

SEKTÖRÜN NABZI BURADA ATIYOR

# MOBİSAD

MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ Sayı 18 / 2021 / YIL 6

## Siber güvenlikte 2021 TAHMİNLERİ

Batarya pazarında rekabet  
büyük boyutlara ulaştı!

Umut veren teknolojiler...

2030'da 5G tüketici pazarı  
31 trilyon dolara ulaşacak!

5G ile 500 milyar doları aşacak

## 5 SEKTÖR



2023'te  
internete bağlı  
cihaz sayısı  
29,3 milyara  
ulaşacak

MOBİSAD Başkanı  
Mustafa Kemal Turnacı açıkladı:

## MOBİL İLETİŞİM SEKTÖRÜNÜN 2020 KARNESİ

Mobil iletişim sektörünün isimsiz kahramanları

# KOBİ'LERİMİZ

# Mi Air Purifier 3h

## OLED Dokunmatik Ekran



Düşük



Orta



Yüksek



Favori Mod



Uyku Modu



Otomatik  
Mod



[www.evofone.com](http://www.evofone.com)



evofone

## Telefoncu deyip geçmeyin!

Milletimizin bazı alışkanlıkları ve karakteristik özellikleri vardır. Bunlardan biri, yüzyıllardır bizi biz yapan yardımlaşma özelliğimizdir. Bizler, “Komşusu açken tok yatan bizden değildir” anlayışı ile kenetlenmesini bilen ulvi bir toplumuz. Elbette bazı farklı özelliklere de sahibiz. Hani derler ya; “Bazen burnunun ucunu göremez olursun, elimizdeki değerini bilemezsin, ancak kaybettiğinde anlarsın” diye... Aslında iyisiyle, kötüsüyle tüm bu özellikler, farklılıklar bizi biz yapan değerlerdir. Mobil iletişim sektörü de yeri geldiğinde bu değerleri yaşayarak, hissederek vatandaşlarımıza ve ülkemize katma değer sağlamış, yeri geldiğinde ise mağduriyetler yaşamış ya da yaşatmış, tüm farklılıkları 25 senedir içerisinde barındırmış bir sektördür.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanımızın da açıkladığı gibi; TÜRKİYE, 82,8 milyon mobil aboneye sahip bir ülke. Bu noktadan yola çıkarsak, ülke nüfusu ile neredeyse denk müşterisi olan ve bu vesile ile vatandaşa en çok hizmet eden, özellikle de pandemi döneminin zorluklarını kolaylaştıran bir sektör olduğumuzu açıkça gözler önüne serdik.

Çoğunuz hatırlarsınız; eskiden mahalle bakkalları vardı ve bu kıymetli esnafar kültürümüzde nesillerin yetişmesinde bile önemli bir yere sahip olmuştu.

Günümüze geldiğimizde, yetişkinlerimizin %99’unun cep telefonu kullandığı, çocuklarımızın ise tablet ve benzeri cihazlar kullandığı bir ortamda, halkımızın tabiri ile

“TELEFONCULAR” diye adlandırılan firmalarımız adeta mahalle bakkallarımızın yerini almıştır. Sektörümüz bir taraftan eski değerlerimizi yaşatırken, bir taraftan da hepimizi geleceğe hazırlayan bir vizyon ile toplumun dijitalleşmesinde en ön safta yer almıştır.

Özellikle, akıllı cihazların hayatımıza girmesi ile birlikte, cep telefonlarımız adeta “HAYAT KUMANDASI” vazifesi görmeye başlamıştır. Adına telefoncu da deseniz, teknoloji mağazası da deseniz önemli değil. Zira, önemli olan sektörümüzün ülkemizde toplumun dijitalleşmesinin temelini atan işletmeler konumunda olmasıdır ve bu durum hayati önem taşımaktadır.

Ama maalesef ki bugün bu mesleğin tam adı bile yoktur ve ortada ciddi bir gelecek kaygısı vardır. Unutulmamalıdır ki; biz mobil iletişim sektörünün temel taşlarıyız. Vatandaşlarımızla iç içe olan, cihazlarını daha efektif kullanmaları için eğitim veren, dijitalleşmenin önemini ve doğru kullanımını anlatan bizleriz. Ve biz ülkemizde 22 bin nokta sayısı ile her il, ilçe, belde ve mahallede varız. Dolayısıyla, bu denli insanımıza dokunan sektörümüzün sorunlarının çözümünü ülkemize yapılan hizmet olarak görüyoruz.

Sektör mensuplarımız dışında belki bilinmez ama halkımız ile o kadar iç içe hizmet veriyoruz ki, pandemide bile vatandaşlarımızın çoğu, Belediyelerden “TELEFONCULAR”dan yardım istedi.

Her zaman bölgesine yatırım yapan, değer katan, sosyal sorumluluk projelerinde ön saflarda bulunan tüm “TELEFONCU” yani “MOBİL İLETİŞİM SEKTÖRÜ” mensuplarımızı, meslektaşlarımıza gönülden teşekkür ediyorum.

Neredeyse hiçbir talebi gerçekleşmeyen, buna rağmen kendini her fırsatta geliştirerek toplumun dijitalleşmesini sağlayan sektörümle gurur duyuyorum.

Sizler de “TELEFONCU” deyip geçmeyin. Zira, toplum dijitalleşmezse, çocuklarımıza bırakabileceğimiz bir gelecek olmayacaktır. Bu mirasın koruyucusu ve temsilcisi meslektaşlarımızın değerini bilelim.

Adımız, kuralımız henüz belirlenemedi, fakat unutulmamalıdır ki bizler işini doğru yapıp, ülkemize değer katan ve milletimize hizmet edenleriz.

***Ben telefoncuym ve milletimize hizmet ediyorum. Adı, kuralı belli olmasa bile, binlerce meslektaşım gibi bundan gurur duyuyorum.***

***Mahallelerimizin isimsiz kahramanlarına saygı, sevgi ve selamlarımla...***



**Mustafa Kemal TURNACI**  
**MOBİSAD**

**Yönetim Kurulu Başkanı**

[mustafa.turnaci@mobisad.org](mailto:mustafa.turnaci@mobisad.org)

**Twitter:**

[@mustafa\\_turnaci](https://twitter.com/mustafa_turnaci)

**Instagram:**

[@mustafakemalturnaci](https://www.instagram.com/mustafakemalturnaci)

MOBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı  
**Mustafa Kemal TURNACI**

İmtiyaz Sahibi  
**MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI  
VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ  
İŞ ADAMLARI DERNEĞİ**

Sorumlu Müdür  
**Nuray BAYRAKTAR**  
nuray.bayraktar@mobisad.org

Genel Yayın Yönetmeni  
**Banu KAYA**  
banu.kaya@mobisad.org

Sanat Yönetmeni  
**Kadir KEPÇEOĞLU**

Editör  
**Gülşah KAYA**

**Yönetim Yeri**  
Mobil İletişim Araçları ve  
Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği  
Kavacık Mahallesi, No:2, Yurtsever Sk.,  
34810 Beykoz/İstanbul  
Tel: 0 216 510 11 33  
e-mail: mobisad@mobisad.org

Sürelili Yayın: **Üç Aylık**

**Baskı:**  
BT Reklam Mat. San. Ltd. Şti.  
Tel: 0212 445 00 13

Yerel süreli bir yayındır. Yayımlanan makaleler  
kişilerin kendi yorumlarını içermektedir.  
MOBİSAD Dergisi yayını,  
Basın Ahlak Kanunu'nu kabul etmektedir.  
MOBİSAD Dergisi'nde yayımlanan  
yazı ve görseller, izinsiz kullanılamaz.



*Turkcell Ticari Pazarlama  
Direktörü Ali Kırmacı:*

Biz Türkiye'nin  
**TURKCELL**'iyiz

14

Prof. Dr.  
Kerem Alkin  
Covid-19 sınavının  
sonuçlarını paylaştı

30



*Tesan Pazarlama Yöneticisi  
Merve Yiğit:*

**ttec**'i global  
pazardaki ilk üç  
markadan biri yapmak  
en büyük hedefimiz!

44



26



Y ve Z kuşağındakiler  
**PANDEMİ SONRASINDA**  
iş hayatından neler bekliyor?



## MOBİSAD İstişare Toplantısı



# Mobil iletişim sektöründe sertifikasyon kayıt dışılığın önüne geçerek kaliteyi artıracak!

MOBİSAD İstişare Toplantısı'nda "Mobil İletişim Sektöründe Sertifikasyon ve Yenilenmiş Cihazların Ekonomiye Kazandırılması" konusu masaya yatırıldı. Ticaret Bakan Yardımcısı Sezal Uçarmak ve Türk Standardları Enstitüsü Başkanı Prof. Dr. Adem Şahin'in de katıldığı etkinlik video konferans yoluyla yoğun bir katılımı gerçekleştirildi.



Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) İstişare Toplantıları'nın ilki "Mobil İletişim Sektöründe Sertifikasyon ve Yenilenmiş Cihazların Ekonomiye Kazandırılması" konusuyla düzenlendi. Etkinlik, Gazeteci ve Bilişim Medyası Derneği (BMD) Başkanı Musa Savaş'ın moderatörlüğünde, bu alanda kamunun en yetkili isimleri olan Ticaret Bakan Yardımcısı

Sezal Uçarmak ve Türk Standardları Enstitüsü (TSE) Başkanı Prof. Dr. Adem Şahin'in yanı sıra İstanbul Medipol Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Kerem Alkin ve MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı'nın katılımıyla gerçekleştirildi. Sektörde yaşanan pek çok sorunun da konuşulduğu video konferans etkinliğine sektör yoğun ilgi gösterdi.

**Bakan Yardımcısı Uçarmak:****“Türkiye’de yaşadığımız kayıt dışı sıkıntılar cep telefonunda güvenlik problemini meydana getiriyor”**

MOBİSAD İstişare Toplantısı’nda konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Sezaî Uçarmak, “Toplumumuzda mobil cihazlara diğer ülkelere nazaran ciddi bir talep var. Sektörümüze yönelik oluşturduğumuz mobil cihazlara yönelik sertifikasyonlar neticesinde doğru yolda ilerlediğimizi düşünüyorum. Bu alandaki yönetmelikleri pazardaki kayıt dışı yaşanan olumsuz gelişmeleri engellemek adına çıkardık. Yönetmeliğin

yayınlanmasıyla beraber bu yönetmeliğin her etabında sektördeki sivil toplum kuruluşları ile karşılıklı iş birliği halinde bir süreç izledik. Türkiye’de yaşadığımız kayıt dışı sıkıntılar cep telefonunda güvenlik problemini meydana getiriyor. Yapacağımız hizmetin kalitesini yükseltmek adına bu adımı attık” sözlerinin altını

**TSE Başkanı Şahin:****“Avrupa’daki sertifikasyon sürecinde 17 ülke arasına girdik”**

Etkinlikte konuşan TSE Başkanı Prof. Dr. Adem Şahin, “Dünyada Endüstri 4.0 ve dijital dönüşüm süreci gündemdeki yerini koruyor. Son 10 yılda karşımıza çıkan Endüstri 4.0 teknolojisi ile büyük bir dönüşüme uğruyoruz. Görünen o ki; bu teknolojisi ve 5G teknolojisi ile daha hızlı üretim sağlanacak. Bahsi geçen değişim ve dönüşüm kalite ve güvenliğin daha fazla sorgulanmasına sağlayacak. Türk Standardları Enstitüsü olarak bilişim alanında kalite ve güvenliğin artırılma-

sına destek oluyoruz. Dünyada sertifikasyon üreticisi ilk 17 ülke arasına girdik. MOBİSAD’a ihtiyacı olan her konuda yardımcı olmak ve değerli çalışmalarına katkı sağlamaktan çok memnunuz. Bize değer vermeyi öğretmenin yanı sıra tüketim bilincini de artıran bu istişarenin çok önemli olduğunu düşünüyor ve davetinizden ötürü teşekkür ediyorum” dedi.

**Prof. Dr. Alkin:****“Akıllı cihazların sertifikasyonu ekonomik ve ulusal güvenlik açısından oldukça önemli”**

Toplantıda konuşan İstanbul Medipol Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Kerem Alkin şunları söyledi; “Data veri aktarımının önemli olduğu bir dönemdeyiz. Bu dönemde bakanlığımız ve enstitümüzün yaptığı çalışmaların uluslararası havacılık ve yer hizmetlerine büyük katkı sağlayacağını düşünüyorum. Tüm dijital sistemlerinin ilerlemesini sağlayan akıllı cihazların sertifikasyon ve

standardizasyonu ekonomik ve ulusal güvenlik açısından hayati önem arz ediyor. Tüm akıllı cihazlarımızı bakanlık ve TSE imkanlarıyla ekonomiye kazandırmak, Türkiye’yi milyarlarca dolarlık zarardan kurtarmak demektir. Bu konunun gündemde olmasına büyük çaba gösteren MOBİSAD Başkanı’na teşekkürlerimi sunuyorum.”

**MOBİSAD Başkanı Turnacı:****Sertifikasyon vatandaşlarımızın güvenliliği açısından önem taşıyor**

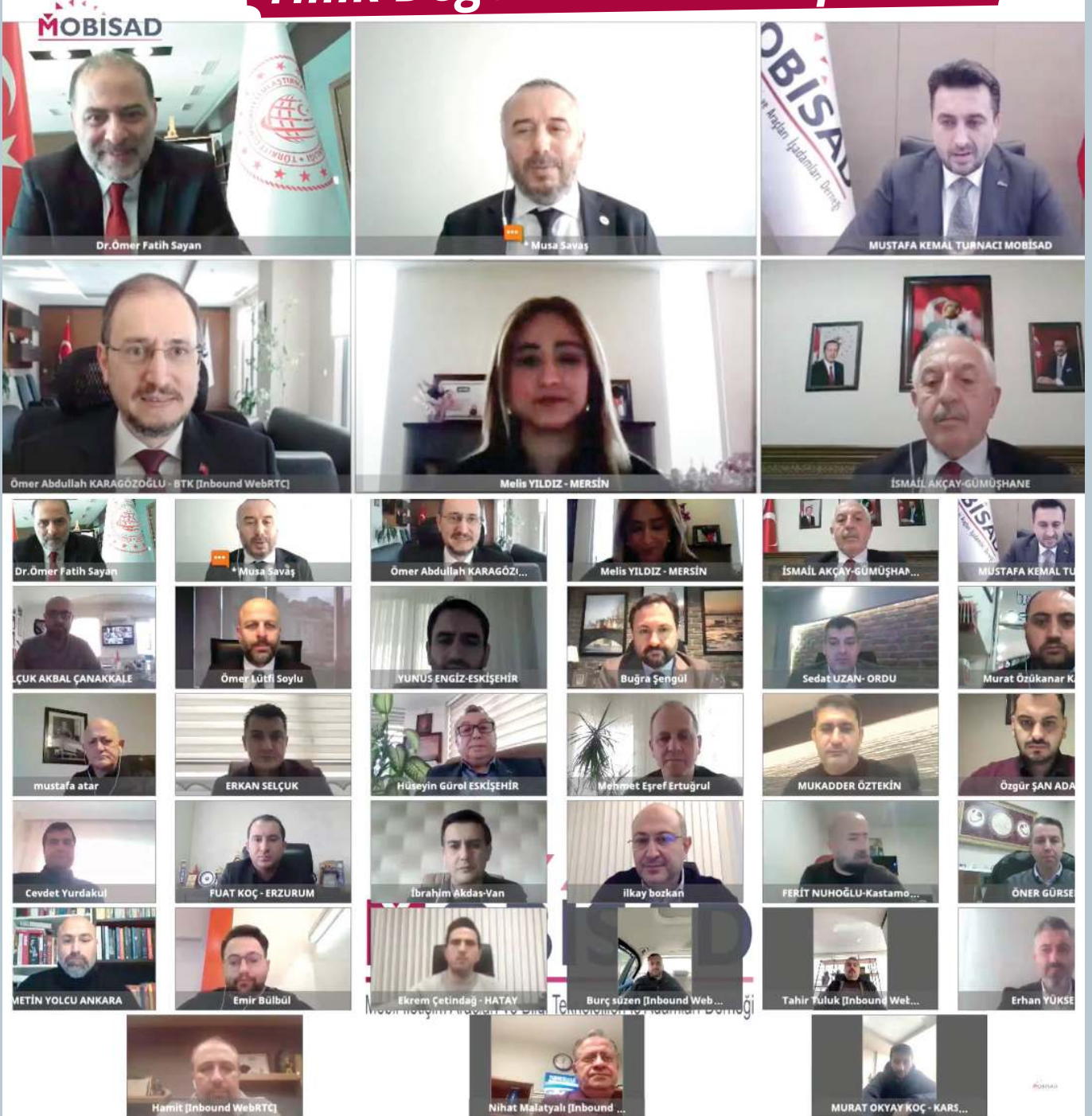
Sektördeki haksız rekabetin ve buna yönelik çalışmaların öneminden bahseden MOBİSAD Başkanı Turnacı, “MOBİSAD olarak 22 yıldır mobil haberleşmede tüketicinin ortak sesini temsil ediyoruz. Kamu ile sektörün dirsek temasının artması, sektöre büyük katkılar sağlıyor. Biz kamuoyunun bilinçlenmesi ve sektörel istihdamın yükselmesi adına önemli işlere imza atıyoruz. Sektörümüzün sertifikasyon sorununu doğru aktarmak adına da tüm hızıyla çalışıyoruz. Sertifikasyonun vatandaşlarımızın güvenliliği açısından öneminin büyük olduğunu düşünüyoruz. 170 bin direkt

800 bin dolaylı istihdam sağlayan ve ciddi bir ekosisteme hizmet eden bir sektörümüz var. Sektörümüzün yüzde 80’in üzerindeki kısmını saha satış kanalları oluşturuyor. Birlik olursak sektörümüzün sorunlarını daha güçlü çözümlerimiz. Böylece sektörümüzün ülkemize olan katkılarını daha da artırmış oluruz” dedi. Turnacı katılımlarından ötürü Bakan Yardımcısı Uçarmak, TSE Başkanı Şahin, Prof. Dr. Alkin ve BMD Başkanı Savaş’a ayrı ayrı teşekkür etti.



## MOBISAD İl Temsilcileri

## Yıllık Değerlendirme Toplantısı



# ÖNEMLİ NOTLAR

MOBİSAD'ın bu yıl ilkini düzenlediği "İl Temsilcileri Yıllık Değerlendirme Toplantısı" Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Dr. Ömer Fatih Sayan, BTK Başkanı Ömer Abdullah Karagözoğlu, İstanbul Medipol Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Kerem Alkin, MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı ve ataması gerçekleştirilen il temsilcilerinin katılımıyla sona erdi.

Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD)'ın bu yıl ilkini düzenlediği "İl Temsilcileri Yıllık Değerlendirme Toplantısı" gerçekleştirildi. Etkinliğin açılış bölümüne, Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Dr. Ömer Fatih

Sayan ve Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) Başkanı Ömer Abdullah Karagözoğlu da katıldı. Video konferans şeklinde gerçekleştirilen toplantı, MOBİSAD'ın ataması yapılmış 72 ilde ve atama çalışmalarını süren diğer illerde bulunan temsilcilerini ve sektör men-

suplarını bir araya getirdi. Etkinliğin açılış bölümünde, MOBİSAD İl Temsilcileri, mobil iletişim sektörü ile ilgili görüş ve önerilerini bu alanda kamunun en yetkili isimleri olan Bakan Yardımcısı Dr. Sayan ve BTK Başkanı Karagözoğlu'na ilk elden iletme fırsatı yakaladı.

## Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Dr. Ömer Fatih Sayan: 2023'te internete bağlı cihaz sayısı 29,3 milyara ulaşacak

Etkinlikte konuşan Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Dr. Ömer Fatih Sayan, "Haberleşme kavramı son 10 yılı kadar insanların birbirleriyle iletişimini ifade ediyordu. Her geçen gün insanlardan çok makinelerin, cihazların ve nesnelerin iletişimi için konuştuğumuz bir kavram haline geliyor. İnternete bağlı kişi sayısını rakamlarla ifade edecek olursak; 2018 yılında 10 milyardan az cihaz internete bağlıyken, 5G ve sonraki nesil teknolojilerin de etkisi ile 2023'e geldiğimizde 29,3 milyara ulaşacak. 2030'a geldiğimizde yüzlerce milya-

ra ulaşılacağı tahmin ediliyor. Bağlantılı cihaz sayısı arttıkça daha güçlü altyapılara ihtiyaç duyuyoruz. Yeni dünya düzeninin en temel unsurlarından birisi de öncelikle güçlü bir iletişim altyapısına sahip olmaktır. Bilgi ve iletişim yapılarının çeşitliliği ülkeler için zenginlik ve refah meselesi haline gelmiş durumda. Haksız rekabetlerin önüne geçmek adına sizden gelen bilgi ve birikimin bizim için çok anlamlı olduğunu söyleyebiliriz" dedi.



## BTK Başkanı Ömer Abdullah Karagözoğlu: 5G'ye en kısa zamanda yerli ve milli imkanlarla geçmek için var gücümüzle çalışıyoruz

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) Başkanı Ömer Abdullah Karagözoğlu etkinlikte yaptığı konuşmada; "Günümüz dünyasında üretim ve hizmet sistemleri emek ve sermaye gibi gelenekselleşmiş yapıdan dijital bir yapıya bürünmeye başladı. Nesnelerin interneti ile beraber birbirleriyle konuşabilen akıllı sistemler geliştiriliyor. Makine öğrenmesi ile kendi kendini yönetebilen otonom sistemler alanımızı şekillendiriyor. Teknoloji alanında yaşanan hızlı gelişmeler hepimiz için sosyal yaşam ve iş görme biçimlerini de değiştirdi. Hem ülkemizde hem de dünyada yeni teknolojilere ulaşabilme ihtiyacının oluşması güçlü mobil teknolojilerini öne çıkartıyor. Ülkemizin teknolojik olarak uluslararası konumuna baktığımızda mobil şebekelerin yaygınlığının, kalite noktasında yükselen bir trend haline geldiğini görüyoruz. Rakamlarla ifade etmek gerekirse;

Türkiye'de 83 milyon mobil abone ve buna karşılık yüzde 99,6 penetrasyon olduğunu görüyoruz. 0-9 arası yaş nüfus haricinde rakamları incelediğimizde mobil penetrasyon yüzde 109 olarak karşımıza çıkıyor. Bu da herkesin bir mobil cihazı olduğunu bize kanıtıyor. Dijital dönüşüme giden yolda en önemli hızlandırıcılardan biri de hiç şüphesiz mobil cihazlar. BTK olarak teknolojik gelişmelerin kalbindeyiz. Geleceğin teknolojilerini ülke vatandaşlarına sunmak için çalışmalara devam ediyoruz. Gündemde yer alan 5G'ye en kısa zamanda yerli ve milli imkanlarla geçmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Türkiye'nin dönüşümüne katkı sağlamak adına bunun vizyonunu ortaya koymayı hedefliyoruz. Bu toplantının güzel sonuçlara vesile olmasını diliyorum" dedi.



**Prof. Dr. Kerem Alkin:**

## **MOBİLSİAD ve MOBİSAD arasındaki kardeşlik çok önemli bir süreci beraberinde getirdi**

İstanbul Medipol İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Kerem Alkin, “Mobil Servis Sağlayıcı İş Adamları Derneği (MOBİLSİAD) olarak 10 yılı geride bıraktık. Bu süreç içerisinde, MOBİLSİAD ve MOBİSAD arasındaki kardeşlik çok önemli bir süreci de beraberinde getirdi. Bu alanda MOBİSAD’a yeni bir sinerji getirmek noktasında çalışmalar devam ediyor. BTK bizim için çok değerli. Hem mobil iletişim hem de Türkiye’nin dijital haberleşme ve iletişim anlamındaki olağanüstü dönüşümünde üstelendiği görev önemli bir yere sahip. Günümüzde gözetleyici kapitalizm kavramını ciddiyetle tartışıyoruz. İçinde bulunduğumuz günlerde uluslararası sosyal medya mecraları ile

ilgili tartışmaların alevlendiği, ülkelerin kendi güvenliğini sağlamak adına milli, yerli donanım ve yazılımlarla ülke içerisindeki verilerini saklamasına şahit oluyoruz. Bu süreçte hiç şüphesiz ki mobil sistemlerin etkili bir şekilde yürütülmesi ve özellikle akıllı cihazların veri iletiminin olağanüstü güvenli bir şekilde ve yüksek bir kaliteyle gerçekleştirilmesinin sağlanması büyük önem arz ediyor. Akıllı cihazlardan başlayarak haberleşmenin olağanüstü güvenli ve sağlıklı bir şekilde yürütmesi adına dijital donanım ve dijital yazılım boyutunda önemli misyonları ortaya koyan görevleri üstleniyoruz” diye konuştu.



DR. KEREM ALKIN

**MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı:**

## **Sektörümüzün hak ettiği büyümeye ulaşmasını amaçlıyoruz**

MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı etkinlikte yaptığı konuşmada şunları söyledi; “Bugünün asıl ev sahibi ülkemizin tüm illerine yayılmış adeta Türkiye’nin mozaik haline gelmiş değerli il temsilcilerimizdir. Bugün MOBİSAD’ın iletişim ağlarımızın adeta kalbinde bulunan Türkiye’nin her ilini bütünleştiren tek ses ve tek nefes olan kamu ve özel sektörü bir araya getirerek, sektörümüzün hak ettiği büyümeye ulaşmasını amaçlıyoruz. En son İstanbul Üniversitesi ile birlikte hazırladığımız rapora göre 170 bin direkt 800 bin dolaylı istihdam oluşturuyoruz. Tüketi-

çerimizin aldığı hizmeti doğru platformda toplayarak ilgili kurumlara hızlı bir şekilde iletmek MOBİSAD’ın ve tüm il temsilcilerimizin en temel sorumluluğudur. Ülkemizin her köşesinde bulunan sektör mensuplarımızın sosyal ve ekonomik katkıları yadsınmaz. Pandemi döneminde 65 yaş üzeri vatandaşlarımızın sokağa çıkma yasağında sektör üyelerimiz ile vatandaşlarımız arasında güçlü bir bağ oluştu.”



**MOBİSAD Gümüşhane İl Temsilcisi İsmail Akçay:**

## **83 milyon mobil aboneye kaliteli hizmet veriyoruz**

Etkinliğin bir başka katılımcısı olan MOBİSAD Gümüşhane İl Temsilcisi ve Gümüşhane Ticaret Odası Başkanı İsmail Akçay; “MOBİSAD ailesi olarak 83 milyon mobil aboneye kaliteli hizmet veriyoruz. Ancak illegal sektörlerle kayıt dışı durumlar, sektöre büyük zarar vermeye başladı. Bu noktada standartsızlık ve sertifikasyonsuzluk sektörümüze zarar veren en temel unsurlar

arasında yer alıyor. Bu konuda çalışmalarımız devam ediyor. Ülkemizin her türlü bilgi teknolojileri ile ilgili aldığı kararlara sahip çıkacağız. O kararların ülkemizde uygulanması noktasında tüketicilerimizin mağduriyetini önlemek adına çalışmalar yapacağız” şeklinde konuştu.

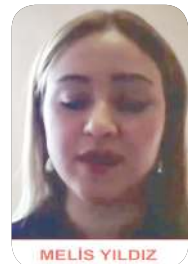


**MOBİSAD Mersin İl Temsilcisi Melis Yıldız:**

## **Kadın istihdamını artırmak adına çalışmalar yapmak arzusundayız**

Etkinliğe katılan MOBİSAD Mersin İl Temsilcisi Melis Yıldız, kadın istihdamını artırmak adına çalışmalar yapacaklarının altını çizerken, “İl temsilcilerimiz ve sektör paydaşlarımız ile birlikte

kamu kurum ve kuruluşlarını yanımıza alarak kadın istihdamını artırmak adına çalışmalar yapmak arzusundayız” dedi.



MELİS YILDIZ

# EVOFONE

Xiaomi Türkiye Resmi Distribütörü



xiaomi

## Mi 10T Serisi | 5G

### Yaratıcılığına Güç Kat

Amiral Gemisi Kamera, Ekran ve Hız



Mi 10T

Sadece Evofone'da !



Mi 10T Pro

Sadece Evofone'da !



Mi 10T Lite



444 21 18



[www.evofone.com](http://www.evofone.com)



evofone



## Turkcell Ticari Pazarlama Direktörü Ali Kırmacı:

# Biz Türkiye'nin **TURKCELL**'iyiz

Özel bir söyleşiyile dergimize konuk olan Turkcell Ticari Pazarlama Direktörü Ali Kırmacı ile Turkcell'in önceliklerini, değerlerini, aksiyonlarını ve pandemi döneminin sektöre etkilerini konuştuk.

**- Ali Bey, öncelikle bizleri kırmayıp sorularımızı yanıtladığınız için çok teşekkür ederiz. Röportajımıza tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs felaketini konuşarak başlamak isteriz. Bu felaket hem insanlara hem de ülke ekonomilerine büyük zararlar verdi, vermeye de devam ediyor. Peki, bunun sektör paydaşlarınıza, müşterilerinize ve Turkcell'e yansımaları nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu anlamda aldığınız aksiyonları okurlarımız için anlatır mısınız?**

Pandemi, bizim için çok önemli bir organizasyonun tam da ortasında başladı ve organizasyonu bitirme kararı aldık. Hızlı karar almak ve kararlarda ilk önce sağlık demek bizim pandemi dönemindeki temel yaklaşımımız oldu. Tüm dünyayı etkisi altına alan, COVID-19 virüsüne karşı alınan tedbirlerin en başında insanların mümkün olduğunca az bir araya gelmesi ve uzaktan çalışmalarının, eğitimlerinin desteklenmesi geliyor. Turkcell uzaktan iletişim altyapısına zaten sahip olduğu için, ayrıca mağaza tarafında da dijitalleşmeye geçiş yaptığı için bu süreci hem müşterilerimiz, hem de çalışanlarımız için çok etkin geçirdik. Özellikle sektörümüzün sağlamış olduğu hizmet hem tüketiciler, hem de kurumsal müşteriler açısından vazgeçilmez oldu. İnsanların ve şirketlerin bu dönemde iletişim ihtiyacı hiç olmadığı kadar fazla. Böyle bir durumda iletişim sağlayıcıları olarak aldığımız aksiyonların insan hayatının en az hasarla devam etmesi açısından çok daha değerli hale geldi. Biz Türkiye'nin

Turkcell'iyiz. Bu bilinçle güçlü altyapımızla uzaktan eğitime destek verdik. Öğretmen, öğrenci ve velilerin Eğitim Bilişim Ağı (EBA) içeriklerine erişmeleri için Milli Eğitim Bakanlığı tarafından açıklanan 3 GB desteği, 3 GB daha ilave ile toplamda 6 GB'a çıkarttık. Sabit internet kullanıcılarının da EBA sistemine erişimlerini desteklemek için EBA erişimlerinde kotayı kaldırdık ve fiber kullanıcılarının platforma erişimlerinde hızını 100 MBit'e yükselttik. 7/24 görevleri başında olan teknisyenlerimizden doktorlarımıza, hemşirelerimizden müstahdemlerimize kadar tüm sağlık personellerimizin de sevdikleriyle rahatça görüşebilmeleri için özel iletişim paketleri hediye ettik.

Bizler bu dönemde aldığımız aksiyonların, şirketler açısından ticari katkısının dışında, topluma sağladığı sosyal faydanın insanların gözünde daha değerli olduğunu açıkça görüyoruz. İletişim, sosyal mesafenin olduğu bu dönemde en gereksinim duyulan şey.

Pandemi uçtan uca müşterilerimiz, çalışanlarımız ve iş ortaklarımızın sağlığını ön planda tuttuğumuz bir dönem. Bu dönemde sosyal mesafe, mağaza dezenfektasyonu, çalışan sağlığı, müşterilerimiz için sosyal mesafe kurallarına ciddi bir şekilde uyulduğu gibi yine bunlarla ilgili çeşitli podcastleri de dijital ekranlarımızda paylaştık. Mağaza çalışanlarımıza hijyen konusunda ve hastalıktan korunma ile ilgili çeşitli eğitimler verdik. Kendilerini daha güvende hissetmeleri için sağlık sigorta kapsam-

larını genişlettik. Kaygı ve endişenin arttığı bu dönemde onların bu endişelerini azaltmak amaçlı özel programlarla destek olduk. Mağaza çalışma saatlerimizi düzenledik. Öncelikle AVM'lerdeki mağazalarımızı kapattık. AVM dışındaki mağazalarımız ise hafta içi ve cumartesi günleri 12.00-18.00 saatleri arasında hizmet vermeye devam etti. Mağazalarımızda aldığımız hijyen önlemleri ile müşterimizin fiziksel kanalda da kendini güvende hissedeceği bir ortam yarattık. Yüksek risk grubunda 65 yaş üstü müşterilerimize yerinde hizmet verdik. Dijital gücümüzü kullanarak hem çalışanlarla, hem de müşterilerle paylaşımlarda bulunduk, iletişimimizi koparmadık. Moralimiz hep üst noktada oldu, bunu da tüm müşterilerimize yansıtık. Pandemi sürecinde gözetmemiz gereken bir diğer konu da telekom ekosisteminin sürdürülebilirliğiydi. Hem AVM hem de cadde mağazalarımızı ve iş ortaklarımızın kârlılık seviyelerini bu

dönemde yakından takip ettik ve gerekli durumlarda destekledik. Özellikle kapanan AVM mağazalarımızın hepsini pandemi döneminde desteklediğimizi belirtebilirim. Ayrıca düşen turizm nedeniyle etkilenen iş ortaklarımızın da yanında olduk. Değer üreten bu ekosistemin devamlılığı bizim için çok çok önemli. Bundan sonraki dönemde de iş ortaklarımızın durumunu yakından takip ederek desteklenmesi gereken durumlarda her zaman yanlarında olacağız.

### **“AMACIMIZ “DİJİTAL DENEYİM ZİNCİRİ” OLARAK BİR İLKİ YAPMAKTI”**

**Turkcell, pandemi döneminde de kesintisiz iletişim için büyük bir özveriyle çalışıyor ve Türkiye’yi geleceğe bağlayacak altyapı ve teknolojilere yatırım yapmaya devam ediyor. Özellikle bu dönemde yaptığımız yatırımları bizler için anlatır mısınız?**

Biz dijitalleşme yatırımlarımıza çok daha önce başlamıştık. 2017-2018 yılları arasında mağaza ağıımızı yeniden şekillendirdik. Tamamen dijitalleşmeye odaklandık ve tedarik zincirindeki değeri artırdık. Bu süreçte, tedarik zincirini basitleştirirken ağırlıklı olarak bu mağazaların dijitalleşmesine ve standardizasyonuna odaklandık. Amacımız klasik bir telekom mağazasından dijital bir deneyim zincirine geçmek ve mevcut süreçleri basitleştirmektir. Oldukça kısa bir zaman diliminde, mağazalarımız dijital etiket ve dijital reklam ekranları ile donatılarak, verimliliği artırmanın yanı sıra çevrenin ve kaynakların korunmasına yardımcı olmuştur. Dijital imzanın kabul edilmesi, daha hızlı bir hizmet sunma ve hayatımızı kolaylaştırmak için harika bir adımdı. Amacımız “Dijital Deneyim Zinciri” olarak bir ilki yapmaktır. Bu vizyon ile mağazalarımızı bugünün tüketicileri için yeniden şekillendirdik.

1300 mağaza içerisine Online

Mağaza ekranları koyarak bayilerimizin o an stoğunda olmayan ürünleri de dijitalden satarak müşterilerine teslim etmelerini sağlayan altyapılar kurduk.

Şu an Turkcell’in 1300 noktasında müşterilerimizin tüm işlemleri tabletler üzerinden ve tamamen dijital olarak yapılıyor. Herhangi bir işlem sonucunda bir kağıt imzalama durumu söz konusu değil. Mağazalarımızın 11.000 adet tamamen merkez ofisten yönettiğimiz dijital ekranı var. Bu ekranları mağaza, ilçe, şehir özelinde kontrol edebiliyoruz. Mağazalarımızda bulunan 42.000 canlı cihazın üzerinde bulunan Retail Mode uygulaması ile tüm cihazların içeriklerini ve müşteri hareketlerini canlı olarak görebiliyoruz.

Bugün tüm mağazalarımızda geçerli olan çeşitli ödeme sistemi alternatifleri ile müşterilerimizin cihazlarını ister peşin, ister kontratlı, isterse de faturalarına yansıtarak alabilmelerini sağlıyoruz.

Müşterinin özellikle bu dönemde minimum temasla güvenli alışveriş isteğini önemseyerek, Türkiye’de perakendecilikte bir ilki kısa bir zamanda hayata geçirerek “temassız mağazacılık” deneyimini mağazalarımıza getirdik. Bu sayede müşterilerimizin mağazamızda minimum temasla maksimumda bilgi almalarını sağlayacak bir alışveriş deneyimi yaşamalarını sağlıyoruz.

Yine müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için, lojistik sıkıntılarının arttığı, mağazaların kapalı kaldığı bu dönemde “Bi-Tıkla Mağazada” kurgumuzla müşterilerimizin dijital kanalımızdan almış olduğu ürünleri kendilerine en uygun mağazalarımızdan teslim alabileceği deneyim kurgularını hayata geçirdik. Bizim için yatırımlarımızdan en önemlisi ve değerlisi insana yatırımdır. Pandemi döneminde de bunu sürdürerek tüm eğitim süreçlerimizi dijital olarak sürdürmeye devam ettik. 2020 yılında, toplamda 100 başlıkta 624 sınıf açarak, 14.000 kanal çalışanımıza eğitim verdik.

Yine pandemi dönemine özel, çalışanlara destek olmak amaçlı kaygı yönetimine yönelik webinar seminerler düzenledik. Onları dinledik ve çalışanlarımızdan bize gelen yaklaşık 1500 öneriyi tek tek değerlendirerek, uygun olanları hayata geçirdik.

### **Önümüzdeki dönemde Turkcell’in ana stratejisi nasıl olacak ve özellikle bu iş ortaklarımıza nasıl yansıtacak?**

Dijitalleşmenin ve bir miktar da Covid-19’un etkisi ile, elektronik ticaretin önümüzdeki 5 yıl boyunca her sene ortalama % 20 büyüyerek toplam perakende ticaretinin içerisindeki mevcut % 6’lık payının 2025’te % 12 seviyelerine çıkacağını öngörüyoruz. E-ticaret pazarı büyürken, mevcut kargo ve teslimat seçeneklerinin, e-ticaret müşterisini tam manası ile memnun etmediği de bir gerçek. Bu gerçekten yola çıkarsak her şey normale döndüğünde müşterilerimizin de fiziksel alışveriş deneyimine büyük ölçüde devam edeceğine inanıyoruz. Turkcell olarak da kendimizi bu noktada çok avantajlı görüyoruz. Türkiye’nin Turkcell’i olarak 7’den 70’e tüm müşterilerin mağazamızda kendisine bulabilecekleri ürünler olması için çalışıyoruz. Bu nedenle artık sadece cep telefonu, tablet, aksesuar, IOT satan mağazalar değil, hayata, eve kısacası yaşama dair bir çok yeni ürün ve servisleri mağazalarımızda sunmaya başladık. Bu yatırımlarımızı da artırarak sürdüreceğiz.

Teknolojiyi ve kabiliyetlerimizi ticaretimizi arttırmak adına kullanmaya devam ederek, önümüzdeki dönemde de iş ortaklarımız için yeni kazanç fırsatları yaratacağız. Perakendecilik çeşit sunma işi, biz de bu anlamda güçlü ve dinamik bir portföy yönetmek istiyoruz. En organize çalışan bayi teşkilatına ve online/offline kanal arasında eşgüdümü sağlayacak güçlü bir teknolojik altyapıya sahibiz. 2019 yılında başladığımız bütünleşik kanal kurguları ile müşterilerimize online kanalımızdan satın almak

istedikleri kontratlı telefonları veya hatları, tercih edecekleri, kendilerine en yakın mağazamızdan teslim alma imkanı sunduk. Çok yakın gelecekte teslimat seçeneklerini daha da zengin hale getirerek, müşterilerimize mağazalarımızdan aynı gün içerisinde adreslerine teslimat imkanını da hayata geçireceğiz. Yaygın bayi teşkilatımızla lojistik süreçlerimizi nasıl daha güçlü kılarız noktasında muhtelif yatırım fırsatlarını değerlendirdiğimiz bir dönemdeyiz.

Bunlara ek olarak, kendi bünyemizde geliştirmiş olduğumuz teknolojik altyapı sayesinde müşterilerimizin herhangi bir mağazamızda veya online kanalımızda incelediği, ilgilendiği ama yarım kalan bir işlem veya akışını, bir sonraki ziyaretinde, kaldığı noktadan devam ettirerek veya Turkcell Yapay Zeka teknolojisi sayesinde müşterilerimizin ilgi veya kullanım alışkanlarına istinaden onlar için en uygun teklifleri kendilerine sunarak müşterilerimizi memnun etmeye devam edeceğiz.

**Turkcell, 2020 yılını istikrarlı bir büyümeyle kapattı. Bu aşamada yılın genel bir değerlendirmesini alabilir miyiz? Ve 2021 yılındaki yol haritanız nasıl olacak?**

Hiç şüphesiz tüm dünya için oldukça farklı bir yıl oldu. Pandeminin getirdiği bütün olumsuzluklara rağmen 2020 yılı hedeflerimize ulaşmayı başardık. Bu olağanüstü başarıda, olağanüstü gayret gösterip çalışan iş ortaklarımızın, elçilerimizin payı çok büyüktür; teşekkürlerimizi iletiyoruz. Sektörümüzün öneminin bu yıl çok daha iyi anlaşıldığını düşünüyoruz.

2021 yılı, pandemi sonrası yaşamda mobilitenin çok artacağı düşünüyor ve bu nedenle çok iyi bir yıla hazırlık yapıyoruz. Bununla beraber e-ticaretteki gelişimin entegre yapılarını tamamlamış olan şirketlerde geleneksel kanallara katkısının çok büyük olacağını biliyoruz. Müşterilerimize kesintisiz bir iletişim



**“ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE DE İŞ ORTAKLARIMIZ İÇİN YENİ KAZANÇ FIRSATLARI YARATACAĞIZ”**



sunarken, aradıkları teknolojiye bi'tlıkla ulaşabilecekleri bir teknoloji sağlayıcı olmaya ve müşterilerimizin güvenliği, sağlığı, rahatı için ihtiyaç duyduğu tüm noktalarda olmaya devam edeceğiz.

İnsan sağlığı bizim için her zaman öncelikli olmayaya devam edecek ve

odağımızı hep burada tutacağız. Bugün müşterilerimizin potansiyellerini, ne isteyeceklerini önceden tahmin etmeye çalışıyoruz. Veri analizi bizim için çok önemli. Turkcell her zaman müşteri deneyimini önceliklendiren, dijitalleşmede öncü olan bir firma oldu. Müşterilerimizin ihtiyaçları ve taleplerini kanal bağımsız karşılamak üzere kendimizi hızla geliştirmeye ve şekillendirmeye devam edeceğiz.

**Bu özel söyleşimizin sonuna gelmişken, size bir kez daha teşekkür ederiz. Son olarak okurlarımıza iletmek istediğiniz bir mesaj var mı?**

Bir STK olarak MOBİSAD; toplumumuzu bilinçlendiren ve geliştiren çok kritik bir konumda bulunmaktadır. Yine toplum nezdinde sektörümüzün farkındalığının artırılması, sektörün çağın gereksinimlerine ve müşteri ihtiyaçlarına uygun bir yere getirilmesinde de kritik role sahiptir. Derneğin bu yöndeki çabaları için çok teşekkür ederiz. Tüm sektör paydaşlarımıza sağlıklı ve kazançlı bir yıl dilerim.

## **“MOBİSAD pandemi döneminin başından bu yana önemli çalışmalar gerçekleştirdi”**

Pandemi döneminin en başından bu yana, MOBİSAD'ın dijital medya kanalları üzerinden yapmış olduğu birçok eğitim, istişare ve konusunda uzman kişiler ile mülakatları oldu. Bu buluşmalara binlerce kişi katıldı, istifade etti. Yine basılı, görsel medya üzerinden de sektöre ait birçok konunun gündem yapıldığını gördük. Aynı zamanda, memleketimizde yaşanan olağanüstü felaketler sonrasında da, Hatay yangınında, İzmir depremde bölgede yaşayan ve olumsuz etkilenen vatandaşlara yönelik kampanyalar başlatarak yardımda bulundu, bunlar unutulmaz.

## **“Müşterisi ile iyi bir bağı olan, çoklu temas noktalarını sağlıklı bir şekilde kuran firmalar başarılı olacak”**

Tüm dünyada milyonlarca çevrimiçi müşteri, kendisine daha fazla zaman tasarrufu ve kolaylık sağlamak için davranışlarını aynı anda değiştirdi ve dijitale geçti. Hızlı yükselen e-ticarete hazırlıksız yakalanan firmalarda sipariş takip ve teslimat süreçlerinde yaşanan yoğunluk müşteri kayıplarına sebep oldu. Yapılan araştırmalar, müşterilerin pandemi sonrası büyük çoğunluğunun tekrar alışveriş yapacağı mağazaya döneceğini gösteriyor. Hatta bu konuda bir özet de var. Açıkçası pandemi sonrası perakende ticaretin oldukça canlanacağını, çeşitli sebeplerle ertelenen satışların etkisi ile de yoğun bir döneme gireceğimizi öngörüyoruz. Bu döneme hazırlıklı olmalıyız. Müşterinin pandemi öncesi ve pandemi dönemi deneyimi burada çok belirleyici olacak. Çağımızda ve özellikle bizim sektörü-

müzde müşteriler için alışveriş yapmak bir keyif ve hatta temel ihtiyaçların karşılanması için sosyal süreç.

Markalardan beklenen samimi, şeffaf ve içten bir iletişim olacak. Müşteriler “güven” duygusunu ön plana alacak ve bunu sağlayan, umut veren markaları daha fazla tercih edecekler.

Bizim amacımız aynı müşteriyi kanal, zaman, bağlam ve mekandan bağımsız tekil olarak tanıyabilme ve müşteriye farklı kanallar arasında pürüzsüz bir akış ile tek bir kanalmışçasına deneyim yaşatmak. Müşterilerimizin bu yolculuklarında onlara iyi bir deneyim yaşatmamız, hayatlarını kolaylaştırmamız ve değer katmamız çok önemli. Şu ana kadar iyi yönettiğimiz bu desteği, en değerli şekilde sunmaya devam edeceğiz.



## AirCharger Drive ile tanışın.



Qi SERTİFİKALI  
KABLOSUZ ŞARJ



AKILLI SENSÖR



ULTRA HIZLI ŞARJ



AirCharger Drive  
videosu için kodu okutun.



**MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı açıkladı:**

# MOBİL İLETİŞİM SEKTÖRÜNÜN

## 2020 KARNESİ

2020'nin mobil iletişim verilerini değerlendiren MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, "2020'yi 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattık. Cihaz satışlarına baktığımızda 6.5-7 inc segment cihazların geçen seneki pazar payı yüzde 4 iken bu sene yüzde 30 oranında artış gösterdiğini gördük. Geçen yıllarda cep telefonlarına harcanan ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazlardan gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerin de fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL bandına çıkış yaptı. 2021'de sektörümüzde yüzde 5 büyüme öngörüyoruz" dedi.

Pandemi döneminde evden çalışmaya geçilmesi ve eğitimin online platformlarda devam etmesi ile zamanının büyük çoğunluğunu evden geçirenler, günlük rutinlerinin büyük kısmını dijitalde çözmeye yöneldi. Bu süreç içerisinde mobil iletişimin önemi katlanarak arttı. 2020 yılını değerlendiren Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, "Sektörümüzü etkileyen tüm olumsuzlukların neticesinde 2019 yılını 10 milyon 600 bin adet cep telefonu satışıyla tamamladık. 2020'de ise pandeminin etkisiyle sektörümüz ilk başta olumsuz bir seyir izlese de sonrasında insanların haberleşme hizmetlerinin zaruritesi ve önemini hissetmeleriyle birlikte hızlı bir talep oluştu. Hatta talebin eskiye oranla artış gösterdiği bir dönem yaşadık. 2020'yi 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattık. Ancak eskiye oranla ürünlere ulaşımın zor olması sebebiyle kayıt dışılığın ciddi oranda arttığını gözlemledik. Haliyle ölçebildiğimiz adetlerin üzerine kayıt dışı ve ölçülemeyen online kanalı eklediğimizde yüzde 20 civarı cihaz pazarı oluştuğunu tahmin ediyoruz. Bu da yine 12 milyon seviyelerinde gerçek ürün satışının olduğunu gösteriyor. 2021 ise pazar araştırmaları yapan firmaların verileri ve ürünlerimizin dijitalleşen dünyada ihtiyacının artması ile yüzde 5 civarı büyüme olacağını öngörüyoruz" dedi.

### 2020'DE CEP TELEFONUNA ORTALAMA 3 BİN 600 TL HARCADIK!

Turnacı, "Cihaz satışlarına baktığımızda 6.5-7 inc segment cihazların geçen seneki pazar payı yüzde 4





iken bu sene yüzde 30 oranında artış gösterdiğini gördük. Geçen yıllarda cep telefonlarına harcanan ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazlardan gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerin de fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020’de 3 bin 600 TL bandına çıkış yaptı” dedi.

### CEP TELEFONUNA ERİŞİM KOLAYLAŞMALI!

Turnacı, “Sektördeki stok yükünden ötürü birçok firmanın zor durumda kalmasını önlemek, buna bağlı istihdam kayıplarının önüne geçmek, vatandaşlarımızın gerek iş, gerekse de özel hayatında verimliliği artırmak amacıyla cep telefonuna kolay erişebilmesini sağlamanın önemine inanıyoruz” diye konuştu.

Pazarın paydaşlarının kırımlarının ise sektörel istihdam noktasında alarm verdiğinin altını çizen Turnacı şunları söyledi:

“Ürün satışında ölçek ekonomisini elinde tutan sermaye gruplarının tedarik zincirlerinin 2018 yılında 9.6 milyar TL olan cirosunun 2020’de 16 milyar TL’ye çıktığını cirolarının yüzde 52’sini Telekom ürünlerinin oluşturduğunu görüyoruz. Online, süpermarket ve cadde AVM mağazalarının ise satışlarının yüzde 42’sini telekom ürünleri oluşturuyor. Sektörümüzde binlerce KOBİ’mizin oluşturduğu geleneksel satış kanalımız olan bayilerimiz ise sektörel istihdamın yüzde 80 üzerini oluştururken satış kanallarındaki rekabet koşulları karşısında kan kaybediyor. 2018’deki 13

# MOBİSAD

Yüksek İletişim Araştırma ve Danışmanlık Hizmetleri

## SEKTÖRÜN

## NABİ

## BUR

## ATIV

MOBİ

mobil telekomünikasyon

bilgi teknolojileri

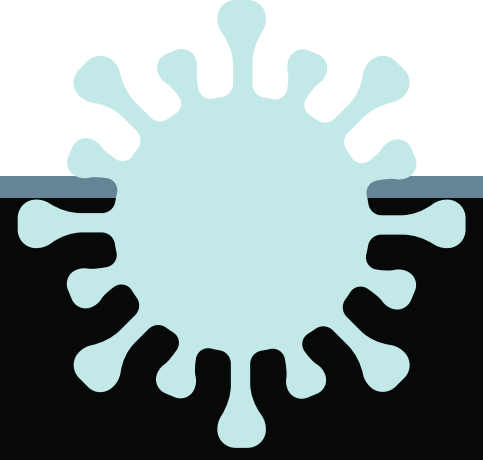
tüm Türkiye’de faaliyet



milyar TL olan ciroyu 2020’de ancak yakalayabildiler. Sadece mobil iletişim için istihdam sağlayan bayilerimizin ölçek ekonomisi ve rekabet koşulları açısından desteklenmesi gerekiyor. Aksi halde istihdam kayıpları yaşanacağı gibi vatandaşlarımızın akıllı cihazlara erişiminde uzman personeller tarafından gerçekleştirilemediği için dijitalleşme

yolunda olumsuz etkileri olacaktır.”

Turnacı, “MOBİSAD olarak 22 yıldır mobil haberleşmede tüketicinin ortak sesini temsil ediyoruz. Kamu ile sektörün dirsek temasının artması, sektöre büyük katkılar sağlıyor. Bu konuda kamuoyunu bilinçlendirmeye yönelik önemli işlere imza atmaya devam edeceğiz.” dedi.



# UMUT VEREN TEKNOLOJİLER

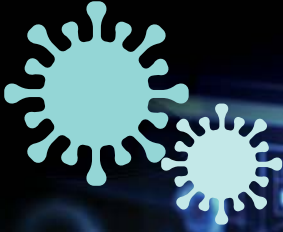
Koronavirüs (Covid-19) salgınının sağlık ve ülke ekonomilerindeki yıkıcı etkileri devam ederken, dijital araçların da önemi katlanarak arttı. Biz de bu noktadan yola çıkarak, 2021 yılının umut veren teknoloji trendlerini sizler için derledik.

Covid-19'un neden olduğu etkilerin ekonomilerin daha hızlı, yenilikçi ve üretken olmasını zorunlu kıldığını belirten uzmanlar, ekonomilerde verimlilik artışı ve bununla birlikte yeni büyüme fırsatlarının yakalanmasının önemine işaret ediyor. Uzmanlar, 2008'deki mali krizden bu yana, bulut teknolojisine, yapay zekaya, robotlara, sayısız bilimsel atılım ve dijitalleşmeye rağmen, sanayileşmiş ülkelerdeki verimlilik artışının düşük kaldığını dile getiriyor. 2021 ve sonraki yıllarda bunun değişeceğini belirten uzmanlar, yeni teknolojilerin üretime yansımalarıyla insanlığın "çok daha üretken olacağını" vurguluyor.

## SALGIN BÜYÜK VE KÜÇÜK ŞİRKETLERİ DİJİTAL DÖNÜŞÜME SÜRÜKLEDİ

Uzmanlar, ilerleme konusundaki bu iyimserliğin bir nedeni olarak Covid-19'un sağlık ve ekonomi üzerindeki etkilerinin yıkıcı olmasını göstererek, teknik gelişmeler ve bunları kabullenmenin hızlandığını ifade ediyor. Covid-19'un büyük ve küçük şirketleri dijital bir dönüşüme sürüklediğine değinen uzmanlar, bu konuda rekabetin de arttığını belirtiyor.

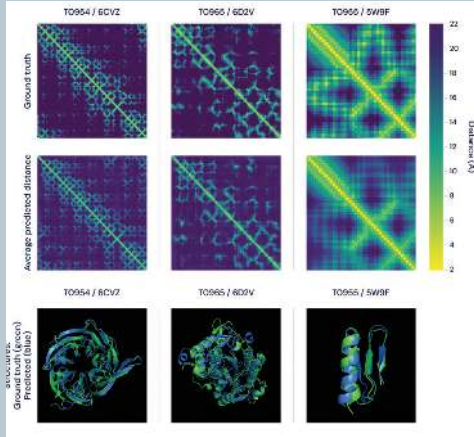
Gelinen noktada günlük yaşam teknolojiyle kolaylaşırken, mRNA tabanlı aşılarda insanlığı virüslerden koruyor, arabalar otoyollarda sürücüsüz gidebiliyor, yapay zeka kredi başvurularını işleyebiliyor, kuantum bilgisayarlar günlük sorunlarını çözebiliyor ve uydular interneti daha hızlı sağlıyor.



# İŞTE 2021'İN TEKNOLOJİ TRENDLERİ...

## GIYİLEBİLİR TEKNOLOJİLER

Konuşma ve metin tanıma gibi iyileştirilmiş yapay zeka algoritmaları, 5G ve daha güçlü kulaklıkların gerçek zamanlı çeviriyi yakında sağlaması beklenirken, Çinli start-up Timekettle Technologies şimdiden mikrofon ve akıllı telefon uygulamasıyla yaklaşık 40 dili çevirebilen kablosuz kulaklıklar satıyor. Trend, giyilebilir cihazların tıbbi faydaları nedeniyle de önemli ölçüde artacağına işaret ederken, Covid-19'nun bu trendi bir üst seviyeye iteceği belirtiliyor.



## PROTEİNLERİN YAPILARI ORTAYA ÇIKARILYOR

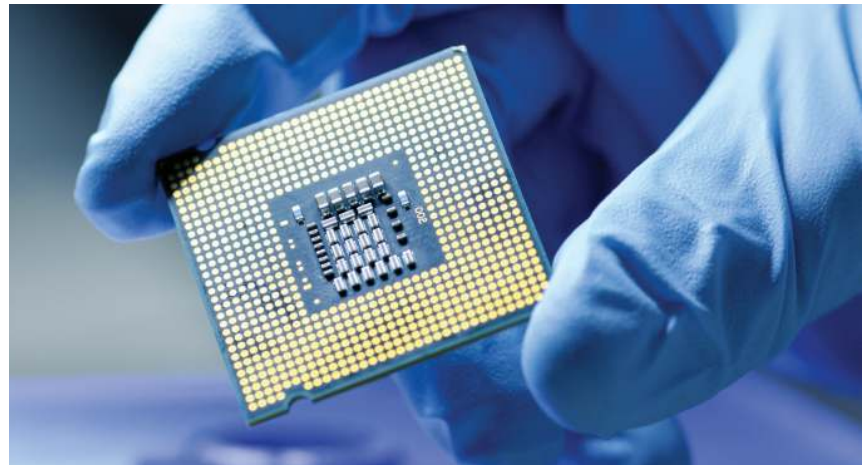
Google'ın yan kuruluşlarından DeepMind'in protein araştırmalarına yardımcı olmak için geliştirdiği AlphaFold isimli aracın proteinlerdeki "katlanma" sorununa dair önemli gelişmeler kaydetmesi dikkati çekmişti. 170 bin kodu çözülen protein yapısının bulunduğu bir veri tabanı donatılan AlphaFold, hatalı çalışan ve yapıları (kodları) çözülemeyen proteinlerdeki "katlanma" sorununa net veriler ortaya çıkardı.

## YENİ SÜPER ÇİPLER

İşlemciler her bilgisayarın beynini oluştururken, teknoloji şirketleri arasında kendi çip tasarımını ve süper çip geliştirme rekabeti hızlanıyor.

Amazon ve Microsoft, devasa veri merkezlerindeki sunucular için kendi yarı iletkenlerini geliştirirken, yıllardır çip endüstrisinin en büyük müşterisi olan Apple, şimdi en büyük yarı iletken üreticilerinden biri olmaya hazırlanıyor.

Sağlık için giyilebilir elektronikten araç içi elektronik sistemlere kadar teknolojinin her alanında büyük önem taşıyan çipler, ülkeler arasındaki rekabet unsurlarından biri haline dönüşüyor. Pazarda hakimiyet oluşturmak isteyen şirketler ve ülkeler, devasa yatırımlarla çip endüstrisini şekillendirmeye çalışıyor.





## SAĞLIK SEKTÖRÜ, YAPAY ZEKA İLE BÜYÜK VERİMLİLİK ARTIŞIYLA KARŞI KARŞIYA

Yapay zeka, hastalıkları daha hızlı teşhis etmeye, ilaç geliştirmeye veya tedavileri daha bireysel tasarlamaya giderek daha fazla yardımcı oluyor. Danışmanlık şirketi Accenture, sağlık hizmetlerinde yapay zeka kullanımıyla 2026'ya kadar yıllık 123 milyar avro tasarruf edileceğini tahmin ediyor.

## OTONOM SÜRÜŞ

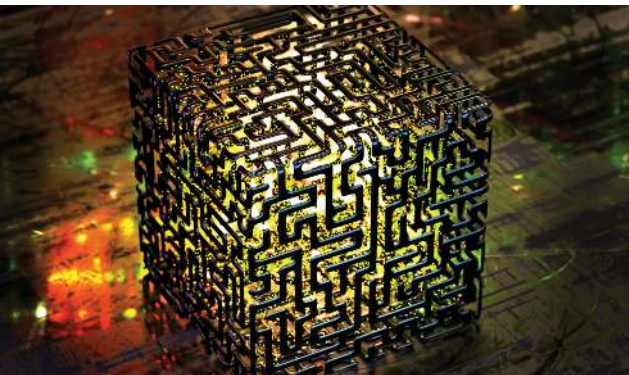
Otomobil üreticileri seviye 3 otonom sürüş özelliğine sahip araçları pazara sürmeye hazırlanırken, bunun sürücülere otoyolda uzun ve yorucu yolculuklarda yardımcı olması bekleniyor. Otonom sürüşte, otomasyon derecesi seviyelere göre (0 ile 5 arasında) değişirken, mevcut teknoloji ikinci seviyede bulunuyor.



## UZAYDAN İNTERNET

Nesnelerin interneti, otonom sürüş veya makine iletişimi için dünyanın her yerinde hızlı ve güvenilir internete ihtiyaç duyulurken, hızlı internet bağlantısının uzaydan sağlanmasına yönelik girişimler de artıyor.

ABD bankası Morgan Stanley'in tahminlerine göre, 2040'e kadar "uydu genişbant" pazarının cirosu 3,9 milyar dolardan 95 milyar dolara yükselecek.



## KUANTUM BİLGİSAYARLAR

Uzun süren araştırmalardan sonra kuantum bilgisayarlar yavaş yavaş laboratuvarlardan ayrılıyor. Daha fazla şirket kuantum bilgisayarlarının iş dünyasında kullanım potansiyellerini belirlemeye çalışıyor.

Kuantum bilgisayarların gelişiminin henüz emekleme aşamasında olduğunu belirten uzmanlar, bu yıl ilerlemenin hızlanmasını bekliyor. Az enerji kullanan ve devasa depolama kapasitelerine sahip hızlı kuantum çiplerinin yakında geliştirilmesi beklenirken, kuantum teknolojisinin potansiyeli giderek daha fazla yatırımcının dikkatini çekiyor.



## CÜZDAN YERİNE AKILLI TELEFON

Dünyanın en büyük nüfusuna sahip olan Çin’de, Alipay ve WeChat Pay’de olduğu gibi günlük yaşamın bir parçası olan uygulama ile ödeme yapılması dikkati çekerken, Covid-19 ile dünyanın diğer ülkelerinde cüzdan yerine akıllı telefon vasıtasıyla ödeme yapmanın artması bekleniyor.

Sosyal medya şirketleri Facebook ve WhatsApp, ödeme ve para transferi konusunda pazar oluşturmaya çalışırken, teknoloji şirketleri Apple ve Google bankalar ve kredi kartı şirketleriyle iş birliği yaparak bu hizmetleri sağlıyor.

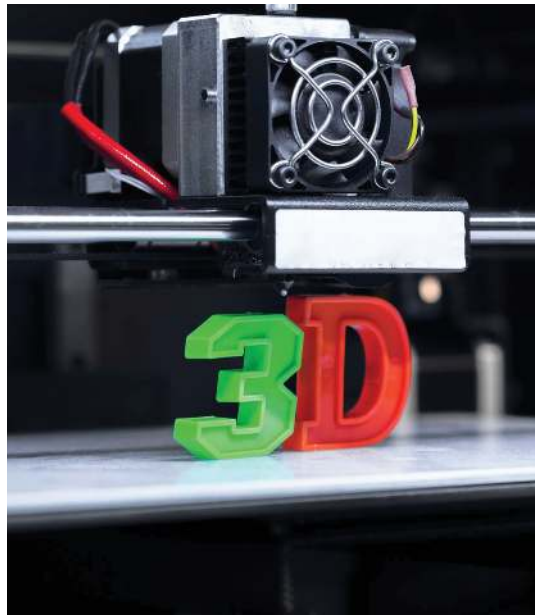
## İŞGÜCÜ PİYASASINDA HİPER OTOMASYON

Resesyon döneminde şirketler tasarruf etmek zorunda kalırken, bunun sonucu çalışanlar için acı bir gerçekliğe dönüşüyor. Çünkü şirketler otomasyona yatırım yapıyor. Covid-19 krizinde bazı tabular yıkılırken, şirketlerin üzerindeki yük de arttı. Fabrikalarda tekrar eden işler için robotik otomasyon süreçleri gündeme geldi. İş süreçlerinin hızla dijitalleşmesi ve otomasyonu nedeniyle bazı iş rollerinin ortadan kalkması bekleniyor.



## SANAYİ 3D YAZICILARLA BÜYÜYOR

Modern 3D yazıcılarla son derece yenilikçi bir ürün mümkün olan en kısa sürede seri olarak üretilebiliyor. Covid-19 ile birlikte yerinde üretimin öneminin artması ve 3D yazıcı kullanımının ivme kazanması bekleniyor.



## DİJİTAL DOSYA

Dijital dosya, sağlık sektöründe dijital veri alışverişi için önemli hale gelirken, salgınla birlikte bu veri alışverişinin daha da hızlanması bekleniyor. Danışmanlık firması McKinsey tarafından yapılan hesaplamalara göre, bununla sağlık sigortacılığı sektöründe her yıl 34 milyar avro tasarruf edilecek.

Covid-19’da “bir veri tabanı eksikliğinden” mustarip olan hükümetler ve şirketler verilere odaklanırken, uzmanlar standart bir veri alışverişi yoluyla hastaları, doktorları ve sağlık sisteminin önemli ölçüde rahatlayabileceğine işaret ediyor. Dijital aşı sertifikasının Covid-19’da tarihin en büyük aşı kampanyasına imkan sağladığına değinen uzmanlar, verilerin kullanılmasıyla hayatların kurutabileceğini vurguluyor.

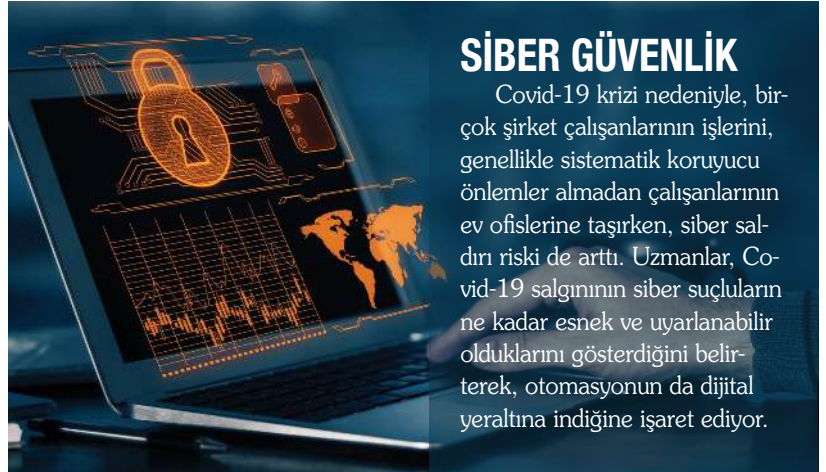


## BULUT BİLİŞİM

Bulut bilgi işlem, ekonominin merkezinde yer alırken, düşük donanım maliyeti ve kullandıkça öde özelliği ile kurumlara önemli bir tasarruf imkanı sağlaması dikkati çekiyor. Bulut bilgi işlem piyasasının 2023 yılına kadar ortalama yüzde 22 büyüyerek 500 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Dijitalleşmede Alibaba, Amazon gibi Çin ve ABD merkezli tedarikçilere bağımlılığı azaltmak amacıyla Avrupa'da bulut ağı (Gaa X) kurulma çalışmaları devam ediyor.

## MOBİLDE GERÇEK ZAMANLI İLETİŞİM

Akıllı telefon üreticileri ilk 5G özellikli akıllı telefonunu piyasaya sürerken, ağ operatörleri de mobil iletişim standardını genişletiyor. Daha yüksek hız sağlayan 5G teknolojisi, neredeyse gerçek zamanlı veri aktarımı vad ediyor.



## SİBER GÜVENLİK

Covid-19 krizi nedeniyle, birçok şirket çalışanlarının işlerini, genellikle sistematik koruyucu önlemler almadan çalışanlarının ev ofislerine taşırken, siber saldırı riski de arttı. Uzmanlar, Covid-19 salgınının siber suçluların ne kadar esnek ve uyarlanabilir olduklarını gösterdiğini belirterek, otomasyonun da dijital yeraltına indiğine işaret ediyor.



## BİYOTEKNOLOJİ

mRNA olarak adlandırılan haberci nükleik asitlere dayanan iki Covid-19 aşısının başarılı bir şekilde geliştirilmesi, aniden mRNA aktif bileşenlerine ilgiyi artırdı. Uzmanlar, mRNA'nın yalnızca aşı geliştirmede değil, diğer ilaçlarda da yeni bir dönem başlatacağını belirterek, ilaçların geliştirilmesinin daha hızlanacağına ve daha kolay üretileceğine işaret ediyor.



## UZAYA SEYAHAT YARIŐI

SpaceX ve Space Adventures, ilk turistleri uzay yolculuğuna göndermeye hazırlanırken, yeni teknolojiler ile uydü taŐımacılıđın maliyetlerinin 3-5 kat azaltılarak kilo başına 10 bin avroya düŐürülmesi hedefleniyor.



## ARTIRILMIŞ GERÇEKLİK

Covid-19 salgını ile e-ticaret yükseliŐ yaŐarken, artırılmış gerçeklikle müşterilerin birçok ürünü sanal olarak denemesi ve yerleŐtirmesi sağlanıyor. Örneğin gzlk alırken müşteri gözlüğü dijital olarak deneyebileceek. Müşteriler eski mobilyaları bir kenara bırakmadan oturma odasına sanal olarak bir koltuk getirebilecek.

## KONUŞAN PROGRAMLAR

Ofis alıŐanları her hafta e-postalarını yazmak için saatler harcarken, artık konuşan programlarla zamandan tasarruf edilecek. Bundan sonra belgeler arasında gezinmek yerine belirli soruları bilgisayara yazarak, onların bize konuşarak cevap vermesi sağlanacak.



# Dijital dönüşüm ile birlikte **MINIMUM GECİKME SÜRESİ** önem kazandı!

“Maksimum dijitalleşme zamanlarında minimum gecikme süresi neden bu kadar önemli?” Bu sorunun yanıtı, örnekleriyle birlikte haberimizde saklı!



Dünya son aylarda oldukça büyük değişimlere tanıklık etti. Salgın ve COVID-19'un hızla yayılması herkese şunu gösterdi ki; bir anda günlük hayatlarımızda bu tür beklenmedik olaylar yaşayabiliriz. Bu durumun sonucu keskin bir dijital transformasyon oldu ve bu transformasyon çok hızlı bir şekilde gelişti. Normal şartlarda bu sürecin son aylarda katettiği hızda seyretmesi çok mümkün değildi. Tüm zorluklara ve limitlere rağmen, internetin güvenilir olduğunu ve mesafeye rağmen geniş ölçüde hem özel hem profesyonel hayatlarımızı destekleyebildiğini bilmek güven verici.

Diğer yandan insanlar, video aramalar ve diğer iletişim araçlarıyla arkadaşları ve aileleriyle irtibatı sürdürdü. Oyun ve video içeriklerin izlenmesi insanları, hayatın içinde tuttu ve eğlenmelerini sağladı. İş hayatında internet, neredeyse su ya da elektrik kadar anahtar bir rol üstlendi: Milyonlarca çalışan ve işveren, dijital birliktelik olanakları sağlayan araçlar sayesinde evden çalışma imkanını kullandı. Skype, Zoom ya da Teams gibi video aramalar kaçınılmaz hale geldi. Stabil VPN bağlantıları, şirket ağındaki dosya sunucularında dijital olarak saklı tutulan işle ilgili materyallere erişimi garantiledi. DE-CIX gibi "veri aracı kurumu" olarak doğal bir rol üstlenen İnternet Değişim Noktaları, ağları güvenle birbirine bağladı ve doğrudan bağlantı aracılığıyla birbirine bağlı güvenli bir dünya yarattı.

### GEÇİME SÜRESİNİN BU DENLİ ÖNEM TAŞIMASININ ARDINDA YATAN ETKENLER NELER?

DE-CIX Frankfurt tarafından kendi müşterileri arasında yürütülen anket çalışmasına göre, katılımcıların yüzde 81'i, yeni tüm bağlantı anlaşmalarında gecikme süresinin en önemli kriter olduğunu dile getiriyor. Peki, gecikme süresinin bu denli önem taşımalarının ardında yatan etkenler neler? İşte, minimum gecikme süresinin kesinlikle çok önemli olduğunu gösteren örnekler:



### WEB UYGULAMALARI

Web tarayıcısında bulunan ya da uygulama aracılığı ile gelen tüm içerikler, mümkün olduğunca gecikme yaşanmadan kullanıcı ile buluşmalı. Bu gereklilik, özellikle bu günlerde çok standart bir beklenti. Eğer kullanıcı talebi ile içeriğin gelmesi arasında kullanıcının algılayabileceği oranda bir gecikme varsa, kullanıcı sabırsızlık ya da irritasyon gösterebilir ya da yaşadığı deneyimi zayıf ve yetersiz bir deneyim olarak algılayabilir.

Akamai[2] tarafından COVID-19 öncesi yapılan bir araştırmaya göre, bir web sitesinin yüklenmesinde yaşanan iki saniyelik bir gecikme bile kullanıcıların ziyaret ettikleri siteden çıkma oranını yüzde 100'den fazla bir oranda artırmaya yetiyor. Ek olarak, bir web sitesinin yüklenmesinde yaşanan 100 milisaniye (0.1 saniye), kullanıcının (örneğin ön metni okuduktan sonra video tıklamak) site içerisindeki etkileşim oranını da yüzde 7 dolaylarında azaltıyor. Bu örneklerle kullanıcı deneyimi perspektifinden, gecikme süresinin belirleyici bir rol oynadığını görmek mümkün.

### BULUT OYUN

Web uygulamalarının en spesifik türü bulut oyun diyebiliriz. Geçtiğimiz sonbahar, çok daha büyük ölçekte bir bulut oyun dünyasının başlangıcını takdim eden Google Stadia pazara sunuldu. Bugüne kadar, hard disk kurulumları bilgisayar oyunları için oldukça önemli bir adımdı. Ancak bulut ve "hizmet olarak sunulan" uygulama trendlerinin arka planının aksine, oyun sektörü de aynı çalkantılarla yüzleşiyor. Şimdiye kadar, oyun sırasında transfer edilen veri miktarı sınırlıydı. Sanal dünyaların yaratılması için gerekli olan aritmetik operasyonlar hala lokal sistem üzerinde geniş yer kaplıyor. Ama bulut oyunda, bilgisayar oyunu veri merkezindeki sunucu üzerinde çalışıyor ve ekran içeriği kullanıcının monitörüne internet üzerinden aktarılıyor (örneğin tablet veya laptop). Elbette bu, kullanıcının internet bağlantısı ile ilgili taleplerini ciddi şekilde artırıyor. Bu durumda ek bant genişliğine ilave olarak, her ne kadar sorunsuz bir oyun deneyimini garanti etmek mümkün olmasa da minimum gecikme süresi ihtiyacına olan artış da ciddi oranlara yükseliyor.

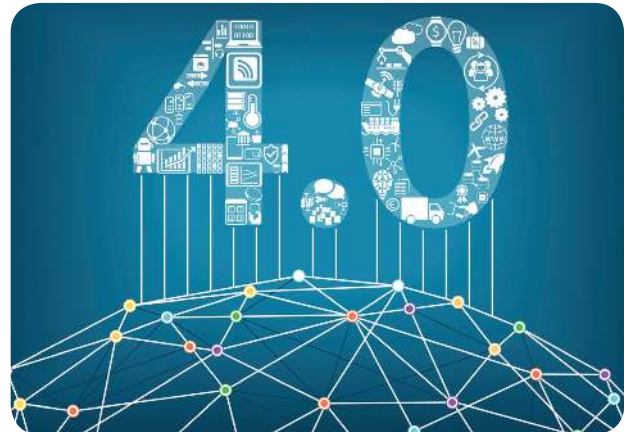


### SANAL GERÇEKLIK

Konu gecikme süresi olunca en kritik uygulamaların başında sanal gerçeklik geliyor. Sorunsuz bir deneyim sunmak için kullanıcı hareketi ile sanal ortamın reaksiyonu arasında mümkün olduğunda minimum bir gecikme yaşanması gerekiyor. Aksi halde sanal gerçeklik hem kafa karıştırıcı hem de sıkıcı hale gelir. Buradaki gecikme süresi 20 milisaniyeyi aşmayacak oranda olmalıdır. Bu noktada bir göz kırpmanın 150 milisaniye olduğunu belirtmekte fayda var. Veri paketlerinin fiber optik hatlar üzerinden maksimum hızı saniyede 300,000,000 metre. Bu değeri 20 milisaniye ya da 0.02 saniye ile çarpınca kabul edilebilir en uzun gecikme süresi mesafe olarak maksimum 6,000,000 metre ya da 6,000 kilometre olarak karşımıza çıkıyor. New York'tan Frankfurt'a mesafe 6,200 kilometre. Bu demek oluyor ki New York'ta bulunan sanal gerçeklik uygulaması, Frankfurt'ta sorunsuz olarak resmedilemez. Diğer yandan, veri merkezlerindeki sunucuların işlem süreleri (sadece bu süre kendi başına 15 ya da 20 milisaniye) gibi diğer faktörler de veri aktarımı sırasında kilit rol oynuyor. Sonuç olarak kullanıcılar, kabul edilebilir bir gecikme için sanal gerçeklik uygulamasına oldukça az bir mesafede (100 kilometreden az) bağlı olmalı. Bu duruma çözüm ise öncelikli olarak sınır bilişim: Kullanıcının yakın çevresinde merkezi olmayan bir veri işleme sistemi. Bu kullanıcıya 100 kilometreden az mesafede bir mini bir veri merkezi ya da İnternet Değişim Noktası olabilir. Ek olarak, bulut oyun kaçınılmaz; bu sistemde veri işleme bulutta olur ve veri doğrudan online'da erişilebilir durumdadır. Bu yaklaşım, gecikme süresini mümkün olduğunca minimumda tutar.

### GELECEKTE GECİKME SÜRELERİ VE TEKNOLOJİLER

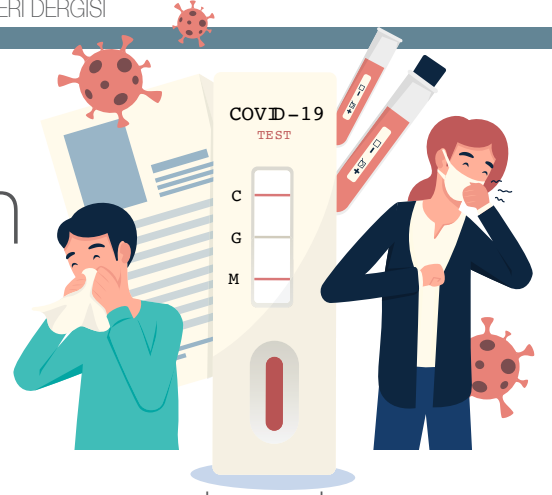
Yukarıda bahsedilen örneklerle ek olarak, yakın gelecekte gecikme sürelerinin etkin rol oynayacağı pek çok başka uygulama ve teknolojilere de tanıklık edeceğiz. Örneğin gelecekte, otonom araçlar hayatlarımızın önemli bir parçası olacak. Arabalar, veriye dayanarak pek çok hayati kararlar verecek. Bu durum için gereken teorik gecikme süresi ise 0 milisaniye. Endüstriyel robotlar herkesin bildiği tabiriyle Endüstri 4.0 da ayrıca hızlı ve veri tabanlı kararları mecbur kılacak. Tüm bu örnekler, gecikme sürelerinden tasarruf ettiren uygulamaların ne derece önemli ve gerekli olduğunu gösteriyor. Gelecek yıllarda bu alanda oldukça heyecan verici inovasyonlar bekliyoruz. Gelecekte, verinin mümkün olduğunca müşteriye yakın bir konumda işlenmesi ve güvenle bulut içinde tutulması sağlanmalı.





*26 Yıldır Sizlerle.*

# Prof. Dr. Kerem Alkin Covid-19 sınavının sonuçlarını paylaştı



Akademisyen, ekonomist ve yazar kimliğinin yanı sıra, ülkemizin İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (OECD) Daimi Temsilciliği görevini de icra etmeye başlayan Prof. Dr. Kerem Alkin, MOBİSAD Dergisi okurlarına özel açıklamalarda bulundu.



**Kerem Bey, öncelikle bu zor günlerde okurlarımıza destek olarak sorularımızı yanıtladığınız için teşekkür ederiz. Malumunuz gündemimiz pandemi. Bu sürecin yansımalarını bizler için özetler misiniz?**

Covid-19 salgını tüm dünya ekonomilerinde, siyasette ve özellikle dijitalleşmede kökten bir değişime sebep oldu. Bu salgın 2020-2030 arasında gerçekleşmesi beklenen pek çok gelişmeyi, birdenbire 10 yıldan 2 yıla indirdi. Bu gelişme özellikle kurumlarda değişimi mecburi kıldı.

Geçtiğimiz yıllarda eğitimin dijitalleşmesi, şirketlerin esnek çalışma koşullarına geçişi, personelin belirli bir kısmının yeni dijital metodlarla uzaktan çalışabilmesi gibi konular tartışılırken; tüm kurumların bütününde ani bir değişim gerçekleşti. Özetle, Covid-19'un sebep olduğu küresel etkenler hem şirketler, hem de tüm dünyadaki eğitim kurumları açısından önümüzdeki 10 yılda geçileceği tartışılan bir süreci inanılmaz bir hız ile erkene çekti.

Hızla gerçekten bu dijitalleşmenin mobilite olarak adlandırılan tarafı hayatımızın bir parçası haline dönüştü. Dolayısı ile çok kısa bir zaman içerisinde Türkiye ve tüm dünya ülkeleri kendini hızlandırılmış bir mobilite, dijitalleşme süreci içerisinde buldu.

Bunun elbette pek çok yansıması da oldu. Özellikle dijital platformlara yönelik olarak büyük değer sıçramalarının yaşandığına şahit olduk. Bunun akabinde elektronik ticaret de insanoğlunun önemli gündem maddelerinden biri haline geldi.

**Sizin de belirttiğiniz gibi, bu dönemde e-ticarete olan ilgi de bir hayli arttı. Konuyla ilgili neler söylemek istersiniz?**

İnsanlar, Covid-19'un sebep olduğu ağır karantina döneminde ihtiyaçlarını karşılayabilmek için ömürlerinde hiç olmadığı kadar e-ticaretin tüm imkanlarından yararlanmak durumunda kaldılar.

Dolayısıyla, dünyanın her yerinde e-ticaret işi yapan firmalar önemli bir mücadele ile kendilerini kanıtlama sürecine girdiler. Bu dönem, firmaların kendilerini dijital anlamda test edecekleri, hizmet kalitesini ve etkisini ciddi anlamda gözden geçirebilecekleri bir durum oluşturdu.

Bunun yanında, doğal bir etken olarak Covid-19 dünya üzerinde akıllı cihazlara olan ihtiyacın katlanarak büyümesi gibi sonuçları da beraberinde getirdi.

Çünkü, yeryüzünde 1 milyar 875 milyon eğitim gören nüfus var ise

bu sayının %75'i, kendini karantina altında, uzaktan erişimle eğitim görmek zorunda kaldığı bir tablonun içerisinde buldu. Bunlar çok büyük rakamlar.

Keza dünyada 3 milyar 100 milyon insan çalışıyor ise bu sayının %87'si, kendini ciddi manada Covid-19 ile ilgili süreçten etkilenmiş buldu.

Bütün bu süreç, hiç şüphesiz ki günlük yaşamımızı ilgilendiren pek çok alanın hızla dijitalleştirilmesi, hızla mobil hizmetlerle donatılması ve insanların tüm bu hizmetlere kolayca uzaktan erişimle ulaşabilmelerini sağlayacak olan ciddi çalışmalarını da beraberinde getirdi.



**Peki, diğer ülkelere kıyasladığımızda, Covid-19 ile mücadelede Türkiye'deki tabloyu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye, bu zor süreci hızlıca organize olarak gerçekten iyi yönetti. Bu süreçte ülkemizi, dünyanın önde gelen ekonomilerinden ayırtıran en önemli detaylarından birisi; hükümetimizin almış olduğu yoğun tedbirler, sürecin çok daha erken farkında olunması ve ülkemizin bu süreci başından itibaren etkili yönetmesi oldu. Elbette ki bu süreç hiçbir ülke için kolay değildi. Bu noktada Türkiye'nin kolay olmayan bir şeyi başardığını özellikle vurgulamak lazım.

**Çoğumuzun aklına takılan bir soru var: "Covid-19 elbette ki bir gün bitecek. Peki sonrasında neler olacak?"**

Bu salgın elbette bitecek ancak geride değişmeyeceğine tanık olacağımız

önemli bir husus bırakacak; dijitalleşme! Bu salgının beklenmedik bir hızla tetiklediği dijitalleşme, çok daha ciddi boyutlarda hayatımızın bir parçası gelecek. Dolayısıyla, dijitalleşme ile ilgili eskisinden çok daha fazla önemli bir dönüşüm süreci yaşayacağız.

Tüm bunların yanı sıra; firmalar bu çerçevede önümüzdeki dönemde bu gibi risklerin tekrarlanabileceği ihtimaline bağlı olarak; şirket merkezlerini, çalışma koşullarını ciddi manada gözden geçirmek durumunda kaldılar. Personellerinin önemli bir bölümünü uzaktan çalıştırmanın verimlilik anlamında beklediği kadar olumsuz sonuç oluşturmadığını da fark etmiş oldular.

Bu nedenle, şirketlerin yönetim süreçlerinin dijital platformlar üzerinden esnek çalışma metotları ile etkili bir şekilde yönetilmesi, reel sektör faaliyetlerinin artık vazgeçilmez bir parçası haline gelecektir.

**Dijitalleşme anlamında, şu anki mevcut tabloyu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Dijital dünya ile ilgili şu anki mevcut tabloda; hem akıllı cihazlar, hem donanım, hem de yazılım boyutunda önemli başarılar ortaya koyan firmaların tüm dünyadaki tüketicilere, işletmelere ve tüm kullanıcılara başarılı bir şekilde ulaştığı görülüyor. Eğer ki akıllı cihazlar, yazılım, donanım ve mobil uygulamalar anlamında, dünya vatandaşlarına ulaşma noktasında bir başarı ortaya koyamayıp, Covid-19'u yönetmek çok daha fazla zaman alabilirdi. Ve virüsün sebep olabileceği tahribat çok daha büyük boyutlara ulaşabilirdi.

İnsanoğlu bu akıllı cihazlara ulaşamayıp ve mobil hizmet noktasında önemli bir tıkanma, önemli bir kısımla yaşasaydı, şu an çok daha karanlık bir tabloyu konuşmak durumunda kalabilirdik.





## Prof. Dr. Kerem Alkin'den dijitalleşmeye dair önemli notlar...

- ◆ Dijitalleşmeye ve akıllı cihazlara dair oluşan ihtiyaçlar kat be kat artmaya devam edecektir.
- ◆ İnsanlar internet bağlantı süreçleriyle ilgili "bugünün de ötesinde" çok daha fazla beklenti içerisinde olacaklardır. Bu nedenle internet servis sağlayıcıları, üreticiler, tedarikçiler, yazılım ve donanım üreten ya da aracılık eden firmalar büyük bir sınavdan geçecektir.
- ◆ Dijital dünya ile ilgili faaliyet gösteren firmaların tümünün işlerinin katlanarak devam edeceği bir gelecek bizi beklemektedir.
- ◆ Vatandaşlar ve dijitalleşmeye odaklanan firmalar, dijital hayatın kolaylaştırılmasına yönelik daha etkili yazılımlar ve donanımlar konusunda büyük bir beklenti içinde olacaklardır.

### Bir akademisyen, ekonomist ve aynı zamanda bir STK başkanı olarak MOBİSAD'ın faaliyetleri hakkında neler söylemek istersiniz?

MOBİSAD, dijitalleşme ile ilgili yaşanan büyük dönüşümün ana unsurlarını oluşturan cihazların, donanım ve yazılımların tüketiciye en etkili ve en hızlı şekilde ulaşmasını sağlayan firmalarımızın aynı çatı altında bulunduğu önemli bir dernektir. MOBİSAD'ın temel tanımı içerisinde, bu alanda faaliyet gösteren firmaların kabul görmüş standartlar çerçevesinde hizmet vermesi ve yetkinliğiyle bu standartları yerine getiren personeller ile faaliyetlerini sürdürmesi, bugünkü başkanlık makamının ve aynı zamanda yönetim kurulu ve tüm üyelerinin en büyük mücadelesidir.

Dolayısı ile MOBİSAD, dünyanın her yerinde olduğu gibi, Türkiye'de de bu vazgeçilmez dijital dönüşümü, sahadaki yer hizmetlerini yürütmekte olan bu firmalarımızın önünü açacak olan birçok adımı atmaya devam ederek, kendini göstermeyi sürdürecektir.



# Batarya pazarında rekabet büyük boyutlara ulaştı!



Enerji verimliliğini artırmaya yönelik girişimlerin etkisi ile küresel batarya üretimi son dönemde ivme kazanırken, Avrupalı ve Asyalı şirketlerin bu alandaki rekabeti de artıyor. Çinli ve Güney Koreli şirketler dev batarya fabrikaları inşa ederken, Avrupalı ülkeler süreci yakından takip ederek, şirketlerine rakiplerini yakalaması için teşvikler sağlıyor.



Küresel batarya üretimi son dönemde benzeri görülmemiş bir ivme kazanırken, Avrupalı şirketler batarya üretiminde Asyalı rakiplerinden pazar payı kapmak için çalışmalarında “niş pazarları” hedefliyor.

Enerji verimliliğini artırdığı için son yıllarda elektrikli araçlara artan talep ve güneş enerjisi depolama ihtiyacı, küresel batarya üretimine de benzeri görülmemiş bir ivme kazandırıyor.

Küresel batarya üretimine yönelik gelişmeler Avrupalı ve Asyalı şirketlerin bu alandaki rekabetini de artırıyor.

Batarya üretiminde Asyalı rakiplerinden pazar payı kapmak isteyen Avrupalı şirketler, çalışmalarını çok dar bir tüketici grubunun istek ve gereksinimine göre bölümlenmiş “niş pazarlara” yönelik hale getiriyor.



### KÜRESEL BATARYA PIYASASININ BÜYÜKLÜĞÜ 250 MİLYAR AVROYA ULAŞACAK

Çin, bugün çoğu elektrikli araçta kullanılan pil teknolojisi olan lityum iyon hücrelerinin küresel üretiminin yüzde 80'ini gerçekleştiriyor.

Uzmanlar, gelecek 5 yıl içinde Avrupalı otomobil üreticilerinin kullanacağı bataryalarda büyük payı Asyalı şirketlerin alacağını öngörüyor.

Çinli şirketler CATL, Funeng Technology, BYD ve Lishen, Japon Panasonic ile Güney Koreli Samsung SDI ve LG Chem başta olmak üzere pek çok Asyalı şirket dev batarya fabrikaları kurarak sektörde lider konumlarını korumaya çalışıyor. Bu şirketlerin Avrupalı rakipleri de milyarlarca dolarlık pazarda yerlerini almak istiyor.

Avrupa ülkelerinin elektrikli otomobiller için batarya hücresi üretimiyle ilgili çalışmaları son aylarda hız kazanırken, küresel batarya piyasasının büyüklüğünün 2025 yılına kadar 250 milyar avroya ulaşacağı tahmin ediliyor.

### BATARYA ÜRETİMİNE TEŞVİK

Elektrikli otomobil üretiminde katma değerın önemli bir kısmını oluşturan batarya hücresi tedariki, Avrupa sanayisi için büyük önem taşıyor. Elektrikli motorlar, petrolle çalışan motorlara göre daha az parça bulunduruyor.

Asya'daki gelişmeler Avrupalı liderler tarafından yakından takip edilirken, Avrupa'da geri dönüşümden madenlerin işlenmesine kadar büyük ölçekli batarya hücrelerinin üretimi uzun zamandır kamuoyunda tartışma konusu.

İklim değişikliğine karşı doğanın korunmasını teşvik etmek ve ithalata bağımlılığı azaltmak için Avrupa Birliği, 2017'den beri batarya sektörünü destekleyerek milyar dolarlık teşvikler sağlıyor.

İsveç merkezli Northvolt, Alman otomobil üreticisi Volkswagen ile iş birliği yaparak gelecek 10 yıl içinde Avrupa batarya pazarının yüzde 25'ini elde etmeyi planlarken bu da pazarda payın ne kadar önemli olduğunu gösteriyor.

## AVRUPALILAR PAZARDAN PAY İSTİYOR!

E-araçlar için bataryaların toplu üretimini büyük ölçüde Asyalı şirketlere kaptıran Avrupalı şirketler, daha yenilikçi ve özel bataryalar üreterek pazardan pay almak niyetinde.

Lityum iyon batarya üreticileri elektrikli araçlara odaklanırken, Yunanistan merkezli Sunlight gibi şirketler forklift ve sürücüsüz nakliye araçlarında kullanılan asitli bataryalara veya robotlar için kullanılan lityum demir fosfat (LFP) bataryalara ağırlık veriyor.

Uzmanlara göre, gelecekte bataryaların bugün olduğundan daha uzun kullanma ömrü ve daha kısa şarj süresine sahip, daha güvenli ve çevre dostu olması gerekiyor. Bu unsurların, pazar paylarının yeniden belirlenmesinde rol oynaması bekleniyor.

Merkezi İskoçya'da bulunan araştırma ve danışmanlık şirketi Wood Mackenzie'ye göre, bu faktörler Avrupa'nın Çin'e karşı rekabet avantajı elde etmesi için önem taşıyor.

Örneğin, İsviçreli batarya üreticisi Innolith, rakip ürünlerden daha az kobalt gerektiren hücreler üretiyor ve bu nedenle daha fazla enerjiyi daha ucuza depolayabiliyor.



# SİBER GÜVENLİKTE 2021 TAHMİNLERİ

Kurumsal sistemleri ve bilgileri savunmak hiçbir zaman kolay olmadı. Ancak küresel pandemi, işleri kimsenin tahmin edemeyeceği şekilde karmaşık hale getirdi ve kuruluşların güvenlikle ilgili düşünme ve yaklaşım biçimlerini altüst etmeyi vadeden eğilimleri hızlandırdı.

## UZAKTAN ÇALIŞMA KALICI HALE GELİYOR

2020'nin başında, uzaktan çalışma çoğu şirketin denediği bir uygulamaydı. Ancak yılın ortasında, COVID-19'un yayılmaya başlaması ve direktiflerin kitleleri evden çalışmaya zorlamasıyla birlikte işler ciddileşti. Pek çok şirket uzaktan çalışmayı pandemi sorununa kısa vadeli bir çözüm olarak

görse de, artık bunun kalıcı hale geldiğini fark ediyorlar.

Citrix'in araştırması; yedi ülkede 3.700'den fazla BT liderinin dörtte üçünden fazlasının, çalışanların çoğunun pandemi sonrası ofise geri dönme konusunda isteksiz olacağına inandığını gösteriyor. Bu liderlerin, çalışanları herhangi bir yerden çalışırken desteklemeleri için güvenlik politikalarını yenilemeleri gerekecek.

## SINIRLAR OLMAYACAK

Üç yıl önce, her şey sınırlandırılmış durumdaydı ve güvenlik sınırları, güvenlik duvarlarıyla tanımlanıyordu. Bugün, uygulamalar ve hizmetler hızla buluta taşınıyor, insanlar her yerden çalışıyor ve sınırlar neredeyse tamamen yok oldu. Kurumsal bilgi güvenliği ekipleri, erişim sağlamak için artık geleneksel, VPN tabanlı stratejilere güvenmeyecektir. Bunun yerine, kullanıcı davranışlarına ve erişim modellerine göre uyarlamalı olarak erişim sağlamak için bağlamsal farkın-

dalıktan yararlanan bir Zero Trust (Sıfır Güven) modeline geçecekler.

### DENEYİM STRATEJİYİ ETKİLEYECEK

Citrix ve Pulse tarafından yakın zamanda yapılan bir araştırmada, Kuzey Amerika, Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Asya Pasifik bölgesinde bulunan 100 BT karar alıcısının %97'si, çalışan deneyiminin güvenlik stratejileri üzerinde önemli bir etkisi olduğunu belirtti. Bu karar alıcıların %75'i ise kullanıcı deneyimini, tasarımları ve uygulamaları yoluyla iyileştirmek istediklerini ifade etti. Güvenlik ekipleri; kişisel tercihlere ve gelişen çalışma biçimlerine uyacak şekilde özelleştirilebilen basit bir deneyimde kullanmayı tercih ettikleri ve ihtiyaç duydukları tüm araçların, uygulamaların, içeriklerin ve aygıtların güvenliğini sağlayarak, çalışanları deneyimlerinin önüne geçmeden koruyan akıllı, insan odaklı bir güvenlik yaklaşımını benimseyecek.

### SİBER AKTÖRLER DAHA GELİŞMİŞ VE ÖLÇEKLI HALE GELECEK

Yeni çalışma yöntemleri, kurumsal ağlara saldırmanın yeni yöntemleri anlamına geliyor. Fidyeye yazılım ve diğer kötü amaçlı saldırılar artıyor. Siber güvenlik araştırmacıları, bu yılın ortasında kötü amaçlı yazılım kampanyalarında yedi kat artış olduğunu bildiriyor. Taleplerinden elde ettikleri parayla ceplerini dolduran kötü aktörler, operasyonlarını ölçekleme gücünü elde etmiş durumdadır ve bunu yapacak. Saldırıları devam ederek daha gelişmiş ve tehlikeli hale gelecek

### GÜVENLİK DAHA AKILLI HALE GELECEK

Saldırırganlar daha akıllı hale gelip ölçekleme yaptıkça, güvenlik de daha akıllı ve daha yaratıcı hale gelecek. Makine öğrenimi ve yapay zeka, kullanıcı davranışı ve erişim kalıpları ile ilgili gerçek zamanlı içgörüler sağlayacak ve güvenlik ekipleri bunları, güvenlik olaylarını, alışılmadık etkinlikleri ve politika ihlallerini belirleme sürecini otomatikleştirmek ve boşluklar konusunda savunma yapmak için kullanacak.

### SATICI FİRMALAR DAHA YAKINDAN BAKIŞ ELDE EDECEK

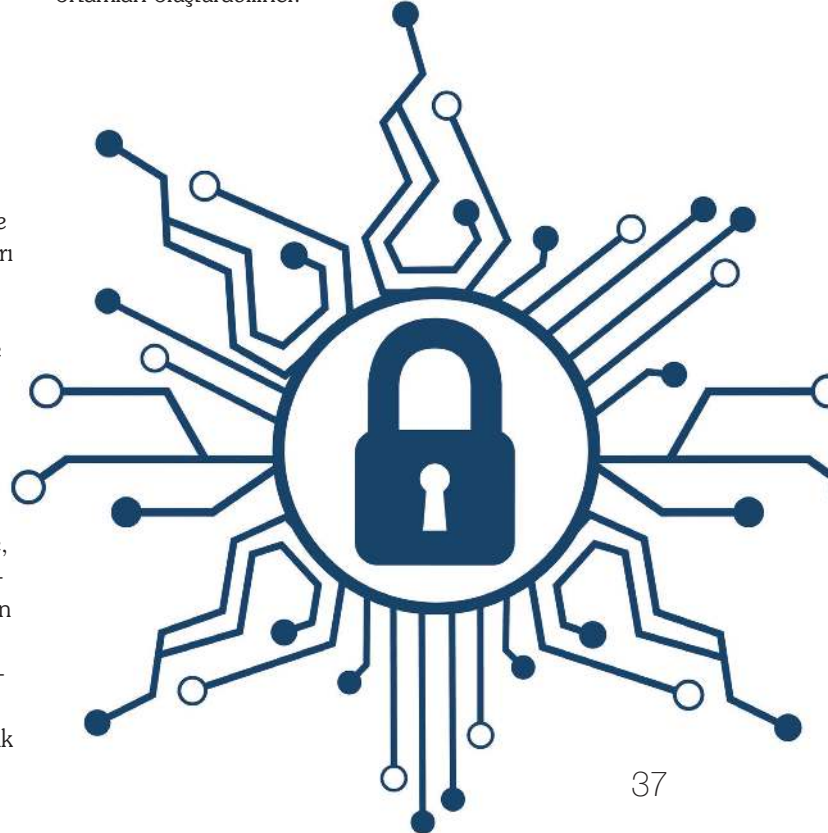
Veri zinciri her zamankinden daha uzun ve daha karmaşık durumdadır. Ayrıca sınırların ortadan kalkmasıyla birlikte, ihlali oluşturmak için tek bir zayıf halkanın yeterli olması nedeniyle, şirketlerin, kendi sistemlerini ve verilerini korumanın ötesini düşünmeleri ve etkileşimde buldukları tüm üçüncü kişileri yakından izlemeleri gerekir. Kurumsal markalar, müşteri güveni ve iş sürekliliği söz konusu olduğunda, güvenlik ekipleri, satıcı firmalarına ilişkin daha fazla inceleme yapacak

ve yalnızca veri gizliliği ve korumasına yönelik en yüksek standartları karşılayanları seçecek.

### BİLGİ GÜVENLİĞİ DİREKTÖRLERİ DAHA ÇEVİK HALE GELECEK

Şirketler işleri basitleştirmek ve bunların buluta geçişlerini yapmak için hızla ilerliyor. Ayrıca Bilgi Güvenliği Direktörleri, yeni ortamın güvenliğini sağlamak için uyum sağlıyor. Ancak on yıl önce bulut yoktu. Bundan beş yıl sonra da başka bir şey olacak. Bilgi Güvenliği Direktörleri, 2021'de teknoloji geliştikçe değişikliklere uyum sağlama konusunda daha çevik hale gelecek, inovasyonu ve büyümeyi destekleyen güvenli bir ortam sağlamak için iş liderleriyle yakın bir uyum içinde olacak.

İşlerin hiç bu kadar belirsiz olmadığı bir zamanda ileriye bakmak, faydasız bir uygulama gibi görünebilir. Ancak bugün daha iyi bir yarının şekillenmesine yardımcı olabilecek nitelikte alınması gereken dersler var. Tıpkı işte olduğu gibi, siber saldırılar da her zaman, her yerde gerçekleşebilir. Ayrıca, insanların işleri gerçekleştirmek için gereksinim duydukları sistemlerin ve bilgilerin başarılı bir şekilde korunması için, güvenlik kuruluşlarının, nerede olurlarsa olsunlar, daha akıllı ve esnek hale gelmeleri gerekiyor. Kuruluşlar, bunu yaparken, çalışanların bağlılığını ve üretkenliğini sürdürmek, inovasyonu ve iş büyümesini desteklemek için gereken güvenli ortamları oluşturabilirler.



# TÜİK

TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU



## Girişimlerin yüzde 94,9'u internet erişimine sahip



**Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) araştırmasına göre, 10 veya daha fazla çalışanı olan girişimlerin internet erişimine sahip olma oranı, bu yıl yüzde 94,9 oldu.**

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) "Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması 2020" sonuçlarını açıkladı. Buna göre, 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin internete erişim oranı bu yıl yüzde 94,9 oldu.

Çalışan sayısı büyüklük gruplarına göre internet erişim oranları, 10-49 çalışanı olan girişimlerde yüzde 94,2 iken, 50-249 çalışanı olan girişimlerde yüzde 97,8, 250 ve üzeri çalışanı olan girişimlerde ise yüzde 99,4 olarak belirlendi.

Girişimlerin yüzde 92,5'i internete erişimde sabit genişbant bağlantı kullandı.



Sabit genişbant internet erişimine sahip girişimlerin abone oldukları en yüksek internet bağlantı hızları dikkate alındığında, yüzde 10'unun 10 megabit/saniye (Mbit/s) hız altında, yüzde 61,9'unun 10-99 Mbit/s hız aralığında ve yüzde 28,1'inin ise 100 Mbit/s ve üzeri hızda internet kullandığı tespit edildi.

### GİRİŞİMLERDE WEB SİTESİ SAHİPLİK ORANI YÜKSELDİ

Web sitesi sahiplik oranı, 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerde, 2020'de bir önceki yıla göre 2,2 puan artarak yüzde 53,7 oldu.

Web sitesi sahiplik oranı, 250 ve üzeri çalışanı olan girişimlerde yüzde 89,2 olarak kayıtlara geçerken, bunu yüzde 74,1 ile 50-249 çalışanı olan girişimler ve yüzde 49,2 ile

10-49 çalışanı olan girişimler takip etti.

İnternet üzerinden satış (e-satış) yapan 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin, 2019'da yüzde 77,1'i kendi web siteleri ya da mobil uygulamalarını kullanırken yüzde 55,7'si farklı girişimlerin satış yapabildiği online mağaza ve pazar yerlerini e-satış platformu olarak tercih etti.

### 250 VE ÜZERİ ÇALIŞANI OLAN GİRİŞİMLERİN YÜZDE 9,1'İ ÜÇ BOYUTLU YAZICI KULLANDI

En az 10 çalışanı olan girişimlerin yüzde 3,1'i geçen yıl kendi üç boyutlu yazıcılarını veya diğer girişimler tarafından sağlanan üç boyutlu yazıcıları kullandı.

Geçen yıl çalışan sayısı büyüklük grubuna göre üç boyutlu yazıcı kullanan girişimler incelendiğindeyse, 10-49 çalışanı olan girişimlerin yüzde 2,7'sinin, 50-249 çalışanı olan girişimlerin yüzde 4'ünün ve 250 ve üzeri çalışanı olan girişimlerin yüzde 9,1'inin üç boyutlu yazıcı kullandığı kaydedildi.

Ücretli bulut bilişim kullanımını 2020 yılında 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerde yüzde 14,1 olarak gerçekleşti. Bu oran 2018 yılında yüzde 10,1'di.

Çalışan sayısı büyüklük gruplarına göre ücretli bulut bilişim hizmeti kullanım oranı, 250 ve üzeri çalışanı olan girişimlerde yüzde 40,8 olurken, bunu yüzde 22,2 ile 50-249 çalışanı olan girişimler ve yüzde 11,9 ile 10-49 çalışanı olan girişimler takip etti.

En az 10 çalışanı olan girişimlerin yüzde 5,1'i 2020 yılında endüstriyel robot veya hizmet robotu kullandığını belirtti.

Çalışan sayısı büyüklük grubuna göre endüstriyel robot veya hizmet robotu kullananların oranı incelendiğinde, 10-49 çalışanı olan girişimlerin yüzde 3,9'unun, 50-249 çalışanı olan girişimlerin yüzde 9,4'ünün ve 250 ve üzeri çalışanı olan girişimlerin yüzde 19,6'sının robot teknolojisi kullandığı kayıtlara geçti.



# Y ve Z kuşağındakiler **PANDEMİ SONRASINDA** iş hayatından neler bekliyor?

Pandemi sonrası iş dünyasındaki yeni normalin incelendiği "Çalışma Dünyasının Geleceği: Covid-19 ve Yeni Normal" raporuna göre çalışanların yüzde 54'ü Covid-19 dönemi sonrasında sürekli ofiste çalışmaya dönmek istemiyor. Şu anda öğrenci olanların yüzde 73'ü ise iş hayatına adım attıklarında hem ofis hem uzaktan çalışmayı içeren 'karma' bir çalışma modeli talep ediyor. Uzaktan çalışmanın üretkenliği artırdığını ancak bununla birlikte yalnızlık duygusunu da artırdığını gösteren raporda, Covid-19 ile birlikte gençlerin kariyer planlarının değiştiğine dikkat çekiliyor.

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY (Ernst & Young), pandeminin çalışma hayatına etkilerini incelediği "Çalışma Dünyasının Geleceği: Covid-19 ve Yeni Normal" adlı raporunun sonuçlarını açıkladı. Raporda; Covid-19 krizi ile birlikte çalışma modelinde yaşanan zorunlu değişimler, işe geri dönüş süreci ve Covid-19'un çalışma dünyası üzerindeki uzun vadeli etkileri mercek altına alınıyor.

## OFİSE DÖNSEK Mİ, DÖNMESEK Mİ?

Rapora göre; uzaktan çalışma modelinin çalışma dünyasında hızla yaygınlaşması uzun vadede yenilikçi çalışma modellerinin temellerini oluşturan bir unsur oldu. Anket kapsamında çalışanlara Covid-19 dönemi sonrasında sürekli ofiste çalışmaya dönmek isteyip istemediklerini sorulduğunda, yüzde 54'ünün olumsuz yanıt verdiği görülüyor. Müdürler ve üst düzey yöneticiler tarafından verilen yanıtlara bakıldığında ise katılımcıların yüzde 53'ünün krizden sonra ofiste çalışmayı tercih edeceğini belirtiyor.

Yönetmelik seviyeler arasındaki bu fikir ayrılığı bir yandan kuşaklar arası beklenti farkını ortaya koyarken diğer yandan da Covid-19 dönemi sonrası çalışma dünyasının geleceğine ilişkin belirsizliklerin bir göstergesi olarak ortaya çıkıyor. Buna karşın farklı ihtiyaçlardan dolayı ofise gitmeyi bir ihtiyaç olarak gören çalışanların ofiste çalışmayı istemelerinin temel sebepleri arasında sosyal kalmak (yüzde 29), ofiste daha iyi çalışma kaynaklarına erişim (yüzde 24) ve meslektaşlarla daha iyi iş birliği (yüzde 23) gibi unsurlar yer alıyor.

Y ve Z kuşağından oluşan öğrenci katılımcıların iş hayatından temel beklentileri arasında da esnek çalışma modeli başta geliyor. Katılımcıların yüzde 73'ü, iş hayatına adım attıklarında hem ofis hem uzaktan çalışmayı içeren karma bir çalışma modeli tercih ettiklerini belirtiyor.

## COVID-19 KARIYER PLANLARINI DEĞİŞTİRDİ

Covid-19 pandemisi yatırımcılar, işverenler ve çalışanların planlarını baştan yazmalarına neden olmasının yanında öğrencilerin de gelecek planlarını büyük ölçüde etkiledi. Öğrencilerin yüzde 63'ü Covid-19 dönemi ve dijitalleşmedeki hızlanmanın kariyer planlamalarında değişikliğe neden olduğunu belirtiyor.

Bunun başlıca nedenleri arasında Covid-19 döneminde ve sonrasında değişen müşteri talepleri nedeniyle belirli sektörlerin gelişmesi veya küçülmesi (yüzde 54) ve gelişen yeni teknolojiler (yüzde 52) yer alıyor.

## ÜRETKENLİK ARTTI AMA YALNIZLAŞTIK!

Çalışanların yarısı uzaktan çalışma döneminde, Covid-19





öncesi döneme kıyasla üretkenliklerinin arttığını belirtiyor. Bu rakam, müdür ve üst düzey yöneticiler için yüzde 60'a kadar çıkıyor. Buna karşın, uzaktan çalışmanın getirdiği bazı zorluklar olduğu da anket sonucu ortaya çıkıyor. Bunların başında evde çalışılan sürede artan yalnızlık duygusu ve insan ilişkilerinin zayıfladığı düşüncesi geliyor (yüzde 41).

Bu modelin bir diğer zorluğu ise evdeki alan yetersizliği nedeniyle iş ve özel alan arasında farklılık bulunmaması (yüzde 41). Katılımcıların yüzde 37'si ise uzaktan çalışmanın herhangi bir zorluk teşkil ettiğini düşünmüyor. Bu düşünce, özellikle Y kuşağına ait katılımcılarda daha baskın (yüzde 40).

### PANDEMİ SONRASI İÇİN BİLE ARTIK İŞ SEYAHATİNE SICAK BAKILMIYOR

Yurtiçi ve yurtdışı seyahat yasakları kaldırıldıkça, eski etkileşim şekillerine dönülüp dönmeyeceği kurumlar için henüz hâlâ tartışma konusu. Bu bağlamda çalışanların yarısından fazlası (yüzde 55) Covid-19 sonrasında kısıtlı derecede iş amaçlı seyahat yapmak istediğini belirtiyor.

Covid-19 öncesi dönemde çalışanların yüzde 18'i 'genelde' iş seyahati yaptığını belirten, kriz sonrasında bu sıklıkta

seyahat etmek isteyen kişiler yalnızca yüzde 3'lük bir kesim. Olası iş seyahatlerinin sebeplerine ilişkin olarak çalışanların çoğunluğu, etkinlik ve eğitim gibi nedenlerden dolayı seyahat etmek istediğini belirtiyor. Çalışanların yüzde 20'si ise kurumlarının sıfır seyahat politikası izlemesi gerektiği düşünüyor.

Teknoloji yalnızca krizin kısa vadede etkileri ile başa çıkmak için değil, uzun vadede yeni normale uyum sağlamak için gerekli bir faktör olarak öne çıkıyor. Müdür ve üst düzey yöneticilerin yüzde 61'i gelecekte kurumlarının mevcut dijital araçlarını ve teknolojisini geliştirmek için orta seviyede değişikliğe ihtiyacı olduğunu düşünüyor.

Olası değişiklikler arasında, çalışanların yüzde 55'i Covid-19 sonrasında kurumlarının uzaktan çalışmayı basitleştirmeye yönelik aksiyonlar almasını isterken, yüzde 48'lik bir kesim, iş gücü planlaması için yeni araçların geliştirilmesi talep ediyor. İşverenler tarafında ise yüzde 59'luk bir kesim, çalışanların mevcut durumda kullanmakta olduğu teknolojilerde ve araçlarda bir değişiklik yapmayı düşünmüyor. Teknolojik altyapıya ilişkin bu fikir ayrılığı gelecekte dijital dönüşümün boyutu hakkında soru işaretleri yaratıyor.

### ÇALIŞANLAR DİJİTAL BECERİ İÇİN EĞİTİM İSTİYOR

Gelişen teknolojiler ve çalışma dünyasının her geçen gün daha da içine giren dijital dönüşüm, çalışanlar için yeni yetkinlik ihtiyacını de beraberinde getirdi.

Çalışanların yüzde 59'u uzaktan çalışma ve çevrimiçi toplantı becerilerini geliştirmeye yönelik eğitimlerin yürütülmesini isterken, yüzde 58'lik bir kesim çevrimiçi eğitim ve gelişim platformlarının yaygınlaştırılmasını talep ediyor. Y kuşağına ait çalışanların yüzde 25'i gelecek öğrenme ve yetenek gelişimi planlamalarını büyük ölçüde, yüzde 49'u da orta derecede değiştirdiğinin altını çiziyor.

### GELECEĞİN YETKİNLİKLERİ: VERİ ANALİTİĞİ, TASARIM, BULUT

Çalışma dünyasının gelecek oyuncularını olan öğrencilerin yüzde 64'ü, dijitalleşme ve teknolojik gelişmelerin daha verimli ve etkin bir çalışma dünyasına katkı sağlayacağı düşüncesinde. Öğrencilerin yüzde 66'sı dijitalleşme ile birlikte çalışanların yeni yetkinlik ihtiyacının artacağını düşünüyor.

Bu bağlamda, öğrencilerin geleceğe yatırım yapmak adı-

na edinmek istedikleri yetkinliklerin en başında veri analitiği ve uygulamaları (yüzde 39), tasarım odaklı düşünme (yüzde 28) ve bulut teknolojileri (yüzde 19) gibi dijital yetkinlikler yer alıyor.

### EN OLUMLU VE EN OLUMSUZ ETKİLENEN SEKTÖRLER

Raporda Covid-19 krizi ve beraberinde gelen belirsizlik ortamının tüm sektörleri farklı şekillerde etkilediği belirtiliyor. Anket sonuçlarına göre; teknoloji, perakende ve telekomünikasyon sektörleri yatırımcılar tarafından en olumlu etkilenen sektörler olarak değerlendirilirken, petrol ve gaz, otomotiv, enerji ve altyapı ile medya ve eğlence sektörleri ise en olumsuz etkilenenler olarak öne çıkıyor.

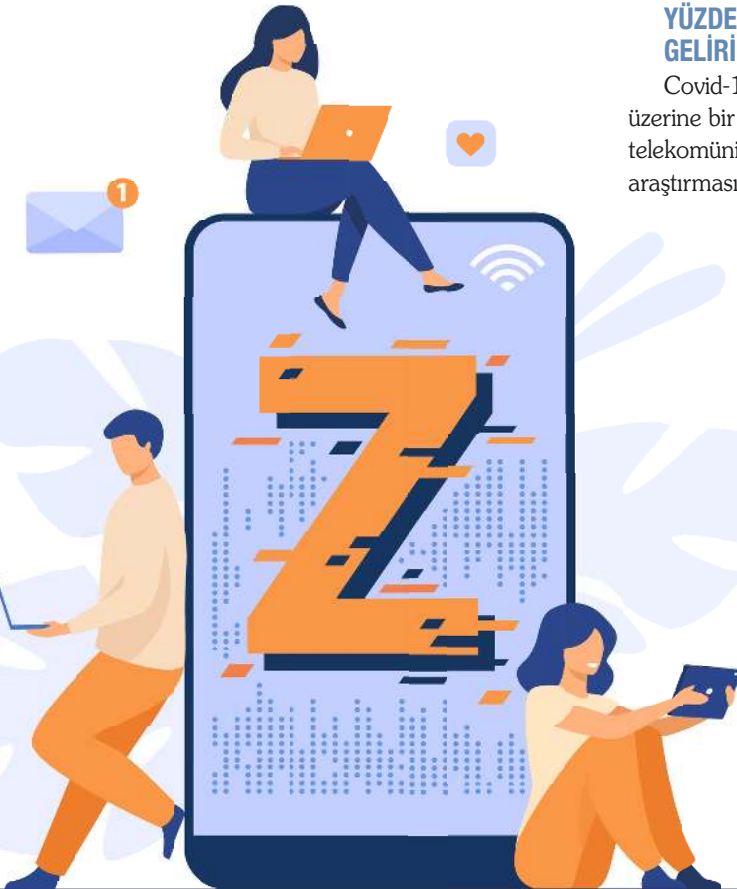
Krizin sektörler üzerindeki etkilerinin uzun dönemde devam etmesi bekleniyor. Ankete katılan yatırımcıların yüzde 50'si kriz döneminde pozitif etkilenen sektörlerin uzun vadede de pozitif eğilim göstereceğini düşünüyor. En çok yatırım yapılan sektörler bakıldığında, perakende (yüzde 55) ve teknoloji (yüzde 45) sektörleri başı çekiyor.

### YÜZDE 70'İ DİJİTAL TAŞINACAK, GELİRİN YARISINDAN FAZLASI BURADAN GELECEK

Covid-19 pandemisinin iş dünyasında yarattığı etki üzerine bir diğer güncel araştırma ise Bilgi teknolojileri, telekomünikasyon ve tüketici teknolojileri alanlarında pazar araştırması ve danışmanlık hizmetleri sunan International Data Corporation'dan (IDC) geldi. IDC'nin araştırmasına göre 3 yıl içinde Türkiye'deki firmaların yüzde 70'i işlerini dijital taşıyacak. Bu firmalar, gelirlerinin yüzde 58'ini dijital ürün ve servislerden sağlayacak.

### YAPAY ZEKA, BULUT, BÜYÜK VERİ YATIRIMLARI ARTACAK

Araştırmaya katılan BT yöneticilerinin yüzde 43'ü önümüzdeki 3 yıl içerisinde kendi sektörlerinde ciddi bir dönüşüm bekliyor. IDC'nin araştırmasına göre örgütsel kapasite, maliyet ve yetenek kısıtları başarılı bir dijital stratejinin önündeki en önemli risk faktörleri olarak öne çıkıyor.



**KVK**  
TEKNİK SERVİS



# KVK TEKNİK SERVİS'E ULAŞMANIN EN KOLAY YOLU!

CİHAZ TAKİBİ YAP

TALEP VE İSTEKLERİNİ İLET

SORU SOR

**Tesan Pazarlama Yöneticisi Merve Yiğit:**

# **ttec** 'i global pazardaki ilk üç markadan biri yapmak en büyük hedefimiz!

Tesan Pazarlama Yöneticisi Merve Yiğit, "Türkiye mobil aksesuar pazarındaki lider pozisyonumuzu koruyarak, yerelden aldığımız güç ile ttec'i global pazardaki ilk üç markadan biri yapmak en büyük hedefimiz" sözleriyle hedeflerini ve bu doğrultuda gerçekleştirdikleri çalışmalarını bizler için anlattı.

## **Merve Hanım, röportajımıza sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?**

Merhaba. İstanbul doğumluyum. Liseyi Şişli Terakki Lisesi'nde okudum. İstanbul Bilgi Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler Bölümü'nde lisans eğitimimi onur derecesi ile tamamladıktan sonra, İngiltere'de University of Hertfordshire'da pazarlama iletişimi üzerine yüksek lisans yaptım.

Türkiye'ye döner dönmez üç yıla yakın bir süre Effect BWC Halkla İlişkiler Ajansı'nda önce müşteri temsilciliği, sonra müşteri yönetmenliği görevlerinde bulunarak, birçok global markanın iletişim çalışmalarını yürüttüm.

2013 yılından beri de pazarlama yöneticisi unvanıyla TESAN'da görev yapmaktayım.

## **TESAN'dan bahsedebilir misiniz?**

TESAN olarak 1983 yılından bu yana müşteri odaklı ve yenilikçi vizyonumuzla Türkiye'nin katma değerli teknoloji distribütörüyüz. Mobil aksesuar ve teknoloji çözümleri olmak üzere iki temel faaliyet alanımız bulunuyor.

Türk bilişim sektörünün ciroları itibarıyla en büyük 500 şirketini genel ve faaliyet gösterdikleri alt kategoriler itiba-

riyle her yıl sıralayan BThaber'in Bilişim 500- İlk Beşyüz Bilişim Şirketi 2019 araştırmasına göre, genel listede 47., "Güvenlik Kamera Donanımı" kategorisinde ise son iki yıldır art arda Türkiye'nin 1 numaralı dağıtıcısı seçildik.

ttec markamızla sektörde 25 yıldır faaliyet gösteriyoruz. Son yıllarda diğer mobil aksesuar markalarımız moju ve taks ile de farklı kanallar için alternatif ürünler sunmaktayız.

Teknoloji çözümlerinde ise; güvenlik kameraları, yangın alarm sistemleri, araç takip, IOT (nesnelerin interneti), personel geçiş kontrol ve interkom (görüntülü kapı zil) sistemleri, veri depolama çözümleri, fiber ve bakır kablolama, otopark bariyerleri, turnikeler, metal boy dedektörleri ve xray cihazları, rack kabinetler, çağrı merkezi kulaklıkları ve IP telefonlar gibi birçok ürün grubunda alanında dünya lideri markaların dağıtım, proje ve satış hizmetlerini en üst düzeyde katma değer ve müşteri memnuniyeti hedefiyle sürdürüyoruz.

## **ttec'deki gelişmeler nelerdir?**

Ülke geneline uzun yıllardır sürdürdüğümüz müşteri odaklı çalışmaların sonucu olarak ttec, global bağımsız

araştırma şirketi Kantar TNS tarafından, son dört yıldır Türkiye genelinde yapılan araştırmalara göre, mobil aksesuar kategorisinde "Türkiye'nin en çok tercih ve tavsiye edilen markası" seçilmektedir.

İç pazardan aldığımız bu güç ve güvenle, beş yıl önce başlattığımız ihracat çalışmalarımız sonucunda, ttec'i kuruluşunun 25. yılında 25 ülkede satışa sunma hedefimize ulaşmaktan mutluluk ve gurur duyuyoruz.

## **"BU ZOR DÖNEMİ SEKTÖR PAYDAŞLARIMIZLA DAYANIŞMA İÇİNDE AŞACAĞIMIZA İNANIYORUZ"**

## **Pandemi dönemini baz alarak, sektörün gidişatını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Ülkemizde ve dünyada yaşanan Covid-19 salgını sebebi ile hassas bir süreçten geçiyoruz. Bu tabloya sektöre gelen ek vergileri, artan döviz kurlarını da dahil ettiğimizde süreç hepimiz için daha da zorlayıcı bir hâl aldı.

Tüm zorluklara rağmen aldığımız sağlık önlemleri ve yeni iş yapış şekilleriyle bayilerimizin ve kullanıcılarımızın

tüm ihtiyaçlarını karşılayabilmek için çalışmalarımıza ara vermeden devam ettik.

Zorlukları aşmak için iş ortaklarımızla birlikte oluşturduğumuz farklı kampanya çalışmalarının büyük faydasını gördük. Bu vesile ile tüm iş ortaklarımıza desteklerinden dolayı bir kez daha teşekkür ediyorum.

Pandemi getirdiği zorlukların yanında, aslında bizlere fırsat alanları da sunuyor. Bu süreçte mobil iletişim teknolojilerine olan ilginin artmasıyla, mobil aksesuar kategorisinde özellikle kulaklık ve şarj ürünleri satışlarında yükselen bir ivme görüyoruz. Artan talebi karşılamak için en son gelişmeleri yakından takip ederek ürün gamımızı sürekli geliştiriyoruz. Bu zor dönemi sektör paydaşlarımızla dayanışma içinde aşacağımıza inanıyoruz.

#### Önümüzdeki dönem için mobil aksesuar alanında hedefleriniz nelerdir?

Türkiye mobil aksesuar pazarındaki lider pozisyonumuzu koruyarak, yerelden aldığımız güç ile ttec'i global pazardaki ilk üç markadan biri yapmak en büyük hedefimiz. Aynı zamanda, taks ve moju gibi uygun fiyat ve fonksiyonelliği birleştiren alt markalarımızla da kanal çeşitliliğimizi arttırıp pazar payımızı daha yukarı taşımak istiyoruz.

### “Tüm sektör paydaşlarımızı MOBİSAD’a destek vermeye davet ediyoruz”

Kurulduğu günden bu yana içerisinde yer aldığı MOBİSAD'ın sektörümüze birçok olumlu katkısı oldu. Emeği geçen herkese teşekkür ediyoruz. Daha da iyisini yapabilmesi için tüm sektör paydaşlarımızı MOBİSAD'a destek vermeye davet ediyoruz.



# 5G ile 500 milyar doları aşacak 5 SEKTÖR

2023 yılına kadar 5G ile yıldızı parlayacak sektörler analiz edildi. Buna göre, 5G ile birlikte büyüyecek 'edge bilişim' (edge computing) yepyeni fırsatlar yaratacak. Endüstriyel üretim, tele-sağlık, akıllı ulaşım, çevresel izleme ve oyun sektörlerinin piyasa değerleri 2 yıl içinde 500 milyar doları aşacak...

Uluslararası denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri kuruluşu KPMG, geleceğin sektörlerini araştırdı. Covid-19 salgınından sonra teknolojik gereklilik olarak görülen 5G'li günlere az kaldığı vurgulanan KPMG'nin araştırması, 5G ile günlük hayatın ve önceliklerin nasıl değişeceğini de gözler önüne serdi. KPMG'nin analizine göre 2023 yılına kadar bağlanabilirlik, yazılım, donanım ve hizmet merkezli 5 sektö-

rün piyasa değeri 500 milyar doları aşacak.

KPMG'ye göre şu anda 361 milyar dolarlık hacme sahip olan endüstriyel üretim, tele-sağlık, akıllı ulaşım, çevresel izleme ve oyun sektörlerinin toplam gelirinin 3 yıl içinde 517 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Araştırmada 5G'nin fırsat yaratacağı geleceğin sektörleri şu şekilde sıralandı:



## TELE-SAĞLIK



5G ve edge bilişim, 2023'e kadar sağlık sektöründe pazarı yüzde 66 büyütürken 27 milyar dolardan 45 milyar dolara çıkarma fırsatı sağlayacak. Geleceğin akıllı aygıtları şeker ölçüm sistemi, kan basıncı ölçme, nabız ölçümü gibi

kolaylıklar içerecek. Hastanede ya da hastane dışında, hastalarla ilgili verileri toplayan ve analiz eden sensörler sayesinde önleyici sağlık hizmetleri gelişecek. Hastalıklar azalacak.



## AKILLI ULAŞIM

12 milyar dolarlık akıllı taşıma sektörü 2023'e kadar 24 milyar dolara büyüyebilecek. Yüzde 100'lük artışta akıllı şehirlerin potansiyeli etkili olacak. Sensörler hem yolculara hem de operatörlere bilgiler vererek ulaşımda performansı artıracak. En sıkışık noktaları belirten gerçek zamanlı

güncellemeler, yol çalışmalarını ve kazaları gösteren anlık bildirimler navigasyon sistemi ile yolculara iletilecek, trafik yönetimi daha kolay hale gelecek. Geleceğin ulaşımda, daha hızlı ve güvenli seyahatler sayesinde yolcuların yaşam kalitesi yükselecek.

## ÇEVRESEL İZLEME

Davos 2020'ye damga vuran çevre, geleceğin de konusu. Çevresel gözlem artık bir sektör. Şu anda 2,8 milyar dolarlık pazara sahip sektörün 5 milyar dolarlık potansiyeli var. Çevre ve sağlık alanında çalışan şirketlerin, çevresel tehditleri anlamaları için farklı kanallardan gelen verileri yorumlaması, doğru kararlar alabilmek için karmaşık verileri analiz etmesi gerekiyor.



## ENDÜSTRİYEL ÜRETİM

2023'e kadar, 5G ve edge bilişimin üretim sektöründe 136 milyar dolardan 206 milyar dolara yükselmesi bekleniyor. Bu pazar payının yüzde 51 artması demek. Yapay zekanın ve 5G'nin süreçlere dahil edilmesiyle sektör, yüksek kalitedeki ürünü daha hızlı ve daha ucuza üretebilecek. Daha az üretim hatası sayesinde tasarruf edilecek. Daha sürdürülebilir, düşük emisyonlu üretim sağlanacak. Covid-19 nedeniyle pek çok fabrika üretimini durdurmak zorunda kaldıysa da 5G, Çin, Güney Kore, İngiltere, Almanya ve ABD gibi geçiş sürecinde aşama kaydetmiş ülkelerde fabrikaların toparlanma süreci için fırsatlar sağlayabilir.

## OYUN SEKTÖRÜ

5G ile sektörün hacminin 2023'e kadar 180 milyar dolardan 236 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik gibi sistemler sayesinde gelişen oyun sektörü, güçlü bağlantılara

ihtiyaç duyuyor. 5G'nin hızlı ve güvenli bağlantısı sayesinde oyunseverler bu deneyimi başka bir noktaya taşıyacak. 5G ile oyun sektöründe bulut tabanlı sistemlere geçiş hızlanacak.

Dergimizde yer almasını istediğiniz  
“sosyal sorumluluk” projelerinizi  
bizimle paylařabilirsiniz...



[www.mobisad.org](http://www.mobisad.org)

e-mail: [mobisad@mobisad.org](mailto:mobisad@mobisad.org)



[/mobisadorg](https://www.instagram.com/mobisadorg)



[/company/mobisad](https://www.linkedin.com/company/mobisad)



Mobisad Derneği



## İnternette alışverişte dikkat edilmesi gereken

# 10 KRİTİK NOKTA!

Pandemi süreci ile birlikte e-ticaret sitelerinin kullanımı ciddi derecede artış gösteriyor. Yapılan son araştırma, geçen yılın aynı zamanına göre e-ticaret sitelerinin kullanımının yüzde 159 arttığını raporluyor. Bu hızlı büyümenin siber saldırganların da ilgisini çektiğini aktaran uzmanlar, online alışveriş gerçekleştiren kullanıcıların dikkat etmesi gereken 10 önemli adımı sıralıyor.

Tüm dünyayı etkisi altına alarak alışılmış dışında bir sürece sürükleyen COVID-19, kullanıcıların daha da dijitalleşmesine neden oldu. Öyle ki Nielsen'in gerçekleştirdiği son araştırma, tüketicilerin e-ticaret sitelerini kullanımının geçen yılın aynı zamanlarına göre %159 oranında arttığını raporluyor. Online alışverişin bu kadar popülerleşmesi, aynı zamanda bir kesimin de dikkatini ciddi oranda çekiyor. Siber saldırganların artan e-ticaret sitelerinin kullanımından dolayı kullanıcıların kredi kartı ve kimlik bilgilerine gözlerini diktiğini

belirten uzmanlara göre, online alışverişte hackerların kurbanı olmamak için kullanıcıların uygulaması gereken 10 siber güvenlik adımı bulunuyor.

### 1. Alışverişlerinizi sanal kredi kartı ile yapın

Online alışveriş sitelerinde kredi kartı ve banka kartlarınızın bilgilerinizi kayıtlı bırakmamaya özen gösterin. Eğer kart bilgilerinizi kayıtlı bırakmanız gerekiyorsa mutlaka sanal kredi kartı kullanın ve limitini alışveriş yapacağınız süre içinde ihtiyacınız olan limit kadar ayarlayıp, alışveriş sonrasında limitlerinizi sıfırlayın. Alışveriş sitesinin veri hırsızlığına uğraması durumunda sanal kartınızı kolaylıkla iptal ederek, yeni bir kart oluşturabilirsiniz ve aynı zamanda limitini sürekli değiştirebileceğiniz için olası bir kötüye kullanım durumunda gerçek kredi kartınıza göre daha güvenli durumda kalabilirsiniz.

### 2. Alışverişlerinizi güvenli Wi-Fi ağları üzerinden yapın

Kafe, restoran ağları gibi herkese açık kablosuz ağlar üzerinde kart bilgilerinizi girmeyin ve finansal işlemlerinizi gerçekleştirmeyin. Bu gibi alanların siber saldırganların da en sevdiği alanlar olduğunu unutmayın. Eğer bu gibi halka açık



kablosuz ağlar üzerinden işlem yapmak zorunda kalırsanız, mutlaka öncesinde güvenilir bir VPN yazılımı ile bağlantınızı güvenli hale getirin.

### 3. Sadece güvenli e-ticaret alışveriş sitelerini kullanın

Online alışveriş sırasında mutlaka kullandığımız sitenin HTTPS bağlantı sunduğunu ve kredi kartı ödemelerinde 3D Secure kullandığından emin olun.

### 4. Gerekli olandan fazla bilgi paylaşmayın

E-ticaret sitelerine üye olurken, adres, telefon, vatandaşlık numaranız vb. birçok bilgi isteniyor. Gerekli olandan fazla bilgi paylaşmayın, eğer mümkün ise minimum bilgi paylaşımı yapmaya özen gösterin.

### 5. Tarayıcınızın otomatik tamamlama özelliğini kapatın

Tarayıcıların hemen hepsi işlerinizi kolaylaştırmak için sizden kart ve kişisel bilgilerinizi saklayıp, girişleri otomatik yapmanız için yardımcı olma girişiminde bulunuyor. Ancak, unutmayın ki bu bilgileri bu şekilde saklamanız durumunda siber saldırganlar için bu bilgilerinize erişim daha da kolaylaşıyor.

### 6. Online kimliğinizi ve şifrelerinizi karmaşık ve farklı belirleyin

Bütün online alışveriş sitelerinde aynı şifreyi kullanmayın. Saldırganların şifrenizi ele geçirmesi durumunda ilk yapacakları işin diğer e-ticaret sitelerinde ve hatta sizinle ilgili bulabildikleri, erişebildikleri bütün online sitelerde (sosyal medya, e-posta, kurumsal e-posta vb.) bu bilgilerinizi deneyeceklerini unutmayın. Bu sebeple online hesaplarınızda karmaşık ve benzersiz şifreler kullanın. Ayrıca, online hesaplarınızda farklı şifreler kullanmanız durumunda, herhangi bir hesabınız hacklenmiş olsa bile diğer hesaplarınızı bu sayede güvende tutabileceğinizi unutmayın. Alışveriş yaptığımız sitenin bir veri hırsızlığına uğradığını öğrenirseniz mutlaka ilgili sitede ve aynı şifreyi kullandığınız bütün sitelerdeki ya da hesaplarınız-

daki şifrelerinizi hızlıca değiştirin. Mümkün olması durumunda güvenilir şifre yönetim yazılımları kullanın.

### 7. Çok faktörlü kimlik doğrulama kullanın

Mümkün olan bütün ortamlarda çok faktörlü kimlik doğrula-



ma kullanın, alışveriş yaptığınız site bu özelliği destekliorsa mutlaka etkinleştirin. Bu sayede şifrenizi girdikten sonra telefonunuz ile vereceğiniz basit bir onay ile hesabınızın güvenliğini sağlamış olacaksınız.

### 8. Bilgisayarınızı ve antivirüs yazılımınızı güncel tutun

Saldırganların başlangıç noktası kullandığınız e-ticaret sitesi olabileceği gibi bilgisayarınızda bulunan bir zafiyet ile ilgili de olabileceğini unutmayın. Bilgisayarınızın işletim sistemini ve antivirüs yazılımını güncel tutmanız gerekiyor.

### 9. Kampanya ve bildirim e-postalarına karşı dikkatli olun

Bir şey gerçek olamayacak kadar iyi gözüküyorsa, mutlaka bir sorun vardır. Gelen kampanya ve bildirim e-postalarına karşı şüpheli olunması gerekiyor. E-posta içeriğindeki bağlantı adreslerini mutlaka kontrol ederek en iyi fırsat gibi gözükken e-postaların şifrenizi çalmasını önüne geçebilmenize yardımcı oluyor. Bu bağlantı adreslerinin, alışveriş yaptığımız sitenin orijinal adresi ile aynı olup olmadığını mutlaka kontrol edin. Kampanya e-postalarında genellikle sizden şifrenizi girmenizi istemezler, açılan ilk sayfada şifrenizi girmenizi istiyor ise mutlaka adresin doğruluğunu kontrol edin.

### 10. Düzenli olarak kredi kartı ekstrenizi kontrol edin

Artık birçok banka online alışveriş sonrasında bildirim gönderebiliyor. Bankanız ile görüşerek bu özelliği aktif edin. Alışveriş sonrasında gelen mesaj ile harcadığımız tutarı mutlaka kontrol edin. Bunun ile birlikte düzenli olarak ekstrenizi kontrol edin. Şüpheli bir işlem görmeniz halinde mutlaka bankanız ile görüşerek kartınızı iptal ettirin, şüpheli işlem bildirimini yapın.

# 2030'da 5G tüketici pazarı 31 trilyon dolara ulaşacak!

"5G Tüketici Potansiyelinden Faydalanma" raporuna göre, 5G tüketici pazarının 2030 yılına kadar 31 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. İletişim servis sağlayıcıları 5G hizmetleriyle tüketici gelirlerini 3.7 trilyon dolar kadar artıracak.

Bilgi ve iletişim teknolojileri şirketi Ericsson, Consumer-Lab birimi tarafından hazırlanan yeni "5G Tüketici Potansiyelinden Faydalanma" raporuna göre 5G tüketici pazarının 2030 yılına kadar dünya çapında 31 trilyon dolara ulaşması bekleniyor.

## İLETİŞİM SERVİS SAĞLAYICILAR 3.7 TRİLYON DOLAR KAZANÇ ELDE EDEBİLİR

Rapora göre, iletişim servis sağlayıcılar 3.7 trilyon dolar

kazanç elde edebilir. İletişim servis sağlayıcılar, 5G kullanım senaryolarını genişleterek ve paket halinde sunarak sadece dijital hizmetlerden elde ettikleri geliri 2030 yılına kadar 131 milyar dolara kadar artırabilir.

Bu gelir tahminlerinin yaklaşık yüzde 40'ını 5G ağları üzerinden sunulan video, artırılmış gerçeklik (AR), sanal gerçeklik (VR) ve bulut destekli oyunlar oluşturuyor.

# 5G

## COVID-19 TÜKETİCİLERİN 5G HİZMETLERİNİ SATIN ALMA İSTEKLERİNİ NASIL ETKİLİYOR?

Rapora göre, en başta oyunlar olmak üzere alışveriş, eğitim, uzaktan çalışma ve üretkenlik gibi alanlardaki kapsayıcı medyaya yönelik tüketici harcamalarının yarısından fazlasını artırmış gerçeklik hizmetlerine yapılan harcamaların oluştu- racağı öngörülmüştür.

Araştırma sonucunda elde edilen temel bulgular, tüketicilerin 5G hizmetlerini satın alma isteklerini Covid-19 salgınının nasıl etkilediğini de içeriyor. 2019'un başlarında tüketicilerin yüzde 20'si 5G hizmetlerini satın alma konusunda istekliydi.

## “ERKEN GEÇENLERİN EKONOMİSİ ERKEN TOPARLANACAK”

Ancak yıl sonunda bu rakam yüzde 10'lara kadar düştü. Bununla birlikte, dünya genelinde 5G hizmetlerini ilk kullanmaya başlayanların yüzde 20'si 5G hizmetleri için ücret ödemeye hazır. Rapora göre, 5G'yi erken kullanmaya başlayanlar ekonomik toparlanmaya yardımcı olabilir.

Raporda ayrıca iletişim servis sağlayıcıların tüketicileri 5G kullanmaya proaktif olarak teşvik ederek kullanıcı başına yüzde 34 daha fazla 5G ortalama geliri (ARPU) elde edebileceği öngörülmüştür. İletişim servis sağlayıcıları, önümüzdeki 10 yıl boyunca pasif bir yaklaşım benimseyerek tüketici gelirleri yüzde 0.03 sabit gelir artışına kıyasla yüzde 2.7 lik bir bileşik yıllık büyüme hızıyla artırabilir.



## “YENİ FIRSATLAR YARATACAK”

5G tüketici pazarına yönelik ilk defa bir gelir tahmini sunduklarını belirten Ericsson ConsumerLab Başkanı Jasmeet Singh Sethi, “5G'nin önümüzdeki 10 yıl içinde tüketici hizmetlerine yönelik iletişim servis sağlayıcılarına muazzam fırsatlar yaratacağı açıkça ortada. Devam eden bu yolculukta asıl kazananlar tüketici tekliflerini hızlı ve proaktif bir şekilde geliştiren iletişim servis sağlayıcılar olacak” dedi.

**vodafone**

# “Süreklilik felsefesi ile müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye devam ediyoruz”

“Vodafone İş Ortağı Bayramoğlu İletişim olarak, şu anda İzmir'deki 8 ayrı mağazamız ile ilk gün edindiğimiz süreklilik felsefesi ve heyecanımızdan hiçbir şey kaybetmeden müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye devam ediyoruz” sözleriyle firmasına ve mesleğine verdiği değeri özetleyen Mustafa Bayramoğlu konuğumuz oldu.

## **Bayramoğlu İletişim kaç yılında kuruldu? Kurulum ve gelişim sürecinizin yanı sıra, Vodafone ile işbirliğinizden söz eder misiniz?**

Firmamız, Eylül 1998 itibarıyla İzmir İnönü Caddesinde 25 m2 bir mağaza ile faaliyete başladı. Aile fertleri, komşu ve dostlarımızın katılımıyla küçük bir açılış kutlaması yaptık. Açılış kurdelasını keserken babamın yaptığı konuşma ve orada olanların alkışı hiç aklımdan çıkmadı. Her şey çok içten ve samimiydi.

Başladığımız dönemde gerek sermaye, gerekse de sektör tecrübesinde kısıtlı imkanlara sahiptik. Ancak, inanarak ve cesaretle girdiğimiz bu yolculuk, yakın çevremiz ve arkadaşlarımızın da desteği farklı bir boyut kazandı. Yolculuğumuz, ilk günden itibaren işletmenin temeli olan süreklilik felsefesini baz alarak ve çok çalışarak, her gün üzerine katarak devam etti.

2004 yılında münhasır nokta anlaşması yaparak Vodafone ailesine katılmış olduk. Bu durum bizim için yüksek bir motivasyon sağlaması yanında, Vodafone'un global vizyonuna ortak olma imkanı da getirdi. Geçen zaman içinde, daha tecrübeli ve ilk yıllara oranla daha güçlü bir firma olduk. Bu heyecan ve istekle birlikte, firmamıza yeni şubeler katarak yolumuza devam ettik.



Vodafone İş Ortağı olarak, şu anda İzmir'deki 8 ayrı mağazamız ile ilk gün edindiğimiz süreklilik felsefesi ve heyecanımızdan hiçbir şey kaybetmeden müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye devam ediyoruz.

### **Vodafone'un önemli iş ortaklarından biri olarak; müşterilerinize sunduğunuz hizmetler hakkında detaylı bilgi verir misiniz?**

Vodafone'un müşteriye odağa koyma ve teknolojik değişimlere liderlik etme vizyonu ile hareket ediyoruz. Çağımızın gerektirdiği tüm hizmet ve servisleri, müşterilerimize en iyi şekilde sunmaya çalışıyoruz.

Firma olarak işinin ehli, bilgili ve yeniliklere kolay adapte olan bir çalışma ekibine sahip olmamız ve bunu devamlı kılmamız gerekiyor.

Ayrıca, yeterli ürün stoğu ve çeşitliliği ile gelen müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak ve en önemlisi müşterilerimizin tekrar bir ürüne ihtiyacı olduğunda akıllarına Bayramoğlu firmasının gelmesini sağlamak ancak hizmet kalitesiyle mümkündür. En önemli hedef ve önceliğimiz budur.

### **Uzun ve kısa vadeli hedefleriniz, planlarınızı nelerdir?**

Kısa vade hedefimiz net! Dünyanın içinden geçtiği bu pandemi sürecinde kendimiz, çalışma arkadaşlarımız ve müşterilerimizin sağlığını korumak için gerekli hassasiyeti göstermek, ayrıca ticari olarak da güç kaybetmeden bu dönemi atlattır. Uzun vadeli hedefimiz ise yıllardır olduğu gibi Vodafone'un bakış açısı ile hareket edip, çok hızlı değişen teknolojik yeniliklere ayak uydurmak. Çalışan kadromuz ve ticari imkanlarımız ile doğacak yeni fırsatlara hazır olmak ve severek yaptığımız işimizi büyütürük, gelecek nesillere aktarabilmektir.

### **Pandemi dönemini baz aldığımızda, sektörün genel durumunu ve gidişatını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Teknolojik değişim ve gelişim işimizi daha değerli kılıyor. 2004 yılında çıktığımız bu yolculukta yalnızca aktivasyon işlemleri yaparken, günümüzde yeni nesil ürünlerin, giyilebilir teknolojilerin ve akıllı ev sistemlerinin mağazalarda müşterilerimize sunulduğu bir iş modeli haline geldik.

Değişimin çok, rekabetin bol olduğu bu sektör uzun vadede var olacağını gösteriyor. Tüm bunların yanı sıra, e-ticaret sitelerinin, online hizmet ve

işlemlerin ön plana çıktığı günümüzde, perakende sektörünü ayrıştıran en önemli özelliğin müşteri deneyimi olduğunu düşünüyorum. Biz de en iyi hizmet kalitesiyle aralarında yerimizi alacağız.

### **Son olarak, iletmek istediğiniz bir mesaj var mı?**

Tüm sektör mensuplarına, değerli yöneticilerimize, çalışma arkadaşlarımıza ve MOBİSAD yönetimine saygılarımı sunarım.

2021 yılının tüm sektör mensupları için sağlıklı ve başarılı bir yıl olmasını dilerim.

## **"MOBİSAD ne kadar güçlü olursa, sektör için o kadar faydalı olur"**

MOBİSAD İzmir il temsilcisi olarak, faaliyetleri yakından takip ediyorum. Özellikle Başkanımız Mustafa Kemal Turnacı döneminde, sektör sorunlarımızın ilgili merciler ve basında gündeme getirilmesi, 5809 Sayılı Yasa gibi hukuki konularda uğraş verilmesi, taksit sayısı gibi temel problemlerimizin gündemde tutulması, tüm operatör bayilerinin katılımının sağlanması gibi konularda özveri ile çalışan MOBİSAD yönetimine teşekkür ediyorum.

Bizlerin de, yani tüm münhasır bayilerin MOBİSAD'a üye olması ve destek vermesi gerektiğini düşünüyorum. MOBİSAD ne kadar güçlü olursa, sektör için o kadar faydalı olur. Tüm sektör mensubu arkadaşlarımı üye olmaya davet



## **"Tüm tedbirleri eksiksiz yerine getirdik"**

Tarihi bir salgın süreci içerisindeyiz. Bulduğumuz dönem çok hassas ve tehlikeli. Bu durum hepimizde endişeye yol açıyor. Sürekli haber takip edip, mümkün mertebe kendimizi koruma içgüdüsü ile yaşıyoruz...

Mağazalarımızda ise çalışanlarımızın sağlığı ve güvenli bir ortamda çalışması birinci önceliğimiz. Profesyonel firmalar aracılığı ile tüm mağazalarımızda hijyen tedbirlerini eksiksiz olarak uyguladık. Gerekli maske, eldiven ve dezenfektan malzemelerini temin ettik. Mağaza içerisinde mesafe ile ilgili tedbirlerimizi aldık. Çalışma saatleri ve günleri daraldığı için, esnek çalışma programları, erken giriş, geç çıkış gibi uygulamalar ile ekip arkadaşlarımızın en güvenli ortamda çalışmalarına özen gösterdik.

# Telefonunuz kaybolmadan veya çalınmadan önce yapmanız gerekenler...

**Akıllı telefonlar hem maddi değeri hem de içinde bulunan kişisel bilgi ve belgelerimiz açısından kritik öneme sahip. Peki ya telefonunuz kaybolursa veya çalınırsa? İşte telefonu çaldırmanın neden olacağı yıkımı hafifletmenin yolları...**

Akıllı telefonlar her gün kullandığımız, e-postamızı kontrol ettiğimiz, sosyal medyaya bağlandığımız, ödemelerimizi gerçekleştirdiğimiz kıymetli cihazlara dönüştü. Onları kaybetmek canımızı hayli sıkar ve genellikle de içinde kötüye kullanılacak pek çok hassas bilgi vardır. Siber güvenlik kuruluşu Eset, telefonumuz kaybolmadan önce ve kaybolduktan sonra hangi adımları atmamız gerektiğini paylaştı.

Kaybolan veya çalınan cihazlara yönelik takip uygulamaları geliştiren ABD merkezli Prey şirketi, müşterilerinin mobil cihazlarının yüzde 69'unun kaybolduğunu, yüzde 31'inin ise çeşitli şekillerde çalındığını bildirdi. Telefonlarımız, yanlış ellere düştüğünde kötüye kullanılacak pek çok kıymetli bilgiye sahip. Bu nedenle cihazlarımızın güvenliğini, onu kaybetmeden önce sağlamalıyız. Peki telefonumuz kaybolmadan veya çalınmadan önce ve sonra hangi adımlar atılmalı? Eset Türkiye Teknik Uzmanı Sıla Gürbüz, telefonsuz kalmanın acısını hafifletecek önerileri sıraladı:



### TELEFONUNUZU YEDEKLEYİN, VERİLERİ GÜVENLİ BİR YERDE SAKLAYIN

Henüz yapacak fırsatınız olmadıysa, bir an önce yapmalısınız: Mesela şimdi. Bunun birçok yolu var. Özetle, kişiler, mesajlar ve fotoğraflar gibi tüm temel gereksinimleri içeren yerel bir yedekleme dosyasını bilgisayarınıza kaydedebilirsiniz. Bunu ayda bir kez yapmanız uzun vadede başınızı ağrıtaçak sıkıntılardan kurtulmanızı sağlayabilir.

Alternatif olarak, verilerinizi düzenli olarak buluta yedekleyecek otomatik yedekleme özelliğini telefonunuzda etkinleştirebilir veya dosyalarınızı buluta manuel olarak yedekleyebilirsiniz. Bulut seçeneğinde, telefonunuz çalınırsa saklanan verilerinizi kolayca yeni bir telefona yükleyebilirsiniz.

### PAROLA VE BİYOMETRİK KİLİTLERLE KORUNUN

Akıllı telefonlar, sıkı korunmalarına yönelik artık sayısız yöntem sunuyor. En iyi seçenek, güçlü bir parola ve parmak izi gibi bir biyometrik kilit kombinasyonu kullanmaktır. Biyometrik güvenlik, faydalı ekstra bir güvenlik katmanı sağlar. Parola konusunda da varsayılan seçene-

kullanmayın: Daha karmaşık bir parola seçin. Parola ne denli karmaşıkta, bir hırsızın parolayı kırması da o denli zorlaşır.

### “TELEFONUMU BUL” ÖZELLİĞİNİ AKTİFLEŞTİRİN

Telefonunuzun markasına veya çalıştırdığınız sisteme bağlı olarak, üzerinde mutlaka bir “telefonumu bul” seçeneği yüklüdür. iPhone’larda “iPhone’umu Bul”, Samsung’larda “Mobil Cihazımı Bul” ve genel olarak Android’lerde “Cihazımı Bul” özelliği bulunur.

Elbette etkinleştirilmesi gerekir. Uygulama yalnızca cihazınızı bulmanıza yardımcı olmakla kalmaz, genellikle birden fazla güvenlik özelliği de barındırır. Telefonunuzu kaybettiğiniz zil çaldırma özelliğini kullanabilirsiniz. Bu özellik telefonun ses çıkarmasını sağlar, böylece yakındaysanız zil sesini duyabilirsiniz.

Ayrıca telefonunuzu uzaktan silebilirsiniz. Bu seçeneği yalnızca son çare olarak kullanın. Telefonunuzu kaybedersiniz, ancak en azından verileriniz gizli kalır. Cihazınızı bir daha asla görmeyeceğinizden eminseniz, operatörünüzle iletişim kurmalı ve telefonunuzun kaybolduğunu veya çalındığını bildirmelisiniz. Kötüye kullanılmaması için SIM kartınızı devre dışı bırakacaklardır.

### HAZIRLIKLIL OLUN!

Önceden planlama, cihazınızı kaybetmeniz durumunda sizi birçok sıkıntıdan kurtarabilir. Özetle; telefonunuzu güvenli hale getirin, tüm verileri yedekleyin ve “telefonumu bul” özelliğini ayarlayın. Cihazınız çalınır veya kaybolursa, en azından cihazı güvence altına almak ve geri dönüşünü kolaylaştırmak için mümkün olan her şeyi yaptığınızdan emin olabilirsiniz.



# “Türk Telekom ile başrolde olmak her zaman önceliklerimiz arasında gelmektedir”

Türk Telekom İş Ortağı Avkom İletişim'in pandemi döneminde yaptığı çalışmalarını ve önceliklerini İlkay Bozkan'dan dinledik... Bozkan, “Sektörde uzun yıllara dayanan tecrübemiz ile perakende ve kurumsal satışta Türk Telekom ile başrolde olmak her zaman önceliklerimiz arasında gelmektedir” dedi.

**İlkay Bey, röportajımıza COVID-19 salgınına konuşarak başlayabilir miyiz? Bu salgın döneminde, çalışanlarımız ve müşterileriniz için aldığınız tedbirler nelerdir?**

Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını ile mücadele sürecin-

de çalışanlarımızın ve müşterilerimizin sağlığını önceliğimiz bilerek üzerimize düşen tüm tedbirleri aldık. Sağlık ve İçişleri Bakanlığımız tarafından yayınlanan tüm önlemleri sürecin başından itibaren eksiksiz bir şekilde almaya devam ediyoruz.

Bu süreçte öncelikli olarak çalışanlarımızın ve ailelerinin sağlığını korumak için ofiste veya şubelerimizde fiziki olarak çalışması gerekmeyen tüm çalışanlarımızı evden çalışma düzenine geçirdik. Sahada satış yapan ekiplerimiz için her türlü kişisel koruyucu ekipmanı tedarik ettik. Mağazalarımızda müşterilerimizin ve çalışanlarımızın sağlıklarını korumak adına sıkı tedbirler aldık. Çalışanlarımızın mesai saatlerinde eldiven ve maske takması ve müşterilerimize hizmet verirken sosyal mesafeyi korumaları konusunda hassasiyet gösterdik. Sosyal teması azaltılmak adına mağazalarımızdaki kasa bankoları ve müşteri masalarına şeffaf bölmeler yaptırıldı. Mağazalarımızdaki tüm sergi üniteleri, masaları ve ürünleri düzenli olarak dezenfekte ediyoruz.

**Peki, Avkom Telekom kaç yılında kuruldu? Kurulum ve gelişim sürecinizin yanı sıra, Türk Telekom ile işbirliğinizden söz eder misiniz?**

Avkom İletişim olarak sektördeki



faaliyetlerimiz 2007 yılında Avea ile başladı. İlerleyen yıllarda şube sayımızı çoğaltarak, İzmir'in farklı lokasyonlarında hizmet vermeye devam ettik. 2009-2015 yılları arasında Avea Dağıtım Merkezi olarak İzmir ve Manisa bölgesinde Avea toptan kanalında görev aldık. 2015 yılında ise Türk Telekom şirketlerinin entegrasyonu ile telekom bayisi olarak sektörümüzde hem perakende hem de kurumsal aktif saha satış kanalında toplamda 85 çalışanımızla operasyonlarımızı başarı ile yürütüyoruz. Sektörde uzun yıllara dayanan tecrübemiz ile perakende ve kurumsal satışta Türk Telekom A.Ş. ile başrolde olmak her zaman önceliklerimiz arasında gelmektedir.

**Pandemi döneminde de hizmetlerinizi eksiksiz bir şekilde sunma gayretindediniz. Bu aşamada, müşterileriniz için yeni geliştirdiğiniz hizmetleri okurlarımızla paylaşır mısınız?**

Türk Telekom pandemi döneminde kesintisiz iletişim için büyük bir özveriyle çalışıyor ve altyapı ve teknolojilere yatırım yapmaya devam ediyor. Biz de Türk Telekom iş ortağı olarak iletişim gibi son derece kritik bir alanda hizmet sunmanın bilinci ile, bu zorlu dönemde müşterilerimize kaliteli ve kesintisiz bir hizmet sunmak için çalışıyoruz. Türk Telekom'un pandemi döneminde evde eğitimlerine devam eden öğrencilere ve 65 üstü vatandaşlarımıza yönelik yaptığı tüm kampanyalardan müşterilerimizin maksimum şekilde yararlanmasını sağlamaya çalıştık. Bu amaçla dijital ve sosyal medya üzerinden sadece mağazalarımıza gelen müşterilerimizin değil, daha geniş bir kitlenin bu fırsatlardan yararlanmasını sağlamaya çalıştık.

**Pandemi hızlı dijitalleşmeyi de beraberinde getirdi. Konuyla ilgili görüşleriniz nelerdir? Bu noktada, hedefleriniz hakkında da bilgi verir misiniz?**

Pandemi dönemi ile birlikte



**“MOBİSAD, sektördeki sıkıntıların daha kolay aşılmasında önemli katkılar sağlıyor”**

Sn. Başkan Mustafa Kemal Turnacı ve yönetim ekibine teşekkür ediyorum. MOBİSAD, pandemi döneminde planlı ve örgütlü çalışması ile sektördeki sıkıntıların daha kolay aşılmasında önemli katkılar sağlıyor. Mobil telekomünikasyon ve bilgi teknolojileri sektöründe faaliyet gösteren yüzlerce firmanın sesi olan MOBİSAD'ın yaptığı çalışmaların yakından takip ediyorum. Bütün yönetim ekibine ve çalışma arkadaşlarına başarılar dilerim.

bireylerin ve kurumların dijital düzene hızlı bir geçişi başladı. Evden çalışma, online eğitim ve online alışveriş hayatımızda bir anda önemli bir yer edindi. Bu tip teknolojileri kullanmayanlar bile bu süreçte dijital dünyaya adım atmak zorunda kaldılar. Hayatımızın hızlı bir şekilde dijitalleşmesi ile kesintisiz ve hızlı iletişimin önemini daha iyi kavranacağımı, akıllı telefon

ve tabletlerin kullanımının artacağını ve sektörümüzün daha da önemli ve hareketli bir döneme gireceğini görmemek mümkün değil. Tüm bu neticeler sonrasında, Türk Telekom ile iş ortaklığımızı ve mağaza sayılarımızı artırarak devam etmek ve gelişen teknolojileri müşterilerimiz ile buluşturmak öncelikli hedeflerimiz arasındadır.

## GERİ SAYIM BAŞLADI

# Uzayda yaşam 10 yıl uzakta!

Teknolojik gelişmeler, insanın merakı ve iş dünyasının yıkıcı oyuncuları beklenenden de kısa zamanda uzay endüstrisini oluşturacak. KPMG'nin araştırmasına göre uzayda yaşam, uzayda çalışmak ve uzayda tatil 10 yıllık mesafede. 2030'lar derin uzayın derinliklerinin keşfedileceği, uzay işletme modellerinin ortaya çıkacağı yıllar olacak...

KPMG, insanlığın 2030'lu yıllarda uzaydaki varlığıyla ilgili öngörülerini araştırdı. Uzay ajansları başkanları, avukatlar, cerrahlar, yatırımcılar, girişimciler, akademisyenler ve politikacılar gibi sektörünü temsil eden 30 uzmanla görüşen

KPMG, beklentilere dair heyecanlı ve zorlu bir gelecek vizyonu çizdi. Buna göre önümüzdeki 10 yıl içinde küresel uzay endüstrisi 600 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşacak. Uzay sektöründe 2021-2030 yılları arasında yüzde 55'lik büyüme öngörülüyor.

### “UZAYI TİCARİ FAALİYET VE YATIRIM ALANI OLARAK GÖRMEK GEREK”

Birçok hükümetin iddialı uzay stratejileri başlattığı ve özel sektör oyuncularının heyecan veren atılımlar yaptığı belirtilen KPMG araştırmasında, “Uzayı bir sektör olarak değerlendirip geleceği düşünerek bütün endüstrilere meydan okumak mümkün. Hükümetler ve büyük şirketler liderliğindeki fikirler, bu vizyonla bir teoriden daha fazlası olabilir. Uzayı gelecek 10 yıldaki potansiyele bakarak ticari faaliyet ve yatırım alanı olarak görmek gerek. Keşiflere paralel olarak iyi finanse edilen küresel programlarla dünyadaki yaşamlarımıza fayda sağlayabilir, 2030'a kadar ilham veren fikirlerin önünü açabiliriz” ifadesine yer verildi.





## ARAŞTIRMADAN ÇIKAN UZAYLI YILLARLA İLGİLİ ÖNGÖRÜLER:

İnsanlar uzayda yaşayacak, çalışacak, uzaya tatile gidecek. Uzay seyahatleri çok uluslu ve ortak çalışmaya dayalı girişimlerden oluşacak. Uzaya yolculuk pahalı olacak ama hızla gelişen sanal gerçeklik teknolojisi insanların bu deneyimi yaşamasını sağlayacak. 2030'a kadar birçok insan bu deneyimi hayatında en az bir kez yaşayacak.

Astronot tanıdıklar çoğalacak.

### TIPTA DEVRİM GİBİ TEDAVİLER

- ◆ Sıfır yer çekimi, yeni tıbbi araştırmalar yapmamızı sağlayacak. Daha önce mümkün görünmeyen pek çok tedavinin gerçekleştiğini göreceğiz.
- ◆ İnsan genomu, uzayın derinliklerini keşfedebilmek için değişecek.
- ◆ 2030'a kadar su bulmak için 'ay madenciliği' yapacağız.
- ◆ Uzayda yaşam olduğuna dair kanıtları keşfedeceğiz.
- ◆ Uzayda tarım sıradan bir iş olacak. Yeni teknolojilerle suyu bileşenlerine ayırıp aydaki tarımı destekleyebileceğiz.
- ◆ Teleskop teknolojileri sayesinde Big Bang'den sonra oluşan ilk galaksileri gözleyebileceğiz. Zamanda dört milyar yıl geriye bakabileceğiz.

### START-UP'LAR GELECEĞİN UZAY ŞİRKETLERİ

- ◆ İş dünyasındaki her şirket aynı zamanda bir uzay

işletmesi olacak. Çalıştıkları sektörler ve müşteriler uzayla ilgili olsun ya da olmasın her şirket özel uzay ekipleri ve kaynaklarıyla uzaya yatırım yapacak.

- ◆ 2030'un öncü uzay işletmeleri bugünün start-up'larından çıkacak.
- ◆ Devletler, uzaydaki sivil işletmelerin müşterisi olacak. Uzayda özel sektör-kamu iş birliklerini daha çok göreceğiz.
- ◆ Dünyadaki temel endüstriler uzayda da varlık gösterecek.
- ◆ Uzayda imalat gerçek olacak. Şirketler her sektörde uzayda yenilikler deneyecekler. Piyasaya yeni ürün ve hizmetler sunacaklar.

### UZAY VERİSİ DÜNYAYA DÖNECEK

- ◆ Uzay verileri tamamen metalaşacak.
- ◆ Uzay verisi için düzenleyici kurum oluşturulacak.
- ◆ Veri sahipliği olmayacak, veriler paylaşılacak.
- ◆ Kişisel veri güvenliğinin korunması zorlaşacak.
- ◆ Devletler nüfus sayımını uzaydan yapacak.

### UZAYIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ

- ◆ Uzay ekolojisini milenyum jenerasyonu yönetecek.
- ◆ Üniversitelerde 'Uzay Ekolojisi' master programları olacak.
- ◆ Uzayın kendi yasal yargı sistemi olacak.



# Z KUŞAĞI

oyunda başarısız olmaktan

# KORKUYOR!

Yapılan “Z kuşağı Araştırması”na göre, tüketimi ve teknolojiyi yönlendiren Z kuşağı gençleri, video ile iletişimi tercih ederken, online oyunlara önemli zaman harcıyor ve oyunlardaki başarısızlıklardan gerçek hayattaki başarısızlıklara oranla daha fazla etkileniyor.

Dünyada ve Türkiye’de gelişen ve değişen teknoloji, beklentilerin ve taleplerin de nesilden nesile değişmesinde etkili olurken, yakın gelecekte yönetim kademesine geçmesi beklenen Z kuşağı çok sayıda araştırmanın ana gündem maddesi olmaya devam ediyor.

1996 yılı ve sonrasında doğan Z kuşağı, önümüzdeki yıllarda dünyadaki pek çok alana yön verecek nesil olarak tanımlanıyor. Dünya düzeninden tüketim alışkanlıklarına, iş yapma biçimlerinden hayat tarzlarına kadar toplumsal bir dönüşüm yaratması beklenen Z kuşağı, bu nedenle pek çok açıdan önem taşıyor.

Bu çerçevede Maya Vakfı’nın Smartlook Analytics laboratuvarı ile birlikte gerçekleştirdiği Z kuşağı araştırmalarından biri olan nöro-politik çalışmada, Z kuşağının mevcut ihtiyaçları, eğitime bakış açıları, gelecekte beklenenleri ve istedikleri lider profilleri incelendi. Maya Fikir Kulübü’nün yürüttüğü araştırma kapsamında, Türkiye’de 13 milyondan fazla bir büyüklüğe sahip olan Z kuşağının gerçeklerinin anlaşılması hedeflendi.

Araştırma kapsamında katılımcılara 140’ın üzerinde farklı uyaran gösterildi ve bunlara verilen tepkiler analiz edildi. Bu uyarıların etki sıralamalarına bakıldığında, babaları ile olan etkileşimi, anne, kardeş, öğretmen, arkadaşına göre 3-4 kat daha pozitif etkilenme oluşturan Z kuşağı gençleri, babalarından gelen negatif bildirimleri kabul ederken, anneden gelen negatif bildirimlere ise tepki gösteriyor.

## Z KUŞAĞI VIDEO İLE İLETİŞİM TERCİH EDİYOR

Sonuçlara göre, video izlemek Z kuşağı gençlerinin hayatlarında çok önemli bir yer tutuyor. Gençler, Youtube, Netflix, Instagram gibi video içerikler sunan platformları yoğun olarak kullanıyor, video ile iletişimi tercih ediyor.

Oyun dünyasının hızla gelişmesini sağlayan Z kuşağı, aynı zamanda kendi dünyasının merkezine de oyunu koymuş durumda. Gençlerin büyük çoğunluğu online oyunlar oynuyor ve buna büyük bir zaman harcıyor.

Araştırmada öne çıkan ilginç bir unsur ise, oyunlardaki başarısızlık gençleri, gerçek dünyadaki başarısızlıklardan daha fazla etkiliyor. Gençler oyunlarda başarısız olmaktan önemli ölçüde korkarken, gerçek dünyadaki başarısızlık korkusu, oyun dünyasındaki başarısızlık korkusundan sonra geliyor.

## Z KUŞAĞI İÇİN PARA DEĞİL, İŞTEKİ HUZUR ÖNEMLİ!

Araştırmada Z kuşağının eğitime bakış açısı da sorgulandı. Sonuçlara göre, Z kuşağı öğrencileri üniversitede bölüm seçiminin çok önemli olduğunu belirtiyor fakat kendilerinin bu konuda yeterince iyi olamayacaklarını düşünüyor ve bu sebeple ileride rahat bir hayat yaşayamayacaklarına da inanıyor.

Araştırma kapsamında Z kuşağı gençlerine yönlendirilen sorulardan birkaçı da gelecekteki iş hayatları hakkında oldu.

Gençlerin verdikleri cevaplar, daha fazla kazanacakları ama hoşlanmadıkları işler yerine, yemek ve yaşamak için yeterli paraya sahip olacakları hoşlandıkları işlerde çalışmak istediklerini gösterdi. Bu sayede kendilerine daha fazla zaman ayırıp sosyalleşmeyi ve gönüllü organizasyonlara katılmayı düşünüyorlar.

Yapılan araştırma, Z kuşağının siyasi liderlerde ne gibi özellikler olmasını istediklerini de gözler önüne serdi. Bu özelliklerin başında siyasi liderin “Çalışkan ve Güvenilir” olması geliyor. Bunun yanı sıra refah sahibi olması, yenilikçi ve mevcut koşulları iyi okuması Z kuşağının bir liderde olmasını beklediği özellikler içinde yer alıyor.



## TURKCELL

# “Çalışmalarımızı ve çabalarımızı sürdüreceğiz”

Turkcell İş Ortağı Koçak İletişim Merkezi'nin pandemi dönemi çalışmalarını Yusuf Gedik'ten dinledik. Gedik, “Umudumuzu kaybetmeden çalışmalarımızı ve çabalarımızı sürdüreceğiz” dedi.

**Yusuf Bey, Koçak İletişim Merkezi olarak pandeminin mağazalarınıza yansımaları nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu anlamda aldığınız tedbirleri okurlarımız için anlatır mısınız?**

Bu pandemi döneminin çok farklı ve yeni deneyimlediğimiz birçok etkisini yaşamaya devam ediyoruz. Öncelikle çalışanlarımızın ve müşterilerimizin sağlığını tehlikeye atmayacak önlemler alıyoruz. Konuyla ilgili çalışanlarımızın bilgili olması, maske-mesafe-hijyen konularına uyması gerekir. Bunun yanı sıra, müşteri memnuniyetini öncelikle, mağaza içinde müşterilerimizin de bunlara dikkat etmesini sağlamamız gerekiyor. Turkcell ile birlikte mağaza içinde müşterilerimize dezenfektan noktaları, mesafeyi korumaya dönük görseller ve kuralları anlatan broşürler kullanıyoruz. Tüm bunlar daha sağlıklı hizmet sunmak için yapılıyor. Pandemi dönemi yaşam şeklimizi derinden etkiledi. Mağaza içinde çalışanlar ve müşterimiz kendini güven içinde olduğunu hissetmeli. Aksi takdirde sağlıklı hizmet vermemiz çok zor.

**Pandemi döneminde de hizmetlerinizi eksiksiz bir şekilde sunma gayretindediniz. Bu aşamada, müşterileriniz için yeni geliştirdiğiniz hizmetleri okurlarımızla paylaşır mısınız?**

Bu tür zor zamanlarda ve yakın zamanda yaşadığımız İzmir depreminde iletişim sektörünün ne kadar değerli bir



iş yaptığını tekrar gördük. Bunun bilincinde olarak, en zor zamanlarda dahi hizmetlerimizi aksatmamamız gerekiyor. Müşterimiz değişik nedenlerle bize gelemiyorsa, biz müşteriye ulaşıyor ve iletişimini aksamadan sürdürmesi için gereksinimlerini karşılıyoruz.

**Peki, şimdiki dönemi baz aldığımızda; sektörün genel durumunu ve gidişatını nasıl değerlendiriyorsunuz? Öngörüleriniz nelerdir?**

Yaşanan bu süreç sadece bizim sektörümüz için değil, tüm sektörler için bize şunu söylüyor: “Artık hiçbir şey eskisi gibi olmayacak”. Bu nedenle yeni iş yapış şekilleri kaçınılmazdır. Sektör olarak bizler, sektörün doğası gereği değişimlere hızlı uyum gösteren firmalarız. Bu büyük bir avantajdır. Bizler için bu dönem mağaza giriş sayılarımızın düştüğü, esnek çalışma nedeniyle ay içinde toplam çalışma saatlerimizin azaldığı ve buna bağlı üretimin düştüğü bir zaman. Bunun firmalar üzerindeki (kârlılık anlamında) etkisini azaltmak adına çalışmalıyız. İş yapış şeklimizi büyük oranda operatörler belirliyor. E-ticaretin çok geliştiği bu dönemde bizlerin iş kaybını, operatör üzerinden oluşturulacak platformlarla e-ticaretin bir parçası olarak minimize etmeliyiz. E-ticarette tedarik ve lojistik konusunda zincirin bir parçası olmalıyız. Haksız rekabetin önüne geçmeli, domates ile karikatürize ettiğimiz zincir marketlerde teknolojik ürünlerin satılmasının önüne geçecek düzenlemeler için çalışmalıyız.

**Son olarak, okurlarımıza neler söylemek istersiniz?**

Çok zor bir yılı geride bıraktık. Ve yine zor bir yıla başladık. Umudumuzu kaybetmeden çalışmalarımızı, çabalarımızı sürdüreceğiz. Bu vesile ile tüm sektör mensuplarına, ülkemize, öncelikle sağlıklı, huzurlu ve mutlu bir yıl diliyorum.



**“Dernekler gerçek gücünü üyelerinden alır”**

Bu dönemde, MOBİSAD gibi önemli bir dernek çatısı altında olmanın değerini çok daha iyi anlıyoruz. Derneğimiz ilk defa tüm sektörü kapsayıcı bir noktaya gelmiştir. Ancak unutulmamalıdır ki dernekler gerçek gücünü üyelerinden alır. Üye sayımızın artması ve üyelerimizin dernek faaliyetlerine tam katkı vermesi çok önemlidir. Bizler “meslektaş” olduğumuzu asla unutmamalıyız. Bu bilincin oluşmasında da derneğimiz çok değerli. İşimizi büyütmek için derneğin yoğun olarak çalıştığı ve her platformda sesini duyurmaya çalıştığı konularda ısrarla, yılmadan çalışmaya devam etmeliyiz.

- Sertifikasyon
- Sektör üzerindeki vergi yükü
- İkinci el ticaret
- Haksız rekabet
- 5809 sayılı yasanın olumsuz etkileri
- Tüketici hakem heyeti kararları

Bu konularda dernek yönetimi çok yoğun çalışmalar sürdürüyor. Buralarda sağlanacak iyileştirme ve gelişmeler tüm sektöre ciddi katkı sağlayacaktır. Bizler de bulunduğumuz illerde, tüm ilgili mercilerle bunları paylaşmalıyız.

Dergimizde yer almasını istediğiniz konular;  
***görüş ve önerileriniz için...***



**MOBISAD**  
Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği

T:+90 216 510 1133  
• [www.mobisad.org](http://www.mobisad.org) • [mobisad@mobisad.org](mailto:mobisad@mobisad.org)

 [mobisadorg](https://www.facebook.com/mobisadorg)  [mobisadorg](https://www.instagram.com/mobisadorg)  [mobisadorg](https://www.twitter.com/mobisadorg)

# Cep telefonlarınızı güvene almaya

+1 Garanti Hizmetleri profesyonel kadrosu ile

## SÖZ VERİYORUZ



### +1 YIL SERVİS DESTEĞİ

+1 Garanti Hizmetlerinden ilk 1 yıl içerisinde yararlanmaz iseniz, cihaz garantinizin bitişinde 1 Yıl Servis Garantisi sunmaktayız.

### YÜKSEK VOLTAJ

+1 Garanti Cihazınızda Yüksek Voltajdan oluşabilecek hasarlara karşı koruma altına alır.\*

### SIVI TEMASI

+1 Garanti Hizmetleri Cihazınızı sıvı temasında oluşan hasarlara karşı koruma altına alır.\*

### KIRILMA

+1 Garanti Hizmetleri cihazlarınızı kırılmaya karşı koruma altına alır.\*

286.000  
CİHAZ

9 YIL  
TECRÜBE

1420  
BAYİ

186.000  
MÜŞTERİ

**+1**garanti®

0850 303 0275

[www.artibirgaranti.com.tr](http://www.artibirgaranti.com.tr)

## MOBISAD İzmir depremi yardım kampanyası

İzmir'de depremzede ailelerin çocuklarına eğitimlerinin aksamaması adına tablet hediyelerimizi ulaştırdık. Tüm sponsorlarımız, bağışçılarımız ve özellikle özveri ile çalışan İzmir İl Temsilcilerimiz Cengiz Ülkü, Yusuf Gedik, İlkay Bozkan, Kafkas Necan, Mustafa Bayramoğlu ve Vedat Ece'ye teşekkür ederiz.





*Turkcell Ticari Pazarlama Direktörü Ali Kırmacı, Başkanımız Mustafa Kemal Turnacı'yı dernek merkezimizde ziyaret etti. Sektöre dair pek çok önemli konuya değinilen görüşmede, MOBİSAD'ın gündemleri konuşuldu.*



## MOBİSAD Hatay yangını yardım kampanyası

MOBİSAD olarak, Hatay Belen Fatih Mahallesi Petek Sitesi mevkiinde yangından zarar gören hanelerdeki öğrencilere eğitimlerine devam edebilmeleri için tablet, kulaklık ve powerbank'lerini teslim ettik. "Yeter ki siz okuyun" başlıklı sosyal sorumluluk projemize destek veren il temsilcilerimize, bağışçılarımıza ve ana sponsorlarımız Alcatel, Soultech (Gross Teknoloji) ve Ttec (Tesan İletişim) ailesine bir kez daha teşekkür ederiz.





## İl Temsilcileri Yıllık Değerlendirme Toplantısı

Bu yıl ilkinizi gerçekleştirdiğimiz İl Temsilcileri Yıllık Değerlendirme Toplantımızın açılış bölümü tamamlandı. Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcımız Dr. Ömer Fatih Sayın'a, BTK Başkanımız Ömer Abdullah Karagözoğlu'na, İstanbul Medipol Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof.

Dr. Kerem Alkin'e, MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı'ya, MOBİSAD Gümüşhane İl Temsilcisi İsmail Akçay'a, MOBİSAD Mersin İl Temsilcisi Melis Yıldız'a, Gazeteci Musa Savaş'a, etkinliğimizi canlı takip eden tüm temsilcilerimize ve tüm izleyicilerimize teşekkür ederiz.

**MOBİSAD**  
Başkanımız Sn. Mustafa Kemal Turnacı, Türk Telekom Ceo'su Sn. Ümit Önal ve Türk Telekom Bireysel Satış Genel Müdür Yardımcısı Sn. İsmail Bütün'ü ziyaret etti. Söz konusu ziyarette sektörel istişarelerde bulunuldu.

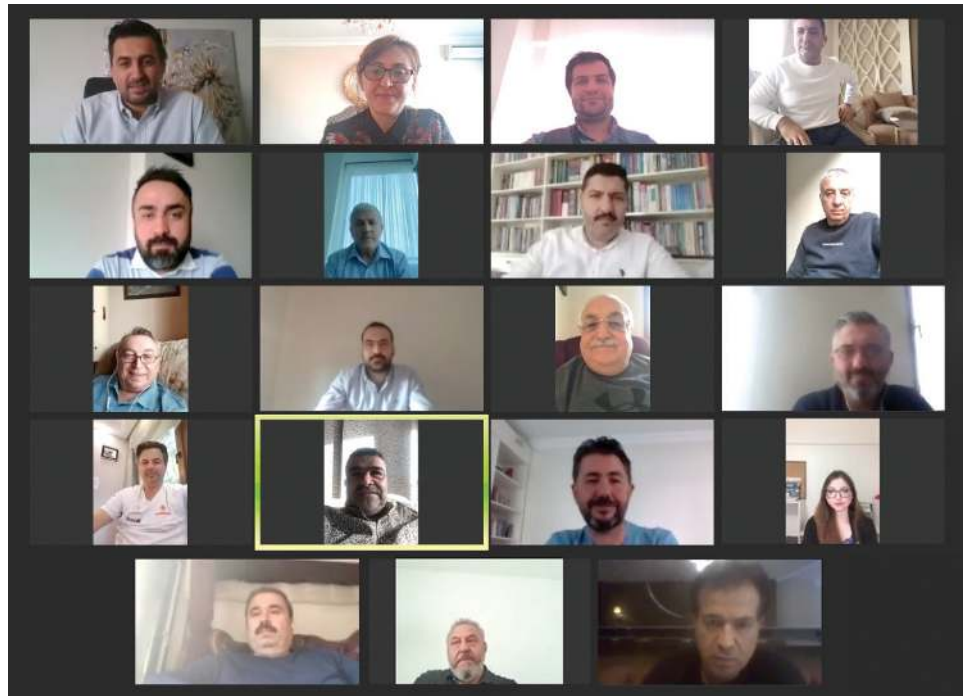


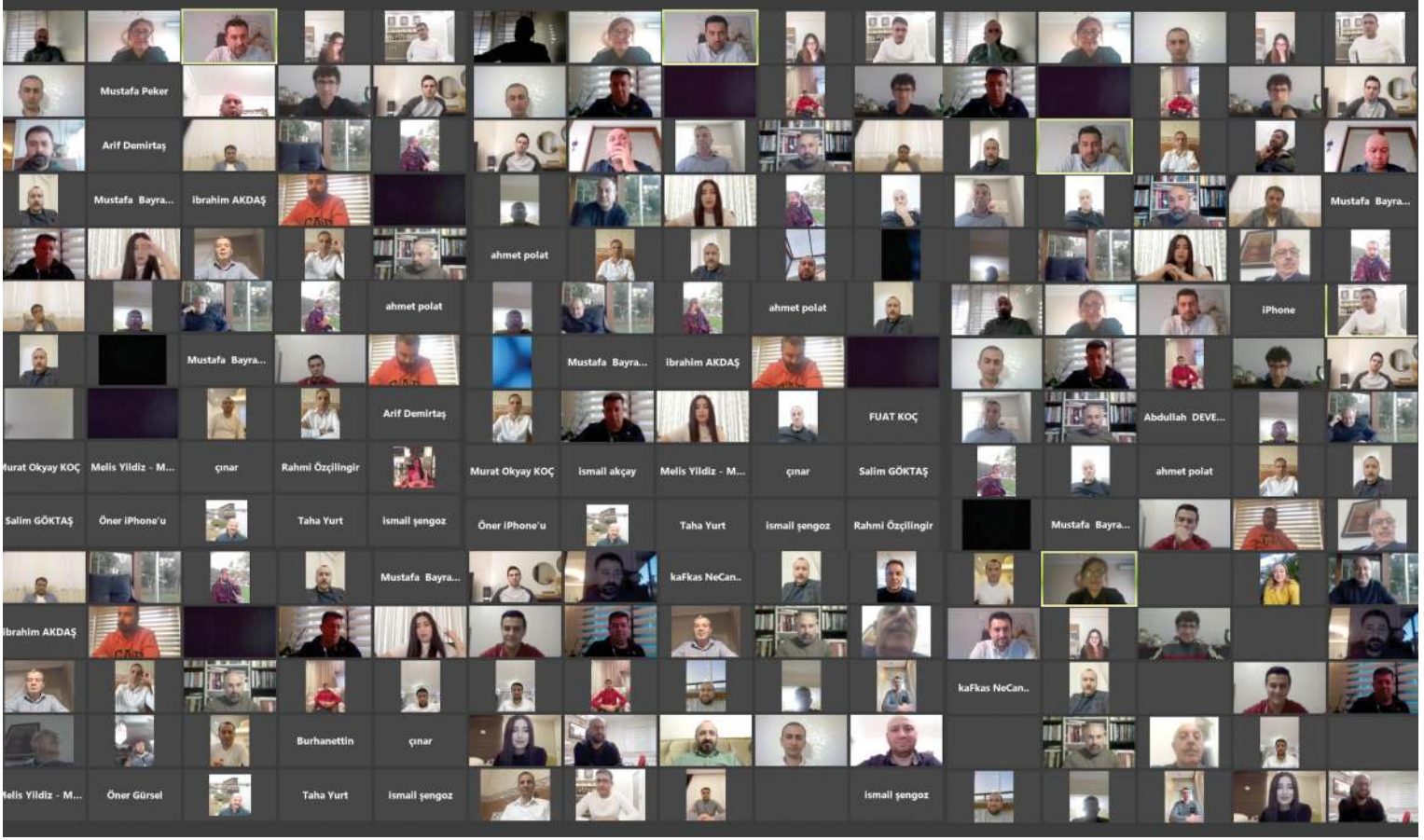


## “Sertifikasyon ve Yenilenmiş Cihazların Ekonomiye Kazandırılması” istişare toplantısı

“Mobil İletişim Sektöründe Sertifikasyon ve Yenilenmiş Cihazların Ekonomiye Kazandırılması” konulu ilk istişare toplantımız tamamlandı. Ticaret Bakan Yardımcısı Sezal Uçarmak’a, TSE Başkanı Prof. Dr. Adem Şahin’e, İstanbul Medipol Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Kerem Alkin’e, MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı’ya ve Gazeteci Musa Savaş ile tüm izleyicilerimize teşekkür ederiz.

2020 Yılı Genişletilmiş İcra Kurulu Değerlendirme Toplantımız, yaptığımız çalışmaların sunumuyla sona erdi. Dijital olarak gerçekleşen toplantımızda, sektörümüzün sorunlarına ve MOBİSAD’ın yol haritasına da değinildi.





**MOBİSAD İl Temsilcileri Toplantısı**, 2020 yılı değerlendirmesi ile sona erdi. Katılım sağlayan tüm il temsilcilerimize bir kez daha teşekkür ediyoruz.

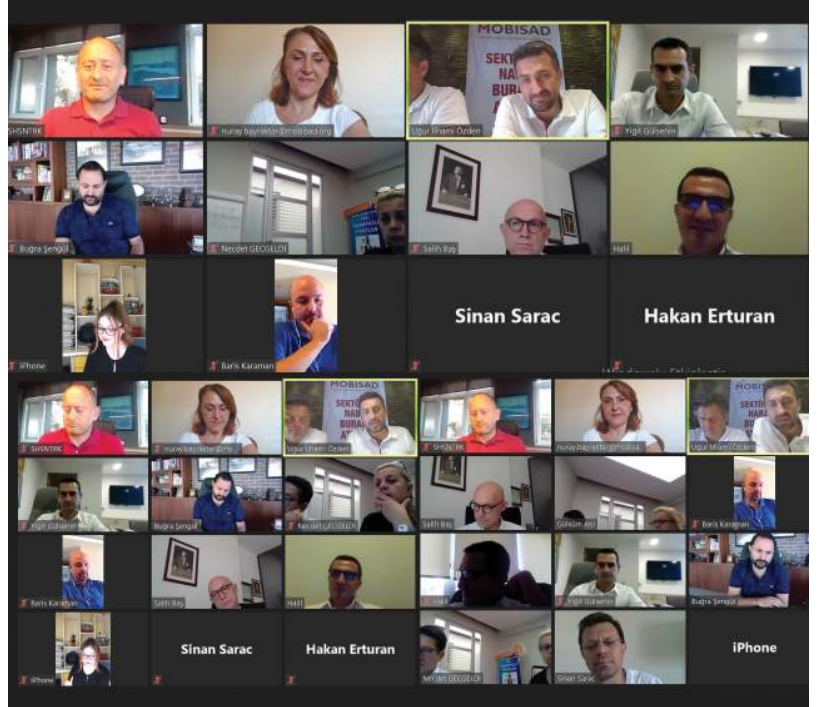
Honor Türkiye Genel Müdürü Frank Wang, Bölgeler Satış Direktörü İlker Özçetin ve Operator Distribütör Satış Direktörü Tolga Güner genel merkezimizi ziyaret ettiler. Söz konusu ziyarette Honor'un Türkiye'de gerçekleştireceği yatırımların yanı sıra, sektörel istişarelerde de bulunuldu.





Beykoz Kaymakamı Esengül Korkmaz Çiçekli, Başkanımız Mustafa Kemal Turnacı ve Üye İlişkileri Müdürümüz Nuray Bayraktar, Beykoz Kaymakamı olarak atanan Esengül Korkmaz Çiçekli'ye tebrik ziyareti gerçekleştirdi. Ziyarete, genel merkezimizin bulunduğu Beykoz'da eğitim alanında gerçekleştirilebileceğimiz çalışmalar da istişare edildi.

MOBİSAD olarak, distribütör firmalarımızın yetkilileri ile kullanılmış cihazların yenilenmesine yönelik hazırlanan yönetmelik hakkında bilgilendirme ve istişare toplantısı gerçekleştirdik.

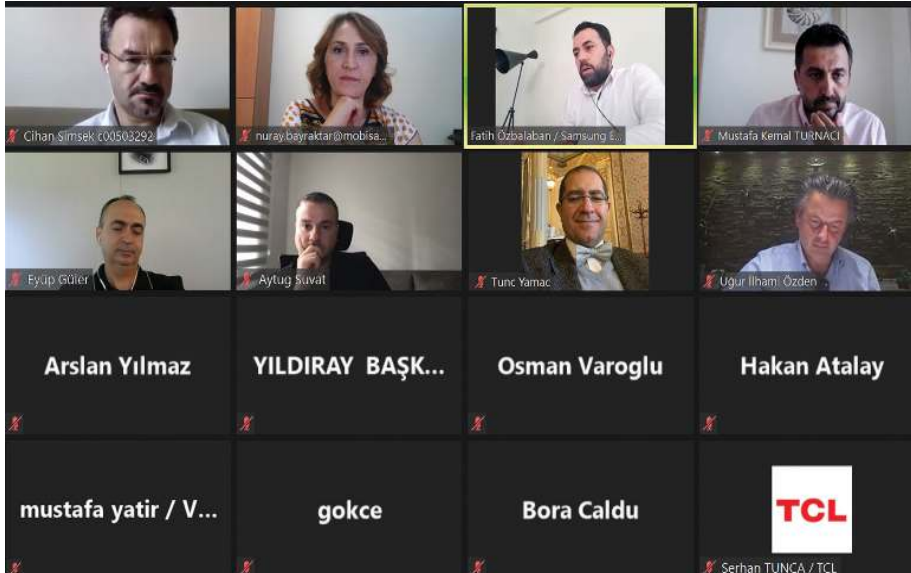


Sakarya İl Temsilcimiz Ömer Faruk Kopal ve Sakarya'daki sektör mensuplarımız Engin Birgin, Emre Kırbay, Hasan Demirok ve Maksut Sağlam, Başkanımız Mustafa Kemal Turnacı'ya nezaket ziyareti gerçekleştirdi. İcra Kurulu Üyemiz Erhan Yüksel'in de katıldığı ziyarette, sektörel istişarelerde bulunuldu.



MOBİSAD olarak, TSE Başkanı Prof. Dr. Adem Şahin ile Ankara'da bir araya gelerek, kullanılmış cihazların yenilenmesi hakkında çıkan yönetmelikte standartların oluşturulması ve sertifikasyon sistemi hakkında görüşlerimizi ilettik.

MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, İTÜ ETA Vakfı Doğa Koleji Yönetim Kurulu Başkanı Serhat Özeren ile bir araya geldi. Sektörel istişarelerde bulunulan görüşmede, MOBİSAD ve Doğa Koleji'nin eğitim alanında gerçekleştireceği iş birlikleri konuşuldu.



Alcatel, Apple, Casper, General Mobile, Huawei, Samsung ve Vestel gibi değerli üretici firmalarımızın katılımı ile kullanılmış cihazların yenilenmesi için görüşe açılan taslak yönetmelik hakkında istişare toplantımızı gerçekleştirdik. Sektörümüzün ülkemize olan katkısını arttırmak için tüm sektör paydaşlarımız ile bir araya gelerek, çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.



MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, "Bilişim STK'ları ve KVKK" konulu video konferansına konuşmacı olarak katıldı. Moderatörlüğünü Bilişim Medyası Derneği (BMD) Başkanı Musa Savaş'ın üstlendiği konferans, Kişisel Verileri Koruma Kurumu Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir'in yanı sıra, değerli STK Başkanlarının katılımı ile sona erdi.



MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı ve Üye İlişkileri Müdürü Nuray Bayraktar, İstanbul İl Millî Eğitim Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Serkan Gür ve Danışman Gökhan Er ile dernek merkezimizde bir araya gelerek, MOBİSAD sektörel mesleki eğitimleri hakkında istişarelerde bulundular.



Başkanımız Sn. Mustafa Kemal Turnacı, Beykoz Belediye Başkanı Sn. Murat Aydın'a taziye ve nezaket ziyareti gerçekleştirdi. Ziyarete, genel merkezimizin bulunduğu Beykoz'da sektörümüz için yapabileceğimiz çalışmalar da istişare edildi.

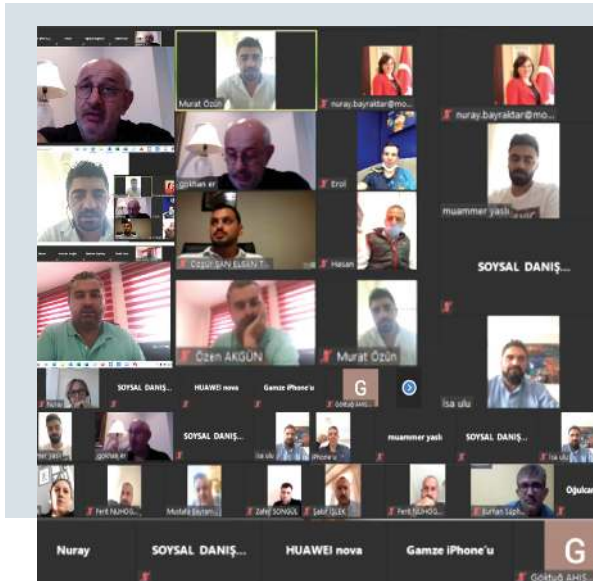


Edenred Türkiye İstanbul Anadolu Bölge Satış Müdürü Dilek Baydaş Şar, Satış Direktörü Görkem Oran ve Bölge Satış Yöneticisi Yunus İnanlı, dernek merkezimizi ziyaret ettiler. Ziyarete üyelerimize özel sunabileceğimiz menfaat paketleri hakkında konuştuk.



Dernek merkezimizde düzenlediğimiz toplantıda, yenilenmiş cihazların yönetmeliği hakkında istişarelerde bulduk. Söz konusu toplantımız, MOBİSAD Başkanı Prof. Dr. Sn. Kerem Alkin ve Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdür Yardımcısı Sn. Avni Dilber'in katılımı ile gerçekleşti.

Prof. Dr. Kerem Alkin ve Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu, Başkanımız Mustafa Kemal Turnacı'yı dernek merkezimizde ziyaret ettiler. Söz konusu ziyarette, sektörümüzün sorunları gündeme taşınırken, çözüm önerilerine dair istişarelerde bulunuldu.



Soysal Perakende Okulu iş birliği ile gerçekleştirdiğimiz perakende eğitim programlarımız yoğun bir katılımı sona erdi.





## *ttec AirBeat Free* *Gerçek Kablosuz TWS Bluetooth Kulaklık*

Gerçek kablosuz müzik deneyimi ve aramalar için tasarlanan "ttec AirBeat Free Gerçek Kablosuz TWS Bluetooth Kulaklık", üstün ses ve derin bası ile etkileyici bir müzik deneyimi yaşıyor.

### **Ürün özellikleri:**

- ◆ Bluetooth 5.0 ile gelişmiş kablosuz ses
- ◆ Dokunmatik sensör ile müzik kontrolü ve arama yanıtı
- ◆ Sadece 37 gram ağırlığında ultra kompakt şarj kutusu
- ◆ Tek şarj ile 4 saate kadar pil ömrü
- ◆ Şarj kutusu ile 30 saate kadar ekstra uzun pil ömrü
- ◆ 3.6 gramlık ultra hafif kulaklık ile gün boyu rahatlık
- ◆ MonoSmart teknolojisi ile her iki kulaklık da tek olarak kullanılabilir.

- ◆ IPX4 sertifikalı tere ve suya dayanıklı tasarım
- ◆ Charge&Go ile 15 dakikalık şarj 1 saat kullanım sağlar

### **Teknik detaylar:**

- ◆ Bluetooth Versiyon: v5.0
- ◆ Pil Ömrü: 4 saat
- ◆ Boyutlar: 16,56 x 41,77 x 17,49 mm
- ◆ Ağırlık: 3,6 gr
- ◆ Çalışma Mesafesi: 10 metre
- ◆ Şarj Süresi: 1,5 saat
- ◆ Şarj Kutusu Pil Ömrü: 26 saat
- ◆ 73 x 39,19 x 27 mm
- ◆ Şarj Kutusu Ağırlık: 37 gr.

## Xiaomi, POCO X3 NFC'yi duyurdu

6.67 inç'lik bir ekran büyüklüğüne sahip olan Xiaomi POCO X3 NFC, 2400x1080 piksel ekran çözünürlüğü sunuyor. LCD ekran kullanan ürünün ekran, nokta çentik tasarım kullanıyor.

120 Hz ekran yenileme hızına sahip olan ürün, içeriğe bağlı olarak sürekli 120 Hz seviyesinde kalmıyor, 50 Hz hıza kadar düşebiliyor. 450 nit parlaklık seviyesine ulaşan üründe HDR10 desteği de mevcut.

Qualcomm'un Snapdragon 732G işlemcisini kullanan POCO X3 NFC'de 6 GB RAM ve 128 GB dahili hafıza yer alıyor. 33W hızlı şarj desteğine sahip olan üründe 5160 mAh kapasiteli bir batarya var. Bu da cihazın batarya ömrünün hayli uzun olduğunu gösteriyor. Kamera tarafında da iddialı olduğu görülen POCO X3 NFC'nin ana kamerasında Sony IMX682 sensör kullanılıyor ve 4K 30 fps video kaydı alınabiliyor. 64 MP çözünürlüğünde görüntü alabilen ana kameraya 13 MP ultra geniş açılı lens ile 2 MP derinlik sensörü ile 2 MP makro kamera eşlik ediyor. Cihazın ön yüzünde de 20 MP kamera konumlandırılmış...



## Hız canavarı "Rog Phone 3"



Mobil oyunların konsol kalitesine yaklaşması ile telefon üreticileri hareket geçmiş ve oyuncu telefonu furyasını başlatmıştı. Rog Phone serisi ile bu furyaya dahil olan Asus, dünyanın en hızlı oyuncu telefonu ile karşımıza çıktı. Asus Rog Phone 3 olarak isimlendirilen bu telefon bir ilke de imza atıyor.

Qualcomm'un Snapdragon 865 Plus yonga setini ilk kullanan telefon unvanını eline alan telefonda tam 16 GB RAM bulunuyor. Tabii daha düşük bütçeler için 8 GB RAM ve 12 GB RAM seçeneği de bulunuyor. 6.59 inç büyüklüğünde 2340 x 1080 çözünürlüğünde 144 Hz tazelemli OLED ekranı ile özellikle rekabetçi online oyunlarda fark yaratacak olan Asus, kamera bölümünü de pas geçmiyor. Telefonun arka tarafında 64 Megapiksel ana + 12 Megapiksel ultra geniş açılı lens + 5 Megapiksel derinlik sensörlü kamera dizilimi yer alıyor. Telefonun ön tarafında ise 13 Megapiksellik kamera yer alıyor. ROG logosunu RGB ışıklar ile donatan Asus, mobil oyunları daha keyifli hale getirmek ve telefonu Nintendo Switch formuna dönüştürmek için bir de aksesuar sunuyor.

## Pil kralı “realme C11”

realme, dünya çapında 13 milyonun üzerinde kullanıcıya ulaşan “C” Serisi'nin yeni üyesi C11'i satışa sundu. Markanın “Pil kralı” olarak konumlandığı realme C11, geometrik tasarımı, 6.5 inçlik geniş ekranı ve büyük pil kapasitesiyle dikkat çekiyor. realme C11, 5000 mAh pili ile 40 güne kadar bekleme süresine sahip. Bu pil ömrü sayesinde kullanıcılar kesintisiz 169.8 saat müzik dinleyebilir, 21 saat film izleyebilir ve 12 saat oyun oynayabiliyorlar. Android 10 tabanlı realme kullanıcı arayüzü ile cihaz, hızlı uygulama dondurma, ekran pil optimizasyonu ve AI güç tasarrufu özellikleri ile arka plan uygulama güç kullanımını azaltıp pil dayanıklılığını artırıyor. realme C11, pili koruyan 304 paslanmaz çelikten yapılmış korumanın yanı sıra, olası kazaları önlemek için şarj adaptörü ve kablosunda bulunan güvenlik izleme çipleri ile kullanıcının güvenliğine odaklanıyor. Cihaz, OTG ters şarj özelliği ile, AIoT ürünlerinin şarj edilmesine yardımcı oluyor. C11'in arka yüzeyi; uygulanan sektör lideri Alman beş eksenli hassas radyum kazıma işlemi, 300 dakika cilalama ve üzerine kazılı zarif eğriler ile daha çekici ve parlak bir görünüme kavuşuyor. Buna rağmen parmak izlerine daha az duyarlı olan arka yüzey, çizilme ve kaymayı etkili bir şekilde önüyor. Helio G35 ile öne çıkan ve LPDDR4X RAM tarafından desteklenen realme C11, iki SIM kart yuvasına ve 256 GB'a kadar artırılabilen bir SD kart yuvasına sahip. 6.5 inç boyu-



tunda 20:9 büyük ekranıyla realme C11'de ekran gövde oranı yüzde 88.7'ye kadar çıkıyor. 13 MP çift arka kameraya sahip olan realme C11, donanım düzeyinde bokeh efektine ve gece çekimleri için de Nightscape Modu ile geliyor.



## Nokia 5.3 tanıtıldı

Nokia, yeni amiral gemisi Nokia 5.3'ü tanıttı. Telefonda 6.55 inç büyüklüğünde 720 x 1600 çözünürlüğünde LCD ekran yer alıyor. Gücünü Qualcomm'un sekiz çekirdekli Snapdragon 665 yonga setinden alana telefonun 4 GB RAM ve 6 GB RAM'li sürümleri de bulunuyor.

64 GB dahili depolama birimini microSD kart ile 512 GB'a kadar artırma imkanı sunan telefon kamera konusunda segmentinin hakkını sonuna kadar veriyor. Telefonun arka bölümünde 13 Megapiksel f/1.8 diyafram ana kamera + 5 Megapiksel ultra geniş açılı lens +

2 Megapiksel derinlik sensörü + 2 Megapiksel makro lensli kamera kurulumu yer alıyor.

Ön tarafta damla çentikli 8 Megapiksel f/2.0 diyafram ön kameraya yer veren firma, bu modelinde Android 10 işletim sistemi ve 10W şarj destekli 4.000 mAh kapasiteli batarya kullanıyor.

## Motorola One 5G tanıtıldı

Motorola, 5G destekli dört arka ve iki ön kamerası ile dikkat çeken Motorola One 5G modelini tanıttı. Motorola One'da 6.7 inç büyüklüğünde 1080 x 2520 çözünürlüğünde HDR10 ve 90Hz tazeleme destekli ekran yer alıyor. Bu ekran çizilmelere karşı Corning Gorilla Glass 5 ile korunuyor. Kalbinde Snapdragon 765G yonga seti ve 4 GB RAM yer alan telefonda 128 GB dahili depolama birimine yer veriliyor.

Telefonun arka tarafında 48 Megapiksel f/1.7 diyaframlı ana + 8 Megapiksel 118 derece ultra geniş açılı lens f/2.2 diyafram + 5 Megapiksel makro lens f/2.2 diyafram + 2 Megapiksel derinlik sensörü f/2.2 diyafram kamera kurulumu yer alıyor. Ön bölümde ise 16 Megapiksel f/2.0 diyafram + 8 Megapiksel ultra geniş açılı lens f/2.2 diyaframlı kurulum tercih eden Motorola, selfie konusunda oldukça iddialı.



## İşte karşınızda "Galaxy Z Fold 2"

Samsung'un merakla beklenen katlanabilir telefonu Galaxy Z Fold 2, Unpacked Part II etkinliğinde resmi olarak duyuruldu. Bu yeni telefon, kapalı halde kullanıldığında 6.23 inç büyüklüğünde bir Super AMOLED ekranı sunuyor. Kapakta yer alan bu ekran, 816x2260 piksel çözünürlüğe sahip. Katlanabilir yapıdaki bu cihazı açtığımızda ise 7.6 inçlik bir Dinamik AMOLED 2X ekran ile karşılaşıyorsunuz. 1768x2208 piksel çözünürlük sunan ve 120 Hz yenileme hızına sahip olan bu ekran, HDR10+ desteğine sahip. Galaxy Z Fold 2'nin ekranı, 120 Hz yenileme hızına ulaşabiliyor.

Şu anda Qualcomm'un en güçlü mobil işlemcisi olan Snapdragon 865 Plus'dan güç alan Fold 2, 12 GB LPDDR5 RAM ve 256 GB UFS 3.0 depolama alanı ile kullanıcıların karşısına çıkıyor. 7 nm+ fabrikasyon süreci ile üretilen bu işlemci, 3.09 GHz seviyesine kadar çıkabiliyor ve sekiz çekirdeği bünyesinde barındırıyor.

Samsung'un yeni katlanabilir telefonunun arkasında, üç adet 12 Megapiksel kamera yer alıyor. f/1.8 diyaframlı geniş açılı kamera, f/2.4 diyaframa sahip telefoto ve f/2.2 diyaframa sahip ultra geniş açılı kamera eşlik ediyor.

2x optik yakınlaştırma yapabilen ve 4K / 60 FPS video kaydedebilen telefon, 720p / 960 FPS'ye çıkabiliyor. Önde ise 10 Megapiksel f/2.2 diyaframlı iki kamera yer alıyor. Bu

sayede cihaz katlı haldeyken ön kamera kullanılabilir.

AKG tarafından optimize edilen stereo hoparlörlerin yer aldığı Galaxy Z Fold2, 279 gram ağırlığında. Katlandığında 159.2 x 68 x 16.8 mm boyutlarında olan telefon, açıldığında 159.2 x 128.2 x 6.9 mm boyuta sahip oluyor.

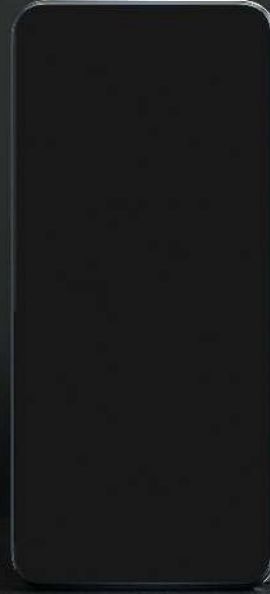
Android 10 işletim sistemi ve One UI 2.5 kullanıcı arayüzü ile kutudan çıkan telefon, 4500 mAh bataryaya sahip. 25W hızlı şarj desteğine sahip olan Fold 2, 11W kablosuz şarj ve 4.5W ters kablosuz şarj imkanı sunuyor.



## Dünyanın ilk ekran altı kameralı telefonu “ZTE AXON 20”

Dünyanın ilk ekran altı kameralı telefonu ZTE AXON 20 düzenlenen etkinlikte tanıtıldı. ZTE AXON 20’de 6.92 inç büyüklüğünde 2460 x 1080 çözünürlüğünde 90Hz tazeleme hızına sahip OLED ekran yer alıyor. Bu ekranda parmak izi okuyucusu ve 32 Megapiksel f/2.0 diyafram kamera bulunuyor.

Ön kameraya geçiş yaptığınızda ekranın bir bölümü pasif hale dönüşüyor ve kamera ortaya çıkıyor. Kalbinde Qualcomm’un sekiz çekirdekli Snapdragon 765G yona seti ve 6 GB / 8 GB RAM yer alan telefon, arka kamerası ile de oldukça iddialı. ZTE, telefonun arka bölümünde 64 Megapiksel f/1.8 diyafram ana + 8 Megapiksel 119 derece ultra geniş açılı lens f/2.2 diyafram + 2 Megapiksel macro + 2 Megapiksel derinlik sensörü f/2.4 diyaframlı kamera kurulumuna yer veriyor.



## Genç kullanıcılara özel “OPPO A72”

OPPO’nun gençlerin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak tasarlanan yeni modeli A72, şık tasarımının yanı sıra güçlü özellikleriyle de dikkat çekiyor. Daha az enerji tüketmesini sağlayan, güncellenmiş özelliklerle donatılan A72, Hyper Boost özelliği ile sistem düzeyindeki performansı etkin bir şekilde güçlendiriyor. Akıllı kare hızıyla akıcı bir oyun deneyimi yaşıyor. Güçlü sistem performansını desteklemek için 18W hızlı şarjla birlikte A72’de 5000 mAh pil bulunuyor. Böylece OPPO A72 ile bir günü pil sıkıntısı yaşamadan kolayca geçirebiliyorsunuz. Tüm bunların yanı sıra; OPPO, genç kullanıcıların yaşam tarzlarına ve beğenilerine daha iyi hitap edebilmek için OPPO A72’yi tasarlarken bazı yenilikçi ayarlamalar da yaptı. Ön kamerası içinde olan akıllı telefonda ekranın gövdeye oranı %90,5 gibi çok yüksek bir düzeye çıktı; solda ve sağdaki kenar boşlukları ise sadece 1,73 mm oldu. Görsel ve işitsel alanda birçok özelliğe sahip olan OPPO A72, Dirac 2.0 Ses Efektü ile farklı ses senaryolarına otomatik olarak uyum sağlıyor.

48 MP dördümlü kamerasıya sahip olan OPPO A72 güncel fotoğrafçılığın bütün özelliklerini sunuyor. 48 MP Ultra HD ana kamera kullanıcılara hareket halinde kullanılabilen, görüntülerdeki detayları daha net keşfetme olanağı sağlıyor. Ultra Gece Modu 2.0, insan gözünün görebileceği parlaklığı ve ayrıntıları aşan gece fotoğrafları çekilmesini mümkün kılıyor.

OPPO’nun, 16 MP ön kamerasının güzelleştirme özelliği doğal güzelliği çok net bir şekilde ortaya çıkartıyor. Kullanılan algoritma yaş ve cinsiyeti otomatik olarak tespit ederek daha kişiye özel selfieler yaratıyor. Daha hassas bir ten ve daha yumuşak bir kontur efekti sağlayan uygulama sayesinde kullanıcılar farklı ışık koşulları için kendi tarzlarını kolaylıkla geliştirebiliyorlar.

Kısa video çekimlerinin ana akım haline geldiği bu dönemde OPPO A72 hareket halinde film çekebilen, yüksek kalitede video çekimini daha erişilebilir kılan bir telefon olarak tasarlandı. 4K video çekimi, kullanıcıların talep ettiği gibi daha temiz, daha istikrarlı, daha canlı renklere sahip ve gecikme yaşatmayan videolar üretiyor.





## soultech FreeSound

Platinum Kablosuz Bluetooth Kulaklık

Eşsiz müzik ve iletişim deneyimi.



### Wireless Şarj Özelliği

Type - C ile şarj imkanının yanısıra  
Kablosuz olarak şarj imkanı



### Uzun Pil Ömrü

Şarj kutusu ile birlikte 46 saate kadar  
pil süresi



### Tüy Kadar Hafif

Sadece 3,5 gram



### Dijital Pil Göstergesi

Şarj kutusu üzerindeki pil göstergesi  
ile her zaman hazırlıklı olun

## soultech Akıllı Temizlik Robotu

Ailenizin Akıllı Üyesi

Gelişmiş UV teknolojisi, ve daha bir çok özelliği  
ile pek yakında satışta.



### 2700 Pa Emiş Gücü

Yüksek hızlı emiş gücü ile tüm  
yüzeylerde etkili temizlik.



### Islak ve Kuru Temizlik Özelliği

3 ayrı filtre sistemi ile (Birincil + HEPA + Köpük)  
her ortama uygun etkili temizlik.



### Engel Aşma Yeteneği

20mm ye kadar engel aşma yeteneği  
ile halı ve zeminde kusursuz temizlik.



# MOBİSAD İL TEMSİLCİLİĞİ ATAMALARI

“MOBİSAD Gönül Bağı” projemiz kapsamında, il temsilcilerimizin atamalarında sona yaklaştık. Başvuruda bulunan tüm sektör mensuplarımıza bir kez daha teşekkür ediyor ve **“BİZ BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ”** diyoruz.

**MOBİSAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

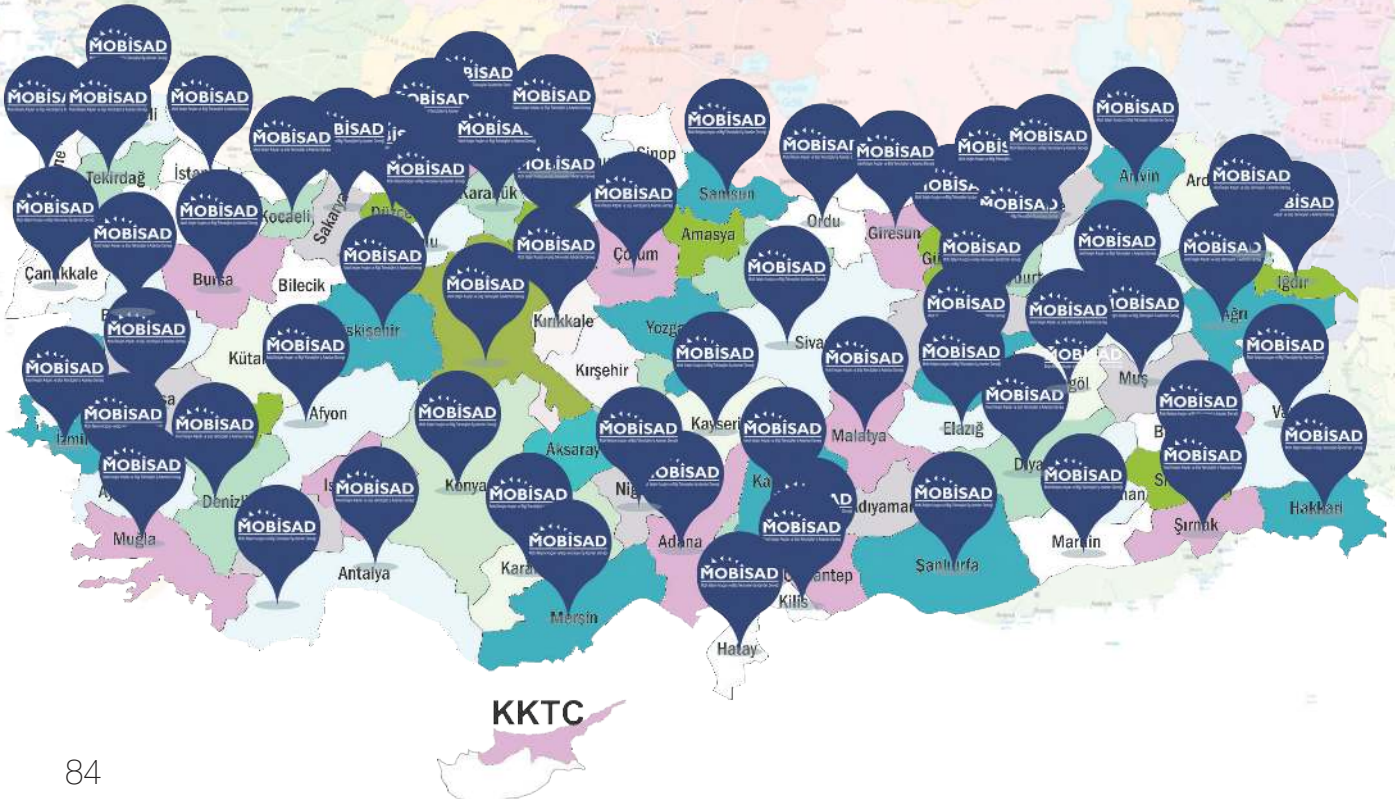
**ADANA  
İL TEMSİLCİSİ**

**ÖZGÜR ŞAN**  
Elsan Telekom

**MOBİSAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**ANKARA  
İL TEMSİLCİSİ**

**METİN YOLCU**  
Dijital Mağazacılık



KKTC

# MOBİSAD İL TEMSİLCİLERİ

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**AFYON-  
KARAHİSAR**  
İL TEMSİLCİSİ

**HASAN UZUN**  
Tekno-tel İletişim

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**AĞRI**  
İL TEMSİLCİSİ

**BURHANETTİN SÜPHANĞI**  
Çıtır Elektronik

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**ANKARA**  
İL TEMSİLCİSİ

**PELİNSU ABAY**  
Erpa Teknoloji

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**ANTALYA**  
İL TEMSİLCİSİ

**AHMET TÜRK**  
Turkcell Plus  
İletişim Merkezi

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**ARTVİN**  
İL TEMSİLCİSİ

**ERKAN SELÇUK**  
Selçuk İletişim

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**AYDIN**  
İL TEMSİLCİSİ

**ÖZEN ARGÜN**  
Naz Genç Telekomünikasyon

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**BARTIN**  
İL TEMSİLCİSİ

**EMİR ZEKİ BÜLBÜL**  
Bülsan Ticaret

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**BAYBURT**  
İL TEMSİLCİSİ

**BÜNYAMİ KÖKLÜ**  
Köklü İletişim

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**BİNGÖL**  
İL TEMSİLCİSİ

**TURHAN ARSLAN**  
Doğupark İletişim

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**BOLU**  
İL TEMSİLCİSİ

**MİNE ERBEK**  
Öztürkler Telekom

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**BURSA**  
İL TEMSİLCİSİ

**İSMAİL ŞENGÖZ**  
Limtel Telekomünikasyon

MOBİSAD  
İlçe Temsilci ve Sorumlular

**ÇANAKKALE**  
İL TEMSİLCİSİ

**SELÇUK AKBAL**  
Arslan İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**ÇANKIRI**  
İL TEMSİLCİSİ

**M. EŞREF ERTUĞRUL**  
Canpek İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**ÇORUM**  
İL TEMSİLCİSİ

**MUSTAFA PEKER**  
Teknolojik Center Telekom

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**DENİZLİ**  
İL TEMSİLCİSİ

**MEHMET YÜCETÜRK**  
Gündüz Telekom

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**DİYARBAKIR**  
İL TEMSİLCİSİ

**ABDURRAHMAN ATLI**  
Turkcell Yardımcı GSM

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**DÜZCE**  
İL TEMSİLCİSİ

**TURGAY ŞAHİN**  
Tunay İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**EDİRNE**  
İL TEMSİLCİSİ

**BURÇ SÜZEN**  
Burç İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**ELAZIĞ**  
İL TEMSİLCİSİ

**İBRAHİM HALİL KATIKSIZ**  
Final Odak İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**ERZİNCAN**  
İL TEMSİLCİSİ

**ABDULLAHTAHA YURT**  
Yurtlar İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**ERZURUM**  
İL TEMSİLCİSİ

**FUAT KOÇ**  
Murat Teknoloji

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**ESKİŞEHİR**  
İL TEMSİLCİSİ

**YUNUS ENGİZ**  
Engiz İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**GAZİANTEP**  
İL TEMSİLCİSİ

**YASİN GÜÇLÜ**  
Güçlü Elektronik

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**GİRESUN**  
İL TEMSİLCİSİ

**MUSTAFA ATAR**  
Atar A.Ş.

# MOBİSAD İL TEMSİLCİLERİ

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**GÜMÜŞHANE**  
İL TEMSİLCİSİ

İSMAİL AKÇAY  
Akçaylar İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**HATAY**  
İL TEMSİLCİSİ

EKREM ÇETİNDAG  
Erten Elektronik

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**İZMİR**  
İL TEMSİLCİSİ

YUSUF GEDİK  
Koçak İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**İZMİR**  
İL TEMSİLCİSİ

KAFKAS NECAN  
Kafkas İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**İZMİR**  
İL TEMSİLCİSİ

İLKAY BOZKAN  
Avkom İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**İZMİR**  
İL TEMSİLCİSİ

MUSTAFA BAYRAMOĞLU  
Bayramoğlu İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**İZMİR**  
İL TEMSİLCİSİ

CENGİZ ÖLKÜ  
İletişim Ofis

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**KAHRAMAN-  
MARAŞ**  
İL TEMSİLCİSİ

ABDULLAH DEVEBOYNU  
DekaGrup

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**KARAMAN**  
İL TEMSİLCİSİ

AHMET NİHAT TAŞER  
Taşer İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**KARS**  
İL TEMSİLCİSİ

MURAT OKYAY KOÇ  
Murat Teknoloji

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**KASTAMONU**  
İL TEMSİLCİSİ

FERİT NUHOĞLU  
Kasta Mobil İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Antalya

**KAYSERİ**  
İL TEMSİLCİSİ

MURAT ÖZÜKANAR  
Öz-Ka İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**KIRKLARELİ**  
İL TEMSİLCİSİ

**SERHAT DÜZYOL**  
Protel Teknoloji

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**KİLİS**  
İL TEMSİLCİSİ

**AHMET POLAT**  
Mega Elektronik

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**KOCAELİ**  
İL TEMSİLCİSİ

**MÜJDAT ESEN**  
M2M Bilişim Teknolojileri

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**KONYA**  
İL TEMSİLCİSİ

**İSMAİL BÜYÜKDERE**  
CinCin Elektronik

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**MALATYA**  
İL TEMSİLCİSİ

**HARUN GÜNAY**  
HG Store İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**MANİSA**  
İL TEMSİLCİSİ

**ÖNER GÜRSEL**  
Gürsellers İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**MARDİN**  
İL TEMSİLCİSİ

**MEHMET ARIF DEMİRTAŞ**  
Pamuk Telekomünikasyon

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**MERSİN**  
İL TEMSİLCİSİ

**N.MELİS YILDIZ**  
Merit Pazarlama

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**MUĞLA**  
İL TEMSİLCİSİ

**FATİH ÇELİK**  
Sarp Telekom

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**MUŞ**  
İL TEMSİLCİSİ

**VEYSEL KOÇ**  
Ataçlar Teknoloji

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**ORDU**  
İL TEMSİLCİSİ

**SEDAT UZAN**  
Boztek İletişim

**MOBISAD**  
MOBİL İLETİŞİM ARAÇLARI VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

**RİZE**  
İL TEMSİLCİSİ

**ORHAN YAZICI**  
Cihan Elektronik

# MOBİSAD İL TEMSİLCİLERİ

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**SAKARYA**  
İL TEMSİLCİSİ

ÖMER FARUK KOPAL  
BireyCell İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**SAMSUN**  
İL TEMSİLCİSİ

SALİM GÖKTAŞ  
Samsun TeleMarket

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**SIİRT**  
İL TEMSİLCİSİ

İDRİS KILGI  
Osmanlı Gıda İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**SİVAS**  
İL TEMSİLCİSİ

EMRE ÖZGÜ  
Çifter Grup

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**ŞANLIURFA**  
İL TEMSİLCİSİ

ADNAN OĞUZ  
Urfa Oğuzlar İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**ŞIRNAK**  
İL TEMSİLCİSİ

ŞAKİR İŞLEK  
Cepsen Teknoloji

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**TEKİRDAĞ**  
İL TEMSİLCİSİ

LAÇIN BAYSALLI  
Eren İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**TRABZON**  
İL TEMSİLCİSİ

RAHMİ ÖZÇİLİNGİR  
R&S İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**TUNCELİ**  
İL TEMSİLCİSİ

MURAT ÖZÜN  
Muratlar Elektronik

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**UŞAK**  
İL TEMSİLCİSİ

İSMAIL DİNÇER  
Dinçer İletişim

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**VAN**  
İL TEMSİLCİSİ

İBRAHİM AKDAŞ  
Viatt Telekom

MOBİSAD  
İstanbul - Ankara - İzmir - Bursa - Eskişehir

**ZONGULDAK**  
İL TEMSİLCİSİ

CANER GÜRCAN ONBAŞI  
Cansa İletişim

# MOBİSAD Sektörel Rapor

İstanbul Üniversitesi Ulaştırma  
ve Lojistik Fakültesi  
işbirliğiyle hazırladığımız  
**“MOBİSAD Sektörel Rapor”**  
çalışmamız kapsamında;  
sektörümüzün ekonomik canlılığa,  
büyümeye ve istihdama olan katkısını  
mercek altına aldık. Raporun tamamına  
mobil uygulamamızdan ücretsiz  
olarak ulaşabilirsiniz.



## Değerli MOBİSAD Üyeleri;

MOBİSAD Genel Merkezimiz, sizlere özel, ofis ve sekreteryaya hizmeti vermeye devam ediyor. Konuyla ilgili daha detaylı bilgi için almak için bizi arayabilir ya da mail yoluyla ulaşabilirsiniz:

\* 0 216 510 11 33

\* [mobisad@mobisad.org](mailto:mobisad@mobisad.org)





## BASINDA MOBİSAD

### 2020'de 10.5 milyon telefon satıldı

MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, yaptığı açıklamada, pandemi döneminde evden çalışmaya geçilmesi ve eğitimin online platformlarda devam etmesi ile zamanın büyük çoğunluğunu evden geçirenlerin, günlük rutinlerinin büyük kısmını dijitalde çözmeye yöneldiğini, bu süreç içerisinde mobil iletişimin öneminin katlanarak arttığını söyledi. Sektörü etkileyen tüm olumsuzluklar neticesinde 2019 yılını 10 milyon 600 bin adet cep telefonu satışıyla tamamladıklarını bildiren Turnacı, 2020'de ise pandeminin etkisiyle sektörün ilk başta olumsuz bir seyir izlese de sonrasında insanların, haberleşme hizmetlerinin gerekliliği ve önemini göz önünde tutarak talebin oluş-

tuğunu anlattı. Pandemi'nin ardından iletişimin öneminin daha iyi anlaşılmasıyla beraber talebin eskiye oranla artış gösterdiği bir dönem yaşadıklarını aktaran Turnacı, devamla şunları kaydetti: "2020'yi 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattık. Ancak eskiye oranla ürünler ulaşımın zor olması sebebiyle kayıt dışılığın ciddi oranda arttığını gözlemledik. Halihazırda ölçebildiğimiz adetlerin üzerine kayıt dışı ve ölçülemeyen online kanallardan eklediklerimizde yüzde 20 civarı cihaz pazarı oluştuğunu tahmin ediyoruz. Bu da yine 12 milyon seviyelerinde gerçek ürün satışının olduğunu gösteriyor. 2021'de yüzde 5 civarı büyüme olacağına öngörüyoruz. Cihaz satışlarına

baktığımızda 6.5-7 inç segment cihazların geçen seneki pazar payı yüzde 4 iken, bu sene yüzde 30 artış gösterdiğini gördük. Geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazlardan gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerin de fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL bandına çıkış yaptı." (BÜLTEN)



### Cep telefonuna ortalama 3 bin 600 TL harcadık

MOBİSAD verilerine göre 2020'de 10.5 milyon cep telefonu satıldı. Bu telefonlar için ödenen ortalama bedel ise 3 bin 600 lira oldu. 2019'da da ortalama 2 bin 400 liraydı.

MOBİL İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, 2020'yi 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattıklarını belirterek, "Geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazlardan gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerin de fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL bandına çıkış yaptı" dedi.



### İSTİHDAM ALARMI

Pazarın paydaşlarının kırılmalarının ise sektörel istihdam noktasında alarm verdiğini belirten Turnacı, şöyle devam etti: "Ürün satışında ölecek ekonomisini elinde tutan sermaye gruplarının tedarik zincirlerini 2018 yılında 9.6 milyar TL olan cirosunun 2020'de 16 milyar TL'ye çıktı. Cirolarının yüzde 52'sini telekom ürünleri oluşturmuyor. Online, süpermarket ve caddede AVM mağazalarının ise satışlarının yüzde 42'sini telekom ürünleri oluşturuyor. Binlerce KOBİ'mizin oluşturduğu bayilerimiz ise sektörel istihdamın yüzde 80'ini sağlarken satış kanallarındaki rekabet koşulları karşısında kan kaybetti."



### 2020'de cep telefonlarına ortalama 3 bin 600 TL harcadık

MOBİSAD Başkanı Turnacı, "Geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL bandına çıkış yaptı." dedi.

Baktığımızda 6.5-7 inç segment cihazların geçen seneki pazar payı yüzde 4 iken, bu sene yüzde 30 artış gösterdiğini gördük. Geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazlardan gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerin de fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL bandına çıkış yaptı."

### PANDEMİDE 'CEP'E DAHA FAZLA HARCADIK

Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, geçen yılı 10 milyon 500 bin cep telefonu satışıyla kapattıklarını belirterek, "Önceki yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL iken 2020'de bu rakam 3 bin 600 TL'ye çıktı" diye konuştu. 4'te

### İKİNCİ EL TELEFONA ÖDENEN PARA ARTTI

MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, 2020'yi 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattıklarını belirterek, "Geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazlardan gözetim belgesi isteme kararı ile bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL'ye çıktı" dedi.

MOBİL İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, pandemi döneminde evden çalışmaya geçilmesi ve eğitimin online platformlarda devam etmesi ile zamanın büyük çoğunluğunu evden geçirenlerin, günlük rutinlerinin büyük kısmını dijitalde çözmeye yöneldiğini, bu süreç içerisinde mobil iletişimin öneminin katlanarak arttığını söyledi. Sektörü etkileyen tüm olumsuzluklar neticesinde 2019 yılını 10 milyon 600 bin adet cep telefonu satışıyla tamamladıklarını bildiren Turnacı, 2020'de ise pandeminin etkisiyle sektörün ilk başta olumsuz bir seyir izlese de sonrasında insanların, haberleşme hizmetlerinin gerekliliği ve önemini göz önünde tutarak talebin oluş-



bu pazar payı yüzde 4 iken, bu sene yüzde 30 artış gösterdiğini gördük. Geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazlardan gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerin de fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL bandına çıkış yaptı" dedi.

### 'CEP'E ORTALAMA 3.600 TL HARCADIK

#### EKONOMİ SERVİSİ

Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, 2020'yi 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattıklarını belirterek, "Geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazlardan gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerin de fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL bandına çıkış yaptı" dedi.



Turnacı, pandemi döneminde evden çalışmaya geçilmesi ve eğitimin online platformlarda devam etmesi ile mobil iletişimin öneminin katlanarak arttığını söyledi. 2019 yılını 10 milyon 600 bin adet cep telefonu satışıyla

# Pandemide 'cep'e daha fazla harcadık

## CEP TELEFONU SATIŞI TAM GAZ

Geçtiğimiz yıl 10 milyon 500 bin cep telefonu satıldığını işaret eden MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, nefis ya da ikinci el cep telefonlarına harcanan ortalama toplam ücretin 3 bin 600 TL'ye yükseldiğini vurguladı.

**BAYİLERİN CİROSU 13 MİLYAR TL**

Pharos pazarlama şirketinin raporlarına göre sektörün toplam ciroyu yaklaşık olarak 13 milyar TL olarak tahmin ediyor. Bu rakamın yaklaşık yüzde 50'si mobil cihazların satışından oluşuyor. Diğerleri ise aksesuarlar ve servis hizmetleri. 2020'de 18 milyar TL olarak tahmin edilen toplam ciro, 2021'de 20 milyar TL'ye ulaşabileceği düşünülüyor. Bu artışın temel nedeni ise online platformların devreye girmesiyle birlikte satışların hızlanmasıdır.



**3 BİN 600 TL'YE ÇIKTI**

Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, 2020'de 10 milyon 500 bin cep telefonu satıldığını ve bu cihazların toplam satış değerinin 3 bin 600 TL'ye ulaştığını belirtti. Turnacı, pandemi döneminde cep telefonu satışlarının hızlandığını ve bu cihazların kullanımının arttığını söyledi. Özellikle online platformların devreye girmesiyle birlikte satışların hızlandığını ve bu cihazların kullanımının arttığını söyledi.

**Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, geçen yıl 10 milyon 500 bin cep telefonu satılarak kapattıkları yılın bilançosunu 2020'de 18 milyar TL olarak tahmin ediyor. Bu artışın temel nedeni ise online platformların devreye girmesiyle birlikte satışların hızlanmasıdır.**

**Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, pandemi döneminde cep telefonlarına harcanan ortalama toplam ücretin 3 bin 600 TL'ye yükseldiğini vurguladı.**



## "Cep telefonlarına çok para harcadık"

**Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, "2020'yi 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattık. Geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazların gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerde fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL'ye yükseldi. Bu artışın temel nedeni ise online platformların devreye girmesiyle birlikte satışların hızlanmasıdır."**

Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, 2020'yi 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattıklarını belirtti. Geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazların gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerde fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL'ye yükseldi. Bu artışın temel nedeni ise online platformların devreye girmesiyle birlikte satışların hızlanmasıdır.



gösterdiği bir dönem yaşadıklarını aktaran Turnacı, devamlı sunulan kampanyaların, 2020'yi 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattığını belirtti. Ancak eskiye oranla online alışverişin zor olması sebebiyle kayıt değişikliği olduğu belirtiliyor. Halihazırda online alışverişin zor olması sebebiyle kayıt değişikliği olduğu belirtiliyor. Halihazırda online alışverişin zor olması sebebiyle kayıt değişikliği olduğu belirtiliyor.

diğerleri gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerde fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL'ye yükseldi. Bu artışın temel nedeni ise online platformların devreye girmesiyle birlikte satışların hızlanmasıdır.

2020'de 18 milyar TL olarak tahmin edilen toplam ciro, 2021'de 20 milyar TL'ye ulaşabileceği düşünülüyor. Bu artışın temel nedeni ise online platformların devreye girmesiyle birlikte satışların hızlanmasıdır.

2021'de 20 milyar TL'ye ulaşabileceği düşünülüyor. Bu artışın temel nedeni ise online platformların devreye girmesiyle birlikte satışların hızlanmasıdır.

2021'de 20 milyar TL'ye ulaşabileceği düşünülüyor. Bu artışın temel nedeni ise online platformların devreye girmesiyle birlikte satışların hızlanmasıdır.

### 2020'de cep telefonlarına ortalama 3 bin 600 TL harcadık

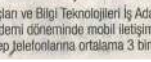
**Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 3 bin 600 TL'ye çıktığını söyledi. Pandemi döneminde cep telefonlarına harcanan ortalama toplam ücretin 3 bin 600 TL'ye yükseldiğini vurguladı.**



Turnacı, devamlı sunulan kampanyaların, 2020'yi 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattıklarını belirtti. Geçen yıllarda sıfır ve 2. el cep telefonlarına harcanan toplam ücret 2 bin 400 TL civarında olurken, cihazların gözetim belgesi isteme kararı ile düşük segmentlerde fiyatında yükselme gerçekleştiğinden bu rakam 2020'de 3 bin 600 TL'ye yükseldi. Bu artışın temel nedeni ise online platformların devreye girmesiyle birlikte satışların hızlanmasıdır.

### 2020'de mobil iletişimin önemi katlanarak arttı

**Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, pandemi döneminde mobil iletişimin öneminin katlanarak arttığını söyledi. Turnacı, geçtiğimiz yıl cep telefonlarına ortalama 3 bin 600 TL harcamaya başladığını ifade etti.**



Turnacı, pandemi döneminde mobil iletişimin öneminin katlanarak arttığını söyledi. Turnacı, geçtiğimiz yıl cep telefonlarına ortalama 3 bin 600 TL harcamaya başladığını ifade etti.

## İkinci el cep telefonu ve tabletlerde "garantili" satış dönemi



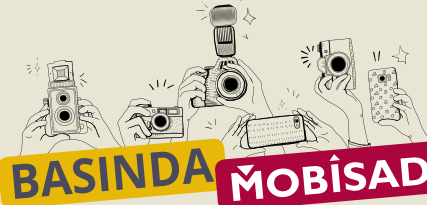
Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, bakanlıkça hazırlanan ve son aşamaya gelen yeni düzenlemeyle ikinci el piyasada sıklıkla alışverişe konu olan cep telefonu ve tabletlerin belirli bir standartta yenilenerek, sertifikalı ve garantili bir şekilde tekrar satışa sunulabileceğini bildirdi. Pekcan, düzenlemenin tüketiciyi ikinci el ürün alıp satarken güvenli şekilde hareket etmesini sağlayacağını belirtti. "Mevcut durumda, özellikle ikinci el cep telefonu piyasasında kayıt dahi ve güvensizlik söz konusu olduğunda görüyoruz. Bu durumu ortadan kaldırmak, tüketicilerin güvenli şekilde ve sıfır ürünlerle pazarın daha düşük maliyetle bu ürünleri satın almalarını sağlamak istiyoruz. Hazırladığımız yönetmelik taslağı, ülkemizde

'yenilenmiş ürün' sisteminin yasal altyapısını oluşturacak. Bu sayede, tüketicilerimiz kullanılmamış teknolojik ürünlerini satarken veya ikinci el ürün alırken güvenli şekilde hareket edebilecek. Satın aldığı yenilenmiş ürünle ilgili sorun yaşadığında da garantiden kaynaklanan haklarını kullanabilecek." Bakanlıkça "Yenileme Yetki Belgesi" olarak faaliyet gösteren yenileme merkezlerinin, tüketicilerden kullanım sürelerini almak ve yenilenmiş ürünleri satmak üzere kendilerine bağlı çalışan "alıcı" ve "satıcı" kanalları oluşturulacağını vurgulayan Pekcan, "Yenilenen ürünlerin ambalajında, etiketinde ve reklamlarında 'yenilenmiş ürün' ibaresine yer verilecek satışa sunulması ve ayrıca bu ürünlerin en az 12 ay garanti verilmesi zorunlu olacak." bilgisini verdi. ANKARA AA

### "12-15 milyar TL'lik pazar legalleşecek"

**Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, "Türkiye'de halen yıllık 20 milyar civarında 2. el cihaz pazarı mevcut durumda. Böylesine büyük bir pazarın ülkemize vergisel katkıları ne kadar yüksek olacak kadar az. 2. el cihaz pazarının ortalamaya büyüklüğünün 12-15 milyar TL aralığında olduğunu söyleyebiliriz. 2. el cihaz pazarının tamamına yakın kısmı kayıt dışı olarak ekonomiyi hizmet ediyor. Ticaret Bakanlığımızın son aşamamasına gelen**

Yeni düzenlemeyle birlikte 2. el cep telefonu ve tabletler, belirli standartta yenilenerek, garantili şekilde satışa sunulabilecek. Yeni düzenleme ile birlikte 2. el cihaz pazarı legalleşecek. Vatandaşlarımızın güvenli şekilde ortadan kalkacak, tüketici haklarından doğan garanti, hizmetleri 2. el cep telefonunda da ulaşılabilecek. Sektörel gelişimin desteklenmesi sağlanacak bir ticaret ortamı doğacak. Devletimiz ne şekilde bir gelir elde edemediği bir pazardan vergi geliri elde edecek" dedi.



## BASINDA MOBİSAD

# İkinci e 'cep'e nu yağacak!

İkinci el cep telefonuna yeni düzenleme geliyor. Türkiye'de yıllık 20 milyar civarında ikinci el cihaz pazarı var. Ciroasal büyüklüğü 17 milyar TL. İkinci el telefon alırken dikkat edilmesi gerekenler var

## Cepte yerlinin payı %2'ye düştü. Çinli yükselişe geçti

Pandemi sonrası cep telefonu sektörü hızla büyüdü. Ancak her artışın ardından yavaşlama dönemleri yaşanıyor. Yine maliyetlerin yükselmesi, yeni markaların, pastadaki payını koruyamaması. Yine maliyetlerin yükselmesi, yeni markaların, pastadaki payını koruyamaması. Yine maliyetlerin yükselmesi, yeni markaların, pastadaki payını koruyamaması.

Pandemi, sıfır ve 2. el talebi katladı. Geçen yıl sonuna kadar 63 milyon adet ikinci el cep telefonu satıldı. 2020 yılında ise bu rakam 10 milyon 200 bin adet olarak arttı. Bu artışın nedeni ise pandemi sonrası talebin artmasıdır.

İkinci el cep telefonu pazarı, Türkiye'de yıllık 20 milyar civarında ciroa sahiptir. Bu pazarın büyüklüğü, toplam cep telefonu pazarının yaklaşık %2'sine karşılık gelir. Çinli üreticilerin bu sektördeki payı artmaya başlamıştır.

İkinci el cep telefonu pazarı, Türkiye'de yıllık 20 milyar civarında ciroa sahiptir. Bu pazarın büyüklüğü, toplam cep telefonu pazarının yaklaşık %2'sine karşılık gelir. Çinli üreticilerin bu sektördeki payı artmaya başlamıştır.

İkinci el cep telefonu pazarı, Türkiye'de yıllık 20 milyar civarında ciroa sahiptir. Bu pazarın büyüklüğü, toplam cep telefonu pazarının yaklaşık %2'sine karşılık gelir. Çinli üreticilerin bu sektördeki payı artmaya başlamıştır.

İkinci el cep telefonu pazarı, Türkiye'de yıllık 20 milyar civarında ciroa sahiptir. Bu pazarın büyüklüğü, toplam cep telefonu pazarının yaklaşık %2'sine karşılık gelir. Çinli üreticilerin bu sektördeki payı artmaya başlamıştır.

## YENİ MODEL LANSMANI SON SÜRAT

Yeni model lansmanı hızla sürüyor. Üreticiler, teknolojiyi hızla benimseyen tüketiciler için yeni özellikler ekliyor. Özellikle kamera ve batarya kapasitesi artıyor. Ayrıca, 5G bağlantı hızları da önemli bir artıya ulaştı.

## YÖNETMELİK YAYIMLANDI

Yeni yönetmelik yayımlandı. Bu yönetmelik, ikinci el cep telefonu pazarının düzenlenmesi için getirildi. Özellikle, cihazların güvenliğini ve tüketici haklarını korumak amacıyla hazırlanmıştır.

## Alırken bunlara dikkat

Alırken dikkat edilmesi gerekenler şunlardır: Cihazın orijinal olup olmadığını, batarya kapasitesini, kamera kalitesini ve diğer özelliklerini kontrol edin. Ayrıca, cihazın garanti kapsamındaki olup olmadığını da unutmayın.

## Arak pazar

Arak pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

# Cep telefonu ve tablette israf önlenek

İthalatın azaltılması ve tüketici bütçelerine daha uygun bedelle, güvümlü bir pazar oluşturulması amaçlanıyor. Ticaret Bakanlığı, ikinci el cep telefonu ve tablet pazarını düzenlemek için yeni bir düzenleme hazırladı. Bu düzenleme, cihazların güvenliğini ve tüketici haklarını korumak amacıyla hazırlanmıştır.

## Klon telefonun payı %2'ye düştü

Klon telefonun payı %2'ye düştü. Üreticiler, kaliteli ve güvenilir cihazlar üretiyor. Tüketiciler de bu cihazları tercih ediyor. Klon cihazların pazar payı hızla düşüyor.

Klon telefonun payı %2'ye düştü. Üreticiler, kaliteli ve güvenilir cihazlar üretiyor. Tüketiciler de bu cihazları tercih ediyor. Klon cihazların pazar payı hızla düşüyor.

Klon telefonun payı %2'ye düştü. Üreticiler, kaliteli ve güvenilir cihazlar üretiyor. Tüketiciler de bu cihazları tercih ediyor. Klon cihazların pazar payı hızla düşüyor.

## Tüketiciyi de Çiğneme

Tüketiciyi de çiğneme. Üreticiler, tüketicilerin haklarını korumak için yeni düzenlemeler hazırlıyor. Özellikle, cihazların güvenliğini ve tüketici haklarını korumak amacıyla hazırlanmıştır.

## İkinci el cep telefonu

İkinci el cep telefonu pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Arak pazarı büyüyor

Arak pazarı büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Arak pazarı büyüyor

Arak pazarı büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

## İkinci el cep telefonu

İkinci el cep telefonu pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Arak pazarı büyüyor

Arak pazarı büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

## İkinci el cep telefonu

İkinci el cep telefonu pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Arak pazarı büyüyor

Arak pazarı büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

## İkinci el cep telefonu

İkinci el cep telefonu pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Arak pazarı büyüyor

Arak pazarı büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

## İkinci el cep telefonu

İkinci el cep telefonu pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Arak pazarı büyüyor

Arak pazarı büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

## İkinci el cep telefonu

İkinci el cep telefonu pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Arak pazarı büyüyor

Arak pazarı büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

## İkinci el cep telefonu

İkinci el cep telefonu pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Arak pazarı büyüyor

Arak pazarı büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

## İkinci el cep telefonu

İkinci el cep telefonu pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

# Her gün 10 saat ekrana bakıyoruz

Mobil iletişim araçları ve bilgi teknolojileri iş adamları derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turacı, "Türkiye'de yetişkinlerin yüzde 98'i cep telefonu kullanıyor, bunların yüzde 77'si akıllı telefon kullanıyor. Günümüzün 9 saat 44 dakikasını ekranlara bakarak geçiriyoruz" dedi.

Mobil iletişim araçları ve bilgi teknolojileri iş adamları derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turacı, "Türkiye'de yetişkinlerin yüzde 98'i cep telefonu kullanıyor, bunların yüzde 77'si akıllı telefon kullanıyor. Günümüzün 9 saat 44 dakikasını ekranlara bakarak geçiriyoruz" dedi. Turacı, "Bunun 2 saat 48 dakikası ise sadece sosyal medyaya geçiyor. Yüksek hızlıdaki ağların kurulması ile dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 71'inin mobil iletişim hizmetlerinden yararlanacağını öngörüyoruz" diye konuştu.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Arak pazarı büyüyor

Arak pazarı büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

## İkinci el cep telefonu

İkinci el cep telefonu pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.

## Arak pazarı büyüyor

Arak pazarı büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Talep üst segmente

Talep üst segmente kayıyor. Özellikle, premium özelliklere sahip cihazlar için talep artıyor. Tüketiciler, daha kaliteli ve dayanıklı cihazlar tercih ediyor.

## İkinci el cep telefonu

İkinci el cep telefonu pazarı hızla büyüyor. Özellikle, ikinci el cep telefonu pazarında artış gözlemleniyor. Tüketiciler, daha uygun fiyatlı cihazlar tercih ediyor.

## Çinli yükselişe geçti

Çinli yükselişe geçti. Çinli üreticiler, ikinci el cep telefonu pazarında payını artırmaya çalışıyor. Özellikle, düşük fiyatlı cihazlar ile pazarı ele geçirmeye çalışıyor.



# 5809 SAYILI ELEKTRONİK HABERLEŞME KANUNU ÖNERİ BELGESİ

5809 Sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu ile ilgili mağduriyetler, Kanunun 56.maddesi 4.fıkrasında belirtilen kişinin bilgisi dışında gerçekleşen abonelik işlemlerine yönelik **“İşletmeci veya adına iş yapan temsilcisi”** ibaresi maalesef uzun yıllardır mahkemelerde yoruma dayalı olarak uygulanmakta ve bu durum ciddi karmaşaya sebep olmaktadır. Halbuki 63.maddenin 10.fıkrasında “Bizzat yapanlar” ibaresi olmasına rağmen, bu işlemi kim yaparsa yapsın savcılık firma yetkilisi hakkında soruşturma yürütmektedir.

Halbuki bu işlemi yapan firma personellerinden biridir. Bununla birlikte belirtmek gerekir ki; bu işlemi yapan personeli firma gerektiğinde bedel karşılığında operatör firmasına (Turkcell – Vodafone – Türk Telekom ) göndererek, eğitimlerini tamamlatıp sertifikasyonunu almasını ve kendisine özel güvenlik şifresi almasını sağlamaktadır. Bayi bu durumda bütün güvenlik unsurlarını tamamladıktan sonra ancak personelinin şifre alması ve işlem yapması mümkündür. Ayrıca yine 56.maddenin 6.fıkrasında kurallar kurum tarafından belirlenir denilmiştir. İlgili kurum Bilgi Teknolojileri İletişim Kurumudur. BTK bu konuda yetkili kurum olup süreç içinde yaşanan mağduriyetlerin farkındadır. Bu sebeple ilgili kurum kurul kararı alıp **“Bizzat yapanlar”** ibaresinin uygulanması hususunda Adalet bakanlığına yazı göndermesine rağmen süreç neticelenmediği için mağduriyetler devam etmiştir. Neticede Savcılıklar ve Mahkemeler aynı durum karşısında farklı kararlar vererek hem mağduriyetleri hem de karışıklığı artırmışlardır.

Bu tür Abonelik işlemlerinin nasıl gerçekleştiğini incelediğimizde farklı örnekler ile karşılaşmaktayız;

**1.** Örnekte, Tüketicinin ürünü gerçekten aldığını fakat sonrasında borçlarını bahane ederek yalan beyan ile bilgim dışında alınmış hat şikayetinde bulunduğu ve buradan menfaat elde etmeye çalıştığını görüyoruz.

**2.** Örnekte, dolandırıcıların sahte kimlikler ile mağazalara gelerek hat açtıkları veya cihaz aldıkları görülmektedir. Hizmet sektörü olarak kimlik sahibini doğrulama imkanı olmadığı için personeller o işlemi yapmak zorundadır.

**3.** Örnekte ise; İlgili personel kötü niyetli bir şekilde işlem yaparak kendine menfaat sağlamaktadır.

Bütün bunların sonucunda şehirlerinin en basiretli tüccarlarından olan sektör mensuplarımızın, Devletimiz tarafından sağladığı istihdam ve değerler için teşekkür edilmesi gerekirken, hiçbir bilgisi olmadığı işlemlerden ötürü imajları zedelenmekte ve adliye koridorlarında haklılığını ispat etmeye mahkum edilmektedirler. Bu sektöre yatırım yaparak ülke ekonomisine ve istihdamına değer katmaktan başka hiçbir şey yapmayan iş adamlarımızın bu duruma düşürülmesini kınıyoruz.

Ayrıca bu mağduriyet sadece sektör mensuplarımızın mağduriyeti değildir. Devletimiz de bu durumda en çok zarar görendir. Kobilerimiz ilgili yasadan doğan mağduriyetler nedeni ile yatırımlarını azaltmakta ya da kapasitesinin altında yatırım yapılmasına sebep olmaktadır. Bu da vergi gelirlerimizi ve istihdamımızı olumsuz etkilemektedir. Kanun doğru işletilse, sektör mensuplarımız yatırımlarını arttıracak ve en az 20 bin kişilik istihdam sağlanacaktır.

Bir diğer husus da; zaman zaman 700.000 dosya sayısına ulaştığını gözlemlediğimiz 5809 sayılı Kanun adliyelerimizde ciddi hantallık ve iş yükü getirmektedir. Kanunun doğru uygulanması sağlarsa ciddi sayıda dosya azalması sağlanabilecektir. Ayrıca yasa ile ilgili davalarda %90 üzerinde beraat kararı verilmekte ve Devletimizin buradan da ciddi bir zararı olmaktadır.

Bu hatalı uygulamalar yüzünden, asıl Kanuna aykırı davranan yani; **PERSONEL VE FİRMAYI DOLAN-**

**DIRMAYA ÇALIŞAN KİŞİ HAKKINDA İŞLEM YAPILMADIĞI** için bu kişilerin giderek daha çok vatandaşı ve firmayı mağdur ettiğini görüyoruz. Halbuki yapan kişi ve kişileri tespit edip ceza verilirse, Kanun daha çok caydırıcı olacak ve adına sahte olarak hat açılan tüketicilerin de mağduriyetleri azalacaktır.

Bu durum aslında; vatandaş mağdur olmasın diye verilen kararların yanlışlığından ötürü daha çok hata yapılmasına vesile olmakta ve sonuç olarak daha çok vatandaşımız mağdur edilmektedir.

MOBİSAD sadece sektör mensuplarımızın değil, tüketicilerin de haklarını korumayı misyon edinmiştir. Sektörümüzde hiçbir tüketicinin mağdur edilmesini ve hiçbir suçun cezasız kalmasını istemeyiz. Ancak mevcut durumun bu mağduriyetleri çoğalttığını hatta daha büyük mağduriyetlere sebep olduğunu görüyoruz.

Önerimiz; mağduriyetlerin son bulması ve kişisel verilerin daha çok korunması için;

**1.** İşlem yapılırken ekranda MERSİS sisteminden kişinin gerçek kimliğinin görülmesi sağlanmalıdır. Bu şekilde işlemi yapan personel, kendisine ibraz edilen kimlik belgesindeki fotoğraf ile sistemdeki gerçek kimlik bilgilerini ve fotoğrafı doğrulama imkanı bulacak ve tüketicinin kimlik bilgilerinin başkası tarafından ele geçirildiğini tespit etme imkanı olacaktır. Böyle bir durumun varlığı halinde ise bu hususu hızlıca polise bildirecek ve sonuç olarak tüketici bir dolandırıcılık suçunun mağduru olmaktan kurtulacaktır.

**2.** İlgili Kanunun 56.maddesinde **“işletmeci veya adına iş yapan temsilcisi”** ibaresinin değiştirilerek, **“bizzat yapanlar”** ibaresinin yazılmasını ve firma yetkililerinin mağduriyetinin engellenmesini talep ediyoruz.

**3.** İlgili Kanunun uygulanmasındaki 1000 TL **ÖN ÖDEME BEDELİNİN** 1/10 oranında uygulanarak 100 TL 'ye indirilmesini, zaten gerçekte mağdur olan

işletme sahiplerinin mağduriyetinin giderilmesini, Kanunda tanınmış olan **ÖN ÖDEME HAKKININ YÜKSEK BEDEL OLMASI SEBEBİ İLE KULLANAMAYAN** vatandaşlarımızın kullanmasına imkan tanınmasını talep ediyoruz.

**4.** Ön ödeme teklifi şuan tek sefer yapılmakta ve ödeme için 10 gün süre verilmektedir. Ancak konuyu bilmeyen ilgililer daha ön ödeme teklifinin olduğunu öğrenmeden süre geçmekte ve kendisini mahkemede bulmaktadır. Mahkemede bu ödemeyi yapmak istemesine rağmen tek sefer olduğu için de, yine bu hakkını kullanamamaktadır. Talebimiz; ön ödeme teklifinin hem Savcılık - Soruşturma aşamasında hem de Mahkeme - Kovuşturma aşamasında teklif edilmesi ve ödeme süresinin de 1 ay olması şeklindedir.

**5.** Son olarak yıllardır devam eden bu mağduriyetlerin geçmişe yönelik izlerinin silinmesini ve bu maddeler uyarınca ceza alanlar açısından ya sicil Affı, ya yeniden yargılamanın istinaf, temyiz vs. hakkı tanınmasını, ya da yeni ön ödeme teklifi sunulmasını talep ediyoruz. Saygılarımızla...

**MOBİSAD**



# Tüm sponsorlarımıza teşekkür ediyoruz



Hatay yangını ve İzmir depremi için başlattığımız sosyal sorumluluk projelerimize destek veren il temsilcilerimize, bağışçılarımıza ve ana sponsorlarımız Alcatel, KVK Teknoloji, Soultech (Gross Teknoloji) ve Ttec (Tesan İletişim) ailesine bir kez daha teşekkür ederiz.

alcatel

KVK

soultech

ttec

# BİZ BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

MOBISAD mobil uygulamasını indirerek,



*sektörümüze dair pek çok önemli bilgiye anında ulaşabilir ve ücretsiz olarak bireysel üyemiz olabilirsiniz.*



**MOBISAD**

Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği

[www.mobisad.org](http://www.mobisad.org)

# soultech FreeSound

## Platinum Kablosuz Bluetooth Kulaklık

Wi-Fi şarj, eşsiz müzik ve iletişim deneyimi, şarj kutusu ile birlikte 46 saate kadar uzun pil süresi ile sizin için tasarladık üstelik sadece 3.5 gr.

