

BTHaber

haftalık bilgi ve iletişim teknolojileri gazetesi

www.bthaber.com.tr

Fırsatı kullanalım

Türkiye'de gerek siyaset gerekse ekonomi alanında oldukça önemli bir yere sahip olan İstanbul Ticaret Odası (İTO) Meclis'inde temsil edilebilmesi için bilgisayar sektörüne bir fırsat doğdu. 1999 yılı başında İTO'da daha önce 45 numaralı "her ne makine, rulman ve bilgisayar" mesleki grubu içinde yer alan bilgisayar şirketleri

çin ayrı bir mesleki grup oluşturuldu. 83 numaralı bu yeni meslek grubu, "Bilgisayar, büro makineleri ve kırtasiye" başlığı altında yer alıyor. **Tübisad Yönetim Kurulu Başkanı Behçet Envarlı**, söz konusu gelişmenin oldukça önemli olduğunu belirterek, "Bu yıl İTO'nun çeşitli organlarında seçim var. Bu organlardan en önemlisi ta-

bii ki Meclis ve Yönetim Kurulu. O nedenle hemen yapılması gereken birkaç iş var. Öncelikli olarak İTO'daki kaydı 45 numaralı meslek grubunda olan şirketlerin kayıtlarını 83 numaralı meslek grubuna nakletmelerini gerekiyor" dedi.

Bilişimin gerek dünya gerekse Türkiye'nin geleceğini hazırladığını düşünen

İTO İkinci Başkanı Dündar Uçar da dünyadaki çağdaş gelişmeleri dikkate alarak bilgisayarlar için ayrı bir meslek grubu oluşturma yoluna gittiklerini ifade etti.

İTO Meclisi'nde bilişim sektöründen temsilcilerin olması, sektörün önünü açacak ve yeni bir ivme kazandıracak. Bu fırsatı kaçırmayalım. (Sayfa 4)

İlk Bilişim Karavanı yolda

Ülkemizin yaşadığı deprem felaketi ardından gündeme gelen ve geleceğimizi oluşturacak genç neslin depremin en az yara alarak çıkması düşüncesinden yola çıkarak başlatılan Bilişim Karavanı'nın ilki, Eylül ayı sonunda hazırlanıyor. İlk Bilişim Karavanı, **İnterpro** ve **İnterpro** çalışanları, **Odel Elektronik**, **Microsoft Türkiye**, **GlobalOne**, **Logo** ve **Akademia** şirketlerinin katkılarıyla hazırlanıyor. Karavan,

Ekim ayı başında deprem bölgesinde hizmet vermeye başlayacak.

Çocuklar ve gençlerimiz için yeni teknolojilerle tanışmak adına başlatılan bu projeye hemen tüm bilgisayar şirketlerinin gönüllü katılması beklenirken söz konusu şirketler dışında projeye destek veren başka şirketlerin olmaması, dikkat çekici. Türkiye Bilişim Vakfı çatısı altında yürütülen kampanyanın hesap numaraları şöyle:

"Bilişim Karavanı Kampanyası"

TBV'nin TL için Hesap Numarası
Vakıflar Bankası Nişantaşı Şubesi
201 82 08

TBV'nin USD için Hesap Numarası
Vakıflar Bankası Nişantaşı Şubesi
401 82 90



DOSYA

Ticarete gelececek

Bir web tarayıcı. Gelecekte alışveriş yapmak için belki de bu kadarı yeterli olacak. Sanal alışverişte, sanal mağazaya doldurduğunuz sanal ürünlerin gerçeğini kapınızda bulacaksınız. Elektronik ticaret (e-ticaret) küresel bazda fırtına gibi eserken bilişim şirketlerinin vaatleri sizi bu noktaya götürüyor. (Sayfa 21-40)



Turkcell Bilgi Teknolojileri Direktörü Emin Fuat Ertüzün.

Oracle'dan Turkcell'e dev veriambarı

Turkcell müşteri eğilimlerini Oracle Türkiye ile başlattığı veriambarı projesi ile artık çok daha yakından takip edecek. (Sayfa 2)

İş.Net kuruldu
İş Bankası'nın ISS'lik hizmeti veren şirketi İş.Net resmen kuruldu. (Sayfa 2)

Bilişim 2000, SMAU'da

Avrupa'nın CeBIT'ten sonra en büyük ikinci bilişim teknolojileri fuarı olan SMAU, 30 Eylül-4 Ekim 1999 tarihleri arasında gerçekleşecek. Türkiye'nin en büyük ve en kapsamlı bilişim teknolojileri fuarı olan Bilişim'in organizasyonunu gerçekleştiren İnterpro, geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da SMAU'ya katılıyor. İtalya'nın Milano şehrinde düzenlenecek olan fuarda İnterpro, Bilişim 2000 organizasyonunu tanıttı. Fuar alanı içerisinde 9'uncu salonda yer alacak olan İnterpro, Akdeniz Bölgesi Bilgi ve İletişim Teknolojileri Fuarları Federasyonu FERAM pavyonunda yerini alacak.

Yaklaşık 3 bin kuruluşun katılacağı SMAU'ya bu yıl 470 binden fazla ziyaretçinin katılması bekleniyor. Avrupa'nın en önemli organizasyonlarından

biri olan SMAU kapsamında Türkiye'yi temsil eden İnterpro, fuarda Türk bilişim sektörünü tanıtmayı ve bu alanda faaliyet gösteren dünya şirketleri ile Türkiye arasında ekonomik işbirliğini geliştirmeyi hedefliyor. SMAU kapsamında geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yıl da pek çok seminer ve konferans düzenlenecek. Bu etkinlikler arasında ülkemizi en çok ilgilendiren konferanslardan biri ise "Euro-Mediterranean Partenariat: Opportunities for ICT Enterprise".

İnterpro Kurumsal Genel Müdür Yardımcısı Akın Evren, İtalya, Mısır, Tunus gibi ülkelerden katılımcıların bulunacağı bu konferansta konuşmacı olarak yer alacak. Evren, Türkiye bilişim sektörü hakkında katılımcılara bilgi verecek.

Iridium nihayet!

Küresel uydu iletişim şebekesi Iridium, bir yıllık uğraşının ardından 15 Eylül 1999 tarihi itibarıyla Türkiye'de resmi olarak hizmete başladı. Toplantıda deprem felaketinde önemini ve gerekliliğini büyük ölçüde hissettiren Iridium şebekesinin resmi olarak hizmete başlamasından duyulan memnuniyet dile getirildi.

Öte yandan Ulaştırma Bakanı Enis Öksüz de geçtiğimiz hafta 3 yeni GSM ihalesinin bu yıl içinde bitirileceğini söyledi. Öksüz, "Cep telefonları ihaleleri bu yıl içerisinde bitirilecek. Üç yeni cep telefonu şebekesinin dev-



Iridium ve Türk Telekom yetkilileri, Iridium'un Türkiye'de hizmete girmesi dolayısıyla düzenlenen toplantıda Iridium cihazlarını da katılımcılara tanıttılar.

reye girmesi ile birlikte toplam 5 GSM operatörü olacak. Bu şekilde ücret meseleleri de piyasa rekabet şartlarına bırakılacak" dedi. (Sayfa 3)

EVRENSEL / Akın Evren



Yaz bitti...

Geçen gün odamın havalandırma penceresini biraz daha kapattım. Sabahın erken saatlerindeki nem ve serinlik artık tatlı bir ürperti duygusunun ötesinde algılar getiriyor. (Devamı 2. sayfada)

BNet

Internet dünyasında yeni satış kanalınız

www.bt.net.com.tr
www.bt-net.com

Bilişim '99

Elektronik medya sponsoru

Interpro

EVRENSEL

(Baştarafı 1. sayfada)

Mart'ta doğan kedi Karla, artık bilgisayarla çalışma masasının arasındaki daracak boşluğa sığamaz oldu. Tüylü beyaz bir kuyruk gözümün önünde sallanıyor.

Değişimi, içindeyken algılayamayız. Bir çeyrek yüzyıl içinde yaşadığımız bilişim sektörünün gelişmesini zaman zaman geriye dönüp baktığımızda daha iyi kavrayabiliyoruz. Bilişim pazarına toplu bir bakış ve bu yıl ilk kez yeni bir metodoloji getiren Bilişim500 Kataloğu'nun hazırlıklarına bakarken bunları düşündüm. Veriler, varılan düzeyi net biçimde göstermekte. Bütünleşik sektörümüz bilgi ve iletişim teknolojilerinin her alanında şirketleri ve bunların gerçekleştirdikleri uygulamaları içeriyor. Dünya ölçeğinde bir derinlik kazanması için belki biraz daha zaman geçmesi gerekli. Ne var ki, genişlik ve çeşitlilik açısından diğer gelişmiş ülkelerdeki profille benzerlik gösteriyor.

Parasal büyüklükler, ulusal gelir içindeki paylar gibi göstergeler, son iki yılın olumsuz koşullarına karşın önemli bir gelişme dinamiğine işaret etmekte. Gelişimin eşit olmayan özelliği bu süreç içinde bilişim sektöründe de geçerliliğini korudu. Bazı alt sektörler yeni teknoloji ve yordamları içerdikleri ve daha iyi bir fiyat-başarım oranı yakaladıkları için hızlı büyüdüler. Yerel ve geniş alan ağları ile ilgili donanım ve yazılım ve toplam çözüm pazarlayan şirketler, ağı altyapısı satan ve kuranlar diğerlerine göre daha hızlı bir büyüme gösterdiler. Yazılım da kendi içinde önemli ayrılmaya uğradı. Sistem ve uygulama yazılımı ayrımı artık bu sektörü açıklamakta yetersiz kalmakta.

Türkiye'nin iletişim altyapısındaki kısıtlar bugün artık büyümeyi engelleyici bir boyuta erişmiştir. Belirsiz ve yetersiz kural ve koşullar altyapı yetersizliğini ortadan kaldırma çabalarını engellemektedir. Gelişmeyi yalnızca dıştan gelen etkilere ve zorlamalara indirgemek ve yükselen dalgaları kaçırmak ekonomik küçülmenin yaşandığı bir ülkede ne büyük bir zaman kaybı!..

Kedim büyüdüğünün farkında. Dar gelen yerini değiştirip yazıcının arkasındaki daha geniş boşluğa yerleşti. Sorğu dolu gözlerle yüzüme bakıyor. "Sen bu yazdıklarını yazmaktan bıkmadın mı?" der gibi...

İlk ve güneşli bir hafta dilerim.

Not: Yayın hayatına başlayan IT-BUSINESS WEEKLY haftalık dergisine ve sevgili Yücel Komçez'e başarılar diliyorum.

akine@interpro.com.tr

İş-Net kuruldu

İş Bankası'nın ISS'lik hizmeti veren şirketi İş-Net resmen kuruldu. İş Bankası bir yıl sonra yapmayı planladığı bu girişimi yeni TTNet sözleşmesinin şartları sebebiyle bir yıl önceden gerçekleştirmiş oldu.

ASLI EVREN

İş Bankası bir süre önce başladığı İnternet Servis Sağlayıcılığı hizmetini yeni kurulan İş-Net'e devretti. Bir süredir planları yapılan İş-Net'in kuruluşu, TTNet'in yeni şartları sebebiyle erkene alındı. İş-Net Elektronik Bilgi Üretim Dağıtım Ticaret ve İletişim Hizmetleri adıyla 10 milyar sermayeyle kuruldu. Ankara'da kurulan şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığına ise Engin Murat Yüksel getirildi.

İş Bankası Bilgi İşlem Müdürü Kadir Akgöz, ISS'lik hizmeti vermeyi planladıkları zamandan bu yana bir şirket kurma planları olduğunu, ancak bunu bu kadar erken planlamadıklarını belirterek şunları söyledi:

"Baştan İnternet Servis Sağlayıcı bir şirket kurma fikrimiz vardı ancak daha sonra bu servisi önce kendi bünyemizde kuralım, bir müddet ça-

lışın, daha sonra bu servisi bir şirkete dönüştürürüz" diye düşündük. Ama TTNet son sözleşmesine bankanın servis sağlayıcılığı yapabilmesi için ticaret sicilinde 'servis sağlayıcı' olarak yer alması zorunluluğunu koyduğu için şirket kurma sürecimiz hızlanmış oldu. Böylece bir yıl sonra şirkete dönüşme planlarımızı bir yıl önceye almış olduk. Şirket söylendiği gibi İstanbul'da değil Ankara'da kuruldu."

Akgöz, kurulan şirketle ISS'lik hizmetinde yeni hedefler belirleyebileceklerini de vurgulayarak, "İlk etapta bu yıl sonuna kadar 20 bin kullanıcı, 2000 sonuna kadar da 100 bin kullanıcı hedefimiz var. Şirket olunca bu sayı hızlanarak artacak diye düşünüyoruz. Şu an yalnızca İş Bankası müşterilerine yönelik hizmet veriyoruz ama şirket olur olmaz politikalarda değişiklikler yapılabilir ve faaliyet alanları genişletilebilir, bu hizmet herkese açılabilir" dedi.

Oracle'dan
Turkcell'e dev
veriambarı

DİDEM TÜNEL

Bugün 4,5 milyon aboneye ulaşan Turkcell, hızlı gelişimini yaptığı teknolojik yatırımlarla destekliyor. Turkcell oldukça kapsamlı bir veriambarı projesi için Oracle Türkiye ile el sıkıştı. Projenin sadece Türkiye'nin değil Doğu Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük veriambarı projesi olduğu belirtiliyor. Proje, Oracle'ın dünya çapındaki öncelikli çalışmaları arasında yer alıyor.

Turkcell Bilgi Teknolojileri Direktörü Emin Fuat Ertüzün, veriambarının tüm şirkete, öncelikle de pazarlama grubuna hizmet edeceğini söylüyor. Daha önce müşteri bilgilerinin tutulduğu veritabanı ile müşteri konuşmalarının kayıtlarının tutulduğu veritabanı arasında ilişkilendirmenin olduğunu ama analiz imkanının olmadığını belirtiyor. Veriambarı projesi ile müşteriye tanımak ve müşteri eğilimlerine yönelik analizleri yapmak mümkün olacak. Turkcell, ne tür pazarlama taktiklerinin ne tür sonuçlara yol açacağını, kimlerin hangi hizmetlerden ne ölçüde yararlanabileceğini ölçecek. Böylece şirket daha müşteri odaklı hizmetler verebilecek. "Cep telefonunun sadece konuşma amaçlı kullanıldığı zamanlarda buna ihtiyaç yoktu" diyen Turkcell Kurumsal İletişim Direktörü Okşan Atilla sözlerine şöyle devam ediyor: "Sonra SMS işin içine girdi. Şu anda cihazlar kullanıcı dostu olmamakla beraber veriye, İnternet kullanımına doğru bir kayma var. Veri ve hızlı İnternet servisleri aslında bizim sahip olduğumuz 4,5 milyon abonenin hepsini hedeflemeyecek. Buradaki amaç bu sayının içindeki küçük grupları doğru bulabilmek ve onlara yönelik pazarlama faaliyeti yapabilmek."

Kurum içinde yaşayan bir süreç

Atilla, veriambarının bu tür grupların kullanım şekillerini, gereksinimlerini belirleyebil-

mek, profillerini çıkarabilmek amacıyla kullanılacağını belirtiyor.

Oracle Türkiye Stratejik Karar Destek ve Veri Ambarı Çözümleri İş Geliştirme Müdürü Cenk Kural, veriambarının kurumun içerisinde sürekli gelişen, yaşayan bir süreç olduğunu söylüyor. Cenk Kural, Turkcell projesi için bugün, 3-4 faza yayılan safhalar öngördüklerini belirtiyor.

Geçtiğimiz Ağustos'ta başlatılan projenin ilk adımını Data mart oluşturuyor. Yaklaşık 4 ay sürecek ilk fazın ardından ortalama 6 aylık fazlarla ilerlenerek veriambarına ulaşılabilecek. Önümüzdeki sene ortası bitecek ikinci faz sonunda verinin

Turkcell müşteri eğilimlerini Oracle Türkiye ile başlattığı veri ambarı projesi ile artık çok daha yakından takip edecek. Doğu Avrupa ve Ortadoğu'nun en kapsamlı veri ambarının oluşturulacağı söylenen projenin ilk iki fazında 10 Terabyte'lık yatırım gerçekleştiriliyor.



Oracle Türkiye Stratejik Karar Destek ve Veri Ambarı Çözümleri İş Geliştirme Müdürü Cenk Kural (solda) Turkcell Bilgi Teknolojileri Direktörü Emin Fuat Ertüzün.

5 Terabyte olması planlanıyor. Verilerin replikasyon metodlarıyla kopyasının tutulacağı projede toplam 10 Terabyte'lık bir yatırım gerçekleştirilecek.

Projede veriambarı uygulamalarına yönelik özellikleri barındıran Oracle 8i veritabanının kullanılacağı belirtiliyor. Kullanıcılar veriambarına ulaşarak sorgulama ve raporlama işlemlerini Oracle'ın Discoverer isimli sorgulama aracıyla gerçekleştirecekler. Veriambarının tasarlanması ve modellenmesi ise Oracle Designer ile yapılacak. Projenin ileri fazlarında "what-if" türü soru analizleri ve trend analizleri için

Oracle'ın Express OLAP teknolojisinin de kullanılacağı belirtiliyor.

Projede çoklu işlemin çok önemli olduğunu söyleyen Ertüzün, Sun Microsystems'ın için çeşitli mantıksal yapıları bölünebilecekleri bir sistem olan Starfire 10.000 ürününü seçtiklerini bildiriyor. Veri aktarma, kopyalama ve yedekleme ise Hitachi disklerle gerçekleştirilecek.

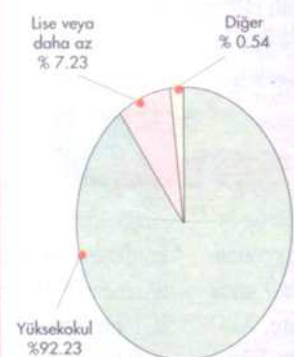
Ertüzün, telekom sektörünü iyi tanıyan ve veriambarı teknolojisini bununla bütünleştirebilmiş bir şirket arayışı sonucunda Oracle'la karar verdiklerini vurguluyor. Oracle'ın Telecom Italia ve British Telecom gibi şirketlerle yaptığı iş birliklerinden etkilendiklerini söylüyor. Avrupa'nın bu alanda gerçekleştirilen en büyük veriambarlarında oluşan bilgi birikimi Turkcell projesine aktarılacak. Oracle yetkilileri Turkcell projesinin şimdiden tüm dünyada referans olarak gösterilmeye başlandığını vurguluyorlar.

BT/haber
Dağıtım Raporu:

	adet	%
İstanbul	4.290	56,00
Ankara	1.217	15,89
İzmir	382	4,99
Bursa	159	2,08
Yurtdışı	33	0,43
Diğer İller	1.579	20,61
Toplam	7.660	100,00

Bu sayı tirajı: 7.660

BT/haber okurlarının % 92'si
yükseköğretim mezunu



Örneklem: 6.422



tarafından dağıtılmaktadır.



Yıl: 5/Sayı: 235
20-26 Eylül 1999

BT/haber gazetesinde çıkan yazılar, lin alınmadan ve kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

İnterpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. adına
Sahibi: Rusen Yaygın ruseny@interpro.com.tr
Genel Yayın Yönetmeni: Zafer Kurdakul zaferk@interpro.com.tr
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Nuray Şuman nurays@interpro.com.tr
Haber Merkezi Müdürü: Güneş Kazdağlı gunesk@interpro.com.tr
Yayın Kurulu: Akın Evren, Aslı Evren, Erdem Özel, Güneş Kazdağlı, Nuray Şuman, Nurhan Ünal, Rusen Yaygın, Şengül Gürtan, Zafer Kurdakul
Ankara Temsilcisi: Aslı Evren aslie@interpro.com.tr
Sayfa Sorumluları: Didem Tünel didemt@interpro.com.tr, Güniz Karaman gunizk@interpro.com.tr
Haber Merkezi: Dilek Aras Atas dileka@interpro.com.tr
Beliz Kudat belizk@interpro.com.tr
Neslihan Ömer neslihan@interpro.com.tr
Gamze Göker gamzeg@interpro.com.tr
Ürün/Teknoloji Sorumlusu: Mahir B. Aşut mahira@interpro.com.tr
Yurtdışı Muhabirleri: Melsa Yıldızdoğan, Ahmet Çelik
Görsel Yönetmen: Saim İpekçi saimer@interpro.com.tr
Görsel Yönetmen Yardımcısı: Emine Gökdağ emineg@interpro.com.tr
Reklam Satış Müdürü: Güldane Taşdemir guldane@interpro.com.tr
Reklam Satış Müdür Yardımcısı: Selda Aydemir seldaa@interpro.com.tr
Reklam Satış Temsilcileri: Zehra Sevimli (Ankara) zehras@interpro.com.tr
Şule Çeliköz sulec@interpro.com.tr
Deniz Öztürk denizo@interpro.com.tr
Reklam Rezervasyonu: Serpil Sönmez serpils@interpro.com.tr
Abone ve Dağıtım: Yeşim Yılmaz yesimy@interpro.com.tr



Genel Müdür: Rusen Yaygın
Genel Müdür Yardımcısı (Org.): Erdem Özel
Genel Müdür Yardımcısı (Yayın): Zafer Kurdakul
Genel Müdür Yardımcısı (Kurumsal): Akın Evren
Pazarlama Grup Müdürü: Şengül Gürtan
Organizasyon Koordinatörü: Canan Çimenbicer
İdari ve Mali İşler Koordinatörü: Fersun Oral

Yönetim Yeri: İnterpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş.
Gazeteciler Mahallesi Fikir Sk. No: 23 Esentepe 80300 İSTANBUL
Tel: 02-212 31 22 Faks: 0212-212 31 21
Ankara: Tel: 02-439 70 35-440 58 35 Faks: 0312-438 68 76
Fiyat ve Renk Ayrımı: Dört Renk Ltd.
Baskı: Baskı Aracı: Bas. Yay. Da. ISSN: 1300-6495
BT/haber kontrollü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır.
Fiyat: 10.000 - TL (KDV dahil)

www.bthaber.com.tr

bthaber@interpro.com.tr

Iridium nihayet!

MAHİR B. AŞUT

Küresel uydu iletişim şebekesi Iridium, bir yıllık uğraşın ardından 15 Eylül 1999 tarihi itibarıyla Türkiye'de resmi olarak hizmete başladı.

Şebekenin abone kabulüne başlaması dolayısıyla Iridium Afrika ve Türk Telekom tarafından 14 Eylül'de bir toplantı düzenlendi. Iridium Afrika adına Paul Fitchett, Iridium Türkiye Genel Müdürü Erkan Tezcanlı ve Türk Telekom Genel Müdürü Fatih Yurdal'ın katıldıkları toplantıda şebekenin kuruluşu, yapısı, Türkiye'deki işletimi ve genel olarak uydu şebekeleri konularında bilgi verildi.

Toplantının açılışında bir konuşma yapan Paul Fitchett, yatırımcıların 500 milyon dolarlık nakit girdi sağlaması sonucu, Iridium'un içine düştüğü mali krizden kurtulduğunu açıkladı. Türkiye'nin Iridium Afrika için çok önemli bir pazar olduğunun altını çizen Fitchett, deprem felaketinde önemini ve gerekliliğini büyük ölçüde hissettiren Iridium şebekesinin resmi olarak hizmete başlamasından duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Toplantının diğer konuşmacılarından Erkan Tezcanlı, Iridium şebekesinin doğuşu ve kuruluşu hakkında bilgi verdi.



Iridium ve Türk Telekom yetkilileri, Iridium'un Türkiye'de hizmete girmesi dolayısıyla düzenlenen toplantıda Iridium cihazlarını da katılımcılara tanıttılar.

Iridium 1985 yılında Motorola'nın öncülüğünde başlayan bir Ar-Ge çalışması sonucunda başlayan bir yapı. Sistem, dünya çevresindeki 6 yörüngede bulunan 11'er adet uydudan oluşuyor. Bugüne dek gerçekleştirilen en yüksek hacimli uydu üretim programı ile üretilen ve uzaya fırlatılan 66 adet uydu, tüm dünya coğrafyasında, gelecekteki uydu iletişim terminallerinin onda biri ağırlığındaki mobil el cihazları ile her tür şebekeye erişim olanağı sunuyor. Sistem, konuşmanın (sesin) yanı sıra mesaj da iletebiliyor. Tezcanlı, uydu sistemlerinin kontrol edildiği iki ana merkez ve 12 yer istasyonunun bulunduğunu, bu tesislerden bir kısmının devre dışı kalması halinde bile Iridium sisteminin sorunsuz şekilde çalışmaya devam edeceğini vurguluyor.

Türk Telekom Genel Müdürü Fatih Yurdal, açılışta yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Bu sistem, geçtiğimiz yıldan bu yana gündemdedir. Iridium, maalesef mevzuat nedeniyle oldukça gecikti." Yurdal, şebekenin ne şekilde işleyeceğini de şöyle açıkladı: "Biz, Iridium sistemine yatırım yapmadık. Ancak gerek iletişim konusundaki tekel konumuz, gerekse de Iridium'un TT santrallerine erişimi için vereceğimiz hizmetler dolayısıyla Iridium'un abone kabulü ve bunların ücretlendirilmesi, faturalandırılması biz yapacağız." Yurdal, Iridium'un Türkiye'de faaliyet gösterecek tek kişisel uydu iletişim şebekesi olmadığını belirterek GlobalStar ve ICO Global'in de çok yakında Türkiye'de aktif olacağını

nı bildirdi. GlobalStar'ın yıl sonunda veya gelecek yılın başlarında hizmete geçeceğini söyleyen Yurdal, ICO Global'in 2000 yılının Haziran ayında açılacağını sözlerine ekledi. Türkiye'deki servis hizmetleri Türk Telekom tarafından sağlanacak olan Iridium'un, telefon ve sim kartları da Iridium Afrika tarafından belirlenen KVK, Ünitel ve STS gibi dağıtıcılar aracılığıyla yürütülecek. Basın, sağlık, inşaat, taşımacılık, enerji, savunma sektörlerini ve maceracıları hedefleyen Iridium şebekesine Motorola ve Kyocera tarafından üretilen el terminaleri ve çağrı cihazları ile erişilebilecek.

3 yeni GSM ihalesi yolda

Öte yandan Ulaştırma Bakanı Enis Öksüz de geçtiğimiz hafta, 3 yeni GSM ihalesinin bu yıl içinde bitireceğini söyledi. Öksüz, "Konuyla ilgili değer tespit çalışmalarımız önemli bir noktaya gelmiştir. Cep telefonları ihaleleri bu yıl içerisinde bitirilecek. Üç yeni cep telefonu şebekesinin devreye girmesi ile birlikte toplam 5 cep telefonu şirketi olacak. Bu şekilde ücret meseleleri de piyasa rekabet şartlarına bırakılacak" dedi. Bilindiği gibi 3'üncü ve daha sonraki GSM ihaleleriyle yakından ilgilenen büyük sermaye grupları da var. Bu gruplardan biri Koç Holding. Koç Grubu'nda Yeni İş Geliştirme Koordinatörü olarak görev yapan Ali Koç bundan önceki GSM ihalelerine girmemekle hata ettiklerini belirterek bu alanda ki hedeflerini şöyle açıkladı: "Biz öncelikle Türk telekomünikasyon sektöründeki önemli oyuncuların biri olmak istiyoruz. Türk Telekom ve GSM de bu işte varolmak isteyenler için en önemli adımlardan ikisi. Biz de SBC ile de başta GSM konusunda çalışmak üzere bir anlaşma yaptık." GSM ihaleleriyle yakından ilgilenen bir başka grup ise Doğan Holding. Vuslat Doğan Sabancı, 3'üncü GSM ihalesine katılmak istediklerini ve bu amaçla grup olarak bir konsorsiyumun içinde yer aldıklarını belirterek, bu konsorsiyumun Sabancı, Doğan ve Doğan Holding'den oluştuğunu söyledi.

TİTİZCE

M. Tınaz Titiz

Güneş ve ay tanık istemedi!



"Herkes hazır, o büyüleyici anı yaşamamak, hissetmek istiyorum. Yöre halkı yerli ve yabancı konukları izliyor. Ay yavaşça güneşi örtüyor. Etraf karardı. Onlar, kısa beraberlikleri için tanık istemediler, yalnızlığı seçtiler diyorum kendi kendime.."

"Sonra.. sonra büyü bitti. Ayrılık zamanı gelmişti. Ay bir veda buseyi kondurup hüzünle uzaklaşmaya, sevgilisinin o büyüleyici ışığına yeniden geçit vermeye başladı..."

"Sevgili izleyiciler.. müthiş bir an. Evet şimdi ay güneşle öpüştü, iki sevgili gibi tamamen örtüştüler.."

Bunlar, gazete ve TV'lerimizde, yüzyılımızın son güneş tutulması nedeniyle yayımlanan yazı ve sözlerden alıntılar. Bilim adamlarımızla yapılan röportajlarımızın içeriği de pek farklı değil. Bir de güneşe gözlüksüz bakılmaması konusunda inanılmaz yoğunlukta bir uyarı kampanyası. Aynı akşam CNN Teknoloji Koordinatörü -ki böyle bir pozisyon var- genç ve hoş bir hanım aynı haber için şöyle yorum yapıyor:

"Güneşin korona kısmındaki sıcaklığın yüzeyinkinden daha yüksek olduğu biliniyor, fakat bunun nedeni bilinmiyor. Bunun nedeni anlaşılabilirse, muhtemelen bütün bildiklerimizde bazı köklü değişiklikler olacak. İşte, bütün bilim adamlarının konuya bu denli ilgi göstermelerinin nedeni budur"...

Bu iki yorum stili arasındaki fark açıkça bellidir. Peki acaba bunun nedenleri neler olabilir?

Bir nedenin okullarımız olduğu neredeyse kesindir. Ne kendi bedeni, ne çevresi ne de gökyüzü konusunda hiçbir merak aşılınmadan yalnızca bazı adları -o da anlamadığı dillerden olmak üzere- ezbere belleyen çocuklarımızın ve o çocuklardan olma yetişkinlerimizin, böylesine bir doğa olayına merak boyutundan yaklaşmaması normaldir.

İkinci olası neden, karşı cins konusundaki toplumsal baskıların, hemen her fırsatta ortaya dökülmesidir. Nitekim tüm mizah, hatta şov programlarının ana temasının yoğun biçimde cinsellik motifleri içermesi, çeşitli TV programlarında travesti kılıklı kişilerin cinsel taciz sayılabilecek söz ve hareketlerinin dahi kadın erkek hemen hiç kimse tarafından yadırganmaması da -hatta onaylanması- bunu göstermektedir.

"Sınıfını geçersen sana bir teleskop alacağım" diyen anne ve babalar herhalde vardır, ama sayıları az olsa gerekir. Bunların sayısı arttıkça, doğa olaylarına bel den yukarı ilgi gösterenlerin sayısı da artacaktır.

titiz@turk.net

IRIDIUM TARİFESİ

Telefon tesis ücreti	→ 60 dolar
Aylık sabit ücret	→ 60 dolar
Güvence bedeli	→ 500 dolar
(Görüşme yapıldıkça bu tutardan düşülecek)	
Türkiye içi görüşme	→ 3.7 dolar/dk
(Iridium'dan sabit şebekeye)	
Uluslararası görüşme	→ 4.05 dolar/dk
(Iridium'dan sabit şebekeye)	
Iridium'dan Iridium'a görüşme	→ 1.95 dolar/dk
Kontör atışı periyodu	→ 10 sn

İHALE... İHALE... İHALE... İHALE... İHALE... İHALE... İHALE...

Kurum	Kapsam	Şartname Temini	Resmi Gazete	Son Başvuru
Jandarma Gen. Kom.	320 adet yazıcı ve 125 adet mürekkep püskürtmeli yazıcı satın alınacak.	Şartnameler, Jandarma Genel Komutanlığı Tedarik Daire Başkanlığı Dış Tedarik Şube Müdürlüğü'nden 10 milyon TL karşılığında alınabilir.	23 Ağustos 1999	21 Eylül 1999
Türkiye Demir Çelik İşletmeleri Gen. Müd.	Bilgisayar sistem yenilenmesi ile 5 adet lazer yazıcı satın alınacak.	Şartnameler, Ziya Gökalp Cad. N.80 Kurtuluş-Ankara adresindeki Tedarik ve İkmal Müdürlüğü'nden 5 milyon TL karşılığında alınabilir.	27 Ağustos 1999	22 Eylül 1999
Kayseri 2nci Hava İkmal Bakım Merk.	8 kalem bilgisayar yazılımı satın alınacak.	Şartnameler, Satın Alma Komisyonu'ndan alınabilir.	9 Eylül 1999	22 Eylül 1999
Milli Savunma Bak. İç Tedarik Dairesi Bşk.	4 kalem bilgisayar sistemi donanımları satın alınacak.	Şartnameler, İç Tedarik Bölge Başkanlığı Etlik-Ankara adresinden alınabilir.	10 Eylül 1999	24 Eylül 1999
Ege Ü.	Aktif donanım ve kablolama yaptırılacaktır.	Şartnameler, Rektörlükten İdari ve Mali İşler Dairesi Başkanlığı'ndan 50 milyon TL karşılığında alınabilir.	11 Eylül 1999	24 Eylül 1999
Milli Savunma Bak. İç Tedarik Dairesi Bşk.	3 kalem bilgisayar sistemi donanımları satın alınacak.	Şartnameler, İç Tedarik Bölge Başkanlığı Etlik-Ankara adresinden alınabilir.	10 Eylül 1999	27 Eylül 1999
Adana Türk Telekom	Yerel alan ağı sistemi için malzeme satın alınacak.	Şartnameler, Türk Telekom Adana Başmüdürlüğü Malzeme Müdürlüğü'nden alınabilir.	5 Eylül 1999	27 Eylül 1999
SSK Ankara Sigorta Müd.	1 adet adaptör kartı ile 2 adet yazıcı satın alınacak.	Şartnameler, müdürlüğün 3 Nolu Satın Alma Komisyonu Satın Alma Başkanlığı'ndan bir milyon TL karşılığında alınabilir.	13 Eylül 1999	28 Eylül 1999
Posta İşletmesi Gen. Müd.	Intel Champion, Unisys Aquanta DL sistemlerinde çalışabilen 850 adet 72 pin 16 MB EDO bellek satın alınacak.	Şartnameler, Ankara'da Posta İşletmesi Genel Müdürlüğü Malzeme Dairesi Başkanlığı İl Satın Alma Şube Müdürlüğü'nden, İstanbul'da Avrupa Yakası Posta İşletmesi Başmüdürlüğü Malzeme Müdürlüğü'nden 10 milyon TL karşılığında alınabilir.	10 Eylül 1999	7 Ekim 1999

HARMAN

Sinan Oymacı/Trio Çözümü



Bina sertifikası

D.S. "Depremden Sonra" yaşadığımızda farklı konulara yer vermeye başladık. Konuşmaların büyük bir kısmında bir süre sonra söz dönüp dolaşır, o geceye geliyor. Önlem alınması, bilinç seviyesinin yükseltilmesi, Sivil Toplum Örgütleri'nin önemi gündemde. Bütün bunların olabil-

mesi için çalışmalı, fikirler üretmeliyiz. Ardından, hiçbir şey teoride kalmamalı, hayata geçirilmeli. Şimdiye dek pek çok şey söylendi. Çok modern bir deprem yönetmeliğimiz olduğu belirtiliyor. Uygulamaya almayınca sonuç maalesef kötü oldu.

Acaba diyoruz binalara sertifika verilemez mi? Böylece evimde, işyerimde, misafirlğe veya iş görüşmesine gittiğimiz yerlerde bu sertifikadaki değere bakarak ne yapacağımıza karar veremez miyiz? Aynı şekilde, oteller, lokantalar, mağazalar, okullar içinde bu sistemi uygulayabiliriz. Doğal olarak bunun uygulanabilmesi için yaptırımlar olması gerekiyor. Yaptırımları muhakkak kanunlar şeklinde düşünmeyin. Sivil Toplum Örgütleri'nin düzenleyeceği kampanyalara katılım sağlandığı takdirde yaptırım şekline dönüşebilir.

Ne yapılabilir? Sertifikası olmayan binalarda oturulmaz, o tür binalara gidilmez, girilmez. Bir süre sonra sistem kendi bünyesinde çürükleri ayırt etmeye başlar. Bunun çok kolay olmadığını bilmeme karşın, yavaş yavaş uygulamaya başlasak, hiç olmazsa bizden sonraki kuşaklar rahat eder. Bizim nesil galiba talihsiz kuşak olarak tarihe geçecek.

"A Civil Action - Davası". Jonathan Harr'ın romanından Steven Zaillian beyaz perdeye uyarlamış ve yönetmiş. Başrollerde, John Travolta ve Robert Duvall yer alıyor. Zaillian, 1994'te "Schindler's List" filmiyle bir başka ortamdaki eseri beyaz perdeye en iyi uyarlayan yazar olarak Oscar ödülünü kazanmıştı.

Kişilerin gördükleri kazalar için tazminat davalarını üstlenerek para kazanan bir avukatı canlandıran Travolta, çocuklarını atık maddelerden dolayı yitiren bir kasabadaki aileler adına mücadele vermeye çalışınca, büyük şirketlerin nelere muktedir olabileceğini görür.

"A Simple Plan - Basit Bir Plan". Scott B. Smith kendi eserini beyaz perdeye uyarlamış. Yönetmen, "Evil Dead" gibi korku filmlerinden anımsayacağımız, Sam Raimi. Başrollerde, Bill Paxton, Billy Bob Thornton ve Bridget Fonda yer alıyor. Film, çevrildiği 1998 yılında Oscar'lar dahil olmak üzere, pek çok ödüle aday oldu ve bir kısmını kazandı.

İki kardeş ve bir arkadaşları tesadüfen ormanda düşmüş bir uçağın içinde para dolu çanta bulurlar. Ahlaki değerleri, toplumsal ve kişisel yargıları sorgulayan, güzel bir gerilim filmi. İzleyin.

"Mutluluk, varacağımız bir istasyon değil, bir yolculuk şeklidir". Fransız filozof ve kanun adamı Charles de Montesquieu (1689-1755)'den bir alıntı.

sinanoym@triosh.com

Fırsatı kullanalım

BELİZ KUDAT

1999 yılı başında İstanbul Ticaret Odası (İTO), daha önce 45 numaralı "her nevi makine, rulman ve bilgisayar" mesleki grubu içinde yer alan bilgisayar şirketleri için ayrı bir meslek grubu oluşturdu. 83 numaralı bu yeni meslek grubu, İTO'da "Bilgisayar, büro makineleri ve kırtasiye" başlığı altında yer alıyor. Bu karar ile yıllardır İTO tarafından görmezlikten gelinen bilgisayar sektörü, kabul görüyor ve kimliğini buluyor. Bilgisayarlılar bu gelişmelerle, gerek Türkiye içinde gerekse uluslararası platformda büyük bir siyasal ve ekonomik gücü olan İTO'nun desteğini arkalarına alma fırsatını yakalayabiliyorlar.

Öte yandan İTO bünyesinde yapılacak Meclis ve Yönetim Kurulu seçimlerine yalnızca iki ay kaldı. Bilgisayar sektörünün sesini duyurabilmesi, hem Türkiye hem de sektör için önemli atılımlar yapabilmesi Kasım 1999 tarihinde yapılacak olan seçimlerde temsil edilebilmesine bağlı. Bilgisayar sektörü, kendi içinde organize olarak temsilcilerini belirlemek ve bağlı olduğu mesleki grubun komitesine 2 temsilciyi göndermeyi hedeflemesi. Bu bağlamda İTO'nun olanaklarının sektörün yararına kullanılabil-



Tübisad Yönetim Kurulu Başkanı Behçet Envarlı. İTO İkinci Başkanı Dündar Uçar.



mesi için bilgisayar sektöründe faaliyet gösteren şirketlere önemli görevler düşüyor.

Meclis için 83'e kaydolun!

İTO'nun 83 numaralı "Bilgisayar, büro makineleri ve kırtasiye" mesleki grubu içinde yaklaşık bin 330 adet bilgisayar şirketi bulunuyor. Daha önce 45 numaralı mesleki grupta yer alan bilgisayarlıların sayısının bin 800 civarında olduğu sanılıyor. İTO'dan edindiğimiz bilgilere göre 83 numaralı yeni grup, çoğunluğu 1999 Ocak ayı itibarıyla İTO'ya kaydolmuş şirketlerden oluşuyor.

Sektörün İTO'da kendini temsil edebilmesi için her şeyden önce yeni meslek grubuna kayıtlı olması gerekiyor. Tübisad, bu girişimi destekleyen örgütlerin başını çekiyor. Sektörün bu konuda neler yapması gerektiği hakkında düşüncelerini aldığımız Tübisad Yönetim Kurulu Başkanı Behçet Envarlı, acil olarak yapılması gereken işler olduğunu savundu. Envarlı bu konudaki görüşlerini şöyle aktardı:

"Yıllardır biz İTO bünyesinde makinecilerin olduğu 45 numaralı meslek grubundaydık. Bu sene başında durum değişti. Artık 83 numaralı mesleki grupta kendimizi temsil hakkına sahibiz. Burada bizim mutlaka planlamamız gereken konular var. Çünkü bu yıl İTO'nun çeşitli organları seçilecek. Bu organlardan en önemlisi tabii ki meclis ve yönetim kurulu. Bu seçimlerde de seçmen listeleri bu meslek gruplarında üye kuruluşların envanterinden çıkarılacak. O nedenle hemen yapılması gereken birkaç iş var. Öncelikli olarak İTO'daki 45 numaralı meslek grubunda kaydı olan şirketlerin kendilerini 83 numaralı gruba nakletmelerini gerek. Nakil işlemler-

ri için son tarih, 22 Ekim 1999. Bu şirketlerin ticaret sicili şubesine müracaat ederek "83 sayılı meslek grubuna geçmek istiyoruz" diyen bir dilekçe vermeleri yeterli. Ondan sonra Kasım ayındaki seçimde bu yeni meslek grubunun temsilcileri olarak meclise üye gönderebiliriz. Kayıt olmayan şirketler kayıt olmalı ve seçmen statüsünü kazanmalı. Seçmen grubunun destekleyeceği arkadaşları destekleyerek meclise göndermeliyiz. Bu hassas bir iş."

İTO, bilişim sektörüne destek veriyor

Öte yandan İTO, bilişim sektörünün gelişimini desteklemek amacıyla her türlü girişime olumlu baktığını aktardı. Bilişimin gerek dünya gerekse Türkiye'nin geleceğini hazırladığını düşünen İTO İkinci Başkanı Dündar Uçar, dünyadaki teknolojiye gelişmeleri dikkate alarak bilgisayarlılar için ayrı bir meslek grubu oluşturma yoluna gittiklerini ifade etti. Uçar, sözlerine şöyle devam etti:

"Geçtiğimiz zamanlarda bilgisayar sektörü üyeleri her türlü makine, rulman ve bilgisayar adındaki mesleki grubu içinde yer alıyordu. Biz İTO olarak, bu dünyadaki gelişmeleri takip ederek bilgisayarlıları bir grup olarak buradan al-

dık. Bilgisayar ile birlikte makinelerin de bir kısmını alarak buraya aktardık. Bunlar büro makineleri. Çoğu, bilgisayar ile çalışan makineler. Büro makinelerini de koyduğumuz için kırtasiyeyi de bu gruba soktuk. Geçmişte bilgisayar sektörünün yaptığı iş pek net değildi. Sadece cihaz satışı yapıyorlar gibi görünüyordu. Artık bu sektör günlük hayatımıza girdi. Ülkenin geleceği haline dönüştü. Çok özel bir önem kazandı ve biz de bu sektöre özen gösteriyoruz. Bilgisayarlılar grubuna kayıt yaptıran şirketler konusunda da daha seçici davranıyoruz. Yeni gruba geçiş işlemleri bir dilekçeyle halledilebiliyor. İTO kimseyi ihmal etmez. Bilişim sektörünün Türkiye'de özel bir yeri var. Bilişim sektörü dünyanın ve Türkiye'nin geleceğini belirliyor. O sektörün gelişmesi için bizim yapabileceğimiz ne varsa yaparız."

İTO, sektörümüzün ekonomik alanda aktif rol oynaması için gereken desteği ve platformu yaratmış gözüküyor. Bundan sonraki işler ise sektörün kendi çabasına kalıyor.

İTO Meclisi'nde bilişim sektöründen temsilcilerin olması, sektörün önünü açacak ve yeni bir ivme kazandıracak. Bu fırsatı kaçırmayalım.

Turkcell, İktisat Bankası ile işbirliğinde

GSM operatörü Turkcell, faturalarının tahsil edilmesi amacıyla İktisat Bankası ile anlaşma imzaladı. İktisat Bankası ile yaptığı bu anlaşma sonucunda Turkcell, faturalarının tahsil edildiği banka sayısını 9'a çıkardı.

"Merkezi Tahsilat Sistemi" oluşturma çalışmalarını sürdüren Turkcell, bu proje kapsamında bankalarla çevrimiçi çalışarak, abonelerine ait fatura bilgilerinin ve ödemelerin sistemlerde eş zamanlı olarak görünmesini sağlamayı hedefliyor.

Turkcell yetkilileri, İktisat Bankası kanalıyla çevrimiçi yapılan ödemelerin bilgilerinin anında Turkcell hesabına geçeceğini ve borç nedeniyle kapanan telefonların ödemeye eş zamanlı olarak açılacağını kaydettiler.

Deprem bölgesine sektörden ticari destek

Bilişim sektörünün önde gelen şirketleri, Tübisad çatısı altında toplanarak deprem bölgesindeki bilişim altyapısının bir envanterini çıkarmak ve oradaki ticari hayatı yeniden canlandırmak için bir çalışma grubu oluşturdu. Söz konusu çalışma grubuna Bülent Gönç (KoçSistem) Aysel Özal (HP), Hüseyin Kızıltay (IBM), Erol Bilecik (Index), Şevki Kuyulu (Vestel), Polat Kutnay (TBD) katıldı. Toplantıya katılmayıp çalışma grubuna eleman verecek şirketler ise, Logo, Compaq, Microsoft. Toplantının amacı, deprem bölgesindeki bilişim sektörünün yeniden yapılanmasına katkıda bulunmaktır. Tübisad'ın yönetim kurulu toplantısında kararlaştırılan yeniden yapılandırılmayı gerçekleştirmek için oluşturulan çalışma grubu, bölgenin bir envanterini çıkaracak, özellikle borç alacak ilişkileri, proje

paylaşımı, o bölgede ürün ve hizmet satışı işlemlerini koordine edecek. Tübisad Başkanı Behçet Envarlı, "Bu bizim hem insani, hem mesleki, hem ticari yönden bir görevimiz. Deprem bölgesindeki bilişimcilerin envanter belirlenmesinde onlara yol gösterecek birinin olmasını istedik" diyerek oradaki durumu şöyle özetliyor: "Bilgisayar endüstrisinde istihdam durumu ele alınmalı. Oradaki şirketler fiilen yok oldu. Bölgede kayıtlı 125 kuruluş var. Buradaki bilgisayarlılar az çok örgütlenmişler. İvme bekliyorlar. Çalışma grubu da bunu sağlayacak. Yaptığımız bütün işlerde ticari olmaya çalışıyoruz. Onlar, 'Biz yardım istemiyoruz, ticari faaliyetlerimizi sürdüreceğiz zemini sağlayın yeter' diyorlar. Potansiyel yaratıp, bölgeye özel uygulamalar yapmamızı bekliyorlar. Dolayısıyla biz onlara bir ticari çözüm götüreceğiz."



Microsoft Kurumsal Çözümler Günü



Gelin, şirketiniz için uygun çözümleri bulalım!

Microsoft Kurumsal Çözümler Günü, farklı sektörlerden yöneticilerle Microsoft Çözüm Ortakları'nı bir araya getiren ve her yıl düzenlenen, özel bir toplantı.

Bu yılki toplantının içeriğini **kurumsal kaynak planlama, ticari uygulamalar, müşteri ilişkileri yönetimi, satış ve dağıtım, doküman yönetimi ve iş akışı sistemleri** oluşturuyor.

Kurumsal Çözümler Günü'ne mutlaka katılın ve Microsoft'un şirketiniz için sunacağı yeni çözümleri yakından tanıyın.

Tarih: **29 Eylül 1999 Çarşamba** Saat: **09.30 - 18.00**
Yer: **Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı**

Kayıt için telefon: **(0212) 286 33 50**'den **216**
(Yasemin Çelik)

Gündem ve ayrıntılı bilgi için:
www.microsoft.com/turkiye/kurumsalcozumler/

AYRINTI

Kemal Balcı/Gazeteci-Yazar



Japon Gülü

Güneşi pek sever, açtı mı seyrine doyum olmazdı. Kıpkırmızı çiçeği minnacık bir noktadan incecik dala bağlanır, giderek genişleyen ağzı ile tutunduğu dal arasındaki uzun

boyunu güzelliğine güzellik katardı. Dalından her an kopacakmış izlenimi veren görünümü, cazibesine tatlı bir heyecan eklerdi. Tutunduğu o tek nokta, mor renkli sporlar taşıyan üreme tellerinin de odağı gibiydi. Japon Gülü'nün en yaşamsal ve en hassas ama aynı zamanda üreyerek çoğalmasını sağlayacak en kritik yeri bu odak noktasıydı. Dışarıdan bakıldığında üreme telleri, gülün ağzından odak merkezine doğru kayan ışın bombalarını andırırdı.

Tek noktaya odaklanmak Japon savaş taktiklerinden biridir. Birer kolla ilerleyen düşman savaş gemilerinin önünü dik açıyla kesip bir (T) oluşturan Japon gemileri, aynı dik açıyı koruyarak bir ileri bir geri seyredip en öndeki düşman gemisine odaklanan top atışlarıyla düşman filosunu teker teker yok ederler. Türkçe'ye "Ti'ye almak" deyişimiyle yansıyan bu taktiğin ayrıntılarını Bozkurt Güvenç "Japon Kültürü" adlı kitabında ayrıntılarıyla anlatır.

Japon Gülü'nü anımsamamın nedeni dışa açılmanın kaçınılmaz biçimde belli noktalara odaklanmayı da zorunlu kılmasıdır. İçe kapalı ya da daha felsefi deyimle kendi üstüne kapalı bir toplumda geçerli yaklaşımların, modellerin, tasarımların hiç biri dışa açılmanın kaçınılmaz ve hatta zorunlu olduğu çağımızda işe yaramıyor. Başta üniversitelerimiz olmak üzere -özel ya da resmi- her kurum dış dünyada geçerli eleman yetiştirmek ve çalıştırmak zorunda. Artık sadece ülke içinde geçerli doktorluk, mühendislik, avukatlık, diplomaları dağıtmak anlamsız. Bu belgeler ülke sınırları dışında da geçerli olmalı.

Türk alfabesi bile uluslararası standartlarda kabul görmek zorunda. Aksi halde Internet üzerinden haberleşmek ciddi sorun yaratmaya devam edecek. Çok yakında "optik tanınır pasaport" uygulamasına dünya ülkeleri geçtiğinde, Türkçe harf karakterleri uluslararası standartlara uymadığı için can sıkıcı durumlarla karşı karşıya kalacağız.

Özel ya da resmi her kurum, uluslararası hukuk ve iletişim uzmanları istihdam ederek dünya ile bütünleşmemizin önündeki engelleri tek tek ayıklamak zorunda. Tek noktaya odaklanışın böyle bir strateji izlemezsek dünya bizi "Ti'ye alacak" ve dışlayacaktır.

Japon gülü en zayıf noktasına odaklanan renkli telleriyle kendisini seyreden herkesi hayran bırakıyor. Darısı başımıza.

kbalci@tr-net.net.tr

ETKİNLİKLER

Bu köşede yayınlanmasını istediğiniz etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri dileka@interpro.com.tr adresine gönderebilirsiniz.

21 EYLÜL
HP Türkiye'nin ürün tanıtımı
YER: Swissotel/10.15-12.00
KATILIM KOŞULLARI: Kayıt yaptırarak katılım mümkün.
AYRINTILI BİLGİ: Orsa/0212-283 55 99

21 EYLÜL
SAP'nin basın toplantısı
YER: SAP Konferans Salonu/10.00-11.30
KONU: SAP Hastane Yönetim Sistemi'nin Server Holding'te kullanımının tanıtımı
KATILIM KOŞULLARI: Kayıt yaptırarak katılım mümkün.
AYRINTILI BİLGİ: PİM/0212-277 42 42

21 EYLÜL
PSC şirketinin basın toplantısı
YER: Hyatt Regency Otel
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Marjinal/0212-248 30 18

22 EYLÜL İSTANBUL/ 24 EYLÜL ANKARA
VIS'in "New Trends in Networking Technologies" konulu semineri
YER: Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı-İstanbul/Hotel Best-Ankara/
KATILIM KOŞULLARI: Kayıt yaptırarak katılım mümkün. Kayıtlar http://vis.com.tr adresinden de yapılabilir.
AYRINTILI BİLGİ: VIS/0212-274 73 75

22 EYLÜL
Bilişim'500 Araştırması'nın sonuçlarının açıklanması
YER: Hacı Ömer Sabancı Konferans Salonu/17.00-19.00
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Interpro/0212-212 31 22

23 EYLÜL
IMS'nin semineri
KONU: "Üretim Planlama Teknikleri ve Sonlu Kapasite Planlama"
YER: IMS Ofisi-İstanbul
KATILIM KOŞULLARI: Katılım ücretlidir.
AYRINTILI BİLGİ: IMS/0212-270 96 50

23 EYLÜL
TÜBİTAK-TİDEB ve TBV'nin ortak toplantısı
KONU: Avrupa Birliği Komisyonu'nun Bilgi Toplumu Teknolojileri Programları tanıtımı yapılacak.
YER: İTÜ Ayazağa Kampusu Kültür Sanat Birliği Büyük Toplantı Salonu
KATILIM KOŞULLARI: Katılım ücretsizdir.
AYRINTILI BİLGİ: TBV/0212-296 81 46/www.tbv.org.tr

24 EYLÜL
Arena bayi toplantısı
YER: Ceylan Inter-Continental İstanbul/13.30-18.30
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Arena/0212-233 30 50 dahili 1405-1271

**6 Ekim Bursa
14 Ekim İzmir
26 Ekim İstanbul**
Teknoloji penceresi 2000 seminerleri
YER: Kervansaray Termal Otel-Bursa, Hilton Oteli-İzmir, Swissotel-İstanbul
KATILIM KOŞULLARI: Kayıt yaptırarak katılım mümkün.
AYRINTILI BİLGİ: Microsoft Türkiye/0212-258 59 98

Taksi: Kredi kartınız lütfen...

İstanbul'da 6 taksiye yerleştirilen POS cihazlarıyla başlatılan kredi kartı kullanımının yaygınlaştırılması için çalışmalar sürüyor. 6 takside Mobitex teknolojisiyle üretilen Yapı Kredi Bankası'nın POS cihazlarının kullanıldığı öğrenildi. Söz konusu POS'ların bilgi iletişim hizmetleri alanında çalışmalar yürüten Mobicom'un çözüm ortakları aracılığıyla Mobitex teknolojisine uygun olarak üretildiği belirtildi.

Mobicom Satış Müdürü Atilla Oral, bu tür bir mobil cihazın bir araçta kullanılması

nın mobilite kavramı itibarıyla en doğru kullanım biçimi olduğunu belirterek, bu çerçevede taksilerde kredi kartının kullanımının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için çalışmaların devam ettiğini söyledi. Oral, konuyla ilgili olarak şu bilgileri verdi:

"Söz konusu uygulamadaki amaç taksi kullanan kişilerin nakit ödeme yapmak yerine kredi kartı ile ödeme yapmasını sağlamak. Böylelikle bozuk para, para üstü sıkıntısı gibi sorunlar ortadan kalkıyor. Ayrıca şoförlerin üzerinde çok fazla nakit para taşımalarından dolayı olası bir gasp riski de azaltılmış oluyor. Tabi burada müşteri memnuniyeti de söz konusu. Bankalar tarafından baktığımız zaman ise şu anda bankaların kasalarına girmeyen bir cironun bankaların kasasına girdiğini görüyoruz, nakit ortadan kalkıyor; Para kredi kartı üzerinde dolaşiyor. Bu da bankalar açısından önemli bir yeni iş olanağı anlamına geliyor."

İGDAŞ'a sunulan çözüm

Öte yandan kablosuz veri iletişimi konusunda çalışmalar yapan ve Çukurova Holding'in bir yan kuruluşu olan Mobicom tarafından yürütülen bir başka proje de İGDAŞ'da gerçekleştirildi. Yine Mobicom'un bir çözüm ortağı tarafından gerçekleştirilen projenin İGDAŞ'a ait 106

aracı kapsadığı öğrenildi. Proje özette İstanbul sathında dolaşan İGDAŞ araçlarının yönlendirilmesi ve koordinasyonunu sağlıyor. Mobicom Satış Müdürü Atilla Oral İGDAŞ'ta yürütülen projeye ilgili olarak şunları söyledi:

"Çözüm ortağımız önce İGDAŞ'la çeşitli görüşmeler başlattı, taleplerini aldı ve o talepler doğrultusunda bir yazılım geliştirdi. Bu yazılımı her bir araca konacak donanım ve merkezde takip edilecek program şeklinde bir çözüm paketi haline getirdi ve paketi oluştururken Mobitex teknolojisi kullanacağı için bizimle de yakın bir temas içerisinde çalıştı. Sonuç olarak İGDAŞ'a 106 aracı kapsayan bu çözümün satışı gerçekleşti. Mobicom'un da İGDAŞ'la iletişim altyapısı anlaşması tamamlandı. Uygulamada her araçta bir terminal var ve bu terminalden şoförler mesajlaşabiliyorlar. Ayrıca bu terminaller sayesinde aracın hızı, yönü, ne kadar durduğu, ne kadar benzin harcadığı gibi bilgiler merkezde toplanıyor. Böylelikle verimlilik ve denetim de sağlanmış oluyor."

Ayrıca söz konusu sistem sayesinde herhangi bir olayda müdahale de en kısa sürede gerçekleşiyor. Çünkü olayın olduğu noktaya göre hangi aracın en yakın olduğu tespiti, merkezdeki sayısal harita ile yapılıyor ve araç en kısa sürede o tarafa yönlendiriliyor.

KOMPUSAN

"Akıllı Yatırım"

1099 \$

08181T
Intel Pentium 500
64 MB bellek,
8.4 GB Hard Disk,
8 MB Matrox,
Windows 95,
HP 15" Ekran



HP VECTRA VE18

5797 \$



HP DESIGNJET 750C



Büyükdere Cad. Yeniçeri Sok. No:18 80650 4.Levent/İstanbul Tel: +90 212-279 89 21-22
Faks: +90 212-269 59 33 http://www.kompusan.com.tr e-mail: kompusan@kompusan.com.tr
Fiyatlara KDV %15 dahil değildir. US \$ olarak verilmiştir, kargolama ve sevkiyat ücretini içermez ve ödeme peşinidir. Kampanyamız stoklarımızla sınırlıdır.

En güvenilir yerliden en güvenilir kampanya!



Datateknik, 10. yılında sizi 12 ay vadeyle,
zamanında elinize geçecek, kalitesi tartışılmaz,
Intel® Pentium® III İşlemcili
“komple bir bilgisayar” sahibi yapıyor.



Diamond 210 G6

- DFI CW-35 D 810 M/B
- Intel® Celeron™ 466 MHz İşlemci
- 32 MB SDRAM
- 4.3 GB UATA HDD
- VGA ON CHIP W/4 MB CACHE
- SES ON CHIP
- WIN-98 KLAVYE
- MICROSOFT MOUSE+PAD
- 3.5 FDD
- 14" PHILIPS 14 B MONİTÖR
- 40X PHILIPS CDD
- HOPARLÖR-MİKROFON
- WIN-98 İŞLETİM SİSTEMİ
- 56 K DAHİLİ MODEM

TAMAMI PEŞİN : 1.125 \$

Diamond 310 G6

- DFI BX/ATX MOTHERBOARD
- Pentium® III 450 MHz İşlemci
- 64 MB SDRAM
- 6.4 GB UATA HDD
- 8 MB AGP VGA
- ESS SES KARTI
- WIN-98 KLAVYE
- MICROSOFT MOUSE+PAD
- 3.5 FDD
- 15" PHILIPS 15 E MONİTÖR
- 48X PHILIPS CDD
- HOPARLÖR-MİKROFON
- WIN-98 İŞLETİM SİSTEMİ
- 56 K DAHİLİ MODEM

TAMAMI PEŞİN : 1.360 \$

Leader 210 G6

- Intel® Rochester BX M/B
- Pentium® III 500 MHz İşlemci
- 64 MB SDRAM
- 8.4 GB UATA HDD
- 8 MB RIVA-128 VGA ON BOARD
- CREATIVE SES ON BOARD
- WIN-98 KLAVYE
- MICROSOFT MOUSE+PAD
- 3.5 FDD
- 15" PHILIPS 15 MB MM MONİTÖR
- 5X32X PHILIPS DVD
- WIN-98 İŞLETİM SİSTEMİ
- 56 K DAHİLİ MODEM

TAMAMI PEŞİN : 1.645 \$

Tüm bilgisayarlar 1 ay sınırsız internet hediyeledir.

	PEŞİNAT + 3 TAKSİT			PEŞİNAT + 6 TAKSİT		
	PEŞİNAT	TAKSİTLER	TOPLAM	PEŞİNAT	TAKSİTLER	TOPLAM
DIAMOND 210-G6	100 \$	362 \$ X 3	1.186 \$	100 \$	187 \$ X 6	1.222 \$
DIAMOND 310-G6	120 \$	438 \$ X 3	1.434 \$	120 \$	226 \$ X 6	1.476 \$
LEADER 210-G6	145 \$	529 \$ X 3	1.732 \$	145 \$	273 \$ X 6	1.783 \$

	PEŞİNAT + 9 TAKSİT			PEŞİNAT + 12 TAKSİT		
	PEŞİNAT	TAKSİTLER	TOPLAM	PEŞİNAT	TAKSİTLER	TOPLAM
DIAMOND 210-G6	100 \$	129 \$ X 9	1.261 \$	100 \$	100 \$ X 12	1.300 \$
DIAMOND 310-G6	120 \$	155 \$ X 9	1.515 \$	120 \$	120 \$ X 12	1.560 \$
LEADER 210-G6	145 \$	188 \$ X 9	1.837 \$	145 \$	145 \$ X 12	1.885 \$

Kampanyadan bilgisayar alan herkese, HP DESKJET 610 C



FIYATLARA
KDV
DAHİLDİR

Sörf yapmayı bırakın,
İnternete dalış yapın.



Mecidiyeköy İş Merkezi Şehit Ahmet Sk. No: 4
Kat:14, 80310 Mecidiyeköy/İstanbul
Tel: (0212) 288 17 65 pbx. Faks: (0212) 274 23 79

İSTANBUL-AVRUPA/BAKIRKÖY: TOTİ (212) 6603478 BALMUMCU: MERKEZ (212) 2743274 BEYOĞLU: ELMA (212) 2519044 ESENTEPE: DEBİS (212) 2883728 MECİDİYEKÖY: AKMEDYA (212) 2171630 DIALOG (212) 2116622 KOMTEK (212) 2136405 TEBİL (212) 2673001 MERTER: ORRİM (212) 5845625
OKMEYDANI: DÖNÜŞÜM (212) 2105188 TÜRKMEN (212) 2102708 SİLİVRİ: EREN (212) 7275615 ŞİRİNEVLER: FATİH (212) 6544415 ŞİŞLİ: MİKROÇAĞ (212) 2965052 TOPKAPI: ER (212) 5011272 4. LEVENT: ÇÖZÜM (212) 2805555 İSTANBUL-ANADOLU/GÖZTEPE: EFSANE (216) 4670494
HASANPAŞA: TEKNOŞÜM (216) 3260418 İÇERENKÖY: EŞİM (216) 4643012 KARTAL/CEVİZLİ-KOZA (216) 3702755 KUÇUKYALI: FULYA (216) 4893636 ÜMRANİYE: ATLAS (216) 3130748 USKÜDAR: DEHA (216) 3102323 ANKARA-BAHÇELİEVLER: MEB (312) 2239255 ÇANKAYA: COMPUTER PRODÜSTS (312) 4364684
KIZILAY: FORZA (312) 4184504 MODÜL (312) 4196076 ULUŞ: BAHAİR (312) 3091019 İZMİR: ANTALYA ANALİZ (232) 3746519 BERTAR (232) 4897285 MEDYALINK (232) 4641912 SPARTAKÜS (232) 4632784 UĞUR (232) 4648470 ALSANCAK: GRUP-MAK (232) 4645206 BERGAMA: AKTİFBİL (232) 6310596
MAKRO (232) 6913762 ESKİFOÇA: ICOSOFİT (232) 8126494 ADANA: BURAK (322) 4599091 KEYNET (322) 4571247 PROKOM (322) 4591947 PUSULA (322) 4594248 ADIYAMAN: ABM (416) 2135991 AFYON: BİLGE (272) 2141707 DOĞUŞ (272) 2155719 AĞRI-DOĞUBEYAZIT: ÖZGÜNEŞ (472) 3124885
AKSARAY:TEKNİK (382) 2126542 AMASYA: ÇEKİN (358) 2120563 ANTALYA: BİLMEK (242) 3110105 NETWORK (242) 3340326 ALANYA: BURAK (242) 5125051 KUMLUCA: KUMLUCA (242) 8870051 ARTVİN: ÖZ-TEKNİK (466) 2123340 AYDIN: TEK-BİM (256) 2148222 KUŞADASI: DNS (256) 6121952
NAZİLLİ: GENÇ DATA (256) 3133308 BALIKESİR: AYBIKE (266) 2496832 ULAŞ (266) 2437728 AYVALIK: ABİS (266) 3122275 BANDIRMA: AGM KURAL (266) 7144160 GÖNEN: ASYA (266) 7629722 BARTIN: BILMAR (378) 2281970 BATMAN: SATURN (488) 2122127 BİNGÖL: MİKROSHOW (426) 2134320
BITLİS: ÇAĞ-TEK (434) 2164050 BOLU: MAKROPOL (374) 2177295 BURDUR: BİLNET (248) 2322622 BURSA: AKTİFBİM (224) 2232826 BEM (224) 2240524 B.B.M. (224) 2238382 ELSAN (224) 2235330 NETEL (224) 2212113 SİSTEM (224) 2722360 SÖLARİS (224) 2254828 İNEGÖL: EZGİ (224) 7151635
TEKNOPARK (224) 7113357 OFİSBİM (224) 7132290 KARACABEY: KARBİM (224) 6764300 M.K.PAŞA: MBM (224) 6130970 ORHANGAZI: PAŞA (224) 5733264 ÇANAKKALE: DOST (286) 2137383 SERGİN (286) 2133453 ÇANKIRI: TİMENET (376) 2128260 ÇORUM: ALTERNATİF (384) 2252478 DENİZLİ: DOSBİL (258) 2651353
BAZIANTEP: PLUS (342) 3397878 SİSTEM (342) 2315750 GİRESUN: POWERLINK (454) 2127118 GÖRELE: DELTA (454) 5135416 GÜMÜŞHANE: AKGÜN (456) 2131464 HAKKARİ: DATATEK (438) 2115544 Y.OVA: MAKRO (438) 3515465 HATAY: ANTAKYA: DATA CENTER (326) 2136167
İSKENDERUN: İSKENDERUN KEYNET (326) 6174993 ŞAFAK (326) 6172660 İÇEL-MERSİN: ARGUS (324) 2383950 BARLA (324) 2383823 K.MARAS: MİM (344) 2144120 KARABÜK: KOMPİTÜR (370) 4124991 KASTAMONU: AYHAN (366) 2140484 KAYSERİ: AKSOFT (352) 2317592
DESİBEL (352) 2237355 NETCOM (352) 2221143 KIRIKKALE: EREN (318) 2183784 NECAR (318) 2123931 KIRKLARELİ: DEFNE (288) 2128181 KIRŞEHİR: ALFA (386) 2139103 KOCAELİ-GEZİT: ASYA (262) 6428619 İZMİT: BİMSER (262) 3260947 KOBİM (262) 3211081 KONYA: BİLFAKS (332) 3216800
BİOSİS (332) 2964364 MAKROBİM (332) 3521494 SELÇUKLU: BİLTEK (332) 2370875 KÜTAYHA: BEM (274) 2124339 TAŞVANLI: OFİS 2000 (274) 6148191 MALATYA: BETİM (422) 3260173 MARDİN: GÜNEŞ (482) 2131981 MUĞLA: NOKTA (252) 2147370 BODURUM: CA-BA (252) 3137184 FETHİYE: KERVAN (252) 6121502
MÜS: GALAKSİ (436) 2128229 NEVŞEHİR: ALFA (384) 2133437 NİĞDE-BOR: ELİF (388) 3116314 OSMANIYE: BURAK (328) 8137450 SAKARYA-ADAPAZARI: DELTA (264) 2732769 SAMSUN: KARTEKSAN (362) 4318307 ŞİRT: BÜLDEN (484) 2244828 KOÇYİĞİT (346) 2234223
Ş.URFA: GÖZLEM (414) 2153809 ŞİRNAK: ÇAĞDAŞ (486) 2163566 SİLOPI: GÜNEŞ (486) 5183053 TEKİRDAĞ: TRAKYA (282) 2617189 ÇERKEZKÖY: LİDER MARMARA (282) 7261315 TOKAT: VİRUS (356) 2145896 TRABZON: ANALİZ (462) 3230990 AY (462) 3266500 DÜNYA (462) 3230240
AKÇAABAT: AKBİL (462) 2280615 ARAKLI: ARBİM (462) 7215747 UŞAK: EGECOM (276) 2244096 VAN: DATATEK (432) 2161550 ERÇİŞ: OFİS (432) 3517633 TATVAN: DATASOFT (432) 8273365 YALOVA: PRESTİJ (226) 8131297 YOZGAT: SENTEZ (354) 2171800 ZONGULDAK-KOZ: EREGLİ: ALFA-BİM (372) 3232822

FIYATLARA KDV DAHİLDİR. BU KAMPANYA 30 EYLÜL 1999 TARİHİNE KADAR GEÇERLİDİR. TAKSİTLER ABD \$'I OLARAK ÖDENECEKTİR. DATATEKNİK, TEKNİK ÖZELLİKLER DEĞİŞMEMEK KAYDI İLE TASARIM DEĞİŞİKLİĞİ VE KAMPANYAYI DURDURMA HAKKINI SAKLI TUTAR.
BU KAMPANYA 23.2.1995 TARİH, 4077 SAYILI TÜKETİCİNİN KORUNMASI HAKKINDAKİ KANUN HÜKÜMLERİNE UYGUNDUR.
Intel, the Intel Inside Logo, Pentium are registered trademarks and Pentium II Xeon, Celeron, MMX are trademarks of Intel Corporation.

exper
Türkiye'nin Bilgisayarı

http://www.exper.net.tr

NESNELERİN DİLİ

Öykü Gençay



2. Internet dalgası

Geçen hafta sözünü ettiğim ikinci Internet dalgası konusuna devam edelim. Bilişim endüstrisinin sinerjisinin ortaya çıkardığı şu andaki en sıcak konu, kablosuz iletişimin cep telefonundan el terminallerine kadar uzanan bir spektrumda kullanıma geçmesi. Bu konuda çalışmalar hem iletişim dünyası tarafından hem de bilgi teknolojileri dünyası tarafından yapılıyor. Kısa bir zaman içerisinde elimizde tuttuğumuz cep telefonlarından kolaylıkla veri iletişimi yapıyor olacağız. Cep telefonlarını bir yana bırakacak olursak, önemli projelerden bir tanesi de "metropolitan network"ler. Bu servisler, palm pilot gibi el cihazlarımızın ağına kapsama alanı içerisinde mekandan bağımsız olarak belli bir noktada konsolide olan "directory" (dizin) servisleri sağlıyor. Bir örnek vermek gerekirse, palm pilot'unuzu kullanarak girdiğiniz bir randevu, evinizde bilgisayarınızı açınca kullandığınız yazılıma güncelleniyor. Dolayısıyla, ajanda, telefon rehberi ve not almak gibi gereksinimlerinizi mekandan bağımsız olarak gidermiş oluyorsunuz. Örneğin bir toplantı sırasında aldığınız notlar ofisinize dönünce önünüzde!

Sun Microsystems'ın bir bakıma benzer amaçlı bir projesi daha var. Sorun şu: "Herhangi bir yerden, şirket bilgilerine ulaşmalıyım. Bu bilgi elektronik tablo olabilir, doküman olabilir, sunu olabilir, çeşitli veritabanı raporları olabilir." Bu sorun yeni değil. Ancak bugüne kadar kullandığımız araçlar ile bilgiyi, sadece Internet üzerinden "görünür" yaptık. Yeni arabirim ve uygulamalar ile "güncellenebilir" ve "dinamik" yaptık. Ama kullanıcının basit bir isteği var. Adam iş seyahatindeyken bir dokümanı açıp, güncelleyip, e-posta veya faks ile göndermek istiyor. Henüz bu aracı sunamadık. Sun Microsystems bu konuda bir atak yapıyor ve Java tabanlı bir ofis paketini kısa bir zaman içerisinde üreteceğini söylüyor. Paketin adı "StarPortal" Bu ismin portal kısmı üzerine çok şey söylenebilir. Ancak bir de "Star" bölümü var. Tanıdık geldi mi? Hani şu ücretsiz Windows, Linux, Solaris ve OS/2 (hala kullanılır mı?) üzerinde aynı şekilde çalışan, "ücretsiz" StarOffice var ya, ta kendisi. Sun Microsystems, kısa bir süre önce StarOffice şirketini satın aldı ve hemen 5.1 sürümünü ücretsiz dağıtmaya başladı. Kelebek logosu hala duruyor ama ürünün CD zarfının rengi Sun eflatunu olmuş bile. Ürün yine ücretsiz. Tabii ki de Microsoft Office dokümanlarını okuyup yazabiliyor. Benzer bir ürün Applixware Anyware adıyla Applix şirketi tarafından uzunca bir süredir Sun sunucu sistemleriyle birlikte geliyordu zaten. Ancak belli ki Sun, ofis yazılımları alanında büyük bir atağın yanı sıra, Java tabanlı, Internet'e uygun bir işlevin peşinde. Aksi takdirde ücretsiz olmazdı.

Yukarıda örneklerini verdiğim yönde gelişen bilişim ürünleri, hizmet ile birlikte anlam kazanacaktır. Kısa bir zaman içerisinde örneğin, ofis hizmeti veren servis sağlayıcıları beklemek çok da hayal değil. Dolayısıyla, bugünden sadece yarına uzanan, ertesi güne ulaşmayan kapalı çözümleri, örneğin Windows 2000 ile gelen active directory özelliğini gerçekleştiren rüya, müthiş, hayal diye nitelendirmek hiç de doğru değil. Çünkü biz de, siz de ve Microsoft da biliyor ki Active Directory neredeyse iki yıl önce kendileri tarafından dünyanın pek çok yerinde çeşitli toplantılarda canlı sunularıyla gösterildi. Şirketlerin kendi çıkarlarını korumalarını ve ürünlerinin teknolojik özelliklerinin altını çizmelerini son derece doğal karşılamak gerekiyor. Bu noktada bir eleştirim yok. Eleştirim bize. Bizler, beklentimizi yüksek tutmalı ve çok daha ileriye bakmaya çalışarak görmeliyiz. Parmak ucunda yükselip, biraz daha ileriye bakınız sevgili dostlar.

Esenlikler dilerim.
oykug@interpro.com.tr

Bilgi Grubu'nda komisyon tartışması

ASLI EVREN

TBMM'deki Bilgi ve Bilgi Teknolojileri Grubu'nun Eylül ayı olağan toplantısı oldukça renksiz geçti. 9 milletvekilinin katıldığı toplantıda genel olarak ayrı bir komisyon haline getirilmesi düşünülen Bilgi ve Bilgi Teknolojileri Grubu'nun komisyon başkanının ne olacağı tartışıldı.

Toplantının ilk gündem maddesi 'Bilgi yoksulluğu ve deprem acısı' idi. Grup Başkanı İstanbul Milletvekili Prof.Dr. Ziya Aktaş, deprem bölgesinde insani açıdan yeterli birikimin olduğunu ancak teknolojik açıdan büyük bir eksiklik gözlemlendiğini ve bunu gidermek için çeşitli çareler bulunması gerektiğini belirtti. Aynı bir komisyonun kurulmasının bu tarz çalışmalara hız vereceğine de değinen Aktaş, "Bilgi teknolojileri Meclis için öncelikli konudur. Sadece bilgi teknolojileri değil, teknolojinin her alanına eğilmeli, geleceğe yönelik çalışmalar yapmalıyız" dedi.

Milletvekilleri deprem boyunca halkın "nerede devlet" söyleminin içinde "nerede bilgiye ve teknolojiye dayalı devlet" sorununun olduğunu ve halkın da bu eksikliği gördüğünü konuştular. Aynı bir komisyon kurulması konusunda herkes aynı düşünceyi paylaştı ama komisyonun adının ne olacağı ise oldukça uzun tartışmalara neden oldu ve bir sonuca da bağlanamadı. Ziya Aktaş, komisyonun adının 'Bilgi ve Teknoloji Komisyonu' olması gerektiğini savunurken TÜBİTAK Başkan Yardımcısı Prof.Dr. Nevzat Özgüven, komisyo-



nun adında birbirini tamamlayan kavramlar olması gerektiğini, teknolojinin daha çok bilim ve inovasyonla ilgili olduğunu, bu yüzden 'Bilgi ve Bilgi Teknolojileri' ya da 'Bilim ve Teknoloji' başlıkları arasında bir seçim yapmanın daha uygun olacağını vurguladı. Aktaş ise teknoloji başlığı altında teknolojinin her alanına eğilebileceklerini, örneğin gen teknolojisi ve nükleer teknoloji gibi kavramları da rahatlıkla işleyebileceklerini söyledi. Milletvekilleri toplantının büyük bir kısmını bu tartışmaya ayırsalar da net bir karara varılmadı.

Karakaş: "F klavye standardı yasal zorunluluk haline getirilmeli"

Toplantının büyük bir bölümünü alan bu tartışmalardan sonra Prof.Dr. Ümit Karakaş, bilgi teknolojileri alanında Türkçe karakter sorunu ve kamuya yansımaları ile ilgili bir sunum gerçekleştirdi. Konuşmasında Latin 5 standardından da bahseden Karakaş, şu önerilerde bulundu: "Başbakanlık yönergesi ile Türkiye'nin vergi, seçim, nüfus, Milli Kütüphane gibi en önemli veri tabanları başta olmak üzere

9 milletvekilinin katılımıyla gerçekleşen TBMM Bilgi ve Bilgi Teknolojisi Grubu, son toplantısında ağırlıklı olarak TBMM'de oluşturulması düşünülen komisyonun adını tartıştı.

kamu kurumlarının bilgisayar alımlarında TS2117 F-klavye standartlarına ve yazılım alımlarında TS5881 kod standardına uyum, yasal zorunluluk haline getirilmelidir. Bunun dışına çıkmak isteyen kuruluş, hazırlayacağı gerekçe yazısına hem TÜBİTAK hem de TSE'den onay almalıdır.

Ulusal bilgi sistemi kavramı içinde kamu kurumlarının ortak kullanıma açık veritabanları yaratmalarının ve kurumlararası veri paylaşımının sadece bilgisayarları birbirlerine bağlayarak sağlanamayacağı, KamuNet projesi ile bir kere daha görüldü. Bunun için verilerin kaydedildiği kod tablosu standardından başlayıp, isim ve adres standardı, iletişim ve veri depolama standartları gibi çeşitli standartların belirlenmesi ve buna tüm kurum ve kuruluşların uymalarının sağlanması gerekir."

Toplantının bir sonraki gündem maddesinde DPT 2000 yılı Ulusal Eylem Planı'ndaki son gelişmeler ve kuruluşların son durumları açıklandı. Toplantının son gündem maddesi olan elektronik ticaret ve yasal altyapı maddesi zaman kalmadığından bir sonraki toplantı gündemine bırakıldı.

IBM ve QAD, PowerSystem ile elele

IBM ve QAD'nin birlikte geliştirdikleri PowerSystem, Amerika ve Avrupa'dan sonra Türk kullanıcılarıyla buluşuyor. Ana hedefi KO-Bİ'ler olarak belirtilen Po-

werSystem, IBM'in endüstri standartlarında NT desteği veren Netfinity sunucuları ve QAD'nin Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP- Enterprise Resource Planning) çözümü MFG/PRO ürününün birleşiminden oluşuyor.

İşletmelerin tüm üretim ve dağıtım operasyonlarını eş zamanlı olarak yöneten MFG/PRO'nun 4 ay gibi kısa bir sürede kurulabildiğini belirten QAD Genel Müdürü Necdet Pamuk, yeni çözümle ilgili olarak şunları söyledi: "PowerSystem, IBM ve QAD'nin NT ve ERP alanında pazar üstünlüğü elde etmek için geliştirdiği satış ve pazarlama kampanyasıdır. Bu çözüm, her iki şirketi küresel olarak lider olmaları için destekleyecektir. Özellikle orta ölçekli üretim ve dağıtım şirketleri için hazır komple bir



QAD Genel Müdürü Necdet Pamuk (solda) ve IBM Türk PC Bölüm Müdürü Cüneyt Türen.

çözüm olan PowerSystem'i, kurumsal sistemlerdeki karmaşıklığı ve zorluğu gidermek için üretilen, kullanımı kolay ve çabuk sonuç veren bir paket olarak tanımlayabiliriz."

Çözüm ortakları olarak devamlı yeni çözümü destekleyeceklerini belirten IBM Türk PC Bölüm Müdürü Cüneyt Türen ise PowerSystem sayesinde Netfinity sunucularının imajını oturtacaklarını inandıklarını kaydetti.

Müşterilere bütün bir çözüm

sunduğu ve gerek donanım performansı gerekse uygulama hızı ile tam bir garanti sağladığı belirtilen PowerSystem'in, sürpriz olarak ortaya çıkabilecek sorunları da en aza indirdiği bildiriliyor. Endüstri normlarından 4 kat daha hızlı olduğu ileri sürülen PowerSystem'in başlıca otomotiv, tüketici ürünleri, elektronik, yiyecek ve içecek, endüstriyel ürünler, tıbbi malzeme ve ilaç sanayindeki orta ölçekli kuruluşlar için geliştirildiği de belirtiliyor.

PAM Hizmet Hattı

Özel Araştırmalar

İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), bilişim sektöründe spesifik bir pazara ya da ürüne yönelik her türlü özel araştırma gereksinimlerine yanıt verir.

İnterpro Bilgi Servisleri A.Ş.

Gazeteciler Mah. Sağlam Fikr Sok. No: 23 Esentepe 80300 İstanbul Tel: 0212.212 31 22

Fikirlerinizi harekete geçirmek.



Yaratıcılığınızın gün ışığına çıkma zamanı geldi. Artık dünyanın her yerinde, tüm şirketlerde vizyon ve ileri görüş harekete geçiyor.

J.D. Edwards'ın kurumsal yazılımının gücüyle bir anda ortaya atılan bir fikir gerçek yaşamda yerini bulabiliyor.

Büyük kapsamlı işlerden elektronik ticarete kadar, her sektörden şirketi yönetmek için tasarlanmış, fikirlerinizi harekete geçirebileceğiniz, uygulamadan sonra da kolayca değişiklikler yapmanıza imkan sağlayan tek kurumsal yazılım.

Size bu özgürlüğü ele geçirme fırsatını veren, şirketinizin günümüz rekabetçi ortamında gelişmesini sağlayan, en yeni işletme ve teknoloji yazılım araçlarını içeren OneWorld™ ve bünyesindeki ActivEra™...

Fikirlerinizi yakalayın ve onları harekete geçirin. Ne kadar ileri gidebildiğinize siz de şaşıracaksınız. Daha fazla bilgi için lütfen (0216) 467 22 28'i arayın ya da web sayfamızı ziyaret edin.

www.jdedwards.com

HEDEF

Prof.Dr. Asaf Varol/Fırat Üniversitesi



Üniversitelerde enformatik bölümleri ne durumda?

Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı Yürütme Kurulu'nun 17.6.1997 tarih ve 19 oturum no'lu kararınca, üniversite ve

Yüksek Teknoloji Enstitüleri bünyesinde Enformatik Bölümü açılmasının kararlaştırıldığı haberini, 135 sayılı BT/haber Gazetesi'nde sizlere duyurmuş ve konu hakkındaki görüşlerimi dile getirmiştim. Bu karar gereğince üniversitelerimizde enformatik bölümleri kurularak tüm branşlarda bilgisayar kullanımını teşvik etme ve yaygınlaştırma hedeflenmişti.

Üniversitelerimizdeki öğrencilerimizin gördükleri eğitim ve öğretimi daha da etkin kılmaları ve mevcut bilgisayar ağları ile bilgiye daha hızlı erişmelerinin sağlanabilmesi için bu tür bir tedbirin alınması zorunluydu. Bu tedbirin ne derecede başarıya ulaşılabildiğini araştırmak düşüncesiyle bazı üniversitelerin web sayfalarını dolaşarak YÖK Yürütme Kurulu'nun söz konusu bu kararına ne kadar işlerlik kazandırıldığını araştırdım. Üniversitelerimizin hemen tümünün web sayfaları bulunmaktadır. Bu nedenle bazı üniversitelerimizin lisans eğitimlerinde hangi dersleri okuttukları ve içeriklerinin ne olduğunu web sayfalarından görmek mümkündür. Üzülerek belirtmek gerekir ki, bazı üniversitelerimiz tarafından bu kararın yeterince önemsenmediği ve bu karar üzerinden iki yılı aşkın sürenin geçmesine karşın, hala üniversitelerimizin bazı bölümlerinde tek bir bilgisayar dersinin dahi okutulmadığı gerçeği ortaya çıkmaktadır.

YÖK Yürütme Kurulu'nun bu kararı almasında, ODTÜ Enformatik Enstitüsü'nün Dünya Bankası desteğini alarak yürüttüğü bir proje çalışması neden olmuştur. Bu projede diğer üniversitelerimizin enformatik bölümlerine işlerlik kazandıracak laboratuvarların kurulması için parasal kaynağın nereden karşılanacağına çözüm getirilmemiş ve her üniversitenin kendi imkanlarını zorlayarak laboratuvar kurmaları durumu ortaya çıkmıştır. Zaten yeterince maddi sıkıntı içerisinde bulunan bazı üniversitelerimiz de, sınırlı bütçelerini enformatik bölümlerinin bilgisayar laboratuvarları için harcamak istememişlerdir.

Bazı üniversitelerimizde enformatik bölümlerine işlerlik kazandırmamasının nedenleri arasında, o üniversite rektörlerinin bilgi teknolojilerine olan yabancılıklarından ya da bu konuda görüş bildiren danışmanlarının konuya yeterince önem vermesinden kaynaklandığı düşüncesindeyim. Bir düşüncenin başarıya ulaştırılmasında, yöneticinin (rektörün) o konunun önemine bizzat inanmasının rolü çok büyüktür. Bir yöneticinin her konuyu bilmesi ve o konu hakkında tek başına doğru karar verebilmesi elbette ki mümkün değildir. Ama yönetici bir konu hakkında doğru bilgi alabileceği uzman danışmanlar görevlendirerek, yabancısı olduğu konular hakkında da bilgi sahibi olabilir. Bazı üniversite rektörlerimiz konu uzmanı danışmanlar aracılığı ile bilgi teknolojileri alanında büyük atılımlar yapmaktadırlar.

Üniversitelerde bilgi teknolojilerinin arzu edilen düzeyde kullanılmasını sağlamak amacıyla, branşları itibarıyla konuya uzak rektörlerimizin daha duyarlı kılınması yönünde YÖK bünyesinde çalışmalar yapılması gerekir diye düşünüyorum.

avarol@firat.edu.tr

Depremzedelere bilişim örgütlerinden destek

ASLI EVREN

Kocaeli'de bir panel düzenleyerek Kocaeli'nin sanayi ve bilişim çevrelerini biraraya getiren TBD, Tübisad'ın da desteğiyle Kocaeli'deki bilişim sektörüne yardım yolları arıyor. Toplantıda bölgede bulunan 400 BT şirketine nasıl yardım yapılabileceği de konuşuldu.

Türkiye Bilişim Derneği (TBD) depremden bu yana yoğun bir çalışma içinde.

Yaşanan depremin büyüklüğünü göz önünde tutarak bölgedeki bilişim alanında faaliyet gösteren şirketlerin de bu depremden büyük ölçüde etkilendiği düşüncesiyle harekete geçen TBD, bu şirketler ile iletişim kurarak depremin bu şirketlere olan etkisini araştırdı. Bu iletişim sonucu şirketlerin deprem sebebiyle yaşadıkları ekonomik, ticari ve psikolojik

etkinin çok büyük olduğunu gören TBD, harekete geçerek bu şirketlere deprem sonrası yaşanan bilgi eksikliği ve bilgi iletişimindeki sorunlarla ilgili nasıl bir çözüm bulunabileceği konusunda Kocaeli'de bir panel düzenledi. TBD ve Tübisad işbirliğiyle gerçekleştirilen panele Türk Telekom Kocaeli Bölge Müdürlüğü, TÜBİTAK MAM, Kocaeli Sanayi Odası, Kocaeli Kent Kurultayı Başkanlığı ve 80 civarında yerel bilgisayar şirketi katıldı.

Panelin açılış konuşmasını yapan TBD Başkanı Nezhir Kuleyin, deprem ile birlikte bilişim sektörünün en kritik sektör olduğunun ortaya çıktığını belirterek şunları söyledi:

"Demeğimizin amacı bilişimi toplumsal kalkınmada araç olarak kullanmak. Ama bugün önceliğimize şöyle bir madde

girdi: 'Deprem bölgesinde büyük bir darbe alan bilişim sektörünün yaralarını sarmak.' Eğer bu yaraları süratle sarmakta başarılı olursak, yani bölgenin bilişim altyapısını ve insan gücünü yeniden çalışır bir duruma getirebilirsek, o zaman temel görevimizi daha fazla yerine getirmiş olacağız. Bilişim sektörü olarak burada durmak istemiyoruz. Amacımız bölgenin teknik altyapısında meydana gelen kayıpların ve bu kayba sektör gönüllü kuruluşları olarak nasıl çözüm bulacağımızın belirlenmesidir."

Bölgedeki sanayinin kaybı 5 milyar dolar

Panelde TT Kocaeli Bölge Müdürü İbrahim Aktürk, TÜBİTAK MAM'dan Hakan Kalayoncu, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Yılmaz Kanbak, bilgi-

sayar şirketleri temsilcisi Salih Pektaş ve İzmit Kent Kurultayı Başkanı Mehmet Tokar birer konuşma yaptılar. Öğleden sonra ise oluşturulan Yeniden Yapılanma Çalışma Grubu, bölgede neler yapılabileceği üzerine çalıştı. Bölgede mali ve üretim kaybı açısından sanayi sektörünün zararı, 5 milyar dolar olarak belirtildi. Bölgede bulunan 400 BT şirketine nasıl yardım yapılabileceği konuşuldu. Alınan kararlar doğrultusunda şirketlerin koordinasyonunu Tübisad üstlendi.

Kocaeli Türk Telekom'a büyük övgü

TBD Başkanı Kuleyin, bölgedeki halkın telekom çalışmalarından ve TT Kocaeli Bölge Müdürü İbrahim Aktürk'ten çok memnun olduklarını gözlemlediğini belirtti. Kuleyin, Gölcük'teki abone sayısını 25 binden 5 bine inen, Kocaeli'deki fiber ağı kopan, Ulaşlı'daki santrali denize gömülen ve toplam 30 milyon dolar şebeke zararı bulunan Türk Telekom'da Kocaeli Bölge Müdürü İbrahim Aktürk'ün deprem sonrası tüm elemanları topladığı ve "insanların umudu biziz" diyerek gece gündüz çalıştıklarını dilden dile dolaştığını da vurguladı.



Belediyelerin bilişim altyapısı darmadağın

Deprem bölgesindeki belediyelerin çoğunun bilgi işlem altyapısı kullanılamaz halde.

Belediyeler bu durum için TBD'ye rapor sundular.

TBD'nin Kocaeli'deki toplantısına katılan çevre belediyeleri, binalarında ve bilgisayar sistemlerinde oluşan hasarlarla ilgili raporlar sundular. Belediyeler, belirttikleri acil ihtiyaç listesinin de dikkate alınmasını rica ettiler.

Sunulan raporlara göre **Beşiktaş** Belediyesi'nde 400 ölü, bin yaralı bulunuyor. Belediye binasında bulunan bir sunucu, 50 adet PC, 52 adet yazıcı, üç adet seri çoklayıcı ve kablolu altyapısı kullanılamaz halde. Belediyenin çok acil olarak üç adet deskjet, iki adet lazerjet yazıcı, beş adet masa üstü ve ofis uygulamaları için Pentium III serisi bilgisayarlara, bir adet 10KW kesintisiz güç kaynağı ve bir adet elektromanyetik korumalı kasaya ihtiyacı var.

Kocaeli Gölcük Belediye Başkanlığı Gelir Müdürlüğü'nde bir adet 4500 Altos marka ve bir adet Alpha Server 800 model ana makine kullanılmayacak durumda. Değişik birimlerde kullanılan aptal terminallerden 30 adedi kullanılmayacak derecede hasarlı, 10 adet Panasonic marka nokta vuruşlu yazıcının da hasarlı olduğu belirtildi. Bu belediyede de bir adet ana sunucu ve kullanıcı aptal terminaler ile bunlara ait gerekli teknik bağlantılara acil olarak ihtiyaç duyuluyor.

Karamürsel Belediye Başkanlığı'nda bir adet ana telefon santrali ve 4 adet tali santralin deprem sonrası hasar gördüğü belirtiliyor. Ayrıca belediyenin

çeşitli müdürlüklerinde bir adet ana makine, 9 adet terminal, 3 adet iş bilgisayar, 4 adet yazıcı, AR-NET Ekinox kartı ve 5 KVA'lık kesintisiz güç kaynağı kullanılmaz durumda. Hasarlı donanım ve yazılımın maliyeti ise 21 bin 30 dolar.

Köseköy Belediyesindeki sistemlerde meydana gelen hasarın maliyeti yaklaşık 500 milyon TL. Bu belediyede acilen iki adet bilgisayar, üç adet yazıcı ve bir adet modem cihazına acilen ihtiyaç duyuluyor.

Binasının yarısı yıkılan **Değirmendere Belediyesi'nde de bilgi işlem alanında büyük hasar olduğu belirtiliyor, ancak bu konuda henüz bir rapor sunulmuş değil.**

PAM Hizmet Hattı

Periodik Özel Araştırmalar

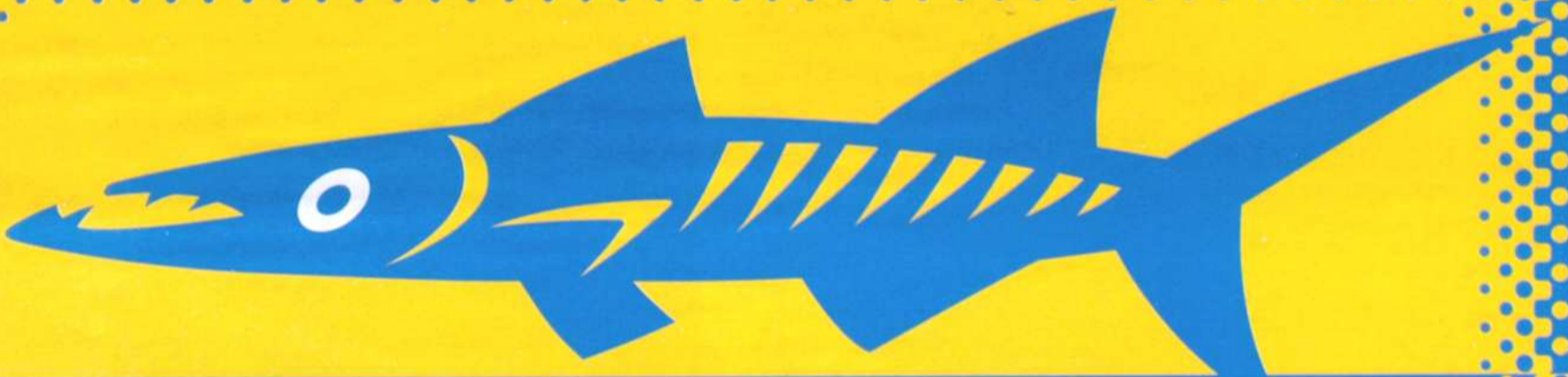
İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), bilişim alanında yıl içerisinde belli aralıklarla tekrarlanarak yapılması öngörülen kullanıcı memnuniyeti araştırmaları, marka yaygınlığı araştırmaları gibi araştırma gereksinimlerine yanıt verir.

İnterpro Bilgi Servisleri A.Ş.

Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No: 23 Esentepe 80300 İstanbul Tel: 0212.212 31 22

e/veda 56K... merhaba Barracuda!

İnternet'te 400K hıza varan erişim olanağına gene İnternet'ten ulaşacaksınız.
Web sitemizi ziyaret edin, Barracuda'ya kolayca sahip olun.
İnternet'in "hızlı"ları arasına katılın.



BARRACUDA

SPEED®WARE

www.dexar.com

DEXAR

İNTERNET'İN YENİ İVMESİ

SOKAK ÇOCUĞU

M. Siyami Kahyaoglu/Linux International



S.u.S.E ve Siemens

7 Eylül 1999'da S.u.S.E ve Siemens AG ortak bir açıklama yaptılar. Açıklamalarında S.u.S.E ve Siemens Intel tabanlı sistemlerde 4 gigabyte Linux RAM desteğini ilan ettiler.

S.u.S.E direktörü Roland Dyroff yaptığı açıklamada; "Gerek sağlamlığı, gerek altyapı kabiliyeti dolayısı ile Linux dünyada sunucu olarak kendisini kabul ettirmiş bir sistemdir. 2 GB olan sınırı kırarak Linux hafıza yoğun işlemlerde ne kadar güçlü olduğunu göstermiştir" dedi.

Siemens pazarlamadan sorumlu başkan yardımcısı Peter Schump-Kappler ise yaptığı açıklamada; "Siemens, Linux'un geliştirilmesinde katkıda bulunmaya kararlıdır. Bizim S.u.S.E ile yakın ilişkide bulunduğumuz tek Linux projesi bu değildir. Linux için ideal bir taban oluşturulmaktadır, özellikle SAP R/3 gibi geniş bellek isteyen uygulamalar çok rahatlayacak ve faydalarını göreceklerdir. Bu Linux ilavesi S.u.S.E ftp sunucusunda serbest olarak dağıtılmaktadır. Bu konuda çok yardımcı olan ve Linux 2.3.15 geliştirici kernel'ini yapmamıza yardımcı olan Linus Torvalds'a teşekkür ederiz" dedi.

Bu açıklamaların önemi ortada, isterseniz bu iki kuruluşu bir miktar tanıyalım.

SuSE (<http://www.suse.com>)

160'ın üzerinde çalışanı olan S.u.S.E Avrupa'nın en yaygın Linux dağıtımı. S.u.S.E bugün 50 binin üzerinde müşteri tarafından kullanılıyor.

S.u.S.E Linux geliştirme projelerinden kernel, glibc, Xfree86, KDE, ISDN4 Linux ALSA (Advanced Linux Sound Architecture-Geliştirilmiş Linux Ses Mimarisi) ve USB (Universal Serial Bus) projelerine katkıda bulunuyor.

Siemens (<http://www.siemens.com/computer>)

Siemens BT ile ilgili her türlü ihtiyacı tek kaynaktan verebilen bir şirket. Bu ürünler el ve ağı telefonlarından ISDN yapılarına, PC'lere, dizüstü bilgisayarlara, sunuculara, anaçatı bilgisayarlara, selfservis yapılardan, ATM POS'lara kadar çok büyük bir alanı kapsıyor.

FASB

FASB çok önemli bir komitedir. Muhasebe ve Finans Standartları Komitesi olarak Türkçe'ye çevirebileceğimiz (Bu işleri iyi bilen okuyucularım eminim bunun tam çevirisini yapabilirler). Financial Accounting Standards Board bilanço, mizan ya da zarar hesapları ile tüm mali yapıların standartlarını belirler.

Borsalara hisse senedi veren tüm şirketler bu standartlara uymak zorundadır. Yani şirketlerin değerlerini FASB standartları ile ölçeriz. Örnek olarak Microsoft'un değerini FASB belirler.

FASB standartlarına göre çalışanların maaşları ve ilave gelirleri gider ve harcama kalemlerinden gösterilir. Ancak çalışanlara verilen hisse senedi opsiyonları masraftan sayılmazdır.

1999 sonundan itibaren FASB standartları değişti, yani çalışanlara verilen hisse senedi opsiyonları da bilançoda gösterilmek zorunda.

Peki 2000 yılında bunun sonucu ne olacak?

Dünyaca ünlü Smithers Co'nun yaptığı hesaba göre; 1997 yılında Microsoft 3.4 milyar dolar kar etmişti, ancak bu yeni standarda göre 15 milyar dolar zarar ediyor olacak. Böyle bir açıklamanın sonucu ne mi olur? Bunu Nisan 2000 civarında göreceğiz (ilk üç ay sonuçları).

Tabi FASB'dan ayrı bir standarda uyulabilir mi sorusu aklınıza gelebilir, yani Microsoft buna uymayabilir mi? Yok böyle bir şey, mali dünya BT dünyasına benzemiyor, herkesin kendi standardı olamıyor.

siyami@sbt.com.tr

Depremden sonra Internet hayat verdi

NESLIHAN ÖMER

Geçtiğimiz ay yaşanan deprem felaketi-nin ardından Gölcük'te İstanbul Tabipler Odası, İstanbul Eczacılar Odası, Bakırköy Ruh Hastalıkları Hastanesi ve Dünya Göz Merkezi, bölgedeki depremzedelere yardım etmek üzere bir 'sahra hastanesi' oluşturdu. Koordinasyonu İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Hastane Yönetimi Araştırma Görevlisi Dt. Onur Yazar tarafından sağlanan hastanenin, belki de bugünlere kadar gelebilmesinin en önemli etkeni Internet. Aynı zamanda Sağlık Yöneticileri Derneği'nin Genel Sekreterlik görevini yürüten Yazar, depremin ardından telefon bağlantılarının kesilmesiyle acil duyuruların Internet kanalıyla yapıldığına dikkat çekiyor.

"İlk gün telefon hatları gitti ama Internet sapsağlam ayakta" diyen Yazar, kurtarma çalışmalarında Internet'in rolünü şu şekilde açıkladı: "Ben Internet'e kiralık hattan bağlıyım. Çalışmalarımız süresince Internet üzerinden yoğun bir haberleşmemiz oldu. Hekim ve eczacılara Internet'ten daha kolay ulaştık. Ben aynı zamanda Hipokratnet'te editörlük yapıyorum. Dolayısıyla bu sitede yer alan çeşitli haber ve hekim listelerine çok rahat ulaştık. Bu da önemli derecede işimize yaradı. Bu arada çeşitli hasta bakıcıları, dağcılar, tercümanlar yani bir şekilde katkısı olacak gönüllü-

Deprem bölgesinde kesilen telefon hatlarına rağmen, bağlantısı kopmayan Internet, ilk günden bu yana, özellikle bölgedeki doktorların gereksinimlerini karşılamak üzere başvurduğu en önemli kaynak oldu.

lere, Internet aracılığıyla anonslar yaptık. Onlar da bize Internet'ten ulaşabildiler. Ayrıca, ULAKBİM'in deprem sayfasında da yine aynı şekilde hekimlere ve gönüllülere ulaşma imkanımız oldu."

Gölcük'ün merkezinde kurulan sahra hastanesinde halen yaklaşık 500 hastaya bakılıyor. Hemen her dalda tedavi hizmeti

Hastanesi'nde bir enfeksiyon çadırı olduğunu ve raporların dizüstü bilgisayarlarda yazıldığını, böyle bir teknolojinin de oradaki işleri çok rahatlattığını söyledi. Kendisi de sahra hastanesinde en azından Internet'e bağlı bir bilgisayar olmasını dilediğini, bu konuda ilgililerden yardım beklediğini de dile getirdi.

nin de çok yararlı olabileceğini belirtti. "Elektrik bağlantısı, çadır, hatta gönüllü öğretmenleri biz bulabiliriz" diyen Yazar, sözlerine şöyle devam etti: "Deprem felaketinden sonra birçok insan işsiz kaldı. Bu insanların tekrar topluma kazandırılması lazım. Ücretsiz olarak düzenlenecek bilgisayar kurslarının da buna çok faydası olacaktır. Tek eksiklerimiz bilgisayar. Eğer bilişimciler bir araya gelip, gönüllü olarak böyle bir faaliyet yürütürlerse çok mutlu oluruz. Bu sayede işsiz kalan vatandaşlar yeni meslekler edinebilir."

Aradan geçen zaman içinde olayın sıcaklığının eskisine oranla azaldığını ancak durumun halen ciddiyetini koruduğunu belirten Yazar, yine radyo, televizyon ve Internet aracılığıyla ilginin canlı tutulması için çalıştıklarını belirtti. İnsanlardan yardımları kesmemeleri için çağrıda bulunan Yazar, yoktan var ettikleri sahra hastanesini, bir organizasyona doğru yönlendirmek üzere çalıştıklarını da sözlerine ekledi.



'Sahra hastanesi'nin koordinasyonu, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Hastane Yönetimi Araştırma Görevlisi Dt. Onur Yazar tarafından sağlanıyor.

verilen hastanede şu anda sadece 2 adet telefon hattı bulunuyor. Oradaki yokluk içinde bu telefon hatlarının kendileri için bir lüks olduğunu belirten Yazar, bölgede kurulan Alman

Bilişim sektörünün buraya ilgi göstermesinin son derece faydalı olduğunu kaydeden Yazar, bilişimcilerin bir araya gelip çadır kentlerde ücretsiz bilgisayar kursları düzenlenmesi-

Netsis, ürünlerini Microsoft platformuna taşıyor

Sanayi sektörü ve ticari kuruluşlara yönelik paket yazılımlar üreten Netsis, yeni ürünlerini Microsoft platformuna taşımak üzere Microsoft Türkiye ile işbirliğine girdi. Bu işbirliği doğrultusunda Millennium Open for SQL Server isimli yeni bir ürünü piyasaya sunan Netsis, bu ürünü tanıtmak amacıyla Microsoft ile birlikte "Teknoloji ile Uzmanlığın Buluşması" adındaki seminer dizisine başlıyor.

Konuyla ilgili açıklama yapmak üzere bir araya gelen Netsis ve Microsoft yetkilileri, Netsis ürünlerinin diğer veritabanı ve işletim sistemlerini de desteklemeye devam edeceğini, ancak bundan böyle ürünlerin Windows NT ve SQL platformlarında çalışacağını kaydettiler.

KOBİ ve büyük şirketlerden oluşan yaklaşık 12 bin müşterileri olduğunu belirten Netsis Yazılım Genel Müdürü Murat İhlamur, öncelikli olarak mevcut müşterilerini Microsoft destekli ürünleri kullanmaları için teşvik edeceklerini bildirdi. Netsis veritabanı ürünlerinin daha önce Novell ve Btrieve'i desteklediğini kaydeden İhlamur, sözlerine şöyle devam etti: "Microsoft



Netsis Proje ve Danışmanlık Genel Müdürü Bora Şahinoğlu, Netsis Yazılım Genel Müdürü Murat İhlamur ve Microsoft Türkiye Genel Müdürü Süreyya Ciliv, Netsis ürünlerinin bundan böyle Windows NT ve SQL veritabanını destekleyeceği haberini verdiler.

ürünleri dünya genelinde en yaygın kullanılan ve en güvenilir olan ürünler. Müşterilerimizden de bu yönde bir talep gelince, konuya duyarız kalamadık. Microsoft destekli Millennium Open for SQL Server ürünü bu karar doğrultusunda geliştirilen ilk ürün. İlk olarak şu an adını açıklayamayacağım bir müşterimizde 20 Eylül 1999 tarihinde uygulamaya geçecek."

Netsis ve Microsoft ortak seminerlerine sırasıyla İzmir, Adana, Ankara, İstanbul ve Bursa'da devam edecekler. Seminerlere katılmak isteyenler, www.netsis.com.tr adresini ziyaret edebilirler.

PAM Hizmet Hattı

Veri Danışmanlığı

İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), bilişim pazarına ilişkin veri gereksinimleri konusunda rehberlik eder, bilgi birikimini ve deneyimini hizmetinize sunar.

İnterpro Bilgi Servisleri A.Ş.

Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No: 23 Esentepe 80300 İstanbul Tel: 0212.212 31 22



- 30-54 kHz Yatay Tarama Frekansı
- 50-120 kHz Dikey Tarama Frekansı
- VESA DPMS, Energy Star ve NUTEK uyumlu Güç Yönetimi
- 75 Watts (max.) Güç İhtiyacı
- 65 MHz (max.) Tarama Frekansı
- 14" (13" diagonal görüntü) CRT
- 0.28 mm Nokta Aralığı, Yansımaz, sıca kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları
- 1024 x 768 Max. çözünürlük



- 30-70 kHz Yatay Tarama Frekansı
- 50-120 kHz Dikey Tarama Frekansı
- VESA DPMS, Energy Star ve NUTEK uyumlu Güç Yönetimi
- 85 Watts (max.) Güç İhtiyacı
- 110 MHz (max.) Tarama Frekansı
- 15" (13.8" diagonal görüntü) CRT
- 0.28 mm Nokta Aralığı, Yansımaz, sıca kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları
- 1280 x 1024 max. çözünürlük



- 30-70 kHz Yatay Tarama Frekansı
- 50-120 kHz Dikey Tarama Frekansı
- VESA DPMS, Energy Star ve NUTEK uyumlu Güç Yönetimi
- 130 Watts (max.) Güç İhtiyacı
- 110 MHz (max.) Tarama Frekansı
- 17" (16" diagonal görüntü) CRT
- 0.28 mm Nokta Aralığı, Yansımaz, sıca kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları
- 1280 x 1024 max. çözünürlük

VESTEL BİLİŞİM MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZİ
0 800 219 01 09
http://www.vestelbilisim.com.tr
http://www.vestelbilisim.com.tr

AH BİR DE
TADINI
VEREBİLSEK!



VESTEL MONİTÖRLER SİZE
BU BAĞCENİN TÜM RENKLERİNİ VE
DETAYLARINI, GERÇEĞE EN YAKIN
ŞEKİLDE GÖSTERİR. İŞ MEYVELERİN
TADINA GELİNCE...

ONU DA SİZ TAMAMLAYIN.



Vestel Bilişim Müşteri İletişim Merkezi:
0 800 219 01 09
http://www.vestelbilisim.com.tr
http://www.vestelbilisim.com.tr

VESTEL

MONİTÖR

TELEGRAF YOLU

Murat Bayraktar/Netron



Bir bilişim öyküsü-2

Merhabalar, Windows 2000'deki Intellimirror teknolojilerinin neler yapmaya çalıştığını anlatan yazımıza kaldığımız yerden devam ediyoruz. Geçen yazıda Murat yeni bir işe başlamış, kullanacağı kişisel bilgisayarını

otomatik olarak ilk gün işe geldiğinde kurulmuştu. Sonra da Los Angeles'a bir iş gezisi yapmış ve uçakta da yapacağı iş görüşmelerine hazırlanmak için Windows 2000'in ağa bağlanmadan çalışma özelliklerini kullanarak çalışmalarını devam ettirmişti. Bakalım Los Angeles'a vardığında kahramanımızın başına daha neler gelecek.

3. Bölüm: Kaçınılmaz sonuç: Jetlag

....Los Angeles'taki ilk gününde Murat jetlag'dan etkilenmeye başlamıştır. Toplantıların yapılacağı konferans salonuna giderken dizüstü bilgisayarını otel odasında unutur. Yarı yolda bilgisayarını unuttuğunu hatırladığı anda ise, bu durumda Intellimirror'ın kendisine yardımcı olabileceğini hatırlar. Otele geri dönüp bilgisayarını almak yerine daha yakın olan şirketin Los Angeles ofisine uğrar. Ofise geldiğinde çalışanlardan bir kişinin Windows 2000 bilgisayarını bir kaç dakika kullanmak için izin ister. Kısa bir süre içinde tüm Windows ayarları, kişisel dokümanları, yazıcıları kullanıma hazırdır. Birazdan yapacağı konuşmanın dokümanının Los Angeles'taki yazıcıdan çıktısını alır. Bu sayede toplantıya gecikmeyecektir.

Sahne arkası: Group Policy ve aktif dizin servisleri

Bu sahnede Intellimirror'ın ağdaki bilgisayarları yönetme ve takip etme teknolojilerini görüyoruz yine. Bu sayede bilgisayar ağlarımızdaki kullanıcılar artık tek bir bilgisayara mecbur olmadan, ağdaki herhangi bir bilgisayarı sanki kendi masalarındaymışçasına kullanabilecekler. Kullanıcıların kendilerine ait Windows ayarları, verileri, kişisel klasörleri kendi bilgisayarlarında saklanmak yerine, bir sunucuda saklanıyor artık. Murat bu bölümde Los Angeles'taki ofisteki bir bilgisayardan ağa bağlanmaya çalıştığında, aktif dizin servisleri kendisini kabul ederken, bağlı bulunduğu kullanıcı gruplarını ve bunlara ait grup policy'lerini inceliyor. Bu sayede, Murat'ın o an kullandığı makineye, ilgili programlar ileride kaldırılmak üzere yükleniyor. Böylece Murat, bu bilgisayarda daha önce kurulmamış olan kendisine ait özel yazılımları da kısa bir süre içinde kullanmaya başlıyor. Hatta, Windows 2000'deki group policy sayesinde, ilgili yazılımları Murat'ın İstanbul'daki sunucudan değil de, otomatik olarak, Los Angeles'taki sunucudan kullandığını da söyleyebiliriz.

Sonuç:

Windows 2000'le beraber bize sunulan Intellimirror teknolojisi, bilişim yöneticilerimizi fazlasıyla şaşırtacak ve sevindirecek gibi gözüküyor. Kişisel bilgisayarlardan oluşan bilgisayar ağlarının "Toplam Sahip Olma Maliyetlerini" gözle görülür bir şekilde düşürecek bu teknolojiyi merakla bekliyoruz. Bekleyelim ve görelim. Telegraf Yolu'ndaki başka bir durakta tekrar görüşmek üzere, kalın sağlıcakla.

murat.bayraktar@netron.com.tr

Tepum, Microsoft'la danışmanlık anlaşması imzaladı

Ağ bilişim, İnternet, ofis otomasyonu gibi konularda hizmet veren Tepum, "Çözüm Ortaklığı Program Yönetimi" programı kapsamında Microsoft Türkiye ile işbirliği anlaşması imzaladı. Anlaşma uyarınca Tepum, Microsoft Danışmanlık Merkezi'nin verdiği tüm danışmanlık hizmetlerini müşterilerine sunabilecek. İki şirket konuyla ilgili olarak yaptıkları açıklamada, Digital Sinir Sistemi (DSS) kavramını müşterilere aktaracaklarını, bu kavramın yaygınlaşması amacıyla birlikte çalışacaklarını

kaydettiler.

Program çerçevesinde, Microsoft Danışmanlık Merkezi danışmanları, yaklaşık 1 yıl boyunca Tepum bünyesinde çalışarak çeşitli eğitim programları düzenleyecekler. Bu çalışmaların tamamlanmasıyla Tepum bünyesinde 4 ya da 5 kişilik bir çekirdek danışman kadrosu oluşturulacak. Microsoft Danışmanlık Merkezi'nden Murat Özturan, bu çalışma kapsamında Tepum bünyesinde görev alacak.

Tepum-Microsoft işbirliği nedeniyle bir açıklama yapan **Tepum Genel Müdürü Hakkı**

Sevand, Microsoft ile daha önce de birçok iş ortaklığı içine girdiklerini ancak bu anlaşmanın Microsoft ile gerçekleştirilen en stratejik işbirliği olduğunu kaydetti. Sevand, "Bu anlaşma Microsoft ürünleri satmanın ötesinde danışmanlık hizmeti vermeyi kapsıyor. Dolayısıyla bilgi teknolojilerinin pazarlanması değil, bu teknolojilerin nasıl kullanılacağı hakkında şirketleri bilinçlendirmeye yönelik bir işbirliği. Türkiye'de hala Tepum'un Digital Yönetim Sistemi, Microsoft'un ise Digital Sinir Sistemi olarak adlandırıldığı kavram oluşmuş değil. Bu işbirliği ile bu kavram konusunda şirketleri bilinçlendirecek ve müşterilerimizin teknolojiye en yüksek oranda faydalanmalarını sağlayacağız." dedi.

Digital Sinir Sistemi konusunun tüm Türkiye'de öğrenilmesi ve yayılması amacıyla Tepum ile birlikte çalışacaklarını ifade eden **Microsoft Türkiye Genel Müdürü Süreyya Ciliz** ise, iki şirketin de aynı

vizyonu taşımalarının ortaklıklarını kuvvetlendirdiği konusuna dikkat çekti.

Microsoft Çözüm Ortakları arasında Tepum'un en aktif 5 çözüm ortağı içinde yer aldığı belirtilen Ciliz, Microsoft danışmanlık hizmetleri konusunda daha önce Probil ile çalıştıklarını, Tepum'un bu konudaki ikinci iş ortakları olduğunu kaydetti. Ciliz, danışmanlık konusunda işbirliği yaptıkları şirketler konusunda oldukça titiz davrandıklarını da vurguladı.

Konuyla ilgili açıklama yapan **Tepum Genel Koordinatörü Behçet Envarlı** da, "Bilgi teknolojilerinden nasıl yararlanılacağı konusu ve bu konuda sunulan çözümler günümüzde oldukça karmaşıklaştı. Hizmet ve desteği zamanında sağlamak ve müşterilerimize teknolojiye nasıl yararlanacaklarını göstermek bizim görevimiz. Türkiye'de yaşanan bu karmaşıklıkla çözmek bu işbirliği ile mümkün" şeklinde konuştu.

Tepum, işbirliği çerçevesinde müşterilerine iş süreçlerinin hızlandırılması, bilgiden yararlanma, bilginin yönetimi ve analizi konularında danışmanlık hizmeti verecek. Tepum, anlaşmanın sadece Microsoft ürünleri konusunda danışmanlık sağlanacağı anlamına gelmediğini, Sayısal Yönetim Sistemi kavramı içerisinde müşterilerin gereksinimlerine uygun her türlü iş yönetim platformunun destekleneceğini bildirdi.



Tepum Genel Koordinatörü Behçet Envarlı, Microsoft Türkiye Genel Müdürü Süreyya Ciliz, Tepum Genel Müdürü Hakkı Sevand ve Microsoft Danışmanlık Merkezi'nden Murat Özturan, Tepum ve Microsoft Türkiye'nin danışmanlık alanında yaptıkları işbirliğini açıkladılar.

Cine5, 600 bin abonesini izliyor

DİDEM TÜNEL

Cine5, 600 bine yakın abonesini MSM şirketinin geliştirdiği sistemle takip ediyor. RS/6000 üzerinde işletilen sistem, yayın açıp kapamaktan tahsilata kadar her türlü kontrolü sağlıyor.

Sifreli yayın yapan Cine5, bugün 600 bine yakın aboneye ulaşıyor. Bin 500 bayi, 7 showroom ve 30'un üzerinde stand ile Türkiye çapında geniş bir hizmet ağına sahip. Tüm bu ağın işletilmesi ve kontrolü amacıyla Cine5, Mali Sistemler Müşavirlik (MSM) A.Ş.'nin kendisi için geliştirdiği Abone Takip Sistemi ürünü kullanıyor.

Büyüyen gereksinimleri karşılamak üzere geliştirdikleri abone takip sisteminin son halini 1998 yılında aldığı söyleyen MSM Enformasyon Sistemleri Yöneticisi Zafer Babür, yazılımın en büyük özelliğinin dışardaki paketlerden çok daha esnek olması olduğunu söylüyor. Abone takip sisteminin içinde; bayi takip sistemi, stok takip sistemi, şifreleme sistemi ve yayına açma kapama gibi birçok sistem bulunuyor. Sistem Cine5'in yanı sıra Multi



MSM Enformasyon Sistemleri Yöneticisi Zafer Babür (ayakta) MultiCanal Pazarlama Dağıtım ve Ticaret Bilgi İşlem Müdürü Öznur Akkaya, IBM Türk Satış Uzmanı Mert Sarıkaya

Canal ailesinin diğer ürünleri için de kullanılıyor.

Sistem, günün 24 saati ve yılın her günü IBM RS/6000 sunucu üzerinde çalışıyor. IBM Türk Satış Uzmanı Mert Sarıkaya, 1997'de o günlerde yeni duyurulan, IBM RS/6000

S70 Enterprise Server ürününe sisteme uygun görüldüğünü belirtiyor. Sarıkaya, "İlk S70 modeli Cine5'te kuruldu" diyerek sistemin "Unix ana bilgisayar sistemi" olarak tanımlandığını açıklıyor.

Sistem nasıl işliyor?

Zafer Babür sistemin işleyişini şöyle özetliyor: "Gelen decoder önce sisteme tanıtılır, bayiye veya showroom'lara gider. Bu anahtarların üzerine hangi komutların geldiği, yani hangi kullanıcının hangi saat, hangi dakika, hangi komutları gönderdiği biliniyor. Bir nevi casus programı."

Sistem şirket, ürün, stok, abonelik, tahsilat, erişim kontrol sistemleri, çağrı merkezi ve yönetim modüllerinden oluşuyor. Sözleşmelerin takibi, otomatik banka talimatı ödeme planı, borç takibi, sevkiyat gibi birçok işlem gerçekleştirilebiliyor.

PAM Hizmet Hattı

Veritabanı Güncelleme

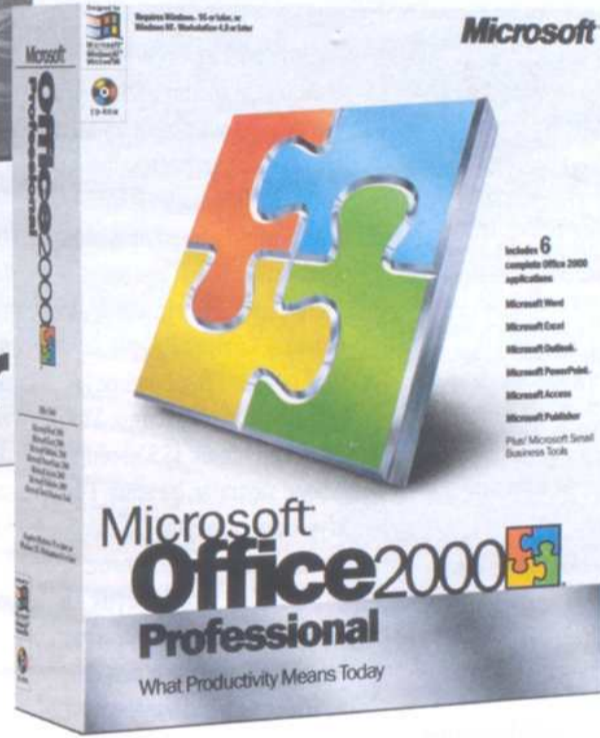
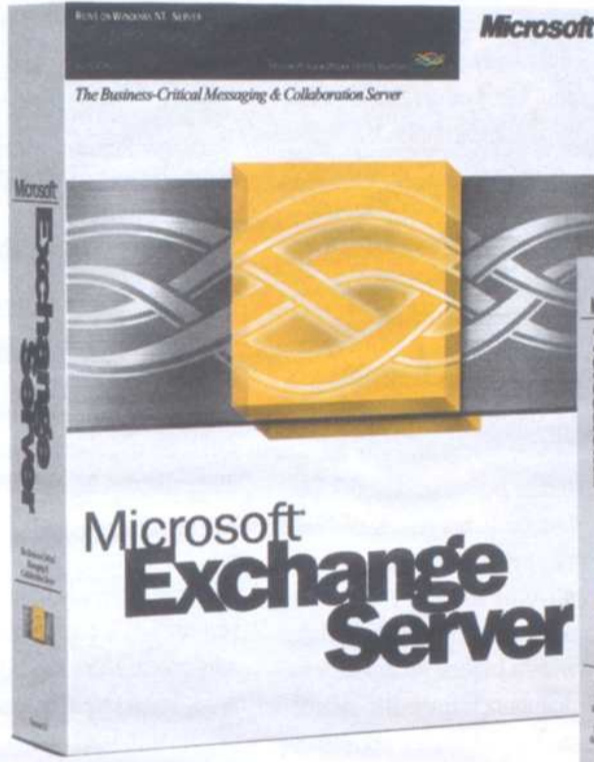
İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), kullanım değeri azalmış veritabanınızdaki verileri sizin için günceller.

İnterpro Bilgi Servisleri A.Ş.

Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No: 23 Esentepe 80300 İstanbul Tel: 0212.212 31 22

Müşterilerinize sunduğunuz kutuların içinde ne var?

Öğrenmek isteyen
bilgisayar bayilerini
eğitimlerimize
bekliyoruz.



Bilgi Yönetimi, Microsoft Dijital Sınır Sistemi'ni oluşturan en önemli bölümlerden biri. **Bilgi Yönetimi'nde Microsoft Office 2000 ve Exchange Server Eğitimi**'nin amacı da siz bilgisayar bayilerine, bu ürünlerle ilgili teknik sistemleri kurmak, yönetmek için gereken her türlü bilgiyi verip sizin ayrıcalığınızı ve tabii satışlarınızı arttırmak.

Bilgisayar bayilerine özel hazırlanan ve 5 gün sürecek bu program, üç ayrı eğitimi içeriyor: **Microsoft Office 2000 Eğitimi, Exchange Server Eğitimi, Exchange Server ve Outlook ile Uygulama Geliştirme.**

Office 2000'in içindeki uygulamaların kurulum ve yönetim özellikleri, evrensel kullanım, Exchange Server'in avantajları, kurulumu ve yönetimi, Internet bağlantısı, güvenlik, müşterilerinizin birlikte çalışma alanları, daha verimli çalışmanın yolları, çeşitli uygulamaların geliştirilmesi... Hepsi ve daha fazlası Bilgi Yönetimi'nde Microsoft Office 2000 ve Exchange Server Eğitimi'nde sizi bekliyor!

Üstelik bu eğitim yalnızca 200 \$+KDV.

Mutlaka katılın ve müşterilerinize, ürünlerle birlikte çözüm de sunmanın yollarını keşfedin. Bekliyoruz.

Eğitim tarihleri: **18-22 Ekim 1999, 25-29 Ekim 1999**
Yer: **İstanbul Ortaköy Princess Oteli**

Ayrıntılı bilgi ve kayıt için eğitimlerimizin yapılacağı iki haftadan birini seçip **(0212) 275 88 52** numaralı telefondan **Microsoft İletişim Hattı**'ni arayabilirsiniz. Eğitime katılmak isteyen bayilerin, ödemelerini en geç 8 Ekim 1999 Cuma gününe kadar Metis A.Ş.'nin **Yapı Kredi Bankası Gayrettepe Şubesi 3009015-9** numaralı Amerikan Doları hesabına yatırmaları ve dekontlarını **(0212) 266 95 47** numaralı faks göndermeleri gerekiyor. (Tüm bayilere, dekontlarının alındığına dair, onay faksı göndereceğiz.) Eğitimlerimizin kontenjanı kısıtlı olduğu için en kısa zamanda kaydınızı yaptırmayı unutmayın.

AÇIK KAPI

Yalçın Gerek/f.i.t.

Bilgi teknolojileri
Türkiye için nasıl bir
gelecek hazırlamakta?

Onbeş günde bir yaptığımız kitapçı ziyaretlerimizden birinde gözümüze bir kitap ilaştı: "Bilgi Teknolojileri Türkiye İçin Nasıl Bir Gelecek Hazırlamakta". Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları tarafından 1997 yılında yayınlanan bu kitabın yazarları Yurdakul Ceyhan ve çok sevgili M.Ufuk Çağlayan. Elleri dert görmesin müthiş bir çalışma gerçekleştirmişler. İletişim konusuna ilgi duyan herkesin kitaplığında bulunması gereken bir eser oluşturmışlar.

Bakin teknoloji ve bilimin önemi bu kitapta nasıl özetlenmiş; "Teknolojiyi üretmeyen toplumlar, başkalarının ürettiği teknoloji den gözü kapalı olarak bir kurtuluş beklememeliler. Gözlerini açmazlarsa, başlarına umulmadık çaraplar örülebilir. Türkiye, geleceği için bu konuları gündemine almak ve tartışmak zorundadır."

Ayrıca sürekli belirttiğimiz Kablo Gücü bu çalışmada çok güzel tasvirlenmiş; "Yerel Telefon Bağlantısı (YTB) (Local Loop), bir telefon ile en yakın telefon santrali arasında bulunan iki hatlı, eski teknolojilerde ise dört hatlı, telefon kablusunun adıdır. Bu kablo evimizden genellikle sokak başındaki telefon kutusuna ulaşmakta, oradan da yerel telefon santraline. Telefon başına en az bir tane bulunmakta. Bir ülkedeki ya da dünyadaki toplam YTB kablolarının uzunluğunun çok önemli bir parçası tutarı var ve YTB kablolarının teknolojisinin, en zengin ülkeler tarafından bile kolay kolay yenilenemeyeceği bilinmekte. Teknolojisi kolay kolay yenilenemeyecek bu altyapıya ileride kablolu TV altyapısını da ekleyeceğiz. 1980'li yıllarda yapılan bir hesaplamada; ABD'deki AT&T şirketinin ekonomik değerinin yaklaşık yüzde 80'ini YTB'lardaki bakırın oluşturduğu ortaya çıkarılmış durumda."

İnternet'in önemi kitapta şu şekilde vurgulanmış: "İnternet'in, geleceğin bilgi toplumunun gereksinim duyduğu altyapının yalnızca bir bölümünü, ama çok önemli bölümlerinden birini oluşturacağını belirtmek gerekli. Öbür yandan, öneminden dolayı bu incelemede çeşitli keşifler yenileceği gibi, bilgi ağları altyapısı, tüm üretim ve dağıtım ilişkilerini değiştirecek, birçok aracıyı ortadan kaldıracak, devletin işleme yöntemlerini tümü ile değiştirecek nitelikte. Burada Intel şirketi Başkanı Andy Grove'un bir açıklamasını anımsatmakta yarar var. Sayın Grove der ki: 'İnternet işlerin yapılması ve yürütülmesinde ara noktalarda bulunan birçok kişiyi bir deniz dalgası gibi silip süpürecek. Ben bu kişilerin yerinde olsam şimdiden yaptığım işi İnternet kullanarak nasıl yapacağımı düşünmeye başladım.'

Tekeller ve tekellerin liberalleşmesi konusunda da güzel ayrıntılar saptanmış: "Bilgi toplumu iletişim ağı üzerinde oluşacaktır. Dolayısıyla bu oluşumun sağlıklı biçimde gerçekleşebilmesi için:

- Kısıtlayıcı tekellerinin ortadan kaldırılması,
- Özel sektörün belli bir rekabet içinde bu pazara girmesi,
- Ücretlerin ise gerçekçi biçimde saptanması gereklidir"

Son olarak dünyada gelişmiş ülkeler neler yapıyor örneklerle açıklanmış; "Japonya 2010 yılına gelindiğinde, 7 milyon işyeri abonesi ve 54 milyon konut abonesi olacağını, her işyerinin üç abone bağlantısı isteyeceğini düşünerek 75 milyon aboneye hizmet götüreceği Ulusal Bilgi Ağı Altyapısını planlamış bulunmaktadır."

Önümüzdeki hafta kitapta Türkiye ile ilgili yapılan tespitler ve gelecekle ilgili önerileri yorum ve ilavelerimizle birlikte sizlere aktarmaya çalışacağız.

gerek@fit.com.tr

Futurenet, ulusal ISS olmayı hedefliyor

NESLİHAN ÖMER

Öncelikle iyi bir İnternet servisi almak için 3 kişi tarafından Adana'da hobi amaçlı kurulan Futurenet, şu anda ulusal bir şirket olma yolunda. Yaklaşık üç buçuk sene dir faaliyet gösteren şirket, Türkiye çapında 3 bin aboneye sahip. Kutu satışlarının yanında İnternet çözüm ortağı olarak da çalışan Futurenet, aynı zamanda bir web atölyesine de sahip.

Bundan 2 ay önce İstanbul'da yeni ofisini açan şirket, Türkiye'ye açılmanın yolunun İstanbul'dan geçtiğini düşünüyor. "İstanbul bütün işlerin ama özellikle İnternet işinin merkezi" diyen Futurenet Pazarlama Yönetmeni Utku Ödemiş, sözlerine şöyle devam ediyor: "Biz büyümeyi hedefliyoruz. Amacımız Türkiye'nin en büyük ISS'si olmak. Abone sayımızı, şu anda Türkiye'deki en büyük ISS'nin üzerine çıkarmak istiyoruz."

Adana'da birçok büyük kuruluşa hizmet veren Futurenet, İncirlik Havva Üssü'nün de tek İnternet servisi sağlayıcısı. Adana Defterdarlığı'nın web sayfasının altında da imzası bulunan şirket, deprem ardından Adana Valiliği'nde yürütülen bir organizasyona bağlı olarak web sayfasına eklediği

deprem sayfası ile Sakarya'ya gerekli olan yardımları grafiksel olarak gösteriyor. Böylelikle de doğru yardımların yapılması açısından insanları yönlendirmiş oluyor. Şu anda Çağdaş Yaşamı Destekleme ile de bir çalışma yürüten Futurenet, Adana ve çevre yörelerde oldukça yaygın bir kullanıma sahip. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde diğer tüm ISS'lerin toplam satışının üzerinde bir satışa sahip olduklarını belirten Ödemiş, özellikle son bir yılda büyük bir atılım gerçekleştirdiklerini ifade etti.

Robot sekreteri yok

Büyümlerinin nedenini "Diğer birçok ISS gibi arkamızda bizi destekleyecek büyük bir şirket yok. Kullanıcılara yeterince sesimizi duyuramıyoruz ama son aylarda inanılmaz bir büyüme kaydettik. Bunun başlıca nedeni de sunduğumuz hizmet. Biz insanların karşısına robot sekreter çıkmıyoruz. Teknik desteği 24 saat boyunca 'gerçek' insanlar veriyor. Fiyatlarımız da diğer şirketlerden farklı değil. Ayrıca müşterilerimizden yine diğer birçok şirket gibi kredi kartı talep etmiyoruz" şeklinde açıklayan Ödemiş, mümkün olduğunca uygulamalarına insanlardan Adana Valiliği'nde yürütülen bir organizasyona bağlı olarak web sayfasına eklediği



Futurenet Pazarlama Yönetmeni Utku Ödemiş, büyümlerinin başlıca nedeni olarak, sundukları hizmetin kalitesini gösteriyor.

İstanbul'a gelirken kutu imajlarını yenilediklerine değinen Ödemiş, aynı zamanda farklı bir uygulama getirerek müşterilerden kredi kartı istemediklerini, bu nedenle de ürünlerinin bakkalda dahi satılabilecek durumda olduğunu belirtti. Böyle bir uygulamanın müşterilere kolaylık sağladığını söyleyen Ödemiş, yine kendilerinin ilk kez uygulamaya koyduklarını söylediği 'yenileme paketleri' ile, bayi ile müşteriler arasındaki ilişkinin sürekli sıcak tutulmasına çalışıldığını açıkladı. İnternet erişiminin bayilerden alınan bu yenileme paketleri ile uzatıldığını, bu sayede de müşterilerinin bir ayağının bayilerde tutulduğunu belirtti.

"Bizim istediğimiz kolay bağlanırlık olmak, hız ve kalite"

Hazırlayan: MAHİR B. AŞUT

1996 senesinde Adana'da kurulan Futurenet, 2 ay önce İstanbul'da yeni ofisini açtı. İnternet servisi sağlayıcı olarak faaliyet gösteren Futurenet, sağlam ve istikrarlı bir şekilde büyüyerek ulusal bir şirket olmayı hedefliyor.

diyen Ödemiş, sene sonunda kutu satışlarında 50 bin dolarlık bir ciro hedeflediklerini kaydetti. Ayda da ortalama 800 ile bin yeni aboneye ulaşmayı amaçladıklarını söyleyen Ödemiş, 10 civarında da web sözleşmesi yapmayı planladıklarını belirtti.

"Biz Futurenet olarak insanlardan alan değil, veren bir şirket olmak istiyoruz" diyen Futurenet İstanbul Bölge Müdürü Gökhan Karadayı ise ilk olarak ulusal ISS kimliğini oturtmak istediklerini belirtti. İşlerini doğru ve istikrarlı bir şekilde yapmaya çalıştıklarını söyleyen Karadayı, şirketin geleceği için şu yorumda bulundu: "Henüz tek bir alanda ihtisaslaşmış değil ama hepsini bir profesyonellik içinde yapıyoruz. İleride şirkete bağlı çeşitli ekipler oluşabilir; hatta bunlar zaman içerisinde ayrı isim altında şirketleşebilirler de. Hedeflerimiz yüksek. Bunlara en doğru şekilde kısa zamanda ulaşmayı amaçlıyoruz."

DB2/6.1
zor beğenenlere
sesleniyor

IBM'in 1995 yılından başlayarak aktif olarak işletasyonları ve PC pazarına indirdiği veritabanı DB2, 6.1 sürümü ile hedeflerini büyütüyor.

IBM tarafından 5.2 sürümüyle birlikte Universal DataBase olarak adlandırılan DB2, yenilenen çekirdeği ile modern bir veritabanından beklenen her şeyi en titiz kullanıcıları dahi tatmin edecek düzeyde yerine getiriyor. DB2, bir yüzüyle IBM'in Business Intelligence stratejisinin temelini, bir yüzüyle de e-business (elektronik iş) kavramının çekirdeğini oluştururken, tek başına da birçok uygulamanın motoru olarak görev yapabiliyor.

DB2/6.1, anabilgisayar (mainframe) dünyasında doğan bir veritabanını, avuç içi iletişim ve bilgi cihazlarına kadar getiriyor. DB2'nin özel sürümleri, avuç içi cihazlar üzerinden alışveriş ve di-



ğer veritabanı uygulamalarını olanaklı kılıyor.

6.1 sürümünün Satellite Edition adı verilen bir diğer uyarlaması, mobil sistem kullanıcılarına veritabanı gücünü ve hareket özgürlüğünü birarada sunuyor. DB2/6.1'in, Satellite uyarlamasından başka Personal, Workgroup, Enterprise gibi diğer

uyarlamaları da bulunuyor. Yeni DB2'nun özellikleri bununla da sınırlı değil. Yenilenen, Java tabanlı yönetim merkezi (Control Center), farklı ortamlardaki DB2 veritabanlarına aynı arabirimden erişme ve yönetme olanağı sunuyor. Control Center, veritabanı öğeleri, kullanıcılar ve gruplar üzerinde gerek yakından gerekse web tabanlı olarak uzaktan tam kontrol imkanı veriyor.

Linux'a tam destek

IBM, güncel trende uygun olarak DB2/6.1'nin tüm uyarlamalarını Linux platformlarında destekliyor. Bu destek, DB2'nin geliştirme (Development) uyarlamaları ve araçları için de geçerli. Personal Developer Edition hem Linux, hem de OS/2 ve Windows üzerinde tamamiyle ücretsiz. Linux'un yanı sıra DB2, geniş bir Java enteg-

rasyonu içeriyor. Control Center'in Java temelli hale getirilmesinin yanı sıra Java uygulamalarının DB2 veritabanları ile ilişkilendirilmesini kolaylaştırmak için geliştirilen Java Stored Procedure Builder, grafik kullanıcı arabirimi ile hem MS Visual Studio hem de IBM VisualAge for Java ortamlarında hazırlanan uygulamaları kolayca tanıyor.

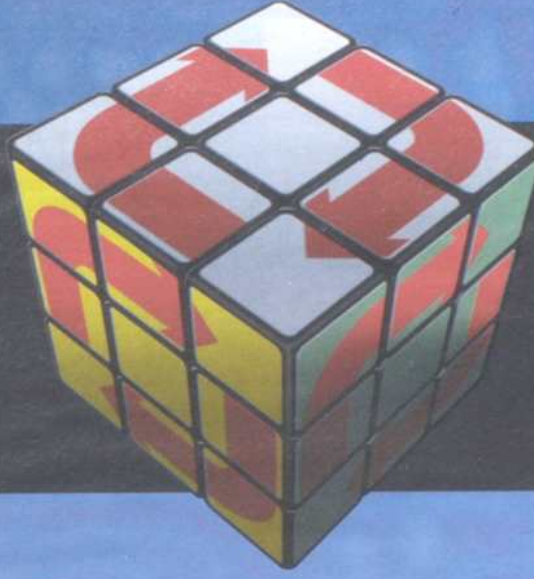
Performans... performans

DB2, yalnızca yeni platformlara girmekle kalmıyor, performans değerlerinde de bir önceki sürüme göre ciddi gelişmeler içeriyor. Uygulamaların taşınabilirliği konusunda da iyileştirmeler var. Örneğin SQL cümleciklerinin boyutları 32 KB'den, 64 KB maksimuma çıkarılmış. Bu yolla uzun veri madenciliği cümlecikleri kolayca işlenebiliyor. Veri tiplerinde de iyileştirmeler ve geliştirmeler var. Varchar veri tipinin boyutunun artırılması, Long Varchar'a duyulan ihtiyacı azaltarak performans ve yer konusunda tasarruf sağlıyor. DB2, standart veri tiplerinin yanı sıra, kullanıcının veya üçüncü parti yazılım şirketlerinin farklı dosya formatlarındaki binary dosyalarını işleyebileceği extender'lar sunuyor. Bu yöntem, farklı ortamlarda saklanan verilerin veritabanı uygulaması tarafından kolayca işlenebilmesini de olanaklı kılıyor.

DB2/6.1, küçük büyük her boy işletmede kullanılabilir uyarlamaları ile yeni ve modern özellikler içeren, IBM'in geleneksel güvenilirliğini taşıyan güçlü bir veritabanı olarak rakiplerini terleteceğe benziyor.

PROFESYONEL ZEKA

2000 YILI SENDROMUNU ÇOKTAN AŞTI.



BİNYILIN İLK GECESİ
KURUMSAL SİSTEMLER
İÇİN CİDDİ TEHLİKELER
TAŞIYOR. KURUMSAL
SİSTEM ÇÖZÜMLERİNDE
PROMEGA AİLESİNİ SEÇEN

PROFESYONELLERİN İŞE
İÇLERİ RAHAT...ÇÜNKÜ
2000 YILI UYUMLU PROMEGA
AİLESİ, KURUMUNUZUN YENİ
YÜZYILDAKİ TÜM GEREKSİNİMLERİ
DÜŞÜNÜLEREK ÜRETİLİYOR.



Vestel Bilisim Müşteri İletişim Merkezi:
0 800 219 01 09
<http://www.vestelbilisim.com>
<http://www.vestelbilisim.com.tr>

PROMEGA

VESTEL

PROMEGA

Kamunun 2000'e uyum oranı yüzde 72

ASLI EVREN

8 Eylül tarihinde Devlet Planlama Teşkilatı (DPT)'nin çalışmalarına yüzde 54'lük bir oranla cevap

veren kamu kuruluşlarının bu orana göre 2000 yılı uyum oranı ortalama yüzde 72,24 olarak belirlendi. Bu oranın içinde haberleşme sektörü yüzde 88,30 uyumluluk oranı ile başı

çekerken oranı yüzde 57,75 olan hizmetler sektörü de sıralamayı en geriden takip ediyor. DPT Yönetim Bilgi Merkezi Dairesi Başkanı Selçuk Kavasoglu, geçtiğimiz hafta

Meclis'te düzenlenen Bilgi ve Bilgi Teknolojisi Grubu toplantısında milletvekillerine sunduğu raporda 2000 Yılı Ulusal Eylem Planı'nın programına göre her ay tüm kamudan çalış-

malarla ilgili rapor topladıklarını ve 8 Eylül tarihinde Eylül raporuna kamu kuruluşlarının yüzde 54'ünün cevap verdiğini belirterek yüzde 54'lük kesimin 2000'e uyum oranının yüzde



72,24 olarak belirlendiğini vurguladı.

Kavasoglu'nun sunduğu rapora göre sektörlerin uyumluluk oranları şöyle sıralanıyor: *Ulaştırma 69,55; Haberleşme 88,30; Sağlık 60,00; Genel İdare 82,14; Enerji ve Tabii Kaynaklar 64,94; Maliye-Finans 87,24; Güvenlik 75,00; Sosyal Güvenlik 73,00; Üretim 64,60; Hizmetler 57,75.*

Hâlâ ihale bekleniyor

2000 yılı uyum çalışmalarında halen bu konuyla ilgili ihaleye çıkmayı planlayan kurumlar bulunuyor. Bu kurumların ne zaman ihaleye çıkacağı, ne zaman sonuçlandıracağı ve çalışmalarını ne zaman tamamlayacakları merak konusu. Bu kurumlar arasında Türkiye Demir Çelik İşletmeleri, sorun bulunan ana sistemleri için 22 Eylül'de ihale paketlerini açacak. Gümrük Müsteşarlığı çözüm geliştirme aşamasında ve çalışmaların devam edebilmesi için ek ödenek aktarılmasını bekliyor. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın merkez ve bölge müdürlüklerinde bulunan sorunlu 18 sistem için de ihale açılması bekleniyor. Ankara Büyükşehir Belediyesi'nde ise sorun olduğu belirtilen sinyalizasyon sistemleri üzerindeki çalışmalar tasarruf tedbirlerinden dolayı bekliyor ve değiştirilmesi gereken sistemler için ihale aşamasına henüz gelinmiş bulunuyor.

Yeraltı ocaklarının emniyet sisteminde sorun

Öte yandan ana sistem ihalesini 2 Eylül'de gerçekleştiren Türkiye Kömür İşletmeleri'nin gömülü yonga konusundaki hazırlık oranı yüzde 27. Kavasoglu, kurumun yer altı ocaklarındaki emniyet cihazlarında sorun olduğunu bildirdiğini ve daha sonra bu sorunun nasıl giderileceği konusunda bilgi alamadıklarını da belirtti. Diğer taraftan sabit ve mobil haberleşme sistemleri, faturalama sistemleri, uydu istasyonları ve data şebekeleri olmak üzere dört ana başlık altında çalışma yürüten Türk Telekom'un da genel itibarıyla yüzde 85 uyumla hale geldiği vurgulandı.



HUMMINGBIRD

ondan hızlısı yok

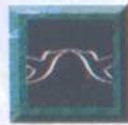
HUMMINGBIRD:

Arikuşu (Meropidae). Afrika ve Asya'da yaşayan, avını havada yakalayan, dünyanın en hızlı kanat çırpan kuşu.



Exceed

UNIX X-Windows uygulamalarını kişisel bilgisayar ortamlarına taşıyan yazılım paketi. Pakette ayrıca Internet daemon'ları, ana bilgisayar erişim araçları ve Open GL modülleri bulunuyor.



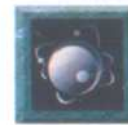
Host Explorer

Kişisel bilgisayarlardan ana bilgisayarlara erişim paketi. Telnet, TN3270 ve TN5250 emülasyonu dışında ayrıca Internet daemon'ları, FTP, LPR gibi erişim araçları bulunuyor.



NFS Maestro

UNIX sunucularının disk ve yazıcı gibi kaynaklarını kişisel bilgisayarlarla paylaşmasını sağlayan yazılım paketi. UNIX iş istasyonlarının NT sunucu kaynaklarını kullanmasını sağlayan sürümleri de bulunuyor.



Jump

Kişisel bilgisayarların Web üzerinden X-Windows ve TN emülasyonu yapmasını sağlayan sunucu yazılımı. Java destekli pakette Web ve LDAP sunucusu da bulunuyor.



SEKOM

her işi uzmanına ...

Türkiye Dağıtıcısı :
SEKOM İLETİŞİM SİSTEMLERİ

ANKARA : Üsküp Cad. (Çevre sok.) 21/9 Çankaya 06680 Ankara Tel: (312) 468 23 73 Faks: (312) 468 23 80

İSTANBUL : Akıncı Bayırı Sok. Fulya Mah. Şükür İş Merkezi No:2 Kat:10/1 Mecidiyeköy 80290 İstanbul Tel: (212) 288 93 52 Faks: (212) 267 49 61

Kablonun ulaşamadığı yerlere, telsiz network ile ulaşın.

Aironet™
Telsiz LAN Uzmanı

~~2 Mbps~~ yerine

11 Mbps

Üstün kalite ve performansı ile çok sayıda ödül kazanmış Aironet ürünleri 2.4 GHz'de çalışmakta olup DSSS özelliğini desteklemektedir. RF işaretinin görüş alanındaki iki veya daha çok nokta arasında güvenilir, yüksek süratli en ekonomik çözüm olan Aironet Telsiz Bridge'ler 802.1d protokolünü desteklemekte ve SNMP ile kontrol edilebilmektedir.

Yüksek performansı ile PC Magazine, PCWeekLabs, PCWeek ITX gibi saygın dergilerin ödülleri kazanmış olan Aironet Telsiz ürünleri 802.11 standartlarına uyumludur. Aironet ile yapacağınız yatırım standartlara uygun, uzun süreli bir yatırım olacaktır.

- Telsiz Genel Müdürlüğünden onaylı, ETSI uyumlu
- 2.4 GHz çalışma frekansı. 11, 5.5, 2 ve 1 Mbps erişim hızı.
- İki nokta veya ikiden fazla bağlantı noktası için çözüm sağlayabilme.
- 1 ve 2 Mbps için IEEE 802.11 ile tam uyumluluk. 11 Mbps için, standartlar belirlendiğinde yazılım güncelleştirilmesi ile uyumlu hale gelebilme.
- Özel sürücü gerektirmeyen doğrudan network bağlantısı.
- 11 Mbps hızında 5 kilometreye kadar çalışabilme. 1 ve 2 Mbps hızlarında 10 kilometreye kadar çalışabilme.
- Geliştirilmiş hata bulma, gözlemlene yazılımı. SNMP ve IEEE 802.1d protokol desteği.
- UTP, BNC ve AUI network arabirimleri.



Telsiz Köprü

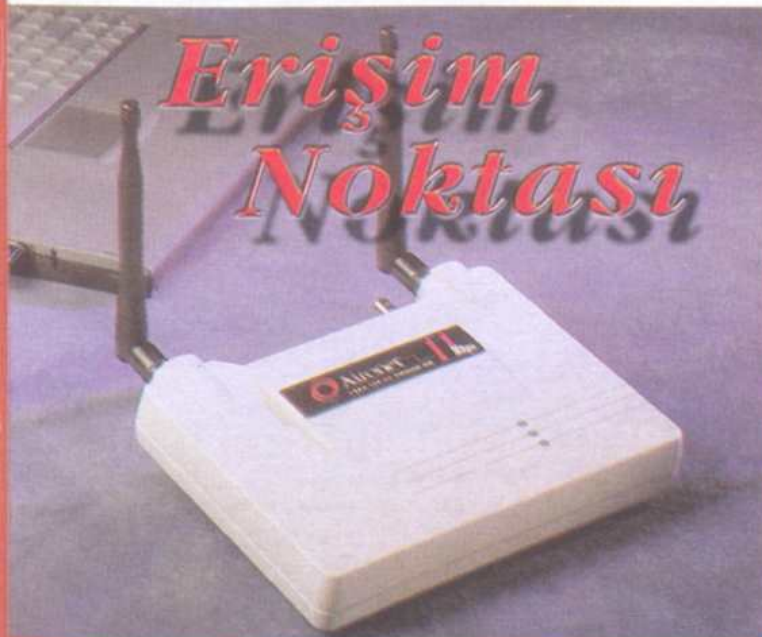
Kullanıcı Kartları



Yüksek performanslı Aironet telsiz LAN adaptörleri ISA, MCA ve PCMCIA veri yollarını desteklemektedir. Aironet'in özgün dizaynı ile uygulama sırasında en uzak mesafede en fazla gücü alarak, sorunsuz çalışan bir telsiz network oluşturabilirsiniz.

- Telsiz Genel Müdürlüğünden onaylı, ETSI uyumlu
- 2.4 GHz çalışma frekansı. 11, 5.5, 2 ve 1 Mbps erişim hızı.
- 1 ve 2 Mbps için IEEE 802.11 ile tam uyumluluk. 11 Mbps için, standartlar belirlendiğinde yazılım güncelleştirilmesi ile uyumlu hale gelebilme.
- PC Card, ISA ve PCI desteği.
- Akıllı tarama özelliği ile en uygun çalışma hızı ve mesafesini ayarlama.
- "Uyku konumu" özelliği ile kontrollü güç harcama.
- Novell Netware, Windows 95/98, NT ve CE işletim sistemi desteği.
- "Dinamik network yük dengeleme" özelliği ile network band genişliğini ayarlayarak network verimliliğini artırma.

Aironet telsiz ürünleri kablonun erişemediği yerlerde, LAN2LAN bağlantılarını, mobil terminal, satış, depo kontrol, ISP erişim, POP ve çok segmentli kampüs network gibi çözümleri sağlar.



Erişim Noktası

- Telsiz Genel Müdürlüğünden onaylı, ETSI uyumlu
- 2.4 GHz çalışma frekansı. 11, 5.5, 2 ve 1 Mbps erişim hızı.
- 1 ve 2 Mbps için IEEE 802.11 ile tam uyumluluk. 11 Mbps için, standartlar belirlendiğinde yazılım güncelleştirilmesi ile uyumlu hale gelebilme.
- Özel sürücü gerektirmeyen doğrudan network bağlantısı.
- Geliştirilmiş hata bulma, gözlemlene yazılımı. SNMP desteği.
- UTP, BNC ve AUI network arabirimleri.

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ



BAĞLAN®
BİLGİSAYAR VE İLETİŞİM SİSTEMLERİ LTD. ŞTİ.

Zambaklı Sokak No: 10 80620 3. Levent - İstanbul
Telefon: (0212) 280.33.33 (pbx) Fax: (0212) 280.34.34
e-mail: info@baglan.com.tr http://www.baglan.com.tr

Detaylı bilgi ve demo için Bağlan Bilgisayar'ı arayınız.

merhaba

yere, göğe, yeni çözümlere, dow jones'a, avrasya'ya, tüm sektörler, kobilere, doğan güneşe, herkese...

LBS
LOGO BUSINESS SOLUTIONS

Yeni gülümseyen yüzümüzle dünyadaki tüm müşterilerimize ve iş ortaklarımıza merhaba! 15 yılın ardından Logo Yazılım, yüzbinlerce müşterisine kazandırdığı profesyonel çözümlerle güçlendi. İsmine sığmaz oldu! **LBS** (Logo Business Solutions), şirketinizin geleceği için size uyumlu çözümleriyle Türkiye'de, Türkçe!

Gün batmadan, yüzyıl dönmeden, bizimle yeniden tanışın!

www.logo.com.tr iletişim 0216 418 55 60



Ticarette e-gelelecek

DİDEM TÜNEL

ir web tarayıcı. Gelecekte alışveriş yapmak için belki de bu kadarı size yeterli olacak. Sanal alışveriş çantınıza doldurduğunuz sanal ürünlerin gerçeğini kapınızda bulacaksınız.

Elektronik ticaret (e-ticaret) küresel pazarda fırtına gibi eserken bilişim şirketlerinin vaatleri sizi bu noktaya götürüyor.

Elektronik ticaretin şirketlere sunduklarının başında düşük maliyet, daha hızlı iletişim, daha sıkı müşteri takibi ve yeni pazarlara ulaşma fırsatı geliyor. Ancak elektronik ticaretin sunduğu tüm avantajlar ekonominin

küreselleştiği günümüzde rekabet gücünü yükseltmekte toplanıyor.

Elektronik ticaretin özellikle maliyetleri düşürme tarafı şirketlere çok çekici gelmekte. Ülkemizde ve tüm dünyada elektronik devrime en çabuk ayak uyduran bankaların Internet bankacılığına olan ilgisi büyüyor. Internet bankacılığı maliyetinin geleneksel şube bankacılığı maliyetlerinden yüzde 90 daha ucuz olduğu hesaplanıyor.

Bankaların Internet ve e-ticaret'le olan ilişkisi tabii ki bununla bitmiyor. Tüm dünyada bankalar e-ticaret alanında para aktarımını üstlenmiş durumdadır. Internet üzerinde ödemelerin güvenli ortamlarda gerçekleşmesine yönelik yatırımlarını giderek artırıyorlar. Ancak Türkiye'de bankalar e-ticaret'in gelişiminde çok daha farklı bir rol üstlenmiş durumdadır. Türk bankaları e-ticaret'in öncelikle Inter-

net erişimi ayağında faaliyet göstermeye başladılar. ISS'lerin karşısına ciddi bir rakip olarak çıkan bankalar, bugün Türkiye'de e-ticaret'in patronu konumundalar.

Gelişme, tahminlerin de üzerinde

Elektronik ticaretin yaygınlaşması ise tahminlerin de üzerinde gerçekleşiyor. 1998 yılının Mayıs ayında International Data Corp, elektronik ticaret pazarının 2002 yılında 333 milyar dolara ulaşacağını tahmin etmişti. Yaklaşık 6 ay sonra bu tahmin 400 milyara yükseldi ve hala yükselmekte. Forrester Research'in bir araştırmasına göre ise ABD'de 1998 yılında 43.1 milyar doları bulan Internet üzerinden yapılan ticaret hacminin yüzde 90'ını şirketler arası işlemler oluşturuyor. Aynı şirketin yaptığı tahmine göre de pazarın bu aslan payını alan

kısmı 2003 yılında 1.3 trilyon dolara çıkacak.

Elektronik ticaretin sadece bir bölümünü oluşturduğu e-business (elektronik iş) kavramını ortaya atan IBM ise 1998 senesinde web üzerinden 1.7 milyar dolarlık ürün ve hizmet satın aldı. Bu rakamın 1999'da 12 milyar doları bulması ve IBM'in 240 milyon dolarlık tasarruf sağlama- sı bekleniyor.

Bilgi teknolojileri dünyasında müşteriye doğrudan satış modeliyle bir örnek oluşturan Dell'in Internet üzerindeki günlük işlem hacminin 18 milyon dolar olduğu belirtiliyor. 1-800-Flowers'ın web sitesinden ise günde 100 bin kişinin alışveriş yaptığı ve günde 40 bin işlemin gerçekleştiği söyleniyor.

Elektronik ticaret tüm bu gelişmelere rağmen bazı tehditlerin gölgesinde yaygınlaşıyor. Bu tehditlerin ba-

şında da güvenlik konusu geliyor. Birçok kişi ve kurum için Internet yeterince güvenli bir ortam değil. Birçok şirketin gerekli altyapıya ve elektronik ticaret vizyonuna sahip olmaması da yaygınlığın hızını kesen diğer faktörler. MacKenna Group'un bir çalışmasına göre statik web sayfası sahibi olmaktan, iş yapış şeklini değiştirmeye giden yolda birçok şirket duruyor ve daha ileri gidemiyor. Şirketlerin çoğu yaşadıkları güvenlik darboğazını aşip ana sistemlerine aktarımlara (transaction) izin veriyor. Ancak ana iş proseslerinde elektronik ticarete uygun bir dönüşüm gerçekleştirme aşamasında şirketlerin çoğu sınıfta kalıyor.

Evet e-ticareti, bu ticaretin önemli oyuncularını olan bankaların görüşlerini, Türkiye'deki e-ticaret uygulamalarından örnekleri ve diğer konuları dosyamızda bulabilirsiniz.

Pazarlama ve e-ticaret

HASAN ÜREY

Lakah Grup-Danışman

Sanal pazarlama: Ticaret ve pazarlama faaliyetlerinin Internet ortamında çeşitli yazılımlar kullanılarak, satıcıların ürün ve hizmetlerini tanıtmaları, sipariş kabul edilip sevkiyat ve satış sonrası desteği verdikleri veya alıcıların alım taleplerini bildirerek

talep topladıkları elektronik işlemler bütünüdür. Bugün binlerce yeni iş ve özel pazarlama fırsatları küresel pazarlamanın sonunu hazırlamaktadır. Küresel pazarlar küçük segmentlere bölünmekte ve her biri küresel pazar olmaktadır. Bilgi teknolojileri, pazarlar ve organizasyonlar arasındaki sınırları kaldırmış, karar verme hızını artırmış, ürün yaşam eğrilerini kısalt-

mış ve müşterilerin her zamankinden fazla kalite ve ilgi beklentilerine yol açmıştır. Bu yönelimler, yeni tipte perakendecilik, dağıtıcılık ve müşteri ile bağlantılar (linkler) kurulmasını gerektirmektedir.

Internet Süper Bilgi Otoyolundan, Süper Pazarlama Otoyoluna dönüşmüştür

Sanal ortamda pazarlama planı ha-

zırlanırken önce aşağıdaki açık bilgi ve fikirler mevcut olmalıdır.

- Ürün ve hizmetlerin, özellik ve faydaları

- Hedef pazarlar ve satınalma alışkanlıkları

- Rakip ürünler ve hizmetler

- Problemler, ihtiyaçlar ve talepler
Temelleri diğer pazarlama yöntemleri ile aynıdır:

■ Pazarın tanınması: Kim, nerede, niçin, ne pazarlıyor, ihtiyaçlar, istekler ve alternatifler

■ Rakipler (SWOT analizi)

■ Ürün karması
■ Fiyatlandırma, pozisyonlama ve promosyon

■ Tüketici davranışları, dinleme, öğrenme

■ Müşteri ilişkileri

■ Güven ve marka oluşturma

Türleri: Pazar cinslerine göre aşağıdaki türlere ayrılır.

1) Tüketicilere pazarlama (Business to Customer): Satın aldığı malı, tüketme amacı ile alan kişi ve ailelere yapılan mal ve hizmet satışlarıdır. Gıda, ev eşyası, giyim, kişisel eşyalar, eğlence, kitap, kişisel hizmetler vs. sayılabilir.

2) Şirketler arası pazarlama (Business to Business): Başka mal üreten ve/veya her günkü faaliyetlerinde gerekli malları satın alan kişiler, gruplar ve örgütlerden oluşur.

a) **Üreticilere pazarlama:** Başka malların üretimi ve kar etme amacı ile kullanan gruplardır. Sanayiciler bu gruba girer.

b) **Kamu kurumlarına pazarlama:** Kamu (DMO) ve devlet kurumları (bayındırlık, bakanlıklar, eğitim, sağlık, askeriye vb.) bu gruba girer. Satınalma yöntemi genelde ihale ile olup diğer alıcılardan farklıdır.

c) **Kurumsal pazarlama:** Özel hastaneler, özel okullar, vakıflar, kulüpler, yardım kurumları ve sivil toplum örgütleri vb. olup değişik alım yöntemleri izlerler.

d) **Aracı ve perakendecilere pazarlama (Intermediaries, Retailers):** Toptancı, perakendeci gibi alıcılardır ve mamul malları alıp tekrar satarlar. Aldıkları mal üzerinde önemli değişiklik yapmazlar.

Avantajları

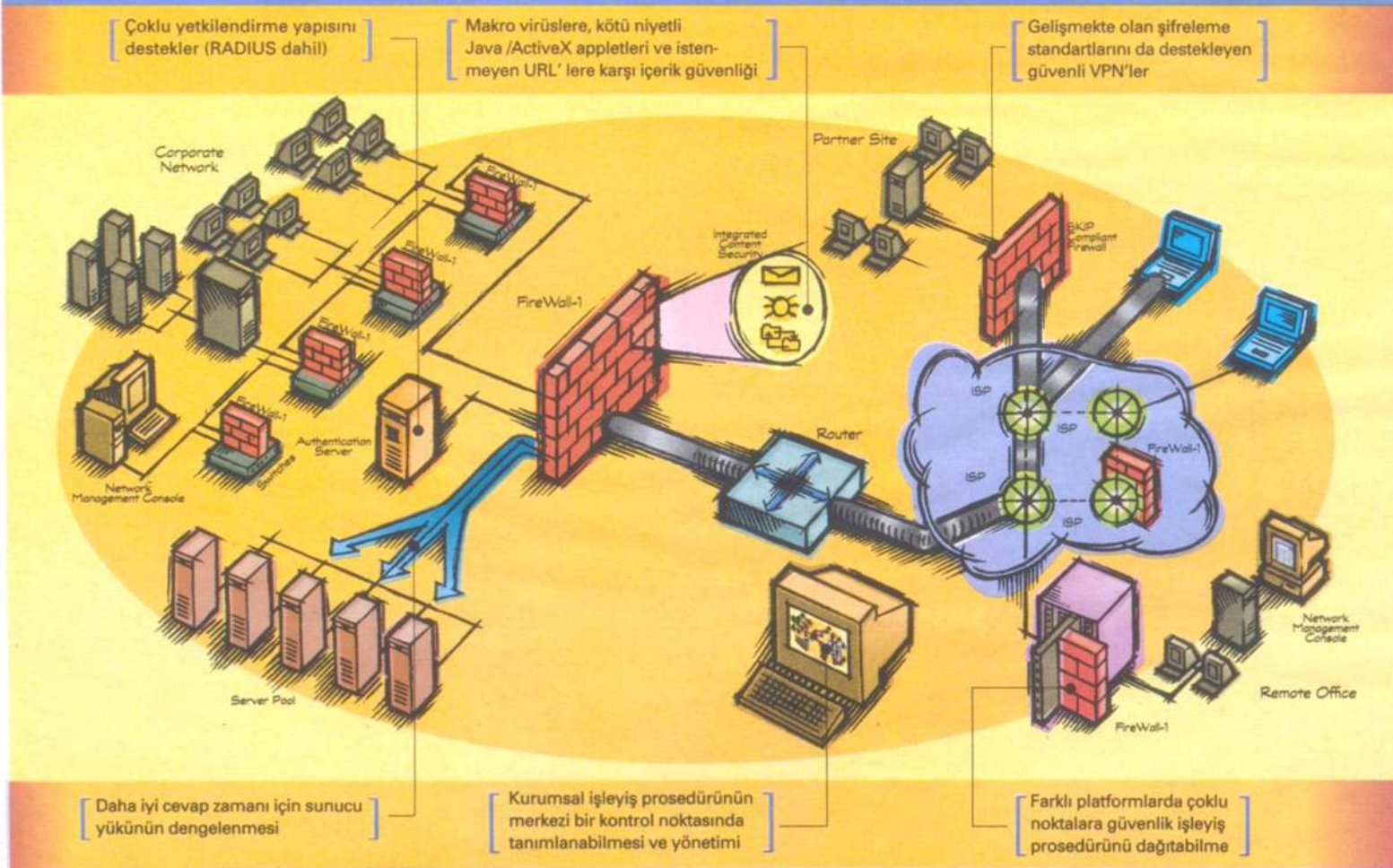
Sanal pazarlama ve elektronik ticaretin avantajları ise şöyle özetlenebilir: Reklam maliyetleri ile özellikle elektronik olarak transfer edilebilecek ürün veya hizmetler için sevkiyat, tasarım ve üretim masraflarını azaltır. Pazar ve stratejik planlama verilerine kolayca ulaşılır. Dikey sektörlere pazarlama için sınırsız ve zaman tahdit-siz imkanlar sunar. Küresel pazarlara özellikle KOBİ'ler için eşit erişim imkanı sağlar. Tedarikçiler, acentalar, dağıtıcılar ve bayiler ile entegrasyonu olanaklı kılar. Aracı ve dağıtıcıların sayısını azaltır.

Sanal ortamın sağladığı özel uygulamalar

- Elektronik pazarlama sunumları, satış promosyonu, etkileşimli metin, ses, görüntü ve elektronik alışveriş
- Etkin ve hızlı müşteri talepleri yönetimi
- Elektronik ticaret
- Etkileşimli tedarik zinciri yönetimi
- Satıcı ve tedarikçilerle birlikte stok yönetimi
- Sektörlere özel, elektronik bankacılık, elektronik sigortacılık gibi →

Kurumsal Ağ Güvenliği.

Çözümlerimiz de ihtiyaçlarınız kadar gerçek.



İşte günümüzün tek gerçek kurumsal ağ güvenliği yazılımı: Check Point FireWall-1. Hemen şimdi. Tam ihtiyacınız olduğu anda.

Bilgisayar ağımızdan her geçen gün daha fazlasını istiyorsunuz. Bu tempoya ayak uydurması açısından, ağ güvenliği çözümünüzün de kendini aşabilmesi gerekir.

Checkpoint FireWall-1 bunu da çözüyor. Tüm kurumsal ağ ihtiyaçlarınızı karşılayan tek bir uygulama paketi. Kurumsal intranet ve extranetler, VPN'ler ve Internet üzerinde alışveriş. Kısacası, kurumsal ağımızdan bekleyebileceğiniz herşey.

No	Source	Destination	Service	Action	Track	Install On
1	Any	Web_Server_Pool	http	Accept	Log	Default
2	Telnet@Any	SQL_Server	sqlnet	User Auth	Log	Default
3	Network:IT	Network:Telnet	Encrypted_Services	Encrypt	Account	Default
4	Trusted Sites	Network:IT	http=HTTP, JAVA, ActiveX	Accept	None	Default
5	Network:IT	Network:Telnet	Any	Block	Drop/Log	Network:Router
6	Any	Any	Any	Block	Alert	Default

Checkpoint, kendi geliştirdiği OPSEC [Open Platform for Secure Enterprise Connectivity - Kurumsal Bağlantıların Güvenliği için Açık Platform] standardı çerçevesinde ürün serisinin tümünü birleştirerek, üçüncü parti yazılımların da merkezi olarak düzenlenip, yönetilmesini mümkün

kılıyor. Ayrıntılı bilgi edinmek için, aşağıdaki yetkili satıcılarımızla bağlantıya geçebilirsiniz. Internet'ten de kapsamlı bilgi edinebilirsiniz. www.checkpoint.com

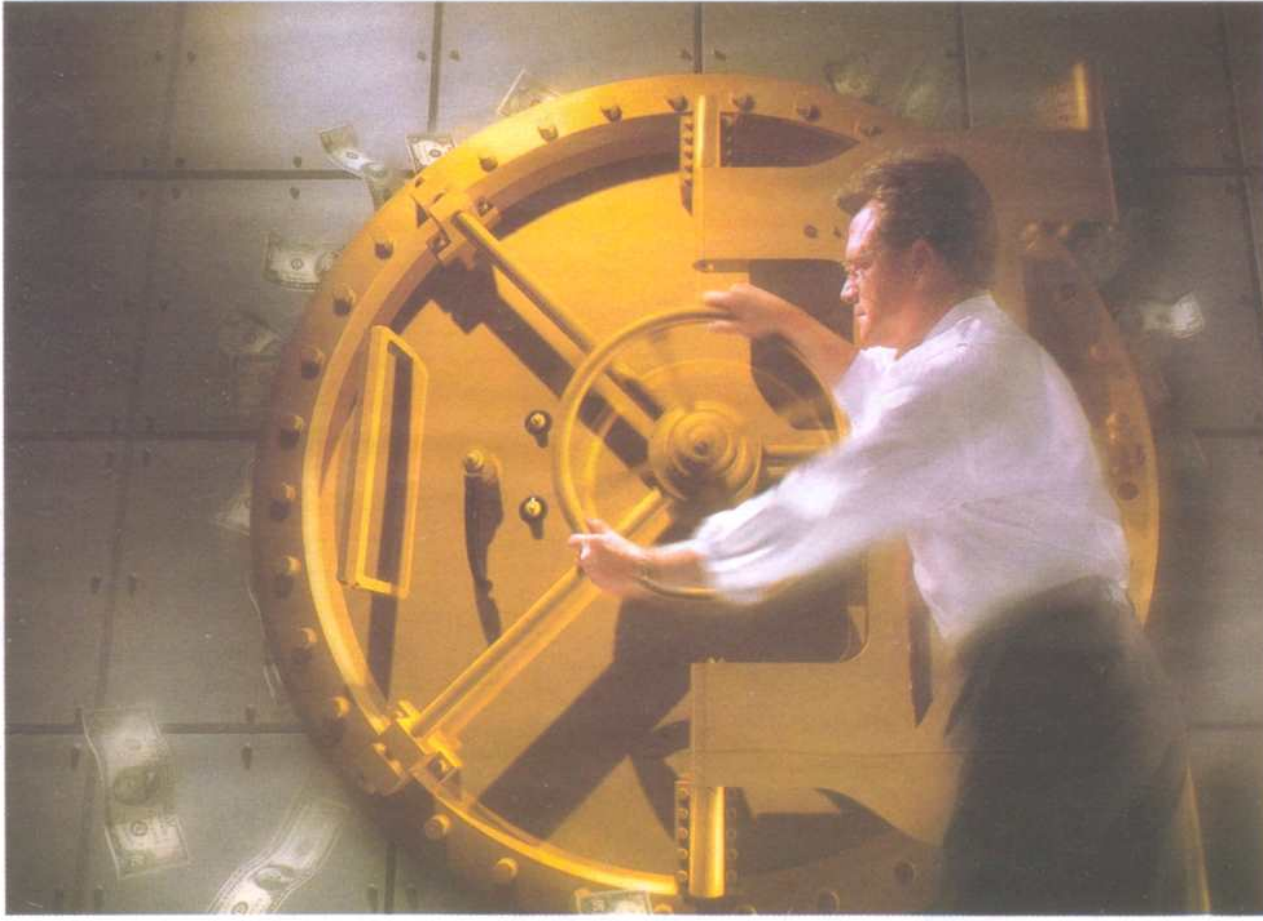
FireWall-1 sayesinde kurumsal ağınız çapında tek bir güvenlik işleyiş prosedürü belirleyerek çoklu uygulamaları ve çoklu kullanım noktalarını merkezi olarak kontrol edebilirsiniz.

FireWall-1

CHECK POINT
Software Technologies Ltd



İnternette yeni SET çözümleri ile güvenli ticaret: Server Wallet Server POS.



Impact

İnternet yeni yüzyıla damgasını vuracak. Giderek kültür, sanat, bilim ve teknoloji alanında birincil başvuru, bilgilenme ve bilgilendirme ağına dönüşen, coğrafi sınırları aşan, dünya insanı oluşturan bu sistem çok önemli bir özelliğe daha sahip: **Ticaret!**

Başlı başına uluslararası bir pazar yaratan internet sisteminin ülkemiz için de büyüyen bir alışveriş ortamı haline gelmesi kaçınılmaz bir süreç. Elbette güvenlik bu anlamda büyük önem taşıyor.

Servus, iyi hizmeti ilke edinen kurumlara SET'in yeni çözümleri **Server Wallet** ve **Server POS**'u öneriyor.

Sanal ortamda yapılan ticaretin en ince ayrıntılarına kadar kontrol altında tutulabildiği, alıcının ve satıcının gerçek kişi ve kurumlar olduğunun kesin olarak saptanabildiği profesyonel bir ortam sunan, sistemini geliştiren, kullanımını kolaylaştıran, VISA ve MasterCard/Europay tarafından desteklenen SET çözümleri, AB ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de yaygın olarak kullanılacak.

Servus güvencesi ve "Know-How"ı ile. Ayrıntılı bilgi vermek için e-mail'inizi bekliyoruz.

SERVER WALLET

- Kart sahipleri 4Mbyte yer tutan elektronik cüzdanı yüklemeyecek
- Elektronik cüzdan bankanın güvenli ortamında server'da tutulacak
- Böylece tek bir PC'ye bağımlı olunmayacak
- Cüzdan içindeki bilgiler şifre ile korunacak

SERVER POS

- Üye işyeri bankanın güvenli ortamında bulunan server'da sanal POS terminaline sahip olacak
- Müşteri bilgileri üye işyeri tarafından görülemeyecek
- Hizmeti sunan banka için merkezi kontrol sağlanacak

SERVUS

bilgi@servus.com.tr

MERKEZ (0212) 280 9410 • ADANA (0322) 454 2053 • ANTALYA (0242) 247 2186
ANKARA (0312) 441 4800 • BURSA (0224) 271 9875 • İZMİR (0232) 441 3412

uygulamalar.

- Elle tutulamayan ürün ve hizmetlere kolay ve hızlı erişme
- Sanal anket ve kamuoyu araştırmaları

- Birebir pazarlama

Bu arada en önemli kar artışı ve gelişme, elle tutulamayan ürün ve hizmetlerin (seyahat, yazılım, sigorta, vb.) pazarlanmasında beklenmektedir. Atari, Nintendo ve bilgisayar oyunlarına yatkın kuşakların iş hayatında çalışmaya başlaması, ev ve işlerini kurmaya başlamaları bilgisayar kullanı-

mını, Internet erişimini e- ticareti, sanal alışverişi artıracaktır. Aracı sayısı azalacak ve bazı durumlarda kalkacaktır, yeni dağıtım kanalları çıkacak ve dağıtım süreci değişecektir. Rutin birçok iş (muhasabe, nakit yönetimi, tahsilat, nakliye, stoklama) şirket dışına çıkarılacaktır (Outsourcing).

Gerçek zamanlı pazar bilgileri ve işlemler, her ortamda olduğu gibi pazarlama faaliyetleri, organizasyonları ve kişileri etkileyecektir. Eski hedef ve performans ölçüm kriterleri, pazar ve müşteri odaklı yenileri ile değiş-

cektir. Sanal pazarlama geleneksel pazarlamaya destek olarak görülmeli, "Dimyat'a pirince giderken evdeki bulgur'dan olma" atasözü unutulmamalıdır.

Şirketleri bekleyen tehlikeler:

- Müşteriyi aldatma, değer ekleme yerine çıkarma
- Değişen pazar ihtiyaç ve koşullarına uymama
- Yeni pazar segmentlerini kaçırma (Internet ortamı sınırları kaldırdığından, şu anda fiziki veya organizasyon olarak ulaşamadığımız bölgelerde ye-

ni erişilebilecek segmentler oluşmaktadır)

- Ürünlerin zayıf yönlerinin düzeltilmemesi (özellikle ithal ürünlerde lokal koşullara uygunsuzluklar)

- Yeni şeyler bulamamak, sunamamak

- Karşılıklı bilgi paylaşmama

- Dağıtım kanallarının gücünün azalması

Internet ortamında satış ve pazarlamada 6 temel konu ve sonuç dikkatle alınmalıdır:

1) **Internet ortamında da müşteri**

ri kraldır: Hizmetine sunulan veya bulduğu ile yetinen müşteriler, bu demokratik ve açık ortamda daha fazla kral olmuştur. Sınırsız bilgilere erişim, müşterilerin kendi ihtiyaçları için, en iyi seçimi yapmalarına yardımcı olmaktadır.

2) **Internet ortamında fiyatlar düşecektir:** Müşterilerin satıcılar hakkında sınırsız bilgiye erişmesi, özellikle standart ürünlerde (kitap, CD, kaset) fiyatların düşmesini sağlayacaktır. Bu nedenle şirketler, sanal pazarlamada servis kalitesini artırarak farklılaşma yolunu seçmelidir.

3) **Sanal pazarlamanın sınırı yoktur ve belirli bir coğrafyaya özgür değildir:** Uluslararası gümrük ve vergi kuralları henüz yerleşmemesine rağmen, özellikle kredi kartı kullanımı ile ithalat veya ihracat yapılabilir.

4) **Sanal pazarlama ve e-ticarete kolaylıkla başlanabilir:** Düşük altyapı ve işletme (2 bin-5 bin USD) maliyeti ile Internet üzerinde pazarlama evden bile yapılabilir. Genelde depo türü yerler, çağrı merkezleri kullanılmaktadır. Yüksek olmayan donanım, bina, personel yatırımı ile başlanabilir.

5) **Sanal pazarlama ve e-ticaret ile araçlar (distribütörler) azalacaktır:** Şirketler, üreticiler ve tedarikçiler, ağlar üzerinden tedarik zincirinde bağlanmaya başladıkça araçlar azalmaya başlamıştır. Internet ortamında satıcı ve alıcıları birleştiren bilgi - araçları (info-mediaries) sayısı artacaktır.

6) **İşlem sayısı artışı ile işlem (transaction) masrafları artışı ihmal edilebilir olacaktır:** Az sayıda büyük yerine, çok sayıda küçük müşteri anlayışı tekrar yerleşecektir.

Dikey pazar ve küçük müşteri gruplarından daha yüksek karlar elde edilebilir. Bilgi işlem teknolojileri, ağ üzerinden sunulan finansal hizmetlerin kolaylığı ve ucuzluğu işlem sayısı sorun olmaktan çıkaracaktır.

Sonuç

Internet ortamında faaliyetler, pazarlama satış fonksiyonundan çok, müşteri ve satınalma davranışı konusunda yoğunlaşacaktır. Karar veren, alıcılardır. Internet, yeni teknik ve yaklaşımlar gerektirecektir. Müşteriden alınan geri bildirim ve akıllı veritabanları, şirketlerin çeşitli hedef grupları seçerek, onların ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmalarını sağlayacaktır.

Müşteri, pazar ve rakipler hakkında her türlü verinin toplanarak işlenip bilgiye dönüştürülmesi, bilginin karar destek amacı ile organizasyonların tüm katmanlarında kullanılması; kısaca bilgi yönetimi (Knowledge Management) ile birebir pazarlama, veri ambarı (Data ware housing) pazarlama gibi uygulamalar geleceğin pazarlama trendleri olacaktır.



Sizin görüntünüz hangisi ?



"Flat Panel" Serisi
TFT LCD Teknolojisi ile...
BRILLIANCE



"Professional" Serisi
CrystalClear Teknolojisi ile...
BRILLIANCE



"Business" Serisi
İleri teknoloji
Business Audio ile...



"Standard" Serisi
Küçük Ofis ve Ev
Uygulamaları için...

GÖSTERECEĞİZ. Philips'in tasarımını gerçekleştirdiği, yüksek kaliteli ve çok çeşitli monitörlerde aradığınız ayrıcalıkların tümünü bulacaksınız. Derin, pırıl pırıl, canlı renklerin zengin kontrastlarla birleşerek keskinleştirip güzelleştirdiği görüntüleri size göstermek için, bu yüksek performanslı monitörlerde en son teknolojiyi kullanıyoruz.

Kullanım amacınız için yaratılmış bir monitör istiyorsanız Philips'e gelin, bizde mutlaka ihtiyacınızı karşılayacak bir monitör bulacaksınız.

Daha geniş bilgi için lütfen web sayfamıza bir göz atın :

<http://www.cec.be.philips.com>

Yetkili Distribütörlerimiz :

Boğaziçi Bilgisayar Tic. ve San. A.Ş. Tel: (0 212) 217 29 29 Faks: (0 212) 217 29 24 - 26

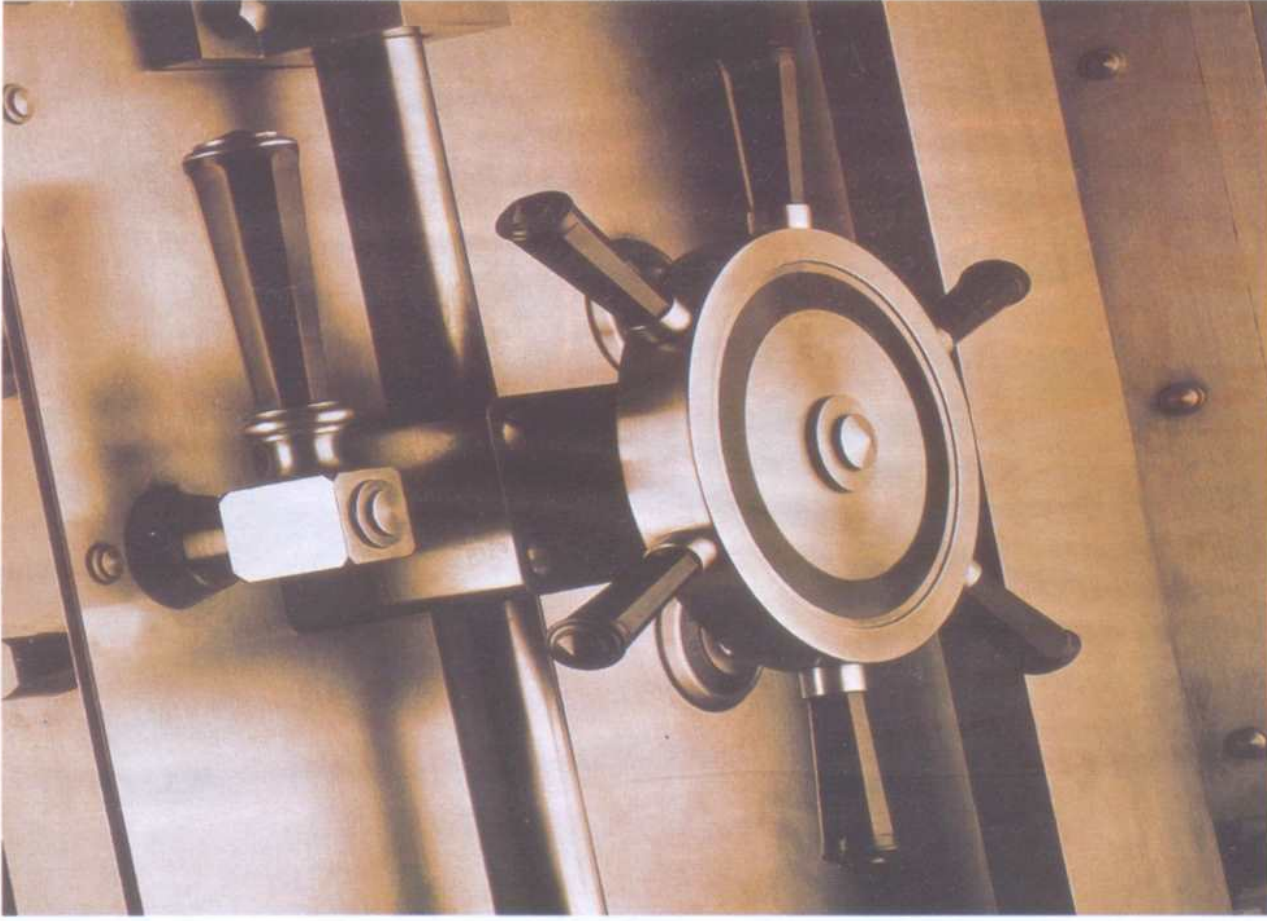
Karma Donanım Yazılım San. ve Tic. A.Ş. Tel: (0 212) 233 30 30 Faks: (0 212) 296 18 29



PHILIPS

Birlikte, hep daha iyiyeye.

Sanal ortamda güvenli alışveriş için güvenilir çözüm: Real Pay.



Yeni yüzyılın yepyeni kavramı internet, iş dünyasına modem boyutlar katıyor.

İnternet üzerinden alışveriş!

Peki ya güvenlik?

Sanal mağazalarda yapılan alışverişlerde bağlandığınız üye işyerlerinin gerçekte varlığı meçhuldür. Bu şartlar altında kredi kartı bilgilerinizi üye işyerlerinin bilgisine sunuyor olmak çok riskli ve tehlikelidir.

Real Pay çözümü, banka tarafında bulunan merkezi bir yapıda üye işyerlerinin sanal POS terminallerini bulundurmakta, üye işyerlerinin ayrı ayrı yatırım yapma zorunluluğunu ortadan kaldırmakta, kart sahiplerine internet üzerinde gerçekten varolan mağazalardan alışveriş yapma olanağı tanımakta ve bu işlemin banka ortamında güvenli bir şekilde yapılmasını sağlamaktadır.

Real Pay, Servus güvencesi ve 'Know-How'ı ile işyerinizi geleceğin sanal ortamlarında ticarete güvenli bir biçimde hazırlıyor.

Ayrıntılı bilgi vermek için e-mail'inizi bekliyoruz.

Impact

SERVUS 
bilgi@servus.com.tr

MERKEZ (0212) 280 9410 • ADANA (0322) 454 2053 • ANTALYA (0242) 247 2186
ANKARA (0312) 441 4800 • BURSA (0224) 271 9875 • İZMİR (0232) 441 3412

REAL PAY ÇÖZÜMÜ

- Ödeme işlemleri banka tarafında güvenli bir şekilde gerçekleşir
- Kart sahipleri sanal mağazanın gerçekte varolduğunu bilir
- Üye işyerlerine sanal ticaret için geçişi kolay ve güvenilir bir altyapı sağlanır
- Ödeme altyapısı merkezi olduğu için üye işyerleri operasyonel yükten kurtulur

isbank.net

isboan

İ N T E R N E T E G Ü

Dünya kupası, basket maçları, motosiklet yarışları ya da sumo güreşleri... Kısaca, her şey! İş Bankası müşterileri artık internet dünyasına anında ulaşıyor. Hem de çok kolay, hızlı ve ekonomik bir yoldan: isbank.net. Sınırsız 'internet' bağlantısı, ücretsiz e-mail ve en hızlı İnteraktif Bankacılık ayda yalnızca 9,95 \$.

isbank.net hakkında ayrıntılı bilgiyi şubelerimizden ve (0312) 289 80 60 numaralı telefondan alabilirsiniz.



Tenis turnuvası 9,95 \$



yılında

TÜRKİYE İŞ BANKASI

Türkiye'nin dünü, bugünü, yarını...

Elektronik ticaret: Geleceğin kârlı işi



İnternet üzerinde kuracağınız alışveriş merkeziniz sayesinde tüm dünyaya ürünlerinizi tanıtmak, satmak ve rekabet yarışında bir adım daha önde olmak belki e-ticaretin en özet tanımı. Rekabet yarışında önde olmak için Türkiye'de de e-ticaretle tanışan ve ağ üzerinde var olmak isteyen şirket sayısı da hızla artmaya başladı.

Başlangıçta İnternet'te olmak, bir web sayfasında şirket tanıtımından öte değildi. Daha sonra sanal ortamda mağaza açmak, buradan birtakım ürünler satmak fikri gündeme geldi. Bu fikri uygulayan 1-2 örnek, Türkiye'de elektronik alışveriş işinin ilk'leri arasında yer aldı. Migros Sanal Market, Superonline Shop bunlardan birkaçı. Bu sitelere başka örnekler eklendi. Siteler ürünlerini çeşitlendirdiler. Sanal alışveriş mağazalarının ürün, ziyaretçi, müşteri sayısı gün geçtikçe artmaya başladı. Bugün sanal alışverişten çok para kazanılmasa da geleceğe yatırım olarak görüldüğü için içerik sürekli zenginleştiriliyor. Buna karşılık yavaş yavaş Türkiye'de de sanal alışveriş yapma mantığı yerleşiyor. Sanal ortamda alışveriş, gerçek alışveriş kültürü ile eşdeğer hale geldiğinde ise 'yeni yüzyılın en karlı ticaret hattı' olmaya aday.

Elektronik ticaret başlığı altında elektronik alışveriş, en önemli parametrelerden biri.

Ancak ondan da öte. Şirketlerin tüm ticaret işlemlerini İnternet üzerinden yapmaları, İnternet üzerinde sanal şirketlerin kurulması, elektronik ticareti geliştirecektir. Türkiye'de ise bugün ağırlıklı olarak elektronik alışveriş örnekleri gözümüze çarpıyor. Standartları belirlendikçe elektronik ticaret de geleceğin en karlı işi olmaya aday.

Türkiye'de faaliyette olan elektronik alışveriş sitelerinden bazılarını inceledik.

İhlas.Net'te sanal ortamda 2 ayrı seçenek

Şirketleri e-ticaretle tanıştıranlardan biri de İhlas.Net. İhlas.Net sanal dünyada olmak isteyen şirketlere 2 ayrı seçenek sunuyor. Bunlardan biri bir alışveriş merkezi mantığı ile sabit bir isim altında www.turkshoponline.com çok sayıda mağazanın yer aldığı bir ortam seçeneği.

Sunulan ikinci seçenek ise müşterinin belirleyeceği bir isim altında, müşteriye özel ve sadece o müşterinin ürünlerinin yer alacağı bir sanal mağaza. Yaklaşık 5 aydır e-ticaret konusunda çalışmaları yürüten ve e-ticareti 21'inci yüzyılın en karlı ticaret hattı olarak gören İhlas.Net'in e-ticaret Koordinatörü Demir Bürkroğlu ile söz konusu uygulamalar ve hedefleri konusunda görüştük. Bürkroğlu özetle şunları söyledi:

"Biz e-ticareti iki ayrı mantıkla yapıyoruz. Bir müşteriye

kendi adresiniz altında mağaza açın diyoruz, ikincisi de dev bir alışveriş merkezinde siz de yer alabilirsiniz görüşünü savunuyoruz. Yaklaşık son 2 ayda ikinci seçeneğe ağırlık verdik. Bu sürede avanslarını alıp anlaşma yaptığımız şirket sayısı 23. Ağ üzerinde sanal mağaza olarak yer alacak olan bu 23 kuruluşun öncelikle Sanyo yer almak istedi. Sanyo'nun mağazası açıldı. Sanyo bu mağazada dijital fotoğraf makinası ile güvenlik kameraları satıyor. Yaklaşık 1.5 ayda 3 adet dijital kamera satıldı. Hemen arkasından Casio gelecek. Sanal merkezde İHA'da yer alacak. İhlas Haber Ajansı bu merkezde online haber satmak istiyor. İHA'yı diğer şirketler takip edecek. Benim tahminim 2 ay içinde faaliyete geçen mağaza sayısı 10-13'ü bulacak. Sonra bu sayı 23'e çıkacak."

İhlas.Net e-ticaret uygulamasında Garanti Bankası ile birlikte çalışıyor. Sistemde sanal mağaza olarak yer almak isteyen şirket Garanti Bankası ile bir anlaşma yapıyor ve SET protokolü çalışıyor. Bu mağazada yapılacak satışlar için şirket bir Garanti Bankası şubesinde SanalPos hesabı açtırıyor. Şirket sanal mağazasını İnternet üzerinden VPOS programı ile kendisi kontrol edebiliyor, tüm müşterileri çevrim içi olarak görebiliyor, işlemlere onay ya da red cevabı verebiliyor. Bu arada İhlas.Net VPOS programını kullanabilmeleri için müşterilerine ücretsiz eğitim de veriyor.

İnfoShop 2000'de 2 milyon doların üstünde ciro hedefliyor

1 yıl önce İno Bilgisayar tarafından açılan İnfoShop, başlangıçta tüm bilgisayar ürünlerinin net üzerinden satışını yapmak üzere yola çıktı. 1 yılda site üzerinden 6 bin tane bilgisayar ürününün satışı gerçekleşti. Site, bilgisayar ürünleri dışındaki ürünleri de portföyüne almış durumda. 1500 civarında her türlü kitabın satışı yapılıyor. Ayrıca Intertoy'un bütün oyuncaklarını, kaset ve CD'leri

de sitede bulmak mümkün. Yalnız bir zamanda film, DVD de eklenecek. Sitede bütün ürünleri bir kerede satın alıp çıkabiliyorsunuz.

İno Bilgisayar Genel Müdürü Oğuz İşiten, 'Çıkış noktamız bilgisayar sektörünün referans kaynağı olmak, özellikle fiyat konusunda Anadolu'yu terbiye etmektir. Fiyatlarımız

üzerinde iş hacminin Anadolu'dan geldiğini savunuyor.

Siteye günde 2 bin kişinin girdiği açıklamasını yapan İşiten, şu ana kadar 100 bin civarında kişinin siteyi ziyaret ettiğini ifade ediyor.

1999 sonunda 1.5 milyon dolar ciro beklediklerini bildiren İşiten, 2000 yılında da 2 milyon doların üstüne çıkmayı

ürün olması gibi özellikler siteyi vazgeçilmez kılıyor' diyor.

Satış yöntemi şöyle gerçekleştiriliyor: Siteden sipariş alınıyor sonra kargo ile ürünler yollanıyor. Ödeme İno Bilgisayar adına yapılıyor. Ürün şirketin mağazasında birikiyor, kargo adresten teslim alıp gerekli noktalara dağıtıyor.

Migros sanal mağazadan siparişler 3 saatte teslim

Eylül 1997'den bu yana tüm Migros ürünlerinin sanal ortamda satışını yapan Migros.com.tr, 6 bini aşkın ürün çeşidine sahip. Elektronik alışveriş sitesi olarak Türkiye'deki ilk örneklerden biri olan Migros sitesi, aynı zamanda en aktif sitelerden biri. Sanal marketin kayıtlı müşteri sayısı, 50 binin üzerinde. Sanal markette günün 24 saati sipariş verme olanağı var. Siparişlerin dağıtımını tek bir merkezden yapmak yerine, tüm mağazaları dağıtım merkezi haline getiren Migros'un, bu sistem ile müşterilerin siparişlerini 3 saat içinde ulaştırabildiği bildiriliyor.

Migros Türk Otomasyon Müdürü Cihan Deniz Esassolak, Migros Sanal Market'in çıkış noktasını şöyle özetliyor: 'Sanal market kısaca teknoloji destekli müşteri memnuniyeti sağlamanın yeni bir yüzü olarak özetlenebilir. Müşteriye sınırsız ve koşulsuz hizmet sağlamaktan yola çıkan mağaza ile başlangıçta çeşitli sağlık nedenleriyle evden çıkmayan müşterilerimizin ayağına en son teknolojiyi kullanarak hizmet götürmeyi hedefledik. Aynı zamanda İnternet kullanımını da yaygınlaştırma adına katkıda bulunuyoruz diye düşünüyorum.'

Migros Sanal Market şu ana İstanbul, Ankara, İzmir illerindeki müşterilere hizmet veriyor. Bu yıl içinde de Antalya ve Adana'da sanal mağaza uygulamasına geçilecek.

Sistemde merkezden denetim uygulanmıyor. Çünkü Migros mağazaları tüm Türkiye'ye dağılmış durumda. Mağaza'nın şu anki dağıtım şekli, siparişleri ulaştırma sürecini kısaltıyor.



www.infoshop.com.tr



www.migros.com.tr

piyasaya göre çok ucuz. Bugün Anadolu'da infoshop'un fiyatlarını baz alıp fiyatlandırma yapıyorlar' diyerek amaçlarına ulaştıklarını açıklıyor.

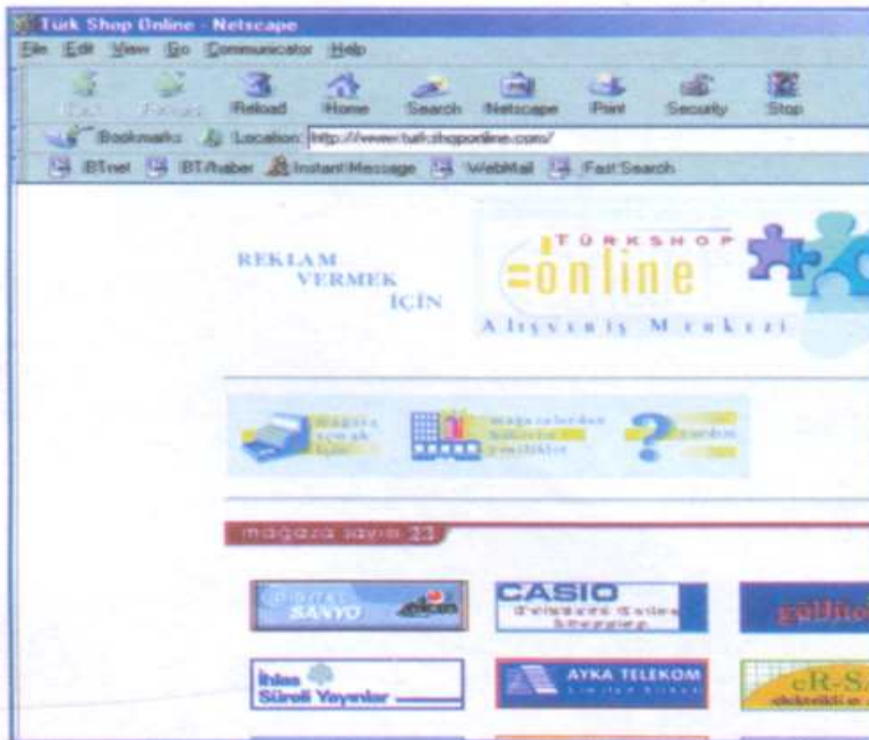
Anadolu'daki bilgisayar şirketlerinin elektronik ortamdan alışverişe çok yakın olduğuna dikkat çeken İşiten, öncelikle birçok ürünü, üstelik açıklaması ve fiyatıyla birlikte bulunduğunu ve bayının bu türden bir hizmeti telefonla bile alamadığını belirtiyor.

Ancak İnternet'te kullanıcı sayısı henüz beklenen düzeyde değil. Yaygınlık, elektronik ticaretin de gelişmesine katkıda bulunacak. İşiten, bir İnternet erişiminden 5-6 kişinin birden yararlanarak sipariş verdiğine dikkat çekerek yüzde 50'nin

planladıklarını söylüyor.

Şu anda sanal ortamda satış yapmanın çok fazla bir karı olmadığını öne süren Oğuz İşiten, 'Ancak ileriye dönük olarak elektronik ticaret çok güzel geliyor ve hızla geliyor. 54 haftadır herşey yukarı gidiyor. Giren insan sayısı, sipariş adedi, sipariş tutarı, fatura adedi, parça adedi yani aklınıza gelebilecek herşeyin yukarıya doğru bir grafiği var' açıklamasını yapıyor.

Elektronik ticaretin gelişmesi için öncelikli parametrelerinden birinin güvenlik değil içerik olduğunu savunan İşiten, 'İçerik çok daha önem kazandı. Ürünün doğru içeriği, yeterli bilgi, İnternet'te gördüğü ile içeriğini okuduğu ürünün aynı



www.turkshoponline.com

Dünyayı kim .com'luyor?

Bugünlerde bir .com'dur gidiyor.

.com'a az ya da çok aşinasınızdır, pe-

ki ya onun arkasındaki firmaya?

Biz Sun olarak kurulduğumuz

günden beri,

yani 16 yıldır şirket-

leri Network Ça-

ğı'na taşıyoruz.

Yaptığımız iş,

ağ tabanlı bilgi

teknolojisi yani

Network Computing.

İşte .com'lamanın da en

basit tanımı bu. Bilgisayar sistemlerimiz,

teknolojilerimiz ve hizmetlerimiz, şirketleri

Internet'e taşımaya ve işlerini .com'lama-

larına olanak veriyor. UUNET ve EarthLink

gibi ISP'lerden Sony gibi eğlence endüstri-

si şirketlerine, Music Boulevard gibi elekt-

ronik ticaret şirketlerinden Excite gibi arama

servislerine kadar her kuruluşa... Java tekno-

lojimizle, Internet'i tüketici elektroniği cihaz-

larını da kapsayacak ölçüde yaygın-

laştırıyoruz. Akıllı kartlar-

dan cep telefonları-

na, hatta ev araç-

.COM

larına kadar her-

şeyi .com'layarak

etkileşimli yeni bir dün-

ya sunuyoruz.

Kimisi köklü, kimisi çiçeği burnunda yüz-

lerce firma, bizimle kendilerini bir gecede

.com'luyor. Kendilerini bir gecede baştan

yaratabiliyor.

Biz **.COM**'un noktasıyız. Sizin için neyi

.com'layabiliriz?



"Kurumlar arası e-ticaret büyüyecek"

NESLİHAN ÖMER

Son yıllarda hızla gelişen İnternet, e-ticaretin de daha fazla gündeme gelmesine neden oluyor. İnternet kullanıcı sayısının artmasıyla, birçok şirket 'işten son kullanıcıya' yönelik net üzerinden ticaret yapmaya başlarken, son zamanlarda 'işten işe' yapılan e-ticaret de şirketlerin gündemine oturuyor.

E-ticaret için hemen her türlü çözümlü sunduklarını belirten Servus Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Alp Hepkarabelli, e-ticaretin Türkiye'de çok yakında inanılmaz derecede büyüyeceğine işaret ediyor. "Amazon.com tipi alışveriş mutlaka Türkiye'ye gelecek, hatta çok daha hızlı gelecek" diyen Hepkarabelli, sözlerine şöyle devam ediyor: "Bunu çok hissetmiyoruz ama bu konuyla ilgili çalışmalar birçok yerde sürüyor. Ancak e-ticaret sadece bu değil. Bunun bir de kurumsal tarafı var. Yani bir bayi teşkilatı olan şirketleri düşünün. Örneğin bir ilaç fabrikası. Bu şirketin ilaç sattığı çok sayıda ilaç depoları vardır. Devamlı şirketle aralarında ticaret ilişkisi olan bu depolar, malların sevkiyatında çoğu zaman sorun yaşıyorlar. Veri siparişlerinin alınmasında, siparişlerin girilmesinde genellikle kağıtla çalıştıkları için özellikle tahsilatlarda herkes sorun yaşıyor. E-ticaret bu soruna da çözüm getiriyor.

E-ticaret Türkiye'de çok gelişecek bir pazar. Sadece işten son kullanıcıya doğru değil, iş yapan insanlar da kendi aralarında İnternet üzerinden e-ticaret yapacaklardır."

Türkiye'deki şirketlerin henüz e-ticarete tam anlamıyla hazır olmadıklarını dile getiren Hepkarabelli, bu konuda yine de birçok şirketin arayış içinde olduğunu belirtti. Özellikle altyapı ve güvenlik açısından kendi çözümlerinin hazır olduğunu söyleyen Hepkarabelli, bu



Servus Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Alp Hepkarabelli.

konuda şirketlerin üzerine de çok fazla iş düştüğüne işaret etti. Bunun için e-ticaret yapmak isteyen şirketlerin öncelikle müşterilerin rahatça ulaşabileceği bir web sitesi oluşturması gerektiğini ve stoklarını güncel olarak yenilemelerinin çok önemli olduğunu kaydetti. Şirketlerin bayilerine İnternet üzerinden yapacakları satışların eski ticari ilişkiden dolayı çok daha rahat olacağını söyleyen Hepkarabelli, e-ticaretin kurumsal alışverişlerdeki avantajlarını şöyle özetledi: "Sipariş işleminde, ürün satın almak isteyen kurum doğrudan şirketin web sitesine giriyor. Oradan stokta yer alan malları seçebiliyor. Bu da şirkete yani satıcıya hiçbir yük getiriyor. Sipariş için teyid etme, faks çekme, siparişi yazma gibi vakit alıcı işlemler otomatik olarak kalkıyor. Yani sipariş işlemleri sıfıra iniyor."

Tahsilata son

Ayrıca e-ticaretin genellikle finans kuruluşları aracılığıyla yapıldığına dikkat çeken Hepkarabelli, bunun da tahsilatta şirketlere büyük rahatlık sağladığını vurguladı. Buna ilişkin olarak "Türkiye'nin kurumsal alışverişlerde en büyük sorunu çek ve senetlerdir" diyen Hepkarabelli, sözlerine şöyle devam etti: "Arada banka olduğu zaman bunları tahsil etmek daha kolay. İnternet üzerinden iş yapan kuruluşlar genellikle finansman işlemlerini doğrudan bankaya havale ediyorlar. Banka, şirket kaç günde bir ödeme istiyorsa bunu sağlayabiliyor. Böylelikle banka karşı taraftan bu parayı tahsil etsin etmesin, şirket kesinlikle parayı belirlediği günde alabiliyor. Bu, özellikle çek tahsil sorunlarını düzenleyen bir sistem."

Hypercom şirketi ile POS terminalleri ve e-ticaret üzerinde çalışmalar yürüten Servus, özellikle e-ticarette güvenliği sağlamak üzere SET (Secure Electronic Transaction) ve Real Pay çözümleri ile müşterilere hizmet götürüyor. Türkiye'de birtakım kuruluşların hack edilmesi nedeniyle e-ticarette güvenlik sorunu yaşandığını belirten Hepkarabelli, SET ve Real Pay gibi çözümlerle insanlardaki bu korkunun azalacağını ve aşılmasıyla da e-ticaretin hızla büyüyeceğine inandığını kaydetti.

"İnternet artık ayrılmaz bir parçamız olacak" diyen Hepkarabelli, önümüzdeki günlerde de buna bağlı olarak web sayfalarının hazırlanması, bu sistemlerin oturtulması gibi yeni uygulamalara gereksinim duyulacağını söyledi. Servus olarak e-ticareti oturabilecek büyük bir yapıya sahip olduklarını dile getiren Hepkarabelli, Türkiye'de İnternet alanında yürütülen projelerle de e-ticaretin artacağını tekrar altını çizdi.

"Parlak" Çözümler



Müşterilerimiz bizim için çok değerli. En büyük önceliğimiz, ürün ve hizmetlerimizle onlara parlak çözümler sunmak. Gülyüzlü, dinamik, profesyonel ekibimizin desteği, bu ışığı daha da güçlendiriyor.

Elektronik Tasarım Otomasyonu, Bilgisayar Destekli Tasarım, Doküman ve İş Akış Yönetimi konularında sunduğumuz dünya çapında ürün ve hizmetlerin başarısını bu "aydınlık" felsefeye borçluyuz.

CADET
Misyonomuz "aydınlamak"

CADET Bilgisayar ve Elektronik Sis. Tic. LTD. ŞTİ. Gömeç Sok. 37/8 Acıbadem 81010 İstanbul
Tel: 0216.327 35 20 Faks: 0216.327 35 44 www.cadet.com.tr

**Kira derdi yok...
Personel derdi yok...
Para kazanmak var! Nasıl mı?**

Internet' te e-ticaret 'le



E-Ticaret, Internet ortamında yapılan ticaretin, alışverişin adıdır. Yılın 365 günü, günün 24 saati açıktır. Malınızı veya hizmetinizi her zaman satma imkanı sunar. **E-Ticaret**, çok kolaydır, büyük bir fırsattır. Gelin **ENTER**'e A'dan Z'ye... dört dörtlük hizmet alın.

- Internet'teki **sayfa tasarımı**nızı yapıp,
- **Tanıtım ve pazarlama** önerilerinde bulunalım.
- Sayfalarınızı **yayınlayalım**.
- Gerekli donanımın kurulmasına da yardımcı olalım.

ENTER'in uzun yıllara dayanan deneyimi, doğru, hızlı ve kesin çözümleri ile, mallarınızı / hizmetlerinizi 24 saat açık Internet'teki mağazanızda satarken, **otomatik ve güvenli ödeme işlemleri** ile daha çok kazanın. **E-Ticaret**'in keyfini çıkartın. **ENTER**'e gelin "**anahtar teslim**" Internet ve **E-ticaret** hizmetiyle milyonlarca insanı müşteriniz yapın.



ENTER®

YARININ ÇÖZÜMLERİ

Tel: 0212 284 40 55 (pbx) Fax: 0212 270 22 35 e-mail: ecommerce@enter.com.tr

Türkiye'de e-ticaret'in dev oyuncularını bankalar

İş Bankası "E-ticaret'te sorun dağıtım kanalı"

Elektronik ticaret uygulamasına yaygın olarak başlamayı planlayan bankalardan biri de İş Bankası. Web sitesinde birkaç şirketle bu işe başlangıç yapan banka, şu anda standart SSL uygulamasını kullanmakla birlikte ya-

kın tarihte SET protokolünü de kullanacak. İş Bankası Bilgi İşlem Müdürü Kadir Akgöz, uygulamasına başlamayı düşündükleri SET protokolü hakkında da halen soru işaretlerinin bulunduğunu vurguladı: "SET, beklenen ilgiyi bulamadı. Dünyanın dört bir yanında insanlar standart SSL uygulamalarıyla alışveriş yapıyorlar, SET ortada çok gözüküyor. SET kullanılmadığı zaman müşteri aldığı

malı anında geri verip parasını geri alabiliyor, ancak SET kullanıldığında bu hak ortadan kalkıyor, bu yüzden kredi kartları şirketleri SET'e çok sıcak bakmıyorlar."

Gerçek anlamda aktif bir elektronik ticaret uygulamasını yılbaşından önce uygulamaya almayı planladıklarını belirten Akgöz, en büyük sorunun dağıtım kanalı olduğunu vurgulayarak şöyle devam etti: "Elektronik ticarete

önemli olan dağıtım kanalını düzgün çalıştırmak. Bunu yapabilecek şirketlerle anlaşmak istiyoruz. Sistem altyapımızda hiçbir sorun yok. Malın müşteriye zamanında teslimi gerekiyor. Türkiye'de bu konuda büyük sıkıntılar var. Migros dışında büyük bir elektronik ticaret uygulaması yok. Bizim Paşabahçe ekibiyle çalışmamız var, bir dağıtım kanalı oluşturmayı çalışıyoruz, diğer yandan başka



İş Bankası Bilgi İşlem Müdürü Kadir Akgöz.

şirketlerle de görüşüyoruz. Dağıtım kanalı sorununu çözebilirsek bu plan aksamayacaktır."

E-ticaret konusunda Avrupa'yla aramızda çok önemli bir fark olmadığını iddia eden Akgöz, Türkiye'de e-ticaret'i destekleyecek dağıtım şirketlerinin eksik olduğunu söylüyor. Akgöz'e göre malı teslim edecek güvenilir iyi çalışacak şirketler yeni yeni ortaya çıkıyor.

Akgöz bankalar ve ISS'lik konusunu ise şöyle değerlendiriyor: "Bankalar bankacılık hizmetlerini kullanmak isteyen müşterilerine iyi hizmet verebilmek için ISS'lik yapmaya başladılar. Yoksa hiçbir bankanın ISS'likte gözü olduğunu sanmıyorum. Bizde de yalnızca İş Bankası müşterisiyseniz ISS hizmetlerini kullanıyorsunuz. ISS hizmeti satarak para kazanma peşinde değiliz. Biz işlemlerini İnternet'te kolay yapsın diye hizmet vererek kazandığımız müşterilere gerçek bankacılık hizmetleri vererek para kazanmak istiyoruz. Diğer bankaların da aynı düşünceyle hareket ettiğini düşünüyorum. İnternet teknolojisi Türkiye için iyi bir fırsat. Mümkün mertebe kullanımını yaygınlaştırmamız lazım. Bankalar da ISS olmakla buna katkıda bulunuyorlar."

Pamukbank:
"E-ticaret'e hazırız"

Bundan 3 sene önce İnternet bankacılığı ve elektronik bankacılık alanında çalışmaya başlayan Pamukbank, e-ticaret için teknik alt yapısının hazır olduğunu bildiriyor. Pamukbank Genel Müdür Yardımcısı Ali Kırval, henüz herhangi bir kurum ile anlaşmalarının olmadığını ancak bu konuda işbirlikleri planladıklarını belirtiyor.

"Elektronik ticaretin gelecekte hem adetsel hem de ciro bazında önemli seviyelere ulaşacağına inanıyoruz" diyen Kırval, kamu, şirket ve bireyin oluşturduğu matriksin her kombinasyonunda hizmet vermeyi hedeflediklerini söylüyor.

Güvenliğin önemine değinen Kırval, şunları söyledi: "İlk başta e-ticareti SET yapısı içinde planladık; ancak SET'in koyduğu kurallar ve getirdiği düzenlemeler SSL yapısını da →



"iş"ler artık bildiğiniz gibi değil !

Meteksan Sistem,
"elektronik-iş"te size 1 trilyon \$'lık dijital bir dünya pazarı sunuyor.

Dünya, her türlü bilgi, ürün ve hizmet alışverişinin bilgisayar ortamında yapılacağı bir geleceğe doğru gidiyor. Bu, gerek perakende alışverişler için gerekse işletmeler arası büyük ölçekli ticari faaliyetler için de geçerli. El sıkışmaların yerini kaçınılmaz biçimde sanal yöntemler alıyor. **Meteksan Sistem,** geleceği bugünden gören, dinamik kuruluşlara e-iş konusunda Türkiye'nin en kapsamlı servisini veriyor. Ek bilgi için yan sütündeki küçük sözlüğe göz atabilir, en nitelikli çözümler için Meteksan Sistem'i arayabilirsiniz.

Dijital dünya pazarı: Dünya ticaretinin önümüzdeki yıllarda ikiye katlanacağı sistem. Bugün 100 milyar \$'lık dijital dünya pazarı hacminin 2001'de 330 milyar \$, 2003'te ise 1 trilyon \$'a ulaşacağı tahmin ediliyor. [daha fazla bilgi için bkz. e-iş]

e-iş: Bilgisayar ağları, özellikle de İnternet kanalı ile bilgi, ürün ve hizmet alım satım, pazarlama faaliyetlerini geliştirme, müşteri desteği verme, ticari kurumlar ile müşterileri ya da tedarikçileri arasında ticari ve lojistik iletişim sağlama işlemlerinin tümü. Amacı: gereksiz maliyet unsurlarını ortadan kaldırarak müşteri ile birebir ilişki kurmak. [daha fazla bilgi için bkz. Meteksan Sistem]

Meteksan Sistem: İşletmeden-tüketicieye, işletmeden-işletmeye e-iş yapan kamu kurumları, KİT'ler, bankalar, holdingler ve büyük firmalar için BT çözümü, iş modeli uzmanlığı, yönetim danışmanlığı hizmeti sunan, Türkiye'nin e-iş konusunda en nitelikli ismi. Kadrosu, deneyimi, iş ortaklarıyla vizyon sahibi büyük kuruluşlar için ideal bir ortak. [daha fazla bilgi için bkz. e-mail: e-is@meteksan.com.tr / sektor / e-is_erp]

**METEKSAN
SİSTEM**

Merkez : Bilkent 5. Caddesi No: 6/A Bilkent 06533 Ankara
İstanbul : Çayırözü Sokak Üçgen Plaza No: 7 İçerenköy 81120
İzmir : Ali Çetinkaya Bulvarı No: 63/5 Alsancak 35220
http : www.meteksan.com.tr

Tel: (312) 297 90 00
Tel: (216) 361 74 72
Tel: (232) 464 36 78
e-mail: e-is@meteksan.com.tr

Faks: (312) 297 91 55
Faks: (216) 361 78 05
Faks: (232) 422 66 80

Eğer.....

Son pazarlama kampanyanızın karlı geri dönüşlerinin ipuçlarını/karakterini tanımlayabilseydiniz ?

Müşterilerinizi karlılık veya riske göre değerlendirebilseydiniz?

Finansal ürünlerinizi müşterilerinize çapraz satış yapabilseydiniz ?

“RETAIL BANKING WAREHOUSE STUDIO”

Sybase **BUSINESS INTELLIGENCE** uygulamaları

Eğer, müşterilerinizi karlılık ve risk durumlarına göre değerlendirebilerseniz, ürünlerinizin spesifik müşterilere ulaştırılması konusuna odaklanabilir, karlılığı ve müşteri sadakatini yükseltebilirsiniz.

Eğer, finansal ürünlerinizin müşterilerinize çapraz satışını yapabiliyorsanız, sahip olduğunuz çok önemli bilgilerinizle – **müşteri bilgisi** - yeni gelir fırsatları yaratabilirsiniz.

Eğer, bu konular sizin için önemliyse ve nereden başlayacağınızı bilemiyorsanız

Rahat bir nefes alın !

Sybase, müşterilerinizin, işlerini anlaması ve ekonomik olarak yönetmesi için gerekli olan akıllı iş uygulamalarına sahiptir. Bizim amacımız, müşteri yatırımlarınızın geri dönüşümünü maksimize etmek için gerekli entegrasyon ve çözümleri sağlayan akıllı iş uygulamalarını ve veritabanı bağımsız araçları sizlere ulaştırmak.

Yüksek kazançlı çözümler için anahtarınız çok basit ve kolay;
Sybase Business Intelligence

 **SYBASE**[®]
Business Intelligence

SYBASE Yazılım Ürünleri ve Bilişim Hizmetleri Ltd. Şti.

Merkez:Karanfil Sokak No:50 Levent 80620 ISTANBUL Tel: 0 (212) 284 83 39 pbx Fax: 0 (212) 284 83 42

Şube: Abidin Daver Sokak No:3/II Çankaya 06680 ANKARA Tel: 0 (312) 440 66 67 pbx Fax: 0 (312) 440 91 55

<http://www.sybase.com.tr>



Pamukbank Genel Müdür Yardımcısı
Ali Kırval.

kullanmamızı gündeme getirdi. Şimdi çalışmalarımızı SET'ten SET'e ya da SSL'den SET'e olmak üzere yürütüyoruz. Teknik çalışmalarımızı iki yönde de yürütüyoruz."

İnternet bankacılığını mevcut dağıtım kanallarına ilave farklı bir dağıtım kanalı olarak gördüklerini belirten Kırval, İnternet'in sadece kendine özgü ürün ve hizmetlerin geliştirilebileceği kanal olarak da önemli bir yere sahip olduğunu dile getirdi.

Banka olarak gerek İnternet bankacılığı gerekse e-ticaret alanında sadece

temel konuları olan finans tarafında yer almak istediklerini açıklayan Kırval, Pamukbank'ın da bağlı olduğu Çukurova Holding içinde yer alan SuperOnline ile İnternet servisi sunduklarını, bu yüzden de kendilerinin böyle bir işe soyunmak için hiçbir nedenleri olmadığını da ifade etti. Bankaların bu işe girmelerinin temel nedenini İnternet kullanıcı sayısını arttırmak olduğunu söyleyen Kırval, sözlerine şöyle devam etti: "İleride bu işin bankalardan büyük İSS şirketlerine kayacağını düşünüyorum. İnanıyorum

ki yıllarda İnternet erişim maliyetleri hem gerekli ekipman, hem gerekli iletişim altyapısı, hem de alınan hizmetler olarak bugünkünden çok daha farklı, çok daha düşük maliyetlerle olacak. İşte bunun da finans kurumları dışında büyük şirketler tarafından sağlanacağını düşünüyorum."

Garanti Bankası: "Güvenilen bankanın aracılığı tercih ediliyor"

Garanti Bankası, elektronik banka-

cılık konusunda sağlam adımlarla ilerlemeye devam ediyor. Türkiye'de SET protokolü ile elektronik alışverişi destekleyen ilk banka olan Garanti, bu alanda dünyada 7., Avrupa'da ise 4. sırada yer alıyor.

Garanti Bankası Elektronik Bankacılık ve Teknoloji Bölümü'nden Sedef Işıksel, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Türkiye'deki bankalar, ABD'deki trendin aksine İSS'lik ve İnternet altyapı işlerine soyundular. Sizin bu konudaki yaklaşımınız nedir?

Işıksel: Türkiye'de İnternet için bankaların yatırım yaptıkları doğrudur. Bizim Garanti.net ile ilk amacımız kendi İnternet şubemizi desteklemek oldu. Siemens Business Services ile birlikte yürüttüğümüz Garanti.net operasyonu önceleri sadece müşterilerimize yönelik iken, gelen talepler üzerine bağımsız bir ürün haline geldi. Teknolojiye çok yatırım yapıyoruz. Halkın İnternet konusunda bilinçlenmesi çok önemli.

Garanti Bankası, İnternet üzerindeki hangi alanlarda hizmet veriyor?

Işıksel: İnternet şubemizden, her tür bankacılık işlemini yapma imkanı sunuyoruz. Garanti.net ile İnternet erişimi sağlamanın yanı sıra e-ticaret alanında hem üye işyerlerine, hem de kredi kartı müşterilerine hizmet veriyoruz. İnsanlar, İnternet üzerinde alışveriş yaparken güvendikleri bir bankanın aracılığı ile çalışmayı tercih ediyorlar. Bu konuda kullandığımız teknolojiler, dünyanın birçok ülkesinden daha ileride. Tüm bunların yanında Türkiye'de İnternet ve elektronik ticaret kavramlarının yerleşmesi için eğitim çalışmaları düzenliyoruz. TBV ile birlikte toplantılara katıldık ve Türkiye'nin birçok yerinde insanlara e-ticaret'in ne demek olduğunu anlattık.

İnternet bankacılığının gelişimini nasıl görüyorsunuz?

Işıksel: İnternet bankacılığına 1997 yılının Temmuz ayında başladık. İlk aylarda sistemimizi kullanan 400 civarında müşterimiz vardı. Bugün ticari ve bireysel olmak üzere İnternet bankacılığından yararlanan 70 binin üzerinde müşterimiz var. Ayrıca Garanti.net ile İnternet şubemizde işlem yapanların bağlantı ücretlerinde indirimler yapıyoruz. Bağlantı ücreti aylık 9.95 dolara kadar inebiliyor böylece.

Bize, İnternet üzerinde iş yapmak isteyen şirketlerden gelen talepler gün geçtikçe artıyor ancak henüz yeterli büyüklükte değil bunlar. Halen 60'tan fazla müşterimiz, bizim sistemimiz üzerinden elektronik ticaret yapıyor.

E-ticaret'e soyunacak küçük işletmeler için düşündüğünüz özel bir proje var mı?

Işıksel: Garanti.net ile birlikte e-ticarete başlamak isteyen küçük şirketler için Web tasarımı dahil her şeyi içerecek Small Business paketleri yapılacak. Onlara İnternet üzerinden satış yapma olanağını sunacağız.

hp HEWLETT
PACKARD
Expanding Possibilities



Performansı, kapasitesi ve güvenilirliğiyle tam bir profesyonel



Ağ içi ve ağ dışı çalışma ortamlarının

yüksek performansı ve ekonomik ağ yazıcısı **HP LaserJet 8100 serisi**

Yüksek iş saklama kapasitesi (16 MB RAM 24MB 8100DN Max.208 MB),
güvenli baskı moduyla gizli belgelerin

kullanıcı pin numarası ile basımı ve Mail Box

gibi özellikleriyle iş hacmi yoğun departmanların
tüm beklentilerini karşılıyor...

HP LaserJet 8100 C4214A \$3.733
HP LaserJet 8100N C4215A \$4.172
HP LaserJet 8100DN C4216A \$4.835

Fiyatlar KDV dahil değildir. Kampanyamız stoklara sınırlıdır.

HP LaserJet 8100/8100N/8100DN

• Dışkâdâ 32 sayfa A4, 16 sayfa A3 baskı hızı • 16.5 saniyede ilk sayfa çıkışı, ayda 150.000 sayfa baskı kapasitesi
• HP Fast İşletim (yüksek çözünürlük teknolojisi) 600x600 dpi, HP FastFree 1200 (1.200dpi) ile motor hızında 256'ya kadar gidi tonlama
• 16 MB Standart Bellek, Max. 208 MB • Standart kağıt kapasitesi 1100 sayfa (2x500, 1x100)
• HP PCL5e, PCL6 ve PostScript Level 2 Emülasyonu • MS-DOS EtherTalk • 1 yıl müşteri yerinde garanti süresi
Ayrıca, 8100N/8100DN modellerinde Otomatik duyarlı Ethernet 10/100 Tx kartı için HP Jet Direct kartı, 2 adet açık EIO slotu ve isteğe bağlı hızlı entrafaj ve sadece 8100DN modelinde 24 MB Standart bellek, Standart Duplex Ünitesi

MİKROSET



Hemen arayın, hemen alın...

• ADANA Bilmak (322) 458-2103 • Çizgi (322) 475-8948 • DCL (322) 459-5750 • AFYON Bilgisayar (272) 215-7536 • AMASYA Güven (358) 417-6694 • ANKARA Çankaya Aboküs (312) 441-5492 • İntro (312) 441-3399
• Macrom (312) 441-0055 • Omnitik (312) 440-8114 • Servus (312) 441-4800 • Gaziosmanpaşa Omnitik (312) 446-4651 • Kavaklıdere Artcom (312) 427-6305 • İsis (312) 468-9773 • Küçükçekirten Prokom (312) 447-6930
• Maltepe Girişim (312) 231-8147 • Yenisehir Datasel (312) 417-6304 • ANTALYA Aktif (242) 312-3237 • BYM (242) 243-9020 • Bilgi İletişim (242) 247-8932 • InterCom (242) 248-1740 • BURDUR Bilnet (248) 232-2822
• Akaretler Alto (212) 227-0288 • Beşiktaş Datasel (212) 274-7178 • Ge-To (212) 236-3322 • Dikilitaş Aktif (212) 236-5171 • Eminönü Ağ Bilgisayar (212) 613-3435 • Esentepe Reparat (212) 268-1346 • Gayrettepe Aydın (212) 275-7242
• Kaytepe Servodata (212) 212-1045 • Levent Servus (212) 280-9410 • Moğla Data Market (212) 232-2249 • Mecidiyeköy 3P (212) 212-3657 • Cankar (212) 216-5092 • DataSistem (212) 211-0249 • General (212) 212-0801 • Kartek (212) 213-6405
• Ptekam (212) 275-0645 • Tekbim (212) 213-4265 • Yo-Ge (212) 274-4072 • Zet Bilgi (212) 288-0533 • Nişantaşı Bentos (212) 241-0005 • Okmeydanı Omnitik (212) 210-2141 • Protek 210-1730 • Sultanahmet E-ticaret 517-6448 • Şişli Kartek (212) 232-8618
• Mikro İşlem (212) 232-7068 • Petron (212) 274-9461 • Pozitif (212) 230-7052 • Ulaş Aviva (212) 287-3400 • Yeni Levent Ero (212) 279-3004 • İSTANBUL ANADOLU Enerji Vektör (216) 411-1530 • İçerenköy Boğaziçi Yazılım (216) 361-7660
• Selamiye Perihis (216) 347-6890 • Bimeks (216) 348-3908 • Chip (216) 418-6880 • Computek (216) 337-6917 • Gold (216) 418-1144 • Kitim (216) 336-0260 • Kayyap (216) 386-4780 • Sahrayıcedid İsis (216) 411-4440
• Konek Göksun Bilgisayar (232) 446-2469 • Menteş Data Dijital (232) 446-0808 • KAYSERİ Nerikom (352) 222-1143 • KOŞYAYI Borkom (332) 237-4040 • MERSİN İstiklal Sesar (324) 237-9814 • Pazar Atosel (324) 325-7591 • MUĞLA Sun (252) 282-6857
• ORDU Datasim (452) 214-5817 • Keleşoğlu (452) 225-4317 • SAMSUN Altun (362) 234-1831 • Demirdağ (362) 431-3741 • Etil (362) 714-3209 • Balıoğlu (362) 542-5222 • VP (362) 230-8852 • ŞANLIURFA Bilbon Bilgisayar (414) 215-0552 • TRABZON Akçın (462) 322-3490

www.mikroset.com.tr



*Çözümlerimizle,
bankacılık ve finans dünyası
daha hızlı
dönüyor.*

KoçSistem, başarıyla hizmet

vermekte olduğu finans sektörüne; Unisys Enterprise NT, Beko BusinessLine bilgisayarlar, Unisys Ödeme Sistemleri, Unisys Bireysel Bankacılık Ürünleri'nin yanısıra; Sagbim Sigortacılık / Finansal Kiralama / Factoring, Teta, Mocca Call Center / GSM Banking, 3. Parti çözümlerini sunuyor. 2000 yılında da Türkiye'ye en yüksek katma değeri üreten bilişim firması olmayı hedefliyor.

E-ticaret geliştikçe sayısal sertifika gereksinimi artacak

BELİZ KUDAT

İnternet'in yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanması ve e-ticaretin gelişimi için bazı standartların belirlenmesi gerekiyor. Sayısal sertifikalar da e-ticaretin gelişebilmesi için gerekli olan standartların başında geliyor.

Sayısal sertifika ya da diğer adıyla sayısal kimlik, gerçek hayattaki kimlik kartı, pasaport veya imza sirküleri gibi belgelerin elektronik ortamdaki benzerlerini oluşturuyor. Bu sertifikalar, her türlü elektronik işlem ve iletişim sırasında, kişinin veya kurumun kimliğinin tespit edilmesini sağlıyorlar. Sayısal sertifika, kimlik bilgileri-

nin şifrenip mühürlenmesine yarayan bir teknoloji sayesinde gerçekleştiriyor.

Tüm dünyada sayısal sertifikaları sağlayan "Sayısal Sertifika Otoriteleri" bulunuyor. Bu otoriteler, genellikle web üzerinde açtıkları siteleriyle gelen başvuruları değerlendirip, kimlik kontrollerini gerçekleştiriyor ve

onay veriyorlar. Belçika merkezli GlobalSign şirketi de bu otoritelerden biri. Geçtiğimiz ay içinde Türkiye'de de bir ofis açarak faaliyetlerine başlayan şirket, henüz sayısal sertifikasyonu gerçekleştireceği web sitesinin yerleştirme işlemleri üzerinde çalışıyor.

Sayısal sertifikasyon hakkında bil-

gi aldığımız GlobalSign Türkiye Genel Müdürü Mete Varas, kişi ve kuruluşların elektronik olarak kimlik tespitini yapan ya da çevrimiçi hizmet ve bilgiye ulaşma hakkını sağlayan sayısal sertifikaların, e-ticaret, veri transferi ve İnternet bankacılığı konuları için en uygun çözümü oluşturduğunu kaydetti.

Güvenli ulaşım

İnternet kullanıcılarının, tarayıcılarına aldıkları sayısal sertifikaları ile kendilerini web sitelerine güvenli bir biçimde tanıtabildiklerinin altını çizen Varas, bu sertifikaların her türlü ticari işlemde, abonelik veya, e-postaların güvenli bir şekilde ulaştırılmasında önemli rol oynadığını vurguladı. Varas, sayısal sertifikaların belli başlı dört ana konuda kullanıcılarına garanti verdiğini kaydetti:

- **Tanımlama** (iletişim kurduğunuz tarafın kimliğinin kesin olarak bilinmesi),
- **İçerik bütünlüğü** (içeriğin yaratıldığı gibi tutulması),
- **Kişiyi özel olma ve gizlilik** (yetkisiz kişilere karşı gizlilik)
- **İnkâr edilememe** (işlemden sonra iki katılımcının da onayının kanıtlanması).

Yasal altyapıya doğru

Varas, sayısal sertifikasyonun dünyada en gelişmiş şekilde ABD'de kullanıldığını kaydetti. Varas, "Sayısal sertifika otoritesi olmak için en önemli unsur, tarafsız, güvenilir ve uluslararası platformda tanınmış bir kuruluş olmaktır. Sayısal sertifikasyonu sağlamak yani şifreleme yapmak için gerekli sayısal anahtarların saklanması (fiziki olarak) için bile yüklü bir yatırım yapmak gerekiyor. Otoritenin, tüm bu koşulları sağlaması lazım. Sertifikasyon şirketlerinin yaygınlaşması ile e-ticaretin gelişmesi doğru orantılı. Avrupa'da ilk faaliyete geçen kuruluş olan GlobalSign, ilk olarak BelSign ismiyle Belçika'da kuruldu. Önceleri sadece Belçika içinde faaliyet gösteren bir şirkettik. Ancak zamanla Avrupa çapında büyüdük" dedi.

Bu otorite kuruluşlarının yaygınlaşmasına yönelik olarak OECD, Avrupa Topluluğu ve Dünya Ticaret Örgütü kapsamında çalışmalar gerçekleştirildiğini belirten Varas, sayısal sertifikasyonun kullanılmasını teşvik amacıyla ABD Senatosu'nun da çalışma halinde olduğunu ifade etti. Varas, sayısal sertifika kullanımının dünya genelinde yasal altyapısının oluşturulmasıyla kullanılmalarının giderek zorunlu hale geleceğini söyledi.

OPTION

SoftRadius

MODEM KARTINA GEREK DUYMADAN GSM VERİ İLETİŞİMİ

modem işlevi

İnternet'e bağlanma

e-mail gönderme ve alma

Faks gönderme ve alma

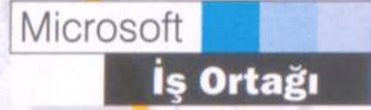
TELEKOM
"doğru seçim"

" İstanbul - Ankara - İzmir - Adana - Antalya - Bursa"
TELEKOM İletişim ve Pazarlama Ltd. Şti.
Perpa Ticaret Merkezi A Blok, 11.Kat No : 1417 80270 Şişli - İstanbul
Tel : (+90-212) 210 19 40 Faks: (+90-212) 220 95 03 Web : www.turcom.com.tr e-mail : telekom@turcom.com.tr

COMPAQ
ASR



KoçSistem



**Zirveyi
hedefleyenler,
zirvedekileri
seçer.**

THE DOCUMENT COMPANY
XEROX

SUPERONLINE KİEP



Metrologic®



helpDESK
TECHNOLOGY CORPORATION

TEC

Makro
bilgi işlem sistemleri a.ş.

Tel. (0216) 327 65 55 (Pbx)
Fax. (0216) 326 80 38
www.makro.com.tr
makro@makro.com.tr

İyi ki
teknoloji
herşey
değil.

intel

CREATIVE

Microsoft

SONY

GIGABYTE

HYUNDAI

SAMSUNG

Teknoloji her zaman en ileri, en yüksek, en yeni olmalı ama önce ihtiyaca uygun olmalı. Bu teknolojiyi kim, nasıl, nerede, hangi amaçla kullanacak? Hangi ürün, hangi ihtiyaca en iyi çözümdür? Yüzlerce ürün ve marka arasından doğru seçimi yapmak hergün daha da zorlaşıyor.

Türkiye BT komponentleri sektörünün önde gelen distribütörü olarak, işimiz sadece en son teknolojiyi satmak değil, doğru teknolojiyi satmaktır. Trend seminerlerimiz, detaylı ürün bilgileri içeren web sitemiz, teknik destek birimlerimiz ve tümü elektronik mühendisi olan pazarlama ekibimiz bunun içindir.

Ülkemiz bilgisayar kullanıcılarının yerli markaları tercih etmelerinin başlıca nedeni, sunulan en son teknolojinin yanı sıra, satış öncesi ve sonrası hizmettir. Türkiye'de satılan her 10 bilgisayarın 7'si Türkiye'de üretilmektedir. Dünyada benzerine pek rastlanmayan bu orana katkılarından dolayı, yerli bilgisayar üreticisi olan tüm müşterilerimizi kutluyor, bu başarıda bizim de payımız olduğu için gurur duyuyoruz.

EMPA®

"Her parça kalite"

Bilişim '99

XEROX

UTOPIA
bilgi teknolojileri

MITSUMI



SURECOM
Simply Better Networking

CARDDEX



Elektronik ticarete kurumsal güvenliğin önemi



TİMUÇİN PEHLİVANLI/
Intellect

Elektronik ticaretin sosyo-ekonomik etkilerini incelemek ve değerlendirebilmek için, önce elektronik ticareti tanımlamak gerekir. Birçok yeni hizmete benzer şekilde farklı kaynakların farklı tanımları olmasına karşın, bu kolay bir iş değildir. Bir açıdan elektronik veri değişimi (EDI), elektronik fon transferi (EFT) ve tamamen kredi/debit kartı üzerinden gerçekleşen faaliyetler gibi finansal ve ticari faaliyetleri kapsar. Diğer açıdan da elektronik ticaret, hareket ve ödemenin Internet gibi açık ağlar üzerinden gerçekleştiği perakende satışlardır.

Birinci açı, yıllardır varolan ve her gün trilyonlarca dolarlık faaliyete yol açan elektronik ticaret biçimidir, diğer açı ise henüz üç yıldır var olan ve ölçülebilir hale gelmiş olan elektronik ticaret biçimidir.

Bu tanımdan sonra finans kurumları, satıcı ve alıcı kurumlar veya kişiler açısından ortak olan nokta, her kurumun korunması gereken bir ağ yapısı ve bu ağlar arasında iletişimin yapıldığı açık bir ortam mevcuttur. Bu ağ yapıları dışarıya karşı korunmak durumundadır ve aynı zamanda açık sistem üzerindeki iletişimin de güvenli yapılma zorunluluğu vardır. Internet gibi açık standart belirleme süreci üzerinden kurulan, kimsenin malı olmayan protokolleri kullanan ağlarda gerçekleşen faaliyetler, hem şirket içi, hem de sağlayıcılar ve müşteri nezdinde dışarıdan değer yaratan bütün etkinlikler anlamına gelir. Bu anlamda, intranet gibi şirket içi ağların yanı sıra extranet gibi sınırlı sayıda kullanıcıya uzanan harici ağları kapsar.

Bütün bunlar ağ yapımız hangi yapıda olursa olsun güvenlik içinde olması ve korunması gerçeğini ortaya koyar. Kurumların neyi nereye kadar koruyacaklarını belirledikleri bir 'kurumsal güvenlik politikası' belirlemeleri ve bu çerçevede yapılarını oluşturmaları gerekir.

Ağ güvenliğinin ne olduğuna ve neler yapılması gerekliliğine bakınca NCSA'nın şu sözüne bakarak yola çıkmak gerekir:

"Ağ güvenliği, günümüzde ferdi sağlık sigortasının bir benzeri olma yolunda hızla ilerliyor. Kullanmak zorunda kalmadıkça, kıymetini takdir etmiyoruz."

Henüz Türkiye'de ciddi güvenlik deliklerinden ötürü büyük miktarda para, zaman, işgücü ve en önemlisi prestij kaybetmiş olduğunu bildiğimiz şirketler belki yok. Ama dünyada bu tehlike gün geçtikçe büyüyor ve bize de yaklaşıyor. Citibank örneğini unutmayın! Bir şişe votka karşılığında alınan bir PC, 10 dolar karşılığında elde edilen bir modem ve Internet'te rahatlıkla bulunabilen birkaç "hacking tool" ile bir Rus hacker Citibank'tan kısa zamanda 10 milyon dolara yakın parayı kendi hesabına illegal olarak transfer edebildi. Tüm sorun, bir sistem yöneticisinin PC'sine bağlı modemi, varsayılan konfigürasyon olan dial-in bağlantılara hazır şekilde açık unutup evine gitmesiydi.

Dolayısıyla tehlike sandığınızdan da yakın ve gerçek...

Ağ bağlantılarının sizin için hayati önem arz ediyorsa; hele ki Internet üzerinden erişime açıksanız, bilgi güvenliğinde en üst noktayı yakalamanız şarttır. Bilgi güvenliği şu üç ana unsuru kapsar:

- Gizlilik (Privacy)
- Süreklilik (Availability)
- Bütünlük (Integrity)

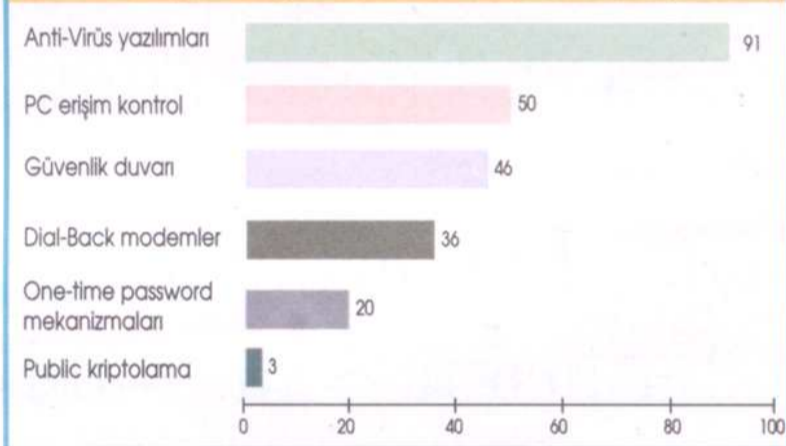
İleride bu üç unsura tekrar değineceğiz.

Bilgisayarların hesaplama gücü arttıkça, güvenlik risklerinin boyutu da artacaktır. Örneğin bugün için iş ortaklarınız ile şifreli e-posta alışverişinizi sağlayan encryption algoritması yeterince güvenli olabilir ancak önümüzdeki sene piyasada yer alacak yeni ve çok güçlü işlemciler ile geliştirilecek "brute force" ataklarına dayanabilecek mi bakalım? Dolayısıyla her açıdan iyi düşünülmüş ve sürekli kendini geliştiren bir güvenlik politikası, ağ sistemlerine sahip her şirket için şarttır.

Genel olarak bir şirketin karşılaştığı güvenlik sorunları endüstriyel casusluk, dışarıdan kaynaklanan yetkisiz ve/veya zarar vermeye yönelik

erişim istekleri, doğal afetler, içerideki kullanıcıların bilerek ya da bilmeyerek yarattıkları tehlikeler, yazılım hataları, sistem çökmeleri ve virüsler olarak sergileniyor. Özellikle dışarıdan yapılan yetkisiz erişim ve zararlı müdahaleler konusunda şu anda yeterince önlem almamış çok şirket var. Amerikan Savunma Bilgi Sistemleri Ajansı'nın son günlerde yaptığı bir operasyonda, bu ajansın elemanları Amerikan Savunma Bakanlığı'na ait 9 bin adet bilgisayara yetkisiz olarak erişerek atakta bulundu. Sonuçlar, son derece sıkı korunduğuna inanılan sistemlerde bile, bu düşüncenin esiri olduğu için kendini güvende hisseden sistem yöneticilerinin sayesinde vahim oldu. Bu atakların yüzde 88'i başarılı oldu. Atak yapılan sitelerdeki sistem yöneticilerinin sadece 20'de 1'i ataklardan anında haberdar oldu. En kötüsü de bunlardan sadece yüzde 5'i reaksiyon göstermişti. Başka bir deyişle kimse yeterince dikkat göstermiyor ve önlem almıyordu.

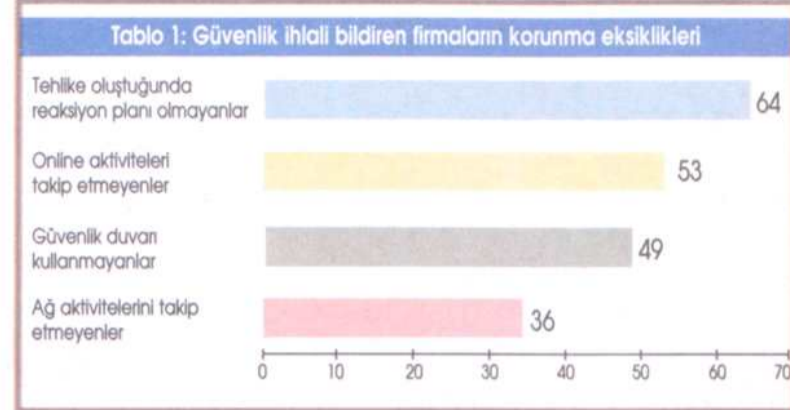
Tablo 2: Şirketler bilgi sistemlerini korumak için neler kullanıyor?



Acaba siz yeterince dikkatli ve tedbirli misiniz?

Bir danışmanlık şirketi olan Creatrix tarafından yapılan araştırmada güvenlik ihlali uğradığını rapor eden 70 şirketin Tablo 1'deki eksikliklere sahip olduğu görülmüştür.

Tabloda belirtilen, güvenlik duvarları, ağ güvenliği tarayıcıları, çevrim içi analiz ve raporlama araçları ve belki de en önemlisi tehlike anında neler yapılacağını içeren hareket planları olmayan her şirket tehlikeye açıktır. Ağ güvenliği risklerinde uz-



man analistlerin ortak görüşü, öncelikle ağ izleme üzerinde yoğunlaşmaktadır. Intranetinizdeki trafiği, sistemlerinizdeki hareketleri ve özellikle de Internet trafiğinizi sürekli olarak izleyecek bir araç veya işleminiz yoksa size karşı bir atak geliştirildiğinden anında nasıl haberiniz olabilir ki? Eğer anında haberiniz olmuyor ve koruyucu önlemlere sahip değilseniz işi çoktan geçmiş olabilir. İşte bu yüzden öncelikle güvenlik duvarları ve SNMP yönetim araçları çok önem arz ediyor. Bu yazılımlarla beraber bir

personelin açıkça tanımlanmış görev ve sorumlulukları.

• Sürekli yenilenen eğitim ve personelin bilgilendirilmesi.

• Uygun teknolojilerin etkin şekilde kullanımı (Güvenlik duvarları, ağ tarayıcılar, yetkilendirme kartları, anti-virüs yazılımları vs.).

Bu bileşenler ışığı altında gerçek bir güvenlik süreci ise şöyle bir çevrimdir:

Her aşamada kullanılacak araçlar, yöntemler, işlemler kendini ispat etmiş ürünler veya yöntemler olmalı, şirketinizin politikasına tam uyum sağlamalı ve kullanıcılar bu aşamalarda aktif olarak yer almalıdır. En son aşama olan test aşamasında bağımsız bir şirketin size Internet üzerinden (zarar vermeden!) ataklar geliştirerek rapor sunması oldukça faydalıdır. Sizin görmediğinizi onlar görür.

Özet olarak kurumların dikkat etmesi gereken en ciddi 10 güvenlik maddesini şu şekilde özetleyebiliriz:

1. Kurumsal ağ kaynaklarınızın dahili ve harici tehditlere karşı korunması,
2. Gezici ve uzakta çalışanların, dünyanın neresinde olursa olsun ağa bağlanabilirliğinin sağlanması,
3. Geniş alan veri iletişimi maliyetlerinin Internet kullanımı sayesinde düşürülmesi,
4. Güvenli bir ekstranet aracılığı ile iş ortaklarınıza istenen şartlar ve kısıtlamalar dahilinde ağ erişimi sağlanması,
5. Güvenli ağınızın yüksek performansının ve sürekli erişilebilirliğinin garanti edilmesi,
6. Tüm ağınızda kullanıcı seviyesinde güvenlik politikaları tanımlanması ve uygulanması,
7. Ağınıza karşı oluşabilecek atak ve şüpheli hareketlere karşı anında tespit ve reaksiyon mekanizmalarının kurulması,
8. Ağınızın IP adres altyapısının güvenli ve etkin bir şekilde yönetilmesi,
9. Endüstrinin önde gelen uygulamaları ile entegrasyona izin veren açık bir güvenlik çözümünün hayata geçirilebilmesi,
10. Güvenliği sağlanmış ağınızda toplam sahip olma maliyetinin yönetimi.

Tablo 3



Seçicilik şart!

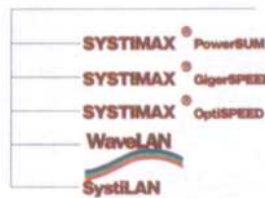
En iyisi daima hakkınız!

Yaşamın her alanında, seçici olmak şarttır. En iyi iş, en iyi ev, en iyi imkanlar ve en önemlisi, en doğru kararlar...

Bilgişlem dünyasında her türlü yenilik kısa bir süre sonra günün gerisinde kalıyor. Oluşturulan sistemlerin geleceğin gereksinimlerini karşılayacak altyapıda olması, kalıcı çözümler sunması son derece önem taşıyor. Kısacası, kararları geleceğin gereksinimlerini dikkate alarak vermek gerekiyor.

DataSET'i başarıdan başarıya taşıyan temel gerçek yalnızca bu yaklaşımdan ve bu yaklaşımın doğal sonuçlarından kaynaklanıyor...

DataSET; yapısal kablolama ve LAN-WAN sistemlerinde çözüm ortağı olarak dünyanın önde gelen kuruluşlarıyla işbirliği içinde çalışıyor. Yılların getirdiği teknik uzmanlığıyla, gelecekte de işlevselliğini koruyabilecek altyapıya sahip, sorunsuz çözümler sunuyor. Sizi ve kuruluşunuzu, geleceğe bugünden taşıyor.



Data SET

Network Sistemlerinde Geleceğin Çözümleri

Merkez: Hanımefendi Sk. No: 79/2 Şişli - İstanbul Tel: (0212) 246 36 28 - 231 49 18 - 225 34 96 Faks: 248 84 11
Ankara: Kavaklıdere Mh. Tunalı Hilmi Cd. No: 68/3 Tel: (0312) 467 50 36 - 467 50 37 Faks: 467 81 99
İzmir: Gazi Bulvarı, Gazi İşhanı No: 66 Kat: 5/501-502 Tel: (0232) 425 58 71 - 489 33 07 Faks: 425 71 67

e-mail: dataset@dataset.com.tr • web: www.dataset.com.tr

Hazırlayan: Dr. ŞEREF OĞUZ
serefoguz@turk.net

Fay hattındaki KOBİ'ler

Geleceğe dair planı olan herkesin bu planlarının ortasından artık bir fay hattı geçiyor. Krizler önemlidir. Zira deprem sabahı jeoloji öğrenirsiniz... Bu, bir yönetim gurusunun sözü. Ancak bir metafor olmasına rağmen, Türkiye'de yaşanan depremlerin ardından ortaya çıkan durum, bu sözü daha da anlamlı kılıyor. Biliyoruz ki artık işler eskisi gibi olmayacak. Toplum, depremin getirdiği anlayış farklılaşmasının adaptasyonunu yaşıyor. Buna yalnızca deprem bölgesindeki yurttaşlarımız ve yakınlarımız dahil değil. Hepimiz bu "eskiyle hesaplaşma" sürecindeyiz artık. Örneğin şirketler. Biliyoruz ki deprem sadece 6 milyar dolarlık zarar kalemiyle gündemimizi işgal etmiyor. İş yapma şeklimizi ve organizasyonumuzu da ilgilendiriyor.

İşini yeniden kurmak, aklı yeniden kurmak, örgütünü yeniden kurmak da buna dahil. ISO 500 listesindeki şirketlerin son verileriyle, illerimizin GSMH rakamlarını bir tabloda toplamayı düşündüm. Amaçım, ekonominin bu ağır topların geldiği noktayı, fay hattı açısından ele almak ve muhtemel yeni kırılma noktalarını tespit etmek. Tabloda şirketlerin 1998 yılı içinde üretimden satışları lira ve dolar cinsinden yer alıyor. Aynı tabloda illere ait rakamlar ise, 1998 yılı içinde o ilin ürettiği gayri safi milli hasılayı gösteriyor. Dolar bazında sıralama yaptığımızda artık pek çok şirketin, bir ilin toplam üretimi geçtiğini

görüyoruz. Tablonun sonundan bir örnek verecek olursak, Banvit, Bayburt ilimizin bir yılda yarattığı geliri tek başına sağlayabiliyor. Veya sanayi ili Adana'nın 5.9 milyar dolarlık yıllık üretimini Tüpraş 6 milyar dolarlık üretimden satışlarıyla tek başına geçebiliyor. Tablo gayet açık. Bu konuda araştırma yapmak isteyenlere farklı şeyler söyleyeceği kesin. Ben son olarak toplam GSMH ile ilgili bir not aktaracağım. Türkiye'nin 1998 yılı içinde 42 milyon insanla (buna iller, şirketler, İSO'500 dahil) yaptığı üretim 189 milyar dolar. Bu rakam ne ifade ediyor? Dünya ölçeğindeki yerimizi görmemiz açısından şu örneği tasarladım: Dünyanın en büyük firması General Motors (GM) 600 bin kişiyle bundan fazlasını (192 milyar dolar) yaratabiliyor. Bu, bir verimlilik sorunudur ve Türkiye bu vadiye ne yazık ki çok ama çok gerilerdedir. Gelelim yazımızın başlığına... Fay hattındaki KOBİ'lerden kastım, artık işlerin eskisi gibi yürümeyeceğinin ortaya çıktığıdır. Orta ve büyük ölçekli firmalar, üretim yaptıkları ülkede bazı illeri geride bırakmaya başlamışken, KOBİ'lerin geleneksel varoluş şekli veya ekonomik durumları, artık daha fazla geçerli olamayacaktır. KOBİ'ler, "nitelikli KOBİ"ye dönüşmek zorundadır. Nitelikli KOBİ, benim geliştirdiğim bir tanım. Küçük ve orta boy işletmelerimiz, yerel şirket olmaktan

çıkıp, küresel şirket olmak zorundadır. Emek yoğun yapılarını hızla bilgi yoğun hale getirmelidirler. Statik verim zincirinden kurtulup karmaşık karar ve üretim zincirine dahil olmak durumundadırlar. Kazan-kaybet iş anlayışını, kazan-kazan prensibine çekmelidirler. Bilgi alt yapılarını yenileyerek, küresel fırsatlara açılmalıdırlar. Fay hattındaki Türkiye'de dönüşemeyen KOBİ'ler, yaklaşan bin yılın büyük sarsıntısında yok olup gidebilirler. Geriye, referansı kendi verimsiz ekonomisinin yarattığı illerin GSMH'si ile mukayese olunan İSO'500 şirketleri kalır. Bu da temel sorunu üretim ve paylaşım olan Türkiye için yeni bir fay hattı olacaktır.

Özel Kam	İLLERİN GSMH'Sİ - ŞİRKETLERİN YILLIK SATIŞLARI			Özel Kam	İLLERİN GSMH'Sİ - ŞİRKETLERİN YILLIK SATIŞLARI			Özel Kam	İLLERİN GSMH'Sİ - ŞİRKETLERİN YILLIK SATIŞLARI		
		Üretimden milyon TL	Satışlar dolar			Üretimden milyon TL	Satışlar dolar			Üretimden milyon TL	Satışlar dolar
KAMU	İSTANBUL	11.411.805.969	43.082.928.000		UŞAK	177.527.874	670.220.000	ISO	SARKUYSAN	48.039.443	181.363.044
	İZMİR	3.565.778.007	13.461.862.000		BATMAN	171.827.126	648.698.000	ISO	SABAŞ	47.514.259	179.380.319
	ANKARA	3.418.134.689	12.904.465.000		AKSARAY	167.625.070	632.834.000	KONYA	KONYA ŞEKER	46.875.557	176.836.775
	KOCAELİ	2.423.917.410	9.151.002.000	ISO	TOFAŞ	167.571.661	632.632.366	ADANA	GUNEY SANAYİ	46.322.078	174.879.485
	BURSA	1.765.084.035	6.663.712.000	KAMU	PETKİM	166.747.217	629.519.847	KARABÜK	KARDEMİR	46.181.758	174.349.736
KAMU	TÜPRAŞ	1.610.285.712	6.079.302.748		KARABÜK	164.624.509	621.506.000	ISO	ROCHE	45.950.125	173.475.253
	ADANA	1.575.445.847	5.947.772.000	KAMU	TKİ	164.272.132	620.175.672		TUNCELI	45.875.627	173.194.000
	İÇEL	1.382.153.111	5.218.035.000	ISO	VESTEL	160.758.701	606.911.435	KAMU	ET VE BALIK	45.291.500	170.988.750
	ANTALYA	1.346.939.169	5.085.092.000	ISO	FORD	158.485.106	598.327.945	ANKARA	ASELSAN	45.290.863	170.986.345
	KONYA	1.207.464.221	4.558.533.000		ERZİNCAN	150.500.048	568.182.000	ISO	ECZACIBAŞI İLAÇ	44.484.017	167.940.264
	MANİSA	1.084.550.895	4.094.499.000	ISO	MERCEDES-BENZ	136.722.719	516.168.525	EGE-İZMİR	PINAR SÜT	44.169.943	166.754.542
	HATAY	808.918.092	3.053.904.000		KIRŞEHİR	136.391.215	514.917.000		İĞDIR	44.130.332	166.605.000
KAMU	TEAŞ	801.476.139	3.025.808.438		ARTVİN	134.352.963	507.222.000	ISO	NOVARTIS SAĞLIK	43.510.094	164.263.417
	BALIKESİR	741.191.454	2.798.216.000		SİNOP	116.989.020	441.668.000	ISO	TÜRK DEMİR DÖKÜM	43.379.538	163.770.530
	AYDIN	721.159.639	2.722.590.000	KAMU	İSDEMİR	105.108.854	396.816.876	ISO	EVYAP	42.998.936	162.333.645
	SAMSUN	719.868.349	2.717.715.000		ÇANKIRI	104.538.865	394.665.000	ISO	DELPHI PACKARD ELEKTRİK	41.758.084	157.649.064
	MUĞLA	684.737.315	2.585.085.000	ADANA	ÇUKUROVA ELEKTRİK	103.537.223	390.893.506	GAZİANTEP	SANKO ÖRGÜ	41.433.793	156.424.770
	GAZİANTEP	677.287.565	2.556.960.000	ISO	ÇOLAKOĞLU METALURJİ	102.547.907	387.148.547	EGE-İZMİR	PINAR ENTEGRE ET	41.115.405	155.222.761
	DENİZLİ	639.225.368	2.413.264.000	KAMU	ÇAYKUR	98.242.211	370.893.276	ISO	ARDEM	40.193.662	151.742.910
	ZONGULDAK	602.898.666	2.276.120.000	ISO	BEKO	98.019.919	370.054.058	KAMU	PETROL OFİSİ	39.879.271	150.555.991
	KAYSERİ	589.002.001	2.223.656.000		BİTLİS	93.884.332	354.441.000	ISO	NETAŞ NORTHERN	39.858.500	150.477.575
	DIYARBAKIR	583.772.740	2.203.914.000		SIIRT	93.053.933	351.306.000	GEMLİK	BORÇELİK	39.540.401	149.276.657
	ESKİŞEHİR	579.356.131	2.187.240.000		ŞİRNAK	92.559.667	349.440.000	EGE-İZMİR	TARİŞ	39.488.035	149.078.960
KAMU	TEKEL	558.687.838	2.109.211.107		AĞRI	91.440.814	345.216.000	ISO	TÜRK ELEKTRİK	39.440.961	148.901.242
	TEKİRDAĞ	529.304.936	1.998.282.000		KARS	88.754.666	335.075.000	GAZİANTEP	İSKO DOKUMA	39.199.965	147.991.411
	SAKARYA	525.032.157	1.982.151.000	ISO	HABAŞ	88.603.497	334.504.293	ISO	BESLER GIDA	38.900.655	146.861.428
	TRABZON	480.427.689	1.813.756.000	ISO	UZEL MAKİNE	85.557.634	323.005.263	ISO	TOROS GÜBRE	38.698.725	146.099.083
	K.MARAŞ	476.200.204	1.797.796.000		MUŞ	84.681.341	319.697.000	ISO	MİLLİYET	38.674.541	146.007.781
	ŞANLIURFA	467.669.479	1.765.590.000	ISO	AYGAZ	84.271.167	318.148.471	ISO	KORDSA	38.273.786	144.494.813
	BOLU	450.045.953	1.699.056.000	ADANA	SASA	80.267.251	303.032.509	ISO	BORUSAN	38.100.201	143.839.478
	ÇANAKKALE	419.247.826	1.582.784.000	ISO	PROFİLO	80.024.533	302.116.177	KOCAELİ	ALSTOM ELEKTRİK	37.276.357	140.729.225
	MALATYA	407.713.891	1.539.240.000	ISO	BILKONT	77.841.573	293.874.860	BURSA	YEŞİM TEKSTİL	36.875.142	139.214.520
	KUTAHYA	395.384.257	1.492.692.000	EDİRNE	TRAKYA YAĞLI TOHMLAR	77.170.884	291.342.812	ISO	AK ENERJİ ELEKTRİK	36.624.132	138.266.883
	AFYON	373.098.313	1.408.556.000	ISO	İCDAŞ	73.999.678	279.370.575	ADAPAZARI	TOYOTASA	36.218.660	136.736.107
	KIRKLARELİ	369.356.618	1.394.430.000	ISO	HURRIYET	72.096.578	272.185.812	ISO	YAZICI DEMİR ÇELİK	36.125.337	136.383.785
	TOKAT	366.999.186	1.385.530.000	KOCAELİ	HYUNDAI ASSAN	68.789.488	259.700.574	EGE-İZMİR	EGE BİRACILIK	35.806.203	135.178.960
	ÇORUM	363.489.526	1.372.280.000		KİLİS	68.770.530	259.629.000	ISO	ANADOLU-ISUZU	35.492.065	133.992.997
	EDİRNE	363.246.631	1.371.363.000	ISO	AKSA AKRİLİK	67.646.335	255.384.835		ARDAHAN	35.393.266	133.620.000
	ORDU	343.316.266	1.296.120.000	KAMU	TPAO	67.556.265	255.044.794	EGE-İZMİR	İZMİR DEMİR ÇELİK	35.355.254	133.476.495
	ELAZIG	318.940.154	1.204.093.000	ISO	R.J.REYNOLDS	67.390.655	254.419.567	ISO	OTOYOL	35.176.529	132.801.756
	KIRIKKALE	317.539.733	1.198.806.000	ISO	PAŞABAĞÇE	67.222.641	253.785.265	KAYSERİ	MERKEZ ÇELİK	34.319.374	129.565.743
	SİVAS	315.068.403	1.189.476.000	ISO	BRİSA	65.137.543	245.913.406	MERSİN	SODA SANAYİ	34.091.254	128.704.523
	ERZURUM	305.580.401	1.153.656.000	ISO	AKÇANSA	64.538.936	243.653.488	ISO	MİLANGAZ	33.198.998	125.335.994
	GİRESUN	288.815.881	1.090.365.000		BİNGÖL	64.512.054	243.552.000	ISO	ERCİYAS BİRACILIK	32.935.487	124.341.162
KAMU	ŞEKER FAB.	266.030.287	1.004.342.672	ISO	SIMKO	64.497.798	243.498.180	ISO	DİLER DEMİR ÇELİK	32.445.621	122.491.774
ISO	PHİLSA	262.910.180	992.563.349		BARTIN	64.437.887	243.272.000	BURSA	TÜRK SIEMENS	32.331.174	122.059.703
	ISPARTA	256.361.459	967.840.000	ADANA	TEMSA	62.097.784	234.437.421	BURSA	BOSCH	32.251.254	121.757.981
	KASTAMONU	247.296.206	933.616.000	ADANA	MARSA	61.890.387	233.654.436	ADANA	ADANA ÇİMENTO	31.810.292	120.093.220
	NEVŞEHİR	247.012.255	932.544.000	EGE-İZMİR	BMC	60.875.309	229.822.218	EGE-İZMİR	BATIÇİM	31.409.303	118.579.368
ISO	ARÇELİK	242.322.528	914.838.901	ANKARA	TÜRK TRAKTÖR	60.793.924	229.514.965	MERSİN	ÇİMSA	31.313.691	118.218.405
KAMU	ERDEMİR	239.032.725	902.418.926		HAKKARI	60.074.784	226.800.000	EGE-İZMİR	SOCOTAB TUTUN	31.311.041	118.208.400
	MARDIN	228.534.756	862.786.000	ISO	GOODYEAR	59.112.588	223.167.427	ISO	CHRYSLER	31.103.590	117.425.211
	ADIYAMAN	220.619.876	832.905.000	ISO	PROFİLO TELRA	58.638.257	221.376.688	EGE-İZMİR	HENKEL TURİYAG	31.011.606	117.077.945
	KARAMAN	213.955.231	807.744.000	ISO	FRUKO	57.838.981	218.359.185	ISO	KENT GIDA	30.533.697	115.273.698
	YALOVA	213.694.589	806.760.000	ISO	TÜRK PIRELLİ	55.307.771	208.803.122	KOCAELİ	KROMAN ÇELİK	30.420.754	114.847.304
	NİĞDE	212.848.297	803.565.000	ISO	TRAKYA CAM	54.585.618	206.076.782	ISO	ABDİ İBRAHİM İLAÇ	30.244.198	114.180.754
	VAN	210.583.573	795.015.000		GÜMÜŞHANE	54.358.674	205.220.000	KOCAELİ	NUH ÇİMENTO	29.736.392	112.263.636
	AMASYA	209.010.981	789.078.000	ISO	ÜLKER GIDA	54.220.037	204.696.606	ISO	ÜSTÜN GIDA	29.391.175	110.960.341
	BİLECİK	206.871.015	780.999.000	ISO	İPRAGAZ	52.091.750	196.661.696	ISO	AK-AL TEKSTİL	28.846.359	108.903.500
	YOZGAT	202.454.141	764.324.000	ISO	ASSAN DEMİR	51.381.777	193.981.339	BALIKESİR	BANVIT	28.759.117	108.574.135
	RİZE	198.869.785	750.792.000	ISO	ALCATEL-TELETAŞ	50.699.761	191.406.527	ISO	ECZACIBAŞI YAPI	28.654.876	108.180.595
	OSMANIYE	197.261.434	744.720.000	KAMU	ETİ BOR	48.837.167	184.374.687		BAYBURT	28.633.528	108.100.000
	BURDUR	183.218.026	691.702.000	ADANA	BOSSA	48.805.227	184.254.104		TÜRKİYE GSMH TOPLAMI	49.988.697.928	188.722.055.000
ISO	OYAK-RENAULT	179.010.221	675.816.298	ISO	EKİNCİLER D.Ç.	48.163.343	181.830.803		Kaynak: 1- DİE 1998 Yurtiçi GSYİH		
									2- İSO 500 1999 Ağustos sonu		

Hazırlayan:
Prof.Dr. OĞUZ MANAS
omanas@vestelnet.com

ORTAKYOL-5

Uzaktan erişim sistemlerinin harekete geçirilmesi -1 (Remote Procedure Call-RPC)

Bilgisayar şirketleri sistemlerini dağıtık sistemlere bağlama arayışına girdiklerinde RPC gibi bir mekanizmanın zorunluluğu ortaya çıktı.

Bu özellik ilk kez 1980'li yılların ortasında Unix ortamında kendini gösterdi. 1985'de Sun Microsystems o zamanlar ONC (Open Network Computing) olarak duyurulan RPC'nin ilk uyarlamasını ortaya koydu. Daha sonra Apollo Computer NCS (Network Computing System) olarak adlandırılan RPC'nin ikinci sürümünü geliştirdi.

RPC fonksiyonları iki bilgisayar arasında atanmış bir iletişimi sağlar ve ancak ağ kaynakları bağlantıya hazır olduğu zaman bağlantı gerçekleşir. Bilindiği gibi geçen iki sayıda sözünü ettiğimiz ileti geçirme sistemlerinde böyle bir zorunluluk söz konusu değildi.

RPC'nin synchronous yapısı nedeniyle RPC istemci ve sunucunun daima (her zaman bu koşulun yerine getirilmesi garanti edilemez) kullanıma hazır ve fonksiyonel olmaları gerekir.

İstemci veya sunucudan herhangi biri kullanıma hazır değil ise (bloklanmış durumda ise) RPC sorunla karşılaşacak demektir. Örneğin ağ devre dışı kalmış ise veya uzaktan erişilecek sistem tam anlamıyla fonksiyonel durumda değilse, uygulama devre dışına düşüncüye kadar (time out oluncaya kadar) istemci boş olarak bekleyecek demektir. Bu açıklamadan anlaşılacağı gibi istemcinin bir uygulamasının yerine getirilmesi, tümüyle sunucunun kullanıma



hazır olmasına bağlıdır.

Bu nedenledir ki, RPC istemci ve sunucuların devre dışı olmalarına neden olan sorunların rapor edilmesine gereksinime duyar. En klasik yaklaşım, doğan sorunlar hakkında ayrıntılı bilginin sağlandığı bir kanal yaratmaktır. Bir diğer mekanizma da zamanlayıcıların devreye sokulmasıdır. Bunlar aracılığı ile blok olmuş bir istemci konumundan, bu zamanlayıcıların time out sistemleri aracılığı ile, kurtulmaları sağlanır.

Çok daha mükemmel bir mekanizma ise blokama olduğunda, blok işlemcisi yeni bir sunucunun devreye girmesini sağlamasıdır.

RPC uzaktaki bir sistemin işleme sokulması için yaratılmış bir uygulamadır ve yerel işlemlerin devreye alınması için yapılan uygulamaya çok benzer. Bu benzerliği sağlamak için RPC ile birlikte çalışan üç temel yapıtaşı vardır;

1- IDL (Interface Definition Language) ve onun işlemcisi

2- UUID (Universal Unique Identifier) yaratıcısı

3- RPC runtime

RPC çok büyük üstünlüğe sahiptir, ancak bundan programlama aşamasında doğacak her türlü sorunun üstesinden gelecektir, anlamı çıkarılmamalıdır. Synchronous yapısı nedeniyle etkin bir sistem değildir. Eğer iki sistem arasında açık bir bağlantı söz konusu değilse, bir bilgisayar diğerinin işlem kaynakları serbest hale gelinceye kadar boş oturarak beklemek zorundadır.

RPC temelli sistemlerin pek çoğu peer-to-peer ilişki kurulması için uygun olmadığından OOP (Object Oriented Programming) için de uygun değillerdir. Pek çok kuruluş diğer program dillerinden çok daha kolay olması nedeniyle OOP'ye yönelmiş bulunmaktadır. Ancak, dağıtık obje yönelimli ortamda RPC geliştirme araçları çok fazla derecede kodlama gerektirir ve bu da uygulamalarda büyük zaman kaybına neden olur.

Dağıtık bilgişlem ortamı (Distributed Computing Environment-DCE)

RPC'nin en önemli üstünlüğü veya şansı, standart temelli ortak yol platformunun yaratıldığı Open Group'un DCE'si içine girmiş olmasıdır. Nitekim bu grubun üyeleri; Digital (Compaq), HP ve IBM, DCE'nin kendi Unix ürünleri ile birlikte çalışabilmelerini garanti altına aldılar.

Open Group tarafından içinde bulunduğu şirketlerin ürün hatlarına uygun kod üretimi yapılmaktadır. Bunun so-

nucu, farklı ürünler arasında çok yüksek bağlantı gerçekleştirilebilmektedir.

DCE, 1990 Mayıs'ında ortaya çıktı ve yavaş yavaş gelişti. DCE bir ürünler setidir ve kullanıcı ve yazılım şirketlerinin istemci/sunucu uygulamalarını tasarlamada yardımcı olarak yön göstericileri (Directory) ve güvenlik servislerini bir araya getirmektedir.

Şekil-1'de bu uygulama açık bir şekilde görülmektedir.

DCE, kuruluşların istemci/sunucu uygulamalarını geliştirirken ortak yol yazılımlarına gereksinime duyduklarında kullanılmak üzere geliştirilmiştir. DCE işletim sistemleri ve ağ yapılarından bağımsızdır ve kullanıcıların bulunduğu her türlü ortamdan ağlar arası iletişimi sağlamaktadır.

DCE bir katmanlar modelidir ve üstte servisler yerleştirilmiştir. Şirketler bu servisleri gerekli olduğunda kullanabilmektedirler.

Dağıtık bilgişlem ortamının yapıtaşları

DCE'de aşağıda sunduğumuz servisler görev yapmaktadır:

- 1- RPC yönlendirme servisi
- 2- Zaman servisi
- 3- Güvenlik servisi
- 4- Yürütme (Birbirinden bağımsız işlerden birinin uygulanması)
- 5- Dağıtık kütük sistemleri
- 6- Disksiz destekler

Yazımın başında da belirttiğim gibi 1987'de NCS duyuruldu ve bu sistem Cray'in Unicos, Digital'in Ultrix, HP'nin UX, Microsoft'un MS-DOS, Sun'ın SunOS işletim sistemlerinde çalışabilmekte idi. Mayıs 1990'da Open Group NCS'yi DCE'nin RPC'si olarak seçti. (Şekil 2)

Open Group RPC'ye iki önemli standart ekledi:

- 1- RPC destekleri özellikle basit, yüksek başarımlı, taşınabilir ve ağ bağımsızlığı sağlamak üzere geliştirilmelidir.
- 2- Derleyici, uzaktan erişim işlemlerinin yüksek seviyede arayüzlerini taşıyabilir olmalı ve C-dili kodlarına çevrilebilmelidir. RPC çağrılarını yerel işlem çağrımları gibi algılanmalıdır.

DCE servislerini açıklarken

belirttiğimiz gibi yürütme, birbirinden bağımsız işlemlerden birinin uygulanmasıdır. Bir işlem pek çok yürütme birbiri ardına uygulayabilir.

DCE yürütme, sunucunun aynı işlemleri tekrar tekrar yürütmesine gerek duymadan, aynı uygulamada çoklu işlemci işlem çağrılarının uygulanmasına izin vermektedir. Buna gösterilecek en güzel örnek hava yolları rezervasyon sistemleridir.

Open Group'un DDS (Distributed Directory Service)'si tüm dağıtık ortamda tek bir isimlendirme modeli sağlamaktadır. Bu model kullanıcılar; sunucu, kütük, diskler veya yazıcı kuyrukları gibi kaynaklara yapılacak isimlendirmeler ile, ağ içinde bunların nerede bulunduğu bilinmesine gerek olmadan, kullanıma olanağı getirir.

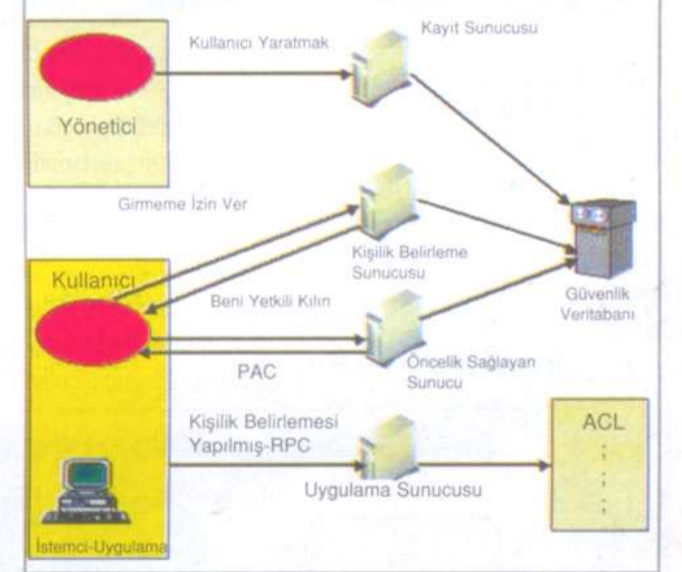
unting) desteğini oluşturur. (Şekil-3)

DCE'nin anahtar bilgiyi ortaklaşa kullanım yapıtaşı dağıtık kütük sistemidir (Distributed File System-DFS). DFS, yerel ulaşımda olduğu kadar basit bir şekilde çevreye dağılmış kütüklere ulaşılabilme olanağı getirmektedir. DFS farklı işletim sistemlerinde bulunan kütükleri müşterek kütükler haline getirir. Örneğin kütükler yer değiştirirse, DFS bunu belirler ve veritabanındaki uygun bir adrese yerleştirir.

DCE bütün bu özelliklere karşın ortak yol paketleri gibi beklenildiği oranda kabul görmemiştir. Bunun da nedeni DCE'nin başlangıçta yeterli programlama araç ve servislerle sahip olmaması idi.

Bir başka neden de; DCE uygulamaları için kodları alt

Şekil 3: DCE'de Güvenlik Etkileşimleri



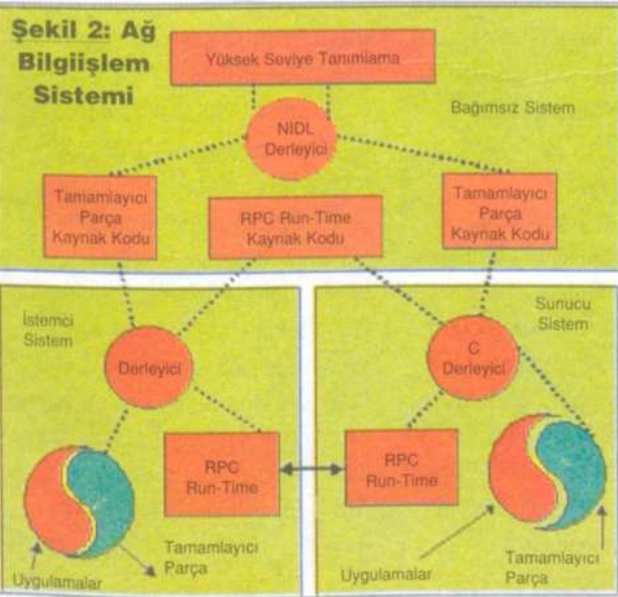
Ağlara dağıtılmış sistemlerde çalışan bir synchronous uygulamada zaman uyumu çok büyük önem taşımaktadır.

Bu nedenle çeşitli kaynaklar arasında zaman uyumu sağlamak üzere baş vurabilecekleri ortak bir zaman birimine gereksinimleri vardır ve bunu dağıtık zaman servisi sağlar. DCE'nin güvenlik servisi yapı taşı, Şekil-3 de görüldüğü gibi, temel dağıtık servisi ve veri-ortaklaşa yapı taşları arasında mükemmel bir tümlüşme sağlar ve güvenliğin temel taşı olan AAA (Authentication, Authorization, Acco-

seviyeler için yazmaktadır, buna karşılık kullanıcılar yüksek seviyelerde çalışmayı yeğlemektedirler.

DCE uygulamalarının yönetimi de çok büyük güçlükler yaratmaktadır. Verilerin çoklu yörelere dağılmış olması nedeniyle, programcılar farklı sistemlerin mükemmel bir şekilde ve uyum içinde çalışmalarını arzularlar. Buna karşılık DCE yönetim araçları hiç de güçlü değillerdir.

Ancak son yıllarda bu konuda çok büyük adımlar atılmış ve yönetim oldukça güçlü bir hale getirilmiştir.



TÜRKER CAMBAZOĞLU
Empa A.Ş. Gn. Md. Yrd. (Teknik)
turker@turk.net

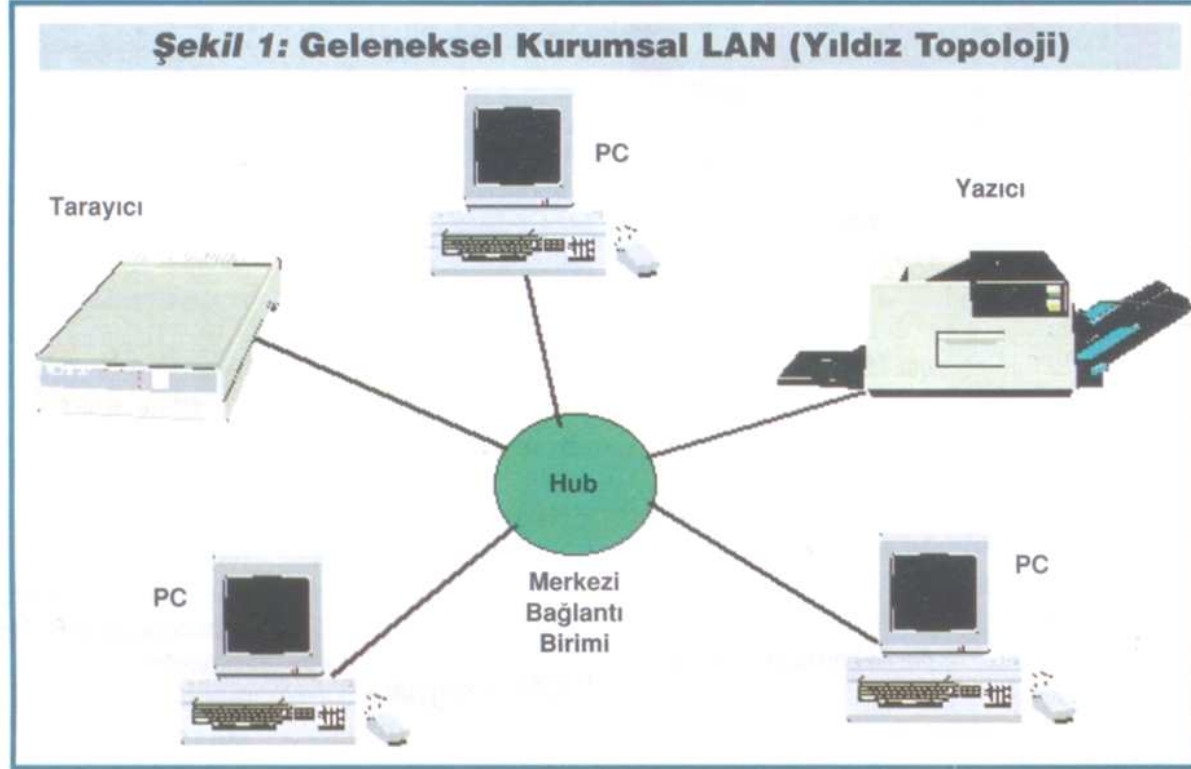
Akıllı evler konusunda, en az 10 yıldan beri konuşulmaktadır. Eskiden ağların evlere girmesi fikrini, ancak çok zengin ve teknolojiye eğilimli kişiler gerçeğe dönüştürebiliyorlardı. Bugün de durum çok farklı değil. Fakat, bazı teknolojik eğilimler konuyu daha gerçekçi hale getirmiştir. Başlangıçta "akıllı ev" denilince kastedilen (veya gerçekleştirilen) şey, evin içindeki ışık ve diğer ev aygıtlarının açılıp kapatılması ve diğer türden otomasyon işlemleriydi. PC'lerin ve Internet'in yaygınlaşmasıyla, akıllı ev kavramı önemli bir dönüşüme uğramıştır.

Son birkaç yıldan beri birden fazla PC'ye sahip evlerin sayısının arttığı görülmektedir. Örneğin, pazar araştırma şirketi Dataquest'e göre A.B.D.'de 1997'de 12.3 milyon olan bu sayı 2001 yılında, 20.1 milyona yükselecektir. Fakat, birden fazla PC'ye sahip evlerin bir kısmında sadece tek bir bilgisayar kullanılmaktadır. Evdeki farklı bilgisayar sahiplerinin aynı dosyalara erişebilmesi, birbirlerine karşı video oyunları oynayabilmeleri ve Internet erişimi ve çevre birimlerini paylaşabilmeleri için, tüketiciler evlerinde ağlar oluşturmaktadır. Ev ağlarında, Internet tabanlı video, ses ve diğer çokluortam sunumları, bir geçityolu bilgisayar üzerinden diğer bilgisayarlara, TV'ler ve eğlence sistemlerine doğru dağıtılabilir. Bu cihazların, birden fazla Internet erişim hesabı üzerinden çalıştırılması yerine tek bir hesabı paylaşması tüketiciler için daha hesaplı olacaktır. Ev aygıtları içine, ev ağına bağlanmayı olanaklı kılacak mikrodenetleyici yongalarının girilmesi da, evlerde ağların kurulumu sürecini hızlandırmıştır.

Ev ağlarına yönelik ürün ve çö-

Evlere kadar giren ağ teknolojileri ve akıllı binalar -2

Şekil 1: Geleneksel Kurumsal LAN (Yıldız Topoloji)



zümeler sunan oyuncular arasında, önde gelen bilgisayar ve yonga üreticilerini, Microsoft ve Sun Microsystems gibi yazılım şirketlerini görmek mümkün. Pazar araştırma şirketi olan Parks Associates'e göre ev ağlarına yönelik ürün satışlarından elde edilebilecek ciro 1998'de 10 milyon dolar civarındaydı. Bu değer 2001 yılında 200 milyon dolara ve 2004 yılında da 375 milyon dolara yükselmesi beklenmektedir. Parks Associates, 1998'de 2.5 milyon olan LAN içeren

evlerin sayısının, 1999'da 4.3 milyona ve 2004 yılında da 11.9 milyona doğru turmanacağını belirtmektedir. Şimdilik evlerdeki LAN hızları, 10 Mbps'e ulaşmış bulunmaktadır. Bu hız, kurumlarda kullanılanlara göre göreceli olarak düşüktür. Bunun temel nedeni, evlerde biraz zorunluktan, daha çok da maliyet ve esneklik nedeniyle iletim ortamı olarak düşük kaliteli telefon hatlarının kullanılmasıdır. Ev ağlarına yönelik ürünler üreten şirketler, 100 Mbps hızlarında ça-

lışın ürünler üzerinde de çalışmaktadır.

Evlerde ağların kullanılmasının başarısını etkileyecek birincil etken, basit kurulum ve çalıştırma olacaktır. Basit kurulum denince, kendi kendine konfigüre olan ağ yazılımları ve ağ oluşturmaya yönelik bileşenlerin bilgisayarın içinde hazır gelmesi anlaşılmalıdır. Örneğin Compaq bilgisayarlarının içinde bulunan "Net Wizard" yazılımı, bir kullanıcının ağa bağlı tüm bilgisayarlarını otomatik olarak bulup, birbirine bağlayabilmektedir.

Evlerde ağ oluşturmaya yönelik teknolojiler

Endüstri gözlemcilerinin çoğuna göre, ev ağlarının çoğu telefon hatları üzerinden çalıştırılacaktır. Bu arada çeşitli üreticiler, iletim ortamı olarak telsiz, kablo ve güç hatları (220V AC şebeke) üzerinde çalışmaktadır.

Telefon hatları

Evlerde telefon hizmetlerinin yaygın oluşu ve telefon hatları üzerinden yürütülen veri iletiminin analog ses iletiminden çok az etkilenmesi (girişim/interference olayı) nedeniyle, telefon hatlarının ev ağlarında kullanılması şansını artırmaktadır. Frekans paylaşımı çoğullama (FDM: Frequency Division Multiplexing) tekniği sayesinde, bir telefon hattı her biri farklı frekansa sahip ayrı birer ilet-

şim kanalına bölünebilir. Bu şekilde aynı hat, aynı anda veri, Internet ve ses iletişimi amacıyla kullanılabilir. Buna karşılık, güç hatları ve telsiz teknolojilerinde iletişimi olumsuz olarak etkileyen önemli oranda girişim olayı ile karşılaşabilmektedir. Ayrıca, telefon hatları ile ağ oluşturma maliyetleri, diğer teknoloji seçeneklerine göre daha ucuzdur.

Evlerdeki telefon hatlarıyla oluşturulan LAN'lar, kurumsal LAN'larda olduğu gibi yıldız topolojide (Şekil.1) düzenlenmek zorunda değildir. Çünkü, ağ üzerindeki PC'ler ve diğer aygıtlar, merkezi bir bağlantı birimine (hub) gerek kalmadan birbirini fark edebilir. Kullanıcılar basitçe, ağ kartlarıyla donatılmış cihazlarını duvarlardaki telefon prizlerine takarlar. O halde, telefon hatlarıyla oluşturulacak ev ağlarında, tüketicilerin merkezi bağlantı birimleri satın almasına ve ağların konfigüre edilmesine gerek kalmaz (Şekil.2).

Home Phonenumber Association (HomePNA)

Compaq, Intel, Rockwell gibi şirketlerin içinde yer aldığı HomePNA adlı kuruluş, ev ağı oluşturmaya yönelik ürünler arasında uyumluluk sağlamak üzere standartlar üzerinde çalışmakta olup, uyumlu ürünlere onay damgası vurmaktadır.

Konsorsiyum, HomePNA'nın üyesi olan Epigram ve Tut Systems tarafından geliştirilen benzer teknolojiler üzerinde odaklanmaktadır. HomePNA, Tut Systems'in 1 Mbps Ethernet üzerinde odaklanmaktadır. HomePNA, Tut Systems'in 1 Mbps Ethernet tabanlı "HomeRun" teknolojisine dayalı ilk şartnameyi çıkarmış bulunmaktadır. AMD, Intel, Lucent Technologies, National Semiconductor ve Rockwell gibi yarıiletken üretici şirketler, modem ve ağ kartlarında kullanılacak HomeRun tabanlı yongaları üretmeye başlamışlardır.

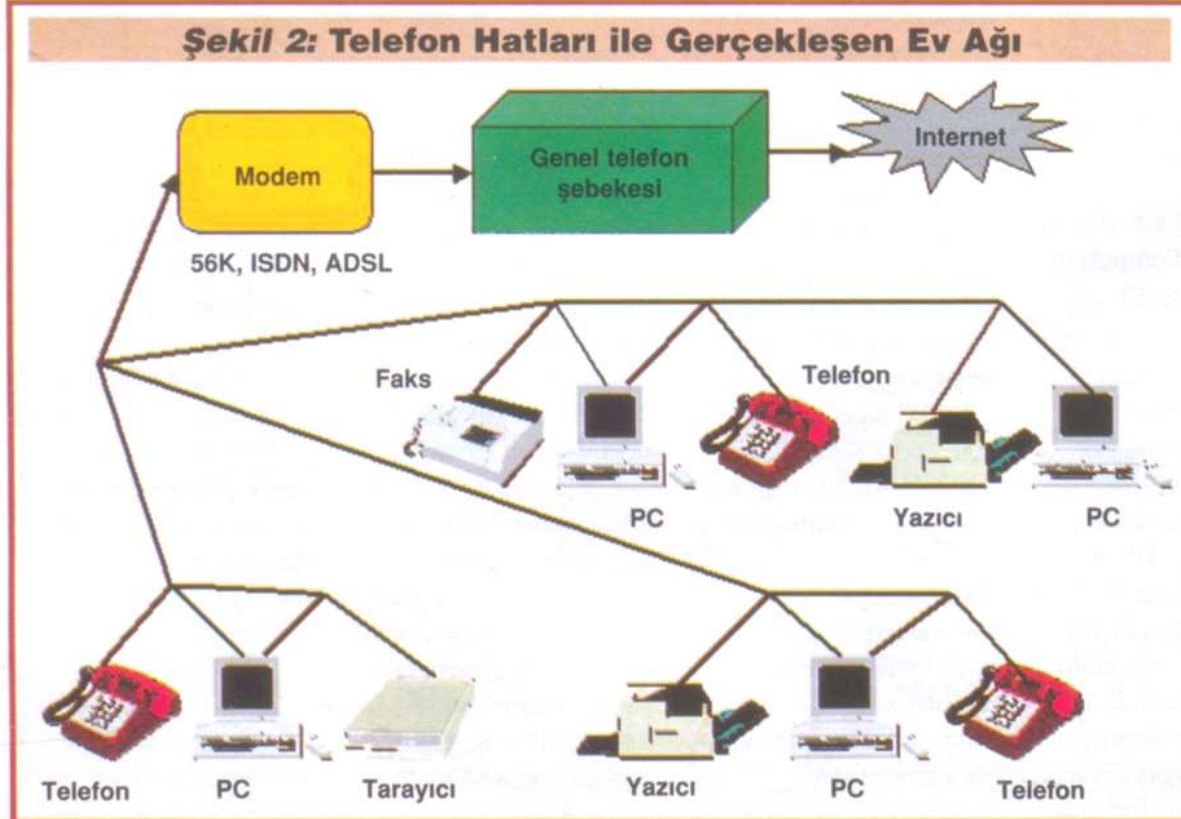
HomePNA, 10 Mbps hızında çalışacak bir şartname için Epigram ile işbirliği yapmaktadır. Epigram daha şimdiden, mevcut HomePNA şartnamesinde kullanılan 1 Mbps teknolojisine geriye doğru uyumlu kendi "iLine10" 10 Mbps Ethernet LAN yonga seti teknolojisine sahiptir. 3Com ve Nortel Networks'un yan kuruluşu olan Netgear, iLine10 tabanlı ağ kartları da dahil ürünleri üretip pazara sunmuşlardır.

Bu arada, Avio Digital adlı şirket 88 Mbps ve Epigram da 100 Mbps teknolojiler üzerinde çalışmaktadır.

Telefon hatları ile oluşturulan ev ağlarının en önemli sınırlaması, evin içinde telefon prizleri gerektirmesidir. Priz olmayan bir odada, herhangi bir aygıtın ağa bağlanması zorluk olacaktır. Bu sınırlama tüm ülkelerde geçerli değildir. Örneğin, Intel'in yaptığı tüketici araştırmasında A.B.D.'de evlerdeki ortalama priz sayısı 4.5'dir.

(Konu incelenmeye devam edilecektir)

Şekil 2: Telefon Hatları ile Gerçekleşen Ev Ağı



Veezy üzerinden

Kesintisiz Erişim

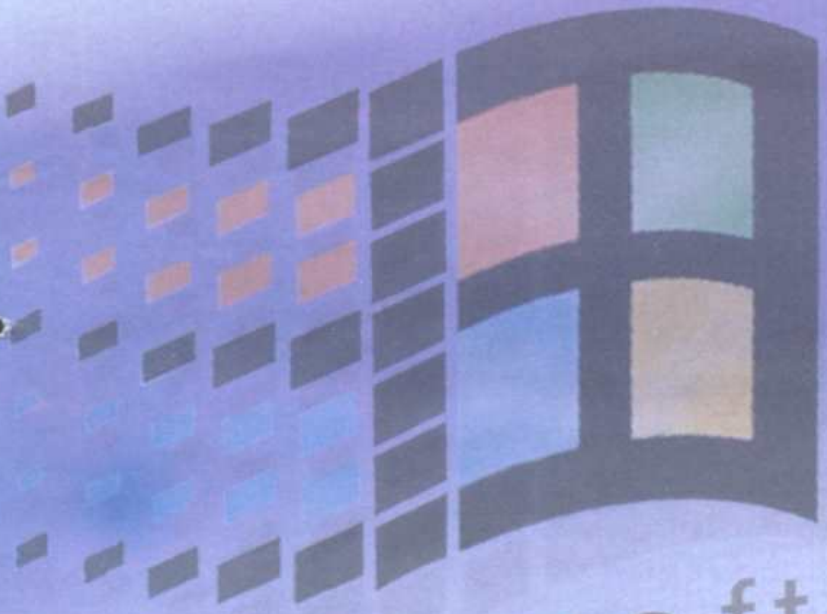
Tümüyle dijital hatlar, 56 K tabanlı modemler, kurulum ve kullanım kolaylığı sağlayan İnternet Asistanı ve 7 gün 24 saat destek hizmetiyle İnternet'te sorunsuz erişimin keyfini yaşayın.

Veezy üzerinden İnternet dünyasına direkt, hızlı ve kesintisiz ulaşın.



MacOS

ISDN



Microsoft

Windows® 95

Windows® 98

Windows NT

7 GÜN
DESTEK
24 SAAT

- Tamamıyla dijital hatlar
- Ücretsiz 3 e-posta adresi
- 56 K hız
- İnternet Asistanı
- Mac OS desteği

Vestelnet Müşteri İletişim Merkezi:
0 800 219 01 20
help@veezy.com

MADE IN
VESTELNET



veezy®

Kim tutar sizi www.veezy.com



Enter



Bilgi, gözyaşını engelleyebilir mi? Paylaşırsa evet.

Depremle gelen acıları ve verdiğimiz kayıpları anarken ortak bir hedefimiz olmalı: Yarın aynı acıyı bu ülkede bir daha yaşamamak... Buna ulaşmanın tek bir yolu var:

Bilgiyi paylaşmak, bilginin kullanılmasını yaygınlaştırmak.

Hiç unutmayalım, bu sınırsız acının nedeni yalnızca doğanın acımasızlığı değil. Büyük ölçüde bilgiyi hayatımıza yaymamak, teknolojiyi yeterli ve doğru kullanmamak.

Zaman yaraları sarma, geleceğe bir başka pencereden, bilginin penceresinden bakma zamanı. Çünkü yarın, insanların yaşamında bilgi ve iletişim teknolojileri çok daha yoğun yer alacak.

Bilişim '99 depremin ülke gündemini alt üst ettiği günlerdeki programını erteledi. 15-19 Aralık 1999 tarihinde buluşmak üzere.

Tüm katılımcılar toplumsal sorumluluklarının ve görevlerinin bilinciyle, yarının bilgi ve iletişim teknolojilerinin çözümlerini, projelerini sunacaklar. Bilgilerini paylaşacaklar.

Avrupa'nın en görkemli organizasyonlarından biri olan Bilişim '99 Türkiye'nin hak etmediği acıları bir daha yaşamaması için Bilgi ve İletişim Teknolojilerindeki en son gelişmeleri sunacak.

Gelin gözyaşlarımızı bilgiyle kurutalım.

Bilişim '99

Bilgi ve İletişim Teknolojileri Fuarı
TBD 16. Bilişim Kurultayı

Tüyap Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
15-19 Aralık 1999 Beylikdüzü - İstanbul

www.bilisim99.com.tr



Philips'ten evde sinema keyfi

Philips, "Cinema Line" adlı yeni ev tiyatrosu paketini piyasaya sundu. Televizyon, surround hoparlör, DVD, video kaydedici ve uzaktan kumandadan oluşan paket, kullanıcılara evlerinde sinema ortamı yaratma imkanını sunuyor. Yeni serinin tüketicilerin bütçelerini ve gereksinimlerini göz önüne alarak geliştirildiğini belirten yetkililer, serinin en önemli bileşenleri olarak büyük ekran, güçlü ses, etkileyici kaynaklar ve kolay kontrolünü gösteriyorlar.

Cinema Line

Bilgi için:

Boğaziçi Bilgisayar 0212- 217 29 29

Karma 0212- 233 30 30

Ask'ın yeni yansıtıcısı görsel keyfi artırıyor

Çokluortam yansıtıcı üreticilerinden Ask-Proxima şirketi, LCD teknolojisi ile üretilen küçük ve portatif SVGA yansıtıcılarını dünya ile aynı anda Türkiye piyasasına sunuyor. Geçtiğimiz günlerde piyasaya sunulan Proxima Pro AV 9400 yansıtıcı, 1280x1024 çözünürlükte ve 2300 ANSI Lümen ışık gücüne sahip. İki bilgisayar ve iki video girişini aynı anda



sağlayabilen yeni yansıtıcının, kişisel bilgisayarlar, Macintosh ve videolar ile uyumlu olduğu belirtiliyor. Bu sayede çokluortam sektöründe, çeşitli görsel sunumlarda, ürün tanıtımlarında, eğitimlerde, seminer ve fuarlarda, profesyonel iş toplantılarında hatta sayısal dolby stereo ses sistemi ile evlerde sinema keyfini kullanıcıya sunduğu söyleniyor. Gün ışığında dahi çok net görüntü sunduğu belirtilen Pro AV 9400, 2 senelik garanti ile kullanıcıya ulaşıyor.

Proxima Pro AV 9400

Bilgi için: DataGrafik

Tel: 0212- 222 32 35

TÜBİTAK-TİDEB VE TÜRKİYE BİLİŞİM VAKFI İŞBİRLİĞİ İLE AVRUPA BİRLİĞİ KOMİSYONU'NUN BİLGİ TOPLUMU TEKNOLOJİLERİ PROGRAMLARINI TANITAN BİLGİ GÜNÜ

5 Eylül 1999 tarihinde TÜBİTAK ve TÜRKİYE BİLİŞİM VAKFI tarafından düzenlenen "Bilgi Günü ve Proje Oluşturma Çalıştayı", BİLİŞİM'99 etkinliklerinin ileri bir tarihe ertelenmesi nedeniyle, program değişikliği yapılarak, programları tanıtıcı kısmın yer aldığı bilgi günü 23 Eylül 1999 tarihine alınmıştır.

Öncelikle, Bilgi Toplumu Teknolojileri (IST) Programının Avrupa Komisyonu tarafından duyurulmuş takvimine göre ilgilenenlerin gerekli proje hazırlıklarını zamanında bitirmelerine yardımcı olmak üzere düzenlenen bu toplantıda, IST Programının kapsam ve katılma koşulları ayrıntılandırılacak, katılımcılara sağlanacak mali destek programları hakkında bilgi verilecek, görüş ve öneriler alınacaktır. Ayrıca, EUMEDIS (Euro-Mediterranean Information Society) programı tanıtılacaktır.

Ulusal katılımı gerçekleştirilecek bu toplantıdan sonra, ileri bir tarihte, Avrupa Komisyonu'nun ilgili uzmanlarının da katılımıyla bir Proje Oluşturma Çalıştayı düzenlenmesi üzerinde çalışılmaktadır.

Bu toplantılardan sanayi kuruluşları, üniversitelerin ve ArGe kurumlarının üst düzey yöneticileri ve uluslararası ArGe projelerinde yer alması olası uzmanlar yararlanabileceklerdir.

TARİH: 23 EYLÜL PERŞEMBE 15:30 - 18:00

**YER : İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ AYAZAĞA KAMPÜSÜ
KÜLTÜR SANAT BİRLİĞİ BÜYÜK TOPLANTI SALONU**

• Katılım Ücretsizdir

PROGRAM

15:30 - 15:50 Açılış
15:50 - 16:10 İşbirliği Programları: EUREKA, COST ve FPS
16:10 - 16:30 EUMEDIS
16:30 - 16:50 IST
16:50 - 17:00 Ara
17:00 - 17:20 Mali destek programları
17:20 - 17:30 Katılma koşulları
17:30 - 17:40 FPS-IST takvimi
17:40 - 18:00 Görüş ve öneriler

Bilgi için : 0212 296 81 46-47

E-mail : info@tbv.org.tr

Web : www.tbv.org.tr



SFS'den yeni çağrı merkezi çözümü

SFS, büyük çağrı merkezlerinde de kullanılmak üzere yeni bir çağrı merkezi çözümü geliştirdiğini duyurdu. Telefon entegrasyonu ile tele-satış, tele-pazarlama ve yardım masası fonksiyonlarını biraraya getiren yeni çözüm, zamana, ürünlere, müşterilere ve işlemlere göre içerdiği ölçüm ve istatistikler ile müşteri memnuniyetini arttırmayı hedefliyor. SFS'nin çağrı merkezi çözümü ile aynı ekrandan müşterilerin tüm bilgilerine erişebildiği, tüm satış ve pazarlama bilgilerine ulaşılabilirdiği ve müşterilere cevap verilebildiği belirtiliyor.

SFS Çağrı Merkezi Çözümü

Bilgi için: SFS

Tel: 0212- 216 27 80

Compaq'lar, Pentium III 600 MHz işlemciler ile hızlandı

Compaq, Deskpro EP Serisi, EN Serisi ve Professional Workstation AP200 ile AP400 serilerinin Intel Pentium III 600 MHz işlemcili yeni modellerini piyasaya sürdü. Pentium III 600 MHz işlemcileri içeren Deskpro EN ve EP serileri kullanıcılara daha yüksek işlem gücü sunuyor. Kurumsal ortamda ürün tutarlılığını sağlamak amacıyla önceki Deskpro EN Pentium II Serisi modelleriyle aynı yazılım özelliklerine sahip Deskpro Pentium III 600 MHz tabanlı modeller, 10.0 GB'a çıkarılabilen Ultra ATA sabit sürücülere sahip. İş çevrelerine, teknik ve yaratıcı uzmanlara daha fazla performans avantajı sağlamak için yeni Pentium III 600 MHz işlemciyle donatıldığı belirtilen Professional Workstation AP200 ve AP400 iş istasyonlarının ise uygun fiyatlarla yüksek performans sağladığı bildiriliyor.

Deskpro EP Serisi, EN Serisi, Professional Workstation AP200 ve AP400

Bilgi için: Compaq Türkiye

Tel: 0216- 391 84 30

● PSC, Türkiye ofisini açtı



Barkod üreticisi ABD merkezli PSC şirketi, Türkiye ofisini açtı. Şirketin Türkiye operasyonlarının

başına **Argun Erşen** getirildi. Erşen, yaptığı açıklamada şirketin öncelikli olarak perakende sektörünü hedeflediğini kaydetti. Türkiye'de yetkili satıcılar ve iş ortakları aracılığıyla faaliyetlerini geliştireceklerini belirten Erşen, endüstriyel el tipi, endüstriyel sabit, perakende el tipi ve perakende sabit okuyucular olmak üzere 4 ana ürün grubunda hizmet vereceklerini söyledi. Erşen, gelecek yıl ürün yelpazesinin genişletileceğini vurguladı.

Özellikle OT/VT (Otomatik Tanıma ve Veri Toplama) sektörüne yönelik ürünler geliştiren PSC, vizyon ve stratejilerini açıklamak üzere 21 Eylül 1999 tarihinde Hyatt Regency Otelinde bir toplantı düzenliyor. Toplantıya, PSC Avrupa ve Ortadoğu'dan Sorumlu Başkan Yardımcısı Nigel Davis, Doğu Akdeniz Bölge Direktörü Claudio Bassoli ve Türkiye Bölge Müdürü Argun Erşen konuşmacı olarak katılacak.

● Porcan'ın yeni kurumsal dergisi çıktı

Porcan Bilişim Holding'in yeni kurumsal dergisi **P-mail** yayın hayatına başladı. Üç ayda bir yayınlanacak olan dergi, bilgi teknolojileri dünyasındaki yenilikler hakkında bilgi verecek. P-Mail'i bilgiyi herkesle paylaşmak amacıyla çıkardıklarını belirten Porcan yetkilileri, dergide kurumların pazarda rekabet etmelerini sağlayacak teknolojilerin tanıtılacağını kaydettiler.

● Elektronik iş'e IBM desteği

IBM Türk, web teknolojilerinden yararlanmak isteyen şirketlere yönelik olarak yeni bir kampanya başlattı. IBM'in dünya genelinde uygulamaya koyduğu "**e-business Starter-Pack**" adındaki kampanya, Türkiye'de 16 Eylül -31 Aralık 1999 tarihleri arasında gerçekleşiyor.

Kampanya çerçevesinde IBM, katılımcılar, AS/400, RS/6000 ve Netfinity olmak üzere üç ayrı sunucu üzerinde çalışabilecek iki çözüm paketi sunuyor. IBM yetkilileri, bu kampanyanın en güncel web teknolojilerini kullanmak ve elektronik iş olanaklarından yararlanmak isteyen şirketler için düzenlendiğini kaydettiler.

Bilgi için: IBM Türk Doğrudan Pazarlama Bölümü

Tel: 0212- 283 11 66

Logo, yeni ismiyle dünyaya açılacak

Yazılım sektöründe faaliyet gösteren Logo Yazılım, Eylül 1999 tarihi itibarıyla adını Logo Business Solutions (LBS) olarak değiştirdi. Logo konuyla ilgili olarak yaptığı açıklamada, bu değişimin dünyaya açılma planlarının bir uzantısı olduğunu ve yeni ismin şirketin uluslararası kimliğini simgelediğini kaydetti.

Artık yalnızca yazılım üretmeyeceğini, müşterilerine öncelikli olarak çözüm su-

nacağını bildiren Logo, kendini bir "dünya şirketi" olarak tanımlıyor. Logo'nun küresel pazara çözüm sunan bir şirket olduğunu belirten **LBS Genel Müdürü Tuğrul Tekbulut**, "Artık Logo'yu bir yazılım şirketi olarak tanımlamak yetmiyor. Logo müşterilerine verimlilik ve rekabet avantajı sunuyor. Yeni ismimiz, şirketimizin Türk bilgi teknolojisi sektöründeki konumunu daha iyi tanımlıyor" şeklinde konuştu.

LBS
LOGO BUSINESS SOLUTIONS



Acer'dan yeni kampanya

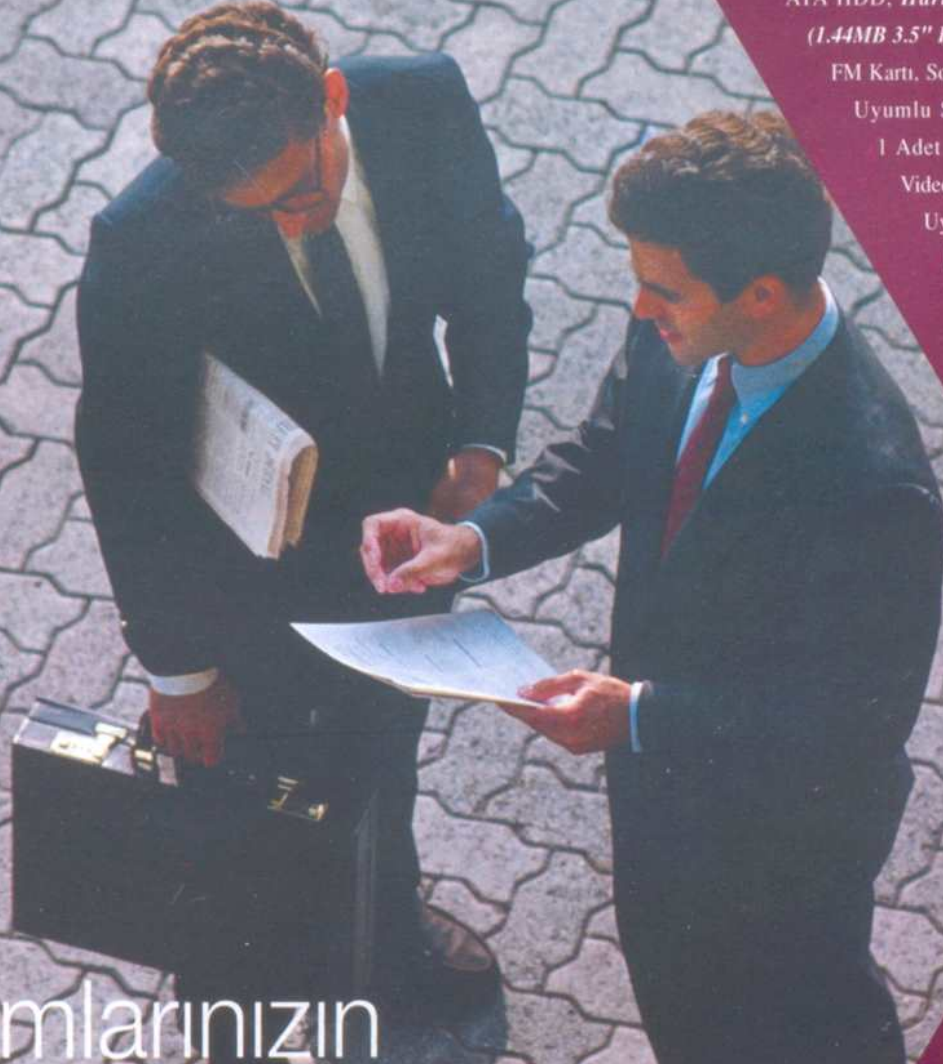
İhlas/Acer, çokluortam bilgisayarları Aspire 6100'e yönelik yeni bir kampanya başlattı. Eylül ayı boyunca devam edecek olan kampanyada Aspire 6100'ün üç ayrı modeli ayda 88 dolardan başlayan fiyatlarla piyasaya sunulacak.

Intel Pentium III 600 MHz işlemcili modelin de dahil olduğu

kampanyada 18 aya varan taksitlerle hemen teslim seçeneğinin yanı sıra, 1, 2 ve 3 ay sonra teslim seçenekleri de yer alıyor.

Kampanya çerçevesince, Türkçe sunulan Aspire modelleri ile birlikte Logomotif çokluortam yazılımları, WordBook ansiklopedi CD'si, Hasbro oyun CD'leri de ücretsiz olarak yer alıyor.

Bilgi için: İhlas/Acer
Tel: 0216-317 96 50



Adımlarınızın
sizi götürdüğü
her yerde...

İhlas/Acer

TravelMate 330

Intel® Pentium®-II işlemci 333 MHz, işlemci üzerinde işlemci ile aynı hızda 256KB L2 Cache, 12.1" TFT Renkli Aktif Ekran, 2.5MB SDRAM, 256 bit 2xAGP 3D Grafik Hızlandırıcı, 64MB SDRAM DIMM (Maks. 256MB), 4.8 GB Ultra-ATA HDD, **Harici Hot-pluggable Combo Sürücü (1.44MB 3.5" FDD+24xCD-ROM)**, Dahili V.90 56K FM Kartı, Sound Blaster Pro ve MS Direct Sound Uyumlu Ses Kartı, Hoparlör ve Mikrofon, 1 Adet Type II PC Card Yuvası, Zoomed Video ve Card Bus Desteği, 1 Adet IrDA Uyumlu FIR portu, USB Portu, Li-ION Pil ile 3 Saat Pil Destek Süresi, **Boyutları tam A4 ebadında 289(G) x 218(D) x 23.5(Y) mm, Ağırlığı 1.8 kg, Metalik Gri Renk, Türkçe Q Klavye, İng. Win98, 1 Yıl Garanti**

ÇANTA HEDİYELİ



Acer

Merkez: İhlas Acer Bilişim, San. ve Tic. A.Ş. Sütçü Yolu Cad. No:62 Yeni Sahra /81120 Kadıköy/İstanbul Tel: (0216) 317 96 50 (pbx) Faks: (0216) 317 96 61
Ankara Şubesi: Gazeteler Sok. No: 15/8-Büyükesat 06670 Ankara Tel: (0312) 447 65 87- 88- 89- 90 Faks: (0312) 447 05 95
Bursa Şubesi: Gazeteler Cad. Anafartalar Sok. No: 16/B Bursa Tel: (0224) 250 04 95 Faks: (0224) 251 06 89

"The Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation"

Mektubunuz var



Merhaba....

Bu kez mektubuma ne yazacağımı bilmeden başladım. Bundan önceki mektuplarda ise son noktayı hep zor koyardım. Koyduğum noktadan sonra hep bir sonrası için yazacaklarım da aklımda ve kalemimde kalırdı. Sonra da yazdıklarımın hep eksik kaldığını düşünürdüm. Bu hafta ise gerçekten ne yazacağımı bilmiyorum. Çünkü sana iletteceğim neşeli haberler, güzel dedikodular pek yok gibi. Belki bir iki zorlasam bir şeyler bulabilirdim ama inan canım hiç bir şey istemiyor.

Oysa hayat her şeyle devam ediyor. Tabi bu arada hayatla birlikte deprem de devam ediyor. Geçen hafta İstanbul yine sallandı. Artık sallantının şiddeti ve süresini Kandilli Rasathanesi'nin açıklamasına yakın bir biçimde önceden tahmin edebiliyoruz. Hemen herkes bu konuda bir fikir sahibi oldu. Ama tam bilgilendi mi, doğrusu onu da bilmiyorum. Depremin olduğu gün okullar da açılmıştı. En kötü anlar da oralarda yaşandı. Hele Değirmendere'de bir lisede yapılan yıkılma ise insanın yüreğini daraltıyordu, yıkılma listesindeki öğrencilerin yarıya yakını zorunlu olarak yoktu.

Depremle ilgili kavramlar da artık yaşamımıza iyice girdi. Eğer bir organizasyonda değişiklik olduysa "Organizasyonumuzdan bir fay hattı geçti, onun için hiç bir şey eskisi gibi olmayacak" cümlesinde anlam buluyor. Bir bilgisayar şirketi de geçtiğimiz günlerde reklamında "PC'lerde deprem var" sloganını kullandı. Neyse depremle birlikte yaşamaya alışacağız herhalde.

Bu arada sektörümüzün depremle ilgili çalışmaları da hızla devam ediyor. Artık herkes para ve bu tür yardımlardan biraz daha öteye gidip kalıcı çözümler üretmeye başladı. Bu da oldukça sevindirici bir gelişme.

Sektörde bir diğer gelişmede geçtiğimiz hafta yaşanan görev değişikliği idi. Oracle Türkiye'den Ebru Kohen'i hatırlarsın. Hani geçtiğimiz yıl'kiz bebekleri olmuştu. 4.5 yıl çalıştığı Oracle'dan ayrıldı. Oca/Önsel Türkiye'den de Ekin Kışlalı ayrıldı. İkisinin de nerede başlayacaklarını ve ne yapacaklarını daha öğrenemedim. Öğrenince sana yazarım. Geçen haftaki mektubumu Superonline eski Murahhas Üyesi ve Genel Müdürü Babür Özden'in Rumeli Holding'e transfer olup olmayacağı tartışmasıyla bitirmiştim. Bu hafta öğrendim ki Özden Doğuş Holding'e geçmiş. Oldukça da iyi bir transfer parası almış. Ne kadar dersin onu tam bilmiyorum işte. Ankara'dan da bir görev değişikliği haberi vereyim. Sektörün eskilerinden Varol Atabay emekli olmuş.

Bilirsin Varol bey sektörde sevilen ve saygı duyulan bir insandır, yarın senin adına da yeni yaşamında sağlık ve başarı dileyeceğim. Evet mektubun sonuna geldim. Gelecek mektubu daha heyecanlı ve keyifli yazacağımı ümit ediyorum.

Hoşçakal....

BULMACA

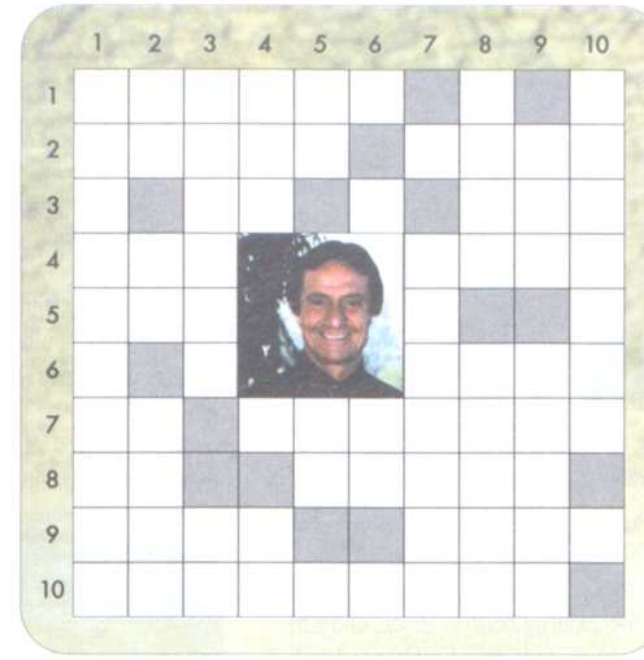
Hazırlayan: Dilek Arus Ateş

Soldan Sağa:

1) Antalya'nın bir ilçesi; 2) Bir erkek ismi - Almanya'nın para birimi; 3) İz, işaret - Kötü dikiş nedeniyle kumaşta oluşan büzülme ya da kıvrım; 4) End Of Tape'in kısaltılmış şekli - Karşılıklı iki kıydan her biri, kıyı; 5) Toprak Mahsulleri Ofisi'ni simgeleyen harfler; 6) Bir renk; 7) Anonim Ortaklığı simgeleyen harfler - (Tersi) Renk dalgalanmaları; 8) Zira kelimesinin sessiz harfleri - Bir çalgı adı; 9) Bir BT şirketi - Direnme, ayak direme; 10) İnternet servis sağlayıcı bir şirket.

Yukarıdan Aşağıya:

1) Ortada resmi görülen Zorlu Şirketler Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı'nın adı (... Zorlu); 2) Bir nota - Kemiklerin toparlak ucu - Bir ilimiz; 3) Eşsiz üreme - Bir besin maddesi; 4) Osm. Yarım - Kimyada altının simgesi; 5) Yat kelimesinin sessiz harfleri - (Tersi) Bir ek; 6) Üçüncü tekil şahıs - Bir bağlaç; 7) Mis kokulu bir çiçek adı; 8) "..... Yayınları" - Gelenek, töre; 9) Satrançta kalenin eski adı - (Tersi) SGI şirketinin Genel Müdürü'nün adı (... Kılıç); 10) Transfer, nakil.



Geçen haftaki bulmacanın yanıtları:

Soldan sağa: 1) ÖZÜM - LOR; 2) ZAMANE - ORA; 3) (TERSİ) AKE - TS; 4) İLE - AA; 5) RE - (TERSİ) AKOT; 6) İYE - (TERSİ) YH; 7) NL - NAAŞ - (TERSİ) UA; 8) AMASRA - NN; 9) ED - İUE; 10) HYUNDAI.

Yukarıdan Aşağıya: 1) ÖZGİRİN - AH; 2) (TERSİ) ZA - LEYLA; 3) ÜMRE - MTU; 4) MA - NA; 5) (TERSİ) NA - (TERSİ) ASED; 6) SEK - ARDA; 7) (TERSİ) ELAKŞA; 8) (TERSİ) LO; 9) ORTAOYUNU; 10) RASATHANE.

Çizgisayar

Mustafa ATAY



TESTOMETRE

1) Kurumsal müşterilere ses ve veri bütünleşmesi, tek bir mesajlaşma ve elektronik ticaret gibi uygulamaların bir bütün halinde sunulması projesinde aşağıdaki şirketlerden hangisi yer almıyor?

- a) Motorola b) Hewlett Packard
c) Microsoft d) Nortel Networks

2) Aşağıdaki şirketlerden hangisi EJB (Kurumsal JavaBeans)'lerine XML desteği sunmuyor?

- a) IBM b) Bluestone
c) Sun Microsystems d) Dell

3) Compaq'ın mesajlaşma ve koordineli çalışma konusunda yeni geliştirdiği ürününün adı nedir?

- a) Complete Java b) Expeditor c) Communicatin I d) Explore

4) Sun Microsystems'in Mart ayında piyasaya sürülen sunucusunun adı nedir?

- a) Sparc III b) Sparc IV
c) NetDynamics d) NetServer

5) Cisco, ATM tabanlı çok hizmetli anahtar ürünü olan MGX 8800'ü ne zaman pazara sundu?

- a) Ocak 1999 b) Aralık 1998
c) Haziran 1998 d) Ocak 1998

6) Aşağıdakilerden hangisi Web aracılığıyla kişisel bilgi yönetimi servisi veren şirketlerdendir?

- a) Visto b) Sterling Software c) Corel d) AMD

7) Forte Software ve Tower Technology tarafından geliştirilen Java araçları ürününün adı nedir?

- a) TowerJava b) ForteJ c) jForte d) Javaware

8) Computer Industry'nin yaptığı araştırmaya göre 2000 yılında dünyada kaç adet İnternet kullanıcısının olacağı tahmin ediliyor?

- a) 230 milyon b) 320 milyon
c) 190 milyon d) 350 milyon

9) MobilePro 800 adı verilen Windows CE bilgisayarı hangi şirket tarafından geliştirilmiştir?

- a) Hewlett Packard b) Toshiba
c) Alcatel d) Packard Bell/NEC

10) Transformer nedir?

- a) Oyun yazılımı
b) Sesi yazıya dönüştüren sistem
c) IBM'in ThinkPad serisi ürününün kod adı
d) Analog veriyi sayısal veriye dönüştüren sistem

Geçen sayının yanıtları: 1- d, 2- d, 3- a, 4- c 5- a, 6- d, 7- a, 8- b, 9- a, 10- b

GÜLMECE

..İŞTE KADIN ZEKASI

Bir kadınla bir adam ayrı ayrı arabalarında giderlerken çarpışır. İkisinin de arabası mahvolur ama şans eseri ikisi de hiç yara almadan kurtulur. Arabalarından sürünerek çıkarlar ve kadın adama bakıp:

- Çok ilginç! Sen erkeksin ben de kadın. Arabalarımız mahvoldu ama ikimiz de hiçbir şey olmadık. Bu belki de tanışıp, dost olup, hayatımızın sonuna kadar huzur içinde birlikte yaşamamız için bir işaretir" der.

Müthiş heyecanlanan adam: "Evet, galiba haklısın" diye cevap verir.

Şaşkınlıkla "Bak, arabam hurdaya döndü ama bir şişe şarap sapasağlam. Bu kesin bir işaret. Bu şarabı içip şansımızı kullamalıyız" diye devam eden kadın, şarap şişesini adama uzatır. Adam şişeyi alır, açar ve yarısını içip kadına verir. Kadın hemen şişenin mantarını kapatıp adama geri uzatır. Bunun üstüne adam sorar: "Sen içmeyecek misin?"

Kadın cevap verir: "Hayır, ben polisi bekleyeceğim!"

<http://www.ajan.net/>

Haberiniz olsun.

www.ajan.net, İnternet kullanıcılarına ilk kez, tüm Türkçe haberlere kolaylıkla ulaşabilecekleri bir kapı aralıyor. Günün ilk saatlerinde Türk basını tarıyor, en sıcak haberleri seçiyor, sınıflıyor. Günün tüm haberlerini www.ajan.net'ten alın ve linklerle Türk basınının devlerine ulaşın... Ayrıca, başka hiçbir yerde okuyamayacağınız yorumlarıyla Ajan yazarlarıyla birlikte olun. Türk basınının kapılarını www.ajan.net ile aralayın.



Forward

Cengiz Çandar
Atılgan Bayar
Elif Dağdeviren
Ali Boratav
Emre Aköz
Berna Erten
Esra Yalazan
Ceyhun Canbazoğlu

Günlük ve haftalık yorumlarıyla www.ajan.net'te.



Ajan

"Türkiye'nin tüm haberleri"



NESLIHAN ÖMER

Geçen yıl Haziran ayında Escort Holding bünyesinde Escort Tüketici Finansman adıyla kurulan Tek Finans, isminin değişmesiyle birlikte yepyeni bir kimlik ile piyasada. Bir tüketici finansmanı şirketi olan Tek Finans, kurulduğu ilk zamanlarda sadece Escort PC'ler için finansman sağlıyordu. Şimdi yepyeni bir vizyonla marka bağımsız çalışan şirket, şu anda Toshiba ve Escort'un PC'leri ile Index'in dağıtımını sürdürdüğü HP, IBM markalarına finansman sağlıyor. Sadece Bilişim sektörüne odaklı çalışan Tek Finans, müşterilerin 18 aya kadar varan vadelerle ürünleri dolar ya da TL bazında almasını sağlıyor. Gelecekte ürün portföyünü genişletmek isteyen şirket, bilişim sektöründe yer alan yazıcılar, çevre birimleri ya da cep telefonları gibi her türlü ürün için aynı hizmeti vermeyi planlıyor.

Sektörün gelişmesi için marka bağımsız çalışmaya karar verdiklerini belirten **Tek Finans Genel Müdürü Ahmet Argun**, amaçlarını bilişim

Bilişim sektörünün "tek" tüketici finansman şirketi

Teknoloji ürünlerine finansman sağlamak üzere kurulan Tek Finans, bilişim sektörüne odaklı çalışıyor. İnternet üzerinden tüketici finansmanı hizmeti vermesi ve dolar bazında kredi sağlaması ile diğer finansman kuruluşlarından farklılaşan şirket, BT alanında marka bağımsız olarak çalışıyor.

sektöründe son kullanıcı nezdinde sağlanan avantajları geliştirerek, sektörü büyütmek olarak açıkladı. Şimdiye kadar yaptıkları PC satışları ile sektörün PC satışlarında önemli bir yüzdeye sahip olduklarını söyleyen Argun, sözlerine şöyle devam etti: "Bilişim finans aç bir sektör. Bilgisayarların vadeli alımıyla ilgili kampanyalar oldukça az. Normalde bayilerin finans gücü de vadeli satmaya yeterli değil. Sektörün ciddi bir gereksinimini yakaladık ve bunu da karşılıyoruz diye düşünüyoruz."



Tek Finans Genel Müdürü Ahmet Argun, amaçlarını bilişim sektöründe son kullanıcı nezdinde sağlanan avantajları geliştirerek, sektörü büyütmek olduğunu söyledi.

Şirket isminin hizmet ettikleri alan olan teknolojinin kısaltması şeklinde düşünüldüğünü söyleyen Argun, bu ismin bugün anlam olarak

da birçok şey içerdiğini söyledi. "Biz Türkiye'de bilişim sektörüne tüketici finansmanı sağlayan tek şirketiz" diyen Argun, İnternet üzerinden tüketici finansmanı veren başka bir şirket olmadığını da sözlerine ekledi. Herşeyin elektronik ortamda olduğunu söyleyen Argun, yürütülen operasyonu şu şekilde açıkladı: "Bayiler bize başvuruyu İnternet üzerinden yapıyor. Biz de müşteri beyanını e-posta olarak bayilerden alıyoruz. Yani satış anında krediyi müşterinin ayağına götürüyoruz bu da bi-

ze büyük bir avantaj sağlıyor. Mümkün olduğunca az evrakla iş yapıyoruz.

Vade oranları ve süreleri İnternet'te sitemizde tablo halinde yer alıyor. Oldukça şeffaf bir operasyonumuz var. Tüm markalarda standart bir faiz oranımız var. Müşteriler istediklerinde www.tekfinans.com adresinden ürünlerle ilgili hesaplama tablolarına ulaşabiliyorlar. Kısacası para transferi haricinde hemen hemen tüm işlemlerimizi İnternet aracılığıyla yürütüyoruz."

Yakın bir gelecekte bir cep telefonu şirketi ile işbirliği yapmayı planladıklarını da belirten Argun, 2000 senesine kadar ürünleri arasına ayrı bir PC markası katmayı düşünmediklerini belirtti. Bu sene sonunda 20 milyon dolar civarında bir ciro hedeflediklerini kaydeden Argun, sene sonu itibarıyla faaliyete çalışmaya başladıkları günden itibaren finansmanını sağladıkları PC satışlarının 30 bini bulabileceğini açıkladı. Ayrıca, yapılan hesaplamalarla önümüzdeki 5 sene boyunca, her sene dolar bazında yüzde 50 büyümeyi öngördüklerini de kaydetti.

B i l i ş i m 5 0 0

İ L K B E Ş Y Ü Z B İ L İ Ş İ M Ş İ R K E T İ

Bilişim 500 Araştırması'nın sonuçlarını açıklıyoruz

Bilgi ve iletişim sektörüne yönelik Bilişim 500 araştırmasının sonuçlarını, 500 güçlü bilişim kuruluşunu ağırlayacağımız bir ödül töreni ile duyuruyoruz.

Tarih: 22 Eylül 1999 Yer: Hacı Ömer Sabancı Konferans Salonu

Program:

17.00 Kayıtlar

17.30-18.00 "Türkiye Bilişim Pazarı" Akın Evren, İnterpro A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı

18.00-19.00 Ödül Töreni

LCV: Yeşim Yılmaz Tel: 0212-212 31 22 (Dahili 129)

İNSAN KAYNAKLARI

Bedeli yüksek yönetim hataları

Sarsıldık. Hem de şiddetle... Böyle bir gelişmeyi yer bilimleri ile ilgilenenlerimiz hariç, çoğumuz beklemiyordu. Bizim gibi pozitifler olayların hep güllük gülüstanlık olmasını bekliyor, hele Yaratıcı'ya sevgiyle bağlananlar Sevgili'den hep güzel sürprizler bekliyor. Bu sarsıntı büyük kayıplara yol açtı. Büyük acılar çekildi. Kimsenin yaşamamasını dilediğimiz acılar çekilmeye devam ediliyor.

Bu beklenmedik olay, kriz döneminde kişiliğimizin gerçek yüzünün ortaya dökülmesi gibi, toplumca maskemizi düşürdü. Dünyanın dikkatini çekecek boyutta bir yardımlaşma ve dayanışma yaşandı. Yaşamaya devam ediyor. Zenginini fakiri, her meslekten, her sosyal gruptan, inanılmaz güzellikte insanlarımızın varolduğu görüldü. Felaketi az hasarla atlattı yardım edenlerin dışında olayı şiddetle yaşıyor, çok içinde olduğu halde ailesini, komşularını göçük altından çıkararak, gelen yabancılarla ev sahibi gibi davranmayı sürdüren yürekli, isimsiz kahramanlar çıktı. İnsanlar kendi gereksinimlerini geri plana atıp başkaları için seferber olmayı çok doğal bir şekilde yaptılar. Yapmaya devam ediyorlar. Bu da nadir rastlanan bir hazinenin içinde olduğumuzu gösteriyor.



MELTEM YAMAN
Pozitif Danışmanlık

Böyle insanların bol bol olduğu bir ülkede yaşamak çok güzel. Yine de bu gerçeğin ortaya çıkmasına yol açan felaketlerin bizden uzak olmasını dileyelim. Tabii haramiler de vardı. O böceklerden her zaman biraz olmuştur.

Felaketle ilgili yazılıp çiziliyor, konuşuluyor. Herkes olaya kendi doğası ve konumuna göre bakıyor. Göz yaşartan, insanı ağlatan, "Bu insanlar her şeyin en iyisine layık" dedirten, karakter güzelliklerini ortaya sermesinin dışında, bu felaket bize bir insan kaynakları ve yönetim sorunu olarak görünüyor. Milletten seçilmiş kısmının insan kaynakları ve yönetim konusundaki bilinçli ve bilinçsiz yanlışları, felaketin faturasını bu şekilde kabarttı. Seçime katılan ya da atanmış adayların hem mesleki, hem kişisel yetersizlikleri, onların görevlendirdiği kişilerin yine kendileri kadar niteliksiz olması, işlerin ve sonuçlarının denetlenmeyişi, kısacası milletin verdiği yönetime ve iş yapma yetkisinin yanlış ve yetersiz kullanılması... Böyle bir durum bir işletmede yaşansa o yöneticileri orada bir dakika tutmazlar. Yerine iyisini getirirler. Kurumun, ona değer veren sahipleri varsa... Devlet kurumunun sahibi de millettir. Devletin yerel ve merkezi yönetim kademelelerinde yer alan seçilmişler ve atanmışlar ise milletin oralarda görev yapan kısmından ibarettir. Milletten kendi içinden becerikli ve yeterli kişileri ilgili pozisyonlara getirmesi beklenir.

Demokrasi, cumhuriyet budur. Cumhuriyeti bunun için kurduk. Halkımız kendi kendini yönetsin diye... Kuralları ve görevlendirilmiş kişileri eğitim ya da yenileme yollarıyla değiştirdiğimizde devlet beklenen görevi yerine getiren bir kurum olur. Ama bunu ancak kendisini düzeltilmiş bir millet yapabilir. Devlet milletin sadece belirli bir nüfusu, anakütle içinden alınmış bir örneklemi olduğu için millet içindeki hata payı olduğu gibi ona yansıyacaktır. Anakütle düzelirse örneklem düzelmeye mahkumdur; demokrasilerde... Demokratik olduğumuza hatta bir demokrasi geleneğimiz olduğuna inanıyorum. Kısa bir tarih perspektiften bakarsak böyle görünmeyebilir. Dünya tarihini unutmuş olmamız, perspektifimizin birkaç yüzyıllık süre ile sınırlı olması demokrasi ve devlet geleneği en eskilere dayanan toplumlardan biri olduğumuz gerçeğini ortadan kaldırmaz. Kısır çekişmelerle dolu sosyal bilimler akımlarını biraz geri plana atıp bilim ve teknik, profesyonellik, toplam kalite, yönetim organizasyon konularına yönelip, kavgasız, uyumlaştırıcı, pozitif, hem toplumsal hem bireysel çıkarlarımızı bir arada geliştiren bir yapıya yönelmemiz gerektiğini düşünüyorum. Ve yönelebileceğimizi... Çok acı yaşandı. Artık bu olgunluğa erişmiş olmamız beklenir. Umarım daha fazla acı yaşanmadan bu olgunluğa erişmişizdir.

mfyaman@turk.net

ABD'deki Info Technologies ile bir danışmanlık sözleşmesi imzalayan Promin, Info Technologies'in projelerine eleman sağlayacak.

ASLI EVREN

Promin, geçtiğimiz aylarda Amerika'nın büyük şirketlerinden Info Technologies'le insan kaynakları danışmanlığı alanında bir sözleşme imzaladı. Sözleşmeye göre Info Technologies, herhangi bir projeye eleman sağlamak isteyip de Promin'e başvurduğunda Promin'in kendisine yolladığı elemanları hiçbir ek görüşme olmadan doğrudan projeye yerleştirecek. Bu gelişmenin kendileri için büyük bir mutluluk olduğunu belirten Promin Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Günver, ABD'de BT sektöründe 350 bin eleman açığı bulunduğunu belirterek şunları söyledi:

"Bu açığı kapatılabilmek için danışmanlık şirketleri kuruluyor. İnsan kaynaklarını bu şirketler sağlıyor, büyük şirketler insan aramak yerine bu şirketlerle bağlantıya geçip isteklerini onlara bildiriyorlar. Orada Türkiye'deki gibi BT grubu her şeyi yapmıyor, şirketin ihtiyaçlarını belirliyor ve Info Technologies, Dynex gibi büyük şirketlere bildiriliyor. Burada iki yapı var: Biri 'recrooder' denen satıcılarla elemanları birbirleriyle eşleştiren kişiler, diğeri de satış sorumluları. Başvuran kişiler özgeçmişlerini yolluyorlar. Bu danışmanlık şirketinde her büyük BT şirketinin bir sorumlusu oluyor. Bu sorumlular ihtiyaç duydukları elemanı ve özelliklerini belirliyor, 'recrooder' mevcut bulunan elemanlardan uygun olan-

Promin'den Info Technologies için eleman



Promin Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Günver.

ları alıp BT servisine götürüyor, bunlar görüşmeye alınıyor. Kabul edilen kişiler örneğin Info Technologies'in elemanı olarak General Electric'te proje bazında çalışıyor. Artık BT sektöründeki büyük şirketler sürekli eleman almıyorlar. Çünkü bu sektörde insan dolaşımı çok fazla. İnsanlar saat ücreti üzerinden sözleşmeli olarak altı ay-bir yıl için işe alınıyorlar."

ABD'nin Türkiye insanı için çok uygun bir çalışma alanı olduğunu da vurgulayan Günver sözlerine şöyle devam etti:

"Türkiye ABD için insan açısından büyük bir kaynak. Çünkü biz yoktan var etmeye alışmış, pratik zeka sahibi insanlarız. Info Technologies de bu özelliklerin farkında. Promin olarak biz de Info Technologies'le geçtiğimiz aylarda bir sözleşme imzaladık. Bu sözleşmeyle Promin'in sağladığı elemanları sorgusuz sualsiz alıp yerleştiriyorlar. Buradan

gönderilen elemanlar Promin'in elemanları oluyor. Info bizim gönderdiğimiz elemanları tekrar bir incelemeden geçirmeden doğrudan satıcıya verip projeye yerleştiriyor. Buradaki avantajımız projeye grup olarak yerleşebiliyor olmamız. Bu iş imkanı, para imkanı ve yurtdışı tecrübesi kazandırıyor. Bu projeden sonra insanların işsiz kalması gibi bir şey olmuyor o insanları kazandıkları tecrübeyle başka projelere gönderiyoruz. 2000 yılı başına kadar da 5-10 kişilik bir grubu toparlayıp göndermeyi düşünüyoruz."

Günver, Türkiye'deki insan kaynakları sisteminden yana da dertli. "Türkiye'deki insan kaynakları şirketleri ellerindeki özgeçmişleri paylaşmak için bizden para istiyorlar. Yani

ABD bizi kabul etti, şimdi de buradaki direnç noktalarını kırmamız gerekiyor. Biz Promin olarak Info Technologies'le 1,5 yıldır çalışıyoruz. Biz bir buçuk yıl denediler. Philadelphia'da merkez ofisi ve sayısal sinir sistemini kurduk. Onlar şu an dünyanın neresinde olurlarsa olsunlar kendi sistemlerine ulaşıp sorgulama yapabiliyorlar. Bu büyük şirketler 300-400 danışmanla çalışıyorlar. Aylık gelirleri 30-40 milyon dolar. Şirket genelinde bir BT politikası oluşturuyorlar. Buradaki insan kaynakları şirketlerinden umduğumuz anlayışı görmedik, bu yüzden Promin olarak insan kaynağını kendimiz kuracağız. Promin Proje Danışmanlığı Bölümü'nü de açıyoruz."

BT / haber Online

Bu sayfalarda yer alan ilanlarınız www.bthaber.com.tr adresinde de yayınlanıyor

BT / haber Online

30 Ağustos - 5 Eylül 1999 Sayı 232

Bilgi Sektörü Deprem Yardım Kampanyası
İstanbul için hesap numarası: İş Bankası ZiraatKıta payes: 1151 304100 293319
Ankara için hesap numarası: Yapı Kredi Bankası Mevzuat Sayısı: 102 32 00

Intel, Microsoft, Creative, Xerox, Gigabyte, Utopia

Bilgi Karavanı
Depremden en fazla etkilenenler hiç kşya yok ki çocuklar. Çocuklara yapılacak 45 saatlik depreme hazırlanmadan hiç sesli olacak ise benim belli değil. Bilgi sektörü için bu soruyu azaltmak için bir

Bilgi Karavanı

Hewlett Packard, Compaq, IBM ve çevre birimlerini, Microsoft ve Novell Netware ürünleri ile bütünleyerek kuruluşumuzun gelişen yapısı içinde görevlendirmek

Network/Sistem destek elemanları Muhasebe Elemanı Sekreter

aranmaktadır.
Başvuruların kısa özgeçmiş ile beraber şahsen adresimize yapılması rica olunur

KOMPUSAN "Akıllı Yatırım"



Büyükdere caddesi Yeniçeri Sk. No: 18/3, 4. Levent/İstanbul
Tel.: 0212 - 279 89 21-22 Faks: 0212 - 269 59 33



BT/haber

Bilişim sektörünün lider yayını
BT/haber'in,

İNSAN KAYNAKLARI

sayfaları aradığınız bilgi ve iletişim teknolojileri uzmanlarına ulaşabilmeniz için en doğru adres...

7.000 abonesi, ortalama 7 kişi

tarafından okunurluğu, % 97'si

bilgisayar kullanan ve % 65'i

Internet'e bağlı okur profili, 34 yaş

ortalaması ile aradığınız doğru insan

kaynağına ulaşabileceğiniz uygun

fiyatlı etkin yayın, **BT/haber**

**Sütun/santim fiyatı
12 \$ + KDV**

BT/haber insan kaynakları sayfasında

yayınlanmasını istediğiniz eleman ilanı ya da eğitim

semineri duyurularınız için 0212-212 31 22 no'lu telefondan

(dahili 131) Serpil Sönmez'i arayarak veya

serpils@interpro.com.tr adresine e-posta göndererek

salı akşamına kadar rezervasyon yaptırabilirsiniz.

Sabancı Üniversitesi Bilgi Teknolojisi Birimi'nde "birlikte yaratmak ve geliştirmek" için aşağıdaki niteliklere sahip elemanlar alınacaktır:

Uygulama Yazılımı Programcı / Analist (Ref: PAL)

Bünyemizdeki ERP ve Finans paket programların uyarlanması, geliştirilmesi ve işletimi için;

- Uygulama geliştirme ve tasarımı konusunda bilgili
- Veritabanı ve görsel programlama dillerinde deneyimli
- Web-tabanlı uygulama geliştirme ve tasarımına yatkın
- Tercihen Unix / Linux konusunda bilgi ve deneyimli

Veri Tabanı Yöneticisi (Ref: DBA)

- ORACLE veri tabanı konusunda eğitim almış ve deneyim kazanmış
- Tercihen Unix / Linux konusunda bilgi ve deneyimli

Network Sorumlusu (Ref: NET)

Son teknoloji LAN, Internet / Intranet ortamını desteklemek için;

- LAN/WAN, Gigabit Ethernet ve Network yönetimi konusunda eğitim ve deneyimli

Unix / Linux Sistem Programcısı (Ref: SIS)

Unix tabanlı geniş bir Client / Server sisteminin yönetimi için;

- İşletim sistemleri konusunda bilgili
- Unix / Linux konusunda eğitim ve deneyimli

Adayların üniversite mezunu olmaları ve iyi derecede İngilizce bilmeleri gereklidir.

İlgilenenlerin özgeçmişlerini, referans kodunu belirterek, en geç 24/9/1999 tarihine kadar posta, e-posta veya faksla İnsan Kaynakları Direktörlüğüne iletmeleri rica olunur.

Başvurular gizli tutulacaktır.

Adres: Sabancı Center, Kule 2 Kat 17 80745 4. Levent-İstanbul

Faks: (0212) 269 51 48

e-posta: hr@sabanciuniv.edu

www.sabanciuniv.edu



Gelişmekte olan iç ve dış projelerde görevlendirilmek üzere dinamik, yaratıcı, ekip çalışmasına uygun ve aşağıda tanımlanmış özelliklerde Bilgi Teknolojisi elemanları aranmaktadır.

(Ref: 711) VERİ TABANI YÖNETİCİSİ

- Bilgisayar Mühendisi (veya aşağıdaki konularda 5 yıl deneyimli),
- DB2, CICS, IMS, Oracle konularının en az bir tanesinde deneyimli.

(Ref: 712) CAD-CAM SİSTEM PROGRAMCISI

- Elektronik veya Bilgisayar Mühendisi,
- Windows-NT, UNIX (tercihen IRIX) işletim sistemlerinden en az bir tanesine tam olarak hakim,
- Kullanıcıya destek verebilecek düzeyde CAD-CAM bilgisi (tercihen UG ile çalışmış),
- Detaylı donanım bilgisi (tercihen SG kullanmış).

Tüm adayların iyi derecede İngilizce bilmesi ve erkek adayların askerlikle ilişkisinin olmaması gerekmektedir. Fotoğraflı özgeçmişinizi en geç **01 Ekim 1999** tarihine kadar bekliyoruz.

Başvuruların hangi pozisyon için yapıldığı, ilgili referans numarası ile belirtilmelidir.

TAI-TUSAŞ HAVACILIK VE UZAY SAN. A.Ş.

PK.18 06692 KAVAKLIDERE-ANKARA

Fax: 0-312-811 14 25

e-mail : dkoprulu@tai.com.tr

İş dünyasında bilgi

Tom Davenport ve Larry Prusak

Yöneticiler, işleyen iç bilgi pazarlarının dinamiklerini anlamak zorundadırlar. Pazarı merkez alan bir bakış açısının gerçek değeri şirketlere pazarda başarılı olmalarını engelleyen faktörleri görmelerinde yardımcı olmaktadır. Başarıyı engelleyen etkenlerin başında ise; ya çalışanların bilgilerini paylaşmakla bir şey kazanmadıkları duygusunu yaşamaları ya da bilgi alıcıları ile bilgi satıcılarının birbirlerinin varlığından haberdar olmamalarıdır.

En başarılı şirketlere baktığımızda, kimsenin bilgisini saklamak gibi bir kaygısı olmadığını, aksine herkesin bilgiyi ürettiğini, paylaştığını ve ondan yararlandığını görürsünüz. Çok sayıda kuruluşta ise bilgi, ancak sınırlı bir grubun, örneğin sadece Ar-Ge bölümünün tekeline bırakıl-

maktadır. Ancak "bilgi" herkesin işidir.

Bir kısım insanlar farkında olmaksızın bilgi aktarımı işini üstlenmiş durumdadır, yani bilgi yöneticisinin görevini şimdiden yerine getirmektedir. Örneğin; kitaplık görevlileri bilgi yönetimi alanında önemli bir rol oynamaktadırlar. Ancak yeni yaklaşım içerisinde işlerini yerine getirme biçimleri konusunda birtakım değişiklikler yapmaları gerekmektedir; bu yeni tanımda ise, bilginin farkında olmak ve bilgiyi kullanmak onların görevinin temelini oluşturur. Şimdilerde muhasebe görevlileri de bilgi oyununun içinde yer almaya başlamışlardır; onların işi de şirketin entelektüel sermayesinin değerini hesaplamaktır.

Kuruluşlarda bilginin büyük bir bölümü, resmi bir niteliği olmayan iletişim ağları içinde kişiden kişiye geçirilir; bu ya iletişim biçiminde ya da uygulama alışkanlıklarının aktarılması biçiminde olur. Eğer siz de

bilgiyi yönetmek istiyorsanız, bu iletişim ağlarının işleyişini kolaylaştırmak için gereken önlemleri almanız bir zorunluluktur. İletişim ağları rahatça işlemeye başladıktan sonra, teknolojiyen yararlanarak bilginin yakalanmasını ve iletişim ağları içinde paylaşılmasını kolaylaştırabilirsiniz. Ama işe, önce teknolojiyi kullanmakla başlamayın!

Bilginin başarılı bir biçimde organize edilmesi ve paylaşılması için teknolojinin kuruluş genelinde yayılması yeterli değildir. Bilgi yönetimi için teknolojiyen nasıl yararlanacağınız konusunu düşünmeye en fazla zamanınızın üçte birini ayırın, daha fazlasını değil. Kalan üçte ikisini de şirket kültürü, roller ve sorumluluklar, bilginin içeriği, stratejisi ve ekonomisi üzerinde düşünmek için ayırın.

Başarılı bir bilgi projesi, elektronik bilgi depolarının oluşturulmasını gerektirir. Bu elektronik depolarda ya belgelere dayalı belli bir biçime

bağlı bilgiler ya resmi niteliği olmayan tartışma türü bilgiler ya da kimin neyi bildiğine ilişkin bilgiler tutulur. Ayrıca bu depolarda, bilgi varlıklarının ölçülmesi, bilginin daha etkili bir biçimde aktarılması ve bilginin üretilmesi ile yayılmasını sağlayacak ortamın geliştirilmesine yönelik girişimler de vardır.

Bir bilgi projesinin başarılı olmasını sağlayan pek çok faktör arasında en önemlileri; projenin şirket kültürü ile uyumlu olması, liderlik ve şirket ekonomisi ya da iş sonuçları ile bağlantısının kurulmuş olmasıdır. Belirli birtakım bilgilerin kodlanarak sıralanması ile zordur, çünkü veritabanı içinde kayıt edilmeye uygun değildir. Örnek verecek olursak, üst yöneticilere nasıl davranılması gerektiği konusundaki bilgiyi nasıl açığa çıkarırsınız? Bu tür bilgi açıkça dile getirilmez. Bu bilgiyi aktarmanın tek yolu, ona sahip olan insanların uzun süre gözlemlemektir. Akıl hocalığı ve ustalık-çıraklık programları, suskun bilginin başkalarına aktarılmasını sağlamak açısından son derece iyi yöntemlerdir.

Bilgi yönetimi girişimlerini oluşturmadan ve yönetmeye başlamadan

önce, şirket içi politik engeller ile güven sorunlarını mutlaka hesaba katın.

Belli bilgilere kimlerin sahip olduğunu bulmak açısından organizasyon şemaları yararlı olmaz. Eğer kimin ne bildiği konusunda bir harita istiyorsanız bunu kendiniz hazırlamanız gerekir. Bilgi yönetiminde ilk yapılacaklardan biri, bilgi haritasının çıkarılmasıdır.

Bilgiyi yaratmakta ve başkalarına aktarmakta iyi olduğunuzu bildiğiniz kişileri şirketinize nasıl kazandırabilirsiniz? Bu becerileri çalışanlarınıza kazandırmak için nasıl bir eğitim gerçekleştirmelisiniz?

Entelektüel merak en önemli faktördür. Bir insanı bilgisini artırmaya meraklı olmaması için eğitmek zordur. Bu işle 15 yıl uğraşp hiçbir sonuç elde edemeyebilirsiniz.

En başarılı bilgi projelerinin çoğu, şirkette köklü bir dönüşüm yapıldığından çok, tek başına kalmış bir sürecin ya da bölümün operasyonel açıdan iyileştirilmesine yöneliktir.

*Executive Excellence'den derlenmiştir.

Kısa... Kısa... Kısa... Kısa... Kısa... Kısa... Kısa... Kısa... Kısa...

Alcatel Teletaş'tan gençlere iş imkanı

Telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren Alcatel Teletaş, "Genç Mezunlar Programı" ile yeni mezunlara kariyer imkanı sunuyor. Alcatel, Elektrik Elektronik Mühendisliği, Elektronik Haberleşme ve Bilgisayar Mühendisliği Bölümleri'nden yeni mezunlara, yüksek lisans ya da doktora programına kabul edilmiş gençlere yönelik geliştirdiği program ile başarılı gençlerin iş hayatlarına Alcatel bünyesinde başlamaları için şans tanıyor. Bu özelliklere sahip kişileri test ve mülakat ile değerlendirecek olan Alcatel, kendi profiline uygun adayları Santral Sistemleri, Transmisyon Sistemleri, Kartlı Telefon ve Mikroelektronik bölümlerinden oluşan Tasarım Merkezleri'nde iş imkanı sunuyor.

Telekomünikasyon sektöründe ürün ve hizmet kalitesinin başarı anahtarı olduğuna inandıklarını belirten Alcatel Teletaş yetkilileri, bu proje sayesinde hem Türkiye'deki telekomünikasyon sektörüne vasıflı insanlar kazandırmayı hem de kendi insan kaynaklarını sanayii deneyimine sahip gençlerle güçlendirmeyi hedeflediklerini belirtiyorlar.

Bilginç'ten Link Bilgisayar'a özel eğitim

Bilginç Bilgisayar, Link Bilgisayar Dağıtım Kanalına yönelik özel bir eğitim düzenliyor. Bilginç Bilgisayar İstanbul Merkez Binası'nda 20-22 Eylül 1999 tarihlerinde düzenlenecek olan eğitim ile Link Bilgisayar Dağıtım Kanalı üyelerinin Güneş Sistemi'nin satışı ve kullanıma yönelik olarak SQL 7.00 üzerinde çalışabilmeleri ve destek verebilmeleri amaçlanıyor.

Effect, yeni web sitesinden iş başvurusu da alıyor

Effect Halkla İlişkiler, dinamik bir yapıyı hedefleyerek oluşturduğu yeni web sitesinden, çevrim içi iş başvurusu yapılabildiğini duyurdu. Effect'in sunduğu servisler, basın bültenleri, şirket bilgileri ve halkla ilişkiler sektöründen haberler gibi birçok konu başlığının bulunduğu siteye www.effect-pr.com adresinden ulaşılabılır.

Değişim Dinamikleri yeni eğitim dönemini açtı

Değişim Dinamikleri 1999-2000 yılı eğitim dönemini 9 Eylül 1999 tarihinde düzenlediği bir seminer ile açtı. Seminerde "Şirket Yönetiminde Finansal Vizyon ve Makro Finansal Hedeflerin Belirlenmesi" ve "Şirketlerde Kriz Yönetimi" başlıkları ele alındı. Şirketin finansal açıdan nerede olduğunun belirlenmesi, finansal olarak hedeflendirilmesi ve krizin nedenleri, önlemleri gibi konuların tartışıldığı seminerde, katılımcıların ilgisinin yüksek olduğu bildirildi.

sektöre yeni katılanlar... görev değişiklikleri

Ebru Kohen Oracle Türkiye'den ayrıldı

Oracle Türkiye'de İş Ortakları ve Pazarlama Müdürlüğü görevini yürüten Ebru Kohen, Oracle Türkiye'den ayrıldı. 4,5 yıldır Oracle Türkiye'de bulunan Kohen'e bağlı bölümler için şirket içi ve şirket dışı yeni isimlerin atanması bekleniyor. Şu anda birkaç proje üzerinde düşünen Kohen, büyük ihtimalle Kasım ayında yeni bir görevle iş hayatına dönecek.



Ebru Kohen.

Bilgitaş Bilgisayar'da 2 yeni isim

Bilgitaş Bilgisayar, bilişim sektöründe uzun süredir hizmet veren Mert Erinç ve Mahmut Ölçer'i kendi bünyesine kattı. Bundan böyle Mert Erinç'in IBM Kanal Sorumlusu, Mahmut Ölçer'in ise Bölge Kanal Sorumlusu olarak görev yapacakları bildirildi.

Transteknik'e genç müdür

Transteknik'te Genel Müdürlük görevini yürüten Rıza Başoğlu yerine Adnan Papatçu getirildi. 35 yaşında genç

bir yönetici olarak dikkat çeken Papatçu, en son 2 sene boyunca Escort Computer şirketinde İhracat ve Dış Bürolar Müdürü olarak uluslararası işbirlikleri kurmak, pazar araştırmaları yapmak ve stratejileri uygulamaya dönüştürüp kurulan sistemin işleyişini takip etmek gibi sorumluluklar üstlenmişti.

Babür Özden Doğu Holding'de

Geçtiğimiz günlerde Super Online'dan ayrıldığını duyurduğumuz Babür Özden'in 9 Eylül 1999 tarihi itibarı ile Doğu Holding de yeni görevine başladı.

Özden'in, öncelikle şirketin İnternet projeleri, yatırımları ve hizmetlerini düzenleyeceği belirtilirken, Doğu Holding'in İnternet ve telekomünikasyon sektörlerindeki projeleri ve yatırımlarını yönlendirmek ve bu alanlardaki çeşitli işbirlikleri yönetmek üzere görev yapacağı bildirildi.

Ekin Kışlalı görevinden ayrıldı

Océ-Önsel şirketinde Ürün ve İş Geliştirme Yöneticisi olarak görev yapan

Ekin Kışlalı, geçtiğimiz günlerde Océ-Önsel'den ayrıldı. Ekin Kışlalı'nın yerine henüz kimin getirileceği bilinmiyor.



Ekin Kışlalı.