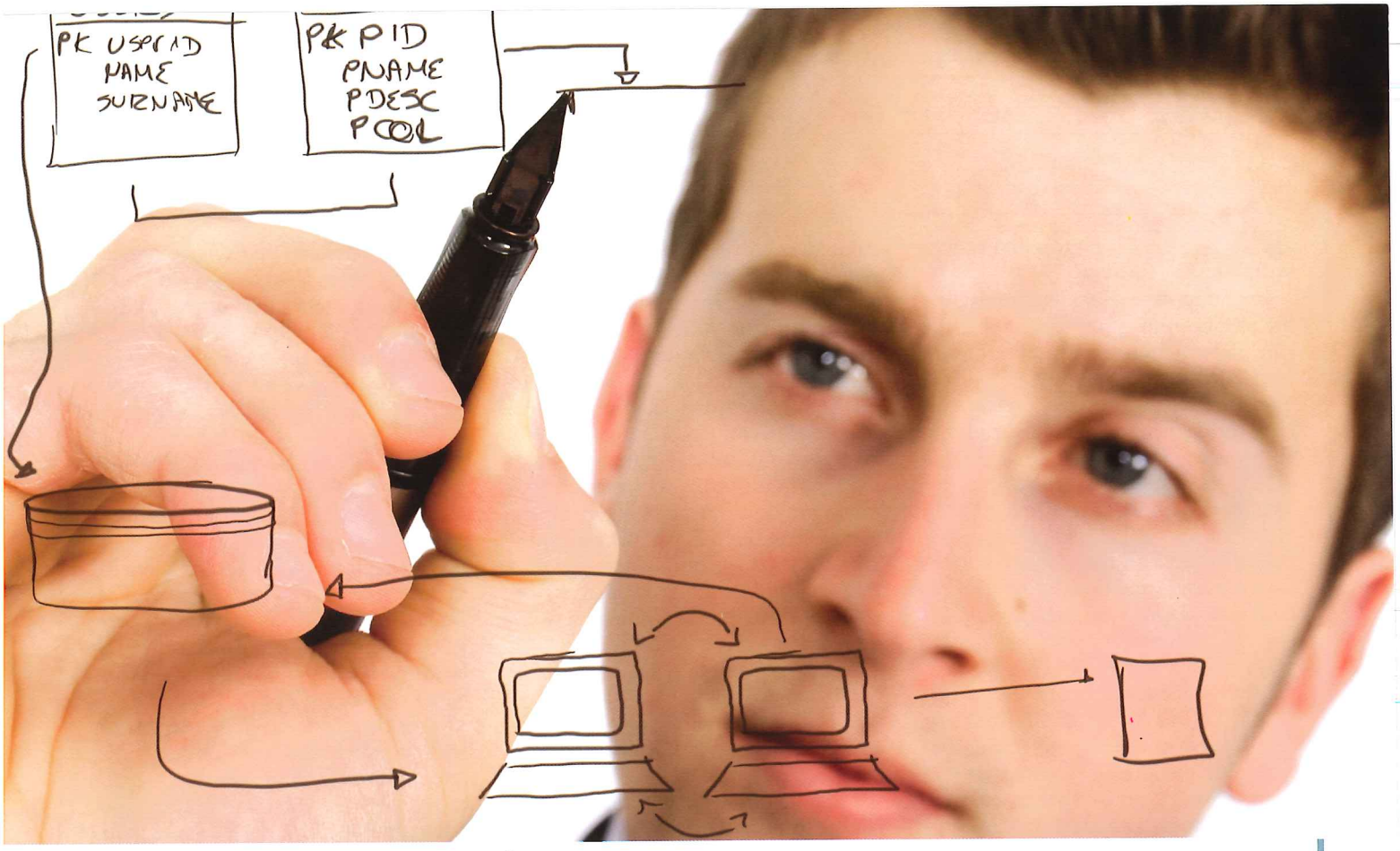
Şu an BT endüstrisinin dalgalanan bayrağı sanallaştırma, veri merkezlerindeki konsolidasyon ihtiyaçları için tek çözüm aracı mıdır? Bu işe kalkışmadan önce BT yöneticileri ne yapmalı?

Bu önemli bir soru. IDC, kurumların, sanallaştırma ve dinamik BT süreçlerine girmeden önce BT yalınlaştırma ve standartlaştırma konularına önem vermesi gerektiğini söylüyor. IDC'nin araştırmalarından hareketle BT yöneticilerinin ve ilgili diğer kesimlerin şu başlıkları dikkate almasını öneririm.

Sanallaştırma hızlı yaygınlaşıyor. EMEA bölgesinde 2007 yılında satın alınan her 100 sunucudan 35'i sanallaştırıldı, 2008 yılında ise bu oran yüzde 52'ye çıktı. Şu an halihazırda sanallaştırılmamış sunucuların yüzde 54'ünün de bu yıl ve gelecek yıl sanallaştırılması bekleniyor.

Sanallaştırma yaygınlaşırken karmaşık bir görünüm kazanıyor. Stratejik fayda açısından sanallaştırma kadar, sürdürülebilirlik ve yedekleme için gerekli kapasitelerde de bir büyüme söz konusu.

Lisanslama ve mevcut beceriler, sanallaştırmayı yavaşlatabilir. Sanallaştırmayı kullananlar açısından en



önemli sorunlar, mevcut beceri düzeyi ve uygulama sağlayanların sunduğu lisanslama modelleridir. Sanallaştırma kullanıcılarının yüzde 23'ü, uygulamaları için gerekli lisanslama modellerinin kendi ihtiyaçlarını karşılayacak düzeyde olmadığından yakınırken, büyük işletmelerin yüzde 33'ü de sanallaştırmanın sınırlı anlamda kullanılabildiğini söylüyorlar.

CIO'lar sanallaştırmayı (özellikle büyük kuruluşlarda) bugün devasa BT depoları olan altyapıların bir kaynak bulutuna dönüştürebilecek radikal değişimler yapmak amacıyla kullanmalı. Sanallaştırma teknolojilerini sağlayanların ise yine işortakları ve gelişmiş teknolojiler üzerinden farklılaşmaya çalışmaları gerekiyor. Maliyet tasarrufları önemli ancak maliyetlerin sınırlı ölçümü ortaya belirsiz argümanlar koyabilir.

BT hizmet sağlayıcıları, sanallaştırma projelerinin görece olarak kısalığına dikkat etmeli ve buna uygun çalışırlarken, müşterinin altyapısını da kapsamlı olarak gözden geçirmelidir.

Geometrik oranla artan veri hacimleri BT yöneticilerinin diğer en önemli sorunlarından biri. Sanallaştırmayla birlikte bu yükselişi yönetecek ve denetleyecek yeni teknolojiler görebilecek miyiz?

IDC'nin veri depolama sistemleri pazarıyla ilgili analizleri önümüze şu bulguları koyuyor:

Dünya disk veri saklama sistemleri kapasitesi her iki yılda bir iki kattan fazla artıyor. 2007'den 2012'ye kadar olan beş yıllık süreçte yıllık kapasite, bileşik büyüme oranı (CAGR) ile hesaplandığında yılda ortalama yüzde 52,5 oranında artacak. Dahili veri depolama kapasitesi yılda yüzde 43 (CAGR) artarken, harici veri depolama kapasitesi ise yılda yüzde 56 büyüme gösterecek. Sayısal içerik, veri koruma ve uzun vadeli veri saklama gibi gereksinimler, kapasitenin sürekli büyümesini gerektiren en önemli unsurlar olarak öne çıkıyor. Veri depolama sanallaştırması, veri depolama birimlerinin konsolidasyonu ve veri çoklaması (duplication) gibi verimli olmaya yönelik niyet ve çabalar da bu alana daha çok yatırım yapılmasına neden oluyor.

Dünyada disk tabanlı veri depolama sistemleri için geçen yıl 28,2 milyar dolar harcandı, bu rakam 2012 itibarıyla 34,3 milyar dolar olacak. Gigabyte başına fiyat artışının yol açtığı erozyonun artışı ve terabyte seviyesindeki büyümenin artık yavaşlamasıyla birlikte gelir büyümesi tepe noktasına 2009-2012 arasında erişecek.

Terabyte seviyesindeki ürünlere yapılan harcamalar açısından, 2012 yılında pazar gelirlerinin yarısı, kapasite optimizasyonu yapan ürünlerden gelecek. Tahminler beş yılın sonunda piyasaya sunulan terabyte seviyesindeki depolama teknolojilerinin yüzde 67'si ve harcamaların yüzde 51'i kapasite optimizasyonu yapan ürünlerle ilgili olacak.

Önümüzdeki beş yılda ayrıca veri depolama pazarını kökten değiştiren bazı olgularla karşılaşacağız. Örneğin, içerik açısından zengin internet sosyal ağları ortaya çıkmaya başlayacak; tümleşik iletişimin, sanallaştırmaların ve konsolidasyonların ardından kurumsal veri merkezi tasarımlarında ciddi değişiklikler göreceğiz; sabit disklerin yerini alması beklenen SSD'lerin (Solid State Drive) yarata-

Ortadoğu, Türkiye ve Afrika bölgesindeki Kobiler, BT'ye niçin yatırım yapıyor?

	Çalışan sayısı	
	< 100	(100-999)
İşimizde büyümek ve gelirleri artırmak için yatırım yapıyoruz	26	29
Maliyetlerimizi azaltmak ve daha verimli çalışmak istiyoruz	30	44
Teknoloji yatırımlarını yaparken dikkatli davranıyoruz	24	27
Gelişmiş teknolojileri bir rekabet aracı olarak görüyoruz	27	46
Teknoloji uygulamasını başkalarına yaptırmayı tercih ediyoruz	17	11
Gelişmiş teknoloji yatırımı tam bir finansman düzeni gerektiriyor	38	41
İnternet Kobilerin çalışma düzenini değiştirdi	37	40

cağı değişiklik, bu olgulardan sadece birkaçını oluşturuyor.

Veri depolama sanallaştırması, artık endüstrinin, pazarlamacıların ve son kullanıcının ilgi alanına girdi. Her çözüm sağlayıcı bugün performanstan ödün vermeden kaynak kullanımını artırmayı; sanallaştırma çözümlerine odaklanmayı ve depolama ortamları arasındaki bağlantıları geliştirmeyi deniyor. Kurumlar ise yeni bir çözümü kullanmadan önce, sanallaştırılmış veri depolama ortamlarının operasyonel ve işle ilgili konulara tam olarak yanıt vermesini istiyor. Bu bağlamda, sunucu ve depolama sistemleri yönetimindeki iş yükünü azaltmak; uygulamaları en üst düzeyde kesintisiz çalıştırabilmek ve düşük maliyetli felaket kurtarma ortamı elde etmek; ölçeklenme ve veri taşıma (migration) operasyonlarını basitleştirmek; kaynak kullanımını geliştirmek gibi konuları sayabiliriz.

Veri depolamanın sanallaştırma, SSD'ler ve dosya bazlı veri saklama gibi trendleri bu alanda önemli rol oynamaya devam edecek. En önemli itici güçlerden biri ise önümüzdeki beş yılda veri depolama endüstrisini yeniden biçimlendirecek gelişmeler olacak, bu gelişmeler kurumsal veri merkezlerinin yapısını da değiştirecek. Aslına bakılırsa bugün CIO'lar, veri merkezlerinde giderek üreyen sunucu ve veri depolama sistemlerini yönetmek adına veri merkezinin fiziksel ve operasyonel sınırlarına gelmiş görünüyor. Klasik yaklaşım, veri merkezini, duvarlardan, enerji hatlarından, soğutmadan ve havalandırma elemanlarından oluşan bir bina olarak görüyor. Bu da sunucu ve veri depolama elemanlarının parça parça, eşgüdümsüz ve verimsiz olarak yığılmasına neden oluyor. Sonuç olarak firmalar BT varlıklarının kullanımı ve satın alınması için gereksinim duydukları ölçeklemeyi yapamıyor. Kurum çapında bir felaket önleme veya iş sürekliliği projesi yapmak giderek güçleşiyor. Uzun ömürlü, büyük, geleceğe matuf tasarruf sağlayabilecek enerji ve çevre tesislerinin kullanımı için gerekli optimizasyonlar yapılamıyor.

Bu gelişmeyle birlikte ağ ve internet tabanlı işlerde de büyüme söz konusu. Sosyal topluluklar, içerik dağıtımı ve servis olarak yazılım hizmetleri, gibi veri yoğunluklu işler, kıdemli BT uzmanlarını, tüm veri merkezi ortamının yeniden tasarımı için düşündürüyor. Bu çerçevede, yeni veri merkezleri için düşünülen yapı, kabaca şu izleri taşıyor:

Daha standart ve modüler bir mimariye dayalı BT varlıklarının konsolidasyonu; BT sanallaştırılmasının daha sağlam entegrasyonuyla sunucu, veri depolama ve I/O gibi operasyonların otomasyonu; sunucu ve veri depolama sistemleri için tümleştirilmiş bir ağ altyapısı üzerinden altyapı karmaşasının azaltılması; uygulama geliştirme ve sunumunda servis eksenli (SaaS) yaklaşımın benimsenmesi.

Dip toplamda bütün bu elemanlar veri merkezinin tasarımında farklı felsefi yaklaşımların ortaya çıkmasına neden oluyor. Giderek sayıları artan geleneksel işletmeler ve işleri tamamen içerik depolama olan SaaS ve Web 2.0 firmaları için veri merkezi kavramı sistemin kendisidir. Bu yaklaşımın en bilinen örneklerinden biri Sun, Google, Verari, Rackable ve Microsoft gibi firmalarda rastlandığı şekliyle taşınabilir veri merkezlerinin (containerized data center) ortaya çıkmasıdır. Önceden tanımlanmış şekilde sunucu, veri depolaması, kablolaması, enerjisi ve havalandırmasıyla paketlenmiş veri merkezleridir. HP ve diğer bazı SaaS şirketleri bu yaklaşımı benimseyerek kendi veri merkezlerini yapılandırıyorlar.

Şirketler bu yaklaşımı benimseyerek tek seferde aynı anda çoklu petabyte kapasiteleri sunan modüler yapıları satın alacakları gibi, aynı şekilde gelişen uygulama yükünü kaldırmak için çok yüksek kapasiteli sunucuları da talep edecekler.

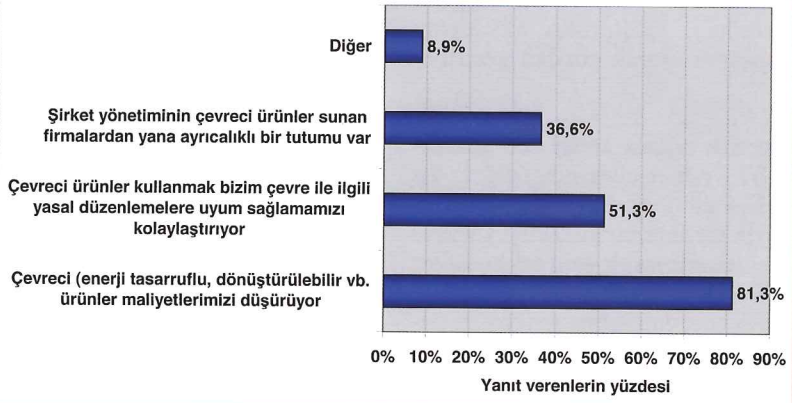
Çevreci olmanın ekonomik nedenleri

Şu günlerin en popüler konularından biri de Yeşil BT, yani, çevreci teknolojiler... Bu konuda firmalar bazı girişimlerde bulunuyorlar. Çevreci politikalar endüstri tarafından yeterince benimsendi mi yoksa pembe fil örneğinde olduğu gibi bu yaklaşım da bir moda olarak mı kalacak?

Yeşil BT kavramı, kullanıcıların, BT tedarikçilerinden ürün alırken, enerji ve malzeme verimliliğine, doğaya daha az zararlı ve dönüştürülebilir tasarımlara talep göstermesiyle birlikte gelişen küresel bir olgudur. IDC'nin Avrupa, Amerika ve Asya-Pasifik'teki yeşil BT ekibi, bu alanda geniş bir araştırma yaparak konuyu değerlendirdi. BT ürün ve hizmetlerinin tam bir sunumunu, tedarikçilerin yaklaşımlarını ve kullanıcıların çevreye yaklaşımını ele alan 360 derecelik bu araştırma, enerji, üretim ve diğer ana endüstrileri kapsıyordu. IDC'nin Yeşil BT Araştırması'ndan şöyle sonuçlar elde ettik:

- Kullanıcıların neredeyse yarıdan fazlası kendisine bir tedarikçi belirlerken BT firmasının çevreci olmasına dikkat ediyor.
- Yine üç kullanıcıdan biri çevreci ürünler sunan BT firmalarını "önemli" ve "çok önemli" olarak derecelendiriyor.
- Üst düzey yöneticilerin yüzde 80'i, kendi organizasyonlarında çevreci BT yaklaşımının giderek önem kazandığını dile getiriyor.
- Çevreci yaklaşımların BT departmanlarına uyarlanmasında en önemli motivasyon ekonomik nedenlerden kaynaklanıyor: Operasyonel maliyetleri azaltmaya yarıyor.

BT tedarikçilerinin "çevreci" olması sizin ve kurumunuz için neden önemli?



Future Promises

Siemens IT Conference

Answers from IT Future, by James Canton

Siemens IT Çözümleri ve Hizmetleri, bilişim teknolojileri alanındaki global deneyimini gelişen IT sektörüyle ve stratejik iş ortaklarıyla paylaşmak amacıyla, Siemens IT Conference'ı düzenliyor. Ana konuşmacı olarak dünyaca ünlü, Institute for Global Futures Başkanı, Beyaz Saray Bilim ve Teknoloji Ofisi Danışmanı **James Canton**'un **"The 21st Century Leader: Challenges and Opportunities"** başlıklı konuşmasıyla katılacağı IT Conference'da, iş dünyasının liderleri ve IT sektörünün vizyonerleri ile bir arada olabilmek dileğiyle...

Bilgi için: Ebru Akkor, 0216 348 53 90 / ebru@fhs.com.tr

Etkinlik Sponsorlarımız

EMC² where information lives® | FUJITSU SIEMENS | ProCurve Networking by HP | intel | ORACLE | SAP | Sun microsystems | SYBASE

Basın Sponsorlarımız

BThaber | FORTUNE

Siemens IT Çözümleri ve Hizmetleri

itconference.tr@siemens.com
www.siemens.com.tr/it-solutions

SIEMENS

23 Eylül 2008, Salı / Swissôtel The Bosphorus, Bayıldım Cad. No.2 Maçka-İstanbul
Katılım davetiye ile gerçekleştirilecektir.

Hedefi dünyada ilk 10'da yer alabilmek

Karel Elektronik AŞ'nin ürettiği santral çözümleri Türkiye'de 500 binden fazla işletmede kullanılıyor

Barış Odabaş
baris@bilisimdergisi.net

Yerli telefon ve haberleşme sistemleri pazarında yüzde 60'ın üzerinde bir paya sahip olan Karel Elektronik, üretiminin yüzde 25-30'unu ihraç ediyor. 30'a yakın ülkeye ihracat yapan firmanın; Azerbaycan, Hindistan, Ortadoğu ve Afrika bölgelerinde önemli pazar payları bulunuyor. Şirket aynı zamanda Amerika ve Çin pazarına yönelik IP tabanlı santral sistemleri üretiyor.

Karel Elektronik Pazarlama Direktörü Nurşen Yıldırım, Karel'in kendi alanında dünyanın ilk 25 üreticisi arasında yer aldığını söylüyor. Karel, 2010 yılına kadar dünya çapında ilk 10'a girmeyi hedefliyor.

858 çalışanı bulunan Karel Elektronik'in ar-ge departmanında 80 kişi çalışıyor. Şirket, her yıl satış cirosunun yüzde 10'nu ar-ge faaliyetlerine ayırıyor. Ankara Sincan Organize Sanayi Bölgesi'nde üretim yapan Karel, yüzde 100 yerli sermayeli bir firma ve Türk mühendislerinin başarılarını bütün dünyaya pazarlıyor. 2006 yılında borsaya kote olan şirket, yaklaşık 45-50 milyon dolar civarında ciro yapıyor ve ilke olarak borsadan elde ettiği gelirlerin tamamına yakınını kendi iç yatırımında kullanıyor.

"Beş sene önce IP anlamsızdı"

Türkiye'de 312 yetkili Karel satıcısı bulunmasına karşın 1.000'den fazla da satış noktasında Karel ürünleri satılıyor. İzmir, Antalya, Van, Bursa ve Ankara'daki bölge müdürlükleri, Karel müşterilerine aynı zamanda satış ve satış sonrası destek de veriyor. Karel Elektronik Pazarlama Direktörü Nurşen Yıldırım her ihtiyaca yönelik ürünler sunduklarının altını çizerek 13 farklı modelde santral çözümlerinin bulunduğunu söylüyor. Bu modellerin son teknolojileri barındıran, kullanıcı dostu sistemler olduğunu belirten Yıldırım, müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun esnek üretim yapabildiklerini vurguluyor.

IP santrallerin yavaş da olsa PBX'lerin yerini almasıyla ilgili olarak Yıldırım, "Beş sene önce IP'den bahsetseniz hiçbir anlamı yoktu. Çünkü IP'nin uygulanacağı ADSL altyapısı mevcut değildi. Bugün telefon altyapısının gelişmesi ve geniş bandın yaygınlaşması ile IP'ye müsait bir alan oluştu. Öte yandan IP ile haberleşen sistemlerin standartlaşması da zaman aldı. Son üç-dört yıldır IP ve VoIP teknolojilerine dayalı ürünlerimiz tüketicinin hizmetinde. Müşterilerimiz artık ADSL altyapısı üzerinden ücretsiz iletişim sağlayabiliyor" diyor.

Karel Elektronik'in santrallerini kablosuz iletişim ortamında destekleyen DECT sistem üretimi de bulunuyor. Baz istasyonlu bu sistem, hastaneler, oteller, fabrikalar ve kampüsler gibi kapsama alanı çok geniş olan bölgeleri hedefliyor.

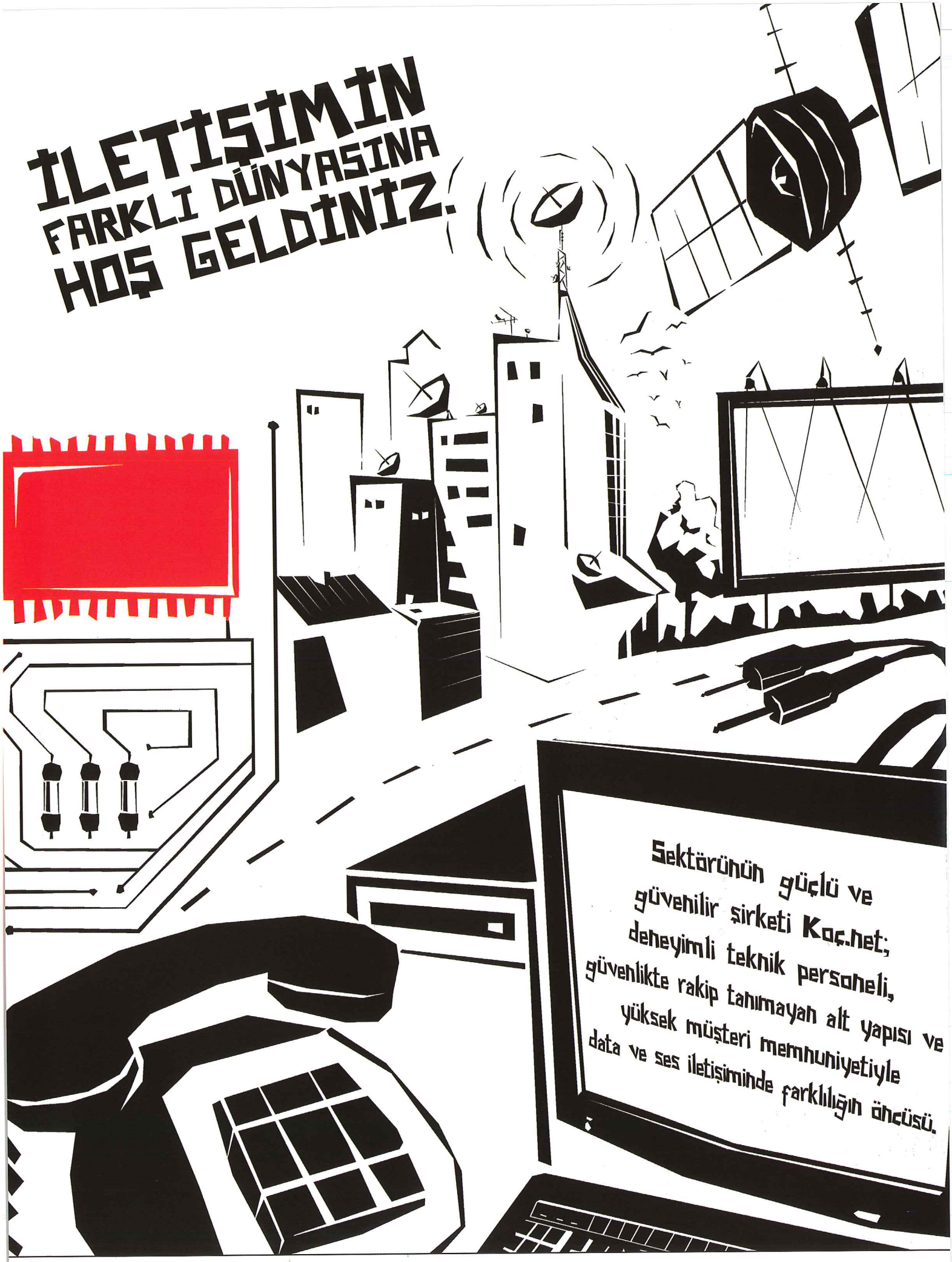
Donanım üreticisi olduklarını ama aynı zamanda bu sistemlerin içinde çalışan yazılımları da kendilerinin ürettiklerini belirten Yıldırım sözlerine şöyle devam ediyor: "Bu yazılımları üretmek için ayrı uzmanlarımız var. Hem ana santrallerin yazılımlarını, hem de çevre birimleri olarak o sisteme entegre edilen parçaların yazılımlarını üreten uzmanlarımızla tam bir çözüm sunuyoruz".

Rekabet büyümeden fazla

Türkiye pazarının büyümesiyle oyuncuların da sayısının arttığını söyleyen Yıldırım, gelişmeleri şöyle yorumluyor:

"Türkiye sürekli büyüyen ve rekabetin çok yoğun olduğu bir pazar. Türkiye'deki bu hızlı büyüme, birçok markanın da doğal olarak iştahını kabartıyor. Bu markaların pazara girmeleri ile pazarda tutunmaları için gereken ön yatırımlar ve yaşanan büyük rekabet fiyatları ve kaliteyi etkiliyor. Önümüzdeki dönemde de çok büyük bir rekabet yaşanacak. Mevcut büyümenin üzerinde bir hareketlilik bekliyoruz. Türkiye pazarı gün geçtikçe daha çok yatırım çeken ve daha çok oyuncunun dahil olduğu bir alana dönüşüyor. Pazardaki başarımız uzun vadeli planlar yapmamızdan ve kendi öz kaynaklarımızdan yararlanmayı tercih etmemizden kaynaklanıyor. Ayrıca kendi alanlarımız dışında yatırımlar yapmamak, bize başarıyı getiren unsurlardan bir tanesi. Şu an dünyanın en büyük 25 üreticisi içinde yer alıyoruz ve 2010 yılında ilk 10 içerisinde yer almayı hedefliyoruz".

Karel Elektronik Pazarlama Müdürü Nurşen Yıldırım, "Günlük kaygılarla hareket etmemek ve belli bir alana odaklanmak başarıyı getirdi" diyor.



iletişimin gücü | Koç.net
www.koc.net | (0216) 556 10 10

ETS yolcuyu internetten alıyor

Etsgroup, müşterisinin beğenilerini internet sitesi otelpuan.com ile ölçüyor

Barış Odabaş
baris@bilisimdergisi.net

Yurtiçi organize tur pazarında önemli paya sahip olan firmalardan Etsgroup, interneti ve bilgi teknolojilerini etkin kullanan sayılı turizm kuruluşu arasında yer alıyor. Grubun bünyesinde Etstur, Didimtur, Atlasjet, Club Voyage Otelleri, Ucuzabilet.com ve Jetset şirketleri faaliyet gösteriyor. Geçen yıl, 3 bin 255 çalışanı ile 390 bin müşteriye hizmet veren Etsgrup, bağlı şirketleri ve anlaşmalı kuruluşlarla yaygın bir turizm ağı üzerinde büyük bir operasyon yönetiyor.

İstanbul'daki dört Etstur şubesi, 96 Etstur acentesi, 76 Didimtur acentesi ve 1.447 Atlasjet acentesi geniş bir müşteri kitlesine doğrudan erişim sağlarken Etstur, yurt içinde 700'ün üzerinde otel ve tatil köyü, birçok havayolu ve otobüs şirketiyle anlaşmalı çalışıyor. Bu dağınık ve karmaşık yapı nedeniyle grubun teknoloji yatırımları da her geçen yıl artıyor. Grup, her yıl yazılıma yaklaşık 1 milyon dolar, donanıma da 300 bin dolar civarında yatırım yapıyor.

Teknolojiye yatırım

Ülke çapında tüm acentelerini 4 milyon YTL'lik bir yatırımla aynı sistem çatısı altında birbirine bağlayan Etsgroup'un çalışanları, yeni sistem sayesinde artık birbirlerini görebiliyor ve yapılan rezervasyonlardan anında haberdar olabiliyor. Etsgroup Bilgi İşlem Müdürü Rıfat Başar, "Türk Telekom'a 100 megabitlik fiber bağlantımız var. Süperonline'a da 10 Mbps kapasiteli bir radyo link bağlantımız mevcut. Bunlar birbiriyle yedekli çalışıyor" diyor.

Etsgroup bünyesindeki tüm şirketlerin operasyonları Kadıköy'deki merkez binasından yönetiliyor. Bu binadaki bilgi işlem departmanı ise altı kişiden oluşuyor. Etsgroup'un yazılım ihtiyaçları Altar Yazılım tarafından karşılanıyor. Başar, bilgi işlem departmanlarında kullandıkları teknolojileri şöyle özetliyor:

"Donanım olarak genelde IBM'i tercih ediyoruz. Birkaç veritabanı sistemi kullanıyoruz ama ana veritabanımız Oracle. Sunucularımız ise Windows ve Linux ama uygulamalarımız ve veritabanları, IBM AIX üzerinde çalışıyor. Ayrıca IBM'de bir yedekleme merkezimiz var. Network altyapımızda ise Cisco cihazlar bulunuyor".

3D ile güvenli alışveriş

Etsgroup'un web sitesinde Günün Online Fırsatları bölümünde bulunan 3D Secure güvenlik sistemi sayesinde çeşitli ekonomik tatil alternatifleri güvenli bir yöntemle satın alınabiliyor.

Bir kimlik doğrulama sistemi olan 3-D Secure, MasterCard kredi kartı kullanımı için SecureCode; Visa kredi kartı kullanımı için ise Verified by Visa güvenlik uygulamasıyla güvenli bir tahsilatı olanaklı kılıyor.

Bu sistem İşbank, Akbank, Finansbank ve Garanti Bankası kartlarında uygulanıyor. 3-D Secure ile alışveriş gerçekleştirmek için alışveriş öncesinde ekrana gelecek bölüme bir parola ve kişisel bir mesaj tanımlayarak kayıt olmanız gerekiyor. 3-D Secure sayfasında daha önceden işlemlerde görüntülenmek üzere belirlenmiş olan kişisel mesaj görünüyor. Bu mesaj işlemin banka tarafından onaylanmakta olduğunu gösteriyor. Parola girildikten sonra alışverişinize güvenli bir şekilde devam edebiliyorsunuz.

Otellere yakın takip

Etstur, 2002'den itibaren internette Müşteri Memnuniyeti Anketi'ni uyguluyor. 2007 yılı itibariyle bu anket üzerinden görüşleri alınan misafir sayısı 200 bine, ankete katılanların toplam Etstur misafirlerine oranı geçen yıl yüzde 50'ye ulaştı. Son iki yıl içinde görüşleri sorulan misafirlerin tesislere verdikleri notlar da Otelpuan.com'a yüklendi.

Otelpuan.com Etsgroup'un tatile gidecek kişilere yol göstermek amacıyla kurduğu bir paylaşım ve bilgilendirme platformu.

Bu site oteller hakkında, daha önce bu otellerde konaklamış kişilerce yapılan değerlendirmeleri, puanlamaları ve fotoğrafları barındırıyor. Sitede şu an 900'e yakın otelle ilgili 55 bini aşkın görüş bulunuyor. Siteye ayrıca 13 bini aşkın resim yüklü.

Etsgroup Bilgi İşlem Müdürü Rıfat Başar, otelpuan.com sitesinde 900 otel hakkında 55 bine yakın müşteri görüşünün yer aldığını söylüyor.

iletişimin gücü | Koç.net
www.koc.net | (0216) 556 10 10

Belediyecilikte "cep delik cepken delik" devri sona erdi

Şişli Belediyesi e-Belediye çalışmaları kapsamında verdiği hizmetleri mobil ortama taşıyarak bütçe gelirlerini artırdı

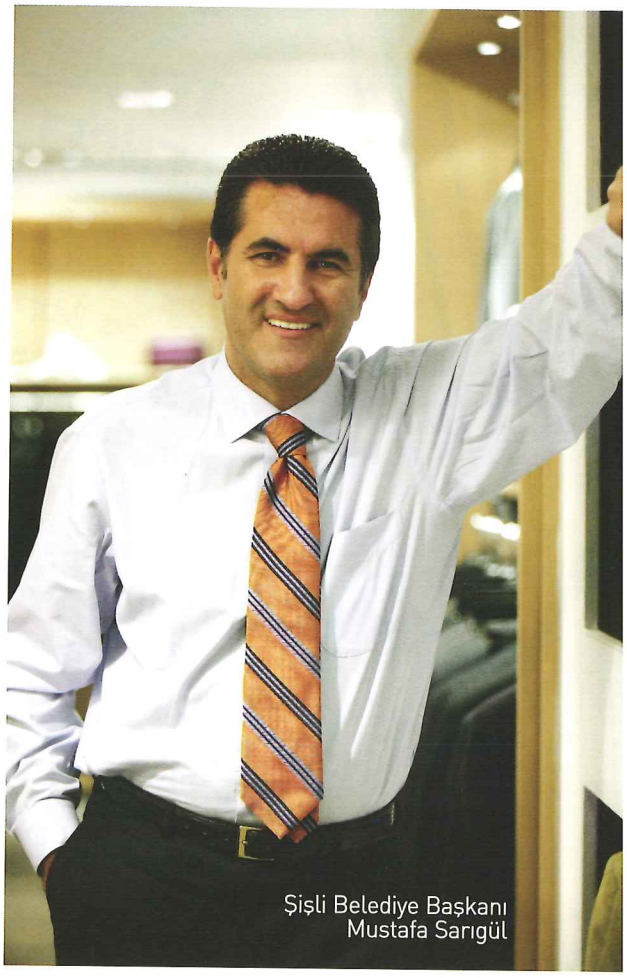
Barış Odabaş
baris@bilisimdergisi.net

Günümüzde Türkiye'de bütçe açığı vermeyen belediyeler parmakla sayılıyor. Bu açıkların çoğu, belediyelerin gelir ve giderlerini doğru takip edememesinden kaynaklanıyor. Ancak buna istisna oluşturan Şişli gibi bazı yerel yönetimler de var. Şişli Belediyesi'nin Şişlim projesi, belediyelerin teknolojiyi yanına alarak nasıl verimli çalışabileceğine bir örnek oluşturuyor. Cep telefonu Türkçesiyle SISLIM adını taşıyan bu proje ile vatandaşlar birçok belediye işlemini cep telefonlarından yapabiliyor ve ilçeye dair bilgilere cep telefonundan ulaşabiliyor. İstanbul Şişli sakinleri, ücretsiz olan bu uygulamayı cep telefonlarına indirerek belediyenin adrese dayalı bilgi sistemine bağlanıyor ve istedikleri işlemleri gerçekleştirebiliyor.

Vatandaşlar, bu sistemle vergi borçlarını öğrenebiliyor, beyannamelerini görebiliyor ve düzeltebiliyor, ödemelerini yapabiliyor, ilçede nöbetçi eczaneler, kent rehberi gibi bilgilere ulaşabiliyor, belediyeye ve başkana mesaj gönderebiliyor, rayiç sorgulama, ruhsat sorgulama, imar durumu sorgulama, belediyeden talep ve şikayet başvurularını ve izleme gibi fonksiyonlardan yararlanabiliyorlar.

Bir yıl önce kurulan sistem yavaş yavaş meyvelerini vermeye başladı. Geçen mayıs ayında vatandaşların Şişlim üzerinden gerçekleştirdiği ödeme miktarı 270 bin YTL'yi aştı. Şişli Belediyesi Bilgi İşlem Müdürü Davut Kaymak bir yıldır uygulanan ve 27 bin YTL'lik bir bütçe ile gerçekleştirilen bu uygulamayı vatandaşların genel olarak belediyeye mesaj göndermek, borç sorgulamak, nöbetçi eczaneleri öğrenmek gibi bilgi edinme amaçlı kullandığını belirtiyor ve şunları söylüyor:

"Vatandaşlarımızda biliyorsunuz ki elektronik ortamlarda ödeme yapma alışkanlığından ziyade makbuz karşılığı nakit ödeme gibi bir yaklaşım var. Ama ben bunun çok kısa zamanda değişeceğine, artık elektronik ortamlarda ödeme yapma alışkanlığını kazanacağımıza inanıyorum. Çünkü biz internet üzerinden ödeme hizmetlerini sunmaya başladığımız 2002 yılının kasım ayında sadece 500 kişi belediyemizin elektronik ortamda ödeme işlemi yaptı. Bugün ise web sitemiz üzerinde işlem yapanların sayısı gün bazında 600-700 kişiye çıktı".


Şişli Belediye Başkanı Mustafa Sarıgül

Nasıl yaygınlaştı?

Şişli Belediyesi Bilgi İşlem Müdürü Davut Kaymak sistemin kullanılması için ilçe içerisinde Java 2.0'ı destekleyen telefonların tespitini yaptıklarını ve bu telefonlara uygulama hakkında bilgi içeren mesajlar gönderdiklerini söylüyor. Şişli'de Java 2.0 destekli 13 bin adet telefon tespit ettiklerini fakat uygulamayı kullanan 17 bin kullanıcı olduğunu belirten Kaymak, "Şişli dışında uygulamanın kullanıldığı 4 bine yakın telefon numarasının bulunduğu anlaşılıyor" diyor.

Uygulama Java 2.0 uyumlu tüm cep telefonlarında ve tüm GSM operatörlerinde kullanılabiliyor. Sistemi kullanmak için cep telefonundan www.sislibelediyesi.com/sislim.html adresine girip formu doldurmak yeterli. Bilsag Bilgisayar AŞ ortak çalışması ile kurulan sistemde, GPRS altyapısı kullanılarak vatandaşların cep telefonları ile Kent Bilgi Sistemi arasında veri aktarımı ve işlem yapılması sağlanıyor.

Sistem, güvenli bölge sunucuları (Kent Bilgi Sistemi Sunucusu, veri tabanı sunucusu, MNG borç sorgulama ve tahsilat sunucusu), web servis sunucusu, Bilsag mesaj servis sunucusu, cep telefonu yazılımı olmak üzere dört ana bileşen üzerinde çalışıyor.

445 bin elektronik işlem

Sene başından bu yana elektronik ortamlarda 445 bin 758 işlem gerçekleştiren Şişli Belediyesi Bilgi İşlem Departmanı'nın donanım bölümünde 11 kişi görev yapıyor. Sistemde bir harita mühendisi dört operatör bulunurken web kısmında ise iki kişi çalışıyor. Ayrıca saha çalışması yapan iki de mü-

hendis mevcut. Kent bilgi sistemi çalışmalarına 2002'de başlayan Şişli Belediyesi'nde sistemin oluşturulma aşamalarını da anlatan Kaymak ilk önce sayısal bilgiler ile coğrafi bilgileri üst üste getirmeyi amaçladıklarını söylüyor.

Kaymak Şişli'deki 28 mahallede bulunan 1.031 adet sokaktaki tüm binaları teker teker gezerek bunları haritalar üzerine işlediklerini ve numarataj yöntemi ile eşleştirdiklerini belirtiyor.

Kaymak "Bu işlemden sonra binaların sigortası, elektriği ve asansörü gibi konularda tüm bilgilerini alıp sisteme aktardık ve tüm binaların envanterlerini çıkardık" diyor. Kaymak sözlerine şöyle devam ediyor:

"Sonuçta 56 bin binamız olduğunu tespit ettik. 56 bin binanın 155 bin bağımsız bölümünün mesken olarak kullanıldığı ortaya çıktı. Bunlar netleştikten sonra mülkiyet bilgileri sisteme yüklendi. Tapu ile de ortak bir çalışma yaptık. Bu çalışmadan sonra elimizdeki envanteri, mevcut belediye sisteminde bulunan emlak ve temizlik vergisi beyanları ile eşleştirdik. 2003 yılı itibariyle söylemek gerekirse bağımsız bölümlerin yüzde 60'ı kaçak çıktı. Önce kaçak olan bağımsız bölümleri tespit ettik ve bunları sisteme alarak iki yıl içerisinde kaçak oranını yüzde 6'ya kadar düşürdük. Yüzde 6'lık bölümü sisteme alamayışımızın nedeni ise hukuksal süreçlerinin devam etmesidir".

Performans artışına yaradı

Şişli Belediyesi, Türkiye İstatistik Kurumu ile bir çalışma gerçekleştirerek, Şişli sınırları içerisinde yaşayan her vatandaşın adrese dayalı nüfus kayıt sistemindeki bilgileri ile belediyenin elindeki adres bilgileriyle eşleştirdi, Konu hakkında Davut Kaymak şunları söylüyor:

"Sistemde olmayan bir yer için gelip ruhsat alamazsınız, oraya beyanname veremezsiniz, tabela asamazsınız, inşaat yapamazsınız. Böyle bir yapı kurduk fakat bununla birlikte bu sistemi kullanabilecek nitelikli personel ihtiyacı da doğdu. Bu problemi de ihale ile dışarıdan nitelikli eleman alarak aştık. Ayrıca bu elemanlar ile plan sayısallaştırmasını kendi içimizde yaparak bu alanda da belli bir tasarruf sağladık. Bu çalışmaların getirdiği faydaları 2004-2005 yılı bütçesinde gelirlerimizin artmasıyla ve vatandaşlarımızdaki memnuniyet ile gördük. Belediyeler genelde gider ek bütçesi yaparken biz gelir ek bütçesi yaptık".

Kurdukları sistemin belediyenin performansını da değerlendiren bir sistem olduğunu belirten Kaymak bunun için satın alma, evrak kayıt, yönetim ve gelirler gibi birtakım uygulamalar geliştirdiklerini söylüyor. Kaymak bunlardan sonra iş akış yönetimi sistemini tamamladıklarının ve Şişli Belediyesi'nde yaklaşık 300 adet işi standardize ettiklerinin altını çiziyor.

Vergiye yerinde tahsilat

Yeni sistem ihtiyaçları doğrultusunda donanımsal değişiklikler de yaşanan belediyede Mustafa Sarıgül yönetimi göreve geldiği sırada IBM sunucular, aptal terminaller ve bunların üzerinde çalışan iki tane de uygulama programı bulunuyordu.

Şişli Belediyesi'nde göreve geldiklerinde bir yerel bilgisayar ağı dahi olmadığını söyleyen Kaymak, BT yatırımları hakkında şunları söyledi:

"Bu yüzden donanım ve ağ altyapısını geliştirmek için harekete geçtik. Tüm yazılımları Delphi'de yazdık, şimdi ise .Net'e geçiyoruz. Kullanıcı sayısı ise 20'den 480'e çıktı. Uygulama programlarının tamamı web tabanlı çalışıyor. Bununla birlikte dış dünyaya açılmak da gerekiyordu. Bunun için de iyi bir internet altyapısının olması lazımdı. Biz de 50 megabitlik metro internet altyapısını kurduk. Bunun 30 megabitini internet işlemleri için kullanırken, 20 megabitini de uygulama programları için değerlendiriyoruz. 28 mahallede yaklaşık 50'ye yakın lokasyonumuz bulunuyor. Bu lokasyonlar, HSDSL altyapısı ile merkeze bağlılar. Buradaki bant genişlikleri minimum 1 megabit hızında".

Şişli Belediyesi, vergi ödeme dönemlerinde, mobil ödeme sistemlerini mahallelere taşıyarak da vatandaşa hizmet veriyor. Vergi ödeme dönemlerinde mobil tahsilat araçları haftanın yedi günü, akşam saat 22:00'ye kadar, nakit veya kredi kartı ödemeleri için hizmet verebiliyor.

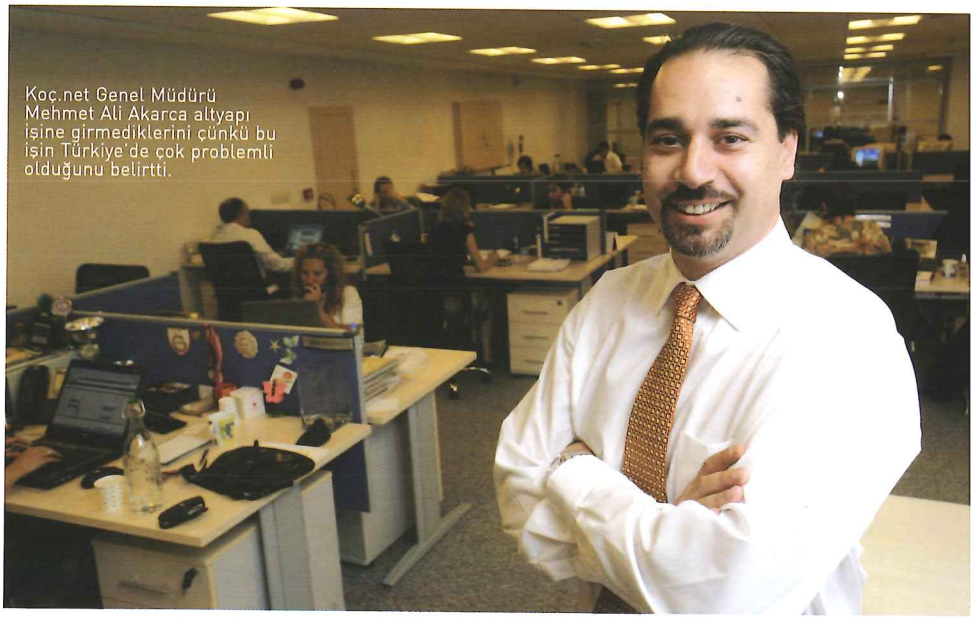
Bu amaçla yurt dışından fotoğraf çekebilen, web üzerinden çalışan, Windows işletim sistemi uyumlu ve aynı zamanda POS cihazı işlevi görebilen cihazlar ithal eden Şişli Belediyesi, vergi ödemelerini, mahallelere giderek bu cihazlar ile tahsil ediyor. Bu cihazların internet bağlantısı EDGE bağlantısına sahip mobil kartlar ile sağlanıyor.

Araçlarda bulunan bu cihazlar sayesinde Şişli Belediyesi, vergi ödeme dönemlerinde 7 bin mükellefe ulaşarak hem vatandaşların zaman ve iş kaybını önlüyor, hem de belediye hizmetleri açısından vatandaşa önemli bir kolaylık sağlamış oluyor.

Koç.net, ADSL'de farklılaşmak istiyor

Telefon santrallarına 30 milyon dolar yatırım yapan Koç.net, ADSL'de daha hesaplı ve daha kaliteli hizmet sunmayı hedefliyor

Bilişim Haber Merkezi
haber@bilisimdergisi.net



Koç.net Genel Müdürü Mehmet Ali Akarca altyapı işine girmediklerini çünkü bu işin Türkiye'de çok problemli olduğunu belirtti.

Türkiye'de iletişim pazarının serbestleşmesine yönelik ilk kıpırdanmalarla birlikte birçok telekom operatörü faaliyete geçti ancak ortaya çıkan engeller operatör sayısını giderek azalttı. Uzun soluklu kalmayı başarabilen birkaç operatörlerden biri olan Koç.net, büyük bir çoğunluğu Kobi olan 60 bin civarında müşteriye katma değerli ses ve veri hizmeti sunuyor. 2004 yılından 2007 sonuna 16 milyon dolar gelirden 80 milyon dolara erişen Koç.net, önümüzdeki günlerde kendi omurgası üzerinden ADSL hizmetleri vermeye hazırlanıyor. Birkaç paket halinde sunulacak olan hizmetin bedelinin pazardaki benzerlerine göre yüzde 10 civarında daha hesaplı bir fiyattan sunulması beklenirken, e-posta alanı gibi hizmetlerde de müşterilerine daha geniş bir veri saklama alanı sunacağı belirtiliyor.

1998 yılında MPLS (Multiprotocol Label Switching) – VPN (Virtual Private Networks) teknolojisiyle seslerini duyurmaya başlayan Koç.net, Türkiye'nin ilk CPN (Cisco Powered Network) sertifikalı omurgası ile ses ve data hizmeti veren bir servis sağlayıcısı olma özelliğini taşıyor. Kurumlara yüksek hızda güvenli internet VPN erişimi sağladıklarını belirten Koç.net Genel Müdürü Mehmet Ali Akarca, "Al-sat yöntemiyle ADSL hizmeti vermeyi doğru bulmadık. Çünkü bizim için önemli olan katma değer yaratmak" diyor.

Şehir içi ile ilgili umut

Yaklaşık altı ay önce Türk Telekom ile anlaşma imzalayan Koç.net, şu ana kadar 42 civarında TT santralında kendi kurulumlarını gerçekleştirdi. Akarca, kendilerinin kurduğu 185 bin portun hizmete hazır olduğunu belirtti. Bu yıl yüzde 60 oranında büyüme hedefleyen Koç.net, yerel ağın paylaşımı çerçevesinde gerçekleştirdiği yatırımlara devam ediyor. Diğer alternatif telko operatörleri gibi Koç.net'in de hedefinde şehiriçi haberleşmenin serbestleştirilmesiyle birlikte bu pazarda etkin bir oyuncu olmak var. Çünkü santrallerde operatörler kendi cihazlarını kurmalarına ve teorik olarak müşteri bazında her türlü hizmeti taşıyacak hattı yönetebilmelerine rağmen şehiriçi telefon görüşme hizmeti veremiyor. Koç.net, santrallere bu yıl için yaklaşık 30 milyon dolar yatırım yaptı.

Batı'da firmalar, ses ve data gibi tüm hizmetleri ana telekom kuruluşundan bağımsız olarak müşterisine sunabiliyor. Ancak bu konuda da bazı gelişmeler var ve Telekomünikasyon Kurumu'nun daha önce sabit telefon hizmetleriyle ilgili geniş bir ifade taşıyan yönetmeliğine daha açık bir tanım koyduğu belirtiliyor. Kısacası operatörler, karşılığında belirli bir ücret ödemek kaydıyla şehir içi hizmet verebilecekler. Şimdi bu yönetmeliğin Bakanlar Kurulu'na gönderilmesi ve onaylanması gerekiyor.

Türkiye'nin en büyük satış kanalı

Koç.net Genel Müdürü Mehmet Ali Akarca, bugün Kobiler dışında Türkiye'nin belli başlı 1.800 büyük firmasına hizmet verdiklerini söyleyerek, BİRİ adını taşıyan hizmetiyle bireylere ADSL'i belli bir kalite düzeyinde sunmak istediklerini ifade ediyor. Akarca, "Koç.net ADSL, özellikle bireyselde büyüyecek ve herkese hitap edecek. 10 senelik bir tecrübemiz var ve bireysel tarafta bu uzmanlığımızı çok iyi uygulayabiliyoruz" dedi.

Akarca, bu alanda aktif bir pazarlama stratejisi uygulayacaklarını vurgulayarak şunları söyledi:

"Çeşitli satış kanallarımız var ancak en büyük kanalımız tüm Türkiye'ye yayılmış ve Türk insanının yakından tanıdığı Arçelik ve Beko bayileri. 3 bin 500 bayimizin hepsinde bu hizmetleri vermeyi planladık. Bu yüzden Türkiye'nin en büyük satış kanalından hizmet vereceğiz".

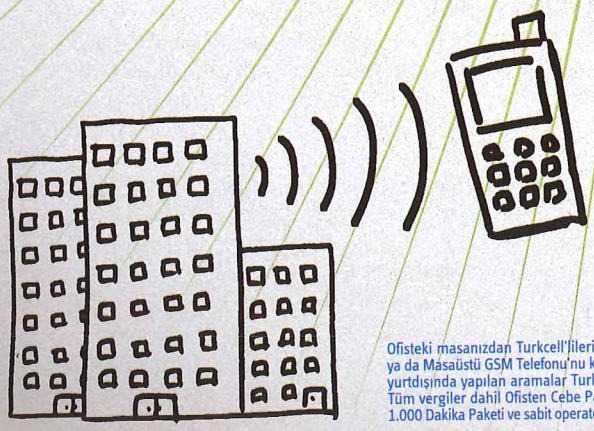
İŞ DÜNYASININ TURKCELL'İ

İŞTCELL

OFİSTEKİ MASANIZDAN, TURKCELL'LİLERLE

%50

UCUZA KONUŞUN



444 0 532'Yİ
ARAYANLAR KAZANIYOR

OFİSTEN %50 UCUZA KONUŞMANIN YOLU:
İŞTCELL OFİS ÇÖZÜMLERİ

Ofisteki masanızdan Turkcell'İleri daha ucuza aramak için faturalı kurumsal hat kullanmak, Ofisten Cebe kampanyasına katılmak ve kampanya hediyesi Sabit Cep Terminali ya da Masaüstü GSM Telefonu'nu kullanmak gerekmektedir. Paketlere dahil dakikalar Turkcell'e doğru yapılan aramalarda geçerlidir. Bu dakikalar yurtdışında kullanılamamaktadır, yurtdışında yapılan aramalar Turkcell Dünya Tarifesi'nden ücretlendirilecektir. Paketteki süreyi aşan görüşmeler, cihazdaki hattın bağlı olduğu tarife üzerinden ücretlendirilir. Tüm vergiler dahil Ofisten Cebe Paket ücretleri 150 dakika 41,81 YTL; 250 dakika 57,56 YTL; 500 dakika 72,03 YTL ve 1.000 dakika 181,7 YTL'dir. Karşılaştırmada Ofisten Cebe 1.000 Dakika Paketi ve sabit operatörün StandartHATT tarifesi esas alınmıştır. Turkcell tüm tarifelerinde değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi www.turkcell.com.tr/istcell'de.

DSP Genel Başkanı Zeki Sezer: "Yazılım üretimini stratejik bir alan olarak görüyoruz"

Türkiye'de bilişim adına birçok ilk'e DSP'nin imza attığını söyleyen Sezer, yazılım ve iletişim olmadan bilgi toplumundan söz edilemeyeceğini vurguladı. Sezer'e göre yazılım üretimi, mutlaka devlet tarafından teşvik edilmeli

Aslıhan Bozkurt
aslihan@bilisimdergisi.net

TBMM'deki siyasi parti temsilcilerimizi konuk ettiğimiz sayfalarımız için bu kez TBMM dışından eski milletvekili ve devlet bakanı, Demokratik Sol Parti (DSP) Genel Başkanı Zeki Sezer ile parti genel merkezinde görüştük. Siyasete DSP ilçe örgütünde başlayan Sezer, 1999'da Ankara Milletvekili seçildi ve 57. Hükümet'te Devlet Bakanlığı görevinde bulundu. Sezer, 25 Temmuz 2004'te DSP Onursal Başkanı Bülent Ecevit'in halefi olarak Genel Başkanlığa seçildi. Sezer'in genel başkanlığını yaptığı DSP, merkez solda güç birliği oluşturmak adına 2007 seçimlerine katılmadı ancak DSP'nin 13 adayı, CHP listelerinden TBMM'ye girdi. Sezer ise milletvekilliğine aday olmadı.

DSP'nin iktidarda olduğu dönemde bilgi toplumu hedefi doğrultusunda pek çok ilke imza attığını vurgulayan Sezer, siyasette üreten, nitelikli, temiz, düşünen ve bilgiye ulaşan kesimlerin çoğalmasıyla birlikte birçok sorunun da aşılabileceğine inanıyor. Bilişim sektöründen daha fazla insanın siyasete girmesini isteyen Sezer, siyasetin bilimselleştirilmesinden yana.

DSP Onursal Başkanı Bülent Ecevit, Köykentler'den sonra Teknokentler kavramını da siyasetin gündemine getirmişti. Türkiye'nin bilgi toplumuna dönüşümü için bugün DSP'nin yaklaşımı nedir?

Batı, bilgi toplumuna, Sanayi Devrimi'ni tamamladıktan sonra geçerken Türkiye, sanayileşmesini tamamlayamadan bilgi toplumu aşamasına geldi. Atatürk'ün Türkiye'ye gösterdiği "çağdaş uygarlığı aşma" hedefi, daha geçen yüzyılın başlarındaki bir vizyondu. O hedefi aşmanın yolu, bu yüzyılda, "bilgi toplumu" olma yolunda etkin bir ülke olmaktan geçiyor.

Bilişim teknolojilerinde yaşanan olağanüstü ilerlemeler, ekonomik ve sosyal değişimin temel unsurlarını oluştururken, dünyayı, sanayi devriminden daha köklü bir biçimde yeni bir toplum biçimine dönüştürüyor. Bu dönüşümü yakından izleyen ve değerlendiren DSP, 1995'ten beri tüm çalışma ve programlarında buna yer veren ilk ve tek partidir. DSP olarak bunun haklı gururunu duyuyoruz. Parti olarak, bilgi çağının gereklerini zamanında yerine getirmekle Türkiye'nin çağdaş uygarlığı yakalamanın ötesinde aşabilme olanağını da elde edeceğine inanıyoruz.

"Köykentten Teknokente" sloganımız, DSP'nin tarımdan sanayiye ve bilgi toplumuna uzanan geniş bir perspektifteki etkinliği ve kararlılığını simgeliyor. Kırsal kalkınmadan sanayileşme ve bilgi toplumuna ulaşmaya, hem inancı, hem öngörüsü, hem de projesi olan bir partiyiz.

MERNİS'in temelini başbakanlığı döneminde atan Onursal Başkanımız Bülent Ecevit, bilgiye öylesine önem veriyordu ki, parti olarak bilgi toplumu hedefi doğrultusunda pek çok ilke imza attık. 1995 seçim bildirgesinde bilgi toplumu kavramına ilk kez yer verdik. Türkiye'nin CeBIT Bilişim Eurasia Fuarı'nda stand açan ilk ve tek siyasi partisi olduk.

Ecevit'in başında bulunduğu 57. Hükümet, AB için hazırladığı e-Türkiye Projesi'ni, 2001'de yaşama geçirmeye çalıştı. 2002'de ilk "Türkiye Bilişim Şûrası"nı topladık. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasası'nı çıkardık ve Türkiye'nin bu konudaki ilk örneği olan ODTÜ Teknokent'i hükümetimiz döneminde hizmete açtık.

7'den 70'e, öğrenciden emekliye, işçiden esnafa her vatandaşı internetle tanıştırmak amacıyla Bilgi Toplumu Otobüsü'nü sefere çıkardık. Bilgi toplumunu gerçekleştirecek siyasal yapılanma için DSP hükümetinde, Bilgi Toplumu Tanıtım ve Enformasyon Bakanlığı kurulmasına ilişkin bir yasa tasarısı da hazırlandı. 2002 seçimlerinde, 189 sayfalık seçim bildirgemizin 14 sayfasını bilişim reformu olarak özetlediğimiz hedef ve vaatlere ayırırken sloganımız "Hedef: Bilgi Toplumu" idi.

Türkiye'deki bilişim sektörü ve yerli yazılımın durumunu nasıl buluyorsunuz? Gelişmesi konusunda neler yapılmalı?

Küreselleşmenin getirdiği sakıncaları bilgi toplumunu güçlendirerek aşabileceğimizi düşünüyoruz. Türk insanının birikimi ve girişimci yeteneği, buna son derecede elverişli. Türkiye'nin, genç ve dinamik insan gücü potansiyeli ve bulunduğu coğrafî konum itibarıyla uluslararası yazılım pazarından pay alabilmesi sağlanmalı. Dikkat edin; özelleştirme kapsamında yabancılar öncelikle ve ısrarla Türk bilişim sektöründeki beyin adamlarımızın yarattığı ve yaşattığı kurumlara talip oluyorlar.

Ülkemizin kalkınmasında bir altyapı olarak dolaylı; dışsatım potansiyeliyle de doğrudan önemli bir rol oyna-

yan yazılım konusunda belki biraz iddialı bulunacak ama biraz devlet desteğiyle Hindistan'ın yaptığını yapabileceğimize inanıyorum. Bir gençlik yetişiyor ki bu inanılmaz. Özellikle gelişmiş ülkelerde sorunların çoğu çözülmüş olduğu için gençlik toplumsal ihtiyaçlara o kadar yakın durmayabiliyor. Ama bizde gençlerimiz, gelecek kaygısıyla her alana, bilgiye saldırıyor. Bu anlamda çok umutluyuz.

Bilgi toplumunun hemen hemen her etkinliği, bir yazılımın sağladığı otomasyon ve iletişim sayesinde gerçekleştiğinden, bu çağın en önemli sektörlerinden biri olan yazılıma, özel bir önem veriyor ve Türkiye'nin bu konuda söz sahibi olmasını amaçlıyoruz. Bu nedenle DSP iktidarında, yazılım üretimi, ar-ge kapsamında stratejik bir alan olarak belirlenip ülke çapında daha çok ve daha bilinçli desteklenecek.

Peki neden yapamıyoruz?

Türkiye'de sorun siyasette. Bizde siyaset, bazı insanlar için meslek haline gelmiş ve dar kadrolar elinde çözüm üretmeyen yozlaşmış bir yapıya dönüşmüş durumda. Siyaseti yaygınlaştırmalı, meslek olmaktan çıkarıp bir görev alanı haline döndürmeliyiz. Her şeyin seçilmek anlamına gelmediği, seçildiğin yerde kalmak için her yolun mubah olmadığı bir yapıyı oluşturmalıyız. Bugünkü siyasi yapıda siyaset, kurumsallaşabilmiş ve demokratikleşebilmiş değil. Bu konuda ciddi adımlar atabilirsek bugün siyasete girmeyen ama aslında siyasette olması gereken kesimler de siyasete girecek.

Bilişim sektöründen çok fazla insan siyasete girmiyor. Neden? Çünkü onlara siyasetin kapısı açılmıyor. İlçe ve il yönetimlerinde üyeliklerle siyasete girmek gerekiyor. Üreten, nitelikli, temiz, düşünen ve bilgeye ulaşan kesimler siyasette çoğaldıkça "neden yapılmıyor" diye yakındığımız bütün konuları aşabileceğimize inanıyorum.

Siyaset, bilimden uzun süredir kopuk. Siyaseti, bilimle buluşturmalıyız. Günümüzde bilim, siyasallaştırılıyor. Oysa siyaseti, bilimselleştirmeliyiz. Uzunca bir süre üniversite öğretim üyeleri siyasete giremiyor, bir partiye üye olamıyordu. DSP, 2000'de bir yasa değişikliğiyle akademisyenlerin partilere üye olabilmesinin, siyaset yapabilmesinin önünü açtı. Siyasetsiz yönetim olmayacağına göre siyaseti doğru noktaya taşımamız gerekiyor.

Bilişim sektörüne vermek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Bilgiye ve zekâya dayalı yeni ekonomide girişimcilik belirgin bir biçimde öne çıkıyor. Mevcut kapasitesi, potansiyeli ve özverili çalışkanlığı ile olanakları kıyaslandığında, Türk bilişim sektörü çok ileri, başarılı ve gurur verici bir düzeydedir.

Sektörde faaliyet gösteren kişi ve kuruluşlar, uluslararası rakipleri gibi devlet desteği ve önderliğine sahip olurlarsa başarılarını ve ülke kalkınmasına sağladıkları katkıyı daha üst düzeylere çıkartacaklardır. Çünkü insanımızın zekası, bilişim dili ve mantığı ile başkalarından daha çok ve doğal bir örtüşme ve uyum içinde. Bu nedenle dünyayla bütünleşmek ve rekabet üstünlüğü elde etmek için güçlü bir internet ve iletişim altyapısını oluşturmalıyız.

Altyapı, eğitim, insan kaynakları ve teknoloji gereksinimlerinin göz önünde tutulacağı ve gerekli tüm yasal düzenlemelerin bir bütün olarak ele alınacağı bir Bilişim Reformu'nu hedefliyoruz. Gerçekleştireceğimiz bu reformu, "Doğru kişi; doğru bilgiye, doğru zamanda, doğru maliyetle ulaşsın" şeklinde özetleyebiliriz.

Sektörde gurur verici düzeylerde üretim yapan ve ülke kalkınmasına katkı sağlayan kişi ve kuruluşlarımızın yanı sıra Türkiye Bilişim Derneği gibi sorumluluk üstlenmiş ve sorumluluğunu çok da iyi yerine getiren sivil toplum örgütleriyle birlikte bunu mutlaka başaracağız.

Demokratik Sol Parti Genel Başkanı Zeki Sezer, "Bilişim sektöründen çok fazla insan siyasete girmiyor. Neden? Çünkü onlara siyasetin kapısı açılmıyor" diyor.

Fiberin geleceğine güveniyor

Özel kurumlara ve şimdilik yüksek gelir profilli tüketiciye hizmet veren Tellcom fiber optik omurgası, katma değerli servislere hazır

Bilişim Haber Merkezi
haber@bilisimdergisi.net

Varlık içinde yokluk çekmek, bize özgü. İnternette hız ve kalite arıyoruz ancak çok az kimse Türkiye'nin atıl durumda olan fiberoptik altyapısını sorguluyor. Ne kadar yeni olursa olsun bakır telefon hatlarının sınırlı bir kapasitesi var ve önünde sonunda fiber optik altyapıyı kullanmamız gerekecek. Türkiye'de İGDAŞ, Karayolları, Demiryolları gibi birçok kurumun kendi fiber hatları olmasına karşın bu hatlar atıl duruyor. Bu kurumların fiber kanallarından genelde tek bir kablo geçiyor, bu borular genelde beş altı kablo daha alabilecek durumda ve her kabloda da yanılmıyorsak sekiz cam kılı var.

Işık marifetiyle saniyede 155 Mbit hızında veri ileten bu cam kılların sadece bir tanesi kullanılıyor. Aslında kılın bir eksik bir fazla olmasının önemi yok. Önemli olan bu hatların milletin parasıyla yerleştirilmiş ve boşta bekliyor olması...

Fiberoptik iletişimin marifeti ise kabloların sonlandığı kutularda yatıyor ve bu kutuların teknolojisi, her geçen gün yenilendiğinden, ışık ve camın bileşimi, iletişim için muazzam bir potansiyel taşıyor.

Çukurova Gurubu şirketlerinden Tellcom da bu gelişme çizgisinden hareketle 2004 yılında serbestleşmeyle birlikte fiber optik altyapısını oluşturmaya başladı. Quiknet adını taşıyan ve 100 Mbps hıza varan oranlarda bağlantı hızı sağlayan fiber optik Internet hizmetini yaygınlaştırmaya çalışan Tellcom, son günlerde İstanbul'da görece olarak kalabalık ve yüksek gelir profilli konut alanlarına yöneldi.

İstanbul'da Ataşehir, Bahçeşehir, Kemerburgaz, Çekmeköy, Halkalı, Beylikdüzü ve Kadıköy'ün bir kısmına kendi fiber optik hatlarını götüren Tellcom, İzmir, Ankara, Bursa ve İzmit gibi illerde de fiber altyapı çalışmalarını sürdürüyor.

Kazmaya devam

İş ve ürün geliştirmeden sorumlu Tellcom Genel Müdür Yardımcısı Işık Uman, "Gerçek bir genişbant operatörü olmak için kendi omurgamızın olması gerektiğine inanıyoruz" diyor. Fiber optik altyapı için su damlacığı modeliyle çeşitli bölgelerde yoğunlaşarak kazı yaptıklarını ve zamanı geldiğinde bu fiber ağ adacıklarının birleşeceğini söyleyen Uman, "Kurumsal ve öncelikli bireysel müşterilerimize, Turkcell'e kendi omurgamız üzerinden geniş bant hizmeti veriyoruz. Bu arada biz de diğer operatörler gibi müşterilerimize bir gün şehir için telefon numarası verebilmeyi hayal ediyoruz" diyor ve ADSL alıp satmanın çok cazip bir konu olmadığını şu sözlerle vurguluyor:

"Biz kendi geniş bant omurgamıza değmeyen hiçbir hizmeti vermek istemiyoruz. Bireysel tarafta mümkün olan en yenilikçi servisleri sunmaya çalışırken, kurumsal girişim tarafında ise en zengin hizmet portföyünü sunduğumuzu iddia ediyoruz".

Uman'a göre IPTV ancak gelecek yılın ikinci yarısı hazır olur

IPTV'de iş modeli ne olacak?

Sadece bu yıl fiber optik altyapısına 35-40 milyon dolar yatırım yapan Tellcom, kendi altyapısı üzerinden şehir içi telefon ve IPTV hizmetlerini verebileceği halde o da diğer operatörler gibi bu konudaki yasal düzenlemeleri bekliyor. IPTV hakkında Tellcom Genel Müdür Yardımcısı Işık Uman'ın görüşleri şöyle:

"IPTV konusunda, rakiplerimizi ve kendimizi çok iyi tanıyoruz. Teknoloji, içerik hakları ve iş modeli gibi konular çözülmeden IPTV sağlıklı bir şekilde hayata geçemez. Bundan beş yıl önce hepimiz, bu işin teknolojisi nasıl olacak, diye kafa yoruyorduk. Bugün teknoloji tarafı sorun değil. Macera olan taraf, içerik hakları. Örneğin, her TV kanalının elindeki her materyalin IPTV'de yayınlanmasıyla ilgili lisans sözleşmesi var mı? Çözülmesi gereken bir diğer konu ise iş modeli. Turkcell, mobil tarafta güçlü bir iş modeli yarattı. Katma değerli servisler pazarında gelir paylaşım modeli ile 35-40 bin kişiye ekmek sağladı. IPTV reklam verenler için yeni bir erişim metodu, reklam alanlar için ise yeni gelir kapısı".

Uman, Türkiye'nin IPTV'yi ancak gelecek yılın ikinci yarısında konuşmaya başlayabileceğini öne sürüyor.

Toshiba, Windows Vista® Home Premium ürününü önerir.

ESTETİK VE PERFORMANSIN MÜKEMMEL UYUMUNU TOSHIBA SATELLITE VE WINDOWS VISTA® İLE YAŞAYIN.

TOSHIBA
Leading Innovation

Windows Vista®
Home Premium

Hafiflik ve üstün donanımın yarattığı farklı bir özgürlük deneyimi için Toshiba Satellite U400. Toshiba notebook'unuzun performansını Windows Vista® ile maksimuma çıkararak uygulamaları daha hızlı açın ve bilgilerinizi kolay organize edin.

Satellite U400-112

- Intel® Centrino® İşlemci Teknolojisi
  Intel® Core™2 Duo işlemci T5550
  (1.83 GHz, 2 MB L2 cache, 667 MHz FSB)
  - Intel® Kablosuz WiFi™ Bağlantı 4965AGN ağ bağlantısı ve Intel® GM965 Express chipset
- Orijinal Windows Vista® Home Premium Edition Türkçe/İngilizce
- 2,048 MB DDR2 Ram - max. 4,096 MB
- 250 GB (5,400 rpm) Seri ATA HDD
- 13.3" Toshiba TruBrite® WXGA TFT ekran (1,280 x 800 çözünürlük)
- Mobile Intel® GMA X3100, max. 358 MB grafik belleği
- DVD Super Multi çift katmanlı sürücü
- Toshiba Bass özelliği geliştirilmiş ses sistemi ve Dolby Sound Room, stereo hoparlörler
- 5'i bir arada Bridge Media Yuvası, 3 x USB 2.0, i.LINK® (IEEE 1394), Express Card™ Slot, kulaklık soketi ile paylaşımlı S/PDIF (optik), HDMI-CEC
- Wireless LAN (802.11a/b/g Draft-N), Bluetooth™ 2.1 EDR
- Li-ion pil
- Entegre 1.3 Mp web kamera (yüz tanıma fonksiyonlu) ve mikrofon (VoIP), HD Audio
- 1.9 kg
- 2 yıl uluslararası garanti
- Microsoft® Office Home and Student 2007 60 gün deneme sürümü

1.299$ +KDV
1.809 YTL KDV dahil

Satellite U400-10N

- Intel® Centrino® İşlemci Teknolojisi
  Intel® Core™2 Duo işlemci T8100
  (2.1 GHz, 3 MB L2 cache, 800 MHz FSB)
  - Intel® Kablosuz WiFi™ Bağlantı 4965AGN ağ bağlantısı ve Intel® PM965 Express chipset
- Orijinal Windows Vista® Home Premium Edition Türkçe/İngilizce
- 2,048 MB DDR2 RAM - max. 4,096 MB
- 320 GB (5.400 rpm) Seri ATA HDD
- 13.3" Toshiba TruBrite® WXGA TFT ekran (1,280 x 800 çözünürlük)
- Mobile Intel® GMA X3100, max. 358 MB grafik belleği
- DVD Super Multi çift katmanlı sürücü
- Toshiba Bass özelliği geliştirilmiş ses sistemi ve Dolby Sound Room, stereo hoparlörler
- 5'i bir arada Bridge Media Yuvası, 3 x USB 2.0, i.LINK® (IEEE 1394), Express Card™ Slot, Kulaklık soketi ile paylaşımlı S/PDIF (optik), HDMI-CEC
- Wireless LAN (802.11a/b/g/Draft-N), Bluetooth™ 2.1 EDR
- 56K modem, Ethernet LAN 10/100
- Li-ion pil
- Entegre 1.3 Mp web kamera (Yüz tanıma fonksiyonlu) ve mikrofon (VoIP), HD Audio
- 1.9 kg
- 2 yıl uluslararası garanti
- Microsoft® Office Home and Student 2007 60 gün deneme sürümü

1.399$ +KDV
1.949 YTL KDV dahil

Satellite U400-100

- Intel® Centrino® İşlemci Teknolojisi
  Intel® Core™2 Duo işlemci T8300
  (2.4 GHz, 3 MB L2 cache, 800 MHz FSB)
  - Intel® Kablosuz WiFi™ Bağlantı 4965AGN ağ bağlantısı ve Intel® PM965 Express chipset
- Orijinal Windows Vista® Home Premium Edition Türkçe / İngilizce
- 3,072 MB (2,048+1,024) DDR2 RAM - max. 4,096 MB
- 320 GB (5.400 rpm) Seri ATA HDD
- 13.3" Toshiba TruBrite® WXGA TFT ekran (1,280 x 800 çözünürlük)
- Mobile Intel® GMA X3100, max. 358 MB grafik belleği
- DVD Super Multi çift katmanlı sürücü
- Toshiba Bass özelliği geliştirilmiş ses sistemi ve Dolby Sound Room, stereo hoparlörler
- 5'i bir arada Bridge Media Yuvası, 3 x USB 2.0, i.LINK® (IEEE 1394), Express Card™ Slot, kulaklık soketi ile paylaşımlı S/PDIF (optik), HDMI-CEC
- Wireless LAN (802.11a/b/g Draft-N), Bluetooth™ 2.1 EDR
- 56K modem, Ethernet LAN 10/100
- Li-ion pil
- Entegre 1.3 Mp web kamera (yüz tanıma fonksiyonlu) ve mikrofon (VoIP), HD Audio
- 1.9 kg
- 2 yıl uluslararası garanti
- Microsoft® Office Home and Student 2007 60 gün deneme sürümü

1.599$ +KDV
2.227 YTL KDV dahil

YTL fiyatlar 1 USD = 1.18 YTL olarak hesaplanmıtır. Fiyatlar satış günündeki Merkez Bankası efektif satış kuru üzerinden yeniden hesaplanacaktır. TNB Bilgisayar ve Görüntü Sistemleri A.Ş. ürün özellikleri ve fiyatlarında değişiklik hakkını saklı tutar. Dizgi ve baskıdan kaynaklanan hatalardan TNB Bilgisayar ve Görüntü Sistemleri A.Ş. sorumlu değildir. Ürün fotoğrafları bilgilendirme amaçlıdır. Bu fotoğraflarla ürünlerin gerçek görünümleri arasında farklılık olabilir.

TNB Toshiba Bilgisayar ve Görüntü Sistemleri Türkiye Distribütörü

Çağrı Merkezi 0212 340 60 80 | www.toshibatr.com

CeBIT Eurasia'da şenlik var!

CeBIT Bilişim Eurasia yeni tasarımıyla göz dolduracak. STK'ların desteğiyle hemen her salonda mini bir forum etkinliği düzenleniyor

Bilişim Haber Merkezi
haber@bilisimdergisi.net

Bilgi ve iletişim teknolojileri alanında Avrasya'da gerçekleştirilen en büyük fuar olan CeBIT Bilişim Eurasia, bu yıl 7 – 12 Ekim 2008 tarihlerinde yine İstanbul'da düzenlenecek. Dijital iş platformu olarak nitelendirilen bu fuar, dünyanın 70 ülkesinden gelen katılımcılarla 150 bini aşkın ziyaretçiye İstanbul Tüyap Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde kapılarını açacak.

Bu yıl 1.000'e yakın firmanın fuara katılmasını beklediklerini söyleyen Hannover Messe International İstanbul Genel Müdürü Dennis Smith firmaların ve müşterilerin çok daha kolay ve ulaşılabilir bir platformda birbirleriyle irtibata geçebilmeleri için tüm organizasyonu yeniden yapılandıklarını ifade ediyor. CeBIT Bilişim Eurasia, İş Dünyası, Dijital Yaşam, Telekomünikasyon ve Ev Elektroniği olmak üzere dört temel bölümden oluşacak. Smith, geçen yıl fuara sadece iş amaçlı katılan profesyonel ziyaretçilerin sayısının 40 bini aştığını, bu yıl profesyonel ziyaretçi sayısını daha da yüksek beklediklerini söyledi.

Dennis Smith'e göre CeBIT Bilişim Eurasia, yeni organizasyonu ile bilişim sektörünün bu yıl ihtiyacı olan motivasyonu fazlasıyla sağlayacak. Smith, profesyonel katılımın yanı sıra Kobi tarafında hem ziyaretçiler, hem de çözüm sunan şirketler için verimli bir fuar olması için son sürat çalıştıklarını anlatıyor. CeBIT 2002'den sonra düzenlenen fuarlarda genellikle tüketici elektroniğinin öne çıktığını ancak bu yıl son kullanıcı tarafındaki yeniliklerin fuarda yer almasına karşılık iş dünyası ihtiyaçlarının da fuar vesilesiyle altını çizeceklerini söyleyen Dennis Smith, "Kabul etmemiz gerekir ki, CeBIT Eurasia'nın, yediden yetmişe kadar her kesime seslenme gibi bir misyonu var. Bu nedenle belli bir denge tutturmamız gerekiyor" diyor.

Her salonda bir forum alanı

Geçtiğimiz yıl fuara katılan 150 bin ziyaretçiden 60 bini iş dünyası adına kayıt oldu. Gerçek anlamda bu kitleden profesyonel ziyaretçi olarak 40 binin üzerinde bir grubun kurumsal ürün ve hizmetlerle ilgili firmalarla iletişime geçtiği saptanmış. Yine geçen yıl Anadolu'da üretim alanında faaliyet gösteren firmalara yeni teknolojileri ve bilişimi iyi bir araç olarak kullanabilmenin gerekliliğini göstermek için 200'e yakın VIP statüsünde işadamı bütün masrafları üstlenilerek fuara davet edilip ağırlandı. Özellikle Anadolu'daki 10 şehirden belli başlı ihracatçı firmaların kurucuları ya da en azından genel müdür seviyesinde katılımları sağlandı. Bu çalışma bu yıl da gerçekleştiriliyor.

"Biz bunu yaparken Anadolu'daki girişimcilerimizin vizyonunu açabilmek adına yaptık. Eğer on kişiden birine bir fikir verebildiysek bu bizim için büyük başarıdır. Sektörü bu insanlara açabildik demektir" diyen Smith, bu yıl STK'ların fuarda çok daha etkin olacağını söylüyor.

Bu yıl fuarın 2 no'lu salonunda yazılım ve donanım çözümleri, 3 no'lu salonunda ise telekom çözümleri yer alacak. Tüted'in işbirliğiyle geçen yıl yapılan Telekom Müzesi bu yıl daha gelişmiş bir şekilde izleyicilerin karşısına çıkacak. Bu arada fuarın bu yıl ayırt edici özelliklerinden biri salonlarda forum alanlarının yer alması olacak. Örneğin, telekom salonunda kurumsal ürün ve çözümlerini sergileyen firmaların yanısıra bir de tam gün sürecek bir Telekom Forum bulunacak. Çeşitli konuşmacıların katılacağı bu forumlar bir bilgi alma noktası olacak. Bu yıl Türk Telekom, fuara yine etkin bir şekilde katılacak. TT'nin satın aldığı bazı firmaların standları İş Dünyası

Dennis Smith'den CeBIT gezme rehberi

- Zamanlama çok önemli. Öncelikle web sitesine bağlanarak önce ziyaret edeceğiniz salonları belirleyin. www.cebitbilisim.com
- Web sitesinde her an güncellemeler yapılabiliyor, ekime kadar arada bir siteyi ziyaret edip yeniliklerden haberdar olun ve ajandanızı hazırlayın.
- Fuar boyunca her gün birkaç tane forum ve zirve toplantıları olduğunu unutmayın. Burada yeni iş fırsatları yakalanabilir.
- Bilişimde kariyer yapmak isteyen genç katılımcılar, meslek bilgilendirme oturumlarını kaçırmayın.

bölümünde, kendi ürün ve hizmetleriyse Dijital Yaşam bölümünde yer alacak.

Bu arada yine İş Dünyası bölümünde Tübisad'ın katkılarıyla gerçekleştirilecek Business Launch, sektörü biraraya getirecek. Birkaç senedir süren Inovasyon bölümü bu kez dördüncü salonda gerçekleştiriliyor. Türk Patent Enstitüsü ile beraber gerçekleştirilen bu çalışmada yenilikler, enstitünün veritabanından seçilerek bu bölümde sergilenecek. Yenilikçiler bu bölümde yatırımcılara yönelik ürünlerini sergileyecek. Dördüncü salonda Tübider'in CPU Yarışması'nda finale kalan ekiplerin çalışmaları da tanıtılacak.

TBD ile ortak sinerji

Beşinci salon ise kamu kuruluşlarına ve yerel yönetimlere ayrıldı. Smith, "Şu anda 10'dan fazla yerel yönetimin katılımı var, sayı giderek artıyor. Biz bu salonla kamuoyuna güzel bir sunum gerçekleştirmek istiyoruz. E-Devlet konusunda çok güzel çalışmalar var, bunları hakkıyla sergilemeyi arzu ediyoruz" diyor. Türkiye Bilişim Derneği ile yakından çalıştıklarını açıklayan Dennis Smith, konu hakkında şu bilgileri verdi:

"Bu çalışmanın en önemli etkinliği 7. Türk Cumhuriyetleri toplantısı olacak. 7 Ekim Salı öğleden sonra gerçekleştirilecek bu toplantıya Türk Cumhuriyetleri'nden kamuyu temsilen ve STK'lardan yüksek profilli 30 üst düzey yönetici katılacak ve Türk heyetiyle biraraya gelecekler. Bu kapalı bir forum olacak ancak TBD'nin başka forum çalışmaları var. Örneğin, Bilişim Kentleri Platformu'nun ilgi göreceğini düşünüyoruz. Sürpriz yerel yönetimlerin fuara katılımıyla TBD'nin etkinliği canlı bir tartışma ortamı sunacak".

Türkiye Bilişim Derneği İstanbul Şubesi de Internetteki İş Fırsatları ve Online Pazarlama konusunda tüm gün sürecek bir forumla CeBIT Eurasia'ya katılıyor. Türkiye Bilişim Derneği İstanbul TBD-Genç Çalışma Grubu ise CeBIT Bilişim Eurasia'da yer alarak bilişimle ilgilenen gençleri ortak bir platformda buluşturmayı hedefliyor. Fuarın Dijital Yaşam salonlarında Gençler@CeBITbilişim tematik bölümü ile İş ve Kariyer forum alanı yer alacak. Gençler, bu alanlarda, online yaşamdan kariyerle ilgili konulara kadar birçok yenilikçi içeriği sunmaya hazırlanıyor. Dennis Smith, "Biz bu fuarda gençleri sadece bir tüketici olarak değil, bilişim toplumunun üretken bireyleri, bu sektörde geleceğin potansiyel uzmanları ve yöneticileri olarak görmek istiyoruz" diyor.

Yabancı katılım fazla

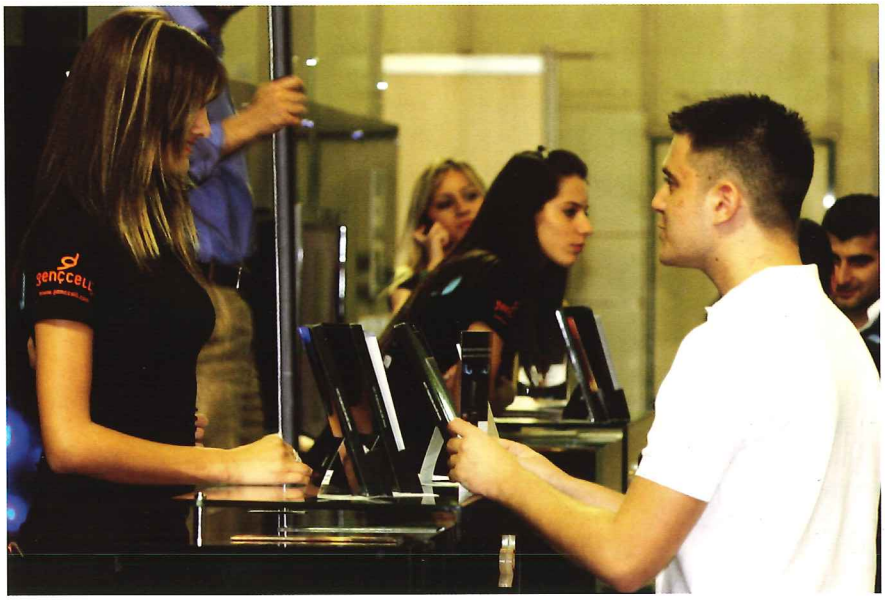
Bu arada Kanada, Çek Cumhuriyeti, Fransa, Tayvan, Güney Kore gibi kendi standları ve tek tek firmalarıyla 70 ülkeden katılım sağlandı. Fuarın sürprizlerinden biri de BlackBerry'nin üreticisi Kanadalı RIM firmasının katılımı olacak.

10 Ekim Cuma günü Avrasya İş Forumu organizasyonunda bölgedeki iş fırsatlarının tartışılacağı bir toplantı yapılacak. Hemen ertesi gün ise bu foruma katılan yerli ve yabancı işadamlarını buluşturacak bir eşleştirme (match-making) toplantısı düzenlenecek. Buna benzer bir eşleştirme toplantısını Tüted de gerçekleştirecek. Yurtdışından davet ettikleri şirketlerin yöneticileriyle kendi üyelerinden talep edenleri bire bir buluşturacaklar.

Hannover Messe International İstanbul Genel Müdürü Dennis Smith bu sene firmaların ve müşterilerin, kolay ve ulaşılabilir bir platformda birbirleriyle iletişim içinde olacaklarını söyledi.

Anadolu'da bilişim sektörünün satış kanalını örgütleyen Tübider de fuara etkin bir şekilde üyeleriyle birlikte katılıyor. Ayrıca Tosyöv'ün desteğiyle hazırlanan ve Kobilişim adı altında düzenlenen ilk salon Anadolu Kobilerinin fuara adım atacağı ilk gezinti alanı olacak.

Bazı yasal zorunluluklar nedeniyle fuar alanında ürün satışı yapılamaması nedeniyle perakende zincirleri fuara katılamıyor. Hannover Messe International İstanbul Genel Müdürü Dennis Smith, son kullanıcıların ve bayilerin ürünleri karşılaştırabileceği ve benzer ürün grupları hakkında bilgi alabileceği bir konsept üzerinde çalışmalarını sürdürdüklerini söylüyor. Geçen yıl 1.800 basın mensubunun katıldığı fuarın bu yıl da hareketli geçmesi beklenirken, Dennis Smith, "Fuara profesyonel ziyaretçi olarak katılmayı düşünenlerin çok iyi bir planlama yapması gerekiyor. Çünkü burada izlenmeye değer çok şey olacak" diyor.



Dünyanın TV'si, Türksat'la ekimde

50 milyon dolarlık altyapı yatırım kararı alan Türksat, ekim ayında 60 kanalla sayısal yayıncılığı başlatacak

Aslıhan Bozkurt
aslihan@bilisimdergisi.net

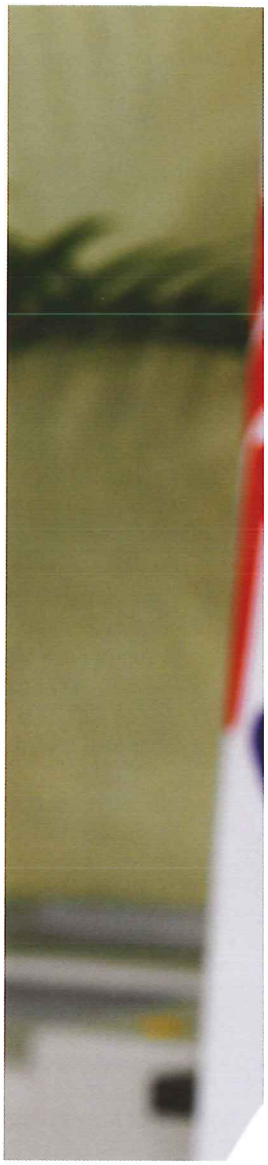
Kamu sermayesiyle kurulmasına karşın özel bir şirket gibi müşteri odaklı hizmet anlayışını öne çıkaran Türksat bu doğrultuda yeni yatırımlar yapmaya başladı. Bilişim dergisine konuşan Türksat Genel Müdürü Dr. Özkan Dalbay, yeni hizmetler için fiber kablo altyapısını iyileştirip güçlendirmeye öncelik verdiklerini söyledi. 2008'de 50 milyon dolarlık yatırım yapma kararı alan Türksat, bu yatırımın önemli bir bölümünü, merkezdeki sistemlerle ve ağa bağlı tüm cihazların, bina dağıtım kutularının iyileştirilmesi ve TV alıcılarının (set-up box) alınmasında kullandı.

Dr. Özkan Dalbay, 2009'da bu hizmeti yaygınlaştırma amacıyla belediyeler, TT ile altyapıları bulunan karayolları, demiryolları ve BOTAŞ'la fiber optik altyapı döşeme gibi farklı birtakım iş modelleri geliştireceklerini bildirdi.

Kablo altyapısı Türksat'ın

Türk Telekom'un (TT) 1997'de kablo TV yayıncısı firmalarla imzaladığı gelir paylaşımı ortaklığına dayalı hizmet sözleşmesine göre firmalar, TT'nin kablo altyapısını kullanarak kablo TV ve internet hizmeti verecek ve 10 yıllık sürenin sonunda (2008) bu hizmetleri 10 Kuruş bedelle kamuya devredecekti. TT'nin özelleşmesinin ardından kablo hizmeti Türksat'a devredilirken 24 Nisan 2006'da Kablonet, İnteraktif, Topaz ve Ultra TV, başvuru yaptıkları Telekomünikasyon Kurumu'ndan lisans aldılar. Söz konusu dört firmanın lisans almalarının ardından tartışma başladı. İşletmeci şirketler, piyasada faaliyet için lisans alınca altyapıda hak talebinde bulunurken Türksat da, altyapının kamunun olduğunu belirterek, bu şirketlerin faaliyetlerini engelledi. Yapılan görüşmelerden sonuç alınamayınca konu davalık oldu.

Ankara İdare Mahkeme'sinin Türksat lehine verdiği yürütmeyi durdurma kararını, gelir paylaşım ortaklığı şirketlerinin temyize gönderdiğini anımsatan Dalbay, geçen ay Yargıtay'ın mülkiyetin tamamen Türksat'a ait olduğu kararını onayladığına dikkat çekerek, kararla hukuki sürecin netleştiğini, artık kablo altyapısıyla ilgili iyileştirme, yenileme ve yeni projeler başlatmaya ilişkin bekleyişin sona erdiğini söyledi. Türksat'ın dava sonuçlanmadan daha önce yatırım kararı aldığını belirten Dalbay, bundan sonra çok daha hızlı hareket edeceklerini vurguladı.



Türksat Genel Müdürü Dr. Özkan Dalbay, kablo altyapısı mülkiyetinin tamamen Türksat'a ait olduğunu Yargıtay'ın da onayladığını bildirdi.

Kablo altyapısını mümkün olan en yüksek düzeyde değerlendireceklerinin altını çizen Dalbay, "Başlangıçta 21 ildeki abonelerimize kablo TV, sayısal yayıncılık, sayısal TV yayıncılığı, geniş bant internet erişimi, etkileşimli uzaktan eğitim, uzaktan alış-veriş, vb. gibi hizmetleri sunmaya başlayacağız" dedi.

Üç ay sonra altyapı tamam

Yaklaşık bir yıldır altyapıyı iyileştirmeye dönük çalışmalar yürüttüklerini anlatan Dalbay, iyileştirme çalışmalarının üç ay içinde tamamlanacağının bildirdi.

Altyapı iyileştirme çalışmaları kapsamında eskiyen bina dağıtım kutuları ve ağa bağlı tüm cihazlar (node) yenilenirken merkezdeki cihazlar, İstanbul, Ankara ve İzmir'de, eylül sonuna kadar yenilenecek. Öncelikle halen kablo TV yayının yapılan 21 il, yıl sonuna kadar altyapı yenilenip sayısal yayıncılığa ve etkileşimli hizmetlere uygun bir yapıya kavuşacak.

Abonelere bekledikleri sayısal yayını, "Dünyanın TV'si" sloganıyla ekimde vermeye başlayacaklarını açıklayan Dalbay, içinde en az iki yüksek çözünürlüklü (High Definition-HD) kanal olan 60 paketlik bir sayısal yayın sunacaklarını bildirdi. İngiltere, Almanya, İtalya, İspanya, Kazakistan, Kore, Japon TV'leri ile anlaşma sağlanırken Rus ve Çin kanallarıyla görüşmeler devam ediyor. Bir Arap kanalının da bulunacağı paket-

Uluslararası e-Devlet Konferansı

Türksat ve Sosyal Bilimler Araştırmaları Derneği (Sobiad) tarafından organize edilen "Uluslararası e-Devlet Konferansı" 12-13 Mart 2009'da Ankara'da gerçekleştirilecek. Konferansta, değişik ülkelerin e-Devlet uygulamalarını anlatan "En İyi Ülke Uygulamaları"na ilişkin özel oturumların yanı sıra, çeşitli ülkelerden başvuru yaparak bildirisi kabul edilen akademisyenlerin sunumlarına da yer verilecek. Ayrıca, ülkemizdeki çeşitli kurumlarda yürütülen başarılı e-Devlet uygulamalarının da uluslararası alanda duyurulması olanağı sağlanacak. Böylece Türkiye'deki e-Devlet vizyonunun genişlemesi ve uygulamalara katkıda bulunulması hedefleniyor. İngilizce olarak gerçekleştirilecek konferansla ilgili ayrıntılı bilgilere http://www.icegov.info/ adresinden ulaşılabilir.

te, yerel müzik ve kültürleri tanıtan National Geographic Music kanalı da olacak.

Türksat'ın internet, kablo TV ve uydu hizmetlerinin evlerden tek bir cihazdan alınabilmesini sağlayacak setüstü kutularının (set-top-box) geliştirilmesi konusunda açtığı ihaleyi NETA Elektronik San. ve Tic. AŞ kazandı. Kablo TV platformunda yayın kalitesi, tüm aile bireylerinin birlikte izleyebilecekleri içeriğin yanı sıra ekonomikliğin önemli olduğunu vurgulayan Dalbay, "Standart sayısal paketimizin ücreti 9.5 YTL. Setüstü cihazını peşin alanlar bu yayını hemen izleyebilecekler. Ancak taksitli bir şekilde faturaya eklenmesini isteyenler için bu ücret 14-15 YTL'yi bulacak" diye konuştu.

e-Devlet Kapısı, teknik olarak hazır...

Uzun tartışmalara neden olan e-Devlet Kapısı 7 Aralık 2007'de Türksat tarafından yeni bir planla ele alınacak. Projenin önündeki riskleri en aza indirmek için modüllere ayrıldığını belirten Dalbay, 12 Haziran 2008'de gerçekleştirilen e-Dönüşüm İcra Kurulu toplantısında kapının çalışır bir demosunu sunduklarını anlattı. Söz konusu toplantıda, Başbakanlık Bimer, Adres Kayıt Sistemi, Nüfus Kayıt Sistemi ve Sosyal Güvenlik Kurumu SSK Hizmet Sistemi olmak üzere dört hizmete, e-devlet kapısından bağlanılırken projenin üçü özel, biri TÜBİTAK'ın olmak üzere dört elektronik imzayla çalıştığı gösterildi.

Ayrıca Türkcell'in mobil imzasıyla da e-Devlet kapısına girilip bu dört hizmetten yararlanılabiliyor. Bu arada kapıya sadece bilgisayarlardan değil mümkün olan en geniş olanaklarla erişim sağlamak üzere vatandaşlara şifre dağıtılması konusunda PTT ile de görüşmeler gerçekleştiriliyor.

Dalbay, "Şu an itibariyle e-Devlet Kapısı'nda bütün teknik altyapı ve donanımlarımız hazır ve açılabilir halde. Aynı anda 125 bin işlemi yürütebilecek bir altyapımız var. Verilebilecek hizmetlere İşkur'un açık iş sorgulaması ve PTT'nin gönderi takibi de eklendi" diye konuştu.

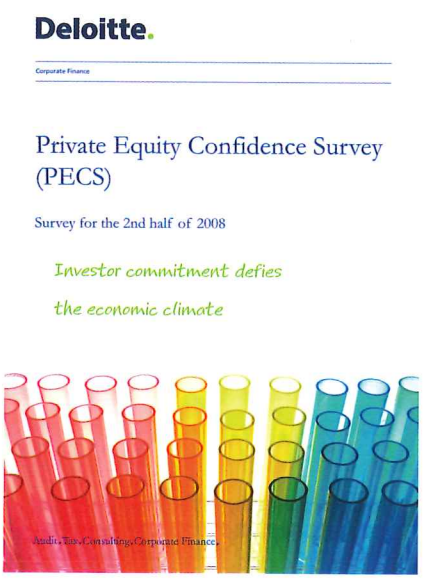
Bilişim sektörünün mevcut iş hacmini dışa dönük projelerle genişletmesi gerektiğine işaret eden Dalbay, "e-Devlet Kapısı açıldıktan sonra Türkiye'deki bilişim sektöründe ciddi bir canlanma ve sıçrama olacağına inanıyorum. Bu hizmet yurtdışına da açılmalı" derken Türksat olarak bu konuda her türlü çalışmaya destek olabileceklerini belirtti.

AB projesinde yer alacak

Türksat e-Devlet Kurumsal İletişim ve Bilgi Teknolojileri direktörlüklerinin aktif katkısıyla oluşturulan proje takımının Brunel Üniversitesi (İngiltere) ve American University of Beirut'un (Lübnan) katılımıyla yaptığı proje başvurusu, AB tarafından 13 Temmuz 2008'de kabul edildi. Projeyle Türksat'a Bilgi Toplumu Stratejisi (BTS) kapsamında görev olarak verilen "Vatandaş Odaklı Hizmet Sunumu Uygulamaları Çerçevesinde e-Hizmetler Kullanıcı Memnuniyet Endeksi" çalışmaları desteklenecek. Proje çerçevesinde oluşturulacak "Vatandaş Memnuniyet Endeksi", Türkiye koşullarında test edilecek ve diğer ülkelerde de söz konusu endeksin kullanılması da sağlanacak. Toplam bütçesi yaklaşık 610 bin Euro olan proje, 1 Ocak 2009'de başlayıp üç yılda tamamlanacak.

100 milyon dolarlık yeni fon beklentisi

Ekonomik gerilemenin devam edeceğini düşünen birçok girişim sermayesi şirketi, Türkiye yatırımlarının uzun vadede kazanç sağlayacağını düşünüyor



Berna Çopur
berna@bilisimdergisi.net

Yabancı sermayenin Türkiye'ye ilgisi hala sıcaklığını koruyor. Yatırımcının nabzını ölçen araştırmalar yapan Deloitte, Girişim Sermayesi Güven Anketi'ni geçtiğimiz günlerde yayınladı. Temmuz ayı başında gerçekleştirilen anket, yatırımcıların gelecek altı ay içerisindeki beklentilerinin kapsamlı bir şekilde resmini çizerken, ekonomik atmosfer, iş anlaşmaları, fon ve yatırım elverişliliği bakımından değişen durumları gözler önüne serdi.

Deloitte'nin dördüncüsünü gerçekleştirdiği bu anket, Birleşik Krallık, Güney Amerika, Avrupa ve daha birçok ülkedeki Deloitte çalışanları tarafından yürütülen benzer anketlerde baz alınan model üzerinden yürütüldü. 2008'in ikinci yarısı için geçerli olan bu anket, Türk şirketlerine yatırım yapan yaklaşık 30 girişim sermayesi şirketi katılımcının gelecek altı ay için yaptığı tahminleri baz alıyor. Bir sonraki anketin bu yılın aralık ayında yapılması planlanıyor.

Temmuz ayında gerçekleştirilen Girişim Sermayesi Güven Anketi'ne dünyada yaşanan ekonomik gerilemeye rağmen, Türkiye ve Çin gibi gelişmekte olan ülkelerin bu krizden kötü etkilenmediklerini ancak önümüzdeki 12 ay içerisinde bu durumun değişebileceğini gösteriyor.

Krizden fırsat doğar

Deloitte'un altı ay önce yaptığı anketteki ekonomik beklentiler olumsuz yöndeydi. Son ankete katılan şirketlerden hiçbirisi olumlu bir ortamın oluşacağını düşünmüyor ve yüzde 75'i ekonomik gerilemenin süreceğini tahmin ediyor. Bütün bu ruh haline rağmen, anket, yatırımcıların uzun vadede ekonomik duruma güvendiklerini ortaya koydu.

Ankete katılanların yüzde 92 gibi büyük bir çoğunluğu önümüzdeki dönemde satın almalara devam edecekleri sinyalini veriyor. Deloitte Türkiye Kurumsal Finansman Sorumlu Ortağı Anthony Wilson'a bu iyimserliği nasıl değerlendirdiğini sorduğumuzda bizi şöyle yanıtladı:

"Son yıllarda Türkiye'de yatırım için girişim sermayedarları ve diğerleri için çok para toplandı. Bu paranın büyük bir bölümü hala yatırım için bekliyor. Birçok yatırımcı bugün-yarın bir iyileşmenin olacağına inanıyor ve uzun dönemde Türkiye'nin çok çekici bir ülke olduğunu düşünüyor. Her şeye rağmen, zor günler yatırım için en iyi günler olabilir. 19. yüzyılda Baron Rothschild'ın 'Caddelerde kan akıyorken satın alın' sözü bu durumu çok iyi açıklıyor".

Girişim sermayesi işlem hacimleri konusunda şirketlerin yüzde 50'si bir değişiklik beklemezken, yüzde 25'i artış olacağı konusunda fikir birliğinde. Daha önce yapılan anketlerde, şirketlerin yüzde 45'inin işlem hacimlerinde düşüş yaşayacağını öngördüğünü göz önüne alırsak, şimdiki durum şirketler açısından iyimsere doğru giden süreç oluşturuyor. Wilson'a bu değişimin temel nedenini sorduğumuzda, fiyatların satış yapan hissedarların aradığı düzeylere inmesine bağlıyor ve bu nedenle tarafların anlaşmaya varmasının daha kolay bir hale geldiğini ifade ediyor.

Ankete göre, şirketlerden sadece yüzde 8'i önümüzdeki dönemde yeni fonlar oluşturmak ve yeni finansman sağlayabilmek için uygun koşulların oluşacağını düşünüyor. Ayrıca şirketlerin yüzde 83'ü yatırımlarını satmayı düşünmüyor ve geri kalan yüzde 17'lik oran içinde birden fazla yatırımı olanların da bütün işlerini satmaya pek niyeti yok. Anthony Wilson, şöyle devam ediyor:

"Girişim sermayesi yatırımcıları, yaptıkları yatırımları 3-4 sene sonra satmayı ümit ederler. Her ne kadar, 2003-2005 yıllarında girişim sermayesi yatırımları daha az olsa da bazı anlaşmalar vardı ve bu yatırımcıların yaptıkları yatırımları yavaş yavaş satması hiç de şaşırtıcı değildir. Bazen, başka bir girişim sermayesi yatırımcısına bile sattıkları görülmektedir".

Türkiye'den vazgeçmiyorlar

Girişim sermayesi şirketlerinin 2008'in ikinci yarısındaki performansları hakkında ise çeşitli görüşleri var. Yatırımcıların yüzde 33'ü şirket performanslarının artacağını umarken, yüzde 25'lik bir kesim de bu konuda olumsuz düşünüyor. Ancak bu durum bir önceki araştırmadaki sonuçlardan daha iyimser bir görüş barındırıyor. İşlem değerlerindeki giriş katsayılarında ise sadece yüzde 8'lik bir kesim artış bekliyor. Yatırımlara yeni fon sağlama konusunda ise şirketlerin yüzde 58'i, çok daha fazla zorluklarla karşılaşılacağını düşünüyor.

Türkiye'deki yatırımlar için fonların gelecek 12 ay içinde ne şekilde yönetileceğine dair görüşlere bakıldığında araştırmaya katılan şirketlerin yarısı, fonlarda ufak bir artış olacağını tahmin ediyor. Bununla birlikte, ekonominin zor zamanlarını geçirdiği şu aylarda yaklaşık yüzde 25'lik bir kesim fonlarda belirgin derecede artış bekliyor.

Türkiye'deki şirketlere yatırılan toplam fonlar konusunda ise, girişim sermayesi şirketlerinin yarısı bu toplam fonların gelecek altı ay içerisinde 100 milyon doları aşacağını tahmin ediyor. Bununla birlikte, anket, Türkiye'ye yatırılan toplam fonların 25 – 50 milyon dolar arasında seyredeceğini düşünen şirketlerin sayısında da gözle görülür şekilde bir artış yaşandığını gözler önüne seriyor.

Deloitte Türkiye Kurumsal Finansman Sorumlu Ortağı Anthony Wilson Türkiye'nin birçok ülkeye oranla girişim sermayesi bakımından çok fazla potansiyeli olduğunu söylüyor.

"Türkiye'nin iyi bir potansiyeli var"

Anthony Wilson, Türkiye'nin yaşlı Avrupa kıtası ülkelerinden daha fazla büyüme oranına, Brezilya ve Hindistan'dan daha organize ve daha kaliteli iş gücüne sahip ve Rusya ve Çin'den daha demokratik yabancılara ve yatırımcılara açık olduğunu belirtti. Deloitte'nin üç yıldır Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerini belirlediği "Deloitte Teknoloji Fast50 Programı"nı yürüttüklerini söyleyen Wilson, sözlerine şöyle devam etti:

"Gerek yurt içinde gerekse yurt dışındaki yatırımcıların ilgisini teknolojiye çeken programda, 2006 ve 2007 yıllarında sıralamaya girmiş 45 firma arasından 30 tanesi ile yaptığımız bir araştırma sonucunda, bu firmalardan yüzde 52'sinin girişim sermayesi, yüzde 35'inin ise risk sermayesi şirketleriyle temasa geçtiklerine tanık olduk. Aynı zamanda yüzde 58'inin stratejik ortaklıklar için yabancı firmalar, yüzde 42'sinin de yerli firmalarla iletişim kurduklarını gördük. Bu 30 teknoloji firmasının katılımı ile düzenlenen araştırma bile, Türkiye'de teknoloji alanında yeni yatırımlara ve ilerlemeye her zaman ihtiyaç olduğunu ortaya koyuyor."

Wilson'a göre Türkiye'ye yatırım yapmaya niyetlenen yatırımcılar, stratejik olarak gelecek yıllar için tek bir müşteriye veya ürüne bağımlı olmayan ve rakiplerin risk teşkil etmeyeceği işlere yönelik planlama yapmak zorunda.

Wilson yatırımcıların büyümeye açık sektörlerle ilgilendiklerini, geçmişten kalan vergi problemleri gibi risklere açık olan kuruluşlar yerine şeffaf ve anlaşılır mali tabloları olan şirketleri tercih ettiklerini belirtti.

Deloitte Girişim Sermayesi Güven Anketi'nden bazı bulgular

- Araştırmaya katılanların yüzde 75'i ekonomik gerilemenin süreceğini düşünürken, hiçbirisi bu konuda ilerleme beklemiyor.
- Şirketlerin başarıları hakkında çeşitli görüşler var. Yüzde 33'ü şirket performanslarının artacağını umarken, yüzde 25'lik bir kesim bunun düşeceğini öngörüyor.
- Yüzde 92 gibi bir çoğunluk gelecek altı ay içerisinde kendilerini kara geçen yatırımcılar olarak görüyor.
- İşlem hacimleri konusunda yüzde 50'lik bir kesim bu durumun aynı düzeyde seyredeceğini düşünüyor.
- Şirketlerin yüzde 58'i yatırımlar için yeni fon sağlama konusunda çok daha fazla sıkıntı çekileceğini tahmin ediyor.
- Yatırımcıların büyük çoğunluğu daha öncesinde iç verim oranlarının yüzde 20-25 civarında seyredeceğini düşünürken, bu araştırma katılımcıların yarısının bunun yüzde 25'lerde olacağını beklediklerini ortaya çıkardı.
- Yüzde 25'lik bir kesim fonlarda belirgin derecede artış bekliyor.
- Şirketlerin yüzde 83'ü yatırımlarını satmayı planlamıyor ve yüzde 17'lik bir kısım birden fazla yatırım satmayacaklarını söylüyor.
- Şirketler Türkiye'deki şirketlere yatırılan toplam fonların gelecek altı ay içinde 100 milyon doları aşacağını tahmin ediyor.

Not: Raporun ayrıntılı PDF dosyası Deloitte'un web sitesinde yer alıyor.

Girişim sermayesinin tek bir modeli yok

Türkiye'nin girişim sermayesi açısından iyi bir potansiyel oluşturduğunu söyleyen Goldenhorn Ventures ortağı Mehtap Mae Özkan, yatırımcı şirketlerin sayısının zamanla artacağını söylüyor

Berna Çopur
berna@bilisimdergisi.net

Girişim sermayesi Türkiye'de uzun yıllardır tartışılan fakat hatırı sayılır bir gelişme göstermeyen bir iş alanı. Ancak son yıllarda önce yabancıların ilgisi ve nihayetinde bazı Türk girişimcilerin de bu alandaki çalışmalarıyla yenilikçi işlerin önü açılmaya başladı. Bu girişim sermayesi şirketlerinden birisi olan Goldenhorn Ventures, şu an 30 milyon dolarlık fon kapasitesi ile pazarda yeni girişimleri araştırıyor. Firma 2009 yılı itibarıyla 150 milyon dolarlık yeni bir fon oluşturmayı ajandasına aldı. Şirket, bugüne değin, web teknolojileri alanına yönelik yatırımlar yaptı. Şu anda firmanın bir yazılım şirketi olan Yoğurt Teknoloji, sanal topluluk portalleri Grou.PS, Soundklan ve Befunky'ye yönelik bazı yatırımları bulunuyor. Goldenhorn Ventures'in şu sıralarda görüşme aşamasında olduğu iki şirket daha var.

Goldenhorn Ventures, Tesev Başkanı Can Paker'in de aralarında olduğu üç kurucu ortaktan oluşuyor. 2007'nin ağustos ayında kurulan şirketin diğer ortaklarından Prof. Dr. Ahmet Aykaç, Sabancı Üniversitesi'nin kurucu üyelerinden ve yıllarca yabancı şirketlere danışmanlık yaptı; Mehtap Mae Özkan ise 14 yıl gibi uzun bir süre San Fransisco'da Silikon Vadisi'nde özellikle şirket satın alıp, geliştirme ve pazarlama gibi projelerin içinde yer aldı.

İç pazarla sınırlı değil

Şirket ortaklarından Mehtap Mae Özkan, Türkiye'ye tamamen bir girişim sermayesi şirketi kurma düşüncesiyle geldiğini ve kendisiyle benzer fikirlere sahip olan Can Paker ve Ahmet Aykaç ile tanışmasının böyle bir oluşuma olanak tanıdığını söylüyor. Özkan'a göre, Goldenhorn Ventures şu an sadece Türkiye'deki girişimleri destekliyor. Ancak şirket önümüzdeki günlerde sadece Türkiye pazarı ile sınırlı kalmayacak.

Özkan "Yaptığımız işlerin hepsi küresel pazarlarda yer alabilecek bir potansiyele sahip. Para kazanma odaklı davranmaktan çok elimizdeki ürünün nasıl daha iyi olabileceğini ve bu ürünün bir sonraki adımının nasıl olması gerektiğini düşünerek hareket ediyoruz" diyor.

Türkiye'de henüz yeni bir oluşum olan ancak hızla yoluna devam eden Goldenhorn Ventures'ın ortaklarından Mehtap Mae Özkan ile şirketin stratejileri, hedefleri ve girişim sermayesi şirketlerinin Türkiye'deki ve küresel çaptaki modeli üzerine konuştuk.

Yatırım yaptığınız şirketlerde aradığınız kriterler nelerdir?

Bunlardan en önemlisi, girişimcinin, para kazanmak amacıyla değil, dünyayı değiştirecek bir vizyonla yola koyulması gerekiyor. Bunun dışında ya teknoloji ya da iş modeli bakımından veya her iki konuda birden yenilik getirmesi şart. Bizim yatırım yaptığımız şirketlerin çoğu, hem iş modelinde hem de teknolojide yenilik getirmeyi hedefliyor. Çünkü biz vizyon olarak, bir fikrin küresel nitelikte olması ve sağladığımız paranın teknolojiye yatırılması gerektiğini düşünüyoruz.

Aynı zamanda ürettikleri yeni fikirlerin bizi heyecanlandırması da şart. Bizim bu fikirlerle dünyayı değiştirebileceğimizi, adımızı ve Türkiye'nin adını duyurabileceğimizi ve takımla uyuşacağımızı hissetmemiz gerekiyor.

Şirketlere ne kadar yatırım yaptınız?

500 bin dolardan 4 milyon dolara kadar yatırım yapıyoruz.

Bu şirketlere ne tür şartlar koşuyorsunuz?

Türkiye'deki şirketler bir fikri ürüne dönüştürme aşamasında bazı engellerle karşılaşıyorlar. Finansman sıkıntıları, ürünle ilgili veya küresel vizyonun

Tesev Başkanı Can Paker de şirketin ortaklarından.

eksikliği bu engelleri oluşturabiliyor. Biz bir takım haline gelerek, girişimcilerin bu engelleri aşmalarına yardımcı olduğumuzu düşünüyoruz. Çünkü sadece finans sağlamak yeterli değildir. Bu şirketlerde deneyim ve o engelleri aşacak belli bir bilgi birikimi olmadığı için yol göstermeye çalışıyoruz. Bu anlamda girişimcilerde takım ruhunun olması çok önemli. Bunun dışında, yaptığımız ana sözleşmelere konu olan vizyon ve ürünlerde, bilgimiz dışında herhangi bir değişikliğin yapılmamasını şart koşuyoruz.

Yatırım yaparken ne gibi bir yol izliyorsunuz?

Yazılım hızlı ilerleyen ve çok heyecanlı bir sektör olduğu için bu alanda çok fazla engelle karşılaşılmıyor. Çünkü hızlıca kodlayıp, çok az bir paraya bunu test edebiliyorsunuz. Tüketicinin nasıl bir reaksiyon göstereceğine bakabiliyorsunuz. Kolaylıkla yenilik getirebiliyorsunuz. Bizim fonumuz çok büyük miktarda olmadığı için, çok az bir parayla büyük bir etki sağlamak bizim için önemli oluyor. Şirketle beraber çalışabilmek ve beraber bir değer oluşturabilmek gibi stratejiler izliyoruz.

Girişim sermayesinin Türkiye'deki modeli diğer ülkelerden farklılık gösteriyor mu?

Amerika'daki model bana göre çok işe yarayan bir model değil. O model girişimcinin finansörle aynı dilde konuşmasını gerektiriyor. Yani Amerika'daki girişim sermayesi dünyasının tamamen finansörün isteğine göre düzenlenmiş olmasına; birçok girişimcinin ürettiği ve üretebileceği belki de çok önemli fikirlerin göz ardı edilmesine yol açıyor. Biz bunun tam tersine, girişim sermayesi şirketlerinin girişimcinin dilini konuşması gerektiğini düşünüyoruz. Böylelikle çok daha farklı yenilikçi fikirler ve farklı işler ortaya çıkacağını tahmin ediyoruz.

Ancak Türkiye'de, Amerika'daki gibi bilgi birikimi ve bir ekosistem yok. San Fransisco'daki Silikon Vadisi'nde çok büyük yetenekler ve büyük bir fon var. Oradaki insanlar zamanında başarısız olmuş ve bu başarısızlıklarından ders alıp bunları artıya dönüştürebilmiş, bilgi birikimi olan kişiler. Dünyanın hiçbir yerinde böyle bir oluşum yok.

Aslında başarısız olmak, bundan ders çıkarabilmek ve ilerleyebilmek gibi süreçlerle böyle bir ekosistem organik olarak oluşuyor. Bu kültürün Türkiye'de bir şekilde oluşması gerekiyor. Türkiye'deki bu problem aslında Çin, Rusya, Hindistan ve Brezilya gibi ülkelerde de var. Girişim sermayesi kültürü bu ülkelerde de hiç yok ya da oturmamış. Bununla birlikte bütün bu ülkelerin iyi bir potansiyel oluşturduğunu ve dünyanın her yerinde, girişim sermayesi şirketlerinin sayısında artış olacağını düşünüyorum.

Mehtap Mae Özkan: "Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, önümüzdeki 10 yıl içinde Türkiye'de faaliyet gösteren girişim sermayesi şirketlerinin sayısında bir patlama yaşanacağını söylüyor".

Yeni girişimcilere önerileriniz nelerdir?

Öncelikle başarısız olmaktan korkmamaları, fikirlerine sahip çıkarak aynı vizyonda devam etmeleri gerekiyor. Bu süreçte çok fazla bilgi birikimi oluşuyor ve aslında bu birikim git gide bir ekosisteme dönüşüyor. Bunun için girişimcilerin inatla fikirlerine sahip çıkmaları ve bunları gerçekleştirmeye çalışmaları, girişim sermayesi şirketleri olarak da bizlerin bu girişimcileri, kendi bilgi birikimimiz ve fonlarımız ile desteklememiz gerekiyor.

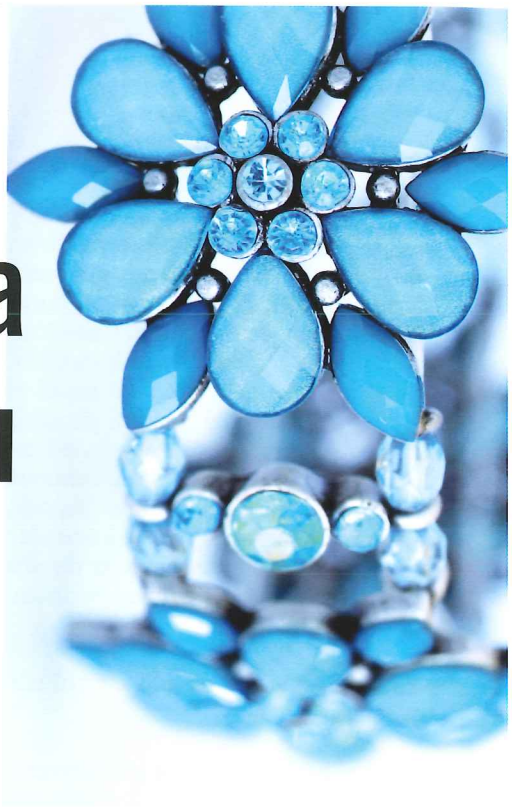
Devletin yeni fikirlere teşvikleri ve yaklaşımları konusunda neler düşünüyorsunuz?

Devlet çok ayrı bir mekanizma ve her şeyi devletten beklemek de mantıklı değil. Teşvikler yapılabilir, teknoparkların sayısı artırılabilir, yeni fikirleri olan insanlara destek verilebilir. Ancak daha çok girişim sermayesi şirketinin kurulması gerekiyor. Bizim görevlerimizden birisi de bu tür şirketlerin sayısını artırmaya yardımcı olmak. Türkiye'de çok fazla fikir ve çok büyük bir potansiyel var. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), gelecek 10 sene içerisinde Türkiye'deki girişim sermayesi şirketlerinin sayısında bir patlama yaşanacağını ve Türkiye'nin bütün bu bölge içerisindeki girişim sermayesi merkezi olacağını düşünüyor.

Küresel ekonominin kötüye gittiği şu dönemlerde girişim sermayesi şirketlerinin durumunu nasıl değerlendirirsiniz?

Biz Türkiye'deki şirketler ve buradaki pozisyonumuz konusunda çok iyimseriz. Ekonominin kötüye gittiği anda yaptığınız yatırımlar ve planlar, sonrasında iyiye giden ekonomi sürecinde müthiş bir kazanıma yol açabiliyor. Biz bu konuda şirketimize ve ürünlerimize güveniyoruz.

Bununla birlikte Türkiye yükselen bir pazar. Ekonomi kötüye gitse de burada yapılan girişim sermayesi yatırımlarının aslında şu anda olması gerekenin çok altında olduğu açık. Bu bakımdan Türkiye'nin çok daha büyük bir potansiyeli var.



Sektörel uzmanlaşma dünyanın kapısını açtı

On sektörde uzmanlaşan Elsys, SAP'nin bölgedeki en büyük çözüm ortağı. Genel Müdür Savaş Komban, "Sektörel çözüm haritaları sayesinde beş-altı ay gibi kısa sürelerde proje üretebiliyoruz" diyor

Yücel Kamcez
ykamcez@bilisimdergisi.net

Şirketlere kendi iş süreçlerini dünya standartlarında uygulama olanağı sağlayan kurumsal kaynak planlama yazılımları, Türkiye'de hemen hemen bütün büyük kuruluşların ilgi odağında. Geçmişte maliyetli yatırımlar olarak bilinen ERP kurulumları, başarılı örnekler ortaya çıkmaya başladıkça yaygınlaştı ve hem süre, hem de maliyetler açısından daha cazip bir konuma geldi. Bu arada Elsys gibi sektörel uzmanlaşmaya odaklanan firmaların sayısı artmaya başladı. SAP'nin en büyük çözüm ortağı olan Elsys, bugün 129'u danışman 159 kişilik kadrosuyla 100'ü aşkın müşterisine hizmet veriyor.

Sektörel uzmanlığın önemli bir bilgi birikimi getirmesi 2000 yılında kurulan Elsys'i bugün çok farklı bir noktaya taşımış. Şirket, bugün, gıda, perakende, tekstil, lojistik, kuyumculuk ve plastik ambalaj gibi sektörlerde başarı öykülerine sahip. Elsys Genel Müdürü Savaş Komban, 10 civarında sektörde uzmanlaştıklarını ifade ederek ortaya çıkan sektörel çözüm haritalarını sektördeki diğer örnek şirketlerde yaygınlaştırdıklarını söylüyor. Elsys, SAP platformunu kullanarak yatay çözümlerde belli fonksiyonlara odaklanırken, bazen de dış ticaret çözümü, sonlu kapasite planlama vb. gibi sektörlere özgü çözümleri de kendi içinde geliştiriyor.

Elsys Genel Müdürü Savaş Komban, "Zaman içerisinde Türkiye'deki ve dünyadaki BT sektörünün gelişmesine paralel olarak, servis odaklı mimari ve daha çok sistem entegrasyonu tarafındaki gelişmelerle birlikte SAP'nin sadece danışmanlık hizmetini vermekle kalmıyoruz, aynı zamanda lisans ve lisans bakım hizmetlerini tek elden sağlayan bir kanal iş ortağı haline de geldik. Dolayısıyla son üç senede, ağırlıklı olarak servis ve danışmanlık hizmetinin yanında, SAP'nin lisans çözümleriyle birlikte müşterilerimize sektörel hazır içerik sunan bir şirket konumuna ulaştık" diyor.

Dünyayı dolaşan şirket

Ekim 2007 tarihinden itibaren SAP'nin Channel Gold Partner'ı unvanını alan Elsys, SAP'nin geçen yıl 4 bin çözüm ortağını değerlendirdiği Pinnacle Awards 2007 sıralamasında ilk 50 çözüm ortağı içinde yer aldı.

SAP'nin Güneydoğu Avrupa ve Ortadoğu Bölgesi'ndeki en büyük kanal iş ortaklarından biri olan Elsys, İstanbul'daki merkez ofisinin yanı sıra, Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki temsilciliği aracılığıyla da bölgede faaliyet gösteriyor. Şirket, Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, İsrail, Mısır, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, İran, Tayland, Endonezya ve Güney Afrika gibi ülkelerde çeşitli stratejik projelerin danışmanlığını yürütüyor.

Elsys'in uzmanlaştığı sektörler arasında tekstil önemli bir yer tutuyor. Tekstil ERP firmaları için özellikle üretim tarzı açısından pek kalıba gelen bir sektör değil. Oysa Elsys'in Beymen, Atateks, Kardem Tekstil ve Taypa gibi sektörün önde gelen firmalarında gerçekleştirdiği ERP projeleri

söz konusu. Örneğin, Taypa, yurtdışında Marks&Spencer ve Levi's gibi firmalara üretim yapan bir kuruluş. İplik üretiminden örmeye kadar entegre bir altyapıya sahip Atateks de SAP platformunu kullanıyor.

Firmalar tek tip değil

Tekstil sektöründe genelde SAP'nin AFS (Apparel and Footware Solution) çözümünü kullandıklarını söyleyen Savaş Komban, bütün bu firmaların birbirinden farklı üretim şekillerine sahip olduğunu vurguluyor. Örneğin, Kardem Tekstil, tamamen tedarik zinciri organizasyonu gibi, siparişi alıp ilgili üretim firmasına iletiyor. Buna karşılık Tay Group ve Atateks yoğun bir üretim bandına sahip. Dolayısıyla üretim ortamında çok ayrıntılı yapılar söz konusu. Birçok sürecin otomasyona taşınması gerekebiliyor; teyidin verilmesiyle otomatik olarak paketlemenin yapılması, ürünün depodaki yerinin tanımlanması, vb. gibi. Komban, "İşi mümkün olduğu kadar otomasyona taşımaya çalışıyoruz" diyor.

Tekstil gibi zor bir sektörde ERP'nin başarısı nereden kaynaklanıyor? Komban sorumuzu şöyle yanıtlıyor:

"Örneğin lojistik süreçlerinde AFS, tamamen matris yapısıyla bütün bir süreci yönetmeyi sağlıyor. Yani bir müşteriden sipariş alırken, üretiminizi yaparken, tedarikçinize ya da fasoncunuza sipariş geçerken konuşma dilini, sektörün o çok boyutlu yapısına çeviriyor. Ürünü sistem üzerinde hangi boyutlarda görmek istiyorsanız (beden, renk, kalite, vb. gibi) bütün işlemlerinizi, o boyutlar bazında yapabilme özelliğini getiriyor. Tekstilde, sadece işin ticaret boyutunu değil, aynı zamanda üretim hattını da kapsıyoruz. Genel anlamda baktığımızda, bu tür yatırımlara niyetli olan şirketler zaten kendilerini standardize etme isteğinde olan şirketler. Dolayısıyla ne istediklerini gayet iyi tanımlayabiliyorlar, biz de elimizdeki hazır çözümler nedeniyle çok kısa bir sürede istekleri karşılayabiliyoruz".

Motivasyon önemli

Geçen yıl irili ufaklı 40, kapsamlı 20 civarında SAP projesi gerçekleştiren Elsys'in Endonezya, Tayvan ve Japonya'da yürüyen ERP projeleri var. SAP'nin parametrik ve yapılandırılabilen özellikleriyle kendi uygulama geliştirme becerilerini biraraya getiren Elsys uzmanları, çok yakın bir zamanda Unilever'in Güney Afrikada'daki şirketlerinde A'dan Z'ye SAP uygulaması gerçekleştirdi.

Unilever'in 6 ülkedeki 30 şirketi ve 93 farklı üretim yerini entegre etmek üzere yola çıkılan Unity projesi Unilever Global Ödülü'ne layık görüldü. İş süreçlerini eşgüdümlü hale getirmenin yanı sıra farklı ülkelerdeki farklı kültürleri aynı amaç doğrultusunda bir araya getirme özelliğiyle de dünyada örnek gösterilen projenin, 25 ülkedeki şirketlere ve lokasyonlara yaygınlaştırılması için Elsys'in danışmanlık desteğinden halen yararlanılıyor.

ERP projeleri Türkiye'de ne kadar ilgi görüyor, pazarda bir doygunluk noktası söz konusu mu? Savaş Komban, konu hakkında şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Özellikle son 4-5 yılda pek çok sektörde büyüklerle küçüklerin, büyüklerle orta sınıfın yer değiştirdiği bir süreçten bahsediyoruz. Bu anlamda gerçekten bir hedefi olan şirketler daha çok başarılı oluyorlar. Bazen büyük bir şirket iyi bir konumda olsa da içeride çok fazla motivasyonu olamayabiliyor. Bu tür şirketlerin yatırım yapma iştahları da yüksek olmuyor. Gerçekten hedefi olan, sektöründe büyümek isteyen, bazen birinci kuşaktan ikinci kuşağa ya da ikinci kuşaktan üçüncü kuşağa yeni devredilmiş şirketlerde ya da ihracata yeni başlamış veya yeni bir iş alanına girmiş şirketlerde bu heyecanı ve kararlılığı görebiliyoruz. Bu şirketler ERP projelerine daha sıcak bakıyorlar, bu nedenle daha başarılı oluyorlar. Bu tür uygulamalar, şirketlerin kendi süreçlerinde radikal değişiklikler gerektirdiği ve iş kültürlerinde bir değişim yarattığı için sağlam bir irade ve kararlılık istiyor. Ancak bugün Türkiye'de büyüme potansiyeli olan birçok sektör var ve pazarın doygunluğa ulaştığını söyleyemeyiz".

Lojistikten halı üretimine

2008 sonu itibariyle yüzde 30 civarında büyüme hedefleyen Elsys'in cirosunun yarısı yurtdışı projelerden geliyor. Dört kurucu ortağı olan şirketin, 14-15 oyuncunun daha olduğu pazardaki payı yüzde 40'ı buluyor. Elsys'in farklı sektörlerdeki referansları, iki kullanıcılı küçük ölçekli şirketlerden 2 bin kullanıcılı çok uluslu şirketlere uzanan geniş bir yelpazeye yayılıyor.

Elsys'in referansları arasındaki Türkiye'nin en büyük treyler üreticisi Tırsan Treyler de, Samandıra, Adapazarı ve Almanya Goch'taki üretim birimleri, 25 ülkeye yayılan müşteri ve tedarikçileri ile 900'ün üzerindeki çalışanının iş akışlarını daha kolay yönetmek üzere SAP yatırımı yaptı. Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşu arasında 136. sırada yer alan Gaziantep firması Naksan da Elsys ile çalışıyor. Plastik, dokuma, halı ve halı ipliği üretimi gerçekleştiren Naksan Holding bünyesindeki tüm şirketlerin aynı anda SAP kullanımına geçmesi hedeflenen projeyle pek çok ilke imza atılacak. Proje, özellikle halı sektöründeki ilk SAP uygulaması olmasıyla farklılaşıyor.

Elsys Genel Müdürü Savaş Komban, özellikle kuyumculuk sektöründe dünya klasmanında oyuncuların ortaya çıkmaya başladığını söyledi.

Lojistik ve kuyumculuk sektörleri de firmanın sektörel uzmanlık alanı içinde yer alıyor. Ekol Lojistik, Barsan ve Horoz Lojistik gibi firmalarla çalışan Elsys'in kuyumculuk portföyünde Jival Altın, HSC, Midas ve Zen Pırlanta gibi marka olarak öne çıkan şirketler de yer alıyor. Komban, özellikle kuyumculuk sektöründe dünya klasmanında büyük üreticilerin ortaya çıkmaya başladığını vurguluyor.

Geleceğin platformu: Salesforce.com

Salesforce.com'ın çevrimiçi uygulamalarını Türkiye'de 150'ye yakın şirket kullanıyor. Inspark'ın hedefi bu sayıyı ikiye katlamak

Barış Odabaş
baris@bilisimdergisi.net

Kurumsal uygulamaların internet üzerinden sunulması fikri yeni bir olgu değil ancak bu fikrin çok hızlı yaygınlaştığı da söylenemez. Bu konuda öne çıkan en ciddi başarılardan biri olan Salesforce.com, bugün Amerikan borsasındaki 1 milyar dolarlık değeri ve dünya genelinde 1 milyon 200 bin kullanıcısıyla rakip tanımıyor. Müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) pazarının neredeyse yüzde 50'sini elinde bulunduran şirketi, Türkiye'de son bir yıldır Inspark temsil ediyor.

Londra'da 1990 yılında kurulan Inspark, Türkiye'de 1995 yılından bu yana faal. İlk etapta ERP ve finansal çözümler üzerine odaklanan bu şirket, 2000 yılından sonra da CRM ağırlıklı hizmetler vermeye başladı. Salesforce.com'un servislerini Türkiye'de 150'ye yakın şirket kullanıyor. Inspark, bu sayıyı kısa erimde ikiye katlamayı planlıyor.

Amerika ve İngiltere'de yazılımın geleceği olarak görülen Salesforce.com'un amacı ilk kurulduğunda kurumların satış departmanında çalışanlara her yerden erişebilecekleri, kolay kullanılabilir bir platform oluşturmaktı. Daha sonra genişleyerek CRM hizmetleri de vermeye başladı. Son bir iki senede ise bu portal, sadece CRM hizmetlerini değil, kurumların neredeyse bütün süreçlerini yönetebileceği bir platform haline geldi. Salesforce.com bugün 18 dilde hizmet veriyor. Sitenin resmi olarak Türkçe sürümü eylül ayında çıkacak olsa da sistemin yönetim kısımları dışında diğer bölümleri Türkçe olarak kullanılabiliyor. Herhangi bir kurum istediği anda Salesforce.com'da hesap oluşturup operasyonlarını burada yürütmeye hemen başlayabiliyor.

Salesforce.com kullanıcıları arasında Deutsche Bank, Citibank ve ABN Ambro gibi finans ve bankacılık sektörünün önde gelen kuruluşları da bulunuyor. Bu firmalar bu platform üzerinde finans sektörüne özel uygulamalar da kullanıyorlar. SalesForce.com'un en büyük müşterisi 60 bin kullanıcı ile Japon Posta İdaresi. Diğer müşterileri arasında yer alan Cisco, 10 binin üzerinde; Merril Lynch 25 bin; Nokia 4 bin ve Symantec ise 3 bin kullanıcısına uygulamalarını bu portal üzerinden sağlıyor.

Entegrasyona açık

Temelde CRM'e odaklanan Salesforce.com satış pazarlama ve müşteri hizmetleri, analitik CRM gibi birtakım ek hizmetler de sunuyor. İki ay önce Google ile anlaşarak Google uygulamalarını kendi sistemine entegre eden portalda AppExchange denilen bir bölüm de yer alıyor. Genelde Facebook'a benzetilen bu bölümde Salesforce.com'un geliştirdiği bazı uygulamalar mevcut.

Portalda yer alan firmalar Appex denilen bir uygulama geliştirme dili ile kendi uygulamalarını geliştiriyorlar ve bu uygulamalar, Salesforce.com'un sunucularında çalışıyor. Mevcut uygulamalar tamamen web tabanlı ve konfigüre edilebilir bir niteliğe sahip. Örneğin, sisteme bir insan kaynakları uygulaması ya da satın alma ile ilgili başka bir uygulama yüklemek mümkün.

Facebook, Skype ve Google gibi web uygulamalarını kendi uygulamanızla entegre edebildiğiniz gibi eğer kurumunuzda bir ERP sistemi var ise bununla Salesforce.com'u entegre etme imkanınız da var.

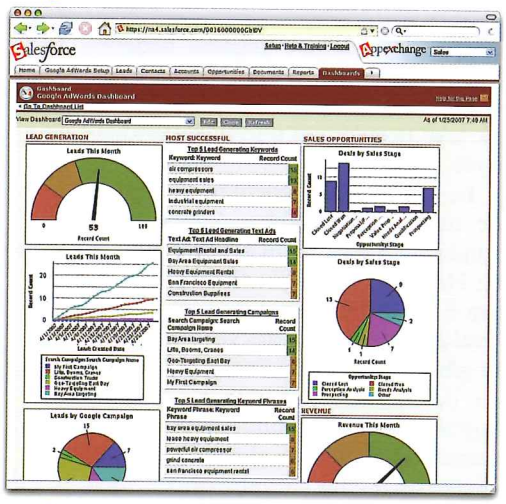
Sürekli aktif durumda

Sistemin çalışır durumda olma oranı yüzde 99,7 civarında. Yüzde 0,3'lük zaman diliminde ise sistemin bakım ve yükseltme çalışmaları yapılıyor. Inspark Kurumsal Hizmetler Direktörü Serdar Susuz, Salesforce.com'ın bu sistem sürekliliğine karşılık, geleneksel kurumsal uygulamalarda ise herhangi bir yükseltme yapılmak istendiğinde ciddi bir projelendirme yapılması gerektiğinin altını çiziyor. Susuz'a göre, bazı CRM sistemlerinde üzerindeki iş yükü nedeniyle yükseltme dahi yapmak bir sorun haline geliyor.

Salesforce.com'da sistemin otomatik olarak her üç ayda bir yükseltildiğini belirten Susuz, şu ana kadar sistemde 28 kez yükseltme yapıldığını söylüyor. Salesforce.com'da bu işlemler yapılmadan önce kullanıcılara, "Şu gün, şu saatlerde sistem duracaktır" diye bir mesaj gönderiliyor ve en geç 1 saat içerisinde bakım ve yükseltme işlemleri tamamlanıyor. Success.salesforce.com isimli bir sitede ise hangi sunucunun ne kadar işlem yaptığı ve sunucularda herhangi bir sorun olup olmadığı gibi bilgileri görebiliyorsunuz.

Pamuk eller cebe

Inspark Kurumsal Hizmetler Direktörü Serdar Susuz, geleneksel yazılım



Inspark Kurumsal Hizmetler Direktörü Serdar Susuz, "Salesforce.com, geleneksel yazılımın maliyetleri karşısında çok ciddi avantajlar sunuyor" dedi.

paketleri ile Salesforce.com arasındaki farkları şöyle özetliyor:

"Günümüzde firmalar kullanacakları yazılıma karar vermeden önce araştırma yapıyorlar ve karşılarına geleneksel modeller ile birlikte biz de çıkıyoruz. Kurumlar bu ikisini karşılaştırmakta zorlanıyorlar. Diyelim ki geleneksel yazılımda siz bir karar verip 10 liralık bir ürün alıyorsunuz. İlk etapta bu yazılımı kullanabilmek için donanıma ihtiyacınız oluyor. Donanımdan sonra bir veri tabanı kurmak gerekiyor. Sistem kurulduktan sonra uyarlama sürecine ihtiyaç var. Bu süreç, uygulamasına göre üç aydan iki yıla kadar uzayabilir. Hadi bunları da hallettiniz, bir bakıyorsunuz BT departmanı büyümeye başlıyor. Sistemi yükseltmeniz, yedekleme yapmanız gerekiyor. Belli güncelleştirmeler, kişiselleştirmeler yapmak istediğinizde büyük sorunlarla karşı karşıya kalabiliyorsunuz. Kısaca 10 liralık bir yazılım, bu ihtiyaçlardan kaynaklanan çeşitli maliyetler ile 100 liraya gelebiliyor. O yüzden geleneksel yazılımların görünen fiyatı buzdağının üst kısmıdır. Ayrıca firmalar yaptıkları işler dışında bu işler ile de uğraşmak durumunda kalıyorlar. Amerika ve Avrupa'ya baktığınız zaman bu tür gereksinimler dış kaynak çözümleri ile halledilyor ama maalesef Türkiye'de hala durum böyle değil. Türkiye'de firmalar BT departmanlarını büyütüyorlar ve büyüttükten sonra da yetmiyor, firma kuruyorlar. Bu sefer maliyetleri çıkarmak adına BT departmanları ile dışarıya hizmet vermeye başlıyorlar. Ama ben bunun uzun soluklu bir şey olduğunu zannetmiyorum. Salesforce.com'da her şey internet üzerinden yapılıyor, her şeye her yerden erişilebiliyor. Yükseltme, donanım, yedekleme ve eleman gibi ihtiyaçlara gerek olmadığı için bu maliyetlerden de tasarruf ediyorsunuz".

Kullan öde sistemi

SalesForce.com kullan-öde sistemi ile çalışıyor. Geleneksel yazılımlarda satın aldığınız ürünü geri iade etme şansınız yokken Salesforce.com'da ürünü kullanmak istemediğinizde kullanımını durdurabiliyorsunuz. Bu durumda sadece verilerinizi geri alarak sistemden ayrılabiliyorsunuz.

Sistemin dört değişik sürümü bulunuyor. Ücretler, kullanıcı başına ve aylık olarak sürüm özelliklerine göre 99 ile 265 Euro arasında değişiyor. Susuz, Salesforce.com'un kullanıcıya maliyeti ile ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"IDC'nin bir toplantısında uzmanlardan biri 1 dolarlık donanım yatırımı karşılığında yıllık 40 kuruş gibi bir ücretin soğutma ve enerjiye harcandığını söylemişti. Enerji konusundaki darboğaz dikkate alındığında bu fiyat daha da yükselebilir, 70-75 kuruşlara çıkabilir. Firmalar bunu hesaplamakta güçlük çekiyorlar. Bir de ölçülemeyen şeyler var: Mesela yazılımı aldınız, donanımı sipariş ettiniz, ondan sonra kurulum yapmak istediniz. Ancak kurulum süreci, birçok nedenle birkaç aya kadar uzayabiliyor. Dolayısıyla bizim verdiğimiz hizmet sadece CRM hizmetini değil, yedekleme, depolama ve güvenlik gibi bütün hizmetleri kapsıyor. Bunlar göz önüne alındığında Salesforce.com'un rahatlıkla çok uygun fiyatlı bir sistem olduğunu söyleyebilirim".

Üç merkezde sunucu

Serdar Susuz, Gartner'ın kurumların uygulamalarının yüzde 25'ini 2010 yılında internet üzerinden yapacağı tahminini anımsatarak, "Biz de kurumların faydasını gördükten sonra bu tarafa doğru kayacağını düşünüyoruz" diyor. Şu anda bile sisteme ilginin çok fazla olduğunu söyleyen Susuz, ilk başlarda insanların kafasında sistemin güvenliği ile ilgili kaygılar olduğunu ama bugün artık bu tür kaygıların kalmadığını belirtiyor.

Salesforce'un data merkezleri, Amerika Birleşik Devletleri'nde üç ayrı yerde bulunuyor. Bunlardan bir tanesi herkesin kullandığı "canlı" sistem, ikincisi ise yedeklerin alındığı merkez. Üçüncü merkez test yapmak gibi amaçlar için kullanılıyor. Yoğun güvenlik önlemleri bulunan bu merkezlere girmek için göz taraması, parmak izi okuma gibi beş aşamalı bir güvenlik kontrolünden geçiyorsunuz.

Ayrıca bir firma izin vermediği sürece, bu kişi Salesforce.com'dan ya da Inspark'tan bir görevli dahi olsa, hiç kimse o firmanın datalarına ulaşamıyor.

Herhangi bir müşteri isterse kendisi sistemi denetleyebiliyor ya da bu amaçla yetkilendirilmiş başka bir kuruma, örneğin bir danışmanlık şirketine sistemi denetletebiliyor. Salesforce.com'un müşterileri arasında olan Nokia, Symantec ve Cisco gibi firmalar periyodik olarak bu denetleme işini yapıyorlar.

Hedef daha fazla Kobi

Microsoft Türkiye, 2008 mali dönemini Kobi müşteri sayısını artırarak kapattı. Şirket üç yılda iki kat büyümeyi planlıyor

Hakan Akben
hakan@bilisimdergisi.net

Haziran sonu itibarıyla 2008 mali yılını tamamlayan Microsoft, bu dönemde özellikle Kobiler cephesinde yüzde 31'lik bir büyüme oranı gerçekleştirdi. Kobilerden Sorumlu Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Münir Kundakçı, Kobi segmentinde geçen yıla göre yüzde 18 daha fazla oranda müşteriye erişim sağladıklarını ve bu sayı içerisinde ilk defa erişilen müşteri sayısında da geçen yıla göre yüzde 11'lik artış kaydettiklerini söyledi.

Türkiye'de dört yılda üç kat büyüme gösteren Microsoft'un Kobi tarafındaki performansında çözüm ortaklarının da önemli bir payı bulunuyor.

Microsoft'un teknolojileri üzerine yetkin çözümler geliştiren 170 adet Gold Certified Partner'ın yanı sıra çeşitli sektörel ve uzmanlık becerilerine sahip çözüm geliştiren 120 civarında sertifikalı iş ortağı bulunuyor. Gold işortakları, birbirinden farklı uzmanlıklara ve zengin referanslara sahip olmasıyla diğerlerinden ayrılıyor. Kundakçı, iş ortakları yapısında yaygınlığın yanı sıra derinliği artırmaya çalıştıklarını vurgulayarak, şunları söyledi:

"İş ortaklarının belli bir sektörle ilgili dikey bir uzmanlığının olması müşterilere çözüm sunarken önemli olabildiği gibi bazı durumlarda da her sektörü belli oranda bilen iş ortaklarına ihtiyaç da doğabiliyor". Pazarın ve müşterinin ihtiyaçları doğrultusunda iş ortaklarının toplam sayıdan mutlu olduklarına değinen Kundakçı iş ortaklarının Anadolu'daki dağılımından pek memnun olmadıklarını da sözlerine ekliyor.

Büyük şehirlerde iş ortaklarının yaygın şekilde dağıldığını söyleyen Kundakçı Türkiye'nin diğer şehirlerinde önümüzdeki dönem yaygınlığı artıracak çalışmalara odaklanacaklarını sözlerine ekliyor.

Sertifikalı iş ortaklarıyla tabana yayılım

2008 mali yılı sonu itibariyle Kobi dünyasında yüzde 31'lik bir büyüme gerçekleştiren Microsoft, rakamlardan memnun. Microsoft Türkiye'nin

"Olsa da olur, olmasa da" dönemi geçti

Bir dönemler Türkiye'nin yıldızı en parlak sektörlerinden biri olan tekstil sektörü, aynı zamanda Kobi yoğunluğunun da en fazla olduğu iş alanlarından biriydi. Ancak çeşitli nedenlerle bugün tekstil sektörü bazı darboğazlar içinde. Geçmişte birçok ERP projesinin denendiği ama bu alanda başarı öyküsünden çok başarısızlık öykülerinin ortaya çıktığı bu sektörde son yıllarda yoğun bir BT kullanımı ve güzel çalışmalar söz konusu. Ne değişti de, böyle oldu? Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı, konu hakkında şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Bazı konularda şartların yerine gelmesi lazım. Tekstil bundan önceki dönemde belki de teknolojiye ihtiyaç duymadan büyüyebiliyordu. İhracat büyüyordu, talep artıyordu, rekabet çok fazla yoktu. Teknoloji kullanımı olsa da olur, olmasa da olur, şeklinde konumlanıyorsa o proje için ayırdığınız kaynağın üzerine gidilmiyordu. Bugün ise şirketler teknolojinin rekabet ve hayatta kalma mücadelesinde nasıl bir önem taşıdığının farkına vardılar. İkincisi şirketlerin olgunlaşmasıyla ilgili bir konu var. Sekiz-on yıl öncesine göre şirketlerin sahip olduğu kurumsal olgunluk ve anlayış ile bugün arasında bir fark var. İster istemez zaman içinde dünya olarak teknoloji konusunda olgunlaştığını, çözümlerin kullanıcı dostu haline geldiğini söylemek mümkün. Nice proje biliyoruz ki, teorik olarak başarılı olduğu halde kabul görmediği, kullanılmadığı için yatırım harcanmıştır. Özellikle bizim projeler için başarılı olma kriteri, kabul görmesi ve kullanılabilir olmasıdır. Excel, Outlook gibi programlardan edinilen deneyimlerle kullanıcıya aşina gelen arayüzlerimiz, yönetim ve kullanıcı katmanında bilgi girişini ve etkin olarak kullanmayı özendiriyor. Bu da uygulamanın canlılığını sağlıyor".

Küçük ve Orta Ölçekli Müşterilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Münir Kundakçı şunları söylüyor:

"Bu senenin ilk yarısında ciddi bir talep dalgalanması olmasına rağmen böyle bir büyüme olması bizi memnun ediyor. Kobi için önemli olduğundan dolayı çok önemsediğimiz, Kobi'nin müşteri ilişkileri yönetiminde önemli bir silahı olan Microsoft CRM konusunda yüzde 100'lük bir büyüme söz konusu. Mesajlaşma ve beraber çalışma başlığı altında bazı ürünlerimiz var, e-posta, portaller, tümleşik iletişim vb. –SharePoint, Exchange, Office Communication vb.- gibi konularda yüzde 40'lık bir artış oldu".

ERP tarafında (Dynamics) yüzde 40'lık bir büyüme yakalayan Microsoft, inşaat, tekstil, perakende, taşımacılık, ticaret gibi sektörlerde Axapta ve Navision çözümlerini yaygınlaştırdı. Kundakçı, müşterilerin bu çözümlerle elde ettikleri başarıları fonksiyonalite ile değil iş fırsatı veya iş kazancı ile ölçtüklerini söylüyor. Kundakçı, özellikle ekonomik koşullar nedeniyle döviz fiyatına duyarlı ihracatçı Kobilerde elde edilen başarıların kurumların varolma mücadelesi için çok anlamlı olduğuna inandıklarını şu sözlerle ifade ediyor:

"Bir tekstil şirketi sahibi olan müşterimiz ERP ile kapasite kullanımını yüzde 65'ten yüzde 80'e çıkardığını söylüyor. Bu neyi sağlıyor? Yüzde 20 gibi bir artış bazen bir kuruma karlılıkla zarar etme, varolmakla devam edememek arasında kalan çizgide olumlu bir avantaj sağlıyor. Kalıp üreten bir başka müşterimiz, çeşitli cevherleri optimum oranda kullanarak kalıp üretmek zorunda. Burada yüzde 15 civarında hammade tasarrufu sağlaması, karlılığının ve büyüme şansının artması demektir. Saç baskı yapan bir başka müşterimiz, kapasite planlaması, tasarımı ve üretimi entegre ederek hurda miktarını yüzde 80 oranında azalttı. Şunu umutla görebiliyoruz. Kobiler bu gibi getirileri görerek ERP'yi iş hayatlarının vazgeçilmez bir parçası haline getirdiler. Bu konuda çeşitli sektörlerde ve uzmanlık alanlarında çözüm üreten iş ortaklarımızın da ciddi bir katkısını görüyoruz".

Yeni ürünler yolda

Navision dikey çözüm geliştirmeye ve bu geliştirilmiş çözümlerin yaygın olarak satılmasına elverişli bir platform. Axapta ise hazır bir ERP yerine kendi isteklerine göre yapılandırılmış bir çözüm isteyen kurumlara tavsiye ediliyor. Lansmanı yeni yapılan SQL Server' ın son sürümü ile ilgili de Kundakçı şunları söylüyor:

"SQL Server'ın son sürümü pazarda bir süredir bazı müşterilerimiz tarafından kullanılıyordu fakat lansmanı yeni yapıldı. Yeni sürüm gelişmiş iş zekası uygulamalarına sahip, harita verileri ve görüntüler gibi spatial verileri destekliyor".

Özellikle Kobilerin ilgisini çekecek olan Small Business Server'ın 2008 sürümü de yakında çıkıyor. Kundakçı bu ürünle ilgili olarak da şunları söylüyor:

"Small Business Server 2008 sürümü karmaşık bir yapıya ihtiyacı olmayan fakat bir sunucu yapısı üzerinden bir yandan mesajlaşma ve diğer yandan veritabanı temel altyapı ihtiyacını ve güvenliği adreslemek isteyen müşteriler için yeniden paketlenmiş bir ürün. Bizce Kobilerin ihtiyacı olan tüm çözümleri tek bir yerde topluyor. Fiyat açısından da oldukça avantajlı".

Microsoft Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Çağan:

"Kamuda bazı projeler, toplumsal kalkınma için kritik öneme sahip"

Microsoft Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Çağan, kamu tarafındaki yatırımların kalkınma açısından önemine değiniyor. Kamuda hizmetler ve yazılım tarafında ciddi bir gelişme beklediklerini söyleyen Çağan konuyla ilgili olarak şunları söylüyor:

"Kamu tarafında şu an önümüze baktığımızda bir takım yatırımları görüyoruz. Bundan beş altı sene önce düşünülen bir takım büyük projeler vardı. Sosyal güvenlik ve kart entegrasyonu, bunların başında geliyordu. Tüm sistemin modernizasyonu şu an planlanmıyor. Bunlar daha farklı şekilde ele alınmaya başladı. Bunların, Türkiye'deki uzun vadeli verimlilik, borcun azalması ve Türkiye'nin bütçesinin daha iyi bir hale gelmesi için çok önemli projeler olduğunu düşünüyorum. Sosyal güvenlik sisteminin rehabilitasyonu için bilişim altyapısı yatırımları çok kritik bir önem kazanıyor. Bunun gibi kamudaki birkaç önemli projenin artık hızlı bir şekilde yapılıyor olması önemli. Vergi dairesi otomasyonu tarafında işler oldukça iyi gidiyor. Bu alanda Türkiye birçok ülkenin önüne geçti. Fakat genele baktığımızda daha çok yerde projeye ihtiyacımız var".

Bilişimci Kobilerin eğitimi

Önümüzdeki üç sene boyunca yüzde 100 büyümeyi hedefleyen Microsoft ardı ardına yeni ürün lansmanlarını gerçekleştiriyor. Çağan konuyla ilgili olarak şunları söylüyor:

"Windows Server, Visual Studio ve SQL'in 2008'lerini çıkardık. SQL'in sonbaharda bir duyurusunu yapacağız. Türkiye'de genel alamda sunucu penetrasyonu açısından geri kalmışlık olduğunu söyleyebiliriz. Örneğin, 10 milyonun altında nufusu olan Portekiz'in sunucu sayısı Türkiye'den fazladır. Türkiye'de 10 milyon bilgisayar olduğunu düşünürsek, Kobi tarafında sunucu oranının şu an yüzde 1'lerin altında olduğunu tahmin ediyoruz. Bu çok düşük bir oran. Tübisad bünyesinde yaptığımız bir proje var, öncelikle bilişim Kobilerini eğitmek. Bilişim Kobileri tam olarak çözüm sunabilecek konuma geldiklerinde sunucudan sağlanan verimlilikleri de şirketlere daha iyi anlatabileceğini düşünüyoruz".

Ormanlarımızın envanteri çıkartılıyor

Bugüne kadar 150 çalışanını şehit veren Orman Genel Müdürlüğü, yangınları teknolojinin ve bilimin desteğiyle dizginleme çabasında

Aslıhan Bozkurt
aslihan@bilisimdergisi.net

Antalya'nın Manavgat ve Serik ilçeleri arasında 31 Temmuz'da başlayan orman yangını, 2 Ağustos'ta "kısmen, büyük ölçüde" kontrol altına alınırken çok büyük bir alan yine yok oldu. Basında haberlerin ilk çıktığı günlerde 13-14 bin hektarlık alanın tahrip olduğundan söz edilirken Orman Genel Müdürlüğü (OGM) son tespitlerle yangının 3 bin 500-4 bin hektar civarında bir orman alanını yok ettiğini açıkladı. Son yangınla birlikte Türkiye'nin yangınlarla etkili mücadele edip etmediği de yeniden sorgulanmaya başlandı.

Türkiye'nin gündemi uzunca bir süre ormandan bozma 2-B arazilerinin satışları gibi konularla meşgul olduğu için toplumda böyle bir duyarlılığın gelişmesi de son derece olağan. Özellikle turistik bölgelerdeki orman alanları çoğu zaman kasıtlı çıkarılan yangınlarla orman vasfından uzaklaştırılmak isteniyor. Sonuçta Antalya örneğinde Orman Genel Müdürlüğü elindeki sınırlı olanaklara rağmen çok büyük bir felaketi bir yerde önlemiş görünüyor. 22 milyon hektar ormanlık alanla Türkiye'nin yüzde 27'sinden sorumlu olan OGM, zor bir yıl geçirdiğini kabul etmekle birlikte başarısız olunduğuna inanmıyor.

Yılda ortalama 2 bin yangına teknoloji tabanlı karar destek sistemleriyle anında müdahaleyi sağlayacak teknolojik altyapıyı oluşturan OGM, yangınları uzaktan kameralarla izleyip helikopterlerle söndürecek. 8 Ağustos 2008'de, ABD'de düzenlenen 28. Uluslararası ESRI (Environmental Systems Research Institute) Kullanıcılar Konferansı'nda OGM, Orman Bilgi Sistemi (ORBİS) yazılımıyla "Web Uygulamaları" dalında dünya birincisi oldu. 57 ülkenin katıldığı bu yarışmada ödül alan OGM, 2009'da Türkiye'de "kendi konusunda teknolojiyi en iyi kullanan ve önderlik yapan" bir kurum olmayı hedefliyor.

Her yıl 7 bin hektar

Son yıllarda doğal afet haline dönüşen orman yangınlarıyla mücadele her geçen gün daha da önem kazanıyor. Türkiye'de çoğunluğu ihmal, dikkatsizlik ve bilgisizlikten kaynaklanan yıllık ortalama 2 bin yangın sonucu yaklaşık 7 bin hektar orman yok oluyor. Orman yangınlarıyla ilgili istatistiklerin tutulduğu 1937'den 2007 sonuna kadar toplam 1 milyon 583 bin 16 hektar orman alanı yandı.

Kuruluşu 1830'lara dayanan OGM, güçlü bir BT altyapısına sahip. Hatta, bu altyapı 1983 genel seçimlerini değerlendirmede kullanmasına rağmen teknoloji açısından bir süre durgunluk devresine giren OGM, 1996'da

BT atılımı için bir rapor hazırladı ancak bunu hayata geçiremedi. 2006'da ise yeni bir atılıma geçen kurum, bugün, yangınla mücadelede 177 no'lu ücretsiz orman yangın ihbar telefonuyla birlikte Orman Yangını Yönetim Sistemi ve yangınların uzaktan kameralarla izlenmesini sağlayan Orman Yangını Erken Uyarı Sistemi'ni kullanıyor.

Coğrafi Bilgi Sistemi (CBS) tabanlı yazılım ve uygulamaları sürdüren OGM, http://www.ogm.gov.tr adresinde 1/100 bin ölçeğinde genel ormancılık bilgilerini, 1/25 bin ölçeğinde orman ve biyolojik çeşitlilik verilerini; ayrıca madencilik ve diğer izinlerle birlikte orman yangınlarını da yayınlıyor. Dünyadaki ilk gov.tr uzantılı biyolojik çeşitlilik programını sunan kurum, programın İngilizce bölümünü daha aktif hale getirerek yakında Avrupa Komisyonu'na ve ilgili uluslararası birimlere açmayı planlıyor. Ayrıca GPRS'lerle yangın ve diğer tüm güncellemeler yerinde ve anında yapılacak.

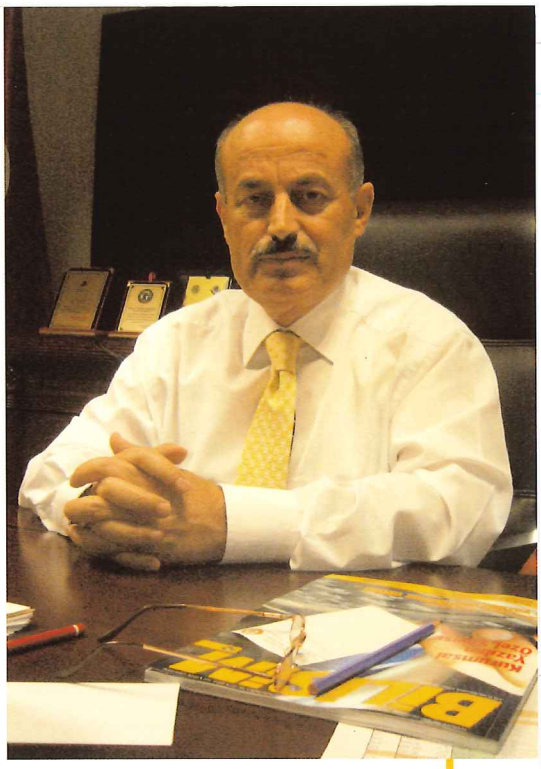
OGM, 1/25 bin metre ölçeğinde il, ilçe, köy sınırları, yollar, yangın şeritleri, su kaynakları, arazi yapısı, ormanlar, bitki türleri, sıklıkları, yaşları ile iş makineleri ve personeline ait tüm bilgileri veritabanına aktardı.

27 orman bölge ve 217 işletme müdürlüğü sistemi kullanırken, tüm gelişmeler, Google Earth haritaları üzerinden izleniyor. Erken uyarı projesinde ise 9 orman yangını gözetleme kulesinde kameralı gözetleme yapılıyor. Genel müdürlüğün esas gelir kaynağı orman ürünleri satışına dayanıyor. Satış işlemleri tamamıyla internetten yapılıyor ve http://www.ogm.gov.tr/ihaleler.htm adresinden izleniyor. Böylece telefon, posta ve faks gibi masraflardan tasarruf edilip süreç hızlandırılırken yıllık tasarrufun en az 5 milyon YTL olduğu bildiriliyor.

Yangına anında müdahale

Orman Genel Müdürü Osman Kahveci, tüm ormancılık faaliyetlerinin temel altlığı olarak tanımladığı CBS'yi kullanmaya bu yıl başladıklarına dikkat çekerek "Sistem bize hem zaman kazandırdı, hem de doğru ve etkin kararlar verip önlem alma mekanizmamızı güçlendirdi" diyor.

Projenin ciddi bir tasarruf sağladığını belirten Kahveci, "Artık ormanlara ilişkin her yıl yeniden harita üretilmiyor, her türlü değişiklik (yol, yangın şeridi, ağaç dikimi ve kesimi, vb) anında sisteme kaydediliyor. Bir yangın çıktığında yangın mahalline ilişkin tüm bilgilere sahip olduğumuz, sayısal haritalar üzerinde araçlarımızı gördüğümüz için olası tehdit ve tehlikeleri anında algılıyoruz. Personel ve araçlara, lojistik desteği verip koordinasyonu daha sağlıklı yürütebiliyor, müdahale konusunda en doğru kararı alıyoruz" diye konuşuyor.



Ormanlar Genel Müdürü Osman Kahveci, "Altyapı ve ekipman sorunumuz yok, helikopter eksiğimiz de yapılan ihalelerle tamamlanıyor" dedi.

Yangınla mücadelede erken uyarı sistemlerinin önemine işaret eden Kahveci, yangına 60 dakikada müdahale edilebilecek bir bilgisayar ve iletişim ağları bulunduğunu ancak küresel ısınma paralelinde 60 dakikanın çok geç olduğunu söylüyor. OGM, bu süreyi daha da kısaltabilmenin alternatiflerini geliştirerek yangına 20 dakikada müdahale edebileceği bir ağ oluşturdu.

Bu yıl 1 Ocak ve 7 Ağustos arasında Türkiye'de 1.200 civarında orman yangını çıktı. Bu yangınların 5-6 tane-

"Yangın söndürmede başarılıyız"

Türkiye'nin yangınla mücadelede Akdeniz ülkeleri içinde en başarılı ikinci ülke olduğunu belirten Orman Genel Müdür M Genel Müdür Yardımcısı İsmail Belen, Türkiye'nin hava gücü dışında diğer ekipmanlar açısından oldukça iyi durumda olduğunu söylüyor. Hava gücü eksiğinin giderileceğini açıklayan Belen, kiralık helikopter bulmada yaşanan zorlukların yıllık kiralama yerine daha uzun süreli (7 yıl) kiralamayı sağlayan kanun değişikliğinin 6 Ağustos 2008'de yapılmasıyla aşıldığını vurguluyor. Belen, Savunma Sanayi Müsteşarlığı ile birlikte "20 adet yangın helikopteri alımı projesi" hazırlandığını ve temmuz ayında TAİ'nin ana yüklenici firma seçildiğini söyledi. Bu proje için, AgustaWestland ve Skorsky firmalarından teklif istendi ve bu firmalarla sözleşmenin yıl sonundan önce yapılması bekleniyor.

Geçen yıl Yunanistan'ın Türkiye ile hemen hemen aynı hava gücüne sahip olduğuna işaret eden Belen, "Esas güç, kara gücüdür ki, ülkemiz bu konuda oldukça iyidir. Geçen yıl ABD'de 1 milyon 500 bin hektar orman yanarken, Yunanistan'da 70 kişi yangınlarda hayatını kaybetti. Bu seneki durum biraz arizi olmuştur. Yoksa OGM yangın söndürmede oldukça başarılıdır. Bunu istatistikler de ortaya koyuyor" dedi.

Yangınımız az ama orman bakımından zengin değiliz!

(1988-2007 yılları arasındaki yanan orman alanları)

Ülke	Yanan orman (hektar)	Ormanlık alan içindeki payı (%)	Ormanlık alan/ ülke yüzölçümü (%)
İspanya	756.818	2,91	51,40
Fransa	112.506	0,78	26,37
İtalya	269.054	1,99	44,87
Yunanistan	304.358	4,68	49,29
Türkiye	33.767	0,16	27,08

sinin büyüdüğünü belirten Kahveci, seyyar karavanlar oluşturduklarını ve daha sık su kullanımı için su havuzu sayısını 600'e çıkardıklarını bildiriyor.

150 personelini kaybetti

Turkcell ve Arvento işbirliğiyle kurulan Orman Yangını Yönetim Sistemi'nde iş makinesi, arazöz, dozer, greyder, treyler, su ve yakıt tankerleri, helikopter ve uçak gibi toplam 2 bin 729 araç canlı olarak izlenip yangın komuta merkezlerinden koordine edilerek yangınlardan dolayı oluşan zararlar en aza indirilmeye çalışılıyor. Bir yangında, yangının yönü, o mevkideki ağaç türü, yaşı, meteorolojik şartlar ve en yakın araçların nerede bulunduğu, araçlarının kaç kilometre hızla gittiği merkezi olarak izleniyor ve gerek görüldüğünde sisteme kayıtlı olan cep telefonlarıyla araçlar merkezden yönlendiriliyor.

Bugüne kadar 150 personelini yangınlarda şehit veren Orman Genel Müdürlüğü, sistemde alarm fonksiyonunu da unutmadı. Herhangi bir ekip yangın içinde kaldığında, bir düğmeye basarak olay yerini koordinatlarıyla sisteme yansıtırken ekibe en uygun yönden yardım ulaştırılıyor.

Dumanı gören kameralar

TÜBİTAK'ın desteklediği Orman Yangını Erken Uyarı Sistemi 2009'da tamamlanacak. Bu sistem, kameranın görüş açısındaki herhangi bir duman konusunda ilgili işletme ve bölge müdürlüğünü 10-25 saniye içinde uyarıyor. Proje kapsamında ilk aşamada Manavgat ve Marmaris işletmelerinde 9 orman yangın gözetleme kulesine Bilkent Üniversitesi'nin geliştirdiği yazılımla çalışan kamera konuldu.

Proje, Marmaris Armutalan'da 27 Haziran 2008'de çıkan orman yangınında kullanıldı. Alınan alarmla hava ve yer araçları hareket ettirilirken ilk arazöz 6, helikopter ise kalkışından itibaren 3 dakika sonra yangına müdahalede bulundu. Önümüzdeki günlerde sistemde yapılacak geliştirmelerle hem kamera görüntüleri web'de yayına alınacak, hem de yangının çıkış sebebini tespit etmek için kamera görüntüleri yakınlaştırılabilecek.

Bu arada Karadeniz Teknik Üniversitesi ile yangınlara ilişkin simülasyon çalışması yapılıyor. Meteorolojik şartlar, sıcaklık, nem ve rüzgar, arazinin yapısı, bakı, eğim, yanıcı örtü ve ağaç türü, kapalılık, boy ve yaşları bilgisayarda analiz edilerek yangının hangi yöne hangi hızda gideceği belirlenecek. Böylece mevcut araç-gereç, ekipman ve personelle yangına nerede ve nasıl müdahale edilmesi gerektiği saptanıp söndürme organizasyonunun etkinliğini arttırılacak.

OGM, kendisine bağlı 1.300 orman işletme şefliğinin, GPRS cihazlarıyla yangın veya diğer zararlılar nedeniyle yok olan orman alanları, ağaç cinsleri, yapılan kesim, dikilen fidanlar ve ilaçlama gibi güncellemeleri yerinde yapmalarını sağlayacak bir projeyi daha başlattı.

Yaklaşık 10 milyon YTL'lik bir yatırımı kapsayan proje tamamlandığında günlük ormancılık faaliyetleri online sisteme girileceği için orman envanteri anında çıkarılabilecek. Halen OGM'de 1.408 adet elde taşınan GPRS cihazı ile nem, sıcaklık ve rüzgar değerlerini anında ölçebilen 802 portatif el aleti kullanılıyor.

OGM nasıl bir işgücü ve ekipmanla mücadele ediyor?

Yangın İşçisi	11.000
İlk müdahale ekibi	755
Helikopter	19
Uçak	17
Yangın Göleti	350
Arozöz	1.013
Dozer	161
Greyder	128
Treyler	114
Karavan	82
Motosiklet	1.017
Kule	776

Karbon pazarına dikkat!

Dünyada karbon borsaları kurulduğuna işaret eden Kahveci, Türkiye'de de kurulduğunu anımsatarak "Ağaçlar, atmosferdeki sera gazlarını emdikleri için, küresel ısınmanın tehditlerini azaltma konusunda en güçlü silahlardan biri. Bu nedenle ormanlarımızı koruyup daha fazla ağaç dikmeliyiz. Bunun için kurum olarak üzerimize düşeni yapıyoruz. Yaptığımız BT yatırımlarıyla ormanlarımızın ne kadar karbon tuttuğu, ne kadar absorbe ettiği bilgisine sağlıklı olarak ulaşabileceğiz" diyor. Atmosfere yaydığı karbonun bedelini ödemek isteyen firmalarla, karbon salınımını azaltan "yeşil yatırımcılar" arasındaki ticareti içeren 60 milyar dolarlık karbon pazarında Türkiye, ülke olarak Kyoto Protokolü'nü imzalamadığı için henüz bir oyuncu olarak yer almıyor. Ancak bu pazarı keşfeden Türkiye'de özel sektör tarafından kurulan dokuz rüzgâr santraline her geçen gün yenileri ekleniyor.

Suudiler telefonda Callipso yapacak!

Bircom, Callipso CallShop ürünü ile dünyanın en büyük arama kabini projelerinden birine imza atıyor

Barış Odabaş
baris@bilisimdergisi.net

Saudi Telecom için geçen haziran ayında başlanan proje kapsamında Suudi Arabistan'ın her noktasına toplam 13 bin adet arama (call shop) kabini yerleştirilecek. Merkezi olarak yönetilecek bu kabinlerin altyapısında Bircom'un Callipso CallShop çözümü kullanılıyor. Bircom, 1,5 milyon dolarlık bu projeyi, Suudi Arabistan'daki distribütörü Bahra Telecom ve Tayvanlı donanım üretici Artech ile birlikte gerçekleştiriyor.

Merkezi olarak yönetilen bu sistemin, uzaktan tarifelerin güncellenmesi, arama kabinlerinin performansının raporlanması, mali hesaplarının takip edilmesi gibi avantajları bulunuyor.

Bircom Genel Müdürü Burçin Bircanoğlu bir kabinin bir günde ne kadar trafik ürettiğinin, ne kadar para tahsil ettiğinin, maliyet ve karının ne kadar olduğunun hesaplanmasının bu sistemle mümkün olduğunu ve tarifelerin merkezden yönetilebildiğini söylüyor.

Hedefte yeni ülkeler var

Türkiye'de de satılan bu ürünün askeri birlikler içinde ve turistik bölgelerde kullanımı oldukça yaygın. Bircanoğlu, Brezilya, Fransa ve İspanya'da yeni kurulumların başlayacağının ve bu ülkelerde çeşitli faaliyetlere gireceklerinin altını çiziyor. Talep nereden gelirse hedeflerinin orası olduğunu belirten Bircanoğlu sözlerine şöyle devam ediyor:

"Callipso, dünya pazarında değer kazanmış bir çözüm. Ürünümüz Suudi Arabistan'da şu an tamamlanan 6 bin call shop'da kullanılmaya başlandı bile ve 2008 içerisinde projenin tamamen biteceğini öngörüyoruz".

Bircanoğlu rekabet yaşadıkları ürünlerin merkezi call shop ürünleri olduğunu söyleyerek kendi çözümleriyle aradaki farkı şöyle açıklıyor:

"Söz konusu ürünlerde arama kabinlerindeki gateway'ler web tabanlı bir uygulama ile merkezle konuşuyor. Bu uygulamanın bir avantajı hiçbir yazılım kurma gereğinin olmamasıydı. Dezavantajı ise kontrol tamamen merkezdeydi ve herhangi bir internet kesintisi yaşandığında görüşme sonunda para bile alamayabiliyordunuz. Ayrıca bu sistemlerde kaçak kullanımı engellemek de çok zordu. Bizim ürünümüzde hem yazılım hem donanım var. Her telefon seti bu donanıma bağlanabiliyor. Biz bu donanımı yazılımımızla kontrol ederek hattı açıp kapayabiliyoruz. Sistemimiz ödemeli ya da ön ödemeli çalışmaya müsait. Aynı zamanda telefonun önüne yerleştirilen bir bilgilendirme ekranı var. Kullanıcılar buradan görüşme ücreti gibi bilgileri görebiliyorlar. Kabinlere göre performans raporu alınabiliyor. Ülkelere göre istatistikler elde edilebiliyor. En çok trafik oluşan yerler ve bu trafiğin toplam dakikası gibi bilgiler toplanabiliyor. Aynı zamanda bir merkezden yönetilebildiği için de kontrolü merkezde tutabilme olanağı sağlıyor. Bu arada kaçak kullanım sorunları da ortadan kalktı".

Fastfood gibi

Dünyada arama kabini pazarının giderek büyüdüğünü belirten Bircanoğlu, bu tür çözümlerin, üniversitelerin yoğun olduğu yerlerde, askeri ve turistik bölgeler ile geçici konaklanan bölgelerde anlam kazandığını söylüyor.

Call shop konusunu fastfood hizmetine benzeten Burçin Bircanoğlu, Avrupa içerisinde bu pazarın önem kazanmaya başladığını şu sözlerle açıklıyor:

"Avrupa Birliği genişledikçe Avrupa içerisinde ülkeden ülkeye seyahat edenlerin sayısı da artıyor. Seyahat halinde olan insanların telefonla görüşme zorlukları yaşamasından dolayı veya hesaplı yabancı ülke tarifeleri, arama kabinlerini popüler kılıyor. Farklı operatörlerin ortaya çıkması gibi gelişmeler de arama kabini pazarını hareketlendirdi. Çünkü bu modern telefon kabinlerinden büyük bir trafik geçiyor ve yeni oluşan operatörler de pazardan pay alma arzusuyla kendi arama kabinlerini oluşturmaya çalışıyor".

Bircom çok yakında Callipso CallShop ürününü dünya pazarında paket olarak satmaya başlayacak. Bircom ayrıca mobil yazılımlar konusunda iki yeni projeyi çok yakında duyurmayı planlıyor. Şirketlere pazarlama avantajları sağlayacak bu ürünlerden birisi önümüzdeki Cebit fuarında tanıtılacak.

Bircom Genel Müdürü Burçin Bircanoğlu, "AB genişledikçe ülkeler arasında gezenlerin sayısı arttı. Bu da çağrı kabinleri pazarını hareketlendirdi" diyor.

Recep'in tavuğu sınır ötesi operasyonda

Turkcell Belarusian Telecommunications Network'ün hisselerinin yüzde 80'i için yeni bir anlaşma imzaladı

Hakan Akben
hakan@bilisimdergisi.net

Türkiye'nin en geniş kapsama alanına sahip GSM operatörü olan Turkcell, 2008 ikinci çeyrek rakamlarını geçtiğimiz günlerde düzenlediği bir basın toplantısı ile açıkladı. Türkiye'nin yanı sıra Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan, Moldova, KKTC ve Ukrayna'da da büyümeye devam eden Turkcell, ikinci çeyrekte yurtdışı pazarlarıyla birlikte toplam 57,8 milyon aboneye ulaştı.

Sadece Türkiye'de değil, uluslararası arenada da varolma çabası içerisinde olduklarını söyleyen Turkcell Genel Müdürü Süreyya Ciliv, bölgesel genişleme sratejisi doğrultusunda en son Belarus'un GSM operatörü olan Belarusian Telecommunications Network'ün hisselerinin yüzde 80'i için yeni bir anlaşma imzaladıklarını ifade ediyor.

Gelirini geçen yılın ikinci çeyreğine oranla, YTL bazında yüzde 9 yükselten Turkcell, söz konusu dönemde dolar bazında yüzde 17 artışla 1 milyar 755 milyon dolar gelir kaydetti. Net karlılığı ise geçen yılın aynı dönemine kıyasla dolar bazında yüzde 55,8'lik artışla 426,4 milyon dolara ulaştı.

Faturalı hat sayısı artıyor

Tarihindeki en yüksek faturalı abone alımına bu çeyrekte ulaşan Turkcell'in 30 Haziran 2008 itibariyle toplam abone sayısı 35,4 milyon yükseldi. Turkcell'in abone başına elde edilen bileşik aylık geliri (ARPU) 18,5 YTL (14,9 dolar), aylık ortalama hat kullanımıysa 92,6 dakika olarak gerçekleşti.

Turkcell Genel Müdürü Süreyya Ciliv 2008 ikinci çeyreği ile ilgili şunları söyledi:

"İkinci çeyrekte kendimizi rekabet ortamında hızla farklılaştırabildik. Bu farklılaşma esas olarak, 2008 yılının birinci çeyreği sonuna doğru çeşitli segmentler için iyi bir şekilde kurgulanan ve yeni iletişim kampanyamız ile destekleyen fiyat teklifleri ile elde edildi. Sonuç olarak, 2008 yılının geri kalanı için ihtiyacımız olan ivmeyi yakaladık".

Turkcell Genel Müdürü Süreyya Ciliv, "BeST, yeni bir pazara giriş fırsatı yaratacak" dedi.

Gözler Belarus'ta

Uluslararası arenada Turkcell'in genişleme faaliyetleriyle ilgili olarak Ciliv şöyle konuştu:

"Uluslararası alanda, Belarusian Telecommunications Network'ün (BeST) yüzde 80'ini satın aldık. BeST'in, Tukcell'e büyüme potansiyeli olan bir pazara giriş fırsatı yarattığına inanıyorum. Ukrayna ve Bağımsız Devletler Topluluğu'nda elde ettiğimiz tamamlayıcı nitelikteki birikimimizi Belarus'ta BeST'i en kısa sürede etkin bir biçimde farklılaştırmak için kullanacağımıza inanıyoruz".

Turkcell'deki genel ve idari giderler, yıllık bazda yüzde 34,9 oranında artarken, 2008 yılının ikinci üç ayında bir artış göstermedi. Yıllık bazda artışın temel sebebi yetkililerce yapılan açıklamalara göre ücret ve maaşlardaki artışın yanı sıra, YTL'nin ABD doları karşısında ortalama olarak yüzde 6,5 oranında değer kazanması olarak gösteriliyor.

Turkcell'in 2008 yılı ikinci çeyrek satış ve pazarlama giderleri ise 2007'nin aynı dönemine göre yüzde 30 artış gösterdi. Satış ve pazarlama giderlerinin toplam giderlerdeki payı 2007 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 18,7 iken, 2008 yılının aynı döneminde yüzde 20,9'a yükseldi. Turkcell Genel Müdürü Süreyya Ciliv'in yaptığı açıklamaya göre bu artışın temel sebebi pazardaki artan rekabet ve bu rekabet ortamında yine artış gösteren pazarlama giderleri ile bayi ve dağıtıcı aktivitelerine bağlı satış giderlerinden kaynaklanıyor.

2008 yılının ilk çeyreğinde satış ve pazarlama giderleri bir önceki yılın ilk çeyreğine göre yüzde 25,1 yükseldi. Satış ve pazarlama giderlerinin toplam giderler içindeki oranı bu yılın ilk çeyreğinde yüzde 18,6'dan, ikinci çeyreğinde yüzde 20,9'a yükseldi. Artışın temel nedeni Turkcell'in şubat itibariyle başlattığı ve halen devam eden tarifelerle birlikte artan pazarlama giderlerinden kaynaklanıyor.

HP ProCurve'e sektör dopingi

Eğitim, sağlık ve turizm gibi sektörlerde çözümler oluşturmaya yönelen HP ProCurve Networking pazar payını hızla artırıyor

Bilişim Haber Merkezi
haber@bilisimdergisi.net

Bilgisayar ağı altyapı cihazlarında pazarın en dinamik markalarından biri olan HP ProCurve, pazarda büyüme temposunu bu yıl da canlı tutmayı başardı. 2005'ten bu yana yılda ortalama yüzde 150 büyüme gösteren ProCurve Networking Türkiye, son mali yılın ilk yarısında ise yüzde 203 oranında ciro artışı yakaladı. HP ProCurve Networking Türkiye Genel Müdürü Sami Arbak, "Endüstri standartlarında, dolayısıyla ağ üzerine gelen cihazları anında tanıyan ürünler sunuyoruz ve pazara kutu satışından çok çözümlerle ulaşmayı tercih ediyoruz" derken, ağ pazarındaki büyümenin dinamiklerinin değiştiğine de vurgu yapıyor.

IDC'ye göre önümüzdeki üç dört sene içinde bugün bir ağa bağlı olan kişisel bilgisayar sayısının en az beş katı oranında PC harici cihaz, bilgisayar ağlarıyla bağlantılı çalışacak. IP telefonlar, web kameraları, kapı güvenliğinde kullanılan IP temelli şifreleme cihazları, oyun konsolları, ön ödemeli otomatik yiyecek-içecek makineleri gibi sayısız cihaz, internet üzerinden birbiriyle ve merkezle haberleşirken bu trafiğe yol veren ağ cihazları da giderek daha zengin özellikler kazanıyor.

Arbak, böyle bir ortamda endüstri standartlarının önemine değinerek, "Ağ üzerinde eklemlenen ve yer değiştiren IP tabanlı cihazların sayısı artmaya başladı. Artık hiçbir cihazın yeri sabit değil. Bu nedenle HP'nin stratejisi de ağ üzerindeki cihazları bağlandığı anda tanıyabilen ve sorun çıkartmadan bağlanabilen cihazlar üretmek" diyor. Bu arada HP, geçen ay Colubris Networks firmasını satın aldı. Colubris, dünya genelinde kurum ve servis sağlayıcılara akıllı kablosuz ağlar sunuyor.

İkinci basamağa yerleşti

Son üç yılda IDC rakamlarına göre pazarda beşincilikten ikinci sıraya yükselen HP ProCurve Networking Türkiye özellikle belirli alanları hedef alan çözümlerle büyümeye çalışıyor. "Bir çözüm ekosistemi yaratmamız gerekiyordu. Biz de çözümleri teknoloji ve sektörel bazlı olarak ikiye ayırdık" diyen Sami Arbak, bu alandaki yaklaşımlarını şöyle özetliyor:

"Çözümlerimiz dikey segmentlerde; sağlık, konaklama ve eğitim gibi sektörlerde farklılaşıyor. Oluşturduğumuz ekosistemin üç bacağı var: Birinci bacağını HP, Microsoft, Avaya, Checkpoint, gibi ana teknoloji firmaları oluşturuyor... İkinci bacağında ise bu firmaların ürünlerinden örnek çözümler geliştirecek bir Çözüm Akademisi bulunuyor. Bilge Adam ile birlikte oluşturduğumuz çözüm merkezimiz ve bayilerimizle çözüm ortaklarımıza hizmet veren Publicis Danışmanlık, Çözüm Akademisi'nin tamamlayıcı unsurları. Sistemin üçüncü ayağını ise tabii ki çözüm ortaklarımız ve çözümler tamamlıyor".

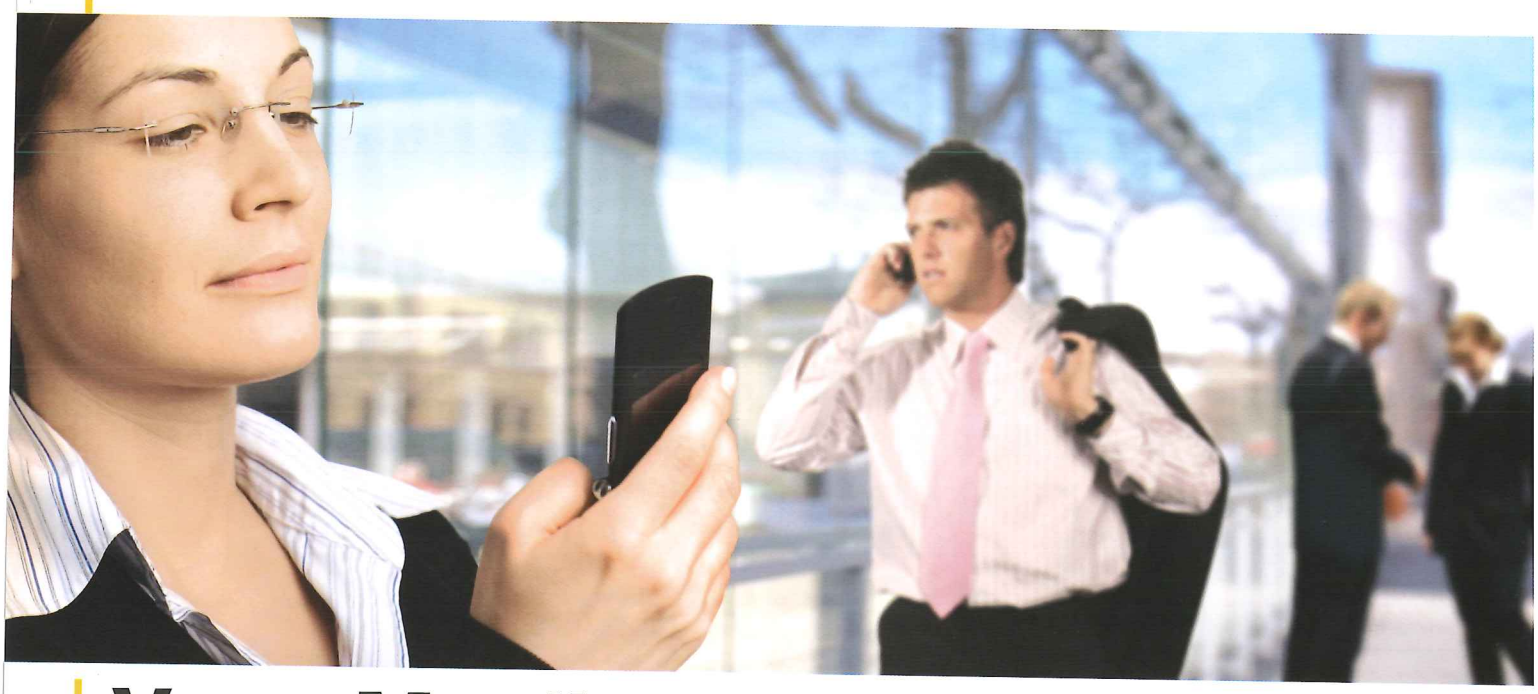
Tümleşik iletişimde Avaya; ERP'de Axapta ile Microsoft; akıllı kampüs çözümlerinde Numerus; çağrı bazlı sistemlerde yurtdışında Progate, Türkiye'de ise Erenet, HP ProCurve Networking'in çözüm ortakları arasında yer alıyor. HP ProCurve Networking, akıllı sınıf ve akıllı kampüs konusunda Numerus'un yanı sıra 4S, Datamarket ve Bilgi Birikim ile de çalışıyor. ProCurve, Gartner'ın 2008 Global Kampus LAN'ları Magic Quadrant Raporu'nda Liderler çeyreğinde gösterildi. Kısacası, uzmanlaşmış 22 işortağı HP ProCurve'e önemli bir ivme kazandırıyor.

HP ProCurve Networking Türkiye Genel Müdürü Sami Arbak, "Ürünlerimizi bir ekosistem içinde konumlandırıyoruz" dedi.

Tıp turizmi, neden olmasın!

Çağrı bazlı sistemlerin özellikle sağlık sektöründe ve hastane zincirlerindeki önemine değinen Arbak, Türkiye'de tıp eğitiminin kalitesinin çok yüksek ve bu nedenle dünyanın sayılı tıp merkezlerinden olmaya aday olduğunu söylüyor.

Yeni yapılan hastanelerin havaalanı yakınlarında inşa edildiğini söyleyen Arbak, espri ile karışık, "Yetkim olsa örneğin Cerrahpaşa'yı da aynı şekilde rahat ve ulaşıma uygun, örneğin havaalanına yakın bir yere taşırım. Cerrahpaşa'daki doktorların kalitesinin Avrupa'nın birçok ülkesinden çok daha iyi düzeyde olduğunu biliyoruz. Çağrı bazlı sistemler, tıbbi görüntülerin sayısal arşivlenmesi ve PACS odaları gibi güçlü altyapılarla desteklendiklerinde belli başlı bütün hastanelerimizin dünyadaki örneklerin önüne geçeceğini düşünüyorum" diyor. PACS odaları, MR ve röntgen gibi tıbbi kayıtların internet üzerinden uzak noktalarla sayısal ortamda paylaşıldığı mekanlar ve tabii ki, güçlü bir iletişim altyapısı istiyor.



Yasa Meclis'e geri döndü

Meclis tatile girmeden önce hızlı bir şekilde çıkartılan Elektronik Haberleşme Yasası kürkçü dükkanına geri döndü

Aslıhan Bozkurt
aslihan@bilisimdergisi.net

Sektörün 2005'ten beri beklediği Elektronik Haberleşme Yasası (EHY), TBMM yaz tatiline girmeden önceki gece (31 Temmuz 2008) görüşülüp 1 Ağustos'ta yasalaştı ve 18 gün sonra Cumhurbaşkanlığı'ndan döndü. Son gün görüşülen yedi yasa arasında yer alan 69 maddelik 5803 sayılı yasa, Cumhurbaşkanı Abdullah Gül tarafından dört maddesinin yeniden görüşülmesi için iade edildi. Son birkaç ayda acele bir şekilde hazırlanıp TBMM Genel Kurulu'nda iki saat içinde çıkarılan yasanın iptali ile ilgili en önemli gerekçeleri Telekomünikasyon Kurumu'nun (TK) kuruluş yasasını da düzenleyen 67. madde oldu.

Oldukça uzun olan 67. maddeye son gecede Meclis İçtüzüğü'ne aykırı bir biçimde uzun değişiklik önergeleri verilmesi üzerine Başbakan tepki göstererek önergeleri geri çektirmişti. Ancak tasarıda bulunan 'TK üyelerinin görev süresi sona erdikten sonra da aynı aylığı' almalarına olanak sağlayan düzenleme değiştirilmemişti.

Yasanın sadece dört maddesi sorunlu olmasına rağmen tümü meclise gönderilecek. TBMM ekim ayında açıldıktan sonra, yasa, tekrar komisyona gidecek oradan değişiklik yapılacak genel kurulda yine sırasını bekleyecek. Ne kadar süre sonra sıra geleceği bilinmiyor. Ancak sektör, yasaya öncelik verilmesini ve iki-üç ay içinde çıkarılmasını bekliyor.

Cumhurbaşkanlığı Basın Merkezi'nden 18 Ağustos'ta yapılan açıklamada "Yayımlanması uygun bulunmayan 5803 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu, 59., 60., 66. ve 67. maddelerinin bir kez daha görüşülmesi için Anayasa`nın değişik 89 ve 104'üncü maddeleri uyarınca Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanlığı'na geri gönderilmiştir" denildi.

Kabul edilmeyen dört madde

5803 sayılı yasanın TBMM'ye geri gönderilmesinin gerekçeleri şöyle:

59. MADDE - Maddenin EHY'nin 6. maddesi ile çelişmesi iade gerekçesi olarak gösterildi. Buna göre, bağımsız denetim müessesine bağlı olarak 6. maddede personelin niteliklerini belirleme konusunda kuruma yetki verilirken, 59. maddede bu denetçilerin kurumda denetçi olarak görev yapanlardan karşılanması ifadesi yer alıyor. Bunun 6. maddenin yetkisini anlamsız kıldığı ve kurumun kadro cetvellerinde "denetçi" kadro ve unvanı bulunmadığı bildiriliyor.

60. MADDE - Maddenin birinci fıkrasındaki idari para cezaları ile aynı maddenin altıncı fıkrasıyla yapılan düzenlemenin çeliştiği belirtildi. "Bu itibarla, aykırılıkları ve ihlalleri önlemek amacıyla uygulanacak idarî yaptırımların etkinliği hususunda tereddüt uyandıran, ayrıca içerdiği muğlaklık sebebiyle Anayasa'nın 38. maddesini ihlal eden mezkûr birinci fıkra hükmü uygun bulunmamıştır" denilirken kanunlaşan metinde bulunmayan üçüncü fıkra ile ilgili istisna öngören ve bu fıkraya aykırılık halinde uygulanacak cezayı hükme bağlayan 60. maddenin yedinci fıkrası uygulanabilir bir hüküm olarak değerlendirilme-

di ve uygun bulunmadı.

66. MADDE - Maddenin birinci ve ikinci fıkralarıyla 406 sayılı Telgraf ve Telefon Kanunu ile 2813 sayılı Telsiz Kanunu'nun, bazı hükümleri dışında yürürlükten kaldırılması öngörülüyor. Ancak, yürürlükte kalması öngörülen hükümler arasında adları geçen kanunların yürürlük ve yürütme maddelerinin de bulunmaması, yürürlükte kalmaya devam eden hükümlerin uygulanmasında sakıncalar doğuracağından, usule uygun bulunmadı.

67. MADDE - TK ile ilgili hükümlerin yer aldığı maddede, taşra teşkilatının bölge müdürlüğü şeklinde hizmet birimi olduğunu ve Bakanlar Kurulu kararıyla yürürlüğe konulan yönetmelikle hizmet birimlerinin belirleneceğini kurala bağlayan dördüncü fıkra hükmü ile bölge müdürlüğünün kurul kararıyla kurulmasını öngören on dördüncü fıkra hükmü arasında çelişki doğdu. Bu nedenle on dördüncü fıkra hükmünün uygun bulunmadığı bildirildi.

Maddenin ikinci fıkrasının (a) bendi ile 2813 sayılı kanunun 5. maddesinin dokuzuncu fıkrası değiştirilerek, meslek personeli olarak belirli alanlarda uzmanlığa atanabilmek için, uzman yardımcılığında en az üç yıl çalışmak, olumlu sicil almak ve hazırlanacak tezin kabul edilmesi şartları getirilirken yeterlik sınavında başarılı olmak gibi bir şarta yer verilmiyor. Ancak bu fıkranın sonunda Kuruma düzenleme yetkisi verilirken, "Uzman ve uzman yardımcılarının giriş ve yeterlik sınavları ... Kurum tarafından çıkarılacak yönetmelikle düzenlenir" deniliyor. Uygulamada sorunlara yol açacağı düşünülen bu çelişki nedeniyle söz konusu fıkra uygun bulunmadı.

67. maddenin ikinci fıkrasının (b) bendi ile 2813 sayılı kanunun 8. maddesinin dokuzuncu fıkrasının son cümlesi değiştirilerek, Kurul Başkan ve üyelerinin görev sürelerinin sona ermesi veya görevden ayrılma isteğinde bulunmaları halinde; kamu görevlisi iken üyeliğe atananların, memuriyete giriş şartlarını kaybetmemeleri kaydıyla, önceki kurumlarında kadro şartı aranmaksızın mükteseplerine uygun bir göreve mevcut özlük haklarıyla atanacağı, bir kamu kurumunda çalışmayanlardan Kurul Başkan ve üyeliğine atanıp yukarıda belirtilen şekilde görevi sona erenlere herhangi bir göreve veya işe başlayıncaya kadar, yukarıda sayılan her türlü ödemelerin iki yıl süreyle Kurum tarafından yapılması hükme bağlanmıştı. Söz konusu düzenleme de kamu yararına uygun bulunmadı.

Aynı maddenin ikinci fıkrasının (b) bendiyle 2813 sayılı Kanunun 8. maddesine eklenen on beşinci fıkrada, "Başkanın ve II. Başkanın bulunmadığı durumlarda kurum başkan yardımcılarından birisi kuruma ilişkin görevlerinde başkana vekâlet edebilir" kuralı yer alıyor.

Kurum, Kurul ve Başkanlık teşkilatından oluşuyor. Düzenleme bu şekliyle, Kurul üyesi olmayan Başkan yardımcılarının Başkana vekalet ederken, üyesi olmadıkları halde Kurul toplantılarını da idare etmelerine olanak vererek genişletiliyor. Bu nedenle, fıkra metninde "Başkanlığa ilişkin" ibaresinin kullanılması gerekirken "Kuruma ilişkin" ibaresinin kullanılması uygun görülmedi.

İkinci fıkranın (ç) bendiyle 2813 sayılı Kanuna eklenen geçici 8. maddenin ikinci fıkrasında, "1 Mayıs 2008 tarihi itibariyle Kurumda; kurum başkan yardımcısı, daire başkanı, hukuk müşaviri, bölge müdürü kadrolarında bulunanlar ve bunların dışındaki birim amirleri görevden alınmaları halinde, kadro şartı aranmaksızın başkanlık müşaviri olarak atanmış sayılırlar. Bunlar, eski kadroları için öngörülen, mali, sosyal ve emekliliğe dönük her türlü özlük haklarını, daha sonra ortaya çıkabilecek artışlar dahil, almaya devam ederler" hükmüne yer veriliyor.

Takdir yetkisi çerçevesinde yapılacak değerlendirme sonucunda kamu yararı ve hizmet gerekleri yönünden bulundukları görevlerden alınmaları gerekiyor ise, bu durumdaki bir kısım kurum personeline 1 Mayıs 2008 tarihi itibariyle belli görevlerde bulunmaları gözetilerek, istisnai düzenleme yapılması kanun önünde eşitlik ilkesini zedeliyor.

Bu yasa daha çok konuşulacak!

Aboneler, numarasını değiştirmeden hizmet alacak

Haberleşme sektöründeki herkesi ilgilendiren düzenlemeler getiren yeni yasa, TK'ya, İngiltere'de internet dahil bütün yayınları denetleyen bağımsız iletişim düzenleme kurumu olan Haberleşme Ofisi'nin (Office of Communication- OFCOM) görev ve yetkilerini veriyor. Yine uzun süredir beklenen frekans tahsis ihalesi ve ara bağlantı ücretlerinin adil belirlenmesi gibi düzenlemeleri içeren yasayla bir dizi yönetmelik oluşturulması gerekiyor. Yasayla kayıp, kaçak veya çalıntı cihazlara, elektronik haberleşme hizmeti verilmeyecek. GSM mobil telefon hizmeti sunanlar nezdinde tutulan abonelik kayıtlarının tam, doğru ve güncel bilgilerden oluşmasını sağlamak için tüm abonelik kayıtları, kanunun yayımından itibaren bir yıl içinde güncellenecek. Aboneler kullandıkları telefon numarasını değiştirmeden farklı bir işletmeden hizmet alabilecek. Ulaştırma Bakanlığı, genel haberleşme altyapısının deprem, sel, yangın, savaş gibi olağanüstü durumlarda kesintiye uğraması riskine karşı, önceden alternatif bir haberleşme altyapısını kuracak, kurduracak ve ihtiyaç duyulan durumlarda söz konusu sistemi devreye sokacak.

Nezih Kuleyin
nezih@semor.com.tr

Bir dergi yaşatmak

Öğrendim ki sahip çıkılan her şey her zaman değerlidir

Eminim ki her bilişim dergisi okuru, bir dergi yaşatmanın hele bu bir gönüllü kuruluş dergisi ise ne kadar zor olduğunu bilir ve bu konuda bir çok olumlu olumsuz haber duymuş ya da bizzat yaşamıştır.

Ben bu yazımda kendi çapımda yaşadığım birkaç örneği size aktararak bir sonuca varmak ve bu sonucu sizlerle paylaşmak istiyorum.

Önce bir bilgi vermek istiyorum. Gönüllü kuruluşlar tarafından çıkarılan dergilerin büyük çoğunluğu ticari olarak ilgili gönüllü kuruluşa hiçbir maddi kaynak yaratmayı başaramaz, hatta kuruluşun mevcut kaynaklarını kemirir. Üyeliği zorunlu olan ve büyük kaynaklara sahip bazı kuruluşlar açısından da bu sonuç değişmez.

Ben ilk dergiciliğime Karadeniz Ereğli Lisesi'nde başlamıştım. Edebiyat kolunun bir duvar gazetesi vardı. Her hafta kartonun üzerine bizce 'mükemmel edebi metinler' yazıp duvara asıyorduk. O kadar çok okuyucumuz vardı ki (biz böyle inanıyorduk aslında lisenin toplam öğrencisi 300 kişiydi), dergiyi aylık olarak matbaada basıp okula satmaya karar verdik.

Sonuç tam bir fiyaskoydu. Biz dergiyi herkese satıyor olmamıza rağmen ve herkes bizim dört tabloit sayfası dergiye neredeyse orta boy bir kitap parası veriyor olmasına rağmen toplanan para yetmiyor, tüm harçlıklarımızı da dergiye gömüyorduk. **Öğrendim ki tiraj diye bir şey var ve tüm hedef kitlene satsan bile toplanan para maliyetini çıkartmaz.**

Okulun edebiyat kolundan sorumlu öğretmene durumu anlattım, dergiyi kapamak zorunda olduğumuzu söyledim. O da bana cumartesi günü İstiklal Marşı'ndan önce bunu tüm okula doğrudan açıklamanın yararlı olacağını söyledi. Ben de açıkladım. Konuşmamı yapıp aşağıya indiğimde büyük bir sessizlik vardı. İstiklal Marşı'nı söyledik, dağılmamız gerekirken bir sürü arkadaşım yanıma geldi, her türlü yardımı yapacaklarını, birisi babasının bastığımız matbayı tanıdığını, diğeri ise bize reklam verip destek olacağını, bir diğerinin ise dergiyi sanat okulunda satma olanağı olduğunu bana iletti. Dergi biz liseyi bitirene kadar matbaada basıldı ve her ay tüm öğrenciler para vererek aldılar. **Öğrendim ki sahip çıkılan her şey her zaman değerlidir.**

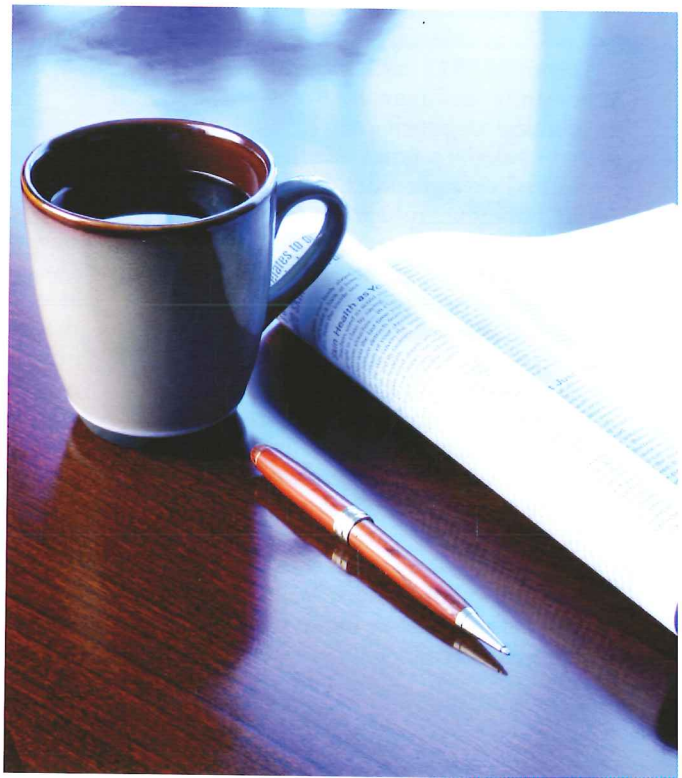
Bizim bu dergi olayını evdekilere anlattığımda babam olanlara akıl sır erdiremedi. Anlattıklarımın doğruluğuna da pek inanmayacaktı ama derginin sürekli çıktığını duyunca benden bir dergi istedi derinlemesine inceledikten sonra bana "Siz bu yazıları nasıl topluyorsunuz" dedi. Ben de yazı yazmak isteyen herkesin yazdığını, biz de onları gelişlerine göre sadece sıraya koyup herkesi de yazı yazmaya teşvik ettiğimizi anlattım. "Mesele anlaşıldı" dedi babam, herkes ileride yazı yazabileceğine inandığı bir ortamın yok olmasını istemiyordu. **Öğrendim ki en iyi okuyucular yazarlardır, en azından bir sayfa yazmak için birkaç katı okumak gerekir ve yazmaya başlayan birisi için bu en az ekmek ve su kadar önemli bir ihtiyaçtır.**

Üniversite yıllarımda da hiç para kazanan bir dergi görmedim. "Gazeteler varken insanlar dergi çıkartmakta neden bu kadar ısrarcı oluyorlar, ne gerek var" diye düşünmeye başladım. Bu gereksinim nereden doğuyordu? Gereksinim şöyle bir noktada dayanılmaz hale geliyordu; dergiler kişiye özgü bilgiyi doğrudan ileten mekanizmalardı, o kadar kişiye ya da gruba özgü bilgiyi genel bir gazeteye yazmak mümkün değildi ve bu bilgi alıcısı açısından çok büyük bir önem taşıyordu.

Üniversiteyi bitirip Hacettepe Üniversitesi Bilgi İşlem Merkezi'nde çalışmaya başladığım zaman Bilişim Dergisi'nin geçmiş sayılarından bir tanesini gördüm, alıştığım dergilerin boyutlarının çok dışında kitap gibi bir şeydi. Sektörün bilimsel ve sosyal olan tek iletişim organıydı.

TBD'nin bir binası ve bir tek çalışanı dahi yokken bir dergisi vardı ve bu dergi üyeler arasındaki iletişimden tutun bilimsel çalışmalara kadar o tarihlerde yapılan her şeyin yazılı ortamı olarak kurumsal hafızamızı oluşturuyordu. **Öğrendim ki bir örgütü, örgüt yapan temel işlev üyeler arasındaki iletişimdir ve bunu çok yönlü olarak sağlayan iletişim aracı da dergimizdir.**

Arzum odur ki, bu yazıyı da o amaçla yazdım, her TBD üyesi kendini bu derginin bir yazarı olarak görsün, çünkü bir örgüte verilebilecek en önemli katkı örgütü meydana getirenlerin düşünsel katkısıdır.



Jilet gibi sunucu: Blade

Sunucuların yönetim maliyetlerini ortadan kaldırmak için üretilen blade'ler, kritik uygulamalarda tercih nedeni olmaya devam ediyor

Necmettin Begiter
necmettin@bilisimdergisi.net

İnternet girişimleri patlamasının veya diğer adıyla dot.com furyasının gündeme geldiği 2000'li yılların başında devasa web portallerinin ve çevrimiçi veri hareketlerinin giderek artan yoğunluğu, blade sunucuların doğuşuna da zemin hazırladı. Dot.com furyasının başlamasıyla bitmesi bir oldu, ancak blade sunucular yoluna devam etti. Sun, IBM HP ve Dell gibi firmalar, birkaç yıl sonra bu kez büyük veri merkezleri için blade sunucuların yeni nesil modellerini çıkarmaya başladı ve bu ürünler birkaç yıl önce gerçek kimliklerini buldu.

Araştırma kuruluşu Gartner'ın tahminlerine göre 2005 yılında dünyada satılan sunucuların yüzde 7'sini oluşturan blade sunucular, gelir açısından da sunucu pazarının yüzde 4'ünü oluşturuyordu. 2010 yılına kadar satılan sunucuların yüzde 20,7'sini blade sunucuların oluşturması beklenirken, sunucu pazarındaki gelirlerin yüzde 12,5'inin de yine bu segmentten gelmesi bekleniyor. Bu beş yıllık dönemde bu pazarın büyüme oranı adet bazında yıllık ortalamada yüzde 29,1 oranında gerçekleşecek. Bu oran da blade sunucuların çok hızlı bir büyüme trendi izleyeceği anlamına geliyor.

Ancak bugün endüstrinin araştırma kuruluşlarından Gartner bile ana akım kurumsal sunucular içinde blade'lerin rolünü sorgulamaya devam ediyor. Örneğin, IP ve SAN (veri depolama ağı) bağlantılarının bir blade sunucudan diğerine aktarılması aşamasında işletim sisteminin ve uygulamalarının yeniden yapılandırmaya ihtiyaç duyması gibi bazı teknik konular bu tür kaygıların kaynağı. Bu arada yeni blade modellerde bulunan I/O bağlantılı bazı yönetim kolaylıkları, özellikle sanallaştırmanın gündemde olduğu şu sıralar, bu ürünlere güçlü bir rekabetin yolunu açabilir.

Hızlı kurulum: Bir sunucu almak gerektiğinde, her parçayı ayrı ayrı düşünmek gerekiyor. Ağ altyapısını, işlemci gücünü, depolama yapılandırmasını ve sunucuyu oluşturan parçaları tek tek değerlendirmek ve sistemi ona göre oluşturmak çok önemli. Bu durum ise sistemin kurulmasını ve yönetilmesini zorlaştırıyor. Bu konuda blade sunucular çok büyük bir avantaj sağlıyor: Modüler yapı sayesinde tüm parçalar ve sunucular hızlı ve kolay kurulabiliyor, gerektiğinde değiştirilebiliyor.

Yoğunluk: Aynı modüler yapı, donanım için gereken alanda da kendini gösteriyor. Blade sunucuların sağladığı fiziksel konsolidasyon sayesinde diğer sunucu teknolojilerine göre daha az alana ihtiyaç duyuluyor. Ayrıca ağ ve depolama çözümleri sunucular yerine şasilere bağlanabiliyor; böylece sunuculara giden kablolar da azaltılabiliyor. Bu da daha kolay yönetim anlamına geliyor.

Sanallaştırmanın gücü: Sanallaştırma iki şekilde kullanılabiliyor. Sanallaştırma ile bir sunucu birden fazla sunucu olarak çalışabiliyor, veya birden fazla sunucu tek sistem haline getirilebiliyor. Sanallaştırma özelliğinden faydalanmadığınızda, her işi için ayrı bir sunucu gerekiyor, ancak bu sunucular belirli zamanlarda yoğun, belirli zamanlarda boş kalabiliyor. Sanallaştırmanın hayata geçirilmesiyle sunuculardaki performans kaynakları bütünleştiriliyor. Böylece, performans ve maliyet olarak hatırı sayılır miktarda tasarruf sağlanıyor.

Kolay tak-çıkar: Blade sunucuların bir önemli avantajı da, bozulan herhangi bir parçanın tüm sistemi durdurmaması. Çalışmayan parça sistemi durdurmadığı gibi, sistemin işleyişi bozulmadan değiştirilebiliyor. Böylece, yüzde 100 çalışma zamanı elde edilebiliyor. Üreticilerin yaptıkları senaryo çalışmalarında, en kötü senaryoda bile, bir blade sunucu yılda sadece dört dakika kapalı kalıyor.

Üretici bağımlılığı: Bir blade sistem kurduğunuzda, büyük oranda üreticiye bağımlı hale gelirsiniz. Blade bir "paket" çözüm olduğu için, bir firmayla çalışmaya başladığınızda, başka bir firmanın blade çözümlerine geçmek tüm sistemi sil baştan oluşturmak anlamına gelebiliyor.

Hızlı değişim: Üreticiler daha üstün performans sunan etkili çözümler üretmeye çalışıyor. Bu da yeni şasiler ve sunucular demek. Dolayısıyla bu konuda seçim yaparken çok dikkatli olmak ve üreticilere danışarak hareket etmek çok önemli.

IBM Blade'i iyi tanıyor

2002 yılından beri Blade üreten IBM, her ihtiyaca göre farklı bir seri sunuyor

IBM Türkiye Sistem Satış Temsilcisi Koray Gölcü: "Mevcut sorunların önceden tahmin edilmesi sistem sürekliliğini garanti ediyor".

IBM, blade sunucu pazarındaki büyük oyunculardan biri. Blade'lerin doğduğu günden beri ihtiyaç duyanlara cevap vermek için çalışıyor. Tecrübeleriyle herkese özel çözümler geliştirebilen IBM, firmaların sunucu ihtiyaçlarında son zamanlarda yaşanan yoğun artışı karşılamak için kişiselleştirilmiş blade çözümleri sunuyor.

"IBM olarak başından beri bütün ürünlerimizde bizim hedefimiz maksimum verimliliği elde edebilmek" diyen IBM Türkiye Sistem Satış Temsilcisi Koray Gölcü, blade'lerin faydalarının yeni yeni anlaşılmaya başlandığını, aslında blade sunucuların küçüğünden büyüğüne tüm sunucu ihtiyaçları için önemli bir çözüm olduğunu ifade ediyor.

Beş çözüm

Şasi olarak IBM'in beş çözümü bulunuyor. İlk üretilen Blade Center Enterprise, 7U yüksekliğinde ve 14 sunucu alabiliyor. Blade Center Telco (BCT) adıyla üretilen diğer şasi, 8U yüksekliğinde ve 8 sunucu taşıyabiliyor. BCT özellikle direkt akım kullanılan telekomünikasyon firmaları için üretiliyor. Gölcü, bu şasiyle direkt akımın alternatif akıma dönüştürülmesine gerek olmadan şasiye verilebilmesinin önemli bir artı olduğunu vurguluyor.

Üçüncü ürün, Blade Center Hi-speed (BCH) adıyla anılıyor. Özellikle yüksek hızlı anahtarların kullanılabildiği bu şasi 9U yüksekliğinde ve 14 blade bağlanabiliyor. Şasi, 4X infinite band ve 10 Gbit ethernet anahtar gibi teknolojiler düşünülerek tasarlanmış. Bir diğer Hi-speed ürün olan Blade Center Hi-Speed Telco (BCHT) ise telekomünikasyon ve yüksek hız niteliklerini birleştiriyor. 12U yüksekliğindeki şasi, 12 sunucu alabiliyor.

IBM'in en son duyurduğu Blade Center SMB (BCS) Kobileri hedefliyor. Diğerlerinin aksine, dahili depolama da içeriyor. 7U yüksekliğindeki şasiye 6 blade yerleştirilebiliyor ve 12 adet disk bağlanabiliyor. Ürün, özellikle harici bir depolama birimine gerek duymaması nedeniyle Kobiler için komple bir çözüm niteliğinde.

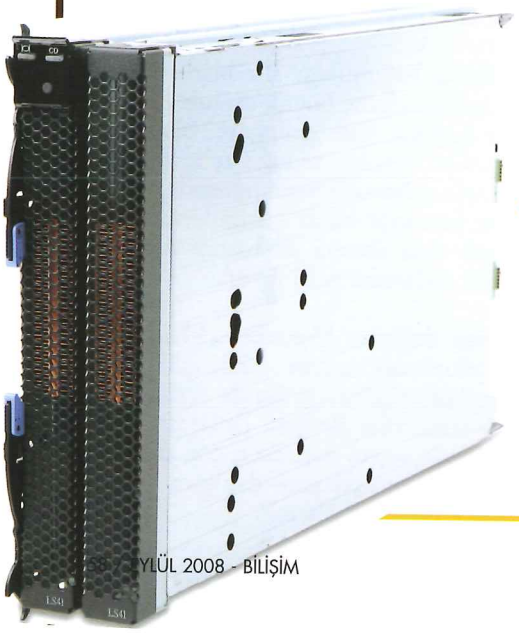
İhtiyaçlar farklı

Gölcü, her firmanın ihtiyaçlarının farklı olduğunu ifade ediyor ve IBM'in de bu noktadan hareketle kendilerine başvuran her firmaya özel analiz ve değerlendirmelerle kişiselleştirilmiş çözümler sunduğunu belirtiyor. Teknolojiler ne kadar farklı görünürse görünsün, büyük resme bakıldığında ürünlerin birbirine benzer olduğunu anlatan Gölcü, "Ürünler üç aşağı beş yukarı aynıdır, ama her firmanın ihtiyaçları farklıdır. Çözüm buradan yola çıkılarak verilmelidir." diyor.

Bir sunucuda en çok ısınan parçanın işlemci olduğunu, bu yüzden iyi korunması gerektiğini söyleyen Gölcü, IBM'in Calibrated Vectored Cooling adını verdiği bir soğutma teknolojisiyle, sunucu içerisindeki her noktaya ve bileşene eşit soğutma sağlandığını vurguluyor. IBM'in çözümlerinde depolama zaten ayrı bir birim olarak düşünülüyor, dolayısıyla işlemciye öncelik verilmesi anlamlı.

IBM Director yönetim programıyla, hem donanımsal, hem yazılımsal pek çok faaliyeti gerçekleştirmek mümkün oluyor. Bu yazılımla modüler sistemlerin yönetilmesi, disklerin yapılandırılması, sistemin uyarı vereceği eşiklerin belirlenmesi gibi gelişmiş özellikler sunuyor.

Predictive Failure Analysis (PFA) teknolojisi, sistemde herhangi bir arıza oluşmadan 24-48 saat önce sorun çıkabilecek noktaları bildiriyor.



BladeCenter LS41

2 GB yerleşik, 64 GB'ye kadar hafıza destekleyen LS41, özellikle çok miktarda hafıza gerektiren uygulamalar için düşünülmüş. Dört taneye kadar 4 çekirdekli AMD Opteron işlemci kullanılabiliyor, dolayısıyla işlemci yoğun uygulamalar için de uygun. Toplamda 293.6 GB iki dahili SAS kullanılabiliyor. Yük dengeleme ve failover özellikli 2 veya 4 adet Gigabit Ethernet Controller ile yoğun trafik akışını da kaldırabilecek şekilde tasarlandığı için her kullanım amacına uygun bir ürün.

Sun işlemci farkı gözetmiyor

Sun'ın hemen devreye alınabilen blade'leri hazırlık kavramına yeni bir anlam yüklüyor

Sunucu sayıları arttıkça yer ihtiyacı da artıyor. Blade sunucularsa daha az bir alanda daha fazla işyükünü karşılamaya olanak veriyor. Ayrıca raf tipi sunuculardan da daha az güç harcıyorlar. Böylece daha az alanda, daha ucuza, daha fazla işlem gücü sunuyorlar ve yapılan yatırım çok kısa zamanda geri dönüyor. BT altyapılarında sunucu yönetimi konusunda blade sunucuların ne tür kolaylıklar sağladığını çok iyi bilen Sun Microsystems blade çözümleriyle göz dolduruyor.

Blade sunucuların tek tek veya topluca yönetilebilme konusunda çok büyük bir avantaj sağladığına değinen Sun Microsystems Veri Yönetim Merkezi ve Yönetimi Satış Müdürü Deniz Onay, Sun'ın farklı işlemcilere sahip blade sunucuları aynı şasi içinde kullanmaya olanak verdiğini vurguluyor. İşlemci olarak Intel, AMD ve UltraSPARC Blade sunucuları aynı noktada birleştirebilmek ve bunları kolayca yönetebilmek Sun çözümlerini farklı kılıyor.

Sun Microsystems Veri Yönetim Merkezi ve Yönetimi Satış Müdürü Deniz Onay, birbirinden farklı işlemcilere verdikleri destekle farklılaştıklarını ifade ediyor.

İhtiyaca göre davran

Sun Blade 6000 şasi 10U yüksekliğinde ve 10 sunucu modülü taşıyabiliyorken, Sun Blade 8000 şasi 19U yüksekliğinde. Sun Microsystems bu şasilerle orta ve büyük ölçekli firmaları hedefliyor. Deniz Onay, bir ya da iki sunucu için bir blade şasi almanın çok da anlamlı olmadığını, ihtiyaçlar arttıkça böyle bir seçim yapmanın daha anlamlı olacağını vurguluyor.

Firmaların blade alıp almama konusunda gelecekteki ihtiyaçlarını düşünerek hareket etmesi gerekiyor. Onlarca sunucu gerektiren büyük çaplı kullanımlarda blade sunucuların maliyet ve alan açısından çok büyük farklar yarattığına dikkat çeken Onay, "Blade sunuculara olan talep Türkiye genelinde yıllık yüzde 30 gibi bir oranda artıyor ve bu da blade sunucuların ne kadar etkili çözümler olduğu konusunda önemli bir gösterge" diyor.

Ekspres servis

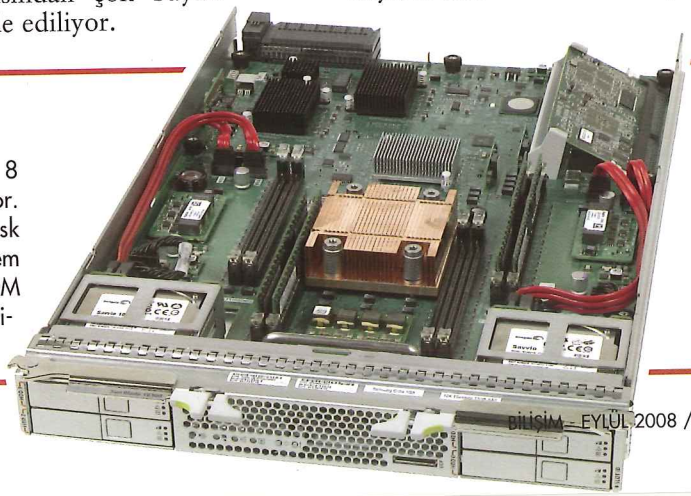
Sun Microsystems'ın blade çözümlerinde, PCIe Express ve Network Express modülleri tamamen şasi üzerinde bulunuyor, böylece kurulum ve kablolama açısından çok büyük kazanımlar elde ediliyor.

Onay, sunucu konsolidasyonunun sistemlerden verimli sonuçlar elde etmek için çok önemli olduğunu söylüyor. Blade sunucuların özellikle işgücü maliyetlerinde çok büyük kazançlar sağladığına değinen Onay, yönetim kolaylıkları nedeniyle blade'lerin konsolidasyon projelerinde çok verimli çözümler sunduğunu vurguluyor.

Sun Microsystems'ın T serisi Blade'leri çok düşük güç tüketimleriyle özellikle göz dolduruyor. Onay, yakın zamanda sadece disklerden oluşan bir depolama blade çözümünü duyuracaklarını da ifade ediyor.

Sun T6300

Donanım, 8 çekirdekli UltraSPARC T1 işlemci ile geliyor. 8 DDR2 DIMM yuvasıyla 32 GB hafızaya kadar destekliyor. HotPlug ile 10.000 rpm 146GB 2.5 inçlik SAS disk kullanılabilen T6300, Solaris 10, Java Enterprise System veya Ubuntu Linux ile kullanılabiliyor. Ayrıca tümleşik ALOM (Advanced Light Out Manager) ile Blade sunucunun yönetimi de kolaylaşıyor.



NEC yeşilmişik!

NEC Türkiye, güç tasarrufu sağlayan "yeşil" çözümleriyle maliyetlerden kazanç sağlıyor

Dinç, blade sunucuların her boyuttaki firma için uzun vadede etkili bir çözüm olacağını belirtiyor.

Dünyanın en "yeşil" 10 devinden biri olan NEC, Kobilere yönelik olarak hazırladığı blade sunucu çözümleriyle firmaların tüm sunucu ihtiyaçlarını tek çatı altında toplamayı hedefliyor. Yeşil teknoloji, doğaya en düşük zararı veren, elektrik gibi kaynakları mümkün olan en az oranda kullanan teknoloji anlamına geliyor. Bu doğa için iyi bir kazanım, ama firmalar için bu aynı zamanda maliyetlerden kazanç demek oluyor. Özellikle daha az güç tüketen ürünleriyle dikkat çeken NEC, bu alandaki önemli aktörlerden biri.

NEC Türkiye distribütörü Özel Bilgi İşlem'de NEC Bölüm Sorumlusu Lütfi Dinç, bu konuda, NEC'in "10 büyük yeşil"den biri olmasının tesadüf olmadığını söylüyor.

"Bir Blade sunucu ve doğru konsolidasyon sayesinde tüm sunucu ihtiyaçlarınızı tek bir noktada toplayabilirsiniz." diyen Dinç, konsolidasyonun, kurumların sunuculardan aldığı verimi belirleyen önemli bir faktör olduğunu vurguluyor ve özetle şunları söylüyor:

"Konsolidasyon sayesinde bir donanımda birden fazla sunucu yazılımının çalışması mümkün olduğu gibi bir sunucu yazılımını birden fazla sunucu donanımına yaymak da mümkün. Böylece tüm bileşenler tek bir parça haline geliyor".

Şasiler

Bir blade sunucunun tamamen çöktüğünü duymazsınız. Zaten sistemler birbirini destekleyecek şekilde tasarlandığı için bir sunucu sorun çıkardığında hemen müdahale edilebiliyor. Sunucuların dış kabuğunu oluşturan şasilerde de durum pek farklı değil. Sistem parçalardan oluştuğu için arıza durumunda sistemi durdurmadan parçaları değiştirmek yeterli oluyor. Firmalar sunucu tarafında çok farklı çözümlerle gündeme gelseler de, şasiler söz konusu olduğunda iki ya da üç seçenek sunuyorlar.

NEC'in de iki tip şasisi bulunuyor. 6U-8 sunuculuk SigmaBlade-M ve 10U-16 sunuculuk SigmaBlade-H serileri, Türkiye'deki pek çok firma için uygun çözümler oluşturuyor. Tüm anahtarlara (switch) tam uyumluluğu ile dikkat çeken şasiler, 80 Gbps genişbant bağlantı sağlayabiliyor. Şasiler tam HotSwap desteğiyle de öne çıkıyor. Bu özellik sayesinde, bozulan herhangi bir donanımı sistemin işleyişini bozmadan değiştirmek mümkün oluyor.

Sunucular

Blade sunucular konusunda NEC'in üç çözümü bulunuyor. İki disk ve iki işlemci destekleyen 120Bb-6, 16GB'ye kadar RAM destekliyor. İki yerine altı disk yuvası ile öne çıkan 120Bb-m6 modeli diğer sunucuların iki katı yüksekliğinde ve özellikle depolama ihtiyaçları düşünülerek hazırlanmış. 120Bb-6'nın disksiz sürümü 120Bb-d6 ise SAN ile açılış destekliyor ve depolama çözümünü ayrı düşünenler için tasarlanmış.

NEC 120Bb-m6

Bir ya da iki adet dört çekirdekli 2.0 – 3.16 Ghz Intel Xeon kullanabilen 120Bb-m6, 48 GB belleğe kadar destek vermesiyle göz dolduruyor. Normalde disksiz gelen sistemde 6 disk yuvası bulunuyor, böylece 879GB depolama kapasitesine kadar çıkılabiliyor. İki adet 1000Base-X ağ arayüzü bulunan 120Bb-m6 Microsoft Windows Server ve RedHat Enterprise Linux desteği içeriyor.

HP 'den CIO'lara mesaj: "Blade ile 10 kaplan gücünde yönetin"

Tüm dünyada 1 milyon adet blade sunucu sayısına ulaştı

IDC rakamlarına göre Türkiye 2008 birinci çeyrek blade satışlarında HP yüzde 58 ile birinci sırada. Türkiye'de blade sunucu pazarının lideri konumundaki HP, 12 blade modeliyle her türlü ihtiyacı adresleyen çözümler sunuyor.

HP Blade sunucu ürünlerinin dikkat çekici bir özelliği, üç farklı boyda olabilmeleri. BL460c, GL465c, BL260c, BL2x220c modelleri yarım boy, BL480c, BL680c, BL865c ve BL860c modelleri tam boy, BL870c ise iki tam boy yer kaplıyor. Ayrıca Integrity NonStop NB50000c ve Expansion Blade ile sunucu genişlemesi sağlanabiliyor. Bu sunucular 10U yüksekliğindeki BladeSystem c7000 şasiye 8 tam olarak yerleştirilebiliyor. BladeSystem c3000 şasi ise 6U yüksekliğinde ve alabildiği sunucu sayısı olarak c7000'in yarı kapasitesine sahip.

Tüm blade sunucuların arabağlantı birimleri aynı olduğu için bir şasiye birden fazla farklı model ürün bağlanabiliyor. Blade şasisi ile birlikte ücretsiz olarak gelen Insight Control Environment paketi ile tüm sunucular kolaylıkla yönetilebiliyor.

HP StorageWorks SB600c

Özellikle diğer blade sunucularla birlikte depolama ortamı olarak kullanılmak üzere tasarlanan SB600c, entegre uygulama veri depolama, dosya sunucu, ve donanım RAID desteğiyle ön plana çıkıyor. CIFS, NFS, FTP ve HTTP protokollerine destek veren SB600c, Microsoft Windows Storage Server 2003 yüklü olarak geliyor ve USB portu sayesinde harici DVD sürücü de takılabiliyor. 146GB'lik 8 SAS birimi sayesinde 1.16 TB büyüklüğünde bir depolama çözümü oluşturuyor.

Ekonomik çözümler

Blade sunucuların yönetim işlerini çok kolaylaştırdığına değinen HP Türkiye Endüstri Standardı Sunucular Ürün Yöneticisi Merdan Kahvecioğlu, "Blade sunucular sistem yükünü dikkate alarak işlemlerde arz-talep dengesi sağlar, bu da her zaman en iyi performansla çalışan bir sistem anlamına gelir" diyor.

Blade sunucuların sadece yer tasarrufu olarak düşünülmesinin yanlış olduğuna değinen Kahvecioğlu, "Donanımsal avantajların yanında güçlü yönetim yazılımları, blade sunucular-dan en yüksek faydayı elde etmede önemli bir etken." diyor ve bir sistem yöneticisinin blade sunucular kullanarak normalden iki kat fazla sunucuyu kolaylıkla yönetebileceğini ve bunun önemli bir işgücü avantajı olduğunu vurguluyor.

İşletim sistemleri

HP Blade sunucular, HP-UX 11i v2 ve v3, RedHat Enterprise Linux 4.5 ve 4.6 ve 5.1, Novell SUSE Enterprise Linux 10 SP1, Microsoft Windows Server 2003 ve 2008 ile OpenVMS I64, v8.3-1H1 olmak üzere 5 farklı işletim sistemini destekliyor. İşlemci olarak endüstri standardı x86-64 mimarisindeki Intel Xeon ve AMD Opteron işlemcileri, EPIC mimarisindeki Itanium işlemcili sunucu modelleri destekleyen HP şasileri ve sunucuları, depolama alanında da oldukça esnek çözümler sağlıyor.

Kahvecioğlu, "Türkiye'de 250'yi aşkın işletmede yaklaşık 3 bin adet HP Blade sunucu kullanılıyor."

Dahili depolama için 6 adet 2.5" SAS/SATA disk kapasiteli SB40c Storage Blade, sunucunun dahili disk kapasitesinin artırılmasına olanak veriyor. 1.16TB kapasiteye sahip All-in-One SB600c Storage Blade ise uygulama sunucusu depolaması (iSCSI SAN) ve Windows dosya paylaşımı (Windows NAS) çözümleri sağlıyor.

Tape Blade

HP'nin önemli bir diğer ürünü ise, bağlı olduğu diğer sunuculardaki verilerin yedeklerini alabilen StorageWorks Ultrium 448c ve SB920c Tape Blade ürünleri. Bu ürünler, özel bir yedekleme uygulamasına gerek bırakmadan, hem bağlı olduğu şasideki, hem de yerel ağdaki diğer blade sunuculara bağlanarak onları belirli aralıklarla yedekleyebiliyor.

Koray Özer
kozerk@gmail.com

Kimliklerimiz balon olursa...

Şapka gibi taşıdığımız kimliklerden dolayı çoğu kez farklı görüntülerle dolaşıyoruz

Bir arkadaşım var! Eminim sizin de bir arkadaşınız vardır. Ama benimki efendi mi efendi, tatlı mı tatlı, aydın mı aydın, temiz mi temiz... On parmağında da on marifet var: Hem düşünür, hem şair, hem yazar, hem bilişimci, hem de birkaç dili sıkı bilir... Konumuzla ilgisi yok ama bekar da.

Neyse, bu arkadaşım üye sayısı yüksek olan bir forumda moderatör. Ben de bu foruma oradaki entellektüel havayı koklamak için üyeyim.

Forumda insanlar ülkenin meselelerini tartışıyorlar. Darbe söylentisi olunca darbe, savaş çıkınca savaş, barış olunca da barış konuşuluyor. Konuşuluyor da forumda az okumuşla çok okumuş, bilgi sahibi olmadan fikir sahibi olanla hem bilgi sahibi hem de fikir sahibi olan, çok bilenle yine çok bilen sık sık karşı karşıya geliyor. Tabii konu ne olursa olsun, iş, bir süre sonra karşılıklı ahval yerine had bildirmeye dönüşüyor. Sonuçta bizim arkadaş da alıyor sazı eline ve taraflardan genellikle birine kendi türkülerini söylüyor. Fakat dikkat ettim, gerçek yaşamdaki arkadaşımla bu sanal ortamda moderatör olan arkadaşım arasında dağlar kadar fark var:

Bir kere o gerçek dünyadaki munis adam gitmiş yerine sanal ortamda eli sopalı, ceberrut bir adam gelmiş. Demokrasi karşıtı her söylemi, büyük bir demokrat söylemle ama karşıdakini ciddi bir biçimde yargılayarak, suçlayarak, ayıplayarak hatta aptal yerine koyarak bastırıyor. Demokrasi içindeki her muhalif çıkışı da üç aşağı beş yukarı aynı politikayı izleyerek sindiriyor. İster istemez gerçek dünyadaki arkadaşımla sanal dünyadaki arkadaşımın aynı kişi olup olmadığını düşünüyorum.

Benim balonlarım vardı

Aslında hepimiz şapka gibi kafamızda taşıdığımız kimliklerden dolayı farklı yerlerde farklı görünen kişiliklerle dolaşıyoruz. Bizi annemiz, babamız, karımız, kocamız, patronumuz, işçimiz, çocuklarımız, dostlarımız, chat'daşlarımız, forum paydaşlarımız hep farklı farklı biliyor.

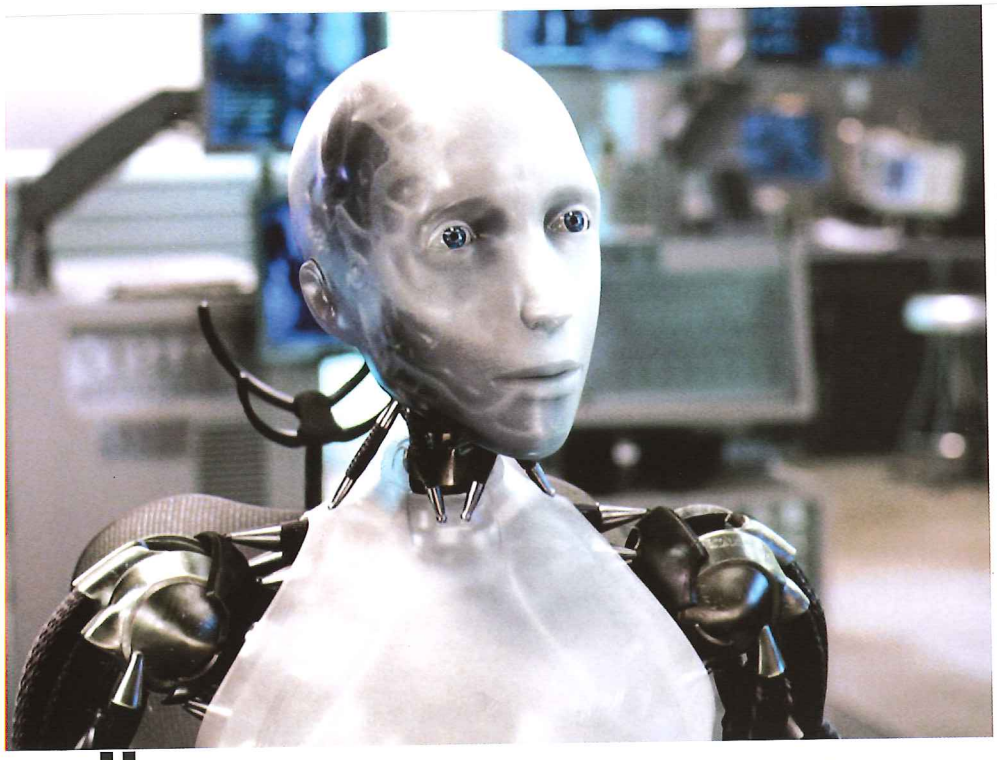
Kuşkusuz aynı bilinen bir kesişim kümesi de var ama sonuçta çeşitli yönlerimizin çeşitli insanlara yabancı olduğu da açık. Öte yandan buna iyi ya da kötü demek mümkün değil, çünkü bu toplumsal yapının zorlamasıyla gerçekleşen bir olgu.

Bünyemizde barınan her kimlik, ortasında "biraz" biz olan bir balona benziyor. Balonun etli kısımları da bizim davranış sınırlarımızı gösteriyor. Farklı insanlar yan yana geldiğinde yapıldığı maddeye göre "balonların" bazıları daha içe çökük, bazılarıysa daha dışa dönük duruyor.

Annemize bazı ölçütler verip bizi bir balon gibi bir kağıda çizmesini istesek nasıl bir şekil ortaya çıkardı? Balon ne renk olurdu? Ya bir chat'daşımıza kendimizi bir balon gibi çizdirmeye kalksak acaba hangi renk olurduk ve hangi büyüklükte tanımlanırdık? Hangisi daha biziz, sanal alemdeki biz mi, gerçek dünyadaki biz mi? Bence kimlik saklama, karşındakinin yaş, kariyer ve deneyimini çok fazla gözönüne alamama yüzünden "sanal balonumuz" "gerçek balonumuzdan" daha gerçekçi görünüyor. Dolayısıyla genellikle internette yazışırken (işimizin gerektirdiğinin dışında) davranış sınırlarımız daha az kurala göre çizilmiş oluyor ve "balonumuz" da daha büyük oluyor veya görünüyor.

Farklı ortamlara göre farklı sınırlarımızın olmasının getirdiği avantajlar var. Bu hem özgürlük getiriyor hem de sınırlama. Başarılı olmak demek biraz üzerindeki kimlikleri, yani balonları iyi yönetmekten geçiyor.

Kimliklerimizi iyi yönetemediğimiz zaman bir sürü dezavantajla karşılaşıyoruz çünkü. Bunlardan birisi, bizi iki farklı ortamda da tanıyan insanların şaşırması. Diğeri, ortam değiştirme sırasında kimlik değiştirme zorunluluğunun insanı ruhen ve bedenen yorması. Ne zorlu bir geçiş! Kardeşine efelen, babana "he babacığım" de falan... Son söz: Fazla şişen kimlik balonu tez patlar.



Seçici Kurul'a gelen 29 öykü

"Ahretten Mesaj Servisi", "Bay Kent'in Kusursuz Hollogram Devrimi", "Beki'nin Çocukları", "Bir Siborgun Ölümü", "Darbe", "Dava", "Doppelganger", "Dünyanın En Büyük Armağanı ", "Erkek ya da Dişi", "Etisbomad", "İntihar Emri", "Kafamın İçindeki Sesler", "Kilit", "Kimlik Bunalımı", "Kuzey", "Oras" , "Rüya Simülasyonları", "Son Gece", "Tabula Rasa", "Taksi Sürücüsü", "Trafik Etkisi", "Veritas", "Yarışma", "Yaşam Sınavı", "Yemeğe Geç Kalmadım ya", "Yeni Dünya", "Yılan", "Yin-Yang", "Yüzelli".

Öykü yarışmasında heyecan dorukta

TBD Bilişim Dergisi Bilimkurgu Öykü Yarışması'na 103 öykü katıldı

Bu yıl ilk kez temalı olarak düzenlenen TBD Bilişim Dergisi Bilimkurgu Öykü Yarışması'na katılan birbirinden güçlü öyküler arasından 29 tanesi Bilimkurgu Öykü Yarışması Seçici Kurulu'na gitmeye hak kazandı.

İlk üç dereceye girecek öyküler 31 Ekim'de açıklanacak. Yarışma ödül töreni ise Bilişim'08 etkinlikleri içinde Ankara'da gerçekleştirilecek. Ödül olarak birinci gelen yarışmacıya dizüstü bilgisayar, ikinci gelen yarışmacıya avuçiçi bilgisayar, üçüncü gelen yarışmacıya da dijital kamera verilecek.

TBD Bilişim Dergisi'nin düzenlediği 10. Bilimkurgu Öykü Yarışması'na gelen 103 öyküden 29 tanesi Hikmet Temel Akarsu, Bülent Akkoç, Laurent Mignon, Necdet Kesmez ve M. Serdar Kuzuloğlu'ndan oluşan seçici kurul tarafından değerlendirilmeye hak kazandı.

Bilimkurgu okuyan kazanacak!

TBD Bilişim Dergisi, bu yıl bilimkurgu edebiyatına olan ilgiyi artırmak için, TBD Bilişim Dergisi Bilimkurgu Öykü Yarışması'nda birinci gelecek öyküyü tahmin etmeye yönelik ödüllü bir yarışma düzenliyor. Yarışma için seçici kurula gidecek öyküler, www.tbd.org.tr/ adresinde yayımlanacak.

Bilimkurgu Öykü Yarışması'nda birinciliğe değer bulunan öyküyü bilenler arasında çekilecek kurada kazanan üç kişiye birer digital fotoğraf makinesi verilecek. Bu yarışmaya son katılma tarihi 27 Ekim 2008.

Bulanık Sistemler Derneği uluslararası kongrelere önderlik edecek

Berna Çopur
berna@bilisimdergisi.net

Bulanık Mantık (Fuzzy Logic), şu anda sadece mühendislik alanlarında değil, aynı zamanda tıpta ve sosyal bilimlerde de belirsizlik durumlarının tespiti ve aşılması için kullanılan bir yöntem. Klasik mantıkta kesinliklerle çalışılırken, bulanık mantık uygulamaları, sonuçların daha niteliksel olmasını sağlayan, daha esnek ve çeşitli seçeneklerin olduğu kurallar üzerinden yürütülür. Bulanık Mantık uygulamalarına özellikle Japonya'da önem verilirken, Almanya, Amerika, Kanada Polonya ve Finlandiya'da bu konuyla ilgili çalışmalar devam ediyor.

Türkiye'de ise, bulanık mantık çalışmalarına yön vermek, mantık sisteminin otomasyon, endüstriyel, sağlık, finans ve kamu hizmetlerindeki kullanımını hızlandırmak amacıyla Temmuz 2007'de kurulan Bulanık Sistemler Derneği (BUSİDE), bulanık mantık uygulamalarının Türkçe terminolojisi oluşturmak, bu mantığın uygulandığı stratejik teknolojiler geliştirmek ve ülke ekonomisine katkı sağlamak gibi hedeflere odaklanacak.

BUSİDE Başkanı Prof. Dr. İ. Burhan Türkşen, Türkiye'deki bulanık mantık uygulamalarının durumunu şöyle değerlendirdi: "Türkiye'nin kendisini bu uygulamalarda Japonya gibi geliştirebilmesi için, pazarlara sürülecek yeni ürünlerin kullanılmasını hızlandıracak; tasarımı ve işlerliği bakımından kişilerce daha kolay kullanılabilecek ürünler yapması gerekmektedir".

60 üyesi bulunan derneğin başkanı Türkşen, 500'ün üzerinde Türk bilim adamının, bulanık mantık ve sistem modelleri üzerine çalışmalar yayınladıkları ve bu konuda gereken çabayı gösterdiklerini belirtti.

Doc. Dr. Erkan Tekman
Pardus Projesi Yöneticisi
tekman@pardus.org.tr

Açık kaynak var, açık kaynak var!..

Dünyada "özgür yazılım nedir?" tartışması devam ediyor, biz de katkıda bulunalım

Özgür yazılımın dört şartını hızla anımsatalım: Kullanma, inceleme ve değiştirme, çoğaltma ve (değiştirerek) yeniden dağıtma. "İnceleme ve değiştirme" şartını yerine getirmenin tek yolu yazılımın kaynak koduna erişebilmek. "Yeniden dağıtma" şartı da dolaylı olarak açık kaynağa dayanıyor. Yani her özgür yazılım açık kaynak kodlu olmak zorunda. Ufak bir saptama: Bu önermenin tersi doğru değil, kaynak kodunun erişilebilir olması yazılımı özgür kılmıyor. Özellikle "yeniden dağıtma" şartı özgürlüğün oluşabilmesi için vazgeçilmez. Gerek Özgür Yazılım Vakfı (FSF – www.fsf.org) ve gerekse Açık Kaynak Girişimi (OSI – www.opensource.org) tarafından kabul gören bir özgür yazılım lisansı olabilmek için bu şartı sağlamak gerekiyor zaten.

Yalnızca ürün değil, süreç de önemli

Kaynak koduna geri dönelim: Evet, özgür yazılım için açık kaynak şart. Ve evet, yeniden dağıtımı sağladığınızda açık kaynaklı yazılımınız özgürleşiyor da. Ama kaynak koduna erişilebilen ve yeniden dağıtılabilen, yani formal olarak özgür yazılım sayılacak her yazılım ürününü aynı kategoride değerlendirmek mümkün değil. Örnek olarak zaman zaman rastladığımız bir uygulamayı vereyim:

Bir kurum kendi kullanımı için bir yazılım sipariş ediyor bir şirkete ve kaynak kodunu ve dağıtım hakkını da talep ediyor ürün ile birlikte. Yazılım şirketi hesabını kitabını yapıyor, kurum da şirketin verdiği teklifi kabul ediyor. Şirket, sahipli yazılım geliştirme süreçlerini kullanarak, tümü kendi elemanları eliyle ve kapalı süreçlerle yazılımı oluşturuyor. Sonuçta çıkan ürünü, kaynak kodu ile birlikte kuruma teslim ediyor.

Şimdi bu ürün özgür yazılım mı oldu?

Doğrudur, bu şekilde bir uygulama kurum açısından son derece avantajlı, kaynak koduna sahip olduğu için hapsolma tehlikesi hayli azalmış durumda. Yazılımın bakım ve tutumunu, gerekirse hata giderme ve iyileştirme işlerini üretici şirket dışında bir üçüncü partiye yaptırabilir ve hatta kendisi de yapabilir. Ayrıca yeni kullanım durumları için yeniden lisans almak gerekmiyor, istedikleri gibi kullanıyorlar yazılımlarını.

Buna karşın yazılım tümüyle sahipli yazılım geliştirme süreci ile geliştirilmiş. Meşhur "binlerce göz" testinden geçmemiş, tasarım ve gerçekleştirmesi tümüyle bağımsız zihinlerde değerlendirilip tartışılmamış, genel paylaşıma açılıp çok değişken şartlarda test edilmemiş... Kısacası özgür yazılım geliştirme sürecinin özgüllüklerinden nasibini almamış, bildiğimiz bir kapalı kutu olarak üretilip teslim edilmiş.

"Camiası olmayan özgür yazılım eksiktir"*

Yazılım sahibi firma eğer özgür yazılımın özgüllüklerini kullanmak istiyorsa ürünü teslim aldığı andan itibaren bir camia oluşturmak zorunda. Hem geliştiricilerin, hem de kullanıcıların dikkatini çekmesi, ürünün geniş bir çerçevede kullanılmasını sağlaması, yazılımı daha iyi bir hale getirmeyi bağımsız geliştiriciler için ilginç ve iddialı bir iş haline getirmesi gerekiyor. Bunun için de hem yeni kullanıcıların işlev beklentilerini yazılıma katmak (ya da katılmasına izin vermek), hem de geliştiricilerin ilgisini çekecek mimari ve teknoloji değişikliklerini yapmak (ya da yapılmasına izin vermek) zorunda.

İlk başta basit bir yazılım tedariki olarak düşünülen süreç birden bire bir camia geliştirme macerasına dönüşüveriyor böylece. Diğer seçenek ise yazılımı aynen sahipli yazılım kullanır gibi kullanmak, kaynak koduna müdahaleyi de yalnızca iç (ya da dışkaynaklanmış) bakım ve tutum işleri ile sınırlı tutmak. Bu seçenekte toplam sahip olma maliyetinin sahipli yazılım alternatifinden daha düşük olacağını söylemek ise o kadar kolay değil...

İki temel sonuca varıyoruz böylece: Özgür yazılımın dağıtık ve paylaşımlı geliştirme ortamı en azından özgür lisansı kadar önemli. Öte yandan bir camiaya sahip olmayan, bir camia oluşturmadan geliştirilmiş "özgür" yazılımlar özgürlüğün pek çok özgüllüğünü kullanamıyorlar, ne yazık ki...

BİTİS korsanlara karşı bayrak açtı

Bilgi ve İletişim Teknolojileri İşverenleri Sendikası (BİTİS), Yazılım Dayanışma ve Koruma Birlikteliği (YDKB) adı altında bir çalışma grubu oluşturdu

Bilişim Haber Merkezi
haber@bilisimdergisi.net

Türkiye'nin ve dünyanın en büyük sorunlarından biri olan korsan yazılım, bilişim sektörü ve ülke ekonomisine darbe vurmaya devam ediyor. Bilgi ve İletişim Teknolojileri İşverenleri Sendikası (BİTİS), yazılı bir açıklama yaparak korsan yazılım hakkındaki görüşlerini kamuoyuyla paylaştı. Açıklamada özetle şunlar yer alıyor:

"Korsan yazılım kullanımı, haksız rekabet yaratırken, bir açıdan istihdam edilemeyen yetişmiş eleman sayısının da artmasına neden oluyor. Bilişim sektörünün geniş bir pazar haline gelmesi ve hayatımızdaki hemen her alanda kendine yer bulması, beraberindeki sorun ve sorumlulukları çoğaltıyor. Sektörün her geçen gün güç kazanması, taklitçiliği kaçınılmaz kılıyor. Yazılımların çoğaltılarak, birden çok kişi tarafından kullanılması ve faturasız satılan korsan yazılımlar, taklitçiliğin daha cazip hale gelmesine neden olurken, lisanlı olan ürünlerin tercih edilme olasılığı azalıyor. Lisansız yazılım kullanarak haksız üretim ve iş gücü sağlayan kuruluşların gelirleri de vergi oranlarına doğru yansımadığı için ekonomi de dolaylı olarak zarara uğratılıyor ve sektörler gelişemiyor. IDC verilerine göre Türkiye'de korsan yazılım oranı bir önceki yıla göre 1 puan azalarak yüzde 64 düzeyine geriledi. Son üç yıldır korsan yazılımı kullanımının azaldığı ülkemizde kayıplar ise son üç yılda yüzde 250 oranında artarak yılda 314 milyon dolara ulaştı".

Bilgi ve İletişim Teknolojileri İşverenleri Sendikası'nın (BİTİS) bünyesinde kurulan Yazılım Dayanışma ve Koruma Birlikteliği (YDKB) Türkiye genelinde korsan yazılımla mücadele vererek ekonomiye ve bilişim sektörüne destek oluyor.

STK'lar ortak çalışmalı

BİTİS Genel Sekreteri Dr. Mert Van,"Korsan yazılım kullanımının önüne geçmek, zararlarını azaltmak ve yok etmek için sektörel değerlendirmeler yapılmalı ve ona göre bir yol haritası çizilmelidir" diyor. Dr. Mert Van'a göre STK'lar, kendi çatıları altında sektörleri buluşturarak, güç birliği sağlayabilir ve kalıcı çözümler bulabilir. Van, korsanla tek başına mücadele etmeye çalışan firmaların ciddi sorunlarla karşılaştıklarını ifade ederek konu hakkındaki görüşlerini şöyle özetliyor:

"Bilişim ortak paydasında buluşan tüm sektörler mutlaka sivil toplum kuruluşlarıyla ortak çalışmalar yapmalıdır. Otomotiv, beyaz eşya, makine gibi büyük ölçekli yatırımların yapıldığı üretim sektöründe özellikle CAD/CAM yazılımlarının lisansız kullanımının ülke ekonomisine verebileceği zarar ölçülemez. Maalesef piyasada korsan yazılım kullanarak üretim yapan firmalarımız var. Bu işe emek, para, zaman harcayan yatırımcılar, korsan üretimin karşısında fazla direnemiyorlar. Büyük ideallerle yola çıkan bu üreticilerin yüzde 80' i iki yıl sonra piyasadan çekilmek zorunda kalıyor. Çünkü aynı noktadan yola çıkan iki firmadan, bu işi yasal olarak yapanın ayırdığı iş gücü, harcadığı emek ve ödediği vergi daha fazla. Burada önemli olan nokta, her şeyi devletin yapmasını beklemeden harekete geçmek. Korsanla mücadele konusunda kanuni düzenlemeler bazında sektörel ayrımlara gidilmelidir. Gıda, üretim, vb. bilişimin kullanıldığı her alanda, korsanla mücadele konusunda uygulanacak teknik farklı olmalıdır. Sektörleri ayrı olarak ele alırsak problemleri çözmede daha kısa sürede başarıya ulaşırız. BİTİS'in çalışma kurulu olan Yazılım Dayanışma ve Koruma Birlikteliği, toplam 12 ilde 199 firmada denetim yaparak son altı ayda bir milyon dolar değerindeki korsan yazılımın lisanlı hale getirilmesini sağladı. Hukukçulardan aldığı destekle çalışmalarına iki yılı aşkın süredir devam eden YDKB, şirketlerin bilinçlenmesini sağlayarak, bilişim sektörüne destek oluyor. Firmalarla anlaşma sağlandığında korsan yazılımlar yasallaştırılıyor".

Benim oğlum bilişim okur, döner gene okur*

Bilişim alanında meslek edinmek kadar bilgi açısından güncel kalabilmek de önemli. Sertifika programları büyük bir eğitim pazarının yolunu açtı

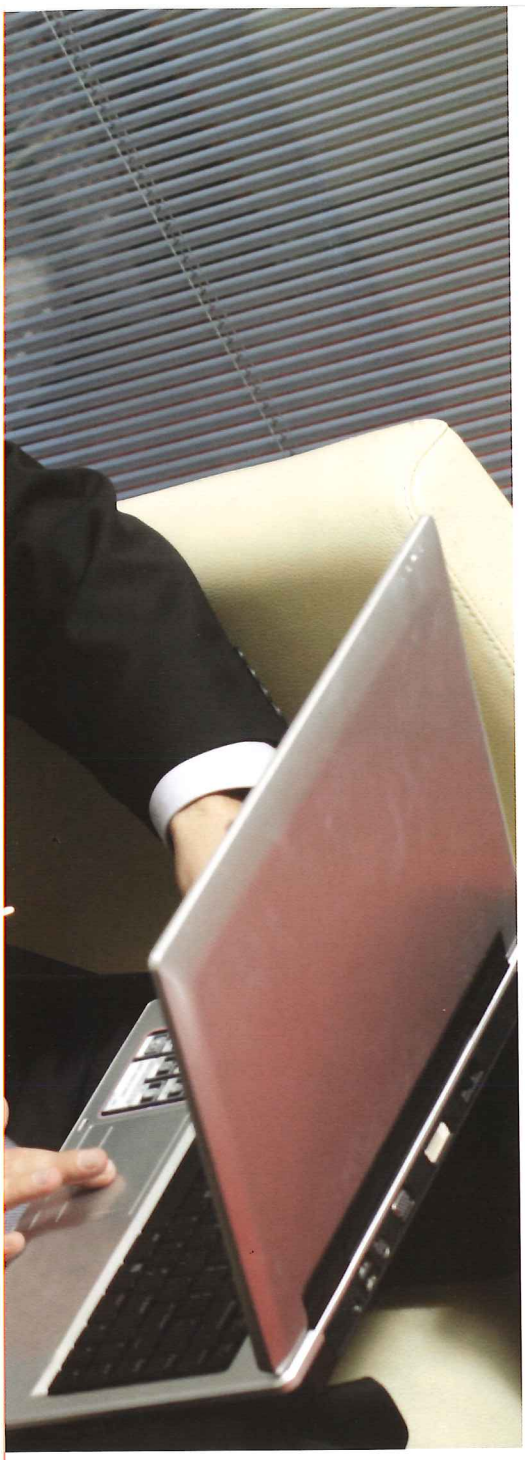
Necmettin Begiter
necmettin@bilisimdergisi.net

Bilişim dünyasına ister işin mutfağından katılın, ister okulundan; tıp mesleği gibi bilişim alanında çalışmaya başladığınız andan itibaren bilgileriniz de sizinle birlikte eskimeye başlıyor. Güncel bilişim teknolojileri hiç kimsenin tek başına yetişemeyeceği kadar hızlı gelişiyor ve üstüne hemen her gün yeni bir kavram ve teknoloji ortaya çıkıyor. Dolayısıyla lisans derecesini aldıktan sonra bile eğitimlere devam etmek gerekiyor. Burada ise devreye özel eğitim kurumları giriyor.

Türkiye'de özel eğitim kurumları başta Microsoft ve Cisco olmak üzere BT alanında aklınıza gelebilecek hemen her konuda sertifikalı eğitim programları uyguluyorlar. Türkiye'nin BT istihdam açığının yüksekliği, Linux ve web tasarımı, telekomünikasyon vb. gibi yeni gelişen eğitim konuları, bu kurumların programlarını da giderek zenginleştirmesine yol açıyor. Öyle ki, bazı kurumlar, grafik ve tasarım ağırlıklı CAD eğitimlerine ağırlık vermeye başlarken, bazı eğitim firmaları ise son yıllarda kritik hale gelen bilişim ve güvenliği konusuna daha fazla yatırım yapmaya başladı.

Her gün yeni birşey

Hem günlük hayatta, hem de iş yaşamında bilgisayarlı sistemlerin kullanım alanı gün geçtikçe artıyor. Bunun bir sonucu olarak bilişim sektörü diğer tüm alanlarda kendine yer buluyor. Bilgi-işlem teknolojileri günümüzde pazarlamadan yönetime, eğitimden şehir hizmetlerine, havacılıktan savunma sanayine, sağlıktan taşımacılığa tüm sektörler için vazgeçilmez olanaklar sağlıyor.



Dolayısıyla bilişim sektörü diğer tüm sektörlerin içinde yer alan bir dal haline geldi ve tüm firmalarda bilişim çalışanlarının ayrı bir yeri var. Çoğu sistemin hızlı ve verimli işleyebilmesi, bilgi-işlem sistemlerinin düzgün işleyebilmesine bağlı. Bu sistemlerin işlerliğinden sorumlu olanlar da bu sistemlerin önemli bileşenlerinden birini oluşturuyor. Ancak bilişim sektörünün hızına yetişmek mümkün görünmüyor. Bu konuda görüştüğümüz bir BT yöneticisi, "Bildiğimiz konuların her gün üzerine bir yenisi geliyor, yeni başlayan gençlere yetişmek ve onları yönetmek için gelişmeleri sürekli takip etmek zorunda kalıyoruz" diyor.

Çalışmak istediğiniz sektör ne olursa olsun, o sektörün gerektirdiklerini çok iyi bilmek ve yakından takip etmek zorundasınız. Eğer belli bir noktadan sonra "Bu kadarı bana yeter" gibi bir düşünceye kapılır ve bilgilerinize yatırım yapmayı bırakırsanız çok geçmeden kulvar dışı kalabilirsiniz.

Belgeleme

Firmalar büyüdükçe, işlerin hata toleransı azalıyor. Bilişim sistemlerinin pürüzsüz işlemesi işin sürdürülebilirliği için çok önemli. Bu nedenle firmaların, ne yaptığını bilen, teknolojilere hem teoride hem pratikte hakim, sorun gidermede iyi çalışanlara ihtiyacı var. Bir çalışana "Neler biliyorsunuz?" diye sormak, o insanın bilgilerini test etmek için yeterli değil. Çalışanın bildiklerini ve yapabileceklerini belgeleyebilmesi gerekiyor. Kendini belgeleyebilen bir insan, iş başvurusuna diğerlerinden bir adım önde gidiyor.

İnsana yatırım, geleceğe yatırımdır

Bilişim teknolojilerinin firmalara belki de en büyük getirisi, maliyetlerde sağladığı düşüş. Ancak ister küçük bir firma olun, ister büyük, bilişim teknolojileri de yatırım gerektiriyor. Sektörde bir yer edinebilmek ve söz sahibi olabilmek için şart olan bu yatırımları bir üçgen gibi düşünmek mümkün.

Üçgenin bir köşesi, donanıma yapılan yatırım. Donanım, firmadaki bilgi sistemlerinin belkemiğini oluşturan parça. Donanım noktasındaki tercihler, işin sürdürülebilirliğinde temel anahtarlardan biri. Öyle ki, örneğin firmadaki ağ sisteminin çökmesi, sorun giderilene kadar kimsenin çalışamaması anlamına gelebilir. Diğer bir köşede, yazılım yatırımları bulunuyor. Yazılım, firma çalışanlarının verimini doğrudan etkileyen bir faktör. Kullanışlı bir yazılım verimliliği arttırırken, aksi durumda çalışanların iş yükü artacaktır. Otomatik hale getirilemeyen işler, insanın "elle" yapması gereken işler, çalışanların, dolayısıyla firmanın zamanından çalıyor. Ancak bu üçgenin en önemli ayağı insan. Çünkü nitelikli ve deneyimli çalışan olmadan tüm bu sistemlerin verimli çalışması mümkün görünmüyor.

Personelin bilişim konusundaki yeterliliği, personel BT departmanında olmasa bile çok önemli bir nokta. Belirli bir yazılımı kullanabilmek ya da bilgisayar kullanabilmek artık çalışanı özel kılan bir nitelik olmaktan çıktı. Personel her durumda sorunla başa çıkabilmek zorunda. BT departmanı personeli söz konusu olduğundaysa, bu durum daha da önemli hale geliyor. Bir firmadaki BT çalışanının bilgi ve beceri donanımı, o firmanın işleyişinde gittikçe artan oranlarda anahtar rol oynamaya başladı.

Eğitim kurumları

Burada imdadımıza, özel eğitim kurumları yetişiyor. Sektöre yönelik eğitim veren firmalar Microsoft Office eğitimlerinden, Cisco ağ donanımı eğitimlerine; bilgisayar destekli tasarımdan, programlama eğitimlerine kadar çok çeşitli eğitimler veriyorlar. Uluslararası düzeyde geçerliliği olan eğitim sertifikalarıyla özellikle işinde daha iyi olmak isteyenlere ve profesyonellere bir avantaj sunan bu standart eğitimler, kurumların BT departmanlarında da kalifiye bir işgücü yaratılması için fırsat sağlıyor.

Bu arada son yıllarda çoğu bilişim eğitim firması, firmalara özel hizmetler de sunmaya başladı. Ağ ve donanım altyapılarının kurulumundan, sistem yönetimine kadar birçok konuda danışmanlık veren ve çözüm üreten bu firmalar yetişmiş insan kaynağı bulma konusunda da şirketlere destek veriyor. Bu arada sertifikalı eğitim hizmeti sağlamak dışında kendisinden eğitim alanları yurtdışına staja gönderen, programlarını üstün başarıyla bitirenleri bünyesine katan eğitim firmaları da ortaya çıkmaya başladı.

Pamuk eller cebe

Eğitim ücretleri firma ve konuya göre değişiklik göstermekle birlikte, orta düzey bir eğitimin maliyetinin ortalama 500 YTL ile 2 bin YTL arasında değiştiğini söylemek çok da yanlış olmayacaktır. Sertifika "büyüdükçe" rakamlar da tırmanıyor ancak firmalar bazı ödeme kolaylıkları sağlıyor.

Yine de aldığınız tek bir eğitim ile üst düzey bir bilişim personeli olamayacağınızı unutmayın. Çünkü eğitim, üretim içindir ve yaşam boyu süren bir çabadır. Bu nedenle iş yaşamındaki hedeflerinizi ve ihtiyaçlarınızı gerçekçi olarak belirlemelisiniz.

(*) ... "Benim oğlum bina okur, döner gene okur." Osmanlı eğitimciliğinde mesel olmuş bir deyiştir. Bina, Arapça bir dilbilgisi terimidir. Arapça'nın eylem çatılarıyla ilgili olarak: (...) dilbilimsel yapıları öğreten değil de, ezberleten dilbilgisi kuralları bina terimi çatısı altında toplanırdı. Ama Osmanlı eğitimi bir türlü bu arap saçına dönmüş karmaşık kuralların içinden çıkamazdı...

Kaynak: Erdem Türkmence'nin bu deyiş üzerine Türk Dili Dergisi'nin 85. sayısında yayınladığı yazıdan... Makaleye http://www.turkdilidergisi.com/86/00_benimoglum_binaokur.htm adresinden erişebilirsiniz.

Bilge Adam üniversite gibi

10 şubesi ve yüzlerce eğitimle bireylere ve kurumlara üst düzey eğitimler sağlıyor

Bilge Adam, Microsoft ve Cisco eğitimleri dışında EC-Council, ITIL, Intel ve Adobe sertifika ve eğitimleriyle dikkat çekiyor. Ayrıca kurumsal personel için LOGO uygulamaları, HP çözümleri, Apple uygulamaları ve Symantec depolama çözümleri konularında da eğitimleri bulunuyor. Şirketin Google AdWords eğitimleri gibi "sıradışı" eğitimleri de var.

Bilge Adam ailesi BT Akademisi ve Bilge Adam Kurumsal olmak üzere iki "parça"dan oluşuyor. BTA, bireysel eğitimlere ağırlık veriyor. Bilge Adam Kurumsal ise firmalara çalışanların eğitimi dışında yazılım geliştirme ve danışmanlık hizmetleri gibi servisler de veriyor. Kurum, HP'nin ve Symantec'in tek yetkili eğitim merkezi. Bilge Adam bu ay mevcut şube ağına üç tane daha şube ekledi, bireysel ve kurumsal toplam yediden 10 şubeye çıkardı ve bu alanda iddialı olduğunu gösterdi.

e-Öğrenim

Türkiye'de e-öğrenimin gittikçe yaygınlaştığını ifade eden BilgeAdam Genel Müdürü Cem Çevik, Türkiye'nin BT'nin iş için olduğunu anlamaya başladığını vurguluyor: "Firmalar sadece donanıma değil, çalışanlara da yatırım yapmak gerektiğini gördü."

250'den fazla sertifikalı eğitmeni bulunan kurum, yüzlerce farklı eğitim verebiliyor. Kariyer Noktası oluşumuyla bireyleri ve kurumları da birleştirmeyi hedefliyor. Bilge Adam'ın eğitim takvimi www.egitimtakvimi.com adresinden takip edilebiliyor ve buradan eğitimlere kayıt da alınıyor.

Çevik'in bilişim çalışanlarına tavsiyesi aslında durumu çok güzel özetliyor: "Şu anda dünyada en hızlı büyüyen alan bilgi teknolojileri. Gençlere tavsiyemiz hızlı büyüyen alanlara yönelmeleridir, ancak bu alanlarda yer alan insanların üniversite eğitimiyle, lisansüstü eğitimlerle yetinmemesi gerekir. Eğitimlerine devam etmeleri, kendilerine yatırım yapmaları gerekir. Hatta aldıkları eğitimlerle de yetinmemeli, sektörlerini yakından takip etmeli, gelişmelere açık olmalılar. Bilgi teknolojilerindeki insanlar için en büyük tehlike yerinde saymaktır."

Çevik, "Bilgi teknolojilerindeki insanlar için en büyük tehlike yerinde saymaktır" diyor.

Cisco ağ teknolojilerinde eğitimler de çok çeşitli

Cisco Networking Academy eğitimleri ve sınavları, firmaların ağ yönetim personeli ihtiyaçlarına yönelik sertifikasyon sağlıyor.

Associate seviyesi: Associate seviyesinde CCENT (Cisco Certified Entry Networking Technician), CCNA (Network), CCDA (Design), CCNA Voice, Wireless ve Security olmak üzere altı sertifika bulunuyor. Associate düzeyi sertifikalı kişi, kobilerin ağ altyapılarını yönetebiliyor.

Ağ teknolojilerine başlangıç eğitimi niteliğindeki CCENT küçük ağlar kurma, yönetme ve sorun giderme konularını kapsıyor. CCNA ise orta büyüklükteki ağlar üzerine eğitimler içeriyor. Security, Voice ve Wireless olarak özelleşilebilen CCNA eğitimleri, kobilerin ağ yönetim kadrolarına uygun düzeyde personel yetiştiriyor. CCDA sertifikasyonu ise ağ tasarım eğitimleri sağlıyor.

Professional: Bu düzeyde CCDP (CC Design Professional), CCNP (Network), CCIP (Internetwork), CCSP (Security) ve CCVP (Voice) sertifikasyonları bulunuyor. Professional düzeyi sertifika, orta ve büyük ölçekli firma aralığını kapsayan bir bilgi düzeyi anlamına geliyor. Professional düzeyindeki sertifikasyonlar için CCNA sertifikası gerekiyor.

CCDP ileri düzey adresleme, veri merkezi yönetimi, IP multicast yapıların tasarımını ve oluşturulmasını kapsıyor. CCNP ise 100'den fazla düğüm içeren yerel veya geniş alan ağlarıyla ilgili eğitimler içeriyor. CCIP sertifikasyonu, IP yönlendirme, IP QoS gibi IP tabanlı ağ teknolojilerine yönelik çalışmaları ifade ediyor. CCSP ve CCVP ise ilgili CCNA eğitimlerinin bir sonraki aşamasını oluşturuyor; CCSP ağı koruma ve CCVP ise ses teknolojilerini kapsıyor.

Expert: Ağ teknolojileri çok çeşitli olduğu için, uzmanlık noktasında 33 farklı seçenek bulunuyor. Her biri tek bir teknolojiyi ele alıyor. Özellikle Cisco ürünlerini ve tüm ağ sistemlerini çok yakından tanımayı gerektiriyor. Genel olarak dört başlıkta toplamak mümkün. Alan uzmanları ilgili ürün ailesinin kullanımı ve çalışması ile ilgili detaylı bilgi sahibi oluyor. Satış uzmanları ürünlerin teknik yeterliliklerini öğreniyor. Tasarım uzmanları Cisco ürünleriyle ihtiyaca göre çok karmaşık ağları kurabilecek eğitim alıyor. Destek uzmanları da ürünlerin özellikle çalışma anındaki davranışları konusunda uzman oluyorlar.

CCIE: Cisco'nun en üst düzey sertifikasyonu olan CCIE, tüm dünyada kabul gören bir yeterlilik belgesi. CCIE kapsamında servis sağlayıcı, depolama ağları, ileri düzey ses uygulamaları, güvenlik ve anahtarlama olmak üzere beş yol takip edilebiliyor. Sınavlar hem yazılı hem de laboratuvarda uygulamalı olarak yapılıyor. Dünyada CCIE laboratuvar sınavlarının yapılabildiği toplam 9 nokta var (ve hayır, biri Türkiye değil).

Ücretler: CCNA eğitimleri 1.250 lira iken CCNP eğitimleri 3 bin YTL civarında. Seviye yükseldikçe fiyatlar da tavan yapıyor: CCIE eğitimleri 8 bin USD. Ödemelerde taksitlendirme gibi çeşitli kolaylıklar sağlanıyor.

SmartPro "ne istediğini bilen" profesyoneller yetiştiriyor

Taşdelen: "Bilgisayar bilginiz yoksa CCNA eğitimi almanız çok anlamlı değildir."

Microsoft, Cisco, sistem ve ağ yöneticisi gibi eğitimler dışında, Nortel Netaş işbirliği ile bir program da uyguluyor. Eğitim alanlara telekomünikasyon sektöründe staj ve kariyer fırsatı sağlıyor. SmartPro, Sun Solaris, Java, dotNET ve Linux alanlarında da çeşitli eğitim programları uyguluyor.

"Bilgisayar bilginiz yoksa CCNA eğitimi almanız çok anlamlı değildir." diyen SmartPro Yazılım Müdürü Aykut Taşdelen, eğitim firmalarının hem kursiyerleri hem firmaları gözeterek hareket etmesi gerektiğini ifade ediyor.

Kurum programcılık eğitimleri konusunda oldukça farklı bir yol izliyor. Bireysel eğitimlerde dotNET ve Java programcılık eğitimlerine temel C öğreterek başlanıyor. Böylece işin arka planını da öğretmeyi hedefliyor. Taşdelen, makinaya daha yakın olan C gibi dilleri öğrenen birinin hem işin teorik kısmını daha iyi kavrayacağını, hem de diğer programlama dillerini öğrenmesinin daha kolay olacağını belirtiyor.

SmartPro, eylül ayında Bilişim Benim İşim projesine başlayacak. Taşdelen, proje kapsamında üniversiteleri, personel arayan firmaları ve insan kaynakları firmalarını birleştireceklerini ifade ediyor. Eylül ayından itibaren üniversitelerle, bölüm başkanları ve kulüplerle iletişime geçeceklerini belirtiyor. Üniversite öğrencilerinin staj ve iş bulma konularında yaşadıkları sıkıntıları gidermeyi ve öğrencilerle firmaları buluşturmayı hedeflediklerini söylüyor. Bilişim Benim İşim, üniversiteleri örgütleyecek, İK firmalarını ve eleman ihtiyacı olan firmaları buluşturacak bir çalışma ve oldukça ses getireceğe benziyor.

Görsel tasarım ve CAD eğitimlerinde uzman

Çevik: "Alacağınız eğitimlerin size uygun olması gerekir."

Bilişim Eğitim Merkezi, görsel tasarım alanlarında verdiği eğitimlerle sektörlerin ara eleman ihtiyaçlarına yönelik çalışıyor. Kurum Microsoft ve Cisco sertifika programları, sistem ve ağ teknolojileri ve programlama eğitimleri de veriyor.

Kurum, Photoshop, AutoCAD, AutoDesk 3DS Max ve Rhinoceros gibi eğitimlerle, grafik tasarım personeli yetiştiriyor. Ayrıca eğitimler kapsamında konular temelden alındığı için, bu alanları hedefleyen ama yeterli bilgiye ve beceriye sahip olmayan bireylerin de işine yarayacak eğitimler sunuluyor.

Merkezin en ilgi çekici eğitimleri, Kariyer Plus başlığı altında toplanan Mimar Plus, İnşaat Plus, Makine Plus, Harita Plus ve Tasarım Plus eğitimleri. Bu eğitimler, belirli bir meslek grubunda çalışanların ve çalışacakların kendilerine yatırım yapmaları için önemli fırsatlar sunuyor. Eğitimler Microsoft Windows ve Office eğitimlerini de kapsıyor. Geçtiğimiz ay tekstil grafik tasarım eğitimleri de başlatan firma, ara eleman ihtiyacına yönelik çalışmalarıyla ön plana çıkıyor.

"Programcılık eğitimi almakla programcı olunmayacağını bilmek gerekir, alacağınız eğitimlerin size uygun olması gerekir." diyen Çevik, eğitim programlarına başvuranlara bir kariyer uyumluluk testi uyguladıklarını ve onları bu testin sonuçlarına göre yönlendirdiklerini ifade ediyor. Çevik, yaptıkları işe bakışlarını şöyle özetliyor: "Bizden eğitim alan tüm kişi ve kurumları iş ortağımız olarak görüyoruz, onların memnuniyeti de bizim için herşeyden önemli."

BT Eğitim açık kaynağı eğitimle destekliyor

Cisco eğitim ve sertifikasyonu konusunda uzmanlaşmış BTeğitim, CCIE eğitimleriyle dikkat çekiyor. Eğitimlerini bireysel ve kurumsal olarak ayıran BT Eğitim, bireyselde en fazla 15 kişilik sınıflarda eğitim veriyor. Kurumsal eğitimlerde ise en fazla beş kişilik sınıfları kullanıyor ve kurumsal eğitimleri müşteri ofislerinde veya kendi sınıflarında verebiliyor.

Cisco eğitimlerinde standart olarak 144 saatlik takvimler belirleniyor ve BT Eğitim'in takvimi sitesinden takip edilebiliyor. Eğitimlerin tamamında laboratuvar ekipmanları kullanılıyor ve derslerin büyük bölümü uygulamalı olarak geçiriliyor. Cisco eğitimlerinde en çok öğrenci mezun eden kurum niteliğindeki firma, geçen yıl gösterdiği performansla Cisco'dan Yılın Eğitim Ortağı ödülünü aldı.

Firma, Linux ve PHP/MySQL eğitimleriyle Türkiye'de açık kaynak dünyasına dahil olmak isteyenlere önemli destek sağlıyor ve Comptia Linux+ ve Cluster mimari ile ilgili eğitimleriyle açık kaynağın öneminin anlaşılmasında önemli bir misyonu yerine getiriyor.

Ayrıca web tabanlı uygulamalar tarafında tahta iyice yerleşmiş olan PHP ve MySQL ikilisini bir eğitim programında birleştiren firma, geleceği web programcılığında gören bireylere önemli bir imkan sağlıyor.

Netron Genel Müdürü Bülent Tekmen: "Bilgi teknolojileri profesyonelinin yılda en az 15 gün eğitim alması gerekiyor".

Netron profesyonel eğitim veriyor

Eğitim alan, önce Netron İK'ya, sonra ya yeni işyerine ya da yurtdışına staja doğru yola çıkıyor...

Bilişim sektörüne bugüne kadar yaklaşık 60 bin mezun veren Netron, eğitimle başladığı iş alanını genişletti ve bugüne kadar binlerce kuruma bilgi teknolojileri alanında eğitim, danışmanlık ve yazılım servisleri de sunuyor. Servis sunduğu firmalarla mezunlarını buluşturan Netron, Türkiye'deki firmalara, bugün yaklaşık 520 üst düzey personel sağlamış durumda. Ayrıca mezunlarına yurtdışında staj imkanı da sağlıyor.

Pek çok alanda yetkili teknik eğitim merkezi olarak Netron, IBM'in, Citrix'in ve Zyxel'in tek yetkili eğitim merkezi. Aynı zamanda uluslararası nitelikli pek çok sınav da (örneğin CISP) Netron bünyesinde uygulanıyor.

Özel uzmanlar

Netron'un CCNA, CCNP, MCPD, MCAP gibi Cisco ve Microsoft eğitimleri dışında grafik ve web tasarım eğitimleri de bulunuyor. Toplamda 1.400'e yakın eğitim verebiliyor. Ayrıca kendi sertifikalı güvenlik uzmanlarını (NCSEC- Netron Certified Security Expert) yetiştiriyor. Verdiği eğitimlerden ötürü Microsoft'tan ve Cisco'dan ödül alan firma, her yıl yeni eğitimler, yeni yatırımlar ve çalışmalarla kurumlara verdiği servisleri geliştiriyor.

Gelecek endişesi

Netron Genel Müdürü Bülent Tekmen, "Üniversiteden çıkan birey muazzam bir formasyona sahip olsa bile, sektörün baş döndürücü hızı gereği, kişilerin kendilerine yatırım yapması gerekiyor." diyor ve Türkiye'deki BT personeli açığını şöyle açıklıyor: "AB ülkelerinde BT istihdamı yüzde 4, Türkiye'de ise eleman açığından dolayı binde 5 dolayındadır."

Türkiye'de BT sektörünün geleceğiyle ilgili bu önemli sayıların bu alanda kendine yatırım yapanların orta vadede mutlaka kazanacağına dair önemli bir gösterge olduğunu söyleyen Tekmen, "BT'nin neresinde çalışırsanız çalışın, yoğun ve hızlı çalışmanız gerekir. Bizim amacımız da bu hıza ayak uydurabilecek bireyler yetiştirmek" diyor.

Staja gönderiyor

Geçen yıl Yazılımcı Fabrikası projesiyle Microsoft'un En İyi İş Ortağı ödülünü Türkiye'ye getirdi. Bugüne kadar firmalara 520 kadar üst düzey personel sağlayan Netron'un, 16 farklı teknoloji sağlayıcısıyla iş ortaklığı anlaşması bulunuyor.

Netron, yıl içerisinde bir New York ofisi de açtı ve Türkiye'de Netron'dan eğitim alanları AB ülkelerine ve Amerika'da staja gönderiyor. İlk aşamada 20 kişiyle başlayacak olan staj çalışmalarını daha sonra arttırmak istiyor ve burs sağlama çalışmaları da devam ediyor.

Geçtiğimiz yıl Gartner ile birlikte Chief Information Officer yetiştirmek üzere bir CIO Akademi programı başlattıklarını ifade eden Tekmen, "Eskiden pazarlama departmanları önemli görülürdü, teknolojinin ilerlemesiyle firmalar bilgi yönetiminin de ne kadar önemli olduğunu anladı ve bu konuda talep oldukça yoğun" diyor.

Elektronik eğitim

Netron, farklı bir modelle elektronik eğitim de veriyor. DigiTurk'te bir eğitim kanalı da bulunuyor. "Elektronik eğitim gelecekte bir sosyal ağ modeliyle çok daha büyük kitlelere fayda sağlayabilecek bir araç olacak" diyen Tekmen, bir de eğitim yönetim sistemi uygulaması geliştirdiklerini belirtiyor. Yetkinlik Gelişim Sistemi modeliyle de pek çok firmadaki personelin eğitim ihtiyaçlarını takip ediyor ve yönetiyor.

Netron'da iki yıldır sanal laboratuvar uygulaması bulunuyor ve Citrix'in Presentation Server uygulamasını kullanarak eğitim alanlara her türlü işlemi sanal olarak gerçekleştirme imkanı veriyor. Tekmen, çevrimiçi erişim, benzetim çalışmaları ve sanal uygulamalarla eğitimin büyük bir kısmının halledilebildiğini ve bu alandaki çalışmalarını daha da büyüteceklerini ifade ediyor.

AcademyTech ile Bilişim Güvenlikçisi olma fırsatı

AcademyTech, EC-Council distribütörlüğü ile eğitimci de yetiştiriyor

Cisco'nun ve Microsoft'un yetkili eğitim merkezi olarak bireysel eğitimler veren AcademyTech, ileri düzey Linux eğitimleriyle benzerlerinden ayrılıyor. Ayrıca EC-Council distribütörlüğü ile hem sertifikalı bilişim güvenliği uzmanları, hem de onları yetiştirecek olanları yetiştiriyor. Kurum, her platformda çalışan Java programlama dilinin eğitimlerini de veriyor.

Hacker Halted

AcademyTech, gittikçe daha fazla kullanım alanı bulan web programlama ve tasarım alanlarındaki eğitimlerini her geçen gün zenginleştirirken, AcademyTech Genel Müdürü Özcan Yıldız, "Günümüzde işletim sistemleri bile internet üzerinden işlemeye başladı, gelecekte masaüstünüzde programların değil internet adreslerinin linki olacak" sözleriyle web programlamanın önemini vurguluyor.

AcademyTech'in 2009 yılı içinde düzenleyeceği Hacker Halted etkinliği kapsamında yurtdışından güvenlik alanında çalışan hacker ve diğer güvenlik uzmanlarının vereceği eğitim ve konferanslarda bilişim güvenliğinin bugünü ve yarını tartışılacak.

Etik hacker'lar yetiştiriyor

Ayrıca Türkiye, Acerbeycan ve Kazakistan'da EC-Council distribütörlüğünü alan AcademyTech'in eğitim amaçlı bir adli bilişim laboratuvarı da bulunuyor.

EC-Council eğitimlerinde etik hacker, bilişim suçları müfettişi (forensic investigator) ve nüfuz testi personeli (penetration tester) yetiştirilecek. Yıldız, atılan bu adımları, "Bilişim suçları kavramını gittikçe daha sık duyuyoruz, bu bilişim suçlarını ve önleyecek personelin yetiştirilmesi gerek" cümlesiyle açıklıyor.

Yıldız, EC-Council eğitimleriyle bilişim güvenliği açığını kapatacaklarını belirtiyor

Security Five ile herkese bilişim eğitim

EC-Council eğitimleri sonucunda beş ayrı sertifikasyon veriliyor. CEH (Certified Ethical Hacker), sistemin nasıl korunacağı konusunda eğitim alıyor, dolayısıyla firmaların bilişim sistemlerinin güvenliğinden sorumlu konumlara geliyor.

CHFI (Forensic Investigator) işlenen bilişim suçlarının tespit ve takibinden sorumlu olabilecek konumlarda görev alıyor ve kamu kurum ve kuruluşlarında bilişim suçlarıyla ilgili alanlarda çalışıyor. LPT (Licensed Penetration Tester) ise, kurumlardaki bilişim altyapısının derin bir şekilde incelenmesi ve sistemdeki tüm açıkların tespiti ile ilgili olarak çalışıyor, kişilere değil firmalara kapsamlı analizler sağlıyor.

Yıldız, bu üç sertifikasyonun öncesinde, Security Five ile bilişim sektöründe olmayan son kullanıcıya iki günlük eğitimlerle bilgisayar ve internet güvenliği eğitimleri vermeyi planladıklarını belirtiyor.

Sertifikaların da yeni sürümleri olur

Son 12 ayda 300 bin kişinin Microsoft sertifikası alması, Microsoft sertifikalarının işe alımlarda ne kadar önemli olduğunun bir göstergesi. Devamlı yeni ürünler çıkaran Microsoft, yakın zamanda sertifikasyon programlarını yeniden yapılandırdı.

Microsoft, sektördeki rollerle eğitimleri eşleştirmek için sertifikalarını üç grupta topladı. En üst düzey olan Architest serisi (MCA - Microsoft Certified Architect) henüz sadece Amerika'da alınabiliyor. İlk aşamadaki Teknoloji Uzmanlığı kavramı, Microsoft ürünlerinde derinlemesine bilgiyi ifade ediyor. dotNET çatısı, SQL Server, BizTalk Server, Communications Server ve Windows Mobile uygulamaları için Teknoloji Uzmanı sertifikası alınabiliyor.

Meslek Serisi'nde ise belirli meslekler gözetilerek sertifika veriliyor. Geliştiriciler (MCPD - Microsoft Certified Professional Developer) için Web Developer, Windows Developer ve Enterprise Applications Developer sertifikaları alınabiliyor. BT Profesyoneli (MCITP - Microsoft Certified IT Professional) başlığı altında ise Database Developer, Database Administrator ve Business Intelligence Developer sertifikaları bulunuyor.

Sanallaştırma için yapmanız gereken en iyi altı alıştırma

Daha henüz yeni olgunlaşan sanallaştırma için araştırma kuruluşu Gartner, BT yöneticilerine atacakları önemli adımları tarif ediyor

Barbaros Aslanoğlu
Gartner Danışmanı
barbaros.aslanoglu@gg-tr.com

Sanallaştırma, 2012'ye kadar sunucularda en yeni ve önemli trend olarak kalmaya devam edecek. Bu yazıda bahsedilen alıştırmalar, bu açıdan kritik öneme sahiptir. Sanallaştırma yaklaşımı, her ne kadar yatırımın geri kazanımı açısından önemli bir çekicilik sağlıyor ise de, sanallaştırma, maliyet açısından kötü yönetilebilir, yönetim stratejisi yanlış olabilir ve mimari ve yazılım seçilimleri hatalı olabilir.

Bulgular

• Öncelikle şunu göz önünde bulundurmanızda yarar var. Sanallaştırmanın hızla yaygınlaşması, bir kurumda potansiyel olarak maliyeti düşük sunucuların her yere satın alınması ve kullanılmamış bir kapasitenin boşuna yaratılmasından daha da tehlikelidir ve her ikisi de aynı şekilde ilerlerler.

• Sunucularınızın sanallaştırılmasının maliyeti, sanallaştırma pazarında artan rekabet nedeni ile gittikçe değişmektedir.

• Her uygulama sanallaştırmaya uygun değildir ve pek çok yazılım firması da sanal ortamlar için fiyat vermez ve lisanslamazlar.

Öneriler

• Büyük düşünün, küçük başlayın: Sanallaştırmayı kademe kademe gerçekleştirin ancak uzun vadeli bir planınızın olması gerektiğini unutmayın.

• Yatırımın geri dönüşünün hesabını mutlaka yapın : Fiyatların hızla değiştiği ve hızla gelişen bir piyasa içinde gerçekleştirilecek olan yatırımın geri kazanılması için bu hesabın

doğru yapılması ve geri kazanım süresinin de kısa tutulması gerekir. Veya piyasada fiyatların oturmasını bekleyin.

• Doğru uygulamaları sanallaştırın. Çok fazla I/O bağlantısı olan uygulamalar sanallaştırma için iyi adaylar değillerdir. Tipik adaylar küçük, eski, paket uygulamalardır.

• Depolama stratejinizi belirleyin. Sanal görüntüleri ve uygulama verilerini nasıl saklayacağınız, sanallaştırma uygulamanızın kıvraklığını da belirler.

• Yazılım konularını iyi anlayın ve konulara hakim olun. Fiyat ve lisanslama konuları, bir uygulamayı sanallaştırıp sanallaştıramayacağınızı ve hangi donanımı almanız gerektiğini belirler.

• Sanal makinaları/cihazları etkin bir şekilde birleştirin. Sanal makinaları, sundukları hizmete ve iş gücüne göre gruplayın. Esnek bir sanal ortam sağlamak, bir seferde mükemmel bir statik sanal ortam kurmaktan daha önemlidir

Gartner'ın 2001'den beri x86 sunucu sanallaştırmasını kullanan binlerce müşterisi var. Ve bütün bu müşterilerin sorduklarda konuların odak noktasında "Bir sanallaştırma projesi yapılırken atılması gereken en iyi adımlar nelerdir?" sorusu yer alıyor.

Sanal sunucu kullanımı konusunda tecrübeli ve birikimli 1.000'den fazla Gartner müşterisine dayanarak Gartner altı adet "En İyi Alıştırma" önerisi ortaya koyuyor:

1. Büyük Düşün, Küçük Başla

Danışmanlar ve satıcı firmalar büyük çaplı sunucu sanallaştırması önerirler. Bunun satıcı firmalara faydası vardır ancak yatırımın geri kazanımına bakıldığında, gereken idari ve süreç değişikliklerinin büyük bir uygulama için yönetimi zordur ve maliyeti de yüksektir.

Buna ek olarak kültür değişiminin yarattığı sürtüşmeler projeyi başarısızlığa götürebilir.

Küçük başlamak en akıllı yaklaşımdır. Sanallaştırma donanım maliyetlerini ve veri merkezindeki yer ihtiyacını azaltabilir, enerji tüketimini düşürebilir. Bu hedefi tutturmak ve maliyetleri düşük tutmak için sanallaştırmanın özüne odaklanmalısınız, yeni donanım yatırımlarına değil. Bu sayede almanız gereken donanım miktarını azaltabilirsiniz.

VMWare'in ürünlerini kullanmak, yönetim açısından bazı tasarruflar sunsa da pek çok kullanıcı ilk sene sonunda yönetim masraflarının biraz artmış olduğunu gözlemleyecektir. Bu da sanallaştırmayı devreye almanın ve bu anlamda teknolojinin BT yönetimini nasıl etkilediğini anlama sürecinin doğal bir sonucudur.

Tasarruflar kurumlar olgunlaşmadıkça ve sistem yönetim araçları devreye alınmadıkça gözlemlenemez.

Gartner sık sık sanal sunucu olanaklarını kullanmaya başlayan müşterileri ile yaptığı konuşmalarda, kullanıcıların sunucularını paylaşma konusunda çekinceleri olduğunu gözlemlemektedir.

En iyi yaklaşım, bu konuya hevesli bir kullanıcı gurubu veya belirli bir proje seçerek bir başarı hikayesine küçük de olsa imza atmaktır.

BT bölümleri sanallaştırma sonucunda nasıl bir değişime uğrayacaklarını anlayacak ve uyum sağlayacak kadar vakit bulabilirler ise tüm kurumun bu kültür değişimini genel olarak anlaması ve yardımcı olması da kolaylaşacaktır.

Pilot projeler, bu kapsamda, BT çalışanlarına, neyin çalışıp, neyin çalışmadığı konusunda, sorun büyümeden ve daha sınırları belli iken yardımcı olabilir ve sanallaştırma sunucularına yapılan yatırımın yönünü doğru belirlemelerini sağlar.

Küçük başlamak ne kadar önemli ise büyük düşünmek de aynı oranda gereklidir.

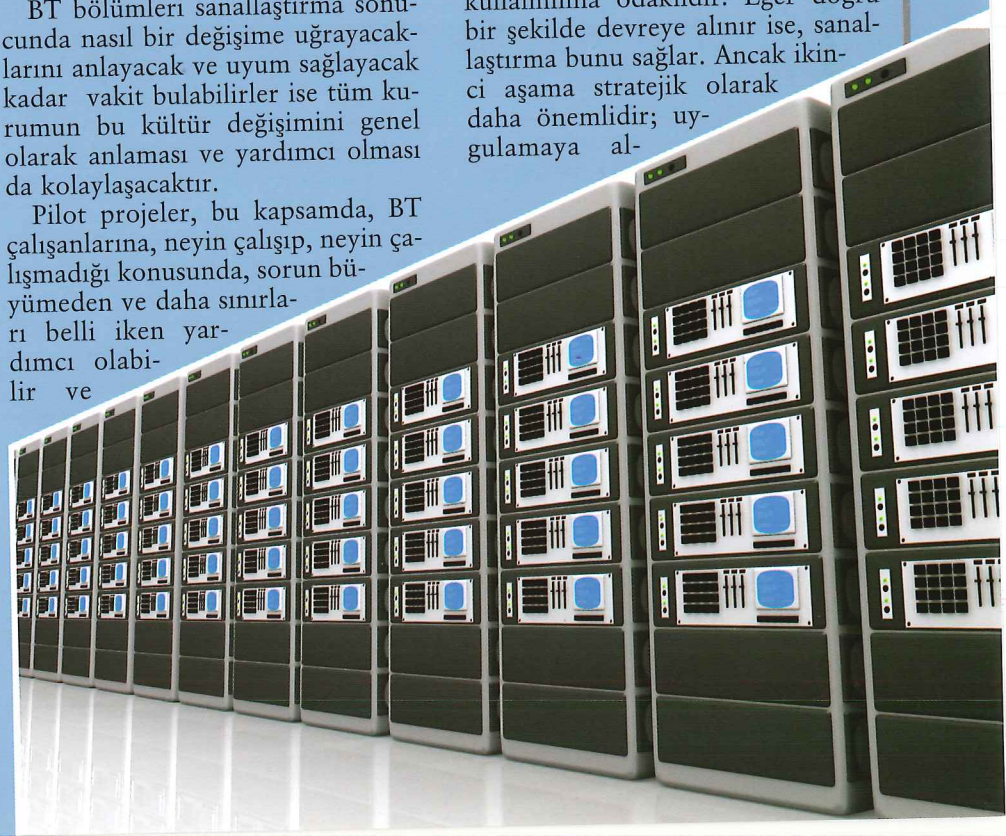
Sanallaştıma, sunucuların, anlamsız bir şekilde kurumların her yerine kurularak kurumu istila etmelerine karşı etkin bir çözüm olarak görülür. Ancak, yazılımın da her yere yayılma konusunda benzer bir etkisi vardır. Bu nedenle sanal makina kopyalarının kurumun her yerini istila etmeleri de mümkündür.

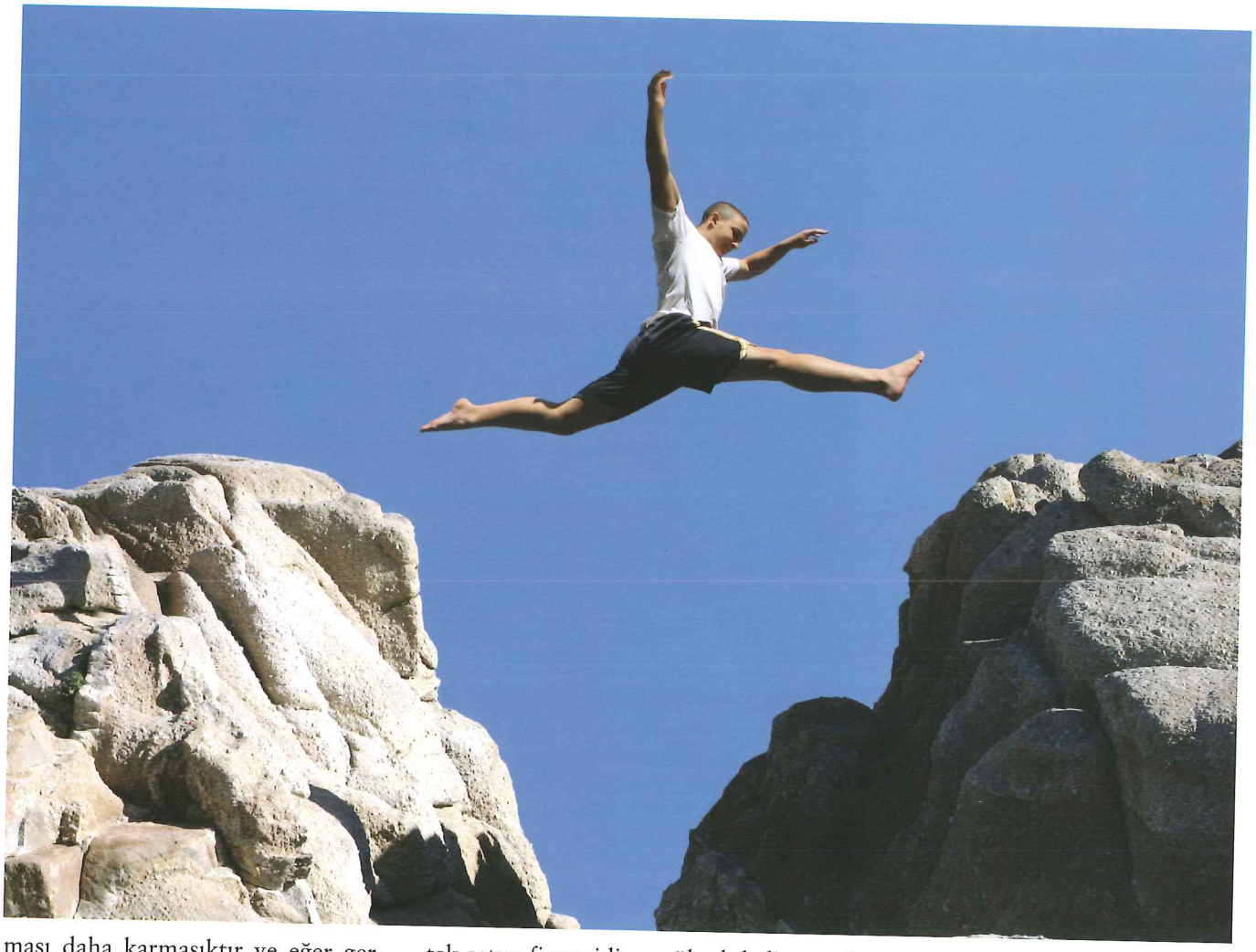
Sanallaştırmanın daha başından planlamasının doğru yapılması ve hesabının da doğru tutulması gereklidir.

Benzer şekilde, sanallaştırmanın işletim süreçleri üzerine olan etkisi anlatılamayacak kadar büyüktür. Sanallaştırma hemen her şeyi değiştirmektedir. Ancak bu değişimi önceden görmek, planlamak ve hemen harekete geçmek yerine proaktif olmak daha önemlidir.

Sunucu sanallaştırması için stratejik bir planın bulunması ve gelecek bir-iki yılda neler yapılacağının bilinmesi; projeyi geciktirebilecek ve geri kazanım hesaplarını tehlikeye düşürebilecek olan çeşitli sürprizleri ortadan kaldıracaktır.

Sanallaştırma uygulamalarında iki önemli aşama olduğunu anlamak gereklidir. Birinci aşama, sunucuların konsolidasyonuna, maliyetlerin düşürülmesine ve mevcut donanımdaki kullanım artışına ve daha iyi kullanımına odaklıdır. Eğer doğru bir şekilde devreye alınır ise, sanallaştırma bunu sağlar. Ancak ikinci aşama stratejik olarak daha önemlidir; uygulamaya al-





ması daha karmaşıktır ve eğer gerçekleşirse kurumsal kullanıcıya daha fazla katma değer sağlar.

Bu aşama yeni ve farklı servislerin sunumuna odaklıdır. Sanal makina esaslı felaket kurtarma veya servisin kalite ve hızının artırılabilmesi gibi beceriler; sanal sunucuların çabucak kurulup devreye alınması, bakım nedeni ile sistemin kapatılmasının ortadan kaldırılması gibi sorunlara ciddi bir çözüm getirir.

Bu değişimi anlamak ve bunu yönetecek stratejik bir plana sahip olmak önemlidir.

2. Yatırımın Geri Kazanımı Çabuk Olmalı

1960'lı yıllarda ilk ortaya çıkışlarından bu yana sanal makinaların (VM) sayısı her sene yaklaşık olarak ikiye katlandı. 2006'da 540 bin adet olan sanal makina sayısının 2009'da 4,2 milyona ulaşacağı öngörülmektedir.

VM – sanal makina pazarı dinamik olup, pek çok farklı etken bu pazarı etkilemektedir. Rekabet olgunlaşırken bu gelişme, iş modelleri ve fiyatlar üzerinde etkili olmaktadır. VMWare yıllarca bu pazardaki tek satıcı firma idi ve yüksek kalitede bir ürünü yüksek bir fiyat etiketi ile sunuyordu. Rekabet artarken daha ucuz veya ücretsiz seçenekler ortaya çıkıp zamanla kabul edilebilir çözümler olarak kendilerini gösteriyor. Doğal olarak VMWare de fiyatlarını bu yeni duruma ayak uydurmak üzere ayarlıyor.

Bugün size cazip görünen bir fiyat, bir sene sonra mantıklı gelmeyecektir.

Gartner, sanallaştırma projeleri yapılırken, kullanıcıya, yatırımın geri kazanımı (ROI) hesabı için altı ay veya daha az bir süreyi göz önünde bulundurmasını önermektedir.

Genel olarak bir yıl içinde 50 veya daha fazla sanal makinayı devreye alan kurumlar, hesaplarını doğru çıkaracak konumdadırlar. Eğer sizin kurumunuz için bu şeklde bir durum ortada yok ise size tavsiyemiz, bir süre beklemeniz, belki bir pilot proje ile işe başlamanız ve bu projede çok az yatırım ile gerçekleştirilecek ücretsiz çözümleri devreye almanız olacaktır.

Küçük uygulamalarda maliyetin kuruma geri dönüşünü sağlayacak bir süreden söz etmek doğru olmaz. Ancak, pazar kalabalıklaştıkça fiyatlar düşecek ve kullanıcıların da daha fazla seçenekleri olacaktır.

Tabii ki, durup beklemenizi de önermiyoruz. Eğer kurum içindeki yatırımı çok hızlı bir şekilde geri alabileceğinizi düşünüyorsanız, sunucu sanallaştırmasını derhal yapın; fiyat fazla olsa bile yapın, zira yapılan yatırıma değeceğini göreceksiniz.

Bazen yeni seçenekler ortaya çıksa da onların olgunlaşmasını beklemek için gerekli zaman bulunamayabilir. Yatırımın geri kazanımının süratli olmasını sağlamak için kurumların zamanını ve enerjisini donanım satın alma faaliyetine değil, sanallaştırmaya harcaması gerekir.

Bir maliyet hesabı içindeki ana kalemler; sanallaştırma yazılımının maliyeti, destek maliyeti, yeni yönetim araçları, bulunduğunuz ortamı analiz etmek ve uygulamayı devreye almak için gereken hizmetler, eğitim, işletim sistemleri veya sunucular üzerindeki diğer yazılım ve depolamanın yeniden yapılandırılmasıdır.

Sanallaştırma sonucu alınması gerekmeyen donanımı ve donanım bakım ücretleri ile veri merkezi için gerekli enerji, soğutma ve mekandan yapılan tasarrufları ise tasarruf kalemleri içinde sayabiliriz.

Sanallaştırmanın avantajları göz önüne alındığında, bazı kurumlar için, güçlü bir geri kazanım olmasa da, sanallaştırma yapmak için diğer gerekçeler ağır basabilir. Örnek olarak, pek çok x86 sunucu, felaket kurtarma konusunda dikkate alınmamış olabilirler. Sanallaştırma x86 sunucular için de çok ucuz bir felaket kurtarma alternatifi sunabilir. Ayrıca, yeni bir sunucunun kurulumu bazı kurumlarda sorunlu veya uzun bir süreç olabilir. Dolayısıyla, ihtiyaç olduğunda aylar yerine günler bazında sanal bir sunucunun kurulabilmesi için yapılacak yatırım, böyle bir yatırımın haklı gerekçesi olabilir.

3. Doğru Uygulamaları Sanallaştırın

Her uygulama sanallaştırmaya uygun değildir. Özellikle çok yğksek I/O ihtiyacı olan uygulamalar (yüksek iş yükü olan veritabanı sunucuları, yükü ağır e-posta sunucuları) kötü sanal makina adaylarıdır.

Mevcut donanımı etkin bir şekilde kullanan uygulamalar, sanallaştırma sonucunda pek yüksek bir tasarruf sağlamazlar. Yatay şekilde ölçeklenmiş sunucular ise (web veya uygulama sunucu havuzu) sanal makinadan fayda sağlamayacaklardır.

Sanallaştırma orta katmanda (middleware) olabilir ve pek çok .NET, WebSphere veya diğer Java bazlı uygulamalar sanal makina olmadan da konsolide edilebilir. Sanallaştırmanın en iyi adayları, eski, küçük, paketlenmiş, I/O yerine bellek ve işlemciyi daha fazla kullanan uygulamalardır.

2007'ye kadar, sanallaştırmanın hedefi, test-geliştirme ve üretim öncesi diğer ortamlardı. Şimdilerde hedefleri arasında üretimdeki sistemler de yer alıyor. Çoğu sanal makina artık üretim ortamında, daha az kritik sunucular üzerinde devreye alınıyor. Sanal makinaların kritik işlemler yüklendiği sayısı da her geçen gün artıyor.

4. Depolama Stratejinizi Belirleyin

Sanal görüntülerinizi nerede ve nasıl saklayacağınıza karar vermek, aynı zamanda, sanal ortamlardan ne kadar esneklik sağlayacağınızı belirleyen kritik bir süreçtir.

Sanal görüntülerinizi doğrudan sunucuya bağlı bir depolama sistemi üzerinde saklarsanız, bu görüntüleri bir felaket anında geri çağırma yeteneğinizi de kısıtlamış olursunuz. Ancak, bu görüntüleri bir NAS veya SAN üzerinde saklarsanız, o zaman görüntülere sisteminize bağlı herhangi bir sunucudan erişebilirsiniz. Depolama sisteminizin replicaton özelliklerini kullanarak görüntüleri bir başka depolama sistemine taşıyabilir ve depolamanın çoklama (replication) özellikleri ile de felaket kurtarma yedeklerini yaratabilirsiniz.

İkinici kritik faktör ise sanal makina üzerindeki uygulamanın kullandığı verileri nerede saklayacağınız konusudur. Eğer verileri sanal makinanın içindeki disk üzerinde saklarsanız, o zaman sanal makina, bir uygulama taşıyıcısı olarak bütün olarak taşınabilir... Başka bir seçenek olarak eğer uygulama verilerini sanal makinanın diskleri dışında bir yerde saklarsanız, o zaman da her birimi farklı bir şekilde yönetebilirsiniz.

Performans önemli bir kriterdir. Sanal diskler, dışarıdan bağlı disklerin size sunduğu performansı sağlamazlar. Bu durumda NAS/SAN erişimi için iSCSI değerlendirilebilir. iSCSI standart ağ bağlantılarını kullandığı için, sanal makinalar iSCSI erişimini kolaylıkla başlatabilirler.

Pek çok kurum farklı kullanımlar için farklı modeller kullanır: Örneğin, uygulama geliştirenler, doğrudan bağlı bir depolama üzerindeki görüntüler kütüphanesini kullanırken, üretim sanal görüntülerini saklamak için NAS veya SAN çözümlerine başvurabilir.

Hatasız olması gereken üretim ortamı, hem hata giderme, hem de felaket kurtarma seçeneklerini içermelidir.

5. Yazılıma İlişikin Konuları İyi Anlayın

Sanallaştırma öyle hızlı bir gelişme gösterdi ki, satıcı firmaların hala fiyatlandırma ve lisanslama konularında sorunlara tepki göstermek dışında proaktif bir yaklaşımları olduğu söylenemez.

VMWare ürünleri, zamanla geniş bir kullanıcı kitlesine eriştiği için, kullanıcılar, bu ürünleri satıcı firmadan doğrudan bir destek olmadan da devreye alabiliyorlar. Sanallaştırma kavramının ilk oturmaya başladığı zamanlarda, Microsoft'un "Destek Yok" şeklindeki politikası bile bu gelişimi durduramadı. Dolayısıyla Microsoft'un büyük müşterileri firmayla bir destek pazarlığı yaptılar, küçük firmalar da desteği OEM'lerden ve diğer hizmet sağlayıcılardan aldılar.

Sonuçta Microsoft zamanla politikasını değiştirdi ve şimdi, Premier Destek Sözleşmesi olan kulanıcılara destek sağlıyor.

Birkaç sene önce, VMWare oldukça fazla yazılım firmasının deste-

ğini sağlamak için uğraştı. Bu çalışma başarılı da oldu. Ancak Oracle gibi bazı firmalar kendi yazılımlarını VMWare üzerinde onaylatmadılar. Bu firmaların ürünleri I/O yoğun çözümler oldukları (yani sanallaştırma için uygun bir aday olmadıkları için) veya yazılımlarının donanıma göre kendi kendini ayarlama/uyarlama özellikleri bulunduğu için bu yaklaşım (VMWare üzerinde onaylatma) onlar için uygun değildi.

Kısa vadede yazılım fiyatlandırması ve lisanslaması sorunlu olmaya devam edecek gibi görünüyor.

Bir sunucu donanımının kapasitesine göre fiyatlandırılan yazılımlar, bir seri numarasıyla lisanlanmaktadır. Bu tür ürünleri daha büyük sunucular üzerine kurduğunuzda lisans ücreti de artmaktadır. Satıcı firmalar da farklı fiyatlandırma modelleri bulmaları gerektiğini biliyor ancak modelin baştaki kuruluş şeklinden uzaklaşmak da kolay değil.

Müşteri baskısı, standartlar, ölçümler, lisans uyum ve takip araçları, bu gidişi değiştirmeye yardımcı olacak ancak bir yazılımın sanal uyumluluğu konusu zaman içinde çözülecek bir sorun. Ancak siz satıcı firmalara şu soruları yöneltebilirsiniz:

- Bir diğer sunucuya taşıyabilir misiniz?
- Sanal makinanın boyutunu azaltıp artırabilir misiniz?
- Aynı sunucuya bir başka sanal makina eklenebilir mi?
- Eğer bir sunucuyu devreden çıkarırsanız veya uzun süreli fişini çekerseniz ne olur?

6. Sanal Makinaları Etkin Bir Şekilde Birleştirin

Bazı servis firmaları, uygulama portföyünüzü inceleyip, size hangi uygulamaların uygun aday olduğunu söyleyebilir ve bir konsolidasyon haritası ortaya çıkarabilirler. Tavsiyemiz, bu tür servislerden faydalanmanız ama çok fazla abartmadan ve yüksek bütçeli incelemelere kalkışmadan bunu gerçekleştirmenizdir. Bazı sunucu firmaları ise bu hizmetleri bedava veya çok düşük ücrete sağlayabilirler. Bu hizmetlerin en faydalı tarafı, yazılımın I/O boyutu, uygulamanın büyüklüğü ve benzeri faktörleri göz önüne alarak sanallaştırma için en uygun uygulamaların ortaya konulmasıdır.

Servis sağlayan firmaların hedefi ise yukarıda belirtilen bir numaralı uygulamanın tersine bütün sunucuları bir anda sanallaştırmaktır.

Bu noktada uygulama portföyünüzün sabit olduğu varsayılmaktadır ki, bu yanlıştır: Sunucu kapasitesini dinamik bir şekilde ihtiyaç durumunda ayarlayan, paylaştıran ve geri alan bir süreç yaratmak (dinamik kapasite planlama ve ayarlama araçları kullanarak), bir seferde en doğru kosolidasyon haritasını çıkarmaktan çok daha önemlidir. İş yükleri değişir, bazı yeni iş yükleri ortaya çıkar, bazı işler de tümden devreden çıkarılabilir. Bu değişiklikler ile başedebilmek gerekir ve bunu bir tek seferlik çalışma ile yapmak olanaksızdır. Bu birikimi ve uzmanlık düzeyini, küçük başlayıp küçük adımlar halinde ilerleyerek elde edebilirsiniz.

Kullanıcıların yüksek düzeyde hizmet beklentisi olan uygulamalar farklı kümelerde yönetilmelidir. Servis seviyesi yüksek düzeyde olan uygulamalar ile kritik olmayan uygulamaları bir arada yönetmek iyi bir yaklaşım değildir. Kritik olmayan bir uygulama için harcayacağınız zaman ve bu sırada yapabileceğiniz bir hata yüzünden sunucuların ve dolayısıyla bunları kullanan kritik uygulamaların da devre dışı kalması istenmez.

Hızlı büyüyen veya sık sık kapasiteyi zorlayan uygulamaları kendi sunucu kümeleri içinde yönetmeniz en uygunudur.

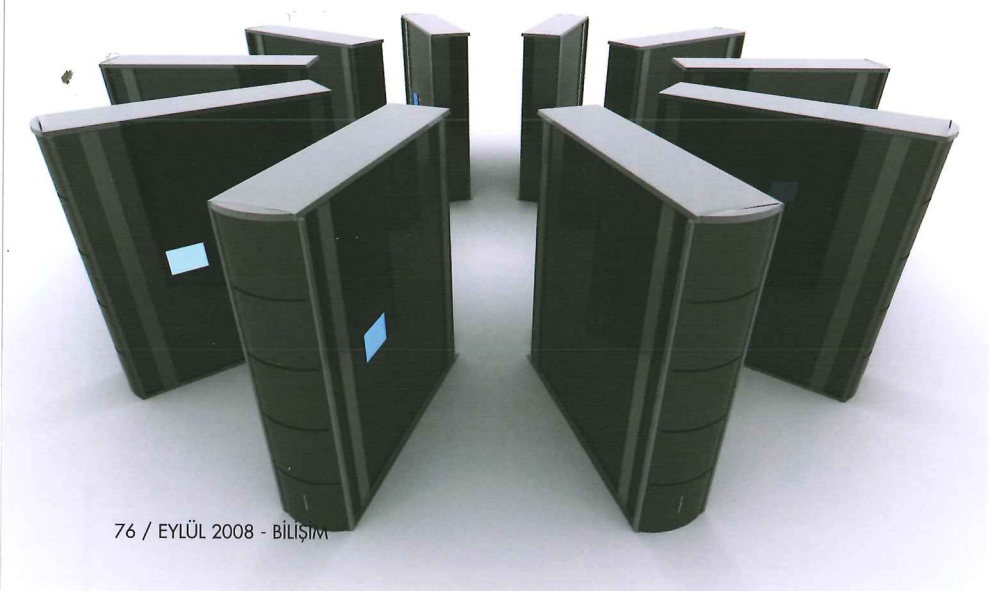
Genel olarak, konsolidasyonun hedefi, donanım kullanımını artırmak, etkinlik sağlamak ve dolayısıyla da maliyetleri düşürmektir. Öte yandan, sistemleri bu şeklilde yönetmek ve donanımı sonuna kadar kullanmak amacı ile ilave kadrolar yaratmak çok da gerekli olmayabilir. Donanım, personel maliyetlerinden daha ucuz olmaya devam etmektedir. Eğer donanım kullanım oranlarınızdan emin değilseniz, kapasite hesaplarınızın içine bir hata yüzdesi koyup hesaplarınızı güncelleyin. Bu, donanım ihtiyacınızı hesaplama işini abartmaktan daha iyi bir yoldur.

Projelerde sanal sunucu yoğunluğu, sistemin ve uygulamanın boyutu, I/O ihtiyaçlarına ve diğer faktörler açısından düşünüldüğünde değişken bir hedeftir. Ancak genel dağılıma bakıldığında, ortalama soket başına altı sanal makina çalıştırıldığı görülmektedir. Çift işlemci sistemlerde bu 12 sanal makinaya kadar çıkmaktadır. Çoklu çekirdekli sistemler geliştikçe ve yazılım firmaları da fiyat/lisanlama yaklaşımlarını değiştirdikçe bu yoğunluk artacaktır. 2009 sonunda, sistem başına 16-20 arasında sanal makina bulunması normal olaracaktır.

Sonuç

2012'ye kadar sanallaştırma, sunucu dünyasındaki en yaygın ve önemli akım olmaya devam edecek. Bu süre içinde, VMWare ile olan rekabet artacak, sanallaştırma pazarı olgunlaşacak ve fiyatlarda değişim yaşanacaktır. Pek çok kurum pazarın olgunlaşmasını bekleyecek durumda değildir. Sunucuların veri merkezinden dışarı çıkıp her tarafı sarması eğilimi ve enerji sorunları güncelliğini korumaktadır.

Bu aşamada yılda yaklaşık 50 VM'i uygulamaya alan kurumlar için yatırımın hızla geri kazanım hesabının olumlu çıkacağı öngörülmektedir. Doğru sanallaştırma stratejisine odaklanan kurumlar zaman içinde dinamik olarak yeni teknolojiye uyum sağlayabileceklerdir.



Yazılım projelerinde başarısızlığın kaynakları

Kültürel ve ekomik yapı, diğer birçok alanda olduğu gibi yazılım projelerindeki başarının düzeyini de belirliyor

Dr. Arzu Baloğlu
karzubaloglu@gmail.com

Ülkelerin kültürel ve ekonomik altyapısı, uluslararası iş ortaklıklarının başarısında kritik bir özellik taşır. Günümüzün ekonomisi artık tüm dünyada iş yapmayı öngörür. Ya müşteriler ya tedarikçiler ya da iş ortakları dış kaynaklıdır ve kurumun gelişimi için uluslararası iletişime ihtiyaç duyulur. İlaç dünyasındaki birleşmeler, bilişim sektöründeki şirket evlilikleri bunun örneklerindendir. Örneğin, bilişim sektöründe son zamanlardaki en bilinen örnek "Oracle" ile "Peoplesoft" firmalarının evliliğidir.

Yazılım ürünleri, dünyanın çeşitli ülkelerinde geliştirilmiş olabilir. Hindistan, Rusya, Amerika veya internet bağlantısı ile dünyanın herhangi bir ülkesinde kodlanmış, bir başka ülkede test edilmiş hatta diğer bir ülkede prototip çalışılmış olabilir. Kullandığımız kişisel bilgisayar dünyanın dört bir yanında üretilse de daha çok özellikleri ile ilgileniriz; fakat bunun yanında, üretildiği ülke konusunda da seçici olabiliriz. Örneğin, Sony ürünleri dünyanın birçok ülkesinde üretilmektedir. Fakat yine de Sony bir televizyon alırken üretildiği ülke bizim için önemlidir. Örneğin, Kore'de üretilmiş ise satın alırken düşünürüz. Fakat Alman malı ise kalitesi hakkında şüphemiz olmayabilir, hemen fiyat görüşmelerine geçebiliriz. Bunun nedenini ise, ülkelerin ekonomik yapısı, kaynakları, teknolojisi ve gelişme hızı arasındaki farklılıklarda aramak gerekir.

Şef çok Kızılderili yok

ERP projeleri çok karmaşık, zor ve uzun vadeli işlerden biridir. Öncelikle çok kuvvetli bir proje yönetimine ihtiyaç vardır. İyi bir finansman yapısı gerekir, kaliteli danışman kaynaklar olmalıdır ve sorunlar veya riskler iyi bir liderlikle yönetilmelidir. Oysa ki ülkemizde büyük yazılım projeleri yönetiminde ciddi teknik ve idari sorunlar çıkmakta ve oldukça zor bir stres yönetimi ile karşı karşıya kalınmaktadır. Aslında dünyanın birçok yerindeki projelerde çeşitli sorunlar çıkmaktadır, fakat bizim ülkemiz kültürel ve ekonomik açıdan çok hareketli bir özellik gösterdiğinden projelerimiz de biraz daha sorunlu yürümektedir. Bunun nedenlerinden biri şudur; uluslararası şirketler kuruluş aşamasında milyonlarca doları gözden çıkarıp profesyonel bir takım ile çalıştığından genellikle daha az sorun yaşarlar. Fakat orta ve küçük ölçekli işletmelerde ise çok daha sancılı bir süreç söz konusudur. Çünkü bu işletmeler bir yandan projelerini yetiştirmeye diğer yandan da günlük operasyonlarını da sürdürmeye çalışırlar. Proje ekibi olarak ayrı bir takım kurmak pahalıya mal olduğundan proje genellikle mevcut personel tarafından yürütülür. İşte bu görüşün ardından sorunlar çıkmaya başlar.

Bir ERP uygulaması, güçlü bir proje yönetimi ister. Uyumlu bir proje takımı şarttır. Her proje üyesinin hedefi, başarılı bir proje olması gerekirken, ülkemizde kişisel başarıyı ön plana çıkaran yönetimler, başarızlığa neden olmaktadır. Kişisel başarı peşinde koşmak projelere faydadan çok zarar getirmektedir. İnsanımızın yapısında aslında liderlik ruhu vardır ve başkasının yönetimini içtenlikle kabul edemez. Disiplini kabul eden ve uygulayan bir yapımızın olmaması proje yönetimlerini elbette olumsuz yönde etkilemektedir. Nihayetinde yazılım projeleri uyumluluk ve sıkı disiplin gerektirir.

Bunun yanında bize ait özellikler olan duygusallık, fazla hoşgörü, esneklik, idare etme ve dostluk gibi faktörler de proje yönetimini etkiler. Aslında her projede yeteri kadar hoşgörü, esneklik ve proje dostluğu başarıya katkıda bulunur. Fakat bunun dozu aşıldığında, proje işlemleri aksayabilir; bu da teslim tarihini ve proje kalitesini etkileyebilir.

Eğitime ne gerek var!

Bunun yanında, ERP kurulumlarında proje ekibi ve proje yöneticileri her işten sorumlu tutulur ama onlara gerekli yetkiler verilmez. Yetkisiz olan proje lideri ise görevini tam olarak yerine getiremez, ayrıca motivas-

nu fırsat bilen bir takım firmalar PageRank değeri yüksek olan bazı web sitelerinden link satın alarak site değerini artırma eğilimi içerisinde olabiliyor. Google da bu türden uyanıklıklara karşı algoritmasını her geçen gün daha da geliştiriyor.

Yahoo ve MSN gibi diğer arama motorlarının indeksleme algoritması Google'dan çok daha farklıdır. Google'ın sisteminde daha az önemli olan metatag'lar Yahoo ve MSN'de en önemli değerlerdir. Yahoo ve MSN gibi arama motorları sitenizin trafiğine göre yani Alexa değerlerini referans alarak sıralama gerçekleştirir. Aslında her tür arama motoru için sitenizin tanımını yaptığınız başlık ve meta takıları (tag) bir şekilde önemlidir. Title ve meta takı yazarken birtakım standartlara göre hareket etmek gerekir. Örneğin web sayfanızdaki başlık takıları, 120 karakteri geçmemeli, aksi halde arama sonuçlarında sitenizle ilgili bilginin tamamı çıkmaz. Google title tag'in sadece ilk 66 karakterini görüntüler. Dolayısıyla bu toplam 120 karakterlik başlık takılarının ilk 66 karakterini çok etkili ve anlaşılır kullanmak gerekiyor.

Google'da verimli bir optimizasyon için öneriler

Web'in çok büyük bir kısmını indeksleyen Google'da ilgili arama sonuçlarında üst sıralarda yer edinmek için bir takım temel konuları göz önünde bulundurmak gerekiyor.

- Müşterilerinizin ürün ve servislerinizi hangi anahtar sözcüklerle aradığını tespit edin.
- Bu anahtar sözcüklerle arama yaptığınızda hangi sitelere ulaşıldığını bulun; siteleri inceleyin.
- Hangi arama sözcükleriyle üst sıralarda yer alabileceğinizi tespit edin.
- Sitenizin kodunun standartlara göre yazılmış olması önemlidir çünkü Googlebot'ların sitenizi doğru analiz edilebilmesi için standart kod kullanılması gerekir.
- Site haritası oluşturup bu haritadaki öğeleri sitenizdeki her sayfaya linkleyin. Bu site haritasını da Google'a yükleyin.
- Sitenize gelen bot'ların sunucunuzda indekslemesini istemediğiniz klasörleri tanımlamak için bir robot.txt dosyası oluşturun. Bot'lar sitenize geldiğinde ilk olarak robot.txt dosyasını arar. Robot.txt dosyasını nasıl oluşturacağınızla ilgili detaylı bilgiye www.robotstxt.org adresinden ulaşabilirsiniz.
- Düzenli olarak indekslenmesini sağlamak için sitenizi The Open Directory, Yahoo Directory gibi web dizinlerine ekleyin.
- Çalışmalarınızın çok kısa zamanda sonuç vermesini beklemeyin çünkü optimizasyon uzun bir süreçtir.
- Web sayfanızdaki içeriği devamlı yenileyin. Bu şekilde sayfanızın yenilenme oranları da kısa sürede güncellenecektir.
- Web sayfanızdaki tüm alt sayfalarda farklı başlık takılarını (tag) kullanın. Bu şekilde siteniz de daha fazla sayfa arama motoruna indekslenmiş olur. Site içerisinde kullandığınız görsellerin hepsine ayrı küçük açıklayıcı birer takı yazın. Bu sayede Google Image Search (Görsel Arama) sonuçlarında ilgili anahtar kelimelere göre sitenizdeki görsellerin indekslenmesi sağlanmış olur.
- Web sitenizde kullandığınız link yapısı ve bu linklerin mantığa uygun şekilde yazılması önemlidir. Sayfalar arası geçişlerde; "http://www.ornek.com/index.php?id_sezione=360&sid=3a5ebc944f41daa6f849f730f1, gibi linkler kullanmak yerine daha açıklayıcı ve kısa linkler kullanmayı tercih edin: http://www.ornek.com/mavi-elbise gibi.
- Linklerde alt çizgi kullanmaktan kaçının, bunun yerine (-) kullanılması tavsiye ediliyor. Bu şekilde Google botlar, site içerisinde bu linkleri takip ederek siteyi daha kolay indeksleyebilir.
- Siteniz hazır olduğunda eğer hala Google'da indekslenmemişse www.google.com/addurl.html adresinden kaydedebilirsiniz.
- Eğer sadece dinamik sayfalardan oluşan bir web sayfanız varsa, unutmayın ki tüm web örümcekleri dinamik siteleri yorumlayamayabilir. Bu yüzden sitenize, işinizi tanımlayan statik içerikli birkaç sayfa koymanızda fayda vardır. Eğer web siteniz tamamen flash kodlarıyla yazılmışsa örümcekler SWF dosyalarını tarayamayacağından site ile ilgili bilgileri SWF dosyasına gömdüğünüz HTML kodlarına yerleştirin.
- Web sitenizi ziyaret eden örümcekler tarafından sitenizin nasıl göründüğünü anlamak için metin tabanlı bir tarayıcı kullanın. Google bunun için Lynx'i öneriyor (Lynx'i Google'dan arayarak ücretsiz indirebilirsiniz).
- Google kullanıcıların site değerlerini (PageRank) artırmak için hileli yöntemlerden kaçınmalarını öneriyor. Birbirinin kopyası olan web sitelerinin yasaklı listeye girdiğini hatırlatmakta fayda var. Google aynı zamanda Web Position Gold gibi birtakım yazılımların kullanılmasının faydasız olacağını da söylüyor. Yani site değerini yazılımsal yöntemlerle artırmanın iyi bir seçim olmadığı anlaşılıyor.

Tümleşik iletişimin sanal toplantı modeli: Telepresence

Milyon dolarlık video konferans sistemlerinin yerini IP tabanlı ekonomik sanal toplantı sistemleri ve servisleri almaya başladı

Yücel Kamcez
ykamcez@bilisimdergisi.net

Çokuluslu şirketler başta olmak üzere bugün birçok büyük şirket için en önemli gider kalemlerinden birini uzak mesafeli iş gezileri oluşturur. Ancak bir iş gezisi üst düzey bir yönetici için, sadece uçak biletleri, kiralık araç kullanımı, otel vb. gibi maliyetler anlamına gelmez. Mesai için kullanılacak zamanın kaybı, güvenlik vb. gibi konular da şirketin gizli maliyetleri arasında yer alır. Her ne kadar iletişim araçlarının sayısı arttıysa da yüz yüze görüşmenin gerekli olduğu durumlar vardır. Günümüzde bu ihtiyacın bir kısmını video telefonlar bireysel ve kurumsal düzeyde karşılayacak gibi görünüyor ancak bu pazarın olgunlaşması bile en az iki üç yılı alacak. Ayrıca birden fazla kişinin konuyu müzakere ettiği iş toplantıları düşünülürse video telefonlar bile çok pratik bir çözüm gibi görünmüyor, üstelik görece olarak yeni bir teknoloji. ISDN şebekeler üzerinden bağlantı sağlayan klasik videokonferans sistemleri ise bugün dahi dünyanın hemen her tarafında kullanılıyor. Özellikle çokuluslu firmalar, bölgesel ve yerel ağları çok güçlü olan büyük şirketler bu sistemleri toplantı amaçlı kullanıyor.

Tandberg ve Polycom gibi markaların öne çıktığı bu pazar, son yıllarda internetin etkisi altında bir değişim yaşıyor. İnternet Protokolü'nün (IP) her yerde hizmete hazır ve nazır olması, videokonferans sistemlerinin de teknolojisini değiştirmeye başladı. Aslında gündeme gelen ilk kavram Tümleşik İletişim (Unified Communication) oldu. Geçmişin videokonferans sistemleri ise Tümleşik İletişim'in bir anlamda alt kümesi olarak Telepresence (sanal toplantı sistemi) kavramına doğru evrilmeye başladı.

Tümleşik İletişim, telefon, GSM, e-posta, sesli e-posta ve Anlık Haberleşme (IM) araçları gibi mevcut tüm sayısal iletişim trafiğini aynı platformda toplarken, Telepresence kavramı ise size gerçek zamanlı toplantı deneyimini yaşatacak bir teknoloji olarak karşımıza çıkıyor. Bu açıdan videokonferans sistemlerinden bazı farklılıkları var. Öncelikle tam bir sanal toplantı ortamı yaratmayı hedefleyen telepresence için firmalar, toplantı odası etkisi yaratmak için kullanılan plazma ekranlardan, konuşmacıların hareketlerini izleyen kameralara, ortamdaki gereksiz sesleri önleyen mikrofonlardan, toplantı odasının boyutlarına, mobilyasına ve rengine kadar bunu kapsamlı bir proje olarak sunuyorlar.

Bilişim devleri oyuna girdi

Klasik oyuncuların yanı sıra Cisco Systems, Nortel Networks ve Hewlett-Packard gibi iletişim ve donanım pazarının büyük firmaları da yeni ürünlerle pazarı büyütme çabasında. Pazarın hacmi henüz ciddi bir boyutta değil ama büyüyor. Geçen yıl Kuzey Amerika'da Forrester'ın yaptığı bir araştırma sanal toplantı sistemleri pazarının 27,6 milyon dolar büyüklüğünde olduğunu gösterdi. Bu araştırmaya göre Asya Pasifik ülkelerinde ise henüz bu pazar 2 milyon dolar sınırına dahi gelmemişti. Forrester Research, Kuzey Amerika sanal toplantı sistemleri pazarının 2013 yılında 610 milyon dolara ulaşacağını tahmin ediyor.

Wainhouse Research ise dünya genelinde sanal toplantı sistemlerini de işin içine katarak videokonferans sistemlerinin pazar hacminin 2007 için 1,3 milyar dolar olduğunu ve 2013'de bu rakamın yaklaşık 5 milyar dolara ulaşacağını açıkladı. Aslında pazarın her yıl katlanarak büyümesinin önünde sanal toplantı sistemlerindeki maliyetler ve bant genişliği dışında bir engel yok. Tam tersine Tümleşik İletişim kavramının yaygınlaşmasıyla birlikte

Abdullah Raşit Gülhan
SinerjiTürk Platformu Başkanı
argulhan@yahoo.com

Ve bir ilk yaşandı!

Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, ilk defa bir yasayı Meclis'e iade etti

Yazılı ve görsel basındaki haberlerden öğrendiğime göre Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül ilk defa olarak bir yasayı Meclis'e geri gönderdi. Bu piyango, uzun süredir yasalaşması beklenilen Elektronik Haberleşme Kanunu'na isabet etti. Cumhurbaşkanı Gül, yasanın Resmi Gazete'de yayınlanmasını uygun bulmayarak, 5803 sayılı yasanın 59, 60, 66 ve 67. maddelerinin bir kez daha görüşülmesi için Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanlığı'na geri gönderilmesine karar verdi.

5803 sayılı yasanın TBMM Başkanlığı'na geri gönderilmesinin gerekçeleri, dergimizin sayfalarında, Bilişim Ankara Temsilcisi Aslıhan Bozkurt'un kaleme aldığı haberde yer alıyor. İade kararındaki gerekçeleri bu yazıda değerlendirmeyeceğim. Ancak bazı noktalara kısaca değinmekte yarar görüyorum.

Öncelikle, Cumhurbaşkanı'nın yapılan incelemeler neticesinde iade gerekçelerinin çoğunluğunun idari konulara ait olduğunu görmekteyiz. Cumhurbaşkanlığı tarafından yapılan değerlendirmelerin büyük bir kısmının doğru noktalara temas ettiğini düşünüyorum. Bununla birlikte, bu gerekçelere bakılırsa Cumhurbaşkanımız, 5803 sayılı yasanın diğer hükümlerini sektörün gelişmesi için yeterli, çağdaş normlara uygun bulmuş olduğu görülüyor.

Bu köşenin yazarının söz konusu yasa hakkında çekinceleri olduğunun ve bunu çeşitli kereler dile getirdiğinin bilindiğini sanıyorum. Bu nedenle Cumhurbaşkanı'nın değerli danışmanlarının diğer konulara değinmemiş olmalarını bir eksiklik olarak değerlendiriyorum.

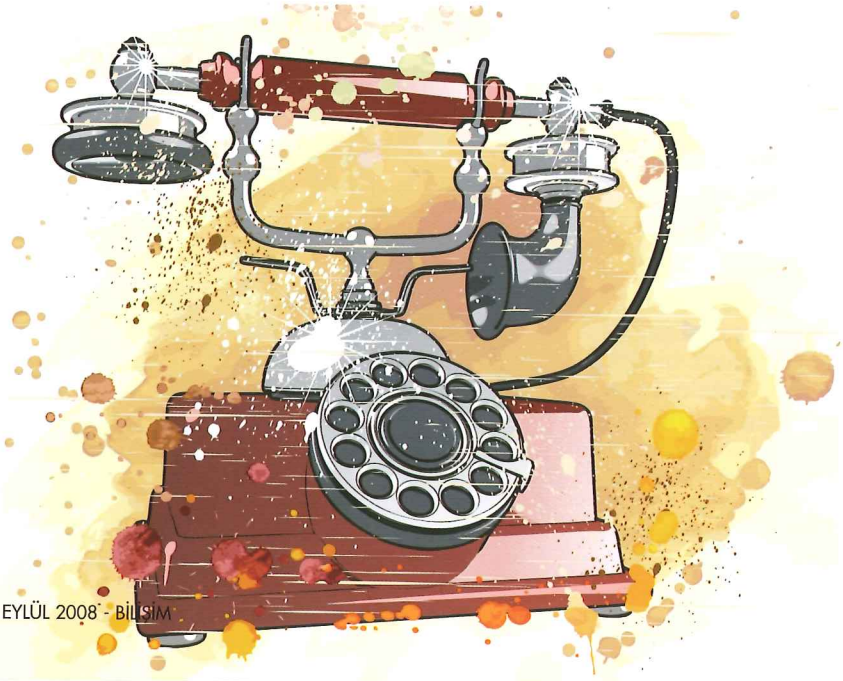
Kurumun yapısını ilgilendiren hükümler ile sektörü düzenlemeye yönelik hükümlerin farklı iki yasada yer almasının daha doğru olacağını çeşitli kereler ifade etmiştim. Her ne kadar bu konuda bir düzenleme yapılmış olsa da Cumhurbaşkanı'nın gerekçelerinde bu düzenleme şeklinin çalışmayacağına hüküm verdiğini sanıyorum.

Yine taslakla ilgili birçok konuda eleştiriler getirmiş ve artık tüm çelişkilerden arınmış ve örneğin 2813 sayılı yasadaki yaklaşım yerine "spectrum trading" yaklaşımının ön plana alındığı bir düzenleyici stratejinin tercih edilmesini önermiştim. Ancak, son derece radikal değişiklikler oluşturan bu ve benzeri önerilerim ya yersiz veya gereksiz bulunduğu için ya da "pişmiş aşa su katılmasın" düşüncesi ile dikkate alınmamıştı.

Bu yasanın iadesi bir yandan yeni bir yasa hazırlığı için bir fırsat yaratırken, diğer taraftan acaba -bence şu anki mevzuat açısından bir sorun yok- ülkemiz için artık elzem olan 3G, numara taşınabilirliği, MVNO ve WiMax gibi yetkilendirme veya uygulamalarda bir gecikme yaratır mı şüphesini akıllara getirdi.

Türkiye'nin hızla gelişmesine katkı sağlayacak birkaç sektörden birisi haberleşme sektörü. Haberleşme sektörünün gelişmesini sağlayacak en önemli olgu da şüphesiz güçlü bir serbestleşme politikası. WiMax ve 3G gibi yetkilendirmelere özel önem verilmeli, bu ve benzeri alanlarda sağlanacak gelişmelerin tüm ekosistemin büyümesine, güçlenmesine katkı sağlayacağı göz önünde bulundurulmalıdır. Yeni yasa tasarısının uzlaşı içinde hazırlanması ile serbestleşme faaliyetlerinin kesintisiz olarak sürdürülmesi, ayrı ayrı konular olarak değerlendirilmeli ve bence bu iki süreç paralel olarak yönetilmelidir. Sözün özü; yeni yetkilendirmelerde gecikme yaşanmaması son derece önemlidir.

Telepati dergisinin Ağustos 2008 tarihli 155. sayısındaki son yazımda "Tasarı yüce Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından kabul edildikten sonra bize düşen; eleştirmek ve kötülemeye çalışmak değil, yasanın daha iyi uygulanması, sektörde daha serbest, daha rekabetçi yapı oluşması ve sonuç olarak ülkenin kazanması yönünde uygulayıcılara, politika oluşturanlara iyi niyetli ve yapıcı katkıyı sağlamaya çalışmak olmalıdır" da demiştim. Şahsen çalışmalara yapıcı katkı sağlamaya her zaman hazırım.



BİLİŞİM

bilgi toplumuna giden yolda

profesyonel bilgi paylaşımında bulunmak,

bilişim sektörünün nabzını tutmak,

son teknolojilerden haberdar olmak,

şirketlerin BT yatırım stratejilerini öğrenmek,

e-Devlet projelerini yakından izlemek,

mesleki sorunlarınızı paylaşmak,

ve tabii ki TBD'ye destek vermek,

... istiyorsanız,

Ülkemizin en köklü bilişim derneğinin yayınladığı Türkiye'nin ilk bilişim dergisine...

abone olun...

Not: *87. sayfadaki formu doldurup TBD'ye fakslayarak aboneliğinizi başlatabilirsiniz. Kurumsal ve toplu abonelik için dernek merkezinden özel fiyat alınız. Bilişim TBD üyelerine ücretsiz olarak gönderilmektedir.*

Ziya Bahtiyar
ziya@bilisimdergisi.net

RoboCup 2011'in ev sahibi Türkiye!

2050'de insansı robot futbol takımı, dünya şampiyonu futbol takımı ile karşılaşacak

Robotik dünyasının en önemli etkinliklerinden biri olan "robotlar arası kupa" RoboCup 2008, temmuz ayında Çin'de yapıldı. Suzhou şehrinde yapılan kupaya 35 ülkeden 400'e yakın takım katıldı. Sempozyum ve dört ana daldaki yarışmalardan oluşan bu etkinlik, robotik alanındaki gelişmelerin de bir yansıması niteliğinde. Etkinliğin ana teması robotlar arası futbol karşılaşmaları, ancak arama-kurtarma ve evde robot kullanımı gibi çeşitli dallarda yarışmalar da düzenleniyor. Gençlere yönelik "RoboCup Junior"da futbol ve arama-kurtarma yanında bir de dans yarışması yer alıyor.

Robotlar arası futbol yarışmalarında robotlar tamamen otonom olarak kendi kendilerine hareket ediyorlar. Birçok klasman var: Küçük boy, orta boy, standart platform ve insansı ligi. Bunlara ek olarak tamamen sanal ortamda gerçekleştirilen simülasyon ligi de var.

Küçük ve orta boy liglerindeki robotlar tekerlek kullanıyorlar. Sahanın üzerindeki ya da kendi üzerlerindeki kameralardan alınan görüntüyü işleyip tekerlekleriyle hareket ediyorlar. Gayet hızlı ve becerikli olan bu robotları seyretmek çok zevkli. Standart platform liginde, dört ayaklılar, iki ayaklılar ve insansı Nao simülasyonu olarak üç dal bulunuyor. Sony'nin üretimine yıllar önce son verdiği robot köpek AIBO'ların kullanıldığı dört ayaklılar klasmanı bu yıl son olarak yapıldı. Fransızların geliştirdiği insansı robot Nao'ların kullanılmaya başlandığı iki ayaklılar klasmanı gelecek yıl standart platformu oluşturacak. Bu ligdeki amaç standart bir donanım altyapısı kullanarak takımların yapay zeka ve programlama alanındaki maharetleriyle yarışması. Bu ligin simülasyon dalında da Microsoft'un Robotics Studio ve Cyberbotics'in simülasyon yazılımları kullanılıyor.

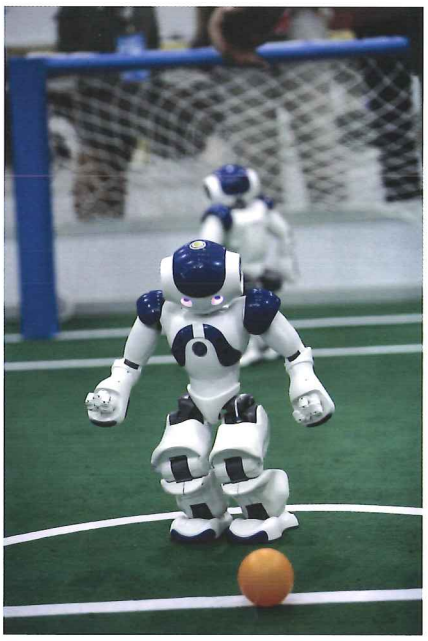
İnsansılar geliyor

İnsansı ligi "çocuk boy" ve "genç boy" klasmanlarında yapılıyor. Tekerlekli robotların performansı ne yazık ki şimdilik iki ayaklı insansı robotlarda yok. Topu takip etmeleri, topa ulaşmaları, topa vurmaları kimisinde dakikalar sürüyor. Bunları seyretmek bile bazen sabır istiyor. Fakat bu bir süreç. Birkaç yıl içerisinde onlar da seri bir şekilde futbol oynamaya başlayacaklar elbet. Zamanı geldiğinde bu robotların futbol karşılaşmaları da televizyonlarda naklen yayınlanacak.

Nisan ayında Çankaya Üniversitesi'nde konuşmacı olarak katıldığım robot etkinliğinde, Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Bölüm Başkanı ve robotik takımı lideri Prof. Dr. Levent Akın'ın robotların nasıl futbol oynadıklarını detaylıca anlattığı seminerinde bu işin göründüğü kadar kolay olmadığını, hesap-kitap işlemlerinin, yapay zekânın önemini çok net olarak gördüm. Yıllardır "Niye bu kadar çok para alıyorlar?" diye futbolcuları eleştiriyordum. Seminerde futbolcuların bu parayı hak etiklerine ikna oldum!

Tek takım Boğaziçi Üniversitesi'nden

Boğaziçi Üniversitesi Robot Takımı'nın yıllardır gösterdikleri özverili çalışmalarının sonucu, RoboCup, 2011 yılında İstanbul'da düzenlenecek. Avrupa Kültür Başkenti olacağımız 2010 yılı için takımımız büyük çaba gösterse de maalesef kazanan Singapur oldu.



RoboCup'ta Türkiye'yi yıllardır Boğaziçi Üniversitesi tek başına temsil ediyor. Prof. Dr. Levent Akın liderliğindeki robotik takımı dört ayaklılar (AIBO robot köpek) ve simülasyon gibi dallarda yarışıyor. Bu yıl Nao robotlarıyla iki ayaklılar klasmanında da yarıştı. Umarız, gelecek yıl birçok üniversitemiz ve takımımız, ön elemeyi geçip Avusturya'nın Graz şehrinde yapılacak RoboCup 2009'a katılır ve güzel sonuçlar alır. 2011 yılında başarılı bir ev sahibi olmak için sadece üniversitelerimizin değil liselerimizin de RoboCup'a odaklanması şart. Bu yıl sadece RoboCup Junior'a 195 takım katıldı!

Birçok okurumuzu şaşırtacaktır ama, İran da bu yıl dokuz ayrı dereceye girdi. Ve bu bir tesadüf değil. Yıllardır başarılı bir performans gösteriyorlar. Diğer komşumuz Yunanistan ise boş durmuyor. Büyük bir atak yapıp standart platform iki ayaklılarda (Nao) üçüncü oldu.

BİLİŞİM

BİLİŞİM DERGİSİ ABONE FORMU

☐ İlk Defa Abone Oluyorum ☐ Aboneliğimi Yenileyin

Firma Adı: _____

Adı Soyadı: _____ Doğum Tarihi (Ay/Gün/Yıl) : ____/____/____

Mesleği (Unvanı): _____

Adresi: _____

_____

Yerimde değilsem, dergim şu kişiye bırakılsın: _____

Posta Kodu: _____ Şehir: _____

Telefon: _____ Faks: _____ Cep: _____

E-posta: _____

☐ Kredi kartı hesabımdan alınız ☐ Para makbuzu ilişiktedir

Kart sahibinin adı soyadı: _____

Güvenlik No: _____ Son Kullanma Tarihi: _____/_____

Kart No: _____/_____/_____/_____/

☐ Banka Havalesi ☐ Posta Çeki ☐ Kredi Kartı

[ ] Faturayı adıma kesiniz [ ] Faturayı firma adına kesiniz

Vergi Dairesi: _____ Vergi No: _____

Adres:

_____

_____

Abonelik Seçenekleri

[ ] **6 Aylık:** 30 YTL [ ] **Bir Yıllık:** 50 YTL

Abone iletişimi için TBD ofisleri

Ankara
Tel: 0312-479 34 62
Faks: 0312-479 34 67
tbd-merkez@tbd.org.tr

İstanbul
Tel: 0216-337 70 41
Faks: 0216-337 70 09
ist@tbd.org.tr

ISO/IEC'ye göre OOXML artık uluslararası bir standart

Son bir yıldır birçok ülkede tartışma konusu olarak gündemden düşmeyen OOXML standartlaşma sürecine cevap ISO'dan geldi

Berna Çopur
berna@bilisimdergisi.net

Microsoft'un tartışmalı OOXML formatı, nihayet uluslararası bir standart olarak kabul edildi. Venezuela ve Hindistan, geçtiğimiz dönemlerde ISO (Uluslarası Standartlar Organizasyonu) ve kardeş kuruluşu IEC'ye (Uluslararası Elektroteknik Komisyonu), teknik olarak DIS 29500 olarak kodlanan Microsoft Office Open XML (OOXML) ile ilgili şikayette bulunmuştu. Daha sonra OOXML'e itirazda bulunan ülkelerin sayısı Güney Afrika ve Brezilya'nın da katılımıyla dördü buldu. Ancak ISO, geçtiğimiz hafta, OOXML formatını uluslarası bir standart olarak kabul etmeyen Brezilya, Hindistan, Güney Afrika ve Venezuela'nın itirazlarını reddetti.

ISO, 15 Ağustos'ta yaptığı bir basın açıklamasında, OOXML'ye yapılan bu itirazları reddetmelerinin nedenini, ISO ve IEC teknik heyet üyelerinin üçte ikisinin desteğini alamamaları olarak gösterdi. İtiraz süreçlerinin de tamamen sona ermesiyle, Office Open XML, yayınlanacak bildirilerle, birkaç hafta içerisinde bir ISO standardı olacak ve pazarlarda yerini alacak.

ISO, OOXML'nin standartlaşma sürecinin çok kritik tartışmalara yol açtığını ve bu tartışma sürecinden edinilen deneyimlerin çok önemli olduğunu vurguladı.

Bazıları karşı çıkıyor, bazıları destekliyor

Microsoft Office 2007 ile tanıdığımız Office Open XML standardı Apple, Novell, Wipro, Infosys, TCS ve Nascom tarafından destekleniyor. Ancak BIS (Hindistan Standartlar Bürosu) ve açık kaynak dünyası, diğer OOXML karşıtları formatın nitelikli olmadığını söylerken, Microsoft buna karşı çıkarak, bu ürününün, küresel bilgi ve iletişim teknolojileri ile tüketici teknolojileri standartları üreten ECMA International tarafından desteklendiğini belirtiyor.

OOXML formatına aynı zamanda IBM, Sun Microsystems, Red Hat, Google, DIT (Department of Information Technology), NIC (National Informatics Centre), CDAC (the Centre for Development of Advanced Computing) ve IIT-Mumbai (Indian Institue of Techology) gibi kuruluşlar karşı çıktılar. Bu kuruluşlar OOXML yerine, yine ISO tarafından standart olarak ilan edilen ODF'yi (OASIS Open Document Format) desteklerken, bu formatın açık kaynaklı bir çözüm olarak aynı zamanda bakım ve hizmet açısından da ücretsiz ulaşım sağladığını belirttiler. Microsoft ise buna cevaben, OOXML'nin karmaşık olmayan fonksiyonları ve uyumluluk bakımından nitelikli bir ürün olduğunu savunuyor.

Microsoft ODF'yi destekleyecek

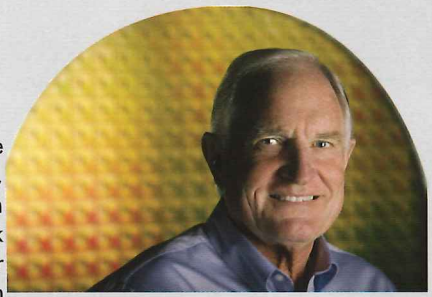
OOXML'in karşısındaki cephenin bir kısmı Microsoft'a tepki duyanlardan oluşurken, bir kısmı ise bu formatın ODF ile uyumlu olmamasından dolayı bir standart olarak kabul edilmemesi gerektiğini belirtiyor. Ancak müşterilerinden gelen yoğun baskı nedeniyle Microsoft, 2009'un ilk yarısında Office 2007 Servis Paketi 2'de (SP2) ODF'nin 1.1 versiyonunu destekleyecek bir program geliştireceğini açıklamak zorunda kaldı. Firma aynı zamanda Office 2007'de PDF'yi ve XPS'yi de destekleyecek.

Tabii bu arada Avrupa Komisyonu'nun Microsoft ile süregiden soruşturma konuları içinde şirketin ISO'daki lobisi de tartışılıyor. ISO yetkilileri bu konuda suskunluğunu bozarak, "ISO/IEC 29500 standardı (OOXML) etrafında yaşanan tartışmaların, bu kurumlara ve ulusal standart komitelerine standart geliştirme politikalarını ve prosedürlerini sürekli gözden geçirme fırsatını verdiği" gibi bir yanıtla ne şiş yansın, ne kebap örneği bir yanıt verdi.

Microsoft bir savaşı kazanmış görünüyor ama kuşkusuz bu konuda en son sözü, OOXML ve ODF gibi formatları, kendi uygulamalarında değerlendirecek olan kurumların, kısacası iş dünyasının tercihi söyleyecek.

Microsoft'un Redmond'daki kampüsü.

Intel'in Barret'i de ar-ge teşviklerinden şikayetçi!



Intel Yönetim Kurulu Başkanı Craig Barrett, IDF'de (Intel Developer Forum) yaptığı açılış konuşmasında, Bush yönetimine ve Amerika'ya ağır eleştiri getiren sözler söyledi. Barrett, bir ülkenin ekonomik kalkınmasının temelinde akıllı ve eğitimli bir toplumun olduğunu ve ar-ge'ye yapılan yatırımların çok büyük bir önem teşkil ettiğini ifade ederken, Amerika'da bu konuda bir farkındalığın olmamasından yakındı. Barrett, "Bu yüzden uygun bir atmosfere ihtiyacımız var ve bunu ancak hükümet sağlayabilir" diyerek bu olumsuzluktan Bush yönetimini sorumlu tuttu. Amerika'da eğitim sistemindeki eksiklerin çok önemli bir sorun olduğunu söyleyen Barrett, aynı zamanda Bush yönetiminin Irak'ta yürüttüğü stratejisini eleştirerek, asıl önem verilmesi gereken konunun özellikle Amerika'da çok büyük oranlarda seyreden sağlık harcamalarını düşürecek yenilikçi teknolojilere yatırım yapılması olduğunun altını çizdi.

Gartner'in raporuna göre, yılın ikinci çeyreğinde, Dell, sunucu sevkiyatı tarafında yüzde 24 oranında gelişme göstererek Hewlett-Packard'dan sonra sıralamada ikinci oldu. Gelir tarafında ise HP, IBM ve Dell ilerleme kaydederek, sırasıyla ilk beşteki yerlerini aldı. Bununla birlikte, Sun Microsystems'in gelirleri yüzde 6,8 oranında düşerken, Fujitsu Siemens de yüzde 0,1 gerileme gösterdi.

Information Week'in bir haberine göre, İngiltere ve Galler'deki 84 bin suçlunun ve bununla birlikte 33 bin polisin bilgisayar kayıtlarını içeren taşınabilir bellek kartı, Birleşik Krallık sınırları içerisinde kayboldu. Birleşik Krallık İçişleri Bakanı Jacqui Smith, bilgileri bellek kartına depolayarak sözleşmeyi ihlal eden PA Consulting'i bu durumdan sorumlu tuttu.

Intel, düzenlediği IDF toplantısında yeni işlemcilerini tanıttı. Bu ürünlerden Intel'in yeni nesil işlemcisi Nehalem'de yer alacak turbo mod teknolojisi, kullanılmayan işlemci çekirdeklerini kapatarak güç yönetiminin daha etkin hale gelmesini sağlıyor.

Masaüstü bilgisayarlara yönelik olarak Core i7 işlemcilerin ve sunucular için de Nehalem-EP'nin çok yakında piyasaya sürüleceğini açıklayan Intel, tek parçalı tasarıma sahip olan Nehalem-EX'i ve daha birçok ürününü de pazarlarda duyurmaya hazırlanıyor.

Google mobil yazılım platformu Android'in geliştiricileri, programlarındaki birçok hatayı onardıklarını ancak bu kadar geniş ve karmaşık bir sistemde daha fazla güvenlik önlemi almak zorunda olduklarını ifade ederek, bu nedenle yeni güvenlik uzmanları aradıklarını duyurdu. Merakla beklenen Android, özellikle gecikmelerden dolayı uygulama geliştiricilerin ümitlerini boşa çıkardı. Android'in 1.0 sürümü bu yılın sonlarına doğru mobil dünyaya adımını atacak.

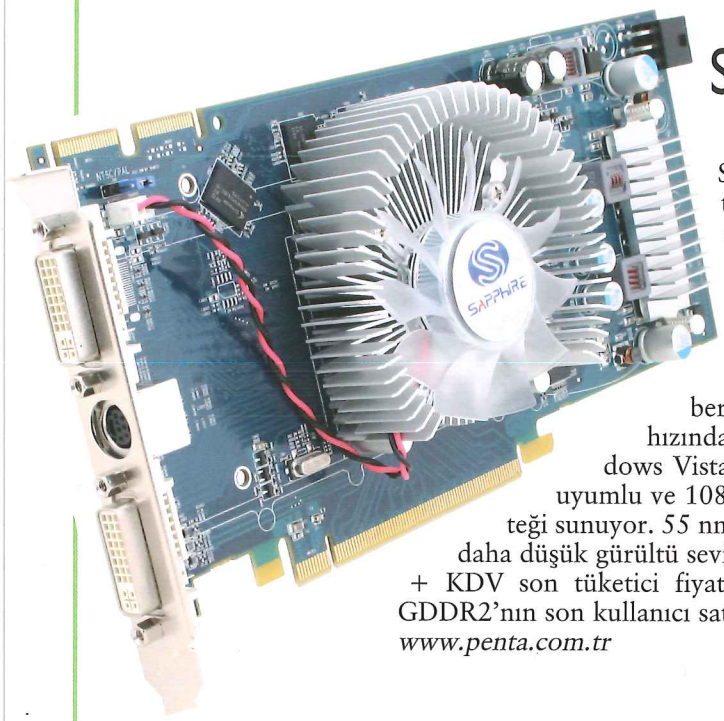
IT World'ün bir haberine göre, e-posta, takvim ve iletişim bilgilerini internet üzerinden eşleyebilen Apple MobileMe kullanıcıları, bu üründe güvenlik sorunu olduğunu belirtiyor. SSL ya da kullanıcıların web tarayıcı üzerinden gönderdiği bilgileri şifreleyen herhangi bir güvenlik programı olmaması, üçüncü bir kişinin bu bilgileri görmesine neden olabiliyor. Apple ise bu konuyla ilgili herhangi bir açıklama yapmadı.

Iran Başbakanı Mahmut Ahmedinecad, Batı'nın nükleer endişesini kaşımaya devam ediyor. Başbakan, geçen hafta yaptığı açıklamada telekomünikasyon amaçlı bazı uyduları yerleştirmek için füze fırlatmaya hazır olduklarını açıkladı. Iranlı yetkililer, Amerikalıların

başarısız olduğunu iddia etmelerine rağmen ilk yerli malı haberleşme uydularını yerleştirdiklerini söylüyor. Reuters'e göre Ahmedinecad, 250 km mesafeye karışık teknik ekipmana sahip bir uydu yerleştirmek için ikinci aşama çalışmaları başlattıklarını söyledi. Uzun erimli balistik teknolojisi, genelde nükleer füze başlıklarını göndermek için kullanılıyor.

Yahoyt'un haberine göre, Cisco, geçtiğimiz günlerde yayınladığı bir raporda, küresel internet trafiğinin 2012 yılında yarım zetabayta ulaşacağını açıkladı. Bu artışın temel nedenine ise, video, Web 2.0 teknolojilerini kullanan sosyal ağlar ve birlikte çalışma uygulamaları gösterildi. İş dünyası tarafından oluşturulan internet trafiğinin ise 2012 yılına kadar yılda ortalama yüzde 35 artış göstereceği açıklandı.

Vista şu ana kadar aşırı güvenlik kaygıları nedeniyle kullanıcıdan birçok eleştiri aldı. Bunlar arasında, geliştirme süresinin sürekli uzaması, kısıtlayıcı lisans şartları ve bazı programların kullanışsızlığı gibi eleştiriler var. Microsoft, geliştirmekte olduğu Windows 7'yi bu nedenle daha ergonomik ve şeffaf özelliklerle donatıyor. Aynı zamanda Windows Server 2008 çekirdeği üzerinde çalışacak ve sürücü sistemi aynı kalacak olan Windows 7 ile ilgili ayrıntılar ekimin son haftası açıklanacak.



Sapphire ile oyun keyfi

Sapphire ATI HD 3850 1024 MB GDDR2, DirectX 9 ve 10 desteğinin yanı sıra DirectX 10.1 desteği ile yeni nesil oyunlara şimdiden hazır bir ekran kartı. 1080p Full HD yüksek görüntü kalitesi sunan Corssfire teknolojisi ile 4'lü ekran kartı desteği, tümleşik çift HDMI 1.2 çıkışı ve entegre 5.1 Dijital Ses özellikleri de Sapphire ATI HD 3850'nin diğer önemli özellikleri arasında yer alıyor. Bir HDMI 1.2 çıkışına sahip Sapphire ATI HD 3650'de 120 Steam İşlemci içeren Unified Shader Motoru ve 128bit haberleşme arayüzü bulunuyor. 1024 MB DDR2 belleği ise 1600Mhz hızında ve 800 Mhz grafik işlemcisiyle çalışıyor. Her iki model de Windows Vista Ultimate dahil olmak üzere tüm Windows Vista sürümleri ile uyumlu ve 1080p Full HD film zevkiniz için Blue-ray ve HD-DVD kodek desteği sunuyor. 55 nm teknolojisiyle üretilen bu yeni ekran kartları daha az ısınıyor ve daha düşük gürültü seviyesine sahip. Sapphire ATI HD 3650 1024 MB DDR2 89 dolar + KDV son tüketici fiyatı ile pazara sunulurken, Sapphire ATI HD 3850 1024 MB GDDR2'nın son kullanıcı satış fiyatı 139 dolar + KDV.
www.penta.com.tr

Parmak izini tanıyan sabit disk

Toshiba'nın taşınabilir Secured USB sabit disk sürücüsü pazardaki bir çok benzerinden güvenlik teknolojisi ile farklılaşıyor. Diskin üzerinde bulunan parmak izi okuyucusu, Toshiba'nın kendi lisanslı teknolojisi Toshiba Secured ile bağlantılı çalışıyor. Secured HDD, hareketli bir ortamdayken verilerin yüksek düzeyde korunmasını sağlayan üç ayrı güvenlik düzeyine sahip. Disk verilerine, kullanımı kolay bir arabirime sahip biyometrik parmak izi okuyucusu ile erişiliyor. Bu işlev, güçlü parola kimlik doğrulama yazılımı ve gömülü bir HDD şifreleme motoru tarafından destekleniyor. Serbest Düşüş Sensörü (FFS) sayesinde darbeleri ve düşüşleri algılayan disk, sabit sürücüyü hemen korumaya alıyor. Entegre yedekleme yazılımı Redemption Backup V2 ise kullanıcılar için önemli olan hassas verileri, kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde depoluyor. 85x130x19 mm'lik ince boyutuyla ve yalnızca 220 gram ağırlığıyla her cebe kolaylıkla sığabilen ürün, sıvı sıçramalarına ve darbelere dayanıklı gövdesiyle zor koşullar karşısında kullanıcısını mağdur etmiyor.
www.toshiba.com.tr

1,4 gr'lık bellek canavarı

Kingston, mobil bellek depolama serisine yüksek kapasiteli 8GB microSD flash bellek kartlarını da ekledi. Tüketiciyle buluşmaya hazır olan yeni 8GB microSDHC kartlar, bu teknolojiyle mümkün olan en küçük boyutlarda yüksek veri depolama seçeneği sunuyor. Mobil telefonlar ve diğer dijital cihazlarda kullanılabilen Kingston 8GB microSDHC kart, 1,500'ü aşkın dijital şarkı, 5 megapiksellik telefon kamerasından çekilen 4 bini aşkın görüntü veya sekiz saate yakın sürede kaydedilmiş video saklayabiliyor. MicroSDHC formatı, HTC, LG, Motorola, Nokia, RIM ve Samsung dahil olmak üzere birçok telefon üreticisi tarafından gelişmiş bir mobil bellek standardı olarak kabul görmeye başladı. Yeni Kingston 8GB microSDHC kart ile test edilen modeller arasında, BlackBerry Pearl 8120; LG evV2 (VX9100), Voyager (VX10000), Samsung BlackJack II (i617) ve Glyde (U940) yer alıyor.
www.kingston.com.tr

BenQ: Zarif tasarım geniş ekran

Çağdaş tasarımını Rapid Heat Cycle Molding (RHCM) enjeksiyon teknolojisine borçlu olan BenQ'nun yeni ekran modeli V2400W, parlak piyano siyahı yüzey rengiyle prestij vurgusu yapıyor. Ekranı taşıyan stand, 24 inç genişlikteki ekranı rahatça destekliyor ve kullanıcının ekranı değişik görüntü açılarına göre ayarlayabilmesini sağlıyor. BenQ V2400W, en kalın noktasında bile sadece 2,44 inç derinliğe sahip. Böylece 24 inç monitor klasmanında ekran derinliği bağlamında kendisinden sonra gelen markadan yüzde 21 oranında daha ince bir gövdeye kavuşuyor. Ürün, mavi LED ışıklı dokunmatik tuş takımı ile kolayca yapılandırılabiliyor. HCDP destekli HDMI, DVI-D ve VGA girişleri, geleceğin yüksek çözünürlüklü bağlantı kalitesini ve uyumunu sunarken; BenQ'nun Senseye-Photo Human Vision teknolojisi temiz ve parlak bir renk skalasını garanti ediyor. Ürün 799 dolarlık (KDV hariç) son kullanıcı etiketiyle raflardaki yerini aldı.

www.benq.com.tr

Profesyonelliğe ilk adım

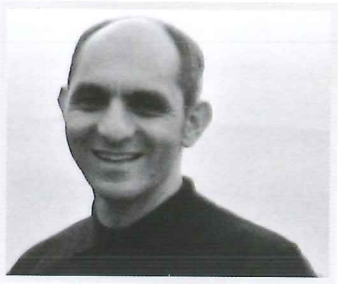
Şık ergonomik tasarımı, kolay kullanımı ile amatör kullanıcıluarı cezbedecek Samsung DX100 video kameralar tüketicilere sunuldu. DX100 video kamera, dönebilir tutma yeri sayesinde, kullanıcının konumunu değiştirmeden her açıdan çekim yapabilmesini sağlıyor. Farklı DVD formatlarına da (DVD R, -RW, +RW ve R DL) kayıt yapabilme seçeneği de sunan DX100 ile MPEG2 formatında çekim yapabilmek mümkün. DX100 video kameraların, 34x optik ve 1.200x dijital yakınlaşma özellikleri var. Kameranın Schneider Kreuznach marka lensi, güneşin zararlı UV ışınlarına karşı filtreyle kaplı. 2,7 inç genişliğindeki LCD ekranın yanındaki fonksiyon tuşlarıyla menüler arasında kolayca geçiş yapılabiliyor. Görüntülerin bilgisayara aktarılması ve kurgulaması tarafında son derece kullanıcı dostu olan DX100, kullanıcıların en çok şikayetçi olduğu konuya da bir çözüm getirerek, çekilen görüntülerin anında izlenebilmesini ve paylaşılabilmesini sağlıyor. Tam dolu şarj ile 80 dakika çekim yapabilen kamera siyah ve gümüş renk seçenekleri ile kullanıcıların beğenisine sunuldu.

www.samsung.com.tr

N Kablosuz adaptörlerle kolay kurulum

Index Grup bünyesinde faaliyet gösteren ve ülkemizin genç bilişim firmalarından olan Datagate Bilgisayar, Türkiye distribütörü olduğu Belkin International'ın N serisi kablosuz ağ iletişim ürünlerini Türk tüketicisiyle buluşturuyor. Ürünler, rekabetçi fiyatlarla hızlı internet bağlantısı sağlarken, "WiFi N draft" onayına da sahip. Vista ile uyumlu olan N serisi adaptörler, aynı zamanda Microssoft'un oyun konsolu Xbox ile de uyumlu çalışıyor. Adaptörlerde, evinizdeki kablosuz ağın tek tuşa basılarak kolayca korunmasına olanak tanıyan ve sektör genelinde bir standart olarak kabul edilen WPS (Wi-Fi Korumalı Kurulum) bulunuyor. 802.11n taslağının temel alındığı N Kablosuz, birden çok alıcı ve vericinin Akıllı MIMO (Çoklu Giriş Çoklu Çıkış) mekansal çoklama teknikleri kullanılarak veriyi kablosuz göndermesine ve almasına olanak tanıyor. Bu teknoloji, hız artışı sağlıyor ve yaygın olarak kullanılan 802.11g ile birlikte çalışarak daha iyi bir kapsama ve güvenilirlik sunuyor. Daha geniş menzil ve daha fazla hız sağlayan N Kablosuz ürünler ile, kişiler, müzik, fotoğraf ve dosyalarını evlerindeki ağ bağlantılı bilgisayarlar arasında paylaşabiliyorlar.

www.datagate.com.tr



Zafer Babür
EBI İş Geliştirme Müdürü
zaferbabur@hotmail.com

Açın avuçlarınızı cetvel geliyor!

İnternet Bağımlılığı, resmen ruhsal hastalıklar kapsamına girdi

Aşağıdaki yazıyı derlerken Mustafa Akgül'ün şiarı aklıma geliyor: "Internet Yaşamdır". İnternet yaşam olursa internet bağımlılığı diye bir tanı olabilir mi? Yaşam Bağımlılığı bir sorun olarak algılanmalı mıdır? Internet Bağımlılığı derken internet keyif veren bir madde gibi algılanabilir mi? Bir yandan internet yaygınlaşşın diye çalışırken bir yandan da bağımlılık yapmasın diye uğraşmak gerçekleri inkar etmek değil midir?

Amerikan Psikiyatri Derneği, Zihinsel Bozuklukların Tanılanması ve İstatistik Elkitabı'nın beşinci sürümünü (DSM-V) yayınlamaya hazırlanıyor. Bu sürümde Internet Bağımlılığı bir bozukluk olarak yer alacak. DSM-IV'de yer alamayan bu tanı, DSM-V ile birlikte mental bozukluk olarak tarif edilecek ve buna istinaden birçok dava açılabilecek. Ayrıca, buna dayanarak tedaviler başlayacak; bu tedavileri kimi sigorta şirketleri karşılayacak ya da karşılamayacak. 2011 yılında basılacak olan bu sürüm için araştırmacılar bir de cetvel hazırlıyorlar: K-Cetveli (K-Scale veya Korean Scale) adı verilen bu cetvele göre internet bağımlılığının derecesi saptanacak.

K-Cetveli, internet bağımlılığını tanımlamak ve değerlendirmek üzere kullanılan bir ölçü. OECD kaynaklarının bildirdiğine göre Güney Kore, kablolu/kablosuz biçimde dünyada en fazla birey ve kurumun birbirine bağlandığı ülke. Geniş bant abone sayısı olarak dünyada dördüncü. İnternet kafeler gençlik arasında çok yaygın olarak kullanılıyor. Gençler evlerinden internete bağlanmak yerine bu kafelere gidip oradan internete girmeyi yeğliyorlar.

Güney Kore araştırmacılarının 2006 verilerinden yola çıkarak hazırladıkları rapora göre,

- Ortalama bir lise öğrencisi haftada 23 saatini video oyunları oynayarak harcıyor,
- Yaşları 6-19 arasındaki gençlerin yüzde 2,1'i tedavi gerektirecek seviyede bağımlı,
- Bu bağlamda tedavi görebilecek nufusun yüzde 80'i ilaçla tedaviye muhtaç,
- İlaçla tedavi edilmesi gerekli kesimin yüzde 20-24'lük kısmının yatarak tedaviye ihtiyacı var,
- Halen İnternet Bağımlısı olarak sınıflandırılmayan 1,2 milyon çocuk ise "riskli grup" sınıfında...

Bilgisayarı bırak spora bak

Güney Kore internet bağımlılığını kamu sağlık sorunu olarak tanımlamış durumda. Eylül 2007'de yapılan Birinci Uluslararası Internet Bağımlılığı sempozyumunda, araştırmacı Y. H. Choi'nın sunumunda incelenen 10 Koreli genç "cardiopulmonary" rahatsızlığından ötürü hayatını kaybetmiş. Gençlerin ölüm nedeni aşırı heyecana kalbin dayanmaması. Belki bu ölümler, bağımlılık ile bire bir ilişkilendirilmemeli ancak Güney Kore Hükümeti, tedavi merkezleri ve dayanışma merkezleri gibi oluşumları maddi olarak destekliyor ve katılımcılar bunun için herhangi bir ücret ödemiyor.

Koreli öğrenciler arasında yüksek K notu alanlar 12 günlük bir eğitime tabi tutuluyor ve bu eğitimde bilgisayar yok, öğrenciler sadece günde bir saat cep telefonu kullanabiliyorlar. Kamp süresince ağır bir beden eğitimi ve grup etkinliğine katılan öğrencilerin duygusal bağları kuvvetlendirilirken sanal bağlarının zayıflatılması hedefleniyor.

K Cetveli şu sıralar psikiyatristler arasında hayli yaygın kullanılan bir tanı olmaya başladı "onun K cetveline girecek alışkanlıkları oluşmuş" demek bu kişinin internet bağımlısı olduğunun göstergesi.

30'lu yaşlarda, bekar

Stanford Universitesi Tıp Fakültesi'nin Silikon Vadisi'nde 2006'da yaptırdığı bir araştırmada yayınlanan bulgular hayli şaşırtıcı;

- ABD'de her sekiz kişiden biri internet bağımlısı.
- Tipik bir Internet bağımlısı "bekar, üniversite bitirmiş, beyaz, 30'lu yaşlarda, haftada 30 saatini gereksiz yere bilgisayarda harcayan" kişi olarak tanımlanıyor.
- Ankete katılanların yüzde 14'ü birkaç gün işe gelememe zorluğu yaşıyor,
- Yüzde 5,9'u internet kullanımının ilişkilerini zedelediğini kabul ediyor,
- Yüzde 8,2'si gerçek dünyadan kaçış olarak Interneti kullandığını itiraf ediyor,
- Yüzde 3,7'si ne zaman çevrimiçi olacağım diye sürekli takıntılı olduğunu belirtiyor...

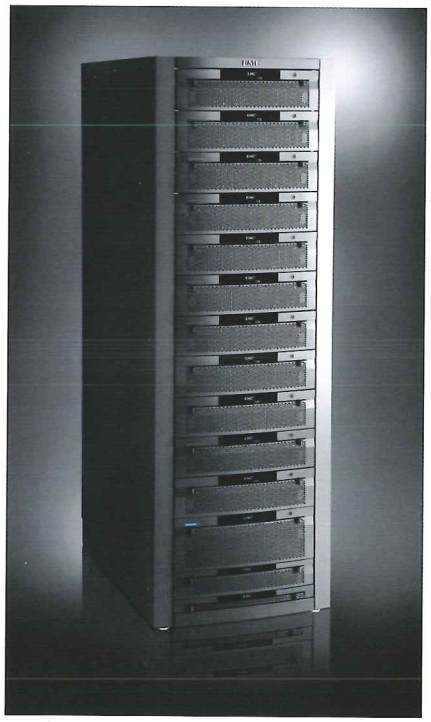
İnternet Bağımlılığı tanımının doğru olmadığını savunan kimi otoriteler ise bunun Patalojik Bilgisayar Kullanımı, Sorunlu İnternet Kullanımı, Patalojik İnternet Kullanımı, Yoğun İnternet Kullanımı gibi farklı adlar altında tanıyı sınıflandırmak gerektiğini belirtiyorlar.

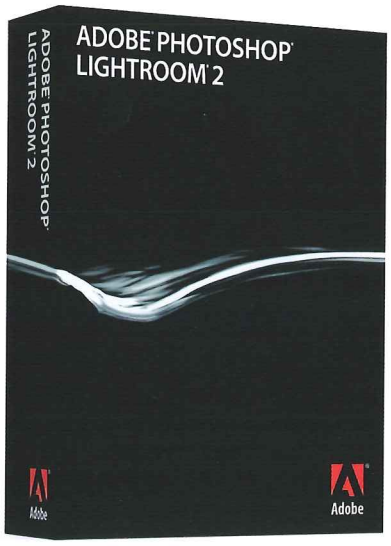
Buluşma noktamız...

www.tbd.org.tr

Depolamada enerjik, tüketimde cimri

EMC, orta kademe veri depolama sistemi olan yeni CLARiiON CX4 serisini tanıttı. Bu seri, VMware ve diğer sunucu sanallaştırma ortamları için özel olarak geliştirilen mimarisi, farklı disk sürücüleri, bağlantı seçenekleri, işlemci gücü, disk sanallaştırması ve güvenlikte son teknolojileri bir arada değerlendiren özel tasarımı ile dikkat çekiyor. EMC, ürünlerinde düşük enerji sarfiyatı ve uygun maliyeti ile veri konsolidasyonunu ve yönetimi kolaylaştıran bazı yeniliklere yer verme çabasında. CLARiiON CX4 serisi, bu güne kadar 300 bin adet satışı olan CLARiiON veri depolama sistemleri ürün ailesinin en son kuşağını temsil ediyor. Aynı zamanda bir orta kademe veri depolama sistemi de olan bu seri, yüksek çalışabilirlik süresini sağlaması ile öne çıkıyor. Dünyada üretilen veri miktarının her yıl yüzde 60 oranında büyümesive buna karşılık sistemlerin sarfettiği enerjinin maliyeti ve kısıtlı BT bütçeleri, teknolojinin yeni yönelimini de belirliyor. CLARiiON CX4 serisi de VMware dahil birçok sunucu sanallaştırma ortamı için ideal özelliklere sahip. Önceki nesile oranla iki kat daha fazla performans, iki kat daha fazla kapasite, iki kat daha geniş bellek ve iki kat daha fazla LUN (Mantıksal Birim Sayısı) miktarı sunuyor. EMC'nin yeni UltraFlex teknolojisi, CLARiiON CX4 Serisinin kolayca ve kesintisiz biçimde 8Gb/s Fiber Kanal, 10Gb/s iSCSI ve FCoE (Eternet üzerinde Fiber Kanal) gibi yeni nesil bağlanırlık teknolojilerine de sahip.
www.emc.com





Photoshop Lightroom 2 geldi

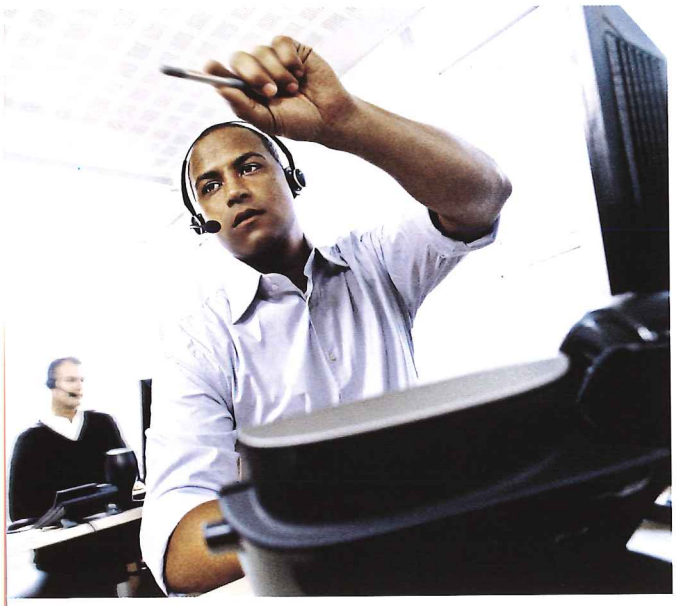
Adobe, fotoğrafçıların seveceği yeni bir yazılımı duyurdu. Fotoğraflarını düzenlemek, yönetmek ve yayınlamak için bir çok özelliği barındıran Adobe Photoshop Lightroom 2, çift monitör desteğine sahip. Hasarsız görüntü düzenleme, gelişmiş arama gibi eklenen yeni versiyonda, fotoğrafın çekilmesinden basılmasına kadar geçen süreçteki işlemleri kolaylaştıran bir dizi özelliğe sahip. Adobe'nin 64-bit Intel işlemcili Mac OS X 10.5 ve 64-bit Microsoft Windows Vista işletim sistemlerini destekleyen ilk uygulaması olan Lightroom 2, geliştirilmiş bellek performansı ile büyük boyuttaki fotoğraflarla çalışmayı kolaylaştırıyor. Adobe'nin Lightroom ve Camera Raw'dan sorumlu üst düzey ürün yöneticisi Tom Hogarty, Lightroom 2 açık beta programında, dünyanın önde gelen fotoğrafçılarının, Adobe'ye çok değerli katkılarda bulunduklarını belirterek "Bu topluluk sayesinde daha esnek kullanılabilen bir ürün yarattık" dedi.
www.adobe.com.tr

Gözünüz arkada kalmasın

Özellikle işyeri ve ev güvenliği için üretilen yeni nesil Panasonic IP kameralar, kullanıcılara sunduğu esnek özellikler ile pazarda adından sıkça söz ettiriyor. Markanın yeni modelleri, BL-C140 ve BL-C160 uzaktan kontrol (ağ/internet üzerinden), cep telefonundan mobil izleme, ısı değişimine bağlı olarak insan ve hareketi eş zamanlı algılama ve MPEG–4 MJPEG destekli kayıt yapabilme özelliklerine sahip. Panasonic IP kamera kullanıcıları, evleri için sabit IP adresi almadan, sadece www.viewnetcam.com adresine abone olarak bu hizmetten ücretsiz olarak yararlanabiliyor. Suya dayanıklı bu kameralar sağlam gövdesi ile her ortamda ve hava koşulunda sorunsuz çalışabiliyor. BL-C160, karanlık ortamlarda, hareket ve insan algılama sensörlerinin devreye girmesi ile otomatik açılan entegre LED ışık kaynağı sayesinde ışığın yetersiz olduğu durumlarda dahi kayıt yapılabiliyor. Isıya duyarlı hareket algılama sensörü de kamera önünden geçen canlıyı algılamayı kolaylaştırıyor. Böyle bir durumda kullanıcının önceden yapmış olduğu ayara göre kamera kayda girebiliyor, eposta gönderebiliyor ya da görüntüleri FTP'ye aktarabiliyor. Panasonic BL-C140 ve BL-C160 kameralar, UPnP desteği olan bir yönlendiriciye bağlandığında otomatik olarak kendini hızlıca yapılandırıyor.
www.panasonic.com.tr

Açık depolamaya yeni çözümler

Sektörde ölçeklenebilir veri depolama ihtiyaçları artıkça üreticiler arasında da rekabet kızışmaya başlıyor. Sun'ın pazara sunduğu yeni depolama ürünleri, firmalara ölçeklenebilir ve güvenilir çözümler sunuyor. Bu özel çözümler Sun'ın sunucularıyla bir araya geldiklerinde kurumlara önemli maliyet avantajları da sağlıyor. Sun Storage J4000 ailesi, geleneksel düşük seviye depolama çözümlerine göre iki kat verimlik ve 10 kata varan kapasite artışı sağlıyor. OpenSolaris ve Sun'ın sunucularıyla birlikte kullanıldığında depolama maliyetleri yüzde 90'lara varan oranlarda azalıyor. Yeni ürün ailesi 3000 dolardan başlayan fiyatlarıyla ve yığın depolama uygulamalarında GB başına 1 doların altında fiyatlandırma sunarak kurumlar için maliyeti düşürüyor. Bir raf ünitesine 12 adede kadar sürücü alabilen Sun Storage J4000 sayesinde kurumlar yerden de önemli ölçüde tasarruf sağlıyor. Üstelik geleneksel depolama kurulumlarının aksine Sun Açık Depolama ortamları, kurumlara istedikleri bileşenleri seçip kullanma ve iş ihtiyaçları değiştikçe yeni yazılımlar ekleyerek mevcut donanımlarını etkinleştirme şansını da tanıyor. Sun Microsystems'ın bu yeni ürün ailesi, Sun Storage J4200, Sun Storage J4400, Sun Storage J4500 ve Sun StorageTek SAS RAID HBA'dan oluşuyor.
www.sun.com/opestorage



Gürültü kirliliğine Jabra reçetesi

Avrupa Birliği ülkelerinde çalışanlar arasında gerçekleştirilen araştırmalar, iş yerinde yaşanan yoğun gürültü trafiğinin çalışanların fiziki ve ruhsal sağlığını etkilediğini ortaya koydu. Verilere gore Avrupa Birliği ülkelerinde çalışanların yüzde 10'u gürültü nedeniyle kısmi işitme kaybına uğruyor. Yine çalışanların yüzde 29'u mesai saatlerinin yüzde 25'inde gürültüye maruz kalıyor. Uzmanlar AB ülkelerinde 13,5 milyon insanın günlük yaşamlarında gürültüden etkilendiklerini belirtiyor. Dünyanın önde gelen Bluetooth aksesuar ve çağrı merkezi, profesyonel ofis kullanımına yönelik kulaklık üreticisi Jabra, çalışanların ofis ortamında maruz kaldığı gürültüyü en aza indirmek üzere ar-ge çalışmaları yürütüyor. Ergonomik tasarımı, kolay kullanımı ile Jabra kulaklıklar, telefon görüşmeleri esnasında arkadan gelen gürültüyü önleme, ses düzeyini sabit tutma ve Avrupa Birliği'nce belirlenen desibel oranının üzerinde sesleri, standart seviyeye çekerek çalışanların sağlığını koruyor.
www.jabra.com/TR

Kimlik kartı tarama derdine son

Xerox, tarayıcı ürünleri portföyünü, piyasaya sunduğu yeni Xerox DocuMate 262i modeli ile genişletmeye devam ediyor. Kağıt beslemeli renkli yeni tarayıcı Xerox DocuMate 262i, devlet daireleri, belediyeler gibi kamu ve özel sektördeki hizmet noktalarında sıkça ihtiyaç duyulan işlemler için kolaylık ve hız sunuyor. Patentli yeni ön besleme ünitesine sahip olan Xerox DocuMate 262i, sağlık ve finans kuruluşlarında sıklıkla uygulanan kimlik kartı tarama işlemlerinde de verimliliği artırıyor. Benzerlerine göre yüzde 50 daha hızlı olan Xerox DocuMate 262i, tarama esnasında çift kağıt alma durumu ile karşılaşıldığında, tarama işlemini kendiliğinden durduruyor ve kullanıcıyı sesli olarak uyarıyor. Ayrıca bu teknoloji, görüntü kayıplarını da önlüyor, farklı ağırlık ve kalınlıktaki dokümanların kolay ve güvenli bir şekilde taranmasını sağlıyor. Xerox DocuMate 262i'de istenirse taranan dokümanlar arşivlenebiliyor; ağ üzerindeki her hangi bir bilgisayara kopyalanabiliyor ya da e-posta olarak ilgilisine gönderilebiliyor.
www.xerox.com.tr

Cover Story:
IDC's EMEA Vice President Jyotard Lalchandani:
"Virtualization changes the shape of datacenters completely"

IDC has been working and conducting researches about the IT sector for long years. The company will launch three events in İstanbul and Ankara soon. The first event, "Virtualization and Green Data Centers", will launch in İstanbul in October 22nd. This event will launch with participation of IDC Vice President Jyotard Lalchandani. After 13 years experience in EMEA, Lalchandani has tightly focused on MiddleEast, Africa and Turkey regions. "EMEA is the most dynamic region for SMBs" says Lalchandani, and continues: "Especially the companies with one to nine employees tend to make investments for PCs and related products".
Page: 16

Festival in CeBIT Eurasia

The biggest IT fair in Eurasia, CeBIT Eurasia will launch on 7-12 October 2008 in Istanbul. "Participation of one thousand companies is expected this year" says Dennis Smith, General Manager of Hannover Messe International Istanbul Branch Office. Smith underlines that the crew worked very hard to re-organize matching relevant companies to the right clients and visitors. Fair is categorized into four parts; Business World, Digital Life, Telecommunication and Home Electronics. Non-governmental organizations of Turkey supports very tight CeBIT Eurasia, this year there will be at least one mini-forum in every salon. **Page: 34**

ETS gets passengers on internet stop

One of the leading Turkey tour operators, ETS group uses internet for both client and internal business process management sides efficiently. The group company has invested TRY 4 million to update their infrastructure. Six tourism companies under ETS's roof are inter-combined as a result of this new implementation of the infrastructure. All the operations of the group's companies are being managed in the Kadıköy office. Six employees are internally working in IT department and ETS group has collaborated with Altar technologies for satisfying the software needs of the group companies. On the internet services side, ETS ranks the hotels through the feedbacks and votes of its clients on web site www.otelpuan.com. **Page: 24**

Koç.net aims to make a difference on ADSL side

Although many telecom operators had occurred after the freeing of the communication market in Turkey, there are only a few of those remaining. Koç.net is one of the surviving companies, giving high quality transmission services for data and sound to its 60 thousand clients. Majority of Koç.net's income is through SMBs. Koç.net raised its turnover from USD 16 million in 2004 to USD 80 million in 2007. Koç.net has completed its infrastructure implementations to give ADSL services to its clients, and is now serving through its own infrastructure. General Manager of Koç.net Mehmet Ali Akarca says "Koç.net ADSL will especially grow in consumer side. We have 10 years of

experience and we are very good at applying that experience on consumer side". **Page: 28**

Microsoft targets to reach a lot more SMBs

One of the leading IT companies, Microsoft, has finished yet another fiscal year. The company gained 31 percent increase (in terms of count) on SMB side. SMB&P Director of Microsoft Münir Kundakçı says that the company has reached 18 percent more new clients than the previous year on SMB side. Kundakçı says that Microsoft targets to gain with a percentage of 100 within the next three years in Turkey. The company serves its clients through their certified partners. Microsoft has 170 Gold Certified partners focusing on different areas of the IT sector. On ERP side Microsoft **Page: 46**

Türk Telekom reached USD 5 billion

Türk Telekom has revealed its 2008 H1 fiscal results in a press conference in İstanbul, announcing that the company's consolidated revenues have reached USD 5 billion. At the same time Türk Telekom has reached 11 million GSM subscribers increasing the figure by 1.1 million since 2007. Türk Telekom General Manager Doany says that they are happy about the company's consistent growth, and adds: "We have brought the videophone application to the users. At mobile services side, we will start with 3G as soon as possible and we are planning to give WiMax services with a successful contract. Also IPTV products are at testing phase." **Page: 14**

Many investors in Turkey see themselves as net buyers

The fourth Private Equity Confidence Survey conducted by Deloitte recently has demonstrated that 75 percent of the investor companies expect a decline in Turkey's economic climate. Despite this negative atmosphere, 92 percent of these investors see themselves as net buyers in the next six months. "Investors believe that economic situation will improve in the near future and they see Turkey as a huge potential. Bad economic days are good investment days." says Deloitte Partner Anthony Wilson. **Page: 38**

Tellcom is investing in fiberoptics

A Çukurova Group company, Tellcom has started forming its fiberoptics infrastructure after the liberalization law was laid down. Tellcom, focusing on serving 100 Mbps fiberoptic internet, recently has tended to provide services for the residencial areas with much more population and higher class families in İstanbul. At the same time, infrastructure operations are continueing in İzmir, Ankara, Bursa and İzmit. "We believe that we should have our own backbone to be a real broadband operator" says Tellcom co-director Işık Uman. **Page: 32**

Future Platform: Salesforce.com

Salesforce.com, holder of half of the Customer Relationship Management (CRM) market, has USD 1 billion value and 1.2 million users as of today. The company is seen as the future of software in USA and Europe today, and amongst Salesforce.com users are many companies like Deutsche Bank, Citibank and ABN Ambro in the finance and banking sector. Inspark founded in 1990 in Londra has been representing Salesforce.com as its agent in Turkey since 2007, and is serving approximately 150 companies. **Page: 44**

Eylem Cülcüloğlu
eylem@bilisimdergisi.net

Apple'ın başı iPhone 3G ile dertte

Bağlantı sorunları ve yazılım hataları iPhone 3G kullanıcılarını çileden çıkarttı

Uzun zamandır beklenen iPhone 3G nihayet piyasaya çıktı ve 300 dolarlık ABD satış fiyatı ile bir anda milyonların ilgi odağı oldu. Yalnız iPhone 3G, çoğu kişiye hayal kırıklığı yaşattı. Telefonun iyi çekmemesi ve yavaş olması kullanıcıları çileden çıkartıyor. En son olarak ABD'deki bir kadın Apple'a iPhone 3G iyi çekmediği için dava açtı.

Jessica Smith adlı bir Amerikan vatandaşı mahkemeye sunduğu 10 sayfalık şikayet dilekçesinde, iPhone 3G'nin çok yavaş olduğunu ve sürekli çağrılarda kopma yaşandığını belirtiyor. Jessica Smith bu davayı sadece kendisi için değil, yüz binlerce iPhone 3G mağduru için açtığını söylüyor.

ABD'li kadın dava açtı

Jessica Smith, ayrıca veri bağlantısının, SMS'in ve e-postanın çok yavaş olduğunu; 3G ile ağa bağlanırken sorunlar yaşadığını iddia ediyor. Smith, dava dilekçesinde Apple'dan piyasadaki tüm arızalı iPhone'ları toplamasını ve ortaya çıkan zararı da tazmin etmesini istiyor. Apple ise bu konuda henüz herhangi bir açıklama yapmış değil.

Temmuz ayında piyasaya sürülen iPhone 3G ilk önce büyük ilgi görmüş daha sonra ise bağlantı sorunları, yavaşlık ve düşen çağrılar nedeniyle tepki toplamıştı. Şu an birçok forum ve blogda iPhone 3G aleyhine yazılar yazılıyor.

Apple geçtiğimiz hafta bir açıklama yaparak bağlantı sorunlarını kabul etti ve yeni bir firmware piyasaya sürdüğünü açıkladı. Yeni firmware'in 3G bağlantı sorunlarını gidermesi bekleniyor.

iPhone 3G'deki sorunların en büyük nedeni Apple'ın ticari kaygılarla ürünü çok test etmeden piyasaya sürmüş olması. Yüksek rekabetin yaşandığı arenalarda bazen firmalar rekabetten geri kalmamak için gerekli ön çalışmaları yapmadan ürünlerini piyasaya çıkarabiliyorlar.

iPhone 3G, eski iPhone'un tüm özelliklerine sahip. Ayrıca eski iPhone'da bulunmayan 3G iletişim özelliklerini de içeriyor. Üründe genişletilmiş lokasyon bazlı mobil hizmetlere yönelik dahili GPS bulunuyor. Microsoft Exchange ActiveSync desteği içeren ürün, kısa süre önce piyasaya sunulan iPhone SDK için hazırlanmış yüzlerce üçüncü parti programını da destekliyor.

iPhone 3G henüz Türkiye'de satılmıyor. Ürünün önümüzdeki aylarda öncelikle Turkcell ve Vodafone abonelerine yönelik satılması bekleniyor. Apple, iPhone 3G'nin 11 Temmuz'da Avustralya, İtalya, Yeni Zelanda ve Portekiz'de, 2008'in ilerleyen dönemlerinde de Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Mısır, Yunanistan, Hindistan ve Güney Afrika'da piyasaya sunulacağını duyurdu.

Vodafone ile Apple arasında sağlanan işbirliğiyle ilgili konuşan Vodafone Grubu Küresel Pazarlama Yöneticisi Frank H. Rövekamp, "Bu yaz Avrupa genelinde ve gelişmekte olan pazarlardaki müşterilerimize iPhone'u sunuyor olmaktan büyük heyecan duyuyoruz. Vodafone'un geniş, yüksek hızlı ve güvenilir şebekeleri, müşterilerinin iPhone'larında mükemmel bir internet ve iletişim deneyimi yaşayabilecekleri anlamına geliyor" dedi.

Yakında Türkiye'de

Avustralya, İtalya, Yeni Zelanda ve Portekiz, 11 Temmuz'dan itibaren müşterilerine iPhone 3G'yi sunacak ilk pazarlar olacak. Diğer pazarlar da bu yıl içinde onları izleyecek. iPhone 3G, Türkiye'de Vodafone ve Turkcell aracılığıyla hem kontörlü hem de faturalı hatlarda kullanılabilecek ve 3G sayesinde yüksek hızda veri paketleriyle çalışabilecek.

Kesin lansman tarihleri ve ödeme planlarıyla ilgili ayrıntılar operatörler tarafından kısa süre sonra açıklanacak.

İş sizi bekliyor!

DİJİTAL ÇAĞDA, İŞ BAĞLANTILARINIZI BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİYLE ARTIRIN!

İstanbul'u Avrasya'nın 1 numaralı dijital iş platformu haline getiren CeBIT Bilişim Eurasia, bu yıl da dopdolu.

Siz de dijital çağın en yeni ve inovatif bilişim teknolojileriyle herkesten önce tanışmak ve yepyeni iş bağlantıları kurarak yeni pazarlara açılmak istiyorsanız, CeBIT Bilişim Eurasia'yı sakın kaçırmayın!

7-12 Ekim 2008
Tüyap Beylikdüzü, İstanbul
Uluslararası Bilgi ve İletişim Teknolojileri Fuarı

CeBIT eurasia Bilişim

Fuar Ana Sponsoru TURKCELL | Fuar Resmi Bankası AKBANK | İletişim Teknolojileri Sponsoru TÜRK TELEKOM

Bu fuar 5174 sayılı kanun gereğince Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) izni ile düzenlenmektedir.

Tel.: +90 (212) 334 69 69 info@cebitbilisim.com www.cebitbilisim.com

ASUS, Windows Vista® Business ürününü önerir.

Ultra Media

Siz Neredeyseniz, Dijital Eğlence Dünyası Orası

ASUS M51

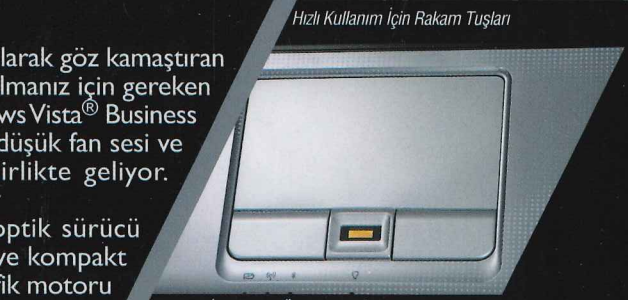
Eğlence ve Verimlilik Bir Arada

Ultra şık tasarımı ve üstün malzeme kalitesi ile lüks bir aksesuar olarak göz kamaştıran ASUS M51, video ve bilgisayar oyunlarından birinci sınıf bir keyif almanız için gereken her şeye sahip. Intel® Centrino® işlemci teknolojisi, Genuine Windows Vista® Business yazılımı ve 4GB'a varan bellek kapasitesine sahip olan M51, ayrıca düşük fan sesi ve uzun pil ömrü için geliştirilmiş güç yönetimi teknolojisiyle birlikte geliyor.

250 GB'a varan hard-drive kapasitesi, HD DVD ya da Blu-Ray optik sürücü seçenekleri ve TV çıkışıyla M51, geleceğin eğlence dünyasını parlak ve kompakt bir notebook'ta bugünden sunuyor. ATI Mobility Radeon HD2400 grafik motoru net görüntü kalitesi, canlı renkleri ve pürüzsüz video kalitesini desteklerken, Microsoft DirectX 10.0 ile ayrıntılarda mükemmellik ve yoğun grafik içeren oyunlarda da yüksek performans sağlıyor.

İş dünyasında M51, LED ışıklı döner webcam ve kablosuz bağlantısı sayesinde iş arkadaşlarınızla kolay iletişim kurmanızı sağlıyor. Parmakizi okuyucu bilgilerinizin güvenliğini korurken, tümleşik nümerik klavye, ergonomik kullanımıyla verimliliğinizi artırıyor.

Hızlı Kullanım İçin Rakam Tuşları



Parmak İzi Tanıma Özelliği ile Veri Güvenliği

Tümleşik Webcam ile Kablosuz İletişim

Celeron, Celeron Inside, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Viiv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside Pentium, Pentium Inside, Viiv Inside, vPro Inside, Xeon ve Xeon Inside; Intel'in ya da Amerika Birleşik Devletleri ve diğer ülkelerdeki yan kuruluşlarının ticari markası ya da tescilli markasıdır.

www.asus.com.tr

ASUS, Windows Vista® Business ürününü önerir.

Ultra Media

Siz Neredeyseniz, Dijital Eğlence Dünyası Orası

ASUS M51

Eğlence ve Verimlilik Bir Arada

Ultra şık tasarımı ve üstün malzeme kalitesi ile lüks bir aksesuar olarak göz kamaştıran ASUS M51, video ve bilgisayar oyunlarından birinci sınıf bir keyif almanız için gereken her şeye sahip. Intel® Centrino® işlemci teknolojisi, Genuine Windows Vista® Business yazılımı ve 4GB'a varan bellek kapasitesine sahip olan M51, ayrıca düşük fan sesi ve uzun pil ömrü için geliştirilmiş güç yönetimi teknolojisiyle birlikte geliyor.

250 GB'a varan hard-drive kapasitesi, HD DVD ya da Blu-Ray optik sürücü seçenekleri ve TV çıkışıyla M51, geleceğin eğlence dünyasını parlak ve kompakt bir notebook'ta bugünden sunuyor. ATI Mobility Radeon HD2400 grafik motoru net görüntü kalitesi, canlı renkleri ve pürüzsüz video kalitesini desteklerken, Microsoft DirectX 10.0 ile ayrıntılarda mükemmellik ve yoğun grafik içeren oyunlarda da yüksek performans sağlıyor.

İş dünyasında M51, LED ışıklı döner webcam ve kablosuz bağlantısı sayesinde iş arkadaşlarınızla kolay iletişim kurmanızı sağlıyor. Parmakizi okuyucu bilgilerinizin güvenliğini korurken, tümleşik nümerik klavye, ergonomik kullanımıyla verimliliğinizi artırıyor.

Hızlı Kullanım İçin Rakam Tuşları

Parmak İzi Tanıma Özelliği ile Veri Güvenliği

Tümleşik Webcam ile Kablosuz İletişim

Celeron, Celeron Inside, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Viiv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside Pentium, Pentium Inside, Viiv Inside, vPro Inside, Xeon ve Xeon Inside; Intel'in ya da Amerika Birleşik Devletleri ve diğer ülkelerdeki yan kuruluşlarının ticari markası ya da tescilli markasıdır.

www.asus.com.tr