



İSTANBUL TİCARET  
ÜNİVERSİTESİ



İKTİSADİ ARAŞTIRMALAR  
VAKFI



# YENİLİKÇİ GİRİŞİMLER

## Bilginin Ticarileştirilmesi ve Teknoloji Geliştirme Bölgeleri

ARAŞTIRMA SUNUMU ve SEMİNER

İSTANBUL, NİSAN 2014

2014/217



İSTANBUL TİCARET  
ÜNİVERSİTESİ



İKTİSADİ ARAŞTIRMALAR  
VAKFI

# YENİLİKÇİ GİRİŞİMLER

## Bilginin Ticarileştirilmesi ve Teknoloji Geliştirme Bölgeleri

ARAŞTIRMA SUNUMU ve SEMİNER

İSTANBUL, NİSAN 2014

ISBN: 978-605-85483-2-9

# YENİLİKÇİ GİRİŞİMLER

## Bilginin Ticarileştirilmesi ve Teknoloji Geliştirme Bölgeleri

Araştırma Sunumu ve Seminer

**İktisadi Araştırmalar Vakfı Yayın No: 217**  
İstanbul, Mayıs 2014  
Sertifika No: 18066

Yayına Hazırlayan:  
**Raife Y. EYİLER**

Tasarım ve Mizanpaj:  
**Abdullah KIZILKAYA**

Baskı:  
Aktif Matbaa ve Reklam Hizmetleri  
San. Tic. Ltd. Şti. - İstanbul  
Sertifika No: 13978

Copyright © İktisadi Araştırmalar Vakfı - İstanbul Ticaret Üniversitesi

Tüm hakları saklıdır. Bu yayının hiçbir bölümü, İktisadi Araştırmalar Vakfı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin önceden yazılı izni olmaksızın mekanik olarak, fotokopi yoluyla veya herhangi bir şekilde çoğaltılamaz. Tebliğ görsel sunumları (slide show) sahiplerinden yazılı izin alınmadıkça, aynen veya kısmen iktibas edilemez. Bu kitapta yer alan açılış konuşmaları ve diğer tüm metinler bant çözümlerinden hareketle yayına hazırlanmıştır.

### İKTİSADÎ ARAŞTIRMALAR VAKFI

19 Mayıs Cad. No: 3 Golden Plaza Kat: 8 34360 Şişli / İSTANBUL  
Tel: (0212) 233 21 07 (pbx) Fax: (0212) 233 21 96  
www.iav.org.tr • e-mail: info@iav.org.tr

Girişimcilerimizin, yenilik çalışmaları ve ürettikleri bilginin ticarileştirilmesi sürecindeki sorunları belirlemek, kendileri, rakipleri ve üniversitelerle ilişkilerini irdeleyebilmek amacıyla yapılmış saha araştırması

**Prof. Dr. Nazım EKREN**

*İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü*

**Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA**

*İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanı*

**Prof. Dr. Münevver TURANLI**

*İstanbul Ticaret Üniversitesi İstatistik Bölüm Başkanı*

**Nahit ÖZEN**

*İktisadi Araştırmalar Vakfı Genel Sekreteri*

desteği ile gerçekleştirilmiştir.

**Proje Başkanı:**

**Yrd. Doç. Dr. Muhittin ADIGÜZEL**

*İstanbul Ticaret niversitesi ğretim yesi ve  
Üniversite - İş Dünyası Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü*

**Araştırma Bulgularının Veri Girişi Frekans Dökümleri ve  
Grafiklerin Hazırlanması:**

**Yrd. Doç. Dr. Özlem Deniz BAşAR**

*İstanbul Ticaret niversitesi ğretim yesi İstatistik Bölümü*

**Alan uygulaması, tabloların hazırlanması ve bulguların değerlendirilmesi,  
raporun yazımı ve seminer kitabının yayına hazırlanması:**

**Raife Y. EYİLER**

*İktisadi Araştırmalar Vakfı Proje Koordinatörü*

tarafından hazırlanmıştır.



## İÇİNDEKİLER

Sunuş.....	7
------------	---

### AÇILIŞ OTURUMU

<b>Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA</b> İktisadî Araştırmalar Vakfı Başkanı.....	15
<b>Prof. Dr. Nazım EKREN</b> İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü.....	19
<b>Nazım ÖZDEMİR</b> İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütavelli Heyet Üyesi.....	23

### ARAŞTIRMA SUNUMU VE DEĞERLENDİRMESİ

<b>Proje Başkanı</b> : <b>Yrd. Doç. Dr. Muhittin ADIGÜZEL</b> İstanbul Ticaret Üniversitesi, Üniversite-İş Dünyası Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü ve Proje Başkanı <b><i>Araştırma Sonuçlarının Değerlendirmesi</i></b> Sunum Öncesi.....	27
<b>Bulguların Sunumu</b> : <b>Raife Y. EYİLER</b> İktisadi Araştırmalar Vakfı Proje Koordinatörü <b><i>Yenilikçi Girişimlerde Yeniliğin ve Bilginin Ticarileştirilmesi Araştırması Bulguları</i></b> .....	31
: <b>Yrd. Doç. Dr. Muhittin ADIGÜZEL</b> İstanbul Ticaret Üniversitesi, Üniversite-İş Dünyası Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü ve Proje Başkanı <b><i>Araştırma Sonuçlarının Değerlendirmesi</i></b> Sunum Sonrası.....	47

## PANEL

<b>Başkan</b>	<b>: Prof. Dr. Murat YÜLEK</b> İstanbul Ticaret Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi	
<b>Katılımcılar</b>	<b>: Prof.Dr. Habip ASAN</b> Türk Patent Enstitüsü ve Yönetim Kurulu Başkanı <b><i>Bilginin Ticarileştirilmesi ve Yenilikçi Ürün / Hizmetlerin Rekabete Karşın Yasal Korunması.....</i></b>	55
	<b>: Dr. Ali İhsan ÇAVDARLI</b> KOSGEB, AB Koordinasyon Müdürü <b><i>Yenilikçilik ve Girişimciliğin Geliştirilmesinde AB Programlarının Rolü: Avrupa İşletmeler Ağı.....</i></b>	85
	<b>: Dr. Murat KAZANCI</b> Bahçeşehir Üniversitesi, Öğretim Üyesi <b><i>Rekabetçi Girişimcilikte Zihinsel Dönüşüm.....</i></b>	103
	<b>: Mustafa İhsan KIZILTAŞ</b> Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Derneği Başkanı ODTÜ Teknokent Genel Müdürü <b><i>Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin Yenilikçi Girişimlerin Rekabet Edebilirliğine Katkısı.....</i></b>	113
	<b>: Baybars ALTUNTAŞ</b> Deulcom International Kurucu Başkanı, Melek Yatırımcılar Derneği Başkanı <b><i>Girişimciliğin Finansman Kaynakları.....</i></b>	142
	<b>: Prof. Dr. Murat YÜLEK</b> İstanbul Ticaret Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi <b><i>Üniversite Sanayi İşbirliğinin Geliştirilmesi.....</i></b>	147
<b>SORU-CEVAP.....</b>		153

## SUNUŞ

Son birkaç yüzyılda son derece önemli gelişmeler yaşanmaktadır. 1980'lerin ikinci döneminde ortaya çıkan ve bir anlamda bilgi toplumunun ekonomisi olarak değerlendirilebileceğimiz “Yeni Ekonomi”, bu süreçteki gelişmelerin bir örneğidir. Dünya ekonomisi, Schumpeteryan bir ekonomi haline gelmiştir. Küreselleşen dünya ekonomisinde rekabet gücü, yeni teknolojiler üretme ve bu yeni teknolojileri hızla yeni ürünlere ve üretim süreçlerine dönüştürme yeteneğine dayanmaktadır. Bugün “yeniliğin” rekabet gücünün motoru olduğu genel kabul görmektedir. İşletmeler giderek artan rekabet ortamı karşısında ayakta kalabilmek için, bilgi ve bilgiye bağlı teknoloji üretmek veya ithal etmek zorundadırlar. Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) ve yeni bilgi, uluslararası rekabet ortamında üretimin ön şartı olmuştur.

Yenilik, Ar-Ge ve teknoloji temelli bir küresel rekabet ortamı; teknoloji, altyapı, sermaye ve insan kaynağına sahip olan ülkelere avantajlar sağlamaktadır. Bu kaynaklara yeterince sahip olmayan, düşük ücretlerle rekabet etmeye çalışan ülkelerin küresel rekabet ortamında sürdürülebilir bir rekabet üstünlüğü sağlamaları mümkün değildir. Ekonomi tarihinde de böyle bir istisna yoktur. Bu bağlamda Türkiye'nin bugünkü bilimsel ve teknolojik kapasitesi ve Ar-Ge düzeyi göz önüne alındığında Türkiye için küresel rekabet gücü oluşturmaya ön koşulunun; teknoloji, yenilik ve Ar-Ge kapasitesini küresel rekabet ortamının gerekleri düzeyinde artırmak ve geliştirmek olduğu şüphe götürmez şekilde ortadadır.<sup>1</sup>

Küresel piyasalarda başarılı olmak ve küresel rekabet gücü oluşturmak için, küresel piyasaları, özellikle tüm ülkelerin katıldığı artan rekabeti iyi anlamak gerekmektedir. “sürekli yenilik” ve “hiper rekabet” günümüz kapitalizminin çalışma koşullarını ve küresel rekabet ortamını tanımlamak için kullanılan kavramlardır. Rekabet edebilmek, yeni fırsatlara ve öngörülemeyen değişik-

---

<sup>1</sup> ADIGÜZEL Muhittin (2011): Küresel Rekabet Gücü, Nobel Yayınevi, Ankara



liklere cevap verebilmek için çok farklı esneklik ve teknolojik yetenekler gerektirmektedir.

Bugün yenilik konusunda başarı, sistemli bir yapıyı ve yaklaşımı zorunlu kılmaktadır. Yenilik süreci, eğitim politikasından vergi politikalarına, araştırma politikalarından finansmana ve para politikalarına, pek çok politika alanını ilgilendirmektedir. Politika tasarımına bilim, teknoloji ve yenilik faaliyetleri ile ilgili bütün tarafları katmak, uygulamada başarı kazanmanın ön koşullarından biridir.

Yenilik denilen süreç, öncelikle, bilgiye dayanmaktadır. Giderek bilgi, üretim etmeni olmakta bilgi ve buna dayalı üretilen teknoloji hem üretiyor hem de ekonomik sistemin içinde üretiliyor, bir başka ifade ile içselleştiriliyor. Bilgi; emek ve sermaye gibi değil, kullandıkça eskimemekte, aşınmamakta veya tükenmemektedir, kullandıkça artmaktadır. Bilgi ile kullandıkça eksilmeyen bir kaynak ortaya çıkıyor. Bu oluşum gerek teoride gerekse uygulamada çok büyük gelişmeleri gündeme getirmekte, kimi zaman teknolojik devrim de denilen dönüşümlere kaynaklık etmektedir. Bilginin yaratılması, işlenmesi depolanması sonra da uygulamalı kullanımı ve burada üretim süreçlerine uyarlanması yani ekonomik getiriye dönüştürülmesi; kendine özgü, kurumsal düzenlemeleri, politika tasarımlarını ve bunların uygulanmasını gerektirmektedir.<sup>2</sup> Yenilik yönlendirmeli ekonomilerde önemli ana trend yenilik politikasına sistem yaklaşımıdır.

Ulusal rekabet gücü, ülkedeki firmaların etkinliğinin toplamı değil, kolektif öğrenme prosesleri tarafından üretilen sinerji ve dışsallıkların sistemik sonucudur. Bu tam bir “yenilik sistemidir”.<sup>3</sup> Ulusal Yenilik sistemi (UYS), ulusal rekabet gücü, teknolojik değişim ve yenilik politikaları üzerinde çalışmak için önemli analitik bir araç haline gelen teknolojik bir paradigmatır.<sup>4</sup>

UYS'nin tanımı değişmekle birlikte, tüm tanımlamalar, UYS'ni bilgi, yetenek ve yeni teknolojik varlıkların yaratılması, biriktirilmesi ve transferi ile ilgili birbirine bağlı kurumlar sistemi olarak tanımlar. Bunlar, önemli komponentler olarak; özel firmalar, firmalar arası ilişkiler, üniversiteler ve diğer ulusal eğitim

---

2 T.C. Merkez Bankası,2001: Yen Ekonomi Sempozyumu-Bilgi Teknolojileri, Yeni Ekonomi ve Küreselleşme (Kavramlar, Fırsatlar, Riskler, Politikalar, Karşılaştırmalar), 4-8 Haziran 2001, Ankara, Yayınlayan: T.C. Merkez Bankası,s.48.

3 LALL, Sanjaya; Competitiveness, Technology and skills, Edward Elgar Cheltenham UK,2001,s18

4 BHAGWATÍ, J.N. ve V.H. Dehejia, 1994. “Freer Trade and Wages of the Unskilled: Is Marx Striking Again? J. Bhagwative M. Koster (Der.), Trade and Wages: Leveling Wages Down?, Washington, D.C., American Enterprise Institute

ve öğretim kurumları, kamu araştırma laboratuvarları, özel araştırma organizasyonlarını ihtiva eder.<sup>5</sup>

Türkiye’de Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin artırılması ve yaygınlaştırılmasına yönelik önemli ilerlemeler kaydedilmiş olmakla birlikte, temel araştırmadan başlayıp ürünün piyasaya sürülmesine kadar uzanan yeni teknolojik ürün yönetme sürecinin özellikle ticarileştirme kısmının geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu anlamda, Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin ticarileştirilmesi yoluyla uluslararası düzeyde rekabetçi, yeni ara veya nihai teknolojik ürünler ile markalar oluşturulması kritik önem arz etmektedir.

Diğer taraftan Türkiye ekonomisinin bilgi ekonomisine dönüşümü, gerekli teknolojik değişimin sağlanması ve bunu sağlayacak Ulusal Yenilik Sistemi’nin etkin şekilde çalışması ile mümkün olabilecektir. Bilimsel ve teknolojik bilginin üretimi, yayılması, saklanması ve kullanılması kapsamında Ulusal Yenilik Sistemi’ni oluşturan kurum ve kuruluşlardan teknolojik yenilik faaliyetinde bulunan firmalar (ve bu firmaların oluşturduğu ağlar), kamu ve özel kesim firmaları, teknolojik yenilik faaliyetlerinin yürütülmesinde ve yeniliklerin ticari uygulamaya geçirilmesinde kilit rol oynamaktadır.

Bilgi, işgücü ve sermaye işbirliğini oluşturarak, ülkemiz sanayinin uluslararası rekabet edebilir ve ihracata yönelik yapıya kavuşturulabilmesi için kurulan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Ulusal Yenilik Sistemi’nin stratejik bir unsuru olarak yenilik çalışmaları yapacak girişimciler için üniversitelerin uzman kadrolarına ulaşmak ve araştırma altyapısından faydalanmak için sunduğu fırsatlarla bu bölgeler, ürün, süreç ve teknolojilerin ticarileştirilmesinde, risk sermayesi edinmede, yerel ve yabancı ortaklık kurmada, finansman, pazarlama, planlama ve yönetim sorunlarını çözmeye danışmanlık hizmeti alabilecekleri ortam olarak da ifade edilebilir. Bu özellikleri ile Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, teknolojik yenilik faaliyetinde bulunan firmaları cezbeden merkezler olmaktadır.

Ülkemizde, “Teknoloji Geliştirme Bölgeleri” kavramı kullanılmakla birlikte bu kavramın yanı sıra aynı anlamda aralarında fark olsa da bilim parkı, araştırma parkı, teknopark, teknopolis, teknokent gibi kavramlar da kullanılmaktadır.

Dünyada sayıları 1000’i geçen bilim ve teknoloji parkları, başta ABD olmak üzere İngiltere, Fransa, Almanya, Japonya gibi gelişmiş ülkelerde faaliyet göstermektedirler. Türkiye’de ise, 1980’lerde başlayan dışa açılma hareketi ile dış

<sup>5</sup> LAURİDSEN, Laurids S. (2005); Governance, Technology and Development, içinde International Development Governance, Ed. A.S.Huque ve H.Zafarullah, Taylor and Francis, s.768

pazarlarda rekabet edebilmek ülkenin kendi teknolojisini kendisinin üretmesi gerekliliğinin farkındalığından hareketle Teknokentler gündeme gelmiştir. 26 Haziran 2001 tarihinde çıkarılan 4691 sayılı Kanun ile de yasal zemin oluşturulmuştur. 19 Haziran 2002 tarihinde, 4691 Sayılı Kanunun uygulaması ile ilgili “Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği” çıkarılmıştır.

02.03.2011 Tarih, 6170 Sayılı Kanun ile, 26/6/2001 Tarihli ve 4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun 3 üncü maddesinin (c), (g), (j) ve (l) bentleri değiştirilmiş ve yeni maddeler eklenmiş olup, 6170 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun Uygulama Yönetmeliği ise, 12.03.2014, 28939 Sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmış ve 01.04.2014 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiştir.

Küresel piyasalarda oluşan değişimlere kayıtsız kalmayan Türkiye; Ar-Ge çalışmalarına kaynak ayırarak yenilikçi projelere ve girişimcilerine çeşitli imkanlar sağlamaktadır. Ülkemizde ise, 1990’lı yıllarda internet ve mobil teknolojinin gelişmesiyle birlikte, öncelikle e-ticaret ve telekomünikasyon girişimcileri gelişmiştir. 2000’li yıllar gelişmiş ülkeler ile işbirliklerin arttığı, kamunun yeniliğe verdiği önem sonucu devlet yardımlarının arttığı bir dönemdir.

2001 yılında 4691 Sayılı Yasa ile Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin kurulmaya başlaması, KOSGEB, TÜBİTAK’ın etkinliklerinin artması, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının TEKNOGİRİŞİM ve SAN-TEZ gibi programlarla destekler vermeye başlaması kamu ve üniversitelerin araştırma merkezleri için altyapı desteklerine başlaması girişimcilik sisteminin gelişmesi için önemli bir ortam sağlamıştır.

2000’li yıllardan itibaren, özel sektör yapılanmalarının başlaması, kuluçka merkezlerinin oluşması, melek yatırımcı ağlarının ve girişim sermaye şirketlerinin sisteme dahil olması ile yenilikçi girişimcilik alanında ekonomik ve sosyokültürel bir altyapı oluşmuştur.

Sayıları gittikçe artan, Ar-Ge ve yenilikçi çalışmaların yapıldığı, yeni ürün ve teknolojilerin üretildiği, üniversite-sanayi işbirliğinin uygulandığı bu sistem içinde, ilk kez 2001’de 2 Teknoloji Geliştirme Bölgesi kurulmuş ve çalışmaya başlamıştır. T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın verilerine göre, 2013 yılı başı itibariyle 49 TGB’ ye ulaşılmıştır. 2013 yılı itibariyle 49 TGB’ den 34’ü faal olup, toplam yenilikçi girişimci firma sayısı 2.114’e ulaşılmıştır.

TÜİK tarafından gerçekleştirilen 2011 yılı Ar-Ge Faaliyetleri Araştırması sonuçlarına göre kamu kuruluşları, vakıf üniversiteleri ve ticari sektördeki anket sonuçları ile devlet üniversitelerinin bütçe ve personel dökümlerine dayalı ola-

rak, Türkiye’de Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge Harcaması 2011 yılında bir önceki yıla göre % 20,4 artarak 11.154 Milyon TL olarak hesaplanmıştır. Ülkemizde Ar-Ge ve yeniliğe ayrılan kaynaklarda önemli değer artışları sağlanmasına rağmen, Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamasının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payı % 8,6’dır. Bu oran 2010 yılında % 8,4’tü. Yine aynı oran OECD ülkeleri için % 2,3, AB ülkeleri için %1,9, Güney Kore için % 3,36, ABD’de ise, % 2,79’dur.

2023 yılında dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmesi hedeflenen ülkemizde Ar-Ge harcamalarının, GSYİH’ya oranının %3, araştırmacı sayısının 300.000 olması hedeflenmektedir. AB ve ABD bu oranı 2020 yılında % 3 olarak hedeflemektedir.

Bu hedefler doğrultusunda, girişimcilerin bilgi toplumuna geçişini teşvik etmek için, ileri teknolojiyi üretip bunu ticarileştirebilmeleri amacıyla önemli stratejik kararlar alınan ülkemizde yeniliğin finansmanı için çeşitli kurumların devreye sokulması ve destek mekanizmalarının hayata geçirilmesine karşın, Ar-Ge çalışmalarının ve bilginin ticarileştirilmesi sürecinin zorluklarla geçtiği ve yeterince gelişmemiş olduğu da rakamsal verilerle ortaya çıkmaktadır.

İktisadi Araştırmalar Vakfı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi’nin ortak çalışması olarak düzenlenen bu araştırmada, Ulusal Yenilik Sistemi’nin stratejik bir unsuru olarak Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde yer alan yenilikçi girişimlerin profili (kuruluş yılı, faaliyet alanları, yenilikçilik alanları, çalışan sayıları...) sahip oldukları mülkiyet haklarına kadar belirlenmeye çalışılırken, girişimcilerin rekabet gücünü etkileyen unsurlara verdikleri önem, yenilik süreci boyunca sürdürdükleri işbirlikleri, aldıkları destekler de araştırılmıştır. Yine araştırma kapsamında girişimlerin yenilik stratejisi belirlenmeye çalışılmış, üniversitelerle ilişkileri ve buldukları Teknoloji Geliştirme Bölgeleri hakkındaki görüş ve değerlendirmeleri alınmıştır.

Ülkemiz için büyük önem taşıdığına inandığımız yenilikçi girişimcilerin Ar-Ge faaliyetlerinin çıktısı olan ürün ve hizmetin ticarileştirilmesi sürecinde kendi iç dinamikleri ile dış dinamiklerinin etki durumunun ortaya konması, elde edilecek verilerin yenilikçi girişimlerin ve Ulusal Yenilik Sistemimizin gelişimine katkı sağlayacak şekilde kullanılacak olması çalışmamızın temelini oluşturmuştur

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde(TGB) yerleşik yenilikçi girişimlerden elde edilen bulguların paylaşıldığı seminerin panel bölümünde; araştırma bulguları, alanında uzman katılımcılar tarafından irdelenerek sunumları ve görüşlerini içeren değerlendirmelerin, seminere davetli olarak katılan öğretim üyeleri ve

TGB yöneticilerinin önerileri ile soru/cevapların da yer aldığı seminer kitabı ilgililerin istifadesine sunulmuştur.

Araştırmanın yapılmasında emeğini esirgemeyen Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin yöneticilerine ve semineri sunumları ve değerlendirmeleri ile zenginleştiren katılımcılara ve proje ekibine, seminere katılan misafirlere teşekkürlerimizi sunarız.

***Prof. Dr. Ahmet İncekara***  
İktisadi Araştırmalar Vakfı  
Başkanı

***Prof. Dr. Nazım Ekren***  
İstanbul Ticaret Üniversitesi  
Rektörü

## AÇILIŞ OTURUMU

- **Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA**  
İktisadî Araştırmalar Vakfı Başkanı
- **Prof. Dr. Nazım EKREN**  
İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü
- **Nazım ÖZDEMİR**  
İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütavelli Heyet Üyesi





**Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA**  
İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanı

Sayın Rektörüm,  
Sayın Mütevelli Heyeti Başkanım,  
Değerli Meslektaşlarım,  
Sevgili Misafirler, hepiniz hoş geldiniz.

Bundan iki sene önce İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde Vakfımızın 50. yılına özel seminer yaptığımız zaman Nazım hoca dedi ki, “Bilginin Ticarileşmesi” var ya o konuda bir şeyler yapmamız lazım. Esasında dünyadaki üniversitelerde ve ekonomideki gidişatı gördükçe insanın içinden, niye biz geç kalıyoruz gibi sorular geçiyor. Araştırma geliştirme çağını yakalayabilecek miyiz tedirginliği geçiyor. Bu konuya hemen dikkat çekelim deyince biz tamam dedik. Sonra bir teklif getirdik. “Özellikle üniversitelerle iş dünyasının ara yüzleri olan teknokentler de çalışan bilgi, teknoloji üreten, yazılım geliştiren her türlü faaliyet yapmaya çalışan işletmelerde bir araştırma yapalım bir proje yürütelim o projeyi bütün teknokentlerde uygulayalım, sonuçları alalım değerlendirelim raporunu hem açıklayalım hem de arkasından güzel bir panel yapalım ve bu raporu kitap haline getirelim”. Doğrusu dediğimizi yaptık.



Şunu da söylemek istiyorum. Biz aldığımız bilgiler çerçevesinde teknokentlerde yer alan işletmelerin resmini çektik onlardan bilgi aldık ve değerlendirdik. Bu bilgiyi Teknokent yöneticileri ile paylaşacağız. Onlar da Türkiye ekonomisinin geleceğine ışık tutan üniversitelerimizin ekonomi ile entegrasyonunu içeren bu çalışmanın içeriğinde şunu görecekler.

1. Türkiye ekonomisi ve sanayi bilgiye dayanmıyor,

2. Ülkemizde özellikle üniversitelerimiz sanayi kesiminde bilgiye, araştırmaya önem ve değer vermiyor.

Bu araştırma kapsamında çıkan önemli mesajlar var. Araştırma geliştirme yapanlar “ağırlıkla 10 yıldır yapıyoruz” diyorlar. Dolayısıyla daha çok yeniler. Amerika’da üniversiteler yıllardır araştırma geliştirme yaparak bu işin sanayisi olmuş durumdadır. Ayrıca sanayi kesiminin üniversite ile işbirliği var. Üniversitelerin kendi bünyelerinde de araştırma bölümleri dünyayla yarışıyorlar. Diğer üniversiteler, diğer sanayilerle yarıştıkları bölümleri çok çok gelişmiş durumda. Biz nasıl rekabet edeceğiz? Artık rekabet hatta ayakta kalmak bu küresel ekonomide tek koşul olarak araştırma geliştirmeye, yeniliğe, yenilikçiliğe, bilimsel bilginin üretilmesine dayalı olacak. Ne yapmamız lazım? Biz yaklaşık 20 yıldır şunu söylüyoruz. Üniversite sanayi işbirliği yapılmıyor. Üniversite sanayi ile işbirliği yapmıyor, sanayi de üniversite ile işbirliği yapmıyor. Peki, neden yapmıyorsunuz diyoruz?

Bu araştırmada onun sonuçları da var. Kısaca şunu söyleyeyim. Diyorlar ki sanayiden veya ekonominin reel faaliyet kısmındaki insanlar, üniversiteler çok bilgili bu hoca ile çalışılmaz. Hocalar ne diyor? Biz onlarla çalışamayız. Nasıl olacak bu iş. Hani teknopark, teknokent, ara yüzler bir araya gelip projeler üretecektik.

“20 yıldır hiçbir gelişme olmadı mı?” diyecek olursanız, var ama yetmez. Bilimsel bilginin üretilmesinden bu bilginin teknolojiye, teknolojiden ürüne dönüşmesine kadar geçen süreyi, o uçurumun yaklaşması köprülerin kurulması, o mekanizmaların daha canlı daha rasyonel bilgilerin, yarın bir gün daha başarılı işlere dönüşüp rekabet edilebilirliğimizi artırması gerekiyor. Bu; hem bize hem insanlığa hem de üniversitelere ve iş dünyasına katkıda bulunacaktır.

O zaman bu araştırmayı yapmamız için hem bizatihi bir fikir olarak bir yaratıcı yenilikçi insan tipi olarak Nazım Ekren hocamızın teklifini ele aldık ve araştırmaya dönüştürdük. Sonuçlarını açıklayacağız. Bu konunun uzmanları bu konuları ele alacak ve tartışacağız. Sonra neler yapabileceğimizi Vakıf olarak, üniversite olarak hep beraber bakacağız.

Arkadaşlar ben İstanbul Üniversitesi Teknokentinin %3 ortağı olan bir Vakfın Başkanıyım. Ortak olmamızın tek amacı var. Bu teknopark 10 yıl önce kurulmuştu bundan 4-5 yıl önce rektörlük seçimi yapıldığında dedik ki madem kuruldu bunun biran önce harekete geçmesi lazım. Geçirdik ve çalışmaya başladık. İyi miyiz iyi değiliz, kötü müyüz kötü de değiliz ama daha iyi olabiliriz. O zaman İstanbul Ticaret Odası Başkanı Murat Yalçıntaş idi. Murat beye siz de yer alın dedim biz yeni kuruyoruz dedi. Umarım çok başarılı olurlar. Bildiğim kadarıyla bayağı doluluk oranına ulaşmışlar. Biran önce faaliyete geçmesini dileyerek sözlerimi burada noktalıyorum.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Sayın Nazım Ekren hocama destek veren bütün öğretim üyelerine Vakıf Proje Koordinatörü Sayın Raife Eyiler hanıma çok teşekkür ederim. Sizleri şahsım adına saygıyla selamlıyorum.





**Prof. Dr. Nazım EKREN**  
İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü

Saygıdeğer Mütevelli Heyet Üyemiz,  
Değerli Vakıf Başkanı,  
Saygıdeğer Hocalar,  
Değerli Misafirler, Akademisyenler ve Öğrencilerimiz,

Bu toplantının konusu sadece benim fikrim değildi. Bir toplantıda birkaç hoca sohbet ederken o dönemde üniversitemizde merkezler kurmayı planlıyorduk. İyi bir çıkış olacağını düşündük. Bakış tarzımız, yaklaşımımız da şuydu; akademik bilginin ve bilimsel bilginin toplumsal refahı artırmada kullanıma geçişi dönüş şekli ne olsun? Bu dünyada nasıl bir trend izlenir? Bunları tartışalım diye düşünürken, sonuçta iş dönüyor dolaşüyor, akademik ya da bilimsel bilginin ticarileşme sürecine girmeden toplumsal refaha katkı sağlayacak bir model üretilemiyordu. Fikir buradan çıktı. O toplantıda olan bütün arkadaşlarım adına hepinize teşekkür ediyorum.

Aslında akademisyenler arasında akademik bilgi oldukça kutsal. Onun ticarileşmesini tartışmak bile başlı başına bir olay. Akademik ve iş dünyası kültürlerinin değişim sürecinde ya da paradigmaların birbirlerine benzemesinden

sonra ortaya çıkacak bir süreçtir. Sadece üniversitelerin yada sadece iş dünyasının sorumluluğu olarak görmemek lazım her iki topluluk ve her iki camia bu süreçte eğer bir araya gelemiyorsa bunun sadece kendilerine has paradigma farklılığından değil olaya bakış tarzlarında ciddi farklılıklar taşımalarından olabilir. Belki bunları çözümlenerek başlamak lazım. Üniversitelerin görevlerinden bir tanesi budur diye düşünüyorum.

Üniversite sanayi ya da üniversite iş dünyası ilişkilerine bakıldığında, batı toplumlarının ya da gelişmiş ekonomilerin geçirdiği süreç; bizim için de bir tecrübe olacak diye bakıyoruz. İlk defa üniversiteler, iş dünyası ile nasıl ilişki kurarız diye baktığımızda, akıllarına gelen ilk ve en basit yöntem iş dünyasındaki uzmanların derslere gelmesini sağlamak olmuş. Süreç böyle başlamış. Daha sonra ilişkiler geliştikçe, iş dünyasının bir takım araştırma taleplerinin karşılanma süreci de iş dünyası ilişkilerine katkı sağlamış. Sonuçta stajlar bu işi biraz daha ilerletmiş ama günümüzde modern çağlarda üzerinde durulan iki önemli konu; “Teknoparklar” ve “Uygulamalı Araştırma Merkezleri”dir.

Dolayısıyla hem teknoparkın hem de uygulamalı araştırma merkezinin nasıl dizayn edildiği, nasıl düşünüldüğü, kurgulandığı onun iş dünyasıyla olan ilişkilerini de şekillendirecek önemli bir perspektif. Üniversite açısından baktığımızda; kendi üniversitemizde mütevelli heyeti ile de yaptığımız görüşmeler sonucunda; üniversite ve iş dünyasının entegrasyonuna yönelik bir takım kurumsal adımlar da attık. Bunlardan en önemli olanı İstanbul Ticaret Odası ile yaptığımız protokol çerçevesinde kurmuş olduğumuz “Üniversite İş Dünyası Uygulama Araştırma Merkezi” idi. Bu merkez, bu yapısı ile Türkiye’deki tek merkez ve Oda ile oldukça ilginç projeler başlattık.

İlk uygulama; öğretim üyelerimizin neredeyse tamamı İTO’daki meslek komitelerinin her toplantısına gözlemci olarak katılıyorlar.

İkinci uygulama, İTO meslek komitelerindeki her üye eğer arzu ederse üniversitemizin son sınıf öğrencilerine “mesleki seminerler dersi” altında kendi bilgi birikimini, tecrübesini, yaşadığı mesleki süreci anlatacak .

Üçüncü en önemli olanı da şu; seminer derslerini başlattık. Ayrıca, Üniversitemizdeki her 10 öğrenciyi meslek komitesindeki bir üye ile ilişkilendirdik. Ve o üye 10 öğrencimize girişimcilik koçluğu, girişimcilik danışmanlığı yapıyor. Onu da önümüzdeki haftalarda başlatacağız. Bu da Türkiye’de ilk örnek olacak. Dolayısıyla, gençler henüz üniversite de öğrenci iken, iş dünyasında belli bir noktaya gelmiş, bazı maliyetler ödemiş ya da bir takım riskleri üstlenmiş

ve başarmış insanlarla, nasıl bir yol çizeceğini belirleyerek iş dünyasına, bir entegrasyon sürecine de başlamış olacak.

Teknoparklar konusunda da üniversitemizde İTO'nun Türk Hava Yollarının ve Savunma Sanayinin birlikte kurduğu İstanbul Teknopark'a biz de üyeyiz. Önümüzdeki yıl içinde muhtemelen yerimiz de belli olacak. Daha çok mühendislik ağırlıklı ama sosyal bilim ağırlıklı da birimlerimizin bir kısmını oraya taşıyıp burada tartıştığımız girişimcilik ve yenilik süreçlerini başlatmış olacağız.

Türkiye'nin 2023 hedefine baktığımızda birçok gösterge önemli ama bugünkü toplantı açısından önemli olan da araştırma geliştirme harcamalarının milli gelire oranı oldukça iyi bir düzeye gelecek olması. %3 zannediyorum. Bu sürece ulaşabilmek sadece özel sektörün veya kamu sektörünün buraya ayırdığı konulardan daha çok, bu işi yapacak, emek verecek, zaman harcayacak üniversite personelinin de akademik kadronun da vakit ayırması gerekecek diye düşünüyorum.

Bu çalışmalardan sonra, girişimciliğin ya da bilimsel ve akademik bilginin ticarileşme sürecinde ne gibi engeller var, nelerle karşılaşıyoruz deyince akademisyenler açısından, en önemli özellik bir paradigma değişiminin olup olmayacağını göreceğiz. Yani hocalar veya girişimciler olaya nasıl bakıyor?

İkincisi; iyi fikir üretmek ayrı bir yetenek veya eğitim süreci gerektiriyor ama Türkiye'de tasarruflar da düşük olduğu ve finans kaynakları da sınırlı olduğu için ya da Türkiye'deki geleneksel finansman kaynakları daha çok teminat ağırlıklı olduğu için proje ağırlıklı olmadığı için muhtemelen en büyük sorun buradan gelecek.

Üçüncüsü; yenilik üretildiğinde ya da oluşturulduğunda finansmanını bulmuş olsanız bile bunun sürdürülebilirliği konusunda da bir pazarlama yapmanız lazım. İç veya dış piyasaları oluşturmak gerekiyor.

Belki bu konularda bir çalışma, tartışma yapmak gerekir. Üniversite olarak, bu anketin sonuçlarından şunu bekliyoruz; vakıf olarak da aynı şeyi konuşup düşündük. Bize bir yol gösterecek bir kalkış noktası olacak ama özel ve kamu sektörünün bundan sonraki süreçteki karar alma ve uygulama aşamalarında ne yapacağına ışık tutabilmemiz için bir çalıştay yapıp belki de bu konuda bir strateji dokümanı ve eylem planı oluşturmamız gerekir. Bu zaman alabilir ama bu çalışmanın üzerine oturtulacak önemli konulardan bir tanesidir.

Sözlerimi burada bitirirken bu toplantının düzenlenmesinde emeği geçen Vakıf ve üniversitemiz personeline, katkıda bulunan akademisyenlere, anketörlere ve iş dünyası temsilcilerine teşekkür ediyorum.

Düşündüğümüz arzu ettiğimiz süreci oluşturacak bir mekanizmayı yakaladığımızı düşünüyor, sevgi ve saygılarımı sunuyorum.



### **Nazım Özdemir**

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Üyesi

Sayın Rektörüm,  
Sayın Başkanım,  
Değerli Misafirler,

Ben İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Üyesiyim, aynı zamanda İstanbul Teknopark ve İTÜ Teknokentde firma seçim komitesinde görev yapmaktayım. Bu semineri duyduğumda çok heyecanlandım, çünkü ilgi alanıma giriyor. Yapılan bu çalışma için teşekkür ediyorum.

Benim firma seçim komitesinde bulunmam dolayısıyla “Bilginin Ticarileşmesi” konusundaki sıkıntıları yakından görüyorum. Bilgi gerçekten onlar için çok değerli, güzel şeyler üretiyorlar ama bunun nasıl ticarileşeceği konusunda çok büyük bir sıkıntı var. Hatta ben İstanbul Teknik Üniversitesi Rektörüne bir ricada bulundum. Dedim ki; bütün fakültelere mutlaka Girişimcilik, Finansman Yönetimi ve Muhasebe Yönetimi konularında dersler koymanızda fayda var. Aksi takdirde bu parlak fikirler ticarileşmediği sürece bir anlam ifade etmiyor. Üniversitelerin bir başka önemi daha doğrusu eğitimin başka önemi Türkiye’de maalesef toplam eğitim süresi 6,5 yıl civarında. Hâlbuki gelişmiş ülkelere baktığımızda bunun 11-13 yıl civarında olduğunu görüyoruz. Yani ge-



lişmiş ölkelerde eğitim süresi insan hayatındaki eğitim süresinden çok daha fazla. Örneğin Kore, Japonya, Avrupa ölkelerinde nitekim böyledir. Biz hala 6,5 yılı aşamadık. Nitelikli insan olmadığı sürece sizin ticarileşmeyi veya kalınmayı sürdürmeniz mümkün değil.

Ben aynı zamanda MÜSİAD' da Genel Başkan Vekiliyim. Orada yaptığımız birtakım çalışmalar var. Orta gelir tuzağı diye Türkiye'nin gündemine 2012 yılında bu kavramı soktuk. Amerika'nın kişi başı milli gelirinin %20 seviyesindeki bir gelire, orta gelir tuzağı diyorlar. Türkiye'ye baktığımızda maalesef henüz 10 bin seviyesinde, tam gelir tuzağının ortalarında bir yerde bulunuyoruz. Bunu aşmamızın yolu da sadece bilim ve teknolojidir. Yüksek nitelikli katma değer ürünler üretmektir. Bunu yapabilmemiz için de mutlaka sanayi ile iş dünyasının bir arada yürümesi gerekiyor.

Daha önceleri ticaretle uğraşan veya geleneksel aile tarzında iş yapan firmalarımız bilime çok ihtiyaç duymuyorlardı. Taklit yöntemiyle bir takım şeyleri yapıyorlardı. Ama artık bunun devri değişti. Artık dünyaya açıldık dünya ile rekabet etmek durumundayız.

Dolayısıyla ekonomimizi büyütebilmemiz gerekiyor. Gerçi ekonomimiz son 10 yıl içerisinde ciddi anlamda 3-4 kat büyüdü. Ama gelmemiz gereken noktaya yani bizimle rekabet eden ölkelere baktığımızda biz 4-5 kat daha büyümemiz gerekiyor. Bunu ancak bilim ve teknoloji, Ar-Ge ve inovasyon ile bu alanlardaki eğitim konularıyla ancak halledebiliriz. Bu noktada gerçekten araştırma kurumlarına, vakıflara, sivil toplum kuruluşlarına, üniversitelere çok önemli görevler düşüyor. İnşallah bu çalışma ona bir ışık tutar.

Hepinizi saygıyla selamlıyorum.

## ARAŞTIRMA SUNUMU VE DEĐERLENDİRMEŐİ

### Proje

**Başkanı** : **Yrd. Doç. Dr. Muhittin ADIGÜZEL**  
İstanbul Ticaret Üniversitesi,  
Üniversite-İŞ Dünyası Araştırma ve  
Uygulama Merkezi Müdürü ve Proje Başkanı  
***Araştırma Sonuçlarının Değerlendirmesi***  
Sunum Öncesi

### Bulguların

**Sunumu** : **Raife Y. EYİLER**  
İktisadi Araştırmalar Vakfı, Proje Koordinatörü  
***Yenilikçi Girişimlerde Yeniliğin ve Bilginin  
Ticarileştirilmesi Araştırması Bulguları***

: **Yrd. Doç. Dr. Muhittin ADIGÜZEL**  
İstanbul Ticaret Üniversitesi,  
Üniversite-İŞ Dünyası Araştırma ve  
Uygulama Merkezi Müdürü ve Proje Başkanı  
***Araştırma Sonuçlarının Değerlendirmesi***  
Sunum Sonrası





## ARAŞTIRMA SONUÇLARININ DEĞERLENDİRMESİ

**Yrd. Doç. Dr. Muhittin ADIGÜZEL**

İstanbul Ticaret Üniversitesi,  
Üniversite-İş Dünyası Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü  
ve Proje Başkanı

Sayın Rektörüm,  
Değerli Mütevelli Heyet Üyemiz,  
İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanımız,  
Değerli Misafirlerimiz,  
Hepiniz hoş geldiniz.  
Saygı ve sevgilerimi iletiyorum.

Bir bakış açısıyla bugünkü dünya ekonomisinin x ve y temel koordinatlarının küreselleşme ve bilgi toplumu/bilgi çağının ekonomisi olarak yeni ekonomi olduğunu ve dünya ekonomisinin bugünkü durumunu büyük ölçüde bu iki sürecin belirlediğini düşünüyorum. Bu noktada küreselleşme bütün dünyayı

artık küresel bir köy haline getirdi. Dünya ekonomisi bir tarafı ile küresel bir pazar olarak ortaya çıktı. Diğer bir tarafı da bilgi çağı, bilgi toplumu ve onun ekonomisi olan yeni ekonominin ortaya koyduğu yenilikçi, Ar-Ge ve teknoloji temelli bir dünya.

Bir taraftan küçülüp bir köy haline gelen ve küresel bir hiper-rekabetin olduğu bir dünya, bir tarafta da yeni ekonominin belirlediği bir dünya içerisinde; ulusların, devletlerin refah düzeyi bu iki eksendeki başarılarına bağlı oluyor. Küreselleşmeye ne kadar doğru entegre olabilirsiniz o kadar kazançlı çıkıyorsunuz. Ar-Ge temelli, teknoloji temelli, yenilik temelli yeni dünya ekonomisinde yine ne kadar başarılı olursanız o noktada sizin ülkeler ligindeki yeriniz belli oluyor. Nazım Özdemir Bey “Orta Gelir Tuzağı’ndan” bahsetti. Bu kavramın Türkiye için irdelenmesi de gerçekten çok önemli. Düşük teknolojilerde üretim yapıyorsanız milli hasılanızın çoğunluğu oradaysa düşük gelirli ülke oluyorsunuz. Orta teknolojilerde ise; orta gelirli oluyorsunuz. İleri teknolojilerde başarılı iseniz yani katma değer üretiyorsanız büyük bir payınız varsa o zaman da ileri gelir grubunda yer alıyorsunuz. İleri gelir grubunda yer almak istiyorsanız bunu bilecek ve gereğini yapacaksınız, başka yolu yok.

Türkiye’nin kilitlendiği bugünkü nokta; orta gelir tuzağına düşme ve buradan kurtulmanın hemen hemen tek yolunun ileri teknoloji ürünlerinde katma değer üreten, bu payı artıran bir ülke olmak zorunda olmasıdır. Bu çerçevede durumumuzu değerlendirmenin bir yolu bir nevi kan değerleriniz gibi bilim teknoloji değerlerinize bakmaktır.

Bu noktada GSMH’den Ar-Ge’ye ayırdığımız pay olsun tüm GSMH içindeki ileri teknoloji ürünlerinin üretimdeki payı olsun ihracattaki payı olsun gerçekten insanın moralini bozan düzeylerdeyiz. Son 10-12 yılda bir gelişme var. Bu rakamların çoğunu biliyoruz. Fakat yetmiyor. Ar-Ge, teknolojik yenilikler ve yeni bilginin uluslararası rekabet ortamında önemini biliyoruz. Yenilikçi ve teknoloji temelli küresel rekabet ortamı; teknoloji, altyapı, sermaye ve gelişmiş insan kaynağına sahip ülkelere avantajlar sağlıyor. Türkiye ekonomisinin bilgi ekonomisine dönüşümü, gerekli teknolojik değişimin sağlanması ve bunu sağlayacak “Ulusal Yenilik Sistemi”nin etkin bir şekilde çalışması ile mümkün olabilecektir. Ulusal yenilik sisteminizin kalitesi bir yerde sizin klasmanınızı belirliyor.

Türkiye’nin ulusal yenilik sistemi içerisinde 2000-2001’lerde kurulmaya başlanan teknoparkların önemli bir yeri olmaya başladı. Örneğin istihdam olarak yaklaşık 29 bin civarında bir istihdam söz konusu. 2012 yılı için T.C. Bilim Sanayi Ve Teknoloji Bakanlığı’nın yaptığı araştırmalara göre yaklaşık 10 milyar dolarlık bir katma değer üretimi var. Benim bildiğim 52 veya 54 Tekno-

parka ulaşılmış durumda. Teknoparklar bizim ulusal yenilik sistemimizde artık önemli bir yer almaya başladı, bir umut bağlanıyor aynı zamanda da sınırlı Ar-Ge fonlarımızın önemli bir kısmını onlar tüketiyor. Bu noktada teknoparkların makro olarak irdelenmesi gerekiyor. Makro açıdan teknoparkların durumu ne? Bunun bir araştırmaya konu olması gerekiyor. İkincisi; biz İstanbul Ticaret Üniversitesi olarak Teknopark İstanbul'da %1 olarak kurucu ortağız.

Diğer taraftan bizim kurucu kurumumuz İTO, Teknopark İstanbul'da %40 pay ile büyük iki ortaktan birisi durumundadır. Hem kurucu Üniversite ortağı olmanın hem dolaylı olarak da olsa büyük ortak sorumluluğu içerisindeyiz. Bu noktada Teknopark İstanbul ile iç içe olmak durumundayız. Teknopark İstanbul'a olabilecek katkılarımız açısından bize bir fikir vermesi için teknoparkların mikro açıdan da irdelenmesi önemli faydalar sağlayacaktır. Böyle bir araştırmanın hem ülke açısından başta bilginin ve yeniliklerin ticarileştirilmesindeki sorunların belirlenmesi ve diğer makro durumların tespiti için hem de üniversitemiz açısından mikro açıdan faydalı olacağı için İktisadi Araştırmalar Vakfı ile birlikte böyle bir çalışma yaptık.

Bu vesileyle çalışmanın fikir babası olan Sayın Rektörümüz Prof. Dr. Nazım Ekren'e, Bu çalışmanın en başından sonuna kadar her türlü desteği sağlayan ve değerli katkıları olan İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanı Prof. Dr. Ahmet İncekara hocamıza ve Vakıf Genel Sekreteri Nahit Özen'e ve İstatistik Bölüm Başkanımız Prof. Dr. Münevver Turanlı hocamıza, çalışmada büyük emeği geçen çalışma arkadaşlarım Raife Eyiler hanımefendiye ve Özlem Deniz Başar hocamıza, teşekkürlerimi arz ediyorum. Bu çalışma tümüyle İstanbul Ticaret Üniversitesi ve İktisadi Araştırmalar Vakfı tarafından finanse edilmiş olup tek kuruluş kamu kaynağı kullanmadan ülkemize değerli bir araştırma çalışması hediye edilmiştir. Bu araştırmanın bulguları ve bilgileri çalışmanın yükünü büyük oranda yüklenen Raife Eyiler Hanım tarafından sunulacaktır. Teşekkür ediyorum.



**YENİLİKÇİ GİRİŞİMLERDE  
YENİLİĞİN VE BİLGİNİN TİCARİLEŞTİRİLMESİ  
ARAŞTIRMASI SONUÇLARI**

**Raife Y. EYİLER**  
İktisadi Araştırmalar Vakfı  
Proje Koordinatörü

10 Nisan 2014, İSTANBUL





Sayın Başkanım, Rektörüm, seminerimizi bilgileri ile zenginleştiren değerli katılımcılarımız, üniversitelerin değerli bilim insanları, teknoloji geliştirme bölgeleri yöneticileri, girişimciler, çok değerli misafirler ve basın mensupları “Yenilikçi Girişimlerde Yeniliğin ve Bilginin Ticarileştirilmesi Araştırması” sonuçlarını sunmadan önce; araştırmanın amacı, kapsanan kitle, anketin hazırlanması, alan uygulaması, analizlerin yapılması ile ilgili olarak kısa bilgi vermek istiyorum.

**Araştırmanın Amacı:** İktisadi Araştırmalar Vakfı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin ortak çalışması olarak düzenlenen “**Araştırma**” 2013 yılı itibariyle Türkiye genelinde faaliyette bulunan Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde yerleşik yenilikçi girişimlerin Ar-Ge, yenilik çalışmaları ve ürettikleri bilginin ticarileştirilmesi sürecini analiz etmek ve bu süreçteki sorunları tespit ederek, yeniliğin gerçekleştirilmesinde etken olan unsurları belirlemek, yenilikçi girişimlerin kendileri, rakipleri ve üniversitelerle olan ilişkilerini irdelemek amacıyla hazırlanmıştır.

**Kapsanan Kitle:** 2013 yılı itibariyle faaliyette olan 34 TGB yönetiminden 25'i girişimcilerine anket formunu göndermeyi kabul etmiştir. Bu 25 TGB'de yerleşik girişimci sayısı 1844 olup, % 17,5'i (323 girişimci) araştırma kapsamına girmeyi kabul etmiştir. Tam sayım yöntemi uygulanmıştır.

**Anketin Hazırlanması:** Toplamda 45 soru içeren anket, İktisadi Araştırmalar Vakfı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi ortak çalışması ile hazırlanmıştır. İstanbul ve Ankara'da çalışmaya dahil olan TGB yöneticilerinden oluşan odak grup ile bilginin ticarileştirilmesi süreci ve soru kalıpları üzerinde çalışmalar yapılmıştır. İkinci aşamada ise, yenilik faaliyetleri bulunan girişim ve şahıslarla her bir soru kalıbının değerlendirilmesi yapılmıştır. Üçüncü aşamada, İstanbul'da bulunan bir TGB'de anket formu test edilmiş ve test sonucu uygulamaya başlanmıştır.

Benzeri anketlere göre soru sayısı oldukça yüksek tutulmuştur. Bunun en önemli nedeni girişimci firmaların bilginin ticarileştirilmesi sürecini bütünü ile ortaya koyabilmektir.

Sorular ölçülebilir cevapların verilebileceği şekilde hazırlanmıştır. Girişimci firmaların kendi bireysel cevaplarını verebilme fırsatı da formlarda sağlanmıştır.

**Anketin Alan Uygulaması:** Anket soruları görsel olarak tasarlanmış form halinde araştırmaya katılmayı kabul eden TGB'lerin yöneticilerine gönderilmiştir. Yenilikçi girişimcilere formların dağıtımını buldukları TGB yönetimi ta-

rafından sağlanmıştır. Anket formunun firma içinde Ar-Ge' den sorumlu yöneticiler tarafından doldurulması sağlanmaya çalışılmıştır.

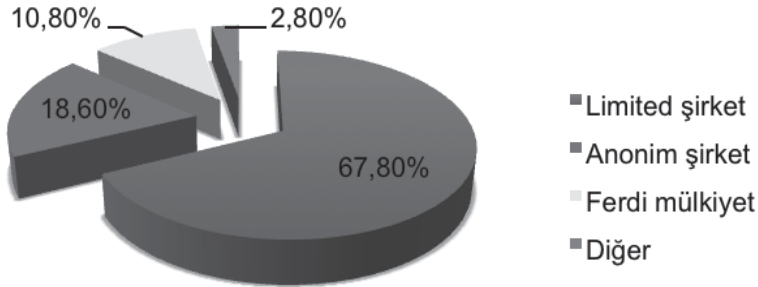
**Veri Girişi, Analizlerin yapılması ve raporlama:** Veri girişi, kontrolü, grafiklerin hazırlanması, anket verilerinin anlamlı sonuçlara dönüştürülebilmesi için raporlanması İktisadi Araştırmalar Vakfı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi ortak çalışması ile yapılmıştır.

### Araştırma Bulguları

İktisadi Araştırmalar Vakfı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi ortak çalışması olarak düzenlenen **“Yenilikçi Girişimlerde Yeniliğin ve Bilginin Ticarileştirilmesi Araştırması”** Türkiye Geneline faaliyette bulunan Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde yerleşik yenilikçi girişimlerin Ar-Ge, yenilik çalışmaları ve ürettikleri bilginin ticarileştirilmesi sürecini analiz etmek ve bu süreçteki sorunları tespit ederek, yeniliğin gerçekleştirilmesinde etken olan unsurları belirlemek, yenilikçi girişimlerin kendileri, rakipleri ve üniversitelerle olan ilişkilerini irdelerek elde edilen sonuçları analiz etmek ve bulguları raporlamak amacıyla hazırlanmıştır. Elde edilen sonuçların TGB’lerde yerleşik girişimcilerin ürettikleri bilginin ticarileştirilmesi sürecini teşvik edebilecek şekilde eylem planına ve ekonomik mekanizmaların geliştirilmesine yardımcı olması hedeflenmiştir.

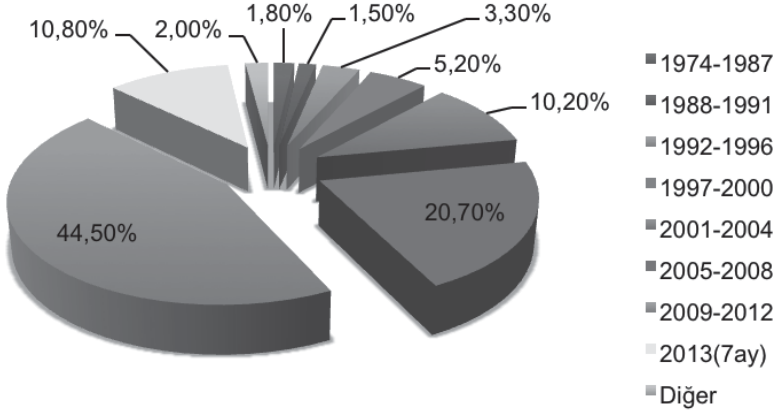
**Uygulanan analizler sonucunda, aşağıda yer alan şu bilgilere ulaşılmıştır:**

• **Girişimcilerin Hukuki Durumu:** Araştırmaya katılan girişimlerin % 67,8’ini limited şirketler, %18,6’sını anonim şirketler, %10,8’ini ferdi mülkiyetler oluşturmaktadır. %2,8’lik dilimde ise, kolektif, komandit ve adi ortaklıklar yer almaktadır.



• **Girişimlerin Yatırım Yapısı:** Yenilikçi girişimlerin %92,3’ü yerli yatırım, %2,5’i yabancı yatırım, %2,7’si yerli yabancı ortaklığı’dır.

• **Kuruluş Yılları:** Girişimlerin %22,0'si 1974-2004 yılları arasında, % 65,2'si ise 2005-2012 yılları arasında kurulmuştur.

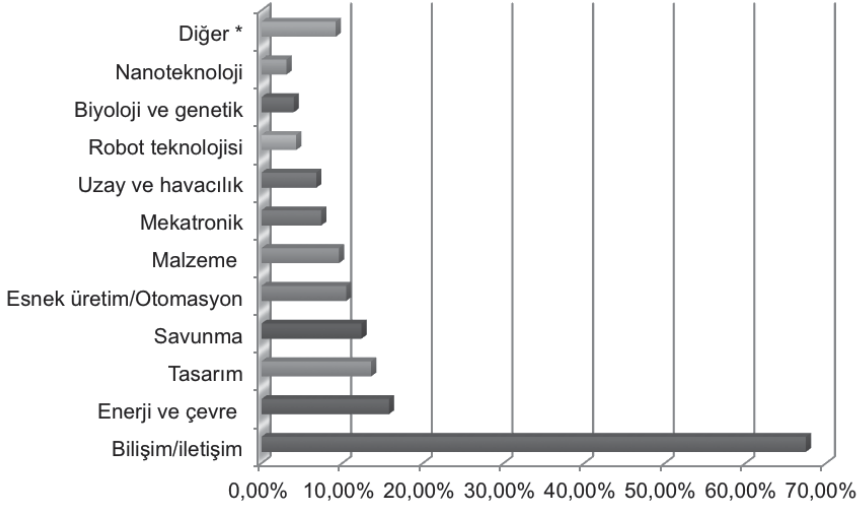


Yenilikçi girişimlerin %22,0'sinin 1974-2004 yılları arasında kurulduğu, %65,2'sinin ise 2005-2012 yılları arasında kurulduğu görülmektedir.

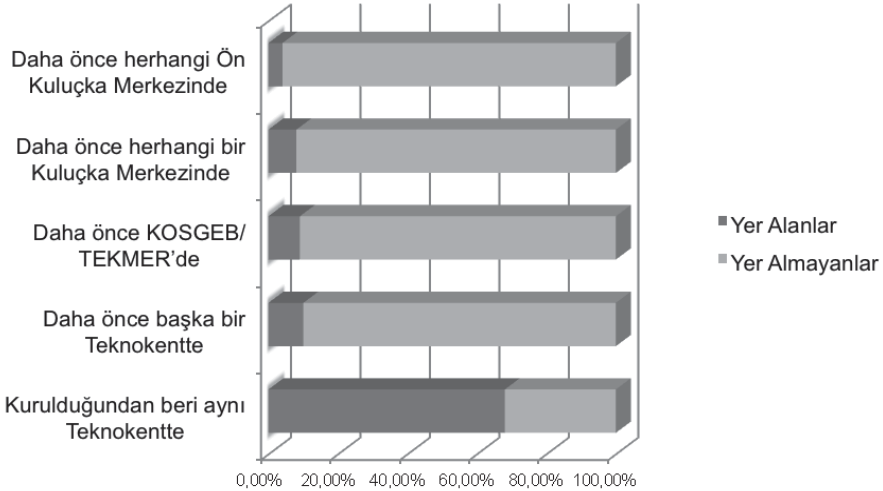
• **Yenilik Faaliyetine Başlama Yılı:** Yenilikçi girişimlerin, %7,9'u 1974-2004 yılları arasında, %74,2'si ise, 2005-2012 yılları arasında yenilik faaliyetine başlamıştır.

• **Faaliyet Alanları:** Girişimlerin %64,7'si yazılım ve bilişim faaliyetlerinde, %6,5'i tasarım, %5,3'ü medikal/biyomedikal, %4,6'sı elektronik, %3,4'ü çevre, %3,1'i ileri malzeme alanlarında ana faaliyetlerini yapılandırmışlardır.

• **Yenilik Geliştirme Alanları:** Yenilikçi girişimler Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerini kendi ana faaliyetleri ile uyumlu alanlarda sürdürmekte olduğu ve birden fazla yenilik faaliyetinde buldukları anlaşılmaktadır. Girişimcilerin %67,5'i bilişim ve iletişim, %15,8'i enerji ve çevre, %13,6'sı tasarım, %12,4'ü savunma, %10,5'i otomasyon alanlarında yenilikçilik faaliyetlerinde çalışmaktadırlar.



• **Faaliyet Yerleri:** Yenilikçi girişimlerin %68'i kurulduğundan beri aynı Teknokentin içinde yer aldığını belirtmiştir. Bulduğu teknokentten önce başka bir teknokente yer aldığını belirtenler ise, %10 oranındadır. Kuluçka merkezinde yer aldığını belirtenler %8, KOSGEB/TEKMER içinde yer alanlar ise %9 oranındadır.



• **Çalışanların Eğitim Durumu:** TGB'lerde yerleşik girişimlerde Ar-Ge ve yönetim alanında çalışanların %25,2'sinin lise/meslek lisesi mezunu olduğu, %11,7'si ön lisans, %49,9'u lisans, %12,5'i yüksek lisans, %0,7'si ise doktora mezundur. Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinde çalışanların toplam çalışanla-

rın %24,7'si olduğu ifade edilmiştir. Ar-Ge'de çalışanların %2,5'i lise/meslek lisesi, %4,3'ü ön lisans, %69,3'ü lisans, %22,4'ü yüksek lisans, %1,5'i ise doktora mezundur.

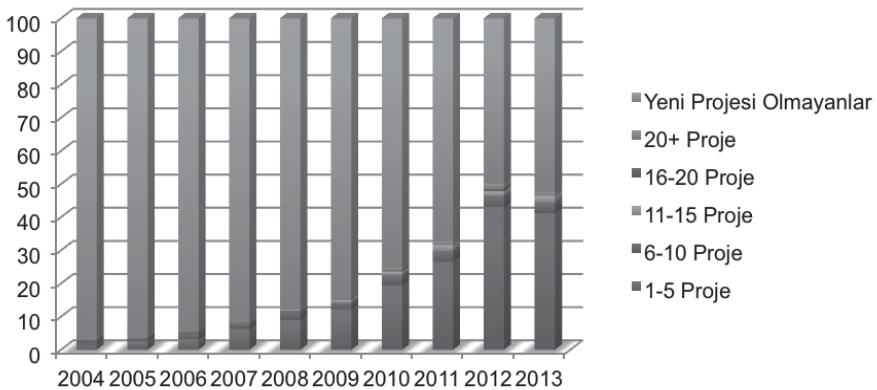
• **Öğretim Üyesi Sayısı:** Yenilikçi girişimlerde çalışan öğretim üyelerinin toplam çalışanlar içindeki oranı %1,7 olup Ar-Ge alanında çalışanlar içindeki oranı %6,7'dir.

• **Ar-Ge Harcamaları:** 2010 yılında yenilikçi girişimlerin %57,4'ünün ar-ge ve yenilik harcaması toplam harcamaları içinde %14,6 oranında iken, 2013 yılının 6 aylık döneminde girişimcilerin %62,9'unda bu oran %35,6 olmuştur.

• **Ar-Ge' den Elde Edilen Ciro:** Yine 2010 yılında girişimcilerin %57,2'sinde Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinden elde ettiği ciroları toplam cirolarının %12,4'üne ulaşmış olup, 2013 yılının 6 aylık döneminde girişimcilerin %66,5'inde bu oran %28,2 olmuştur. Yenilikçi girişimcilerin Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri harcaması toplam harcamaları içinde daha yüksek oranda yer aldıkça, yenilikten elde ettikleri ciroları da toplam ciroları içinde daha fazla pay almaktadır.

• **İç Pazar ve İhracat:** Girişimlerin 2010-2013 döneminde yurt içi satışlarında büyük gelişme görülmektedir. 2010'da ülke içinde satış yapanların oranı %39,9 iken, 2013 6 aylık dönemde %60,4'e yükselmiştir. AB ülkelerine ihracat yapanlar %8'den %12,7'ye, ABD'ye satış gerçekleştirenler ise, %2,8'den %5,3'e yükselmiştir.

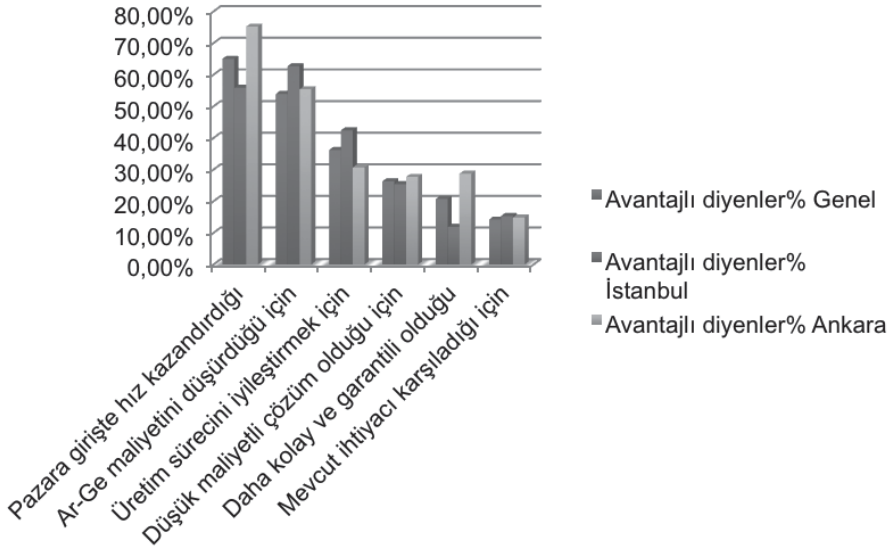
• **Proje Sayıları:** 10 yıllık dönem süresince her yıl artarak daha fazla sayıda girişimci proje gerçekleştirmiştir. 1-5 arasında proje geliştirenlerin oranı 2004 de %1,6 iken bu oran 2013 6 aylık dönemde %41,2'ye yükselmiştir.



• **Girişimlerin Fikri Mülkiyet Hakları:** Patent, Endüstriyel Tasarım ve Faydalı Model başvurusu yapan girişimlerin toplam girişimlere oranı %21,9'dur.

Başvuru yapanların sadece % 0,4'ü TPE'den finansal destek aldığını ifade etmiştir. Girişimcilerin yaptığı müracaatlarının %54,7'sinin tescil edildiği anlaşılmaktadır.

• **Yenilikçi Girişimlerin Teknoloji Transferine Bakışları:** TGB'lerde yer alan girişimciler, genel olarak “teknoloji transferini” avantajlı görmüyorlar. Girişimcilerin %65'i pazara girişte hız kazandırdığı için avantajlı görürken, Ar-Ge maliyetini düşürdüğü için avantajlı bulanlar ise, %53,9 oranındadır. Bunun yanı sıra, üretim sürecini iyileştirme, düşük maliyetli çözüm olma, daha kolay ve garantili olma gibi düşüncelere tek tek katılımları sorulduğunda, teknoloji transferini avantajlı görmüyorlar. Mevcut ihtiyacı karşılıyor mu sorusuna %85'i “hayır” demiştir.



• **Yenilik Sonuçlarını Yayınlama:** Girişimcilerin yenilik faaliyetlerini yayınlama konusunda istekli oldukları söylenemez. Ar-Ge çalışmalarını yayınladığını ifade edenlerin oranı sadece %9,6'dır.

• **Sonuçların Yayınlatılmama Nedenleri:** Girişimciler, çalışmalarının şirket sırrı olarak kalmasını isterken (%35,6), bilgi sahibi olmamaları da en büyük engel.

• **Girişimlerin Geliştirdiği Yenilik Türü:** Girişimlerin %67,8'i “ürün ve süreç yeniliğini” geliştirdiğini belirtmiştir. Sadece “ürün yeniliği” yapanların oranı %16,1'dir.

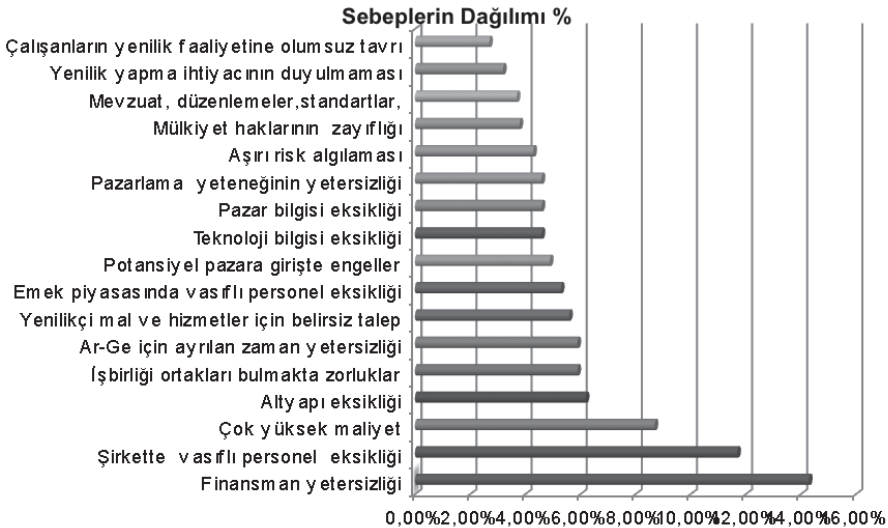
• **Girişimlerin Yenilik Stratejisi:** Girişimlerin %37,8'i “destekleyici yeni-

lik” gerçekleştirdiklerini, %24,8’i “devrim yaratan yenilik” gerçekleştirdiklerini, %18,1’i “artımsa yenilik”, %15,3’ü ise “yeniden birleştirme” yaptıklarını, %4,0’ü ise “bozucu yenilik” yaptığını belirtmiştir.

- **Geliştirdikleri Mal ve Hizmetin Rakiplere Göre Farkı:** Yenilikçi girişimlerin %44,4’ü “yeni olan mal ve hizmetin hem firmaları hem de pazar için yeni” olduğunu, %16,0’sı “sektör için yeni”, %15,1’i “sadece firma için yeni”, %13,9’u “pazar için yeni”, %10,6’sı da “uluslararası pazar için yeni” olduğunu belirtmişlerdir.

- **Finansal Destek Alanlar:** Girişimcilerin %53,4’ü “finansal destek” aldığını belirtmiştir. Alınan destekler TÜBİTAK/TEYDEP, KOSGEB/TEKMER ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı TEKNOGİRİŞİM desteklerinde yoğunlaşmaktadır.

- **Yenilik Faaliyetlerinin Sonuçlanmama Nedenleri:** Girişimcilerin %23,1’i sürdürdükleri yenilik faaliyetini yarım veya sonuçsuz bıraktığını belirtmiştir. Yenilik faaliyetini sonuçlandıramayanların %14,3’ünün karşılaştığı en büyük engel finansman yetersizliğidir. Vasıflı personel eksikliği diyenler %11,7 oranında olup, Ar-Ge maliyetlerinin yüksek olduğunu belirtenlerin oranı ise %8,7’dir. Finansman yetersizliğini engel olarak görenlerin %78,3’ü bu sorunun çok önemli olduğunu söylemiştir.



- **Girişimcilerin Yatırımcılarla İlgili Düşünceleri:** Yenilikçi girişimcilerin sadece %3,8’i girişimcilere yatırım yapan sermaye sahiplerinin sayıca yeterli olduğunu düşünmektedirler. Girişimcilere, yenilik faaliyetlerini sürdürür-



ken kullandıkları sermaye türlerinin kendilerine göre önceliği sorulduğunda, 1. önceliği %91,2 oranında katılım ile girişim sermayesi alıyor. Risk sermayesi %66,4 oranında katılım ile 2. önceliği almaktadır. İş meleklerine ise 3. önceliği girişimcilerin %58,6'sı vermektedir. Girişim sermayesini %78,4'ü etkili bulmaktadır.

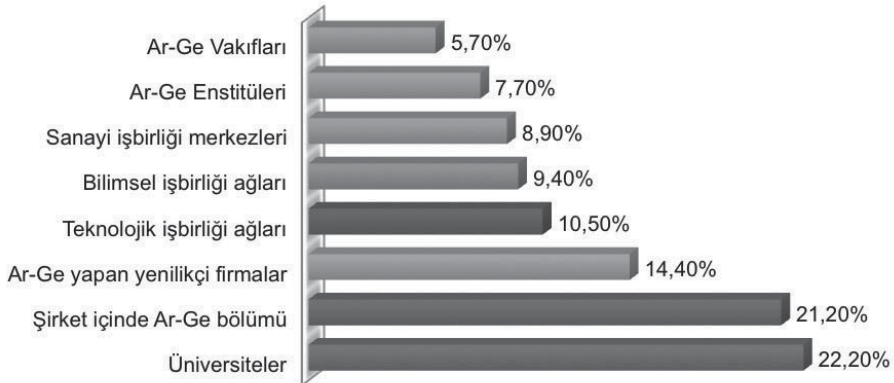
• **Girişimcilerin Uluslararası Piyasalarda Rekabet Başarısını Etkileyen**

**UNSURLAR:** Girişimcilerin %7,3'ü “Ar-Ge ve yeniliği destekleyen finansal olanakların”, %6,8'i “nitelikli ve girişimci insan gücünün”, %6,8'i “yeni fikirlerin üretilmesinin”, %6,5'i teknoloji transferinin, %6,0'sı kurumsal ortamın uluslararası piyasalarda başarılarını etkileyen önemli unsurlar olduğunu belirtmişlerdir.

• **Yeniliğin Geliştirilmesini Olumsuz Etkileyen Durumlar:** Girişimcilerin %19,4'üne göre, “yenilikleri ticarileştirme sürecine sokamamak”, %13,5'ine göre ise “iyi fikirleri pazara sunmakta gecikmek”, yine %13,5'ine göre “yetersiz yönetim” ve “yenilik çalışmalarında tolerans tanımamak” yeniliğin geliştirilmesine olumsuz etki eden unsurlar.

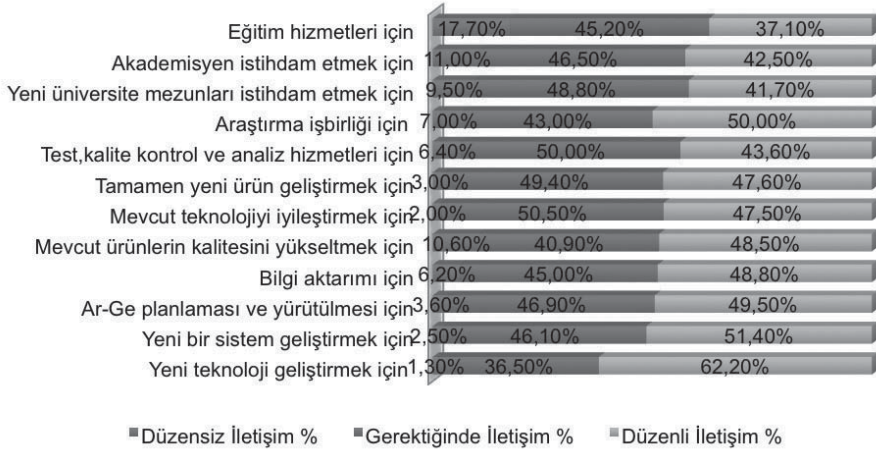
• **Yenilik ve Ar-Ge Stratejilerini Belirleyen Görüşler:** Girişimcilerin %8,8'i “yeniliğin rekabetteki başarıyı belirlediğini”, %7,2'si “yapılan yenilik çalışmalarının çalışanlara düzenli iletiliminin”, %7,9'u da yenilik projeleri için “pazar araştırması yapılmasının” üzerinde durmaktadır.

• **Girişimcilerin İletişim İçinde Olduğu Kurumlar:** Yenilikçi girişimcilerin %22,2'si “üniversiteler” ile, %21,2'si “şirket içindeki Ar-Ge bölümü” ile, %14,4'ü ise “Ar-Ge yapan yenilikçi firmalar” ile “düzenli iletişim kurduklarını” belirtmişlerdir.

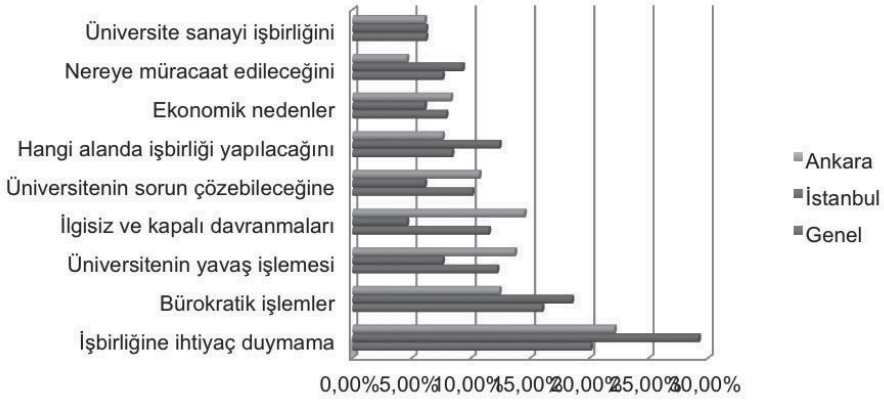


• **İşbirliği Geliştirilen Kurumlar:** Girişimcilerin %52,5'i üniversitelerle işbirliği yaptığını, %33,3'ü ise araştırma merkezleri ile işbirliği yaptığını belirtmiştir.

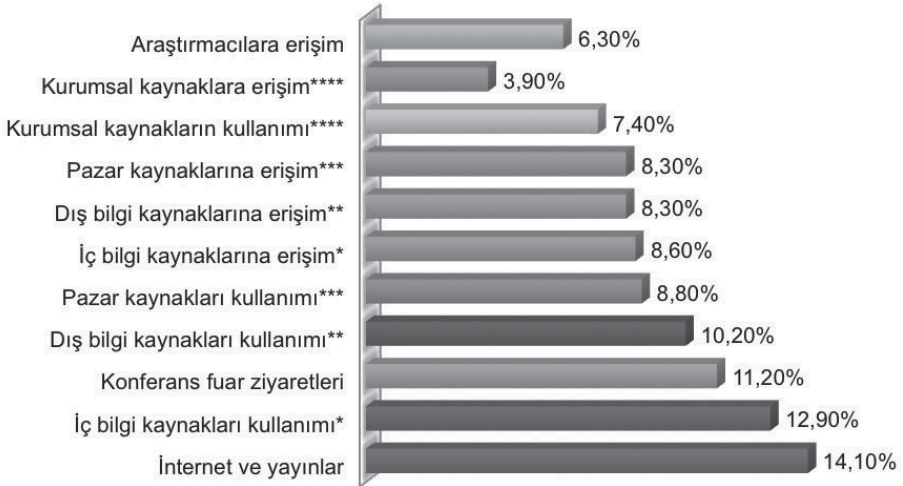
• **Üniversite ve Araştırma Merkezleri ile İşbirliği Amaçları ve İletişim Düzeyleri:** Girişimcilerin üniversitelerle düzenli iletişimi “yeni teknoloji geliştirmek ve mevcut teknolojiyi iyileştirmek, yeni bir sistem geliştirmek ve araştırma işbirliği için” olduğunu belirtmişlerdir. Yeni ürün geliştirmek, ar-ge planlaması yapmak, bilgi alışverişi, test kalite, kontrol hizmetleri, eğitim hizmetleri, ürün kalitesini yükseltmek için gerektiğinde işbirliği ve iletişim içinde olduklarını ifade etmişlerdir.



• **Üniversite ve Araştırma Merkezleri ile İşbirliği Yapmama Nedenleri:** Yenilikçi girişimcilerin %20,1'i ihtiyaç duymadığını, %16,0'sı bürokratik işlemler nedeniyle işbirliği yapmadığını, %12,2'si ise Üniversitelerin yavaş işlediğini, %11,5'i ilgisiz ve kapalı davrandıklarını, %10,1'i üniversitenin sorun çözebileceğine inanmadığını, %8,4'ü hangi alanda işbirliği yapılacağını bilmediğini ve de %6,2'si üniversite-sanayi işbirliğini başaramadıklarını belirtmişlerdir.



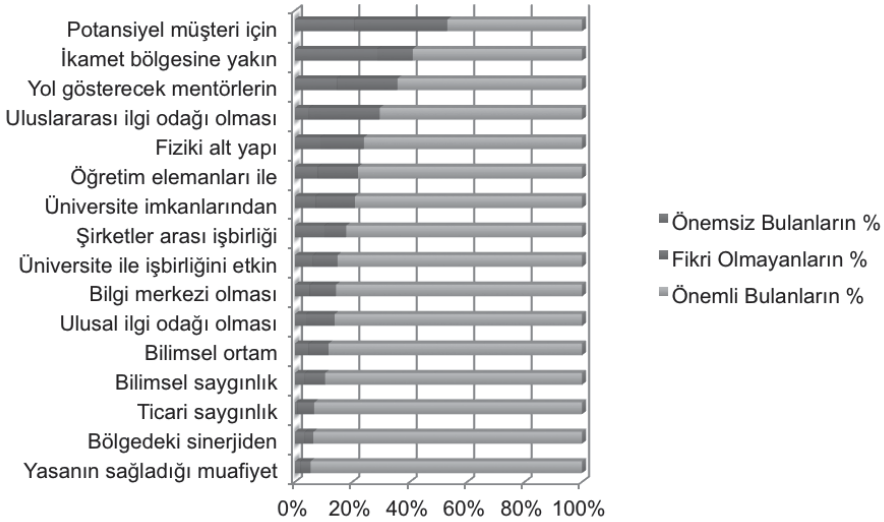
• **Yeniliğin Ticarileştirilmesinde Kullanılan Bilgi Kaynakları:** Girişimcilerin %14,1'i internet ve yayınları, %12,9'u şirket içi bilgi kaynaklarını kullandıklarını, %11,2'si konferans ve fuar ziyaretlerinin önemli olduğunu %10,2'si ise, ulusal ve uluslararası bilgi kaynaklarını kullandıklarını ve bunların önem derecesinin kendilerince çok yüksek olduğunu belirtmişlerdir. Tedarikçi, müşteriler, rakipler gibi Pazar kaynaklarını kullananların oranı %8,8'dir.



\* şirket içi/grup içi, \*\* ulusal ve uluslararası, \*\*\* tedarikçiler/müşteriler/rakipler, \*\*\*\* üniversiteler/Ar-Ge kuruluşları.

• **Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin Seçilme Nedenleri:** Girişimcilerin TGB'yi seçme nedenleri içinde ilk sırayı "yasanın sağladığı muafiyet ve destekler" alırken, diğer nedenler sırasıyla "bölgedeki sinerjiden yararlanmak,

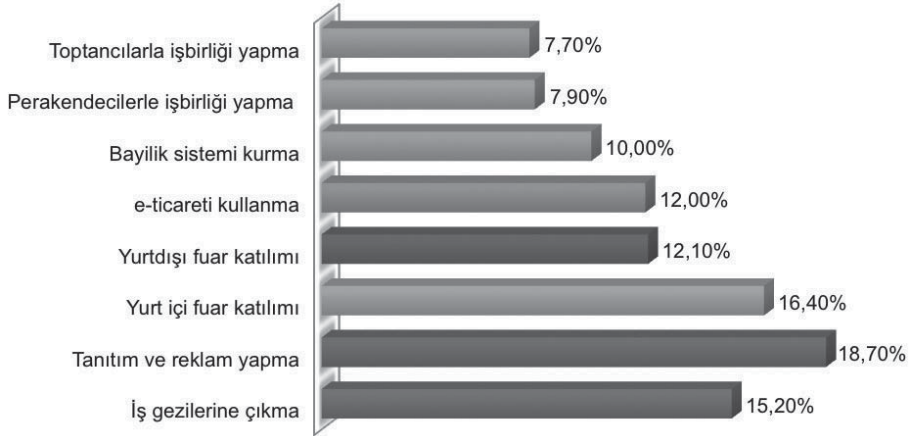
ticari saygınlık, bilimsel saygınlık, ve ortam, ulusal ilgi odağı olması, bilgi merkezi olması'dır." TGB'yi seçme nedenleri arasında, potansiyel müşteri bulmak, mentörlerin varlığı son sıralarda yer almaktadır.



• **Girişimcilerin Buldukları TGB Hakkındaki Düşünceleri:** Girişimciler göre, güvenlik ve temizlik hizmetlerinin sağlanması, düzenlenen konferans ve paneller, kuluçka merkezinin bulunması, çevre düzenlemesi, bakım ve onarım hizmetleri, eğitim hizmetlerinin verilmesi buldukları TGB'yi seçme nedenleri içinde yeterli bulunmaktadır. TGB'lerde kendilerine sunulan danışmanlık hizmetlerini (pazarlama/tanıtım, hukuki, teknik, bilgi teknolojileri) vasa-tın altında bulmaktadırlar ve değerlendirmelerinde alt sıralarda yer almaktadır.

• **Yeniliğin Pazarlanması ve Ticarileştirilmesi için Alınan Destekler:** Girişimcilerin %11,2'si yenilik faaliyetlerinin ticarileştirilmesi için kamu desteği aldığını belirtmiştir.

• **Kamu Desteğinin Kullanım Alanları:** Kamu desteği alan girişimcilerin bu desteği sırasıyla ve öncelikle "yurtiçi fuar katılımı için, tanıtım ve reklam yapabilmek için, yurtdışı fuar katılımı sağlayabilmek için ve iş gezileri için" kullandıklarını belirtmişlerdir.



• **Ticarileştirme için Kullanılan Kanallar:** Girişimcilerin %18,6'sı tanıtım ve reklamı kullanmakta ve etkinliğini %84 katılımı ile onaylamaktadır. Yurt içi fuarlara katılanlar %16,4 düzeyinde olup %81 ile etkinliği kabul edilmektedir. Üçüncü sırayı iş gezileri alırken etkinliğini kabul edenler %87 oranındadır.

## Sonuç

Araştırma bulgularından hareketle girişimcilerle ilgili bir değerlendirme yapıldığında, girişimcilerin %67,8'inin limited şirket olarak yapıldığı ve %92,3'ünün yerli yatırım olduğu, %65,2'sinin 2005-2012 yılları arasında kurulduğu görülmüştür. Girişimlerin %64,7'si yazılım/bilişim alanında faaliyet gösterirken, yine çoğunluğu ana faaliyeti ile uyumlu alanlarda yenilik yapmaktadır.

Kurulduğundan beri aynı TGB'de faaliyet gösteren girişimciler, ağırlıklı olarak lisans mezunu personel çalıştırmayı tercih etmektedir. Toplam çalışanların %24,7'si yenilik faaliyetlerinde istihdam edilmektedir.

Yenilikçi girişimlerin Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri için yaptığı harcamalar toplam harcamaları içinde henüz %35 seviyesinde olup, Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinden elde ettiği ciro ise, toplam cirosu içinde %28 civarındadır.

İç pazara satış yapanların oranında son dört yıl içinde büyük bir gelişme sağlanmış olup %40'lardan %60'a yükselmiştir. İhracat yapanların da sayısında gelişmeler gözlenmektedir.

Proje geliştiren girişimcilerin sayısında da oransal olarak gelişme gözlenmektedir. 1-5 arasında proje geliştirenler 2010'da %1,6 oranında iken bu oran 2013'de %41,2'ye ulaşmıştır.

Fikri mülkiyet hakları konusuna önem vermeyen ve bu alanda destek de almayan, yenilik sonuçlarını yayınlamayan ve gizliliğe büyük önem veren girişimcilerimiz, teknoloji transferini avantajlı görmemekte ancak pazara girişte hız kazandırdığını düşünmektedir.

Çoğunlukla ürün ve süreç yeniliği geliştiren, geliştirdiği yeniliğin pazarı ve firması için yeni olduğunu düşünen, başlattığı yenilik faaliyetlerini yarım veya sonuçsuz bırakmayan ve kamu kurumlarından finansal destek almayı tercih eder bir yapıdadırlar. Ancak, girişimcilere yatırım yapan sermaye sahiplerinin de sayıca yetersiz olduklarını düşünmektedirler. Rekabetteki başarının finansal olanakların varlığına bağlı olduğunu düşünürken, yeniliğin de rekabetteki başarıyı etkilediğinin farkında olan ancak yenilik faaliyetlerini ticarileştirme sürecine sokamadıklarını ifade etmektedirler.

Üniversite ve Ar-Ge kuruluşları ile yeni teknoloji geliştirmek için iş birliği kurmaktadırlar.

Yasanın sağladığı muafiyet ve desteklerden yararlanmak için Teknoloji Geliştirme Bölgelerini seçmekte ve konforu sağlandığı için memnun olmaktadırlar.

İnterneti yoğun olarak kullanmakta ve iç bilgi kaynaklarına önem vermektedirler. Aldıkları kamu desteğini yurt içi fuar katılımı için kullanan ve firmalarının tanıtım ve reklamına önem vermektedirler.





## **ARAŞTIRMA SONUÇLARININ DEĞERLENDİRMESİ,**

**Yrd. Doç. Dr. Muhittin ADIGÜZEL**

İstanbul Ticaret Üniversitesi,  
Üniversite-İş Dünyası Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü  
ve Proje Başkanı

Özellikle bu çalışmanın başarılmasında çalışmamızda bizlere yardımcı olan Teknopark yöneticilerinin çok önemli bir payı var. Hepsine teşekkür ediyoruz. Ben böyle bir çalışmaya inanmıyorum diye veya önemli bir gerekçe dahi ortaya koymadan desteğini esirgeyen bazı Teknopark yöneticilerine de sitemimizi iletiyoruz. Kısaca bir özetleme yapmak istiyorum. Rapor sonuçlarını irdelerken şöyle bir şey aklıma geldi; total karıncaya sormuşlar; nereye gidiyorsun? Kabe'yi tavaf'a gidiyorum demiş. Senin ömrün oraya varmaya yetmez demişler, O da; olsun yolunda ölürüm demiş. Rapor sonuçlarını değerlendirince bizim durumumuz da bu. Yenilikçilik durumu için total karınca gibi herhalde. Yolunda ölecek ve hiç de ulaşamayacağız gibi geldi. Özetle ben çok kısaca bir değerlendirme yapayım.

Ulusal yenilik sistemimizin önemli bir parçası olarak Türkiye'deki 25



Teknopark'ta yaptığımız bu araştırma çalışmamızda yer alan toplam firma sayısı göz önüne alındığında çalışmamızın örnekleme oranı oldukça yüksek. Toplam 1800 şirketten 323 şirket anketimize cevap verdi. Yani %17 gibi bir oran. Bunların %95'inin yerli olması ilginç. Teknoparklarda yerli firmalar büyük çoğunlukta, sonucuna götürüyor.

Teknoparklar 2001'de kanunla kuruldu. 2008 yılında da Ar-Ge ile ilgili bir kanun çıktı ve 50 kişinin üzerinde araştırmacı personeli olduğu zaman Ar-Ge merkezi statüsü veriliyor ve birçok teşvikten de yararlanıyorlar.

Çalışmamız çerçevesinde Teknoparklar bilişim ve iletişim sektörleri ağırlıklı çıktı. %64-65 oranlarında. Bilişim ve iletişim sektörleri oralarda toplanmış. Bilişim ve iletişim sektörleri İstanbul'da %84. Ankara savunma sanayinde %30. Bu teknoparklardaki bir durum. Bugüne kadar 129 Ar-Ge merkezinin kuruluşuna izin verilmiş. Başka bir araştırmanın verileri ışığında Ar-Ge merkezlerine baktığımızda; Ar-Ge harcamaları 4.8 milyar Türk Lirası, özel sektörün yaptığı Ar-Ge harcamalarının da çok büyük bir payı var. Ar-Ge harcamalarının %45'i üniversitelerde oluyor. Ar-Ge merkezlerindeki sektörel dağılıma baktığımızda Ar-Ge merkezlerinin otomotiv yan sanayi %30, Bilgi ve iletişim teknolojileri %10, bizim çalışmamızda %65 gibi çıkmıştı. Otomotiv % 9,3, savunma %9,3, dayanıklı tüketim malları % 9,3, elektrik elektronik %7,8, kimya %6,2, diğer %19,3.

Şimdi şöyle bir farklılık çıkıyor ortaya. Teknoparklarda daha çok yerli yatırımcı ve çok büyük ölçekli de değil. Çünkü büyük yerli ve yabancı sermayeli şirketler, teknoparklardan çok Ar-Ge merkezi kurup teşviklerden o çerçevede istifade ediyor gibi bir sonuç çıkıyor. Ulusal Yenilik Sistemimizde farklı iki oyuncu tipi ortaya çıkıyor. Ulusal Yenilik Sistemimizin yenilik ve teknoloji üretme etkinliği açısından bunun değerlendirilmesi lazım. Bu tespitle birlikte diğer bir tespit; Teknoparklarda faaliyete başlama yılı 2005'den sonra çok büyük oranda artıyor. Bu da şunu gösteriyor; teşvik edilince, yenilikçi girişimci kuruluşu artıyor gibi bir sonuç ortaya çıkıyor. Bunu da değerlendirmek gerekir.

Yine doktoralı personel sayısı Ar-Ge'de çalışan personelin %1,5'u. Doktora, bilimde o konuda yeterlilik sahibi yetkin kişi demek, bu oranın da çok çok az ve yetersiz olduğu görülüyor. Yüzde 1,5 oranı Ar-Ge personeli içindeki oran olup toplam personel ile kıyaslayınca bu oran daha da düşüyor.

Yine Ar-Ge'ye ayırdıkları pay arttıkça cirolarında ki Ar-Ge sonucu üretilen ürünlerin cirolarındaki payı giderek artıyor. Yeni projesi olan işletmeler açılı-

sından irdelendiğinde; 2004'te araştırmaya katılan firmaların %97'sinin yeni projesi yokmuş. Teşviklerle beraber 2013'te bu oran %52'ye geriliyor. İlk kurulduklarında hemen hemen yok iken şimdi bu oran artıyor. Bu da teşvikin olumlu bir tarafı olarak gözüküyor.

Patent durumu ise affedilmez bir durum. Bir ülkenin Ar-Ge'sine girdi ve çıktı olarak bakılabiliyor. Ülkemizin Ar-Ge harcamalarını girdi olarak ele aldığımızda %0.3'lerden 10-12 yıl içinde %0.9 olmuş. %1'lere yaklaşmakla birlikte bu kişi başına Ar-Ge harcamasına bakınca çok düşük olduğu görülüyor. Çıktı olarak asıl önemli olan patent sayısıdır. Patent sayısı noktasında başka bir kaynaktan faydalanarak Uluslararası Patent Kurumlarından alınan patent sayıları ile ilgili dünyadan örnekler verebilirim. Japonya'da her 1 milyon nüfusa 1213 patent düşüyor. İkinci sırada İsviçre'de 1 milyon kişiye 501 patent, üçüncü sırada Amerika'da 350, Güney Kıbrıs'ta 11.1, Macaristan'da 10.4 gibi rakamlar.

Türkiye için bu rakam 1 milyon nüfusa 0.4 adet patent. Bu durum Teknoparklara da yansıyor. Çalışmamız kapsamındaki 323 firmada 10 yıl içinde 83 patent başvurusunda bulunulmuş. Bunlardan tescil edilen patent sayısı 46. Biz Teknoparkçılık mı oynuyoruz diye düşünmeden de edemiyor insan. Patent sayısı bilginin ticarileştirilmesinin bir numaralı ölçөгüdür bir yerde. Aynı çerçevede endüstriyel tasarım rakamına gelince; 10 yılda tescil edilen 87, bu da bizim durumumuzu ortaya koyuyor. Teknopark'larda yenilik sonuçlarının yayınlanma oranı çok düşük. Üniversitelerle ilişki kurma %22 seviyelerinde. Üniversitelerle işbirliği yapmama nedenleri olarak Üniversite ile neden işbirliği kurmuyorsun deyince "ihtiyaç duymuyorum" diyor. Teknoparkı olan tüm üniversiteler için ilginç bir sonuç çıkıyor. Bürokratik ilişkilerdeki zorluklar (%16), üniversite yavaş işliyor (%12), üniversiteler ilgisiz ve kapalı davranıyor gibi giderilebilir problemler nedeniyle üniversitelerle ilişki yok. Bu da oldukça karamsar bir durum. Biz bu çalışmayı yaparken şunu da düşünmüştük. Buradan çıkacak sonuçlar, bizim Teknopark İstanbul için diğer üniversitelerin kendi Teknoparkları için çok önemli hizmet alanları ortaya koyabilir. Yeniliği yapıyor nerede yayınlayacağını bilmiyor. Bunun gibi girişimciliğe yapılan yatırımın yetersiz olduğu ve yeniliğin ticarileştirilmesinde kamu desteğinin %10'larda olduğu araştırmamızın diğer sonuçlarından birisi. Demek ki yeniliğin ticarileştirilmesini istiyorsak kamusal çeşitli alanlardaki desteği de artırma durumundayız. Bu şekilde özetledikten sonra hepimize saygılarımla teşekkür ediyorum.



## PANEL

- Başkan** : **Prof. Dr. Murat YÜLEK**  
İstanbul Ticaret Üniversitesi,  
Ticari Bilimler Fakültesi
- Katılımcılar** : **Prof.Dr. Habip ASAN**  
Türk Patent Enstitüsü ve  
Yönetim Kurulu Başkanı  
***Bilginin Ticarileştirilmesi ve Yenilikçi  
Ürün / Hizmetlerin Rekabete Karşın  
Yasal Korunması***
- : **Dr. Ali İhsan ÇAVDARLI**  
KOSGEB, AB Koordinasyon Müdürü  
***Yenilikçilik ve Girişimciliğin Geliştirilmesinde  
AB Programlarının Rolü:  
Avrupa İşletmeler Ağı***
- : **Dr. Murat KAZANCI**  
Bahçeşehir Üniversitesi, Öğretim Üyesi  
***Rekabetçi Girişimcilikte Zihinsel Dönüşüm***
- : **Mustafa İhsan KIZILTAŞ**  
Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Derneği Başkanı  
ÖDTÜ Teknokent Genel Müdürü  
***Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin Yenilikçi  
Girişimlerin Rekabet Edebilirliğine Katkısı***
- : **Baybars ALTUNTAŞ**  
Deulcom International Kurucu Başkanı,  
Melek Yatırımcılar Derneği Başkanı  
***Girişimciliğin Finansman Kaynakları***
- : **Prof. Dr. Murat YÜLEK**  
İstanbul Ticaret Üniversitesi,  
Ticari Bilimler Fakültesi  
***Üniversite Sanayi İşbirliğinin Geliştirilmesi***



**Prof. Dr. Murat YÜLEK**

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi

İstanbul Ticaret Üniversitesi ve İktisadi Araştırmalar Vakfına teşekkür ediyorum. Hem özel sektörden hem kamudan özellikle Türk Patent Enstitüsü Başkanı olmak üzere, değerli uzmanların katılımı ile güzel bir panel oluşturulmuş.

Sözü Prof. Dr. Habip Asan beyefendiye bırakıyorum. Buyurun hocam



**Prof. Dr. Habib ASAN**

Türk Patent Enstitüsü ve Yönetim Kurulu Başkanı

Sayın İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanı,

Değerli Katılımcılar,

Olayın sınai mülkiyet boyutunu, bu kurumun başındaki kişi olarak paylaşmak istiyorum. Sunumumun ana başlığı “Sınai Mülkiyet ve Bilginin Ticarileştirilmesi: Türkiye’de Yaşanan Gelişmeler”. Sizlerle bunu paylaşmak istiyorum. Sunum 3 bölümden meydana geliyor. Birinci bölümde; sınai mülkiyet ekonomi ilişkisi. Zaten direk bir ilişki var ama ben bu konuyla ilgili yapılan bazı çarpıcı çalışmalardan bahsedeceğim. Güzel bir anket çalışması yapıldı. Ben Vakıf Başkanına ve proje yürütücülerine teşekkür ediyorum. Sunumun ikinci bölümünde; 2023 hedefleri zaman zaman medyada yer alıyor. Bu hedefleri sınai mülkiyet hedefi ile irdelemek istiyorum. Son bölümde ise; daha güçlü bir sınai mülkiyet sistemi için Türkiye’de yapılan çalışmaları paylaşacağım.

Hiç kuşkusuz burada seminerin konusu bilginin ticarileştirilmesi ama daha önce ifade edildiği üzere sınai mülkiyet bu döngünün çok önemli halkalarından bir tanesi. O vesile ile hiç kuşkusuz bu sunum bilginin ticarileştirilmesi ile ilgili olduğunu ve en azından sınai mülkiyet ayağında yapılanları ve tespit ettiğim problemleri paylaşarak bu konuda katkı sağlamak istiyorum.



## SM ve Bilginin Ticarileştirilmesi: Türkiye’de yaşanan gelişmeler

**Prof. Dr. Habip ASAN**  
TPE Başkanı

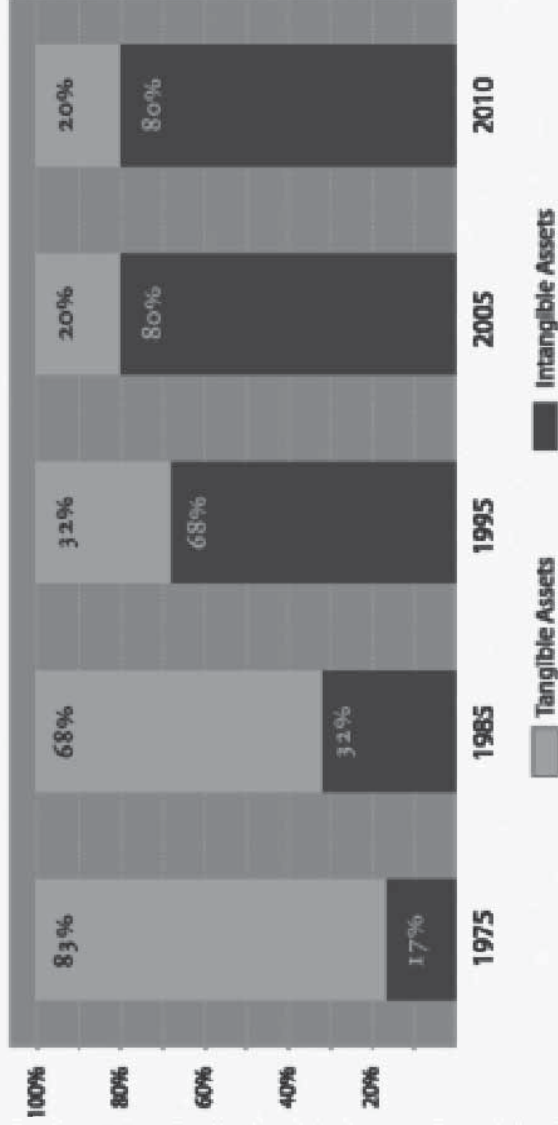
10 Nisan 2014, İstanbul

## Sunum içeriği:

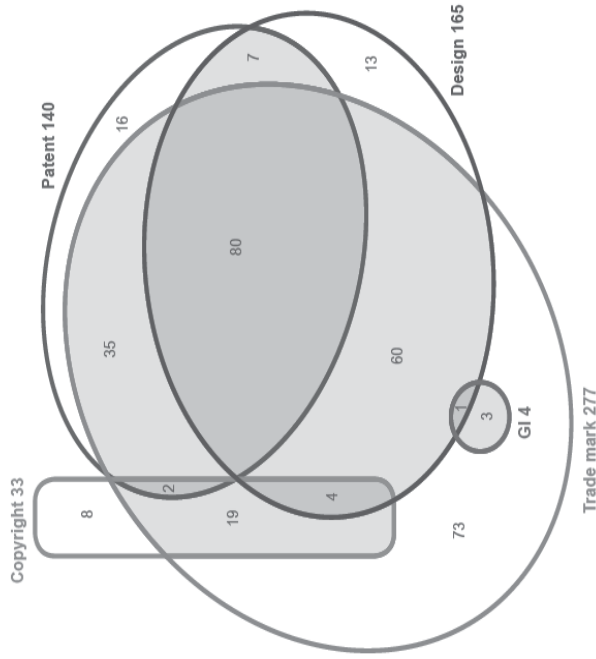
1. SM-Ekonomi ilişkisi
2. 2023 Hedeflerinin SM Boyutu ile irdelenmesi
3. Daha güçlü bir SM sistemi için Türkiye'de yapılan çalışmalar

## Maddi varlıklar / Fikri varlıklar

Components of S&P 500 Market Value



## EPO-OHIM Raporu -Eylül 2013, SM-Ekonomik performans ilişkisi



Sınai  
mülkiyet  
yoğun 321  
sektör

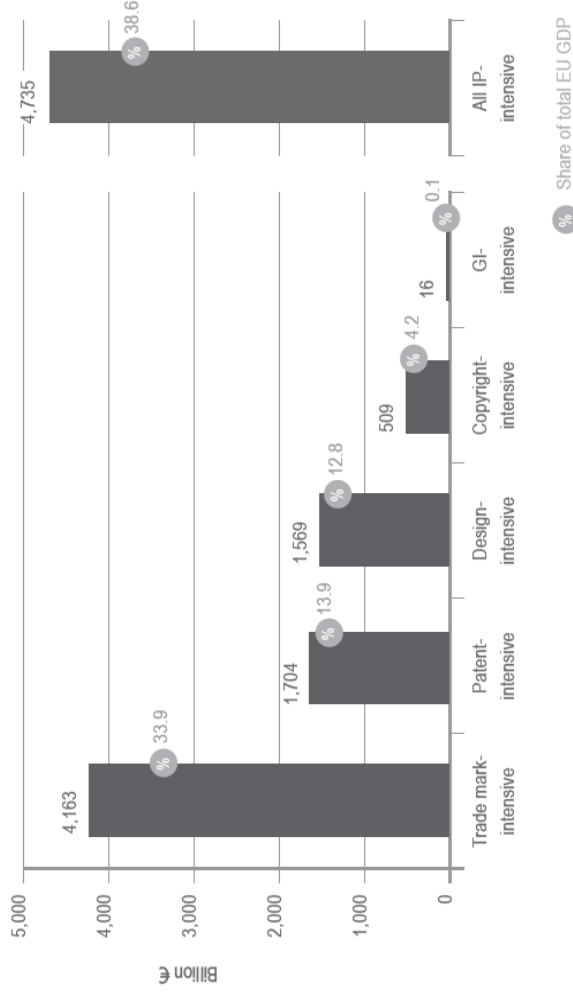
## EPO-OHİM Raporu - İstihdam

SM yoğun sektörlerin istihdamına doğrudan ve dolaylı katkısı



## EPO-OHIM Raporu - GDP

SM yoğun sektörlerin GDP'ye katkısı: 4,7 Trilyon Euro



## WIPO Raporu



- Kasım 2013'te yayımlandı
- Küresel markalaşma faaliyetleri 2011 giderleri: **466 Milyar \$** (Dünya GDP'sinin %0,7'si)
- Markalaşma giderlerinin GDP'ye oranı yüksek gelir düzeyindeki ülkelerde sabitken, orta gelir düzeyinde artmakta
- Marka sahipleri 2012'de **5,5 Milyar \$** royalty elde etti
- Markalaşma, firmalarda Ar-Ge yatırımlarının geri dönüşünü güvence altına alan en önemli mekanizmalardan biri

## SONUÇ:

-SM ile **ekonomik performans, istihdam** arasında çok güçlü bir ilişki var.

-Yenilikçi, rekabetçi Üretim Yapısına geçmek için, **güçlü bir SM sistemi** gerekli

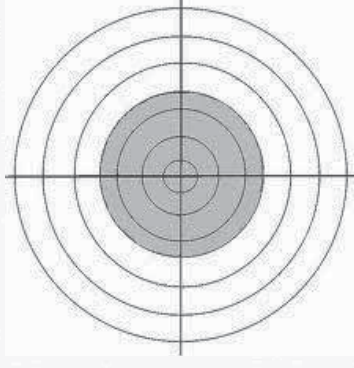


## Sunum içeriği:

1. SM-Ekonomi ilişkisi
2. 2023 Hedeflerinin SM Boyutu ile irdelenmesi
3. Daha güçlü bir SM sistemi için Türkiye'de yapılan çalışmalar

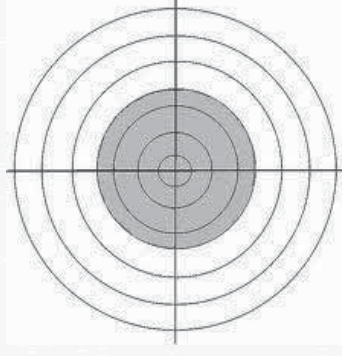
## Türkiye'nin 2023 Vizyonu (Genel):

- Dünyanın en büyük **10** ekonomisi arasında yer alma
- Kişi başına milli gelir: **25 bin dolar**
- **500 milyar dolar** ihracat
- İşsizlik Oranı: **%5**

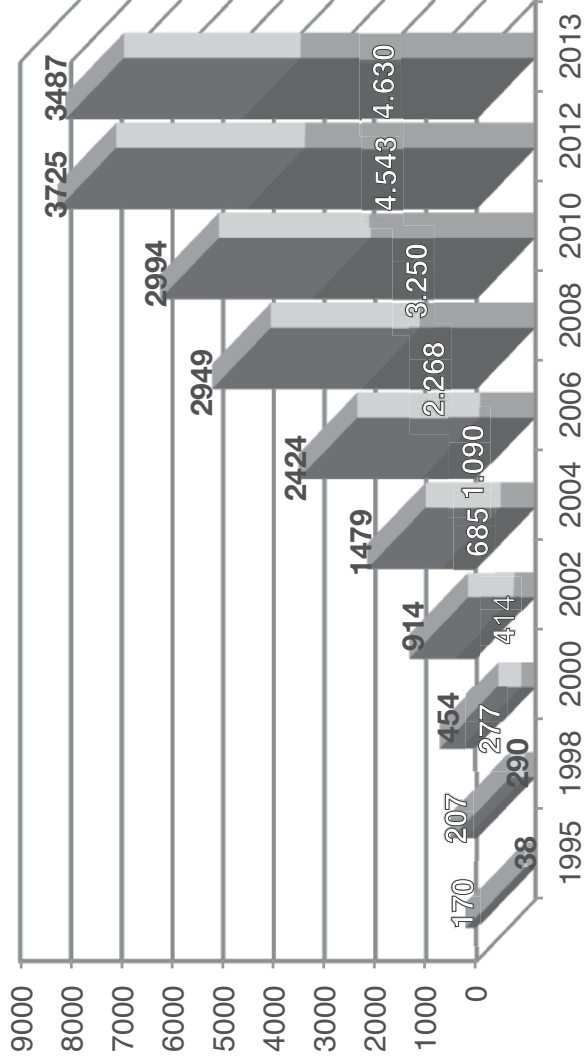


## **2023 - Sınai Mülkiyet Vizyonu:**

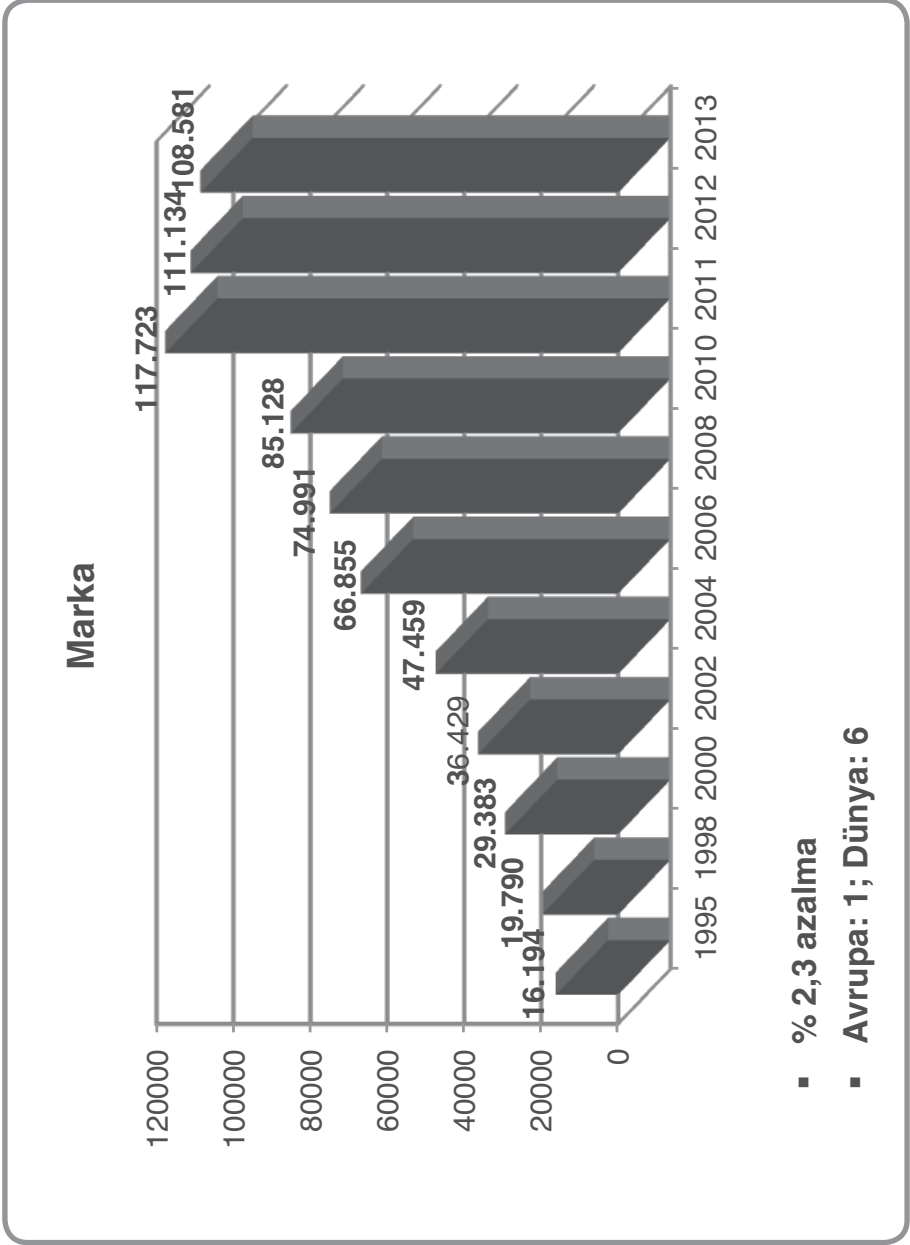
- **10** küresel marka
- Dünyada **Türk Tasarımı** imajının yerleşmesi
- **50 bin** yerli patent başvurusu
- GSMH'nin **%50**'sine karşılık gelen fikri ürün portföyü



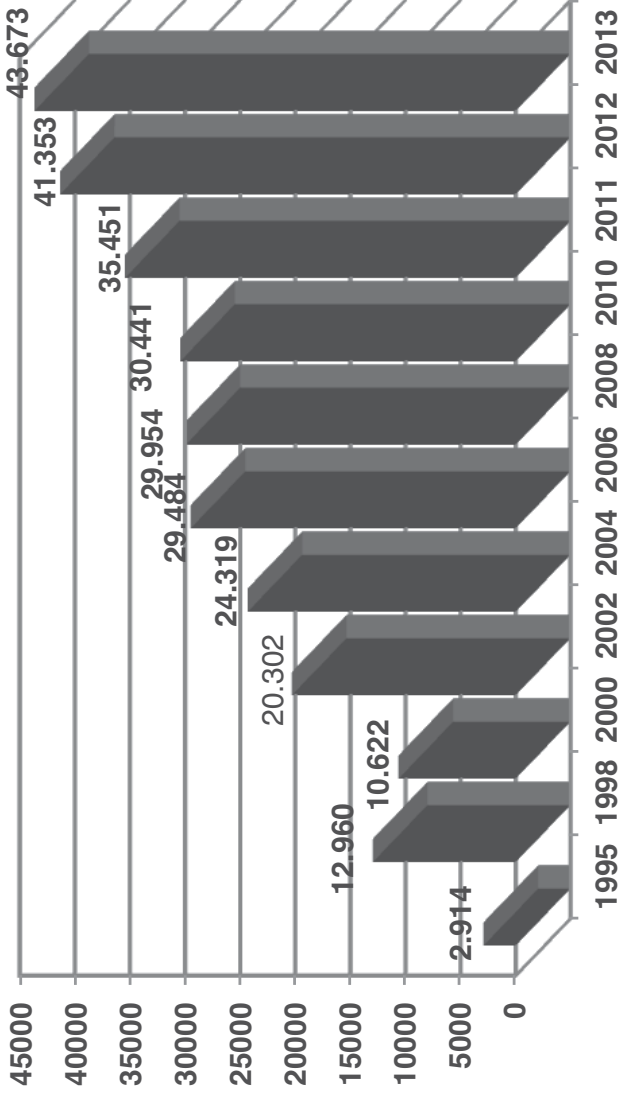
## Patent ve Faydalı Model - Yerli



- Yerli Patent: %2 artış; Avrupa: 8, Dünya: 15
- Yerli F. Model: % 6 azalma; Dünya: 7



## Tasarım



- %5,6 artış
- Avrupa: 2; Dünya: 4

**SONUÇ:** SM başvurularında önemli bir seviyeye gelindi.

**PROBLEM:** SM'den yaratılan katma değer düşük.  
İnovasyon döngüsün SM ve Ticarileşme aşamasında sorun  
var

**ÇÖZÜM:** Doğru Politikalarla Türkiye'de daha nitelikli SM  
yapısına geçmek

## Türkiye'de Ar-Ge ve İnovasyon





## Sunum içeriği:

1. SM-Ekonomi ilişkisi
2. 2023 Hedeflerinin SM Boyutu ile irdelenmesi
3. Daha güçlü bir SM sistemi için Türkiye'de yapılan çalışmalar

## SM Alanında Yapılan Çalışmalar:

- 2008 yılında Başbakanlık Genelgesiyle **Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları Koordinasyon Kurulu** kuruldu
- 2009 yılında Bakanlar Kurulu Kararıyla **Türk Tasarım Danışma Konseyi** kuruldu
- **Tasarım Strateji Belgesi ve Eylem Planı** hazırlandı
- **Ulusal Fikri ve Sınai Mülkiyet Strateji Belgesi** tamamlanma aşamasında



## Sınai Mülkiyet Kanun Tasarısı (TBMM gündeminde):

- Daha nitelikli bir sınai mülkiyet üretim yapısına geçilecek
- **Üniversitelerin patent sahibi olmasının önü** açılarak patent konusunda potansiyeli harekete geçirilecek
- **Taklit ürünlerle mücadeleyi** daha etkin hale getirecek
- **Yöresel ürünlerimizin** coğrafi işaret olarak tescil edilmesi kolaylaştırılıyor



## BTYK Çalışmaları

- 2011/108 Yerli Patentlerin Lisanslanmasını Teşvik Edecek Politika Araçlarının Geliştirilmesi (TPE): çok önemli gelişme yaşandı!!!!
- TÜBİTAK ile yeni bir **Teşvik Sistemi**
- Diğer çalışmalar: **TTP, Yenilikçilik Dairesi**

## Teknoloji Transferi Platformu:



### Teknoloji Transfer Platformu [ TekTraPlat ]

Ana Sayfa

Hakkımızda

Etkinlikler

Bilgi Bankası

Teknoloji Paydaşları

İstisnalar

Ticarileşme Hikayeleri

Teknoloji Transferi Bülteni

İletişim

Haberler



#### 5. ULUSAL KONGRESİ

Türk Patent Enstitüsü, Boğaziçi Üniversitesi ve Bileleşmiş Millîyetler Fikri Mülkiyet Teşkilatı (WIPO) işbirliğiyle 16-18 Mayıs tarihleri arasında Boğaziçi Üniversitesi Albert Long Hall'de "Üniversitelerde Fikri Mülkiyet Yönetimi" konulu uluslararası bir konferans düzenlendi. >>



#### Üniversitelerde Fikri Mülkiyet Yönetimi Konferansı

Türk Patent Enstitüsü, Boğaziçi Üniversitesi ve Bileleşmiş Millîyetler Fikri Mülkiyet Teşkilatı (WIPO) işbirliğiyle 16-18 Mayıs tarihleri arasında Boğaziçi Üniversitesi Albert Long Hall'de "Üniversitelerde Fikri Mülkiyet Yönetimi" konulu uluslararası bir konferans düzenlendi. >>

Tüm Haberler >>



## Hezarfen Projesi:

- Kobi'lerin inovasyon kapasitesini arttırmaya yönelik proje
- 2010'da projeye tasarım konusu dahil edildi (ETMK)
- Tamamlanan Uygulamalar
- 2007: OSTİM Organize Sanayi Bölgesi
- 2008: Ankara Sincan 1. Organize Sanayi Bölgesi
- 2009: Konya Sanayi Odası Organize Sanayi Bölgesi
- 2010: Gaziantep Sanayi Odası
- 2011: Kocaeli Sanayi Odası
- 2012: Ankara
- 2013: Kayseri, Eskişehir



## Üniversitelerde Sınai Mülkiyet Bilgisinin Yaygınlaştırılması Projesi

- TPE, EPO ve OHIM işbirliğiyle (2011- devam ediyor)
- Üniversitelerde sınai mülkiyet farkındalığının ve bilgisinin artırılması amacıyla
- 40 kişiden oluşan Yönlendirme Komitesi oluşturuldu
- Üniversitelerde Senato Bilgilendirme Toplantıları yapılıyor
- Patent Randevu Sistemi uygulanıyor
- Üniversite Sınai Mülkiyet Envanteri hazırlanıyor



## Patent Vergi Teşviği:(6 şubat 2014, TBMM Kabul edildi)

- Düzenleme temel olarak;
  - **Türkiye’de gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan buluşların;**
    - Lisanslanması (kiralınması),
    - Devri veya satışı
    - Üretime tabi tutularak pazarlanması
- sonucunda gerçekleşen gelirler üzerinden alınan kurumlar vergisi veya gelir vergisinde **%50 indirim** uygulanması

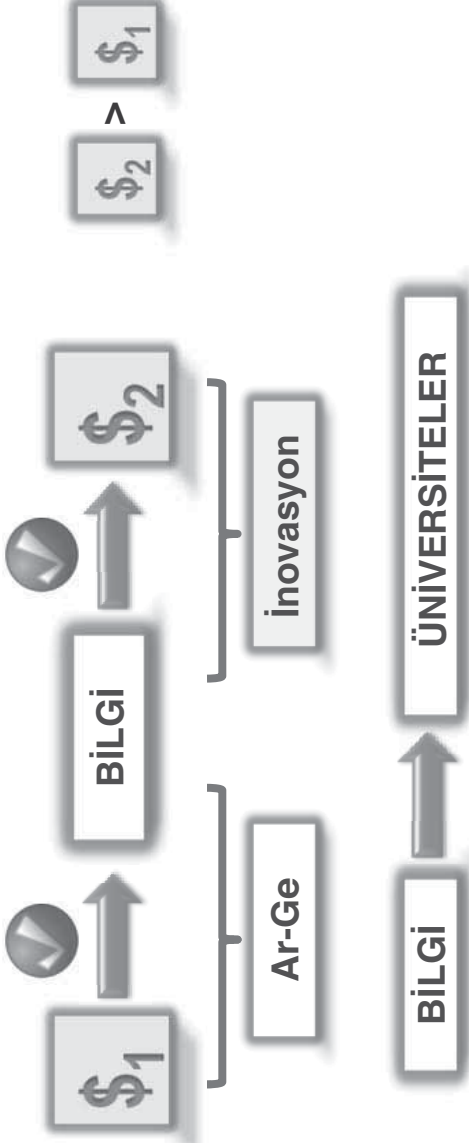


## Patent Vergi Teşviği

Patent Belgesi*	Lisans	Devir	Üretim
Elde Edilen Gelir	100.000	500.000	1000 TL 1000 ürün
Vergi (Kurumlar + KDV) Sonrası Kalan	60.000	300.000	600.000
<b>Teşvik Miktarı</b>	<b>20.000</b>	<b>100.000</b>	<b>200.000</b>
Teşvik Sonrası	80.000	400.000	800.000

\* Tablodaki rakamlar yaklaşık miktar olarak verilmiştir.

## Sağlıklı Ar-Ge ve İnovasyon Döngüsü



Sadece Parayı Bilgiye Dönüştüren Değil,  
BİLGİYİ DE PARAYA DÖNÜŞTÜREN (TİCARİLEŐTİREN) bir sistem

## Teşekkürler...



[twitter.com/TPEkurumsal](https://twitter.com/TPEkurumsal)



[www.youtube.com/user/TPEkurumsal](https://www.youtube.com/user/TPEkurumsal)

Sonuç olarak; inovasyon döngüsüne tekrar gelmek istiyorum. Birinci bölümde bence sorun yok. Paradan bilgi üretmeyi öğrendik.

İkinci bölüm ile ilgili olarak şunları belirtebilirim; şu anda TÜBİTAK tarafından üniversitelere verilen teknoloji transfer destekleri ve diğer bütün teşvik sistemlerine baktığımız zaman, çok ciddi teşvikler veriliyor. Bakanlığımız tarafından, Tekno Girişim Sermayesi ve SANTEZ destekleri, KOSGEB'in destekleri. Tabi ki bunların daha fazla artırılması öngörülüyor. Son dönemde kurulan bu teknoparklar, doğru şeyleri yapmaya devam edersek bu inovasyon döngüsünü doğru çalıştırırsak daha kaliteli bilgi üretip katma değeri yüksek patentler, faydalı modeller, tasarımlar üretirsek bu sistemi çalıştırdığımız zaman Türkiye'nin gerçekten burada konuştuğumuz sorunların birçoğunu çözeceğine inanıyorum. Teşekkür ediyorum.

## **Prof. Dr. Murat YÜLEK**

Güzel bir sunum oldu. Buradan şu ortaya çıkıyor. Türkiye fikri mülkiyet hakları veya inovasyon konusunda bir ekosistem oluşturmaya çalışıyor.

Bu tip politika tasarımları karar alıcılar tarafından zor yapılıyor. Etkileri de 10-20 sene sonra görülüyor. Geçenlerde bir toplantıda patent yasasından bahsedildi ve şu da konuşuldu. Şuanda yurtdışında, Türkiye'den haberdar olan bazı şirketler, acaba Ar-Ge'yi Türkiye'ye mi kaydırsak düşüncesini tartışıyor. Bu güzel bir şey. Bu ekosisteme bir ek sistem daha oluşturuluyor. O da bizim üniversitemizle MÜSİAD'ın ortak düzenlediği bir konferans yaptık. yenilikçiliğin finansmanı ile ilgili. O eko sistemin üzerinden gittik. Yenilikçiliğin şu anda Türkiye'de Maliye Bakanlığı, SPK, Sanayi Bakanlığı, TÜBİTAK gibi kurumlar yenilikçilik finansmanının eko sistemini oluşturmaya çalışıyorlar. Mesela Hazine, dünyada ilk defa melek yatırımcılığı lisanslı hale getirdi.

Maalesef Türkiye'de kamu kesimi bazen yaptıklarını olduğunun ötesinde anlatıyor, bazen de yaptıklarını hiç anlatamıyor. Yenilikçilik, Türkiye'de kamu kesiminin yaptıklarını hiç anlatamadığı alanlar, o yüzden hakikaten güzel oldu. Sözü KOSGEB, AB Koordinasyon Müdürü Sayın Dr. Ali İhsan Çavdarlı beye bırakıyorum.

**Dr. Ali İhsan ÇAVDARLI**  
KOSGEB, AB Koordinasyon Müdürü

Sayın Başkan teşekkür ediyorum.

Değerli katılımcılar, hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Benim sunumumun konusu; “Yenilikçiliğin ve Girişimciliğin Geliştirilmesinde AB Programlarının Rolü Avrupa İşletmeler Ağı”. Konu birbirine bağlı üç başlıktan meydana geliyor. Kobi’ler, Avrupa İşletmeler Ağı, Yeni Dönemde Avrupa Birliği Programı Cosme.



**Yenilikçilik ve Girişimciliğin  
Geliştirilmesinde  
AB Programlarının Rolü:  
AVRUPA İŞLETMELER AĞI**

**Dr. Ali İhsan ÇAVDARLI**  
İstanbul, Nisan 2014



## **BUGÜNKÜ İÇERİĞİMİZ**

- KOBİ'LER**
- AVRUPA İŞLETMELER AĞI**
- YENİ DÖNEM: COSME**





## -KOBİ'LER-

**Avrupa Birliği**

(%) 99.8

67

55

**EKONOMIDEKİ  
YERLERİ**

İşletme

İstihdam

Toplam Katma

Değer

**Türkiye**

(%) 99.9

78

53





## **KOBİ'LER ÖNEMLİ**

- Değişikliklerden büyükler kadar etkilenmiyorlar,
- Karar mekanizmaları esnek,
- Müşteriye , yerel pazarlara yakınlar,
- Öz sermaye ağırlıklı çalışıyorlar,
- Ekonomik dalgalanmalara dirençli



## **AVRUPA BİRLİĞİ'NDE;**

- Modern KOBİ Politikaları, Topluluk Programları vasıtasıyla uygulanmakta,
- Odaklanılan özel alanlar: Girişimcilik, Yenilik, Çevre, Enerji

## **ÜLKEMİZDE;**

- 2000 sonrası AB etkisi her alanda olduğu gibi KOBİ'ler alanında da hissedilmekte.
- AB Topluluk Programlarına katılım sağlanmakta.





## TOPLULUK PROGRAMLARI

### Girişimcilik ve Yenilik Programı-EIP (2007-2013)

- Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Programı alt bileşeni olan EIP, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda yürütölmüştür.
- En fazla önem verdiği konular KOBİ'lerin uluslararasılaştırılması ve yenilikçilik kapasitelerinin güçlendirilmesidir.
- Bu amacına ulaşmak için ise **AVRUPA İŞLETMELER AğI'**ndan faydalanmıştır



### **Avrupa İşletmeler Ağı:**

#### **KOBİ'ler Arası Ticari İşbirlikleri ve Uluslararasılaşma Faaliyetleri**

- Firmaya özel ticari ortak arayışı,
- Firmalar arası ikili görüşmeler: KOBİ'ler arasında güvenilir iş ortaklıkları,
- Ticari işbirliği veri tabanı: Avrupa İşletmeler Ağı veri tabanına dahil olan tüm firmalara ulaşma imkanı,
- Dış ticaret eğitim programları,
- Ülke günleri,
- Sanal Fuar





### **Avrupa İşletmeler Ağı:**

#### **Yenilikçilik/Teknoloji alanında KOBİ'lere destek**

- Ar-Ge ihtiyaçlarının belirlenmesi ve teknoloji transferleri,
- Firma ziyaretleri ve teknoloji tespit/değerlendirme faaliyetleri,
- Teknoloji izleme bültenleri,
- Teknoloji transferi anlaşmaları,
- Teknoloji Pazarı aktiviteleri (yurtiçi/yurtdışı),
- Teknoloji ve ortak arama hizmetleri,
- Seminerler, bilgilendirme günleri, sektörel grup toplantıları



## **AVRUPA İŞLETMELER AĞI-AİA, 2007 - 2014**

### **- Yurtiçi Koordinasyon: KOSGEB**

**- EEN 54 ülkeden 600'e yakın üye kuruluşu bir araya getirmektedir. Türkiye'de toplam 7 konsorsiyum bulunmaktadır;**

1. BUSINNOVA (İstanbul)- lider kuruluş KOSGEB ,
2. BSN-ANATOLIA (Ankara)- lider kuruluş KOSGEB ,
3. EMN (Bursa)- lider kuruluş KOSGEB ,
4. GAPSUN (G.Antep)- lider kuruluş KOSGEB ,
5. BSN-MED (K.Maraş)- lider kuruluş KOSGEB ,
6. BBISC (Samsun)- lider kuruluş Samsun TSO, KOSGEB katılımcı ortak,
7. EBIC (İzmir)- lider kuruluş Ege Üniversitesi, KOSGEB yer almıyor

**- Bu 7 konsorsiyumda Üniversiteler, Odalar, Teknopark işletmeleri gibi toplam 33 katılımcı ortak vardır.**





**AVRUPA İŞLETMELER AĞI**  
**Enterprise European Network (EEN)**  
**2007 – 2014**







### AİA (2009-2012 ) Faaliyet Gerçekleştirmeleri

Faaliyet	Toplam
# Düzenlenen etkinliklere katılım	139.376
# Cevaplanan Soru Sayısı	52.297
# Uzman danışmanlık hizmeti	22.224
# Firma Ziyaretleri	29.022
# Eşleştirme etkinliklerine katılım	5.052
# İşbirliği Profilleri	5.393
# İşbirliği Profillerine Gelen Talepler	7.183



## **GÜNCEL TOPLULUK PROGRAMI: COSME**

- Avrupa Birliği'nin, EU 2020 adını verdiği 2020 yılına yönelik stratejisini tanımlayan ana politikalarından biri "Küreselleşen Çağ için Sanayi Politikası" olarak belirlenmiştir.
- Bu süreçte, AB ülkelerinde ekonomik faaliyette bulunan işletmelerin % 90'ından fazlasını temsil eden KOBİ'lere özel önem atfedilmektedir. Bu kapsamda Birlik tarafından, 2014-2020 yıllarını kapsayan kısaca

**COSME (İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programı)** olarak adlandırılan yeni bir program ortaya konulmuştur.

-COSME'nin, bütçesi 2.3 milyar EURO'dur.

-COSME ile bir önceki program olan Girişimcilik ve Yenilik Programı (Entrepreneurship and Innovation Programme-EIP) ile üstlenilen girişimler ve eylemlerin devam etmesi sağlanacaktır.





## **COSME ARAÇLARI**

- 1.Yeni Pazarlara Erişim: Yeniden **AVRUPA İŞLETMELER AĞI**
- 2.Finansal araçlar: Kredi Garantileri, Risk Sermayesi
- 3.İşletmeler için Çerçeve Koşullar
  - Gıda, İnşaat, Turizm, Maden,
- 4.Girişimcilik ve Girişimci Kültür
  - Genç Girişimciler için ERASMUS



### **COSME KAPSAMINDA AİA:**

- İşletmelerin, ağı üye diğer ülke işletmeleriyle ticari, mali ve teknik işbirliği ortaklıkları kurmasına yardımcı olur.
- İşletmeleri Uluslararası Teknoloji Transferleri yapmaya yönlendirirler.
- Uluslararası İş Görüşmeleri Etkinlikleri vasıtasıyla eşleştirme olanağı sağlarlar.
- Sınai Mülki Haklar, Japonya, Latin Amerika'ya yönelik bilgi desteği sağlarlar.



## AVRUPA İŞLETMELER AĞI: MEVCUT DURUM

- COSME kapsamında Avrupa İşletmeler Ağı yeni dönemine ilişkin çağrı, Avrupa Komisyonu tarafından 22 Ocak 2014 tarihinde açılmıştır.
- Çağrı 15 Mayıs'a kadar açık kalacaktır.
- KOSGEB'in koordinasyonunda, yeni dönem AIA'larının kurulması için Avrupa Komisyonu'na sunulmak üzere teklifler hazırlanmaktadır.
- Yeni dönemde ülke genelinde ayrıntılı fizibilite çalışmaları neticesinde 11 adet AIA kurulması planlanmış olup bu çerçevede teklifler sunulacaktır.



## AVRUPA İŞLETMELER AĞI: HEDEFLER

	MEVCUT	HEDEF
AIA kapsamında ortaklık anlaşması	101 adet	150 adet
AIA ile ulaşılabacak KOBİ sayısı	800.000	1.2 milyon
AIA kapsamında Teknoloji Transferi	68 adet	100 adet
AIA hizmeti neticesinde Marka Patent başvurusu yapan işletme sayısı	39 adet	50 adet

**Prof. Dr. Murat YÜLEK**

Sayın Ali İhsan Çavdarlı'ya teşekkür ederiz. Sözü Bahçeşehir Üniversitesi Tıp Fakültesi Temel Bilimler Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Sayın Murat Kazancı'ya bırakıyorum.Buyrun.

**Yrd. Doç. Dr. Murat KAZANCI**  
Bahçeşehir Üniversitesi Tıp Fakültesi  
Temel Bilimler Öğretim Üyesi

Değerli Hocalarım,  
Sayın Katılımcılar,  
Hepinize iyi günler diliyorum.

Öncelikle beni bu seminere davet ettiğiniz için teşekkürlerimi sunuyorum. Bu özgün çalışmadan dolayı katkıda bulunan bütün değerli araştırmacıları da tebrik ediyorum.

Zihinsel dönüşümün olması için öncelikle uygun bir sistemin olması ve bu sistemin, bu dönüşüme bir şekilde motive edip zorlaması, harekete geçirmesi gerekiyor. O yüzden sunumumun ilk başlangıcında kendi deneyimlerimden ve farklı ülkelerde lisans eğitimi sonrasında yaptığım bilimsel çalışmalardan başlayarak konuya giriş yapacağım. Buraya gelmeden önce çalıştığım Karlsruhe Institute of Technology'de çalışmalar nasıl yürüyor bunları göreceksiniz.



**Rekabetçi Girişimcilikte  
Zihinsel Dönüşüm**

**Yrd. Doç. Dr. Murat KAZANCI**  
*Bahçeşehir Üniversitesi, Tıp Fakültesi  
Temel Bilimler, Biyofizik*

## Özgeçmiş

### **Eğitim:**

Lisans : İstanbul Teknik Üniversitesi  
Master : Cornell Univ., A.B.D. (Milli Eğitim Bakanlığı Bursu)  
Doktora: The Hebrew University of Jerusalem, İsrail (YÖK Bursu)

### **Akademik/Bilimsel Deneyim:**

2004 - 2007 : Max-Planck Institute- Potsdam, Almanya  
2006 : Ludwig Boltzmann Inst., Hanusch Hastanesi, Viyana, Avusturya  
2007 - 2009 : St FX Univ, Nova Scotia, Kanada.  
2009 - 2010 : Uni. Heidelberg, Almanya.  
2010 - 2012 : Inst.Genetics & Toxicology, Karlsruhe Inst. Tech (KIT),  
Almanya.



Co-Funded Brain Circulation Scheme



TÜBİTAK  
The Marie Curie Action  
COFUND, 7th. Framework  
Programme (FP7) European  
Commission



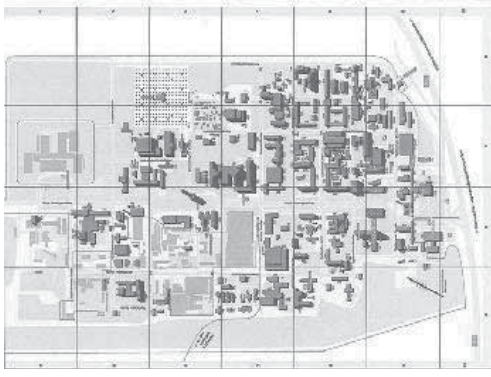
## Karlsruhe Institute of Technology (KIT)

Kuruluş Tarihi : 2009

Katılan Kurumlar:

Eğitim kurumu olarak: University of Karlsruhe (1825)

Karlsruhe Araştırma Merkezi (1956)



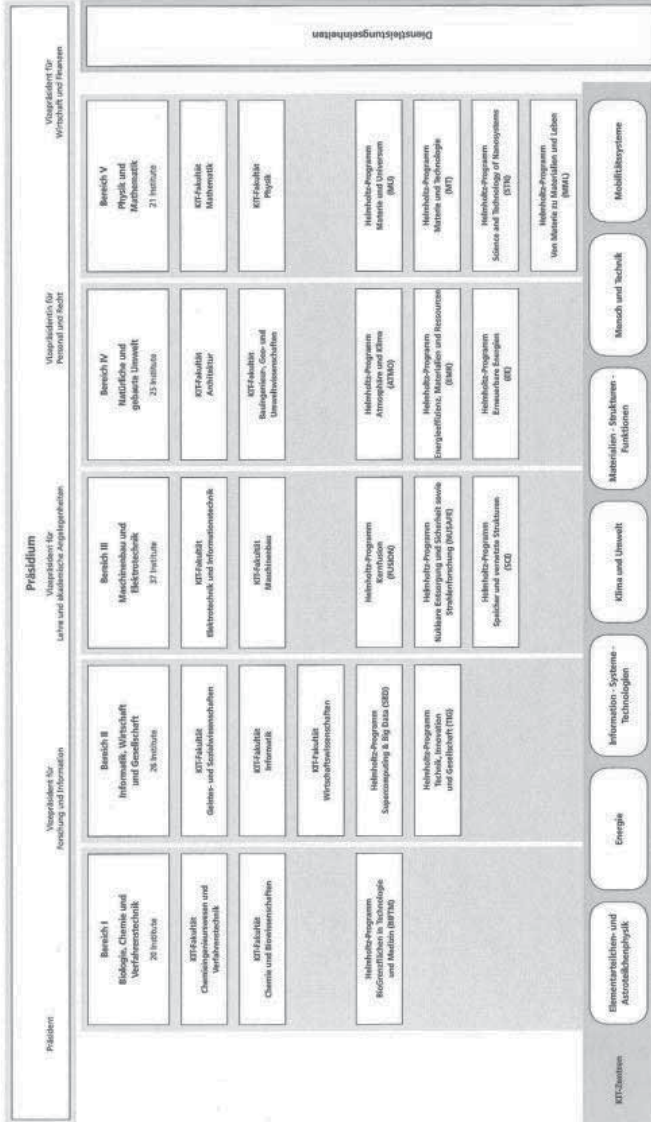
## Sayılarla KIT

Devlet kurumu	
Bütçesi (Toplam)	: 795 milyon Euro
(Federal Hükümet)	: 249 milyon Euro
(Eyalet Hükümet)	: 212 milyon Euro
(Diğer)	: 343 milyon Euro
Bilim İnsanı Sayısı	: 7,177
Memur Sayısı	: 3,848
Öğrenci Sayısı	: 22,146
Lisans Öğrencisi	: 12,631
Lisansüstü	: 8,306
Doktora	: 831
<b><u>Yeniilikler (2013):</u></b>	
Açıklanan buluş sayısı	: 129
Patent başvuruları	: 52
Lisans Gelirleri (milyon €)	: 2.2
Startup firmalar	: 18

# KIT Organizational Scheme

Stand: März 2014

## Wissenschaftsorganisation



**Araştırma Alan ve Programları (KİT)**  
Helmholtz Association (POF II, 2009 - 2014)

Araştırma Alanları (4)	Programlar (13)
Enerji	✓ <u>Renewable Energies</u>
	✓ <u>Nuclear Fusion</u>
	✓ <u>Nuclear Safety Research</u>
	✓ <u>Efficient Energy Conversion and Use</u>
	✓ <u>Technology, Innovation &amp; Society: Energy Systems Analysis and Technology Assessment</u>
Dünya ve Çevre	✓ <u>Atmosphere and Climate</u>
Anahtar Teknolojiler	✓ <u>BioInterfaces</u>
	✓ <u>Science and Technology of Nanosystems</u>
	✓ <u>Supercomputing</u>
	✓ <u>Technology, Innovation &amp; Society: Energy</u>
	✓ <u>Systems Analysis and Technology Assessment</u>
Maddenin Yapısı	✓ <u>Astroparticle Physics</u>
	✓ <u>Research with Photons, Neutrons and Ions - Synchrotron Radiation Source ANKA</u>
	✓ <u>GridKa</u>

## Temel Prensipler

- ✓ Enstitü ve merkezler finansal olarak desteklenmiyor, öncelikli alanlar kapsamında oluşturulan programlara sunulan projeler destek alıyor.
- ✓ Verilen projelerin disiplinler arası çalışmaya dayanması, farklı disiplinler arası ortak çalışmaları içermesi esas.
- ✓ Programlar içinde ortak çalışma ve programlar arası rekabet (cooperation and colaboration) esas alınıyor.
- ✓ Proje değerlendirmeler enstitü içi (yilda bir), enstitü dışı - uluslararası bilim kurulu (iki yilda bir) yapılıyor.
- ✓ Alınan destekler 5 yıl boyunca, makina + teknisyen + araştırmacı + öğrenci + maaş paketinden oluşuyor ve projeyi sunan yürütücüye veriliyor.



*“Öncelikli ihtiyaçların belirlenip, sistemin buna uygun olarak kurgulanması ve gerekli altyapı ile birlikte zihinsel dönüşüm için uygun ortamın hazırlanması gerekiyor.”*

**TEŞEKKÜRLER**  
**TEŞEKKÜRLER**



Sonuç olarak söyleyeceklerim; ihtiyaçların iyi olarak belirlenmesi gerekiyor. Buna bağlı olarak uygun bir programın hazırlanması ve iyi kurgulanması ve gerekli motivasyonlar oluşturulduktan sonra zihinsel dönüşümde buna bağlı olarak kendiliğinden meydana geleceğini düşünmekteyim.

**Prof. Dr. Murat YÜLEK**

Murat Bey'e teşekkür ediyoruz. Bıraktığı yerden bir cümleyle özetlemek gerekirse; bizde sadece destekleri vermek finansal yapıları kurmak değil, sistemin kendisini içerdeki teşvik yapısını rekabet unsurlarını kurmaktan da geçiyor. Sadece finansal bir olay değil. Sözü bir sonraki konuşmacımız Mustafa İhsan Kızıldaş'a bırakıyorum. Buyrun.

**Mustafa İhsan KIZILTAŞ**

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Derneği Başkanı ve  
ODTÜ Teknokent Yönetim A.Ş. Genel Müdürü

Sayın Hocalarım,

Değerli Katılımcılar, öncelikle saygı ve sevgilerimi iletmek istiyorum.

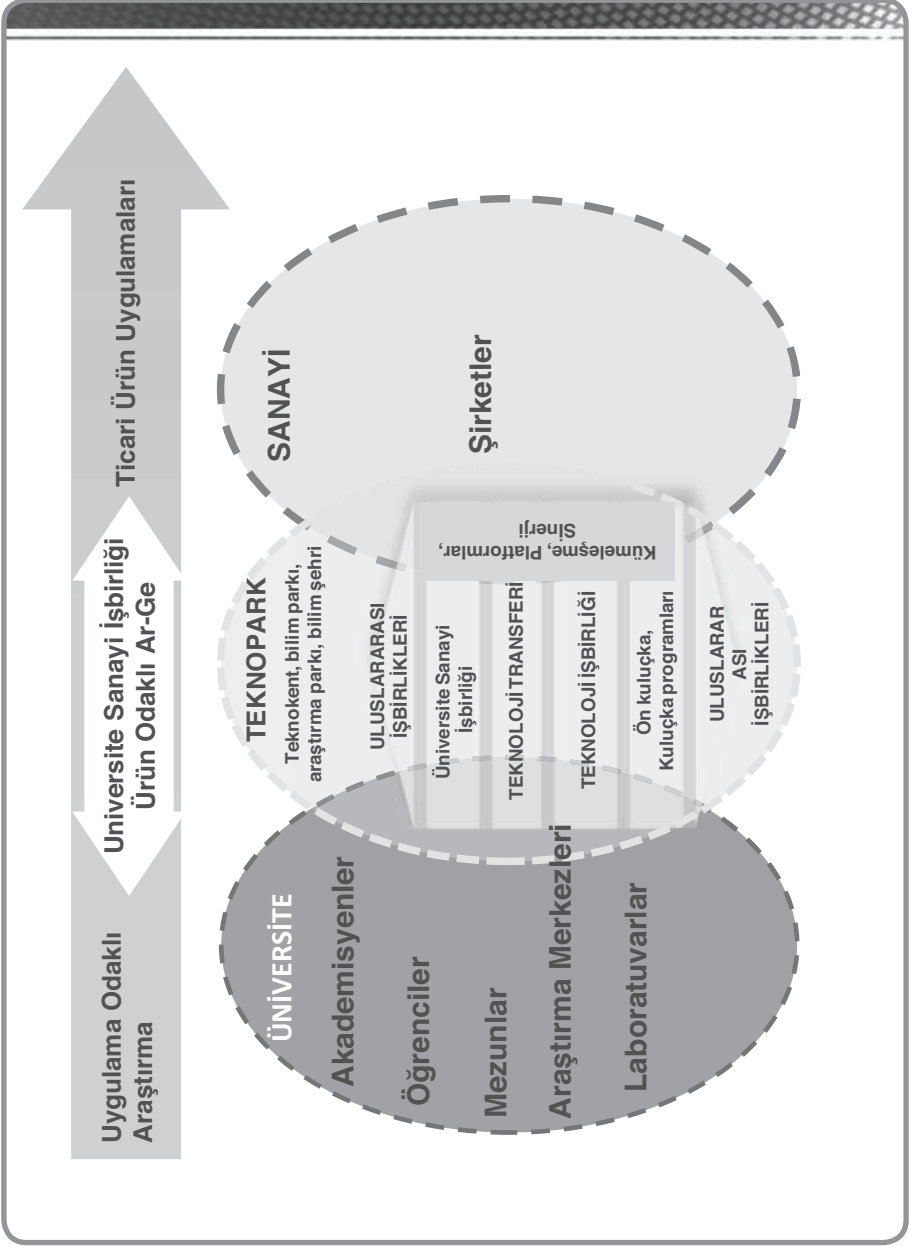
Sunumumda teknokentler, teknoparklarla ilgili bilgi vereceğim. Teknopark kavramı ile başlamak istiyorum. Daha sonra Türkiye'deki teknoparklarla ilgili bilgi vereceğim. Üniversitelerde geliştirilen bilgi birikiminin ekonomik değere dönüştürülmesi teknolojinin transfer edilmesi, teknoloji işbirliği ve yenilikçi teknoloji şirketlerinin çıkarılması sürecinde teknokentlerin rolünü, ODTÜ teknokent deneyimi üzerinden anlatmaya çalışacağım.



## TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİ DERNEĞİ

**Mustafa İhsan KIZILTAŞ**  
TGBD Yönetim Kurulu Başkanı  
ODTÜ Teknokent Genel Müdürü







**2010 yılında Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, arasında işbirliğini geliştirmek ve güç birliği oluşturmak üzere kurulmuştur.**

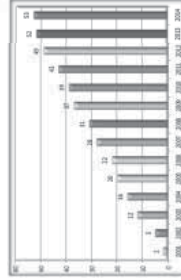
**Amaçları;**

- Teknoloji Geliştirme Bölgeleri arasında işbirliğini geliştirmek, bilginin paylaşımını artırmak ve güç birliği yapmak amacıyla ortak platform oluşturmak,
- Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin büyümesine yönelik çalışmalar yapmak
- Ülkemizin teknoloji politikalarının tespiti ve uygulanmasına, Araştırma-Geliştirme ve yazılım harcamalarına ayrılan payın artırılmasına yönelik görüş ve öneriler oluşturmak,
- Kamu-Sanayi-Üniversite arasındaki işbirliği ortamını artıracak girişimlerde bulunmak,
- Toplumun yüksek/ileri teknoloji, Ar-Ge ve yazılım konusundaki bilgi ve duyarlılığının artması için projeler geliştirmek.

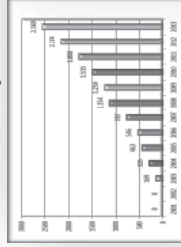
## Türkiye’de Teknoparklar

- 39’u aktif olmak üzere toplam **53** Teknopark
- **2.569** firma
- **112** yabancı ve/veya yabancı ortaklı firma
- **27.224** personel (23.134 Ar&Ge personeli)
- **6.997** devam eden Ar&Ge Projesi
- **11.247** tamamlanmış Ar&Ge Projesi
- **1.5** milyar dolar ihracat
- **268** patent, **79** faydalı model, **12** endüstriyel tasarım modeli

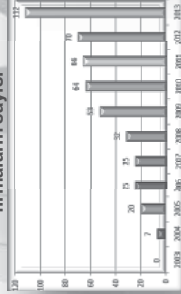
TGB’lerin sayısı



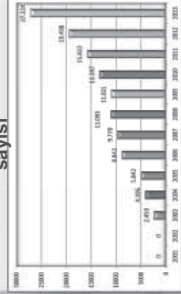
TGB’lerde faaliyet gösteren firmaların sayısı



TGB’lerde faaliyet gösteren yabancı/yabancı ortaklı firmaların sayısı

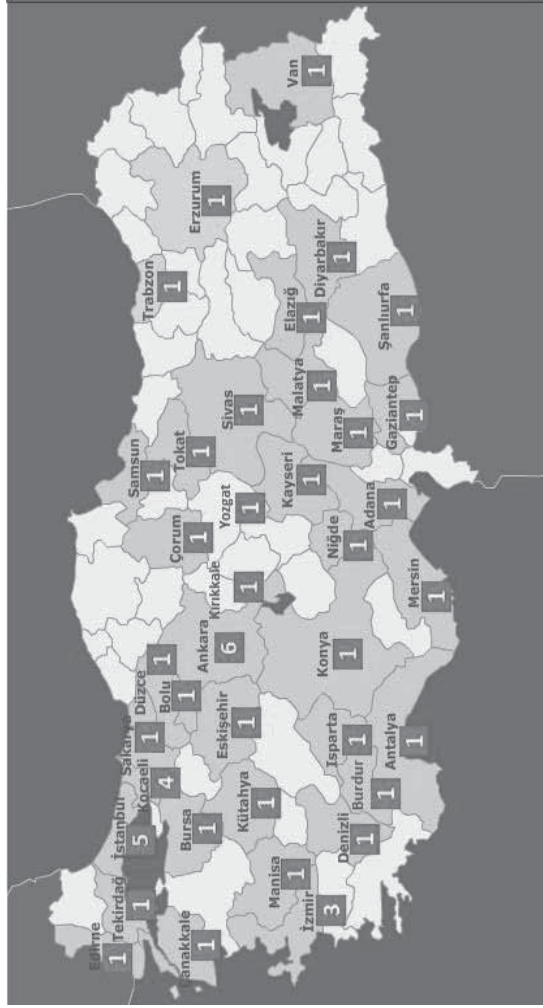


TGB’lerdeki toplam personel sayısı



\*Tüm bilgiler Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı web sayfasından alınmıştır. <http://sagm.sanayi.gov.tr/>

## Türkiye’de Teknoparkların Bölgesel Dağılımı



## Ar&Ge Destek Mevzuatı

### 5746- Ar&Ge Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun



- Ar&Ge Ödenekleri
- Vergi Ödenekleri
- Gelir Vergisi İndirimleri
- Sosyal Sigortalar Prim Desteği
- Girişimci bilim adamlarına yönelik nakit avans destekleri
- Yazılım Geliştirme ve Ar&Ge faaliyetlerinden elde edilen kar gelir vergisi ve kurumlar vergisinden muafıftır.
- Uygulama yazılımlarından elde edilen kazançlar KDV'den muafıftır.
- Bölgede çalışan araştırmacıların ve Ar&Ge personelinin maaşları gelir vergisinden muafıftır.
- Çalışanların sosyal sigorta priminin yarısı 5 yıl boyunca devlet tarafından karşılanır.

### 4691-Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Hakkında Kanun

- Yazılım Geliştirme ve Ar&Ge faaliyetlerinden elde edilen kar gelir vergisi ve kurumlar vergisinden muafıftır.
- Uygulama yazılımlarından elde edilen kazançlar KDV'den muafıftır.
- Bölgede çalışan araştırmacıların ve Ar&Ge personelinin maaşları gelir vergisinden muafıftır.
- Çalışanların sosyal sigorta priminin yarısı 5 yıl boyunca devlet tarafından karşılanır.





Ayrıntılı bilgi için Web Sitemizi ziyaret ediniz:

**<http://www.tgbd.org.tr>**

Bizi sosyal medyada takip ediniz:



[tr.linkedin.com/in/tgbd](http://tr.linkedin.com/in/tgbd)

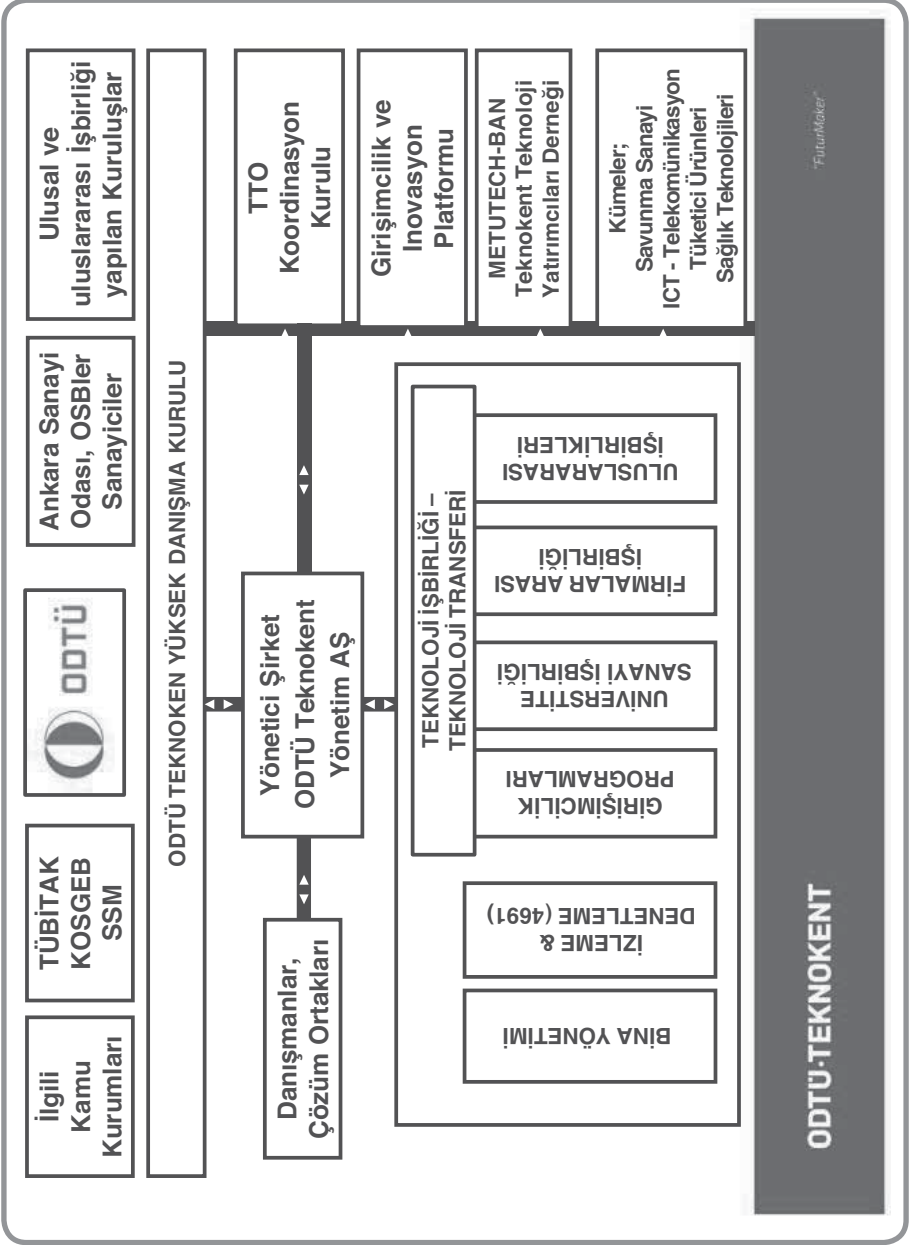


<https://twitter.com/TGBDerneği>

# ODTÜ·TEKNOKENT

*"FuturMaker"*





# GİRİŞİMCİLİK

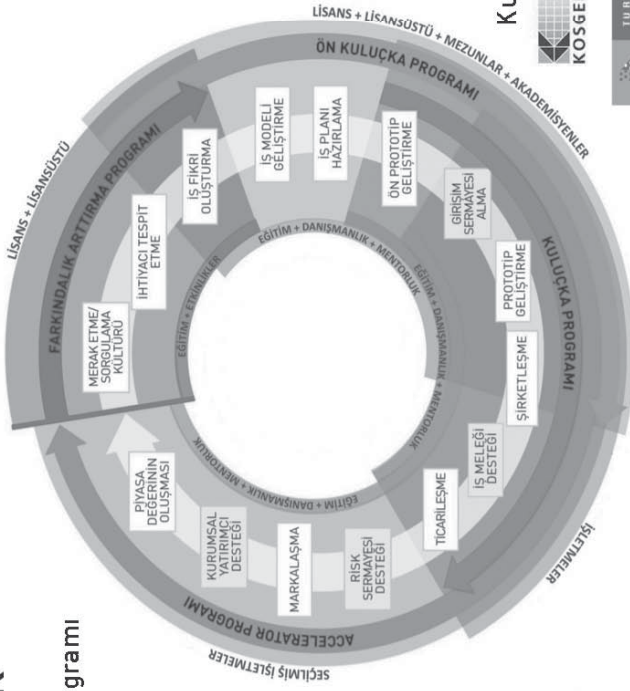
Hızlandırma Programı



Teknoloji Fonu  
**TEKNOFUND**

İş Melekleri Ağı  
**METUTECH-BAN**  
TEKNOLOJİ YATIRIMCILARI A.Ş.

Ön Kuluçka Programları

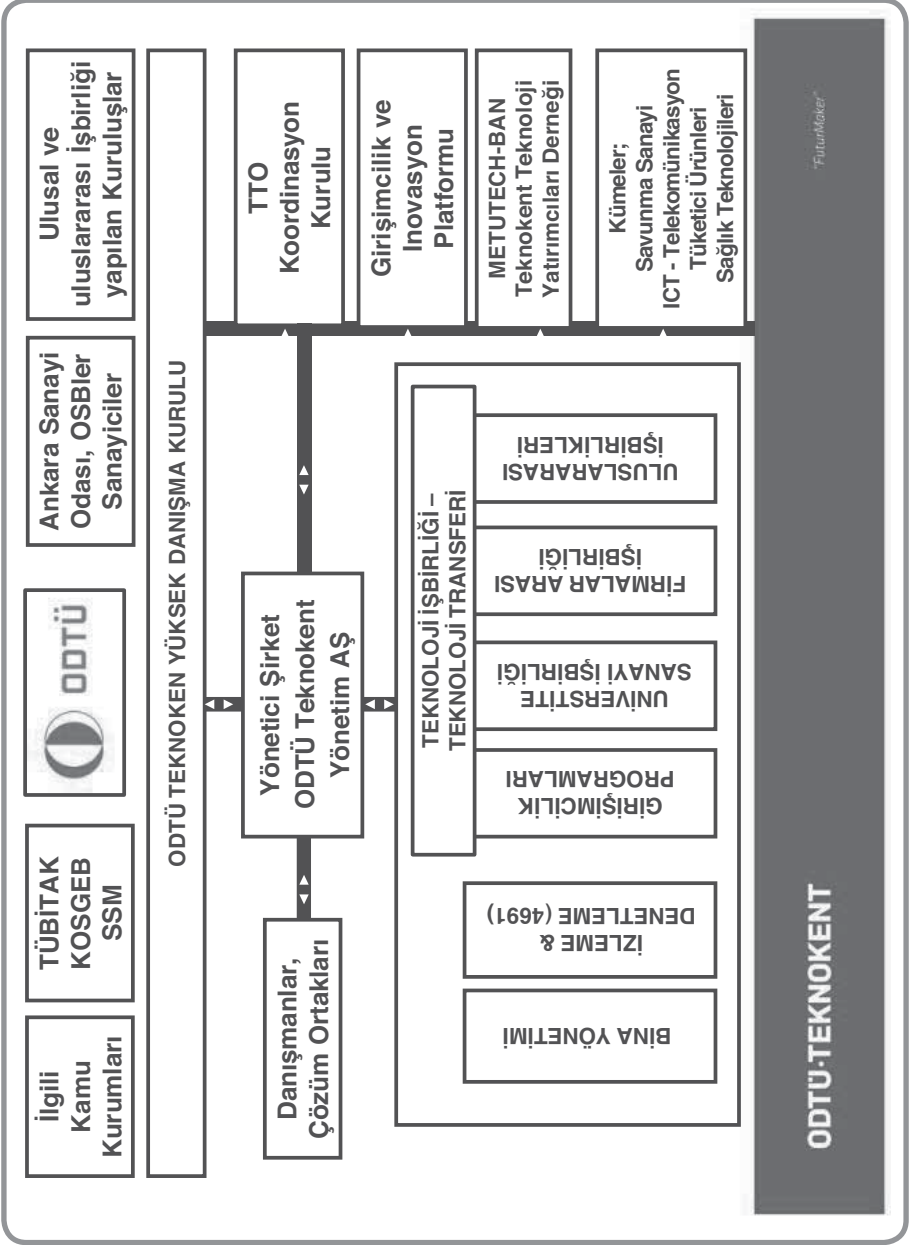


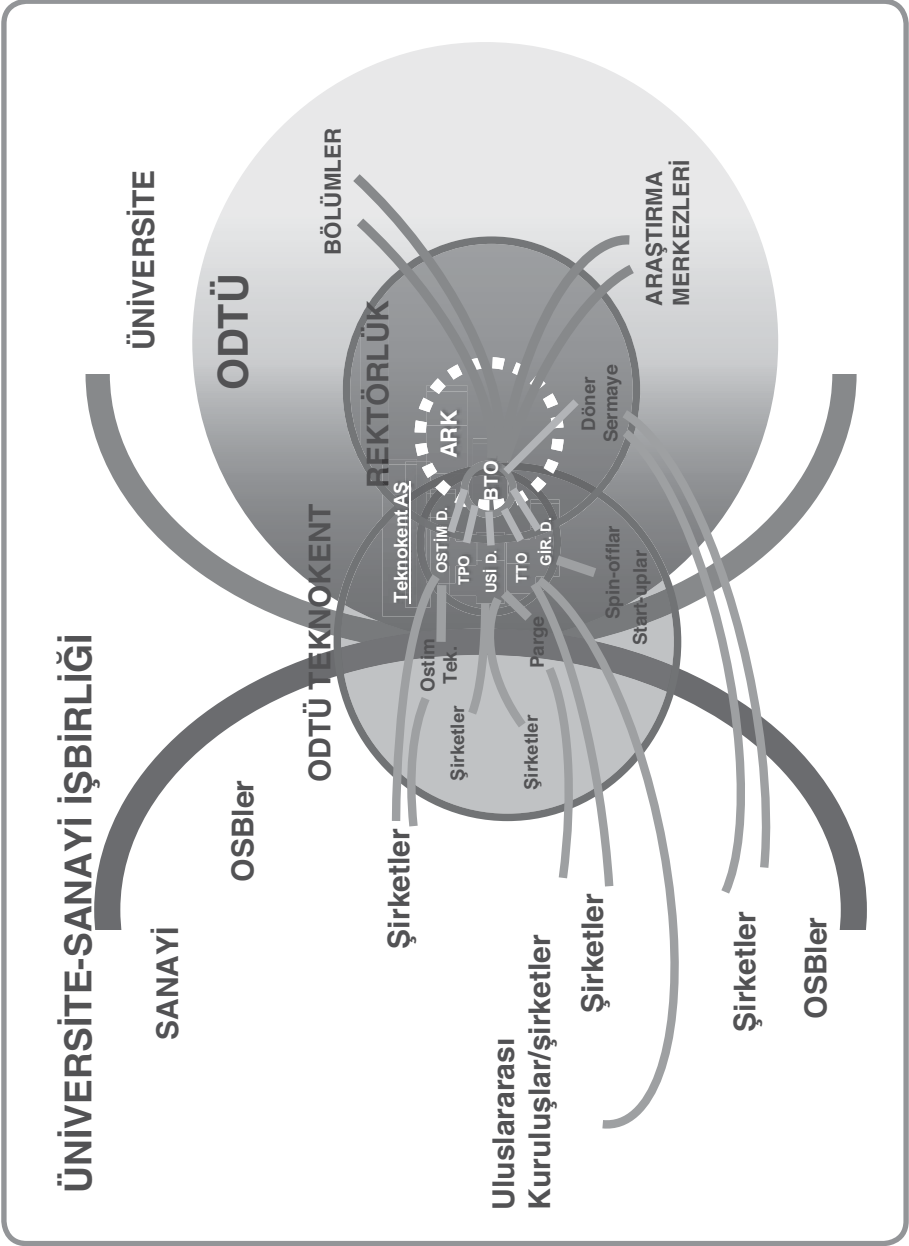
Kuluçka Programları



**ODTU-TEKNOKENT**

"FutureMaker"



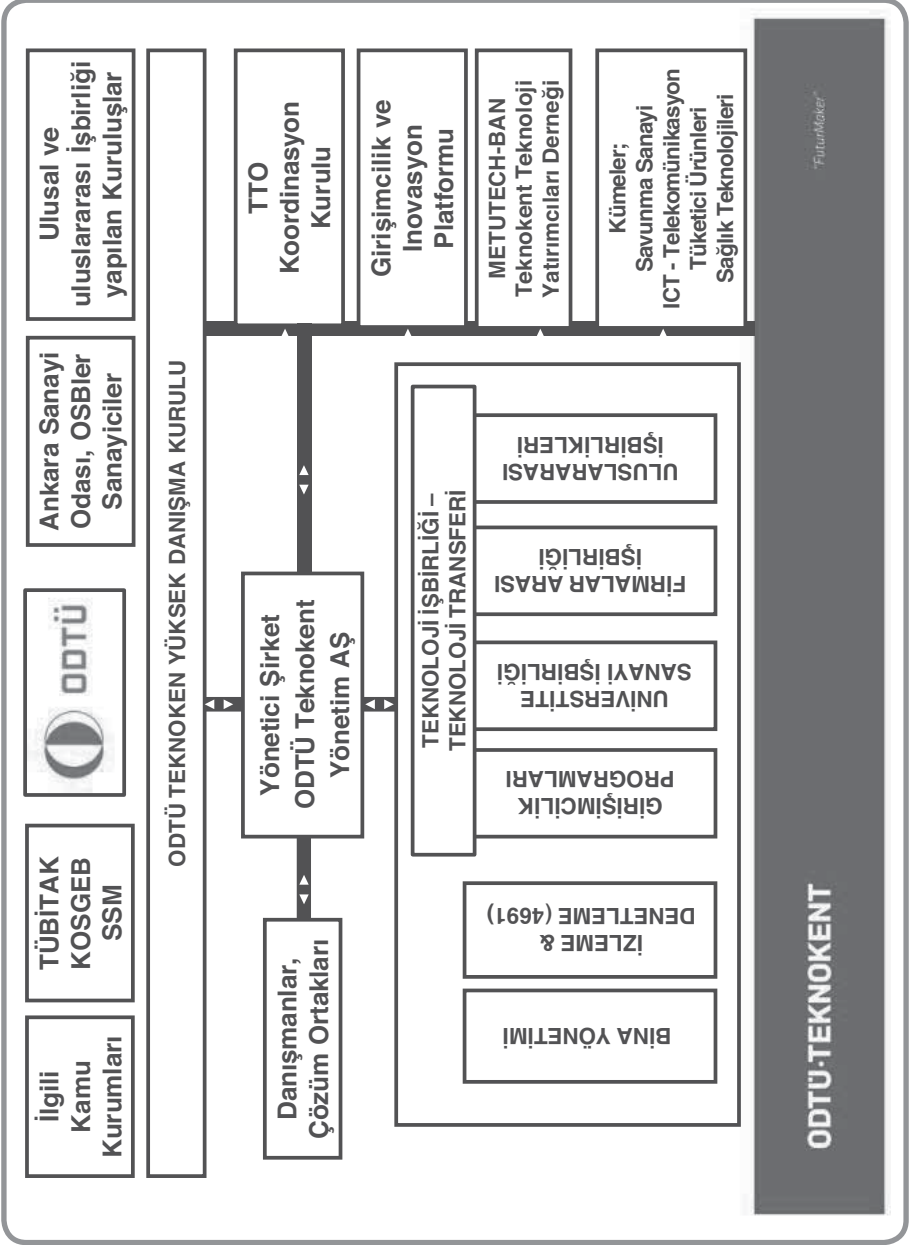


## ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ (Mart 2014 itibariyle)

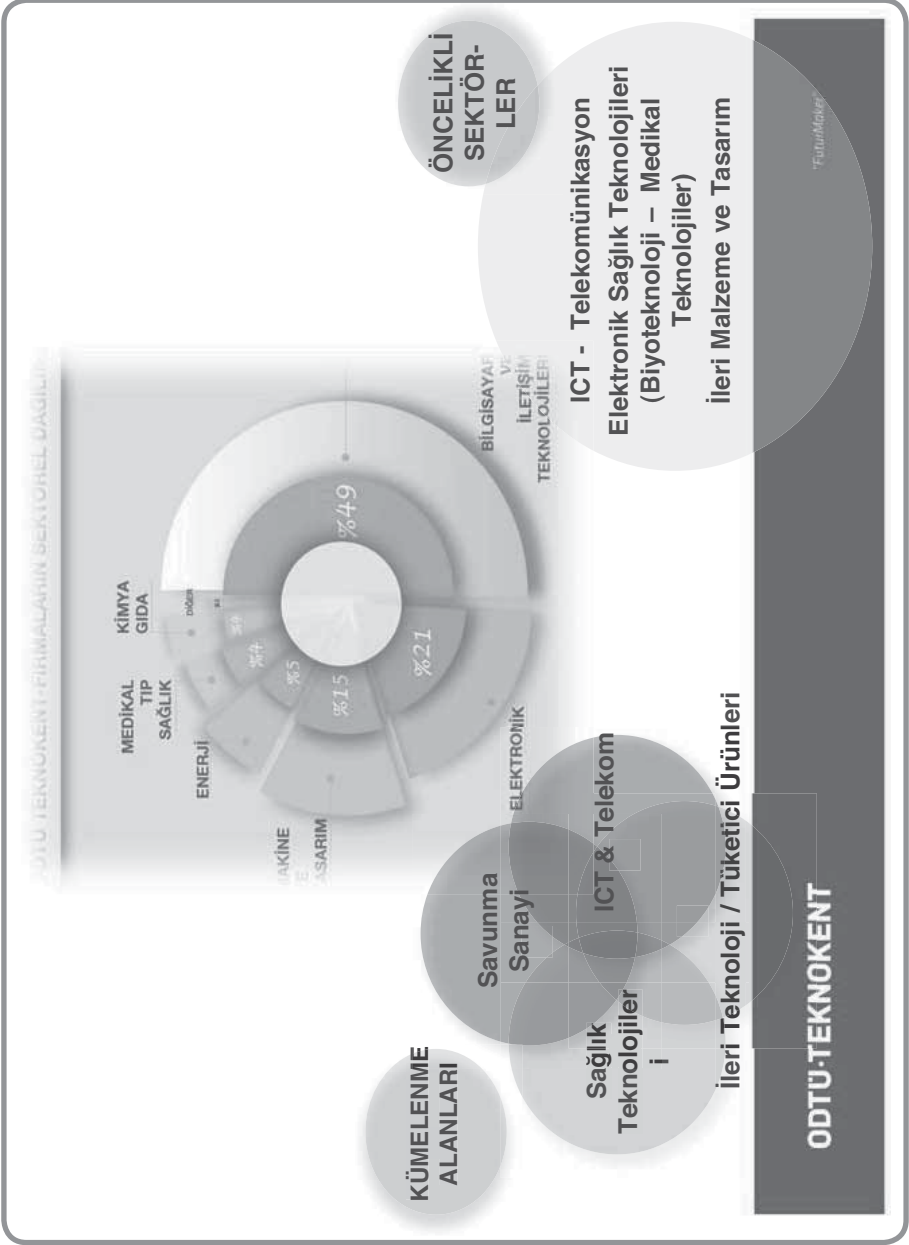
- 2002'den bugüne **993** ortak Ar-Ge projesi
- 2002'den bugüne **561** farklı akademisyen ile **1768** sözleşme
- 2002'den bugüne **44** farklı Bölüm/Enstitü ile işbirliği
- 2013 yılı **sonu** itibariyle **97 yeni** projede işbirliği, **2014**'te başlayan **23** yeni proje
- Ayrıca, **50 Santez** projesi

## TTO FAALİYETLERİ (Ocak 2014 itibariyle)

- **44 PCT** Başvurusu, **29** Türkiye, **18** ABD, **16** EPO, **5** EAPO, **11** JAPONYA ve **4** Faydalı Model başvurusu
- **17** TR Patent, **5** ABD Patent, **2** Avrasya Patent, **2** EPO Patent, **3** Japonya Patent, **1** Rusya Patent, **1** Kanada Patent, **1** Gürcistan Patent, **1** Ukrayna Patent ve **3** Faydalı Model







## ODTÜ Teknokent ŞİRKETLERİ

(Mart 2014 itibariyle)

- **300** Şirket, (%60'dan fazlası ilk defa ODTÜ Teknokent'te kuruldu)
- **4400** Toplam Personel
- **3500** Ar-Ge Personeli (~80% mühendis)
- **Devam Eden Proje Sayısı ~ 700**
- **>330** Tübitak Projesi, **25** TTGV projesi, **52** AB projesi, **41** Teknogirişim, **18** Kalkınma Ajansı Projesi, **>160** KOSGEB Projesi
- **>300** fikri-sınai mülkiyet
- **>550** Milyon \$ İhracat
- **50** Santez Projesi

ODTÜ-TEKNOKENT

"FutureMaker"

**ŞİRKETLERİMİZ**

**ULUSLARARASI**

**ÖNDE GELENLER**

**ODTÜ-TEKNOKENT**

"FutureMaker"

## TEKNOLOJILERİMİZ



**Performans Test Sistemi; Chicago Bulls (ABD), UCLA (ABD) ve Wingate Institute (İsrail)**

**Rolls&Royce işbirliğiyle geliştirilen alternatif yakıtlı araç**



**Skorsky helikopterleri ve Alman denizaltıları için askeri yazılım geliştirilmesi**

**Airbus ve Boeing için elektronik sistemler ve yazılımlar geliştirilmesi**



**ODTÜ-TEKNOKENT**

"FutureMaker"

## TEKNOLOJILERİMİZ



İlk yerli çip ihracatı

## Yerli helikopter projesi

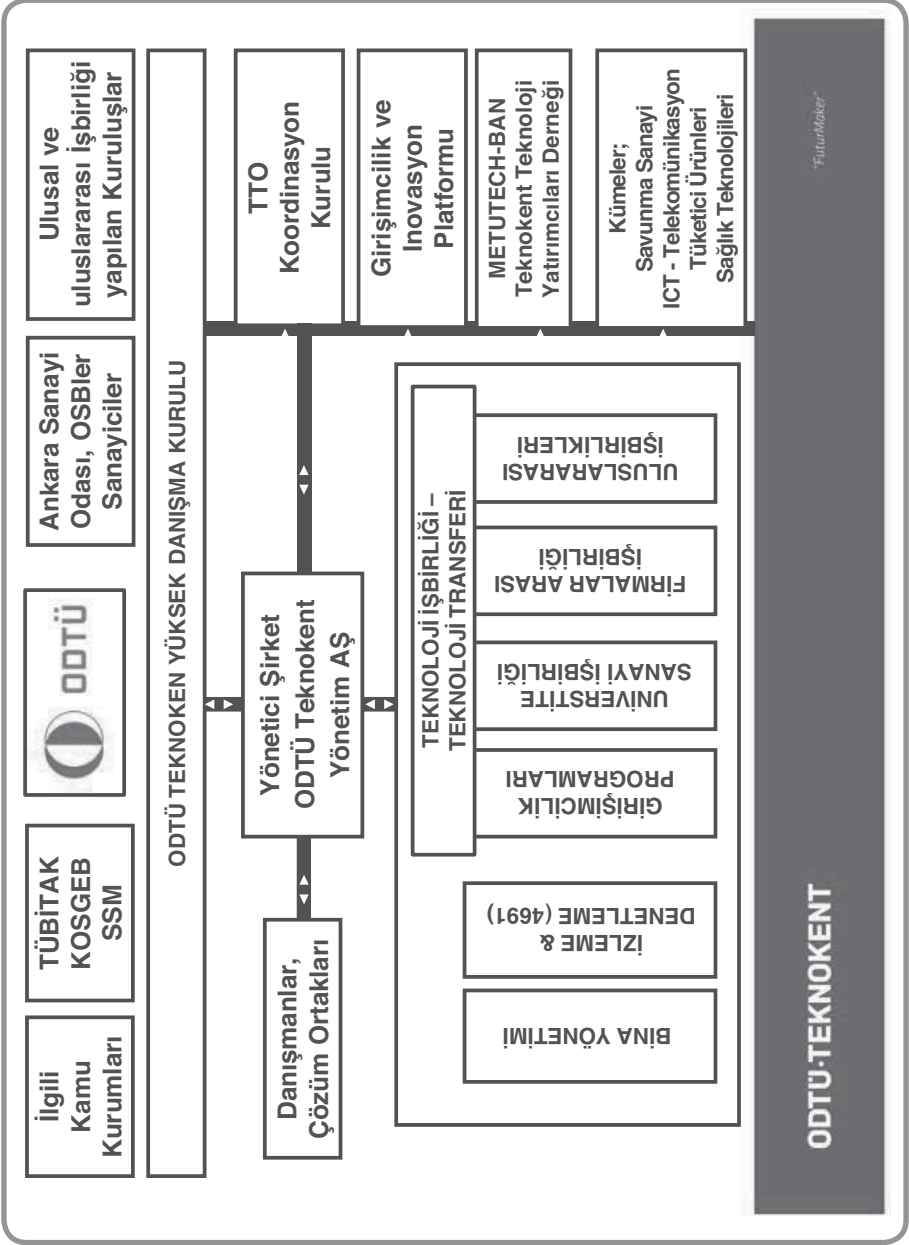


Dünya çapında bilinen antivirüs yazılımları



ODTÜ-TEKNOKENT

"FuturBaker"



## ULUSLARARASI İŞBİRLİKLERİ

- BSN Anatolia - Enterprise Europe Network
- Uluslararası Rekabeti Geliştirme Projesi - URGE (TSSK)
- Teknopark ve benzeri yapılarla işbirliği (Sophia Antipolis, Digital City..vb)
- Projeler Ofisi - AB projesi yazma yürütme desteği
- FP 6, FP7, CIP ve Leonardo Projeleri - AB İşbirlikleri
- Kırgızistan, Azerbaycan, Kazakistan, Pakistan, Ukrayna, Suudi Arabistani Libya, Tunus - Teknopark Kurulması



ODTÜ-TEKNOKENT

"FuturMarket"

## ODTÜ TEKNOKENT KENTSEL TASARIM PROJESİ

3 Kampüs: Toplam 121.3 ha  
ODTU Kampüsü : 113.6 ha  
ODTU MET : 6 ha  
OSTİM : 1.7 ha

120.000 m2 kapalı alan

2020 itibarıyla toplam  
250.000 m2 kapalı alan  
(Tamamlanmış altyapı)

ODTÜ TEKNOKENT Kentsel Tasarım Fikir Projesi Yarışması

01/2023

ODTÜ TEKNOKENT Kentsel Tasarım Fikir Projesi Yarışması, ODTÜ'nün 100. kuruluş yıldönümü kapsamında gerçekleştirilen bir yarışmadır. Yarışma, ODTÜ'nün gelecekteki kentsel yapısını şekillendirecek olan alanların kentsel tasarımı için öğrencilerin fikirlerini ortaya koymasını amaçlamaktadır. Yarışma, ODTÜ'nün kentsel yapısını şekillendirecek olan alanların kentsel tasarımı için öğrencilerin fikirlerini ortaya koymasını amaçlamaktadır. Yarışma, ODTÜ'nün kentsel yapısını şekillendirecek olan alanların kentsel tasarımı için öğrencilerin fikirlerini ortaya koymasını amaçlamaktadır.



ODTÜ-TEKNOKENT



## SOSYAL YAŐAM

- 1300 kişi kapasiteli 7 adet restoran
- Yürüme mesafesinde spor tesisleri
- 5 dakika mesafede özel ve devlet hastaneleri
- Yerleşe içinde zengin ODTÜ kütüphanesi
- Yerleşe içinde çeşitli bankaların Őubeleri ve ATM'leri
- Yerleşe içinde market, terzi, ayakkabı tamircisi, kuaför, berber, eczane, fotoğraf stüdyosu, kırtasiye, butik, kitabevi
- Yerleşe içinde konaklama hizmeti

ODTÜ-TEKNOKENT

"FuturMarket"

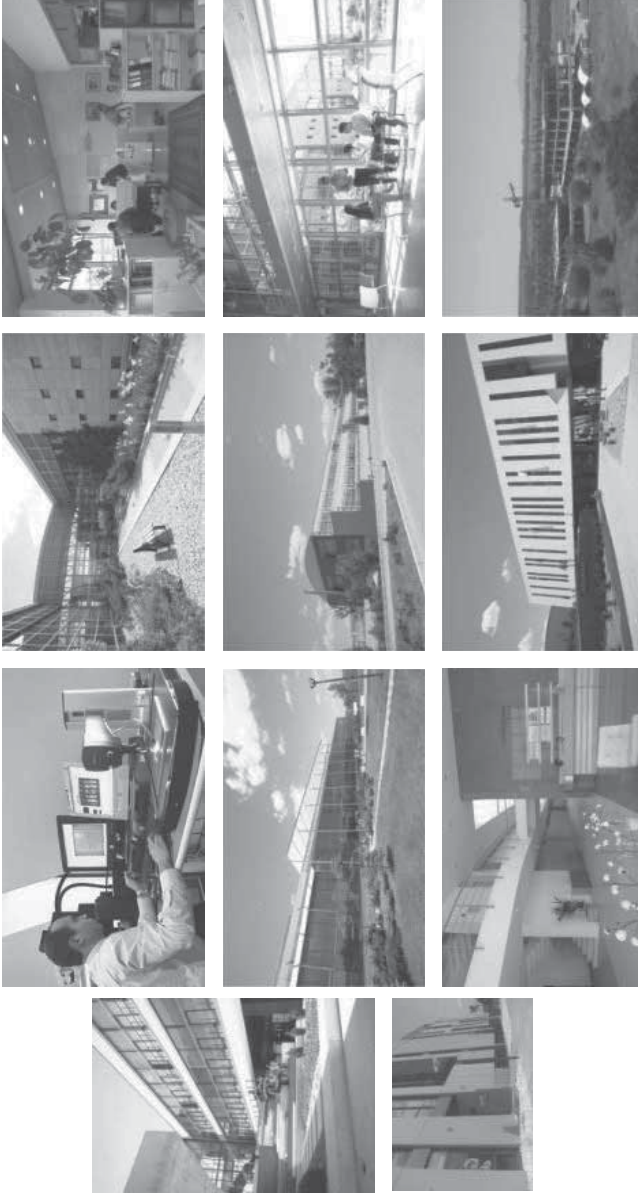
## YENİ BİLİŞİM İNOVASYON MERKEZİ

*Teknolojiyi toplumla  
buluşturmak...*

- ICT ve Telekomünikasyon Kümelenmesi
- Yazılım geliştirme ve mobil teknolojiler alanında faaliyet gösteren önemli oyuncular
- 15.000 m2 toplam kapalı alan
- Temmuz 2015'te faaliyete geçilmesi



ODTÜ-TEKNOKENT



**ODTÜ-TEKNOKENT**

"FutureMaker"

## TÜRKİYE'NİN BİR NUMARALI TEKNOKENTİ

ODTÜ·TEKNOKENT  
"FutureMaker"



ODTÜ TEKNOKENT  
TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİ  
2012 PERFORMANS ENDEKSİNDE  
**BİRİNCİ OLDU...**

**Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı  
Performans Endeks Çalışması  
2011 ve 2012 verilerine göre  
2 yıl üst üste  
Türkiye'deki en BAŞARILI Teknokent**

ODTÜ·TEKNOKENT

"FutureMaker"

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



<http://twitter.com/#!/odtuteknokent>



[tr.linkedin.com/in/odtuteknokent](http://tr.linkedin.com/in/odtuteknokent)



<http://www.facebook.com/odtuteknokent>



**ODTÜ-TEKNOKENT**

"FutureMaker"

Son söz olarak şunu söylemek istiyorum; teknokentler teknoloji odaklı eko sistemlerdir. Bu eko sistemde birkaç tane dikkat edilmesi gereken konu vardır. Onlardan bir tanesi saygı, işbirliği, paylaşma ve güvendir. Teknokent yönetimi olarak biz bunu sağladığımızda gerçekten ülkemizi çok önemli yerlere getireceğimizi düşünüyorum. Teşekkür ediyorum.

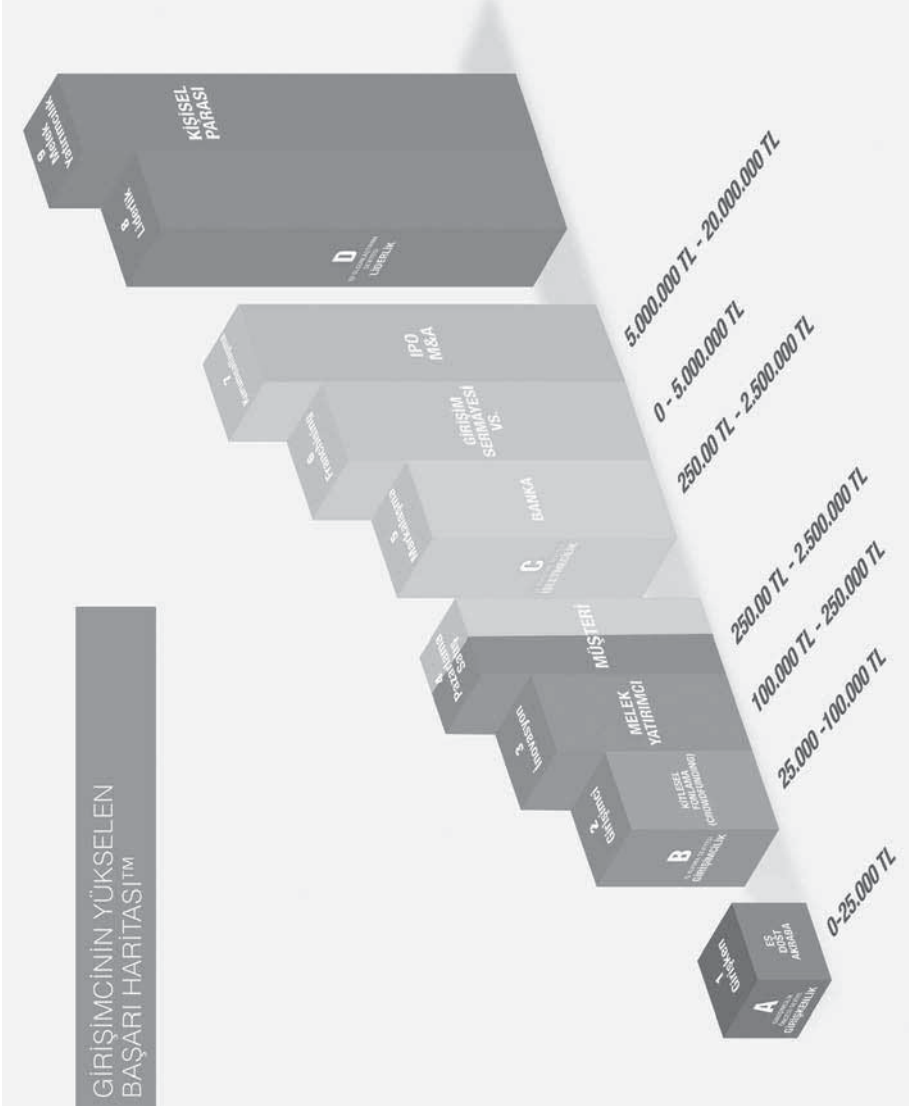
**Prof. Dr. Murat YÜLEK**

Sayın Mustafa İhsan Beye teşekkür ediyoruz. Ve sözü Sayın Baybars Altuntaş'a bırakıyorum. Buyurun.

## Baybars ALTUNTAŞ

Deulcom International Kurucu Başkanı  
Melek Yatırımcılar Derneği Başkanı

Öncelikle bu davet için çok teşekkür ediyorum.



**1.Girişken:** İş fikri aklımıza geldiği andan itibaren maalesef bizim girişimci adaylarımız, kendilerini girişimci var saymaya başlıyorlar. Hâlbuki girişken olduklarının farkında değiller. Dolayısıyla girişkenlik ve girişimciliği önce birbirinden ayırt etmek gerekiyor. İş fikri aklımıza geldiğinde biz bir girişkeniz ve girişken olarak da genelde 25 bin liraya kadar olan bir sermayeyi eş dost akrabadan bulabiliyoruz. Yeri geldiğinde 5 bin TL'lik kredi kartımızı kullanıyoruz yeri geldiğinde bir akrabadan 5 bin TL alıyoruz ve bu 25 bini topluyoruz. Bununla beraber işimizi kurmak için ticaret odasının yolunu tutuyoruz. Dolayısıyla bu birinci küpten ikinci küpe herkes geçmiyor. Yani 100 kişinin iş fikri varsa ve kendini girişimci sanıyorsa ancak bunlardan diyelim ki istatistik yok ama önemli bir kısmı diyelim ki yarısı gidip işini kuruyor.

**2.Girişimci:** Dolayısıyla da ikinci aşamada girişimci olduğunu var sayarak ve de işletmesinin başına geçip artık işletme sermayesine ihtiyaç duyarak ki bu da genelde 100 bin TL'ye kadar olan kısım işini götürüyor ve götürürken de fark ediyor ki benim aslında ayakta kalabilmem için bu şirketi kapatmamam için inovasyon yapmam lazım rakiplerimin arasından sıyrılmam gerekiyor.

**3. İnovasyon:** İnovasyon yapacak yeni bir şey ortaya koyuyor. Koyduğunda da zaten 250 bin TL'ye kadar olan kısım için melek yatırımcılarla karşı karşıya gelme ihtimali var. Fakat melek yatırımcılarımızın sayısı az olduğundan dolayı ve bu 25 bin TL ile 100 bin TL arasındaki kısmı da pek finanse etmek istememelerinden kaynaklanan sebeplerle (çünkü ortada bir demo görmek istiyor, yani neye yatırım yapacağını görmek istiyor) sıkıntılar yaşayabiliyor..

Son zamanlarda dünyada gelişen “kitlesele fonlama sistemi” var ve 100 bin TL'ye kadar olan kısmı, bu online kitlesele fonlama platformlarından edinmek söz konusu.

Demek ki eş dost akrabadan sonra bir online teknoloji platformları devreye giriyor. Dünyada bu sistemden 2014 yılı beklentisi 5 milyar dolar. Bu arada eş dost akraba deyip geçmeyelim. Amerika'da ilk basamağın, ilk aşamanın yani eş dost akraba fonlamasının toplam miktarı 60 milyar dolar.

İkinci aşamanın ardından üçüncü aşamada, “melek yatırımcı” devreye giriyor. Melek yatırımcıların da Amerika'daki geçen yıl ki fonlama miktarı 20 milyar dolar, Avrupa'da ise 5.1 milyar Euro.

**4. Pazarlama/Satış:** Başarı Haritasının en önemli kısmı; pazarlama satış aşaması. Aslında bizim biraz evvel başlangıçta konuştuğumuz ölüm vadisi kısmı burada devreye giriyor. Eğer bizim girişimcimiz pazarlama satış aşamasına ka-



dar melek yatırımcıdan, eş dost akrabadan bulmuş olduğu bu desteği, maalesef 4. aşamada hiç kimseden bulamıyor. Bankalar dahil olmak üzere. Çünkü bu kısım en kritik kısım. Herkes diyor ki, artık sat görelim. Ürün ortaya çıktı fonlamayı da gerçekleştirdik. Melek yatırımcı olarak sana güvendidik, parayı da bastırdık. Akrabalar diyor ki tamam kurdun şirketini. Bankalar da biz bilanço görmek istiyoruz diyor. Bu aşamadaki en önemli fonlama kaynağımız; müşteri. Dolayısıyla biz müşteriye satacağımız aslında. Bütün bu finansal fonlama sistemlerinin içinde en değerlisi de müşteridir. Çünkü müşteri, verdiğini değil, sadece sizin vaat ettiğinizi istiyor. Diğerleri ise, mutlaka geri istiyor. Yani eş dost akrabaya da iade edeceğiz, melek yatırımcıya hisse vereceğiz. Banka faizini geri vereceğiz vs. açık söylemek gerekirse 4. aşama girişimcinin kader anı. Çünkü sattı sattı, satamadı başa dönecek ve tekrar yeni bir iş fikri ile yeni bir inovasyon ile ortaya çıkması gerekiyor. Satarsa da devam ediyor. Sattıktan sonra, müşteri aşamasını geçtikten sonra, pazarlama satış aşamasını iş kolay. Sonra girişimcimizi bankalar aramaya başlıyor. Zaten cirolar ortaya çıkmış oluyor ve muhtemelen 250 bin TL ile 2.5 milyon arasındaki bir desteği bankalardan rahatlıkla bulabiliyor.

**5. Markalaşma:** Bu arada da işler iyi gittiğinden dolayı melek yatırımcılarımız, müşterilerimiz, eş dost akrabamız gayet memnun. İş büyümeye başlıyor markalaşma süreci devreye giriyor, marka artık tanınıyor, biliniyor.

**6/7. Franchising ve Kurumsallaşma:** Bu sefer Franchising/bayileşme süreci ve kurumsallaşmaya doğru bir adım atılmış oluyor. Bu aşamada girişim sermayesi fonları veya IPO, AB Katılım Öncesi Yardım fonları vs. devreye girmeye başlıyor. Bunlar da genelde 5 milyon lira ile 20 milyon lira arasındaki yatırımları gerçekleştirip yarın öbür gün 5 milyon koyup, 50 milyon nasıl alırım? 20 milyon koyup 100 milyon nasıl yaparım? Hesabını yaparak bu işe giriyorlar. Tabi bu aşamayı da geçtikten sonra kurumsallaşma aşaması tamamlanmış oluyor. Şirket evlilikleri veya halka açılmalar devreye girmiş oluyor.

Dolayısıyla da bizim ilk 7 aşamamızı; **girişkenlik, girişimcilik, inovasyon, pazarlama satış, markalaşma, franchising verme, kurumsallaşma aşamalarını** tamamladıktan sonra girişimci olarak karar vermemiz gereken önemli bir ikinci kader anı var.

**8.Liderlik:** O da ben kurduğum bu şirketin çalışanı mı olacağım? Yoksa lideri mi olacağım? Hala top koşturmaya devam edecek miyim yoksa teknik direktörlüğünü mü yapacağım? Bu bir karar aşaması; arzu ederse liderliğini yapabilir, arzu ederse Ceo'su olarak devam edebilir. Liderliğini yapanlar tabi zamanla kazanmış oluyorlar.

**9.Melek Yatırımcılık:** Kendilerine ayıracakları bir zaman oluyor ve bu 8. adıma kadar edinmiş oldukları bu deneyimi kendisi gibi bu yolu kat edecek olan girişimcilik aşamasından belki de başlayacak olan yeni girişimci adaylarına veya girişimcilere melek yatırımcı olarak kişisel parasını kullanarak yatırım yapmaya başlıyor. Yani işin başında 0 lirası olan arkadaşımız işin sonunda bir melek yatırımcı olarak bu yolculuğu tamamlama ihtimali var. Zaten melek yatırımcıyı diğer bankalardan, risk sermaye fonlarından, girişim sermayesi fonlarından, müşteriden ayıran en önemli özellik aynı zamanda bilgi ve network transferini ve mentorluk yapabilmesi. Bunu bir tek melek yatırımcı yapıyor. Böyle bir haritanın sonucunda, bu haritayı bir döngü olarak düşünürsek aslında melek yatırımcı; tekrar ekonomiye bu sefer ben 20 yılda bu noktaya geldim 5 yılda gelsin girişimciler diyerek bir girişimciye değil de pek çok girişimciye hem de melek yatırımcının aynı anda yatırım yaptıkları bant sistemleriyle ortak olarak yatırım yaparak ekonomiye aslında bir noktada kendi kazanmış olduğunu geri döndürmüş oluyor.

Tüm finansman metotlarımız bunlar değil. Bunların dışında Kuluçka Merkezlerimiz, Hızlandırıcı Merkezlerimiz, Kamu Desteği, Kosgeb, Bilişim Bakanlığı, Tekno Girişim, Tübitak, Kalkınma Ajansları düzenlenen yarışmalardan kazanılan paralar, ortak yatırım fonları bunların hepsi neticede girişimcileri finansman olarak destekleyen unsurlar. Fakat belki burada girişimcinin ihtiyacı olan tek şey para mı? Finansman mı? diye sorarsak burada ne Kosgeb, ne Bilişim Bakanlığı, ne yarışmalar ne ortak yatırım fonları, ne bankalar, ne eş, dost, akraba. Girişimcinin finansman dışında ihtiyaç duyduğu bu deneyimi ve mentorluk desteğini, network aktarımını melek yatırımcılar gibi yapamıyorlar.

Bu yüzden melek yatırımcılık sistemi; bu eko sistem içinde çok önemli aynı zamanda girişimcinin nasıl yaparım bu işin içinden nasıl çıkarım şimdi ne olacak sorularına cevap verebilecek yanı başında bir bilgi yatırımcısı olmuş oluyor. Bu da çok önemli bir rol üstleniyor. Amerika'da 270 bin melek yatırımcı var. Avrupa kıtasında 52 ülkede 75 bin melek yatırımcı var. Türkiye'de de %75'lik bir vergi teşvikinin gelmesiyle beraber lisanslı 200 küsur melek yatırımcı var ki bu sayı çok kısa zamanda 7-8 ay içinde gerçekleşti. Muhtemelen sayı artacaktır. Beklentimiz 2 bin civarında lisanslı melek yatırımcının Türkiye'de olmasıdır. Türkiye melek yatırımcılık konusunda belki dünya liginde sonradan oyuna girdi ve hızlı bir şekilde ilerledi. Avrupa melek yatırım ağının icra kurulu üyesi oldu. Dünya Melek Yatırımcılar Birliğinde yönetim kurulu üyesi oldu ve hızlı bir şekilde ilerledi. %75 vergi teşviki ile de Türkiye Dünyada şu anda 1. sıradadır. [www.eban.org](http://www.eban.org) web sitesine girdiğinizde 3dk'lık İngilizce bir

film var. Orada göreceksiniz. Türkiye'den sonra İngiltere %30'luk vergi teşviki öne çıkan ülkelerden.

Teşekkür ederim.

**Prof. Dr. Murat YÜLEK**

Sayın Baybars Beye Melek Yatırımcıların ve sistemin nasıl çalıştığı konusunda bilgilendirdiği için teşekkür ederiz.

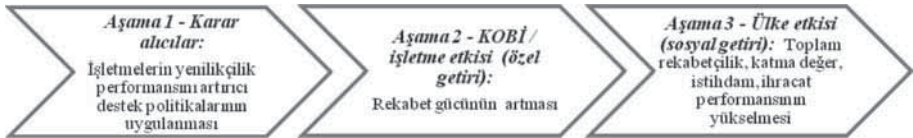
**Prof. Dr. Murat YÜLEK**  
İstanbul Ticaret Üniversitesi

## Üniversite Sanayi İşbirliğinin Geliştirilmesi

Sunumumu çok kısaca anlatmaya çalışacağım. Dünyanın değişik ülkelerinde kamu kesimi son 20 senede yenilikçiliğin, girişimciliğin desteklenmesi için çok değişik sistemleri devreye sokmaya çalışıyorlar. Yani bir deyişle kamu, ele geçirdiği kaynakların belli bir bölümünü şirketlere ve ülkeye değer katacak şekilde yenilikçiliğe aktarmaya çalışıyor. Sonuç olarak vergi verenlerin parasını bu alana tahsis ediyor.

Geçtiğimiz günlerde Paper dergisinin bir araştırmasına yorum gönderdik ve cevap bekliyoruz. Dergi, şöyle bir sorudan hareket etti: Yenilikçiliği herkes desteklemeye çalışıyor. Craft Tech hikayesinden dolayı Amerika’da büyük tartışmalar oldu. Karşı olanlar var karşı olmayanlar var özel sektörün oraya finansmanı var ama devletin bunu yasal hale getirmesi ve bir takım teşvikleri işin içine sokması vs. devlet bunları yapmaya çalışırken politika tasarımı süreci işin içine giriyor. Destek verdiği zaman ve para vereceği zaman politikayı tasarlıyor. Biz de dedik ki özellikle KOBİ’lerin desteklenmesi ile ilgili tasarımları yaparken çok dikkat edilmesi gereken bir şey var. O da; KOBİ’nin yenilikçilik profili. Desteklerinde bu her ne demekse yenilikçilik profili, bu bazda tasarlanması gerekir diye düşünüyoruz. Onunla ilgi ne yapmaya çalıştığımızı anlatacağım.

Öncelikle iki süreç var.

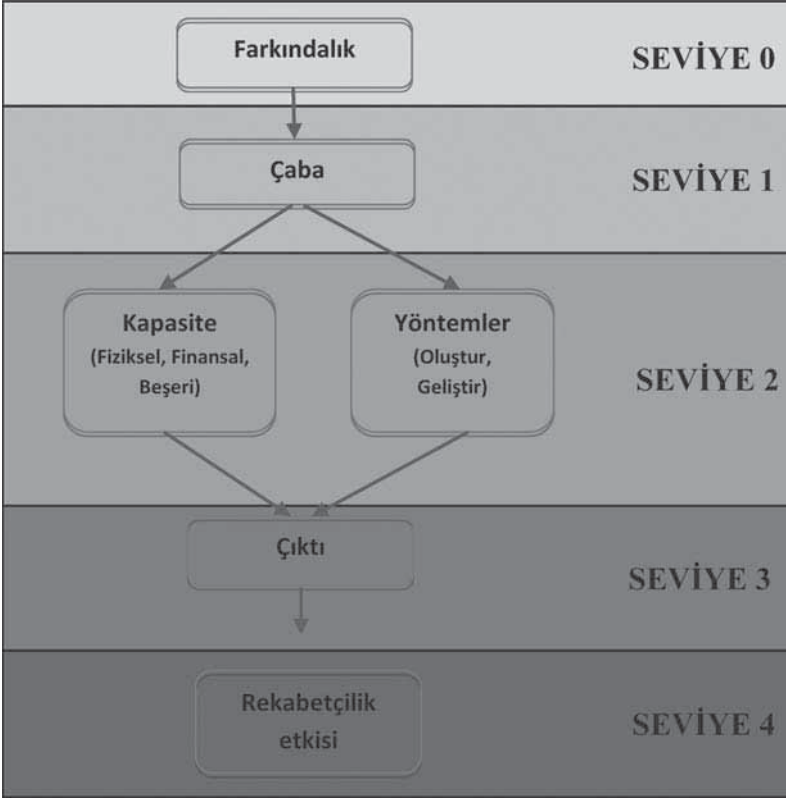


Çok basit grafiksel gösterim. Karar alıcı ne yapmaya çalışıyor? İşletmelerin yenilikçi taraflarını güçlendirmek için politikalar tasarlıyor. Bununla amaç işletme seviyesinde bir etki oluşturmak. Buna biz “Çıktı” diyebiliriz. İlk aşamada bu bir çıktı. Ama işletme üzerindeki etkisi diye bakarsak burada amaç rekabet gücünü artırmak. Eğer rekabet edemiyorsa bir KOBİ ya ayakta kalamıyor ya

zar zor ayakta kalıyor ama desteğin asıl amacı 3. aşama. Yani kamu bir desteği tasarladığı zaman şirketleri daha canlı daha güçlü daha rekabetçi hale getirmeye çalışıyor ama asıl amaç da sosyal getiri dediğimiz şey. Bu iktisattan alınan bir tabirdir. Özel getiri değil özel getiri burada ortaya çıkıyor. Şirketin karlılığı ve rekabet gücü artıyor. Burada da sosyal getiri ortaya çıkıyor. Bu sefer şirketin bilançosuna yansımayan etkiler topluma yansıyan etkiler değişim içine giriyor ve karar alıcı esasında ana etkiyi şu birinci ile üçüncü aşama arasındaki ana etkiyi hesaplamaya çalışarak buraya ne kadar para aktarırımı yaparımı düşünüyor. Mustafa Bey dedi ki, bir şirket teknopark dışında olursa siz ona bir destek verdiğiniz zaman ve ekonomiye getirisini 2 olur, teknopark içinde olursa 10 olur dedi. Bir nevi bunun gibi bir şey. Ama karar alıcılar iktisadi bir politika tasarladıkları zaman esasında şu etkiyi elde etmeye çalışıyorlar.

Şirketin kendi içine böyle bir süreç var. Şimdi yenilikçilikle ilgili bir takım girdiler var. Destekleri de bunun içine koyabilirsiniz. Burada bir takım yenilikçilerin yenilikçi çıktıkları ortaya çıkıyor. En basit olarak nasıl ölçebiliriz. Patent vs var mı? Sayısallaştırıp, çıktı olarak ne üretti? Ben bu kadar destek verdim bunun çıktısı ne idi? Arkasından da tekrar o çıktı yani diyelim ki ben 50 tane patent çıkardım acaba ülke açısından rekabetçi bir etkiye dönüştü mü buna da bakmak lazım.

Şöyle bir şey olmaması lazım. Bin tane patent ürettim ama sonuçta hiç birini ya ticarileştiremedim ya da düşük fiyattan sattım Türkiye hala kişi başına 10-12 bin dolar bandında kalmış. Burayı hesaplamamız gerekiyor fakat biz ona bakmıyoruz.



0. Seviyesi: Bir şirketin yenilikçi hale getirilmesi ve bir takım çıktıları üretmesi. Burada dedik ki şirketin yenilikçilikle ilgili çıktıları seviye üç'e kadar bu çıktıları üretebilmesi için hangi faktörlerin olması gerekir dedik. Bir çerçeve oluşturduk. İlk seviyeye 0. seviye dedik. "Farkındalık". Yani yenilikçilikle ilgili bir farkındalıktan bahsediyoruz. Şöyle bir şey değil, yenilikçilik yapalım iyi bir şeydir. Falan seviyesinde bu kadar basit değil. Yenilikçilik yapmayayım. Yenilikçilik kötüdür diyen bir şirket çıkmaz, belki çıkar çok zor. Yenilikçilik hakikaten beni hayatta tutacak faktördür. Yenilikçilik bana para kazandırır ben şirketi bu şekilde yapılandırmalıyım şeklinde bir farkındalık seviyesi. Diyelim ki o şirkette farkındalık var.

1. Seviye: Acaba "çaba" var mı? Bu adam bir çaba gösteriyor mu? Bu da şöyle bir şey değil ben yenilikçiyim çok çaba gösteriyorum. Hayır! Farkındalık var para kazanabileceğini umuyor ama çaba gösteriyor mu? Bu çaba şirketin kendi içindeki kapasite ve yöntemlerle gerektiği kadar güçlendirilmiş mi? Kapasiteden kasıt mesela bu adamın yeteri kadar Ar-Ge yapacak mühendisi var

mı veya yeteri kadar onu sağlayabilecek donanıma sahip beşeri gücü var mı?

2. Seviye: Fiziksel ve finansal gücü var mı? yani bilgisayar, çalışabilecekleri ortam, mekanları iyi mi? Mekanların iyi olmasının önemini biz nereden biliyoruz? Mesela Google, kendine göre bir mekan tasarlıyor çalışanların en yaratıcı en iyi ürünlerini kafasından çıkarmasını sağlayacağı bir mekan oluşturmaya çalışıyor. Fiziksel, finansal vs. başlangıç seviyesinde bile olsa kaynakları var mı, yok mu, yöntemleri var mı, yöntem en basit örnek; Ar-Ge bölümü var mı? Bu var ise Ar-Ge'yi çözebilir manasına gelmiyor ama bir yöntem oluşturmuş. Proje yazabilecek elemanı var mı? Proje yazabilecek elemanlara erişebiliyor mu? TÜBİTAK'ın desteğini veya falanca kurumun desteğine erişebilmek, bilgi alabilmek gibi yöntemlere sahip mi?

3. Seviye: Biz dedik ki, eğer bu dört unsur birleşirse çıktı üretilebilir. Ama yeterince üretilir üretilmez o ayrı bir şeydir.

4. Seviye: Önemli olan o çıktının ülke seviyesinde rekabetçi güce dönüştürülmesi. Ülkeye hakikaten para kazandırabiliyor mu? Patent sayılarında da gördünüz biz daha şuraları çok iyi yapamadığımız için burayı artırabilirsek çıktı kısmı, patent vs. gibi sayısallaştırırsak ondan sonra rekabete dönüşme kısmına belki rekabetçiliğe bakabiliriz.

Bu sunumun ana fikri şu: Şirketlerin bu tip bir profilini çıkartabildiğimizi düşünelim. Şirketleri bu manada profileştirdiğimizi düşünelim. Eğer ben bu profili yok sayarsam veya bu profile dikkat etmeden desteklerimi, herkese aynı tür teşviki aynı tür desteği vermiş olursam büyük ihtimalle kamu kaynaklarını yanlış kullanıyor olacağım. Şöyle bir şey yaptık bunlardan ne mana çıkarıyoruz? Yenilikçilik farkındalığı ne demek? Çabası ne demek? Bazı örnekler verdik. Sonuçta şu 4 tane unsur yani farkındalık, çaba, kapasite, yöntemler ve çıktı her birinde şirket için maksimal nokta olarak düşünelim, ideal olan şey ideal şirketin farkındalığı var yenilikçilik çabası var yenilikçilik kapasitesi olması gerektiği kadar var yöntemleri yapabildiği kadar gerçekleştirmiş ve sonuçta da istediği seviyeye ulaşmış. Yılda şu kadar patent model vs. geliştiriyor.

Diyelim ki bir şirketi inceledik bu yöntem çerçevesinde, bu şirkette yenilikçilik farkındalığı fena değil. Çaba, o kadar olmasa da var. Bir şeyler yapmaya çalışıyor. Ama kapasitesi yok. Parası yok. Beşeri kaynakları fiziksel kaynakları sınırlı, yöntemlerini de bilmiyor. Ar-Ge bölümü mü kuracak proje yazma departmanı mı kuracak yurtdışı ile ortak bir projede mi yer alacak, yurtdışındaki bir ağ'da mı yer alacak? Bunları bilmiyor. Sonuçta da çıktı üretebilmiş mi genellikle bizim şirketleri yükseklerde görmek lazım. Çok düşük bir çıktı üretmiş. Ben bu adamın çıktısını 1'den 5'e çıkarmak istiyorsam kamu otoritesi olarak,

bu adama farkındalığı artırıcı bir para vermemem lazım. Demem lazım ki, kapasiteni artır, ben sana bu konuda destek vereyim. Yöntemlerini geliştir. Daha farklı şirketlerle bir araya getireyim vs. Bu tip bir yöntemle baktığımız zaman biz enteresan bir şekilde farklı yapılarla karşılaşabiliriz. X şirketinde, farkındalık var, çaba var, kapasite çok, çok iyi yöntemler de var ama adam çıktı üretmiyor. Yani birçok şey var ama ben bu adama farklı bir destek vermem lazım veya bir alttakine bakalım bu adamda birçok girdi yerinde ve bu adam üretiyor da. Bu adama çok fazla destek vermeme gerek olmayabilir.

Şöyle bir şey düşünelim. Farkındalık çok düşük olsun çabası zaten az vs. bu adam bir yerden TÜBİTAK diye bir kuruluş var ya da KOSGEB diye bir kuruluş bedava para dağıtıyor diye duymuş. Buna proje başvurusu yapsın yenilikçi işte Murat Yülek diye birisi var bu da çok iyi proje yazar Murat Bey'e üç beş lira verelim bir proje yazsın desteği de çıkarsın. TÜBİTAK'ın bu adama bir destek vermesi lazım mı? Bu adam önce farkındalığını artırması lazım. Yeni bir dünyanın kapılarını açmak lazım. Diyelim ki, hakikaten umut varsa paramız da varsa bu adamı alıp silikon vadisine götürmemiz lazım. Farkındalık oluşturacak ben yenilikçi olursam para kazanırım diyecek. Ya da onu bir takım müteşebbislerle sıfırdan gelip şirketi nerelere götürmüş Türk şirketleriyle bir araya getirip belki ufku genişletmemiz lazım. Bu adama TÜBİTAK olarak veya KOSGEB olarak destek verdiğim zaman esasında kamunun parasını boşa harcıyorum. Hiçbir işe yaramayacak gibi.

Sonuç olarak burada yaptığımız çalışmanın özeti; kamunun yenilikçilik desteklerini o politikalarını tasarlarırken ne olursan ol herkese aynı tip şeyi yazarım. Projeyi yazan adama proje iyi ise para veririm vs. demememiz çok daha mikro düzeye inebilmemiz gerekiyor.

Buda maliyetli bir şey her şirketin profilini çıkarmak vs. aksi takdirde kamunun parasının heba edilmesi ve yenilikçiliğe bu kadar 1-1,5 milyar lira ayırıp eko sistemler oluşturmak finans açısından bunları oluşturup arkasından hiçbir sonuç elde edememe veya düşük sonuç elde etme riski ile karşı karşıya kalabiliriz.

Teşekkür ediyorum.





## SORU-CEVAP

**Soru 1:** Türk Patent Enstitüsü olarak 2023 vizyonu için üniversiteden ne bekliyorsunuz? Tekno girişim sermayesi, KOSGEB destekleriniz var. Bununla ilgili teknoloji geliştirme bölgelerinde kurulan şirketlerimiz var. Şirketlerimize tanınmış olan süre zarfında projeleri tamamlanıyor. Ürün üretenler var ama bunlar pazarlayamadıkları için büyük bir hayal kırıklığına uğruyorlar. TTGB'nin benzeri, başkanlığınızda bulunan Türkiye Patent Enstitüsü gibi bir kurum, bu girişimcilerin patente dönüşebilecek olan ürünlerini alıp o kişilere “çalışmalarınız için teşekkür ederiz şu parayı al!” deme imkanı yaratılması lazım. Bu da bir teşviktir. Bunu yapamayışımızın sebebini de biliyorum. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nda TÜBİTAK'la ilgili olan kuruluşların içerisinde siz onların içinde iyisiniz, siz bundan istifade edemiyorsunuz. Bunun devreye girmesi ve teşvik edilmesi gerekiyor. O patentler satın alınmalı, teknoloji transfer ofisleri açılıyor onlara gerekirse “pazarla!” diyerek de bir kuruluş tarafından, sizin kumanda ettiğiniz bir üst tarafından da satılmasının uygun olacağını değerlendirin. Bir çok teknoloji transfer ofisi var. Bunların patent bulmaları lazım ya da üniversitelere müracaat edecekler ya da başka yerde üretilmiş olanları alıp pazarlayacaklar. Pazarlarken de altını çizerek söylüyorum. Siemens'e patentlerin satılmasını istemiyorum. Biz bir kere bu hatayı yaptık. Savunma sanayi müsteşarlığında bulunan şirketler, teknoloji geliştirme şirketlerim olduğu halde bunu bir üniversite patenti olarak anlaşma yapacağız dediler, bizim şirketlerimizle anlaşma yapmadılar. Doktora talebeminiz, o hocanın yaptığı emekler sıfırlandı doktora talebesini savunma sanayinin alkışladığımız şirketi sahip çıktı. Şimdi, bu patenti ben çıkardım dedi. Hoca 12 sene Amerika'da bu patentin lisansını yapmış en sonunda deklare etmiş, fakat ben bunu kabul etmiyorum üniversite ile anlaşma yaparım demiş. Böyle mağduriyetler doğuyor. Bunu önleyecek bir düzen kurmak zorundayız. Arz ediyorum.

**Prof. Dr. Habip Asan:** Birinci soruyla ilgili olarak; bu çok önemli ve çok da zor bir soru. Belki kişiden kişiye cevaplar değişebilir. Hiç kuşkusuz mevcut üniversitenin sistemi tekrar elden geçirmesi gerektiğini düşünüyorum. Şuan da yapılanlar ve yapılmak istenenler var. Üniversitelerin girişimciliğe göre sıralanması şuan da teknoloji transfer ofislerinin kurulması. 10 taneye verildi 10 yıl süreyle 1 milyon TL /yıllık. İkinci grup geçtiğimiz dönemde açıldı.

Bakanlığımızca 2013 yılında bölgesel toplantılar yaptık. Bütün konular tartışılıyor ve bazı yerlerde güzel sonuçlar olmasına rağmen genelde bir olumsuzluk var. Benim görüşüm; son dönemde özellikle ek ders dediğimiz haklı gerekçelerle bu koşullar altında öğretim üyelerini araştırmaya çekmek mümkün gözüküyor. Burada bir kısır döngü oluşmuş durumda. Bu konuyla ilgili TÜBİTAK bir proje başlattı. 100 bin TL ye kadar proje desteği verilmesi. Yani, öğretim üyesinin desteklenmesi. Proje tamamlandığı zaman projenin bir performans değerlendirmesi yapılacak, 100 bin TL'ye kadar para alması mümkün. Ben şuna inanıyorum bu piyasa ekonomisi her şeyi işler. Bu ne demektir? Amerika da böyle başladı. Üniversite bilgi için midir yoksa ticari bir müessese midir? Sadece bilginin üretildiği bir yerdir bu teorik bilgi olarak da kalır. Bu konular ilk konuşulduğu zaman 80'li yılların başında Car Tech'de konuşulduğu zaman karşı çıkan öğretim üyeleri oldu. Amerika ekonomisinde şuanda bu şekilde yaratılan inovatif şirketlerin büyük bir kısmı Car Tech kökenli öğretim üyeleri tarafından kuruldu. Bir öğretim üyesi bu sistemin içerisinde bir şekilde bu işten para kazandığı zaman... mesela İstanbul Ticaret Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde öğretim üyesi, ürettiği patenti 10 milyon dolara sattı diye haber yaptığı zaman bir gazete, bence yine bunun piyasa koşullarında işleyeceğini söylerim. Başka teşvikler olmalıdır ama daha sonra ek dersleri bir şekilde öğretim üyelerinin genel özlük haklarını iyileştirerek ek ders verme imkanı olabilir. Sonuç olarak bu işten para kazanan öğretim üyeleri olmadığı sürece bunun zorla teşviklerle devam edemeyeceğini düşünüyorum. Bu sistemin bir şekilde kurulması lazım. Türkiye'de bu konuyla ilgili çok şey yapılıyor. Performansa dayalı bir sistem zaman zaman konuşuluyor ama tıp fakültelerinde çok eleştiri de alan bir sistem iyi işlemediği söyleniyor. O yüzden çok dikkatli olmak gerekiyor bütün bunları konuşurken. Bütün bu konuların tekrar elden geçmesi gerektiğini düşünüyorum.

Biz Türk Patent Enstitüsü olarak son iki yıldır İstanbul'da kurulan inovasyon sergisinde bizden bireysel patent alan girişimcilerin 200 adet projesini sergiledik. Bütün masraflarını biz karşıladık. İfade ettiğiniz gibi bizim yasal olarak böyle bir imkanımız yok.

Bu desteğin verilmesi Bakanlık bünyesinde TÜBİTAK'a verildi. Hatta yeni kanun tasarısında bunu koymaya çalıştık. Maliye Bakanlığımız bunu uygun görmedi. Buna benzer Cenevre buluş fuarına son 2-3 yıldır gönderiyoruz. Buluşularımız oradan 2 altın, bir gümüş madalya aldı. Bunların ticarileşmesiyle ilgili katkı sağlıyoruz. Şöyle bir cevap verebilirim. Yeni kanun tasarısında biz yeni daire başkanlığı kuruyoruz. Bu da Enformasyon ve Yenilikçilik Daire Başkanlığı. Dünyadaki fikri mülkiyet ofisleri son dönemde üretilen patentlerin ticarileşmesiyle ilgili bazı görevler üstlenmeye başlandı. Bu daire başkanlığında

değerleme uzmanlarının olduğu ve fikri mülkiyetin pazara çıkması ile ilgili de bazı çalışmaların yapılacak olduğu bir yapı öngörülmüyor. Yine Bakanlığımızın bir projesi olarak bunu sizinle paylaşabilirim. Bu şekilde teşvik sistemleri düşünülebilir. Ben size katılıyorum. Örnek olarak yıllık 120 milyon TL gelir elde eden bir kurumuz, toplam harcadığımız para 30 milyon TL. buna personel giderleri dahil. Geri kalan parayı Maliyeye veriyoruz. Biz para üreten bir kurumuz ama öyle bir kaynağı dediğiniz teşviklerde veya bunların ticarileşmesiyle ilgili yerlerde kullanamıyoruz. Türkiye’de fikri mülkiyet borsası kurulması şeklinde bir düşünce de var. Patent Borsası diye bu medyaya yansıdı. Şuanda Hazine Müsteşarlığı ile bizim kurumumuz böyle bir çalışma yapıyor. Yasal düzenleme çalışması içersindeyiz. Bir fikri mülkiyet ve patent borsasının kurulması ve böylece işletmelerin sahip olduğu varlıkları banka teminatı olarak fikri mülkiyet ürünlerini de kullanmak ve böylece kredi pazarını genişletmek. Şuanda işletmenin maddi varlıkları kabul ediliyor. Sahip olduğu arsa vs. Bankacılık sistemine entegre ederek Türkiye’de kredi hacminin %20-25 oranında bir genişleme olacağından bahsediliyor.

Son olarak Bakanlık bu teşvik sistemlerini Ekonomi Bakanlığı ile tekrar gözden geçirerek bir çalışma yapıyor. Mükerrerlik de var şuanda. KOSGEB, TÜBİTAK, Ekonomi Bakanlığı tarafından verilen destekler tekrar ele alınıyor ve yeni bazı uygulamalar da gelebilir. İnşallah hayırlı olur. Teşekkür ediyorum.

**Soru 2:** Mustafa Bey’in söylediğine özellikle vurgu yapmak istiyorum. Teknoloji Transfer Merkezleri ve Ofislerinin kurulması müthiş bir şey. İnanılmaz başarılı bir proje. Bunu düşünüp, yapanları tebrik ediyorum. Bunun yanında melek yatırımcılar ciddi aynı pazarın içinde bütün büyük kuruluşlarla beraber oradalar. Almanya’daki üniversiteler de orada. Bizim yeniden özellikle bu yapı açısından yeni bir politikanın belirlenmesi konusunda en azından bir platform oluşturulması gerek. Şuanda zamanla yarıştığımız için yeniden yapılanmaya ihtiyaç var. Bu konuda en azından herhangi bir şekilde bir platformun oluşturulması ya da herhangi bir şekilde yeni bir politikanın belirlenmesi gerek. Yapılması gereken bir aksiyon planının hazırlanması konusunda ne durumdayız? Aksi takdirde biz gerçekten treni kaçıracacağız. Bu bölge için ayrılan bir örnek vereyim. Bütçe 300 milyar dolar. Biz 500 milyar doların hedefi içindeyiz. Bunun 2 milyar dolarını Türkiye’ye getirsek artı değer getirilebilir. Acaba bunun için bir politikamız var mı, aksiyon planımız var mı, stratejimiz var mı, nasıl yapabiliriz, kimlerle beraber yapılabilir? Bu konuda özellikle Mustafa Beyden başlayarak katkıda bulunacaklar varsa teşekkür ederim.

**Mustafa İhsan Kızıltaş:** Esas itibariyle buradaki temel konu, işbirliği ve güç birliği’dir. Şuana kadar ne yazık ki bu tür şeyleri STK’ları ve devleti yanınıza alarak bir şeyler yapabiliyor olmanız lazım. Belli çalışmalar var ama

net bir strateji yok. Bizim kendi stratejilerimiz var. O stratejiler sonuçta ODTÜ ile ODTÜ Teknokent ile kısıtlı kalıyor. Bunları birlikte yukarıya taşımayla ilgili çaba sarf ediyor olmamız lazım. Bu konuyla bağlantılı olarak hemen sonuç verebilecek bir tesisimizin olduğunu düşünüyorum. Üniversitelerin yapılarına ve şehirlerin yapılarına baktığımızda her üniversitenin ve her şehrin aynı seviyede olmadığını görüyoruz. Önceliklerinin ve yapılarının farklı olduğunu görüyoruz. ODTÜ'ye baktığımızda çok teknik bir üniversite, özellikle mühendislik bölümleri çok ağırlıklı. Ankara'ya baktığımız da kamusal değerler devlet organlarının yer aldığı bir şeyden bahsediyoruz. Bunlar hem araştırmacılar da hem de girişimcilerde süreçlerin yavaş işlemesi ve derinleşmesiyle ilgili yönde eğilime sebep oluyor. Bu şu demek; ODTÜ Teknokentteki girişimcilerimize baktığımızda hocalarımızdan onların öğrencilerinin kurduğu şirketlere ve diğer kişilere. Mühendislik Ar-Ge faaliyetleri çok ilgi gördüğü için de satmayla ilgili bir kaygıları olmuyor. Bir teknoloji geliştiriyorsunuz ama o teknolojinin gerçekten satılabilir bir teknoloji olmasıyla ilgili olarak bir araştırma yok. Baktığınızda projeler bitmiş görünüyor ama satılamaz bir teknolojik ürün de çıkmış olabiliyor. Bu temel bir sıkıntımız.

Geçtiğimiz on yıl içerisinde ODTÜ teknokentte çokça gördüğümüz bir sorun. Ankara'da sadece ODTÜ teknokent değil diğer teknokentlerde de yaşadığımız bir şey Ankara'da daha odaklı ama İstanbul'da farklı bir süreç. Uluslararası şirketlere baktığınızda teknolojiyle ilgili olarak iki temel özellik görüyorsunuz: Derinlik ve Ticari Bakış Açısı.

Teknolojik derinlik; zor kazanılan bir şey. Zamanla alakalı. Üniversitelerde Ar-Ge olması gerekiyor birilerinin geliştiriyor olması lazım. Geçtiğimiz on yılda biz oraya çok ciddi bir yatırım yapmışız, ciddi bir birikim var. Kötü tarafı ya da belki devlet adına iyi tarafı TÜBİTAK bu çalışmalarını desteklemiş durumda. Buradan aslında Türkiye'ye parasal bir dönüş olmadı. parayı koyduk araştırma yaptık ama bir türlü ticarileştirme boyutuna gelemedik.

Türkiye'de ilginç bir şekilde İstanbul'da farklı bir bakış açısı var. Özellikle üniversitelerde biraz farklı olabilir ama genel bir dinamik olarak baktığınız girişimcilere Ankara'ya göre İstanbul'da hayat çok hızlı. Hızlı olduğunuzda derinleşemiyorsunuz o yüzden Ankara'dakinden çok farklı olarak İstanbul'daki girişimcilerin ticari bakış açısı var derinlikleri zayıf.

Dünyada bildiğimiz teknolojilerin replikaları var onları iyi yapanlar iyi para kazanıyor. Biz, milyar dolarlık dünya çapındaki markaları çıkaramıyoruz. 200-300 milyon dolarlık şirketler çıkıyor. Ankara'da bu da çıkmıyor. Ticari bakış açısını kazanmak biraz daha kolay teknolojik derinliği yaratmak daha zor.

Türkiye olarak bizim şu anda ODTÜ teknokentte özelden hedefimiz Ankara

ile İstanbul zihniyetini bir araya getirmemiz lazım. Çok temelde strateji dediğimiz en temelde odaklanacağımız şeylerden bir tanesi bence bu diye düşünüyorum. Çok fazla dışarıya gitmeden İstanbul zihniyeti ile Ankara zihniyetini Ar-Ge ile ticari bakış açısını bir araya getirmeye ihtiyacımız var. Bunu yaptığımızda zaten geliştirilmiş teknolojinin ticarileştirilmesiyle ilgili süreçte çok önemli adım atacağımızı düşünüyorum. Diğer taraftan yine kendimizle ilgili stratejimizden bahsedeyim. Bunun olduğu yerler de var İstanbul'da. Evet bazı şeyler eksik. Ama San Francisco silikon vadisine baktığınızda zaten bu orada oluyor. Derinlik de var ticari bakış açısı da var. O yüzden hepimiz orayı konuşuyoruz. Bir şeyleri keşfetmeye gerek yok. Bizim doğru yerlerle doğru kanallar oluşturup oralarla süreçleri başlatıyor olmamız lazım ki hızlıca akış başlasın. Bir ayağı silikon vadisinde olan bir ayağı Türkiye'de olan bizim tekno şirketleri yaratmaya ihtiyacımız var. Biz bunu yaşayarak gördük.

**Arif Özkan- Düzce Üniversitesi:** Mustafa Bey'in söylediği doğru, yer doğru, konuyu biraz farklı tarafa çekmek istiyorum. Değerlendirme komiteleri öğretim üyesi sıfatıyla belki haddime değil ama şöyle söyleyeyim TÜBİTAK vs. değerlendirme yapanların içinde doktoralı insanlar içinde bilim insanı dışındaki kişiler yok. Dolayısıyla bu değerlendirmeler yapılırken çok fazla birbirine küs hocamız var. Öğretim üyesi sıfatıyla bunu söylemek çok doğru değil ama bu değerlendirme komitelerinin içinde nicelik ve nitelik olarak baktığınız zaman değerlendirme vasıfları çok üst seviyede kalmayabiliyor. Geçmesi gereken projeler kalırken, kalması gereken projeler geçebiliyor ve tekrarlama oluyor. Dolayısıyla bu döngüde; zaman doğru. Bunları yeniden odaklamamız lazım. Sizin de içinde bulunduğunuz konular gereği bence artık devreye girmesi gerekiyor. Belki değerlendirme komitesinde yapı olarak hocaların haricinde kişiler bulunamıyor ama en azından dinleyici veya yönlendirici vasfı ile kişilerin buraya dahil olması gerekiyor. Kimler? Teknokentlerdeki belli seviyeleri belli değerleri almış olan kişiler. Bunlar bunun içine girmediği sürece biz 2023 yılındaki markaları tutturamayacağız ve 500 milyar dolarlık hedefimize ulaşmamız zaten söz konusu olmayacak. Değerlendirmelerde bizim elde ettiğimiz şirketler veya öğrencilerimizin döngülerinin teknoparklar da veya diğer yerlerde kullanılması da bu şekilde olacak. Çünkü çok kaliteli projeler arka tarafta kalabiliyor. Projelerin geçme süresi %10, %15'ler civarında. Özellikle TÜBİTAK'ta ama bunların içinde belki ifade gücünü almış olan oluyor belki ikna kabiliyeti, belki sizin kurumunuz bunu karşılayamaz diye, ben TÜBİTAK'ta bire bir gördüğüm cevap yazısını söyleyeyim. "Kurumun yeterli alt yapısı olmadığından dolayı proje desteklenmemiştir" diye bir cevap geldi. Ne hoca ile ne işbirliği yapılan firma ile görüşülmedi. Bu cümle aynen yazıyor. Burada neye göre bir karar verildi? Kişilerin değerlendirme komitelerine girmediği sürece bu cevapları almaya devam edeceğiz. Belki de geçmesi gereken stratejiler arka

planda kalacak. Çekmek istediğim konu bu yöndeydi. Değerlendirme olarak not edilsin istedim. Teşekkürler.

**Mustafa İhsan Kızıldağ:** Değerlendirmeler çok önemli ve kesinlikle sadece akademisyenlerin olmadığı değerlendirme süreçlerine gidiyor olmamız lazım. Farklı programlar var farklı öncelikler var onları çeşitlendiriyor olmak lazım. Ticarileştirmeye yakın yerlerde daha ticarileşmeye yakın ama özellikle üniversitelerdeki 1001-1008 gibi projeler farklı değerlendirme unsurlarını koyuyor olmak lazım. Oraya biraz daha akademik bakıyor olmak lazım Türkiye'deki temel bir riskin de altını çizmek istiyorum. Son dönemde üniversitelerde bir sürü araştırmalar yapılıyor ancak ticarileştiremiyoruz. Bu çok ciddi bir sıkıntı. Nasıl ticarileştiririz kaygısına düştük. O yüzden TTO'lar vs. destek arıyoruz. Ama şu anda uzun verimli olarak Türkiye ne yazık ki temel bilimleri kaybetmeyle ilgili olarak bir riske doğru gidiyor. Temel bilimden uzaklaştırıp sanki uygulamalı bilim üzerine odaklanıyor gibi görünüyor. Bunu yaptığımızda çok uzun olmayacaktır. 10 yıl içerisinde Türkiye ben ne yaptım? demeye başlayacak. Bir taraftan ticarileşmeyi düşünelim ama arkadaki kaynağı da canlı tutuyor olmak lazım. Yoksa mühendislikler beslenemeyecek. Türkiye ciddi olarak bu sıkıntıyı yaşayacaktır diye düşünüyorum.

**Baybars Altuntaş:** Öğretim üyesinin hedefi laboratuardan patente mi? yoksa laboratuardan pazara mı? Bence bu kritik bir soru ve genelde öğretim üyeleri patente hedefleniyor. Patent alınmasının da başarılı bir sonuç olduğunu varsayıyor. Dolayısıyla fikri mülkiyet hakları yurtdışında çok yüksekken Türkiye'de maalesef çok düşük. Nitekim şu araştırmada da %0.17'lik doktora düzeyindeki öğretim üyesi girişimci sayısından da belli oluyor. Bu oran ABD'de %70. 100 misli bir fark var hatta öğretim üyesi eğer çıktı üretmediyse başarılı bir şekilde onun dersine kimse katılmıyor. Bunu biliyorum. Öğrenci hangi öğretim üyesinin dersini takip edip etmeyeceğini nasıl exit etmiş ne yapmış ona göre seçiyor.

Dolayısıyla Bahçeşehir'den gelen hocamızın "zihinsel değişiklik planlaması" çok çok önemli. Bu bir bakış meselesi. Hatta ben geçen hafta Washington'da bir workshop vardı. Biz 300-500 milyon dolar şirketimize rahatlıkla bu kelimeleri telaffuz ederek nasıl bir talepte bulunabiliriz workshop'u idi. Ben şirketimi 250 bin dolara kurdum ama 3 milyar dolar eder. Biz bunu rahatlıkla söyleyemiyoruz. Çünkü bize inanılır gelmiyor. Bunun bir saatlik workshop'u vardı. Bu zihinsel planlama meselesi çok çok önemli. Etrafımızda bu tip rakamları telaffuz eden insan sayısı fazlalaşırsa çok doğal olarak bizim beklentimiz, rahatlığımız ve en sonunda da bunun gerçekten bu şekilde olduğunu görmek bir kartopu etkisi yapacaktır düşüncesindeyim. Aksi takdirde zihinsel değişimi gerçekleştiremezsek o zaman bir çıkmaz sokakla karşı karşıya kalacağız.

Diyeceğiz ki; biz inovasyon yapacak bireyleri önce yetiştirelim. Bu bir çıkmaz sokak. Çünkü ilkokuldan başlayıp bizim 50 yılımızı yeniden eğitim sistemiyle planlamamız gibi bir şey olacak. Çıktısını bile göremeyebiliriz. Ama böyle bir zihinsel değişim gerçekten pratik sonuçlar ortaya çıkabilir.

**Soru 3:** Murat hocama söyleyeceklerim var. Çok ilginç bir sunumunuz oldu. “Rekabetçi Girişimcilikte Zihinsel Dönüşüm”. Fakat sunumumuzla içerik aynı olmadı. Sunumuz harika bir sunum ama zihniyet dönüşümü her şeyin temelidir. İktisadi iktisat tarihimizin ahlak ve zihniyet meseleleri rahmetli hocam Sabri Ülgener’in bir çalışması idi. Onu buradan rahmetle anıyorum. Her şey beyinde başlıyor. Fakat her beyninizin içindekileri, düşündüğünüzü kolayca hayata geçiremiyorsunuz. Onlar nasıl bu dönüşümü yaptı? Türkiye’ye geliniz, altı aylık bir tecrübeniz var. Bizim burada eksik olan yönümüz nedir? Bununla ilgili bir çalışma yaptığınızda Türkiye çok istifade edecektir. Teşekkür ediyorum.

**Hüsamettin Onarıcı-Eskişehir Teknoloji Geliştirme Bölgesi:** Davetinizi aldığım zaman koşarak geldim. Çünkü Ticaret Üniversitesi ile ilgili olarak bir daveti hep bekliyordum. Ticaretle kucaklaşmak istedim. Çünkü ürettiğim ürünler var buraya gelip acaba ortaklık kurarak beraber satabilir miyim dedim. Çok da güzel konular ele alındı. Bir eksikimiz var. O konu burada konuşulmadı. Onu arz etmek istiyorum.

Biz bilim adamı tarifini doğru mu yaptık? Üniversitelerde bulunan bilim adamlarımızı örnek koyarak tarif ve standart onları kendimize hedef aldığımız kişiler affedersiniz kanun bakımından doğru kişiler mi? Ben gayri ihtiyari talebelik günlerime gittim. Okulu dört üzerinden dört ile bitiren hocalarım bana dersler verdiler. Master’a geldiğim zaman dünyanın birçok firmasından ayrılmış kişiler benim master hocalarım idi. Neden? Onlar endüstrinin içinden gelmişlerdi. Engin deneyimleriyle bana her sordukları dersten üç tane ödev veriyorlardı ve sanayi ile ilgiliydi. Üniversite sanayi işbirliğine ben orada başlamışım farkında değilim. O hocalar bana bedava problem çözdürüyorlarmış ben bilmiyordum. Buraya geldikten sonra da kopya çekmediğim için başarılıydım. Askardım, o zaman en zor problemi olan jet motor revizyon işi bana verildi. Ustamı hoca olarak kabul ettim onların profesörü oldum. Eskişehir’de jet motor revizyon fabrikası kurdum. oradayken 4 bin revizyon motor yapıldı şimdi 9 bin 400 revizyon motor yapılmış onları geçiyorum ama şunu hatırlatmak istiyorum. Çok güzel istatistik bilgiler verildi. Ankara savunma sanayi şirketinde bulunan çalışan şirket sayısı üç sene önce şu kadardı şimdi bu kadar oldu. Neden? Tai bundan 6 sene önce orada bulunan yönetim kurulu üyesi bu adamlara iş vermiyorsunuz dışarı çıkaracaksınız dedi. Yeni gelen genel müdür de bu adamlara iş vereceksiniz dedi. Tai’nin bütün kalite sistemlerini biliyorlar



dendi ve Ankara savunma sanayi şirketi patladı. Eskişehir’de bu olmadı neden motor fabrikası Eskişehir’de idi. Kurulalı 27 sene oldu 3 sene sonra ilk alınanların hepsi emekli olacak. Ne yapacak bunlar? Kahveye mi gidecek yoksa AVM’lere mi? Onun için bizim eğitim sistemimiz içersinde emekli olacak olan arkadaşları örneğin; Murat Bayar savunma sanayi müsteşarlığından emekli oldu. O arkadaşımızı bundan sonra ne yapacak? Herhalde benim şirkette çalışmayacak o arkadaşımızı akademik kariyer olarak onu bir varlık olarak değerlendirerek bu üniversitede bir öğretim üyesi haline getirebilmiş statüsünü çözmüş olsaydık o arkadaşına ömür boyu destek sağlardık. Amerika’da bir binbaşının yarbay olması için master’ını bitirmesi gerekiyor. Bir albayın general olması için doktorasını alması gerekiyor. Amerika’da dokorasız hiç bir general yoktur. Amerikalı general emekli olduğu zaman en yakın üniversitede çalışmak zorundadır. Ancak mazereti varsa bunu yapamaz. Neden o üniversiteye gittiği zaman üniversitede kurulmuş araştırma enstitüsü var ya bizim üniversitelerimizde olan ve çalışmayan, neden çalışmaz en genç adamı oraya veririz de ondan. Üniversite sanayi işbirliği için kurulmuştur. Unutulmuştur. Rektör tayin olmuştur, dekan olmuştur başka üniversiteden kadro bulabilmiştir, güzelim enstitüler kalmıştır. Osmangazi Üniversitesi bir sürü kabiliyet kazandırmıştır. Hepsini tayin olmuştur. O, orada boş durmaktadır. Tai’den ayrılan bir arkadaş akademik kariyer kazanmış olsa oraya gelse başına otursa çok şeyler olur. Onun için bence bu olayın ele alınması lazım. Akademisyenlerimizin içersine yaşını doldurmuş kadrolaştıracak, onlara hiç olmazsa fazla para vermeye de gerek yok yasal çalışma imkanı sağlayacak fakat ellerinde bulunan bilgileri patentlere dönüştürecek, talebelere aktarabilecek master ve doktora yapabilecek hale getirmemiz lazım. Michigan Üniversitesinde 38 bin talebe var. Üçte ikisi doktora ve master talebesidir. Çin’de, Hindistan’da talebe merkezleri var. Michigan Üniversitesinin senelik geliri 1 milyar 250 milyon dolar. Neye bağlı bu? Elinde bulunan hocasına ve talebesine bağlı. Bu verilerin değerlendirilmesi, bundan sonra yapılacak analizlerin alınması ve onların kullanılabilir hale gelmesi lazım.

Her şeyden bahsediyoruz. Kendi elimizde kaç tane doktora öğrencisi ve master öğrencisi olduğunu açıklamıyoruz. Bundan sonra bunları açıklayalım. Kime ve neye güveneceğiz ona karar verelim. Gençlerimizi de bu konuda teşvik edelim.

**Prof. Dr. Murat Yülek:** Ben hem Üniversiteme hem de İktisadi Araştırmalar Vakfı’na böyle bir organizasyonu yaptıkları için teşekkür ediyorum.

Buradan diğer seminerler içinde başka konular çıktı.

Herkese teşekkürler.