

TÜRKİYE BÜYÜK MİLLET MECLİSİ

YASAMA DÖNEMİ

24

YASAMA YILI

2

**(10/108, 155, 156, 157, 158, 159, 160) ESAS NO'LU
BİLGİ TOPLUMU OLMA YOLUNDA BİLİŞİM
SEKTÖRÜNDEKİ GELİŞMELER İLE
İNTERNET KULLANIMININ BAŞTA
ÇOCUKLAR, GENÇLER VE AİLE YAPISI
ÜZERİNDE OLMAK ÜZERE SOSYAL
ETKİLERİNİN ARAŞTIRILMASI AMACIYLA
KURULAN MECLİS ARAŞTIRMASI
KOMİSYONU**

TUTANAK DERGİSİ

13 Haziran 2012 Çarşamba

**(10/108, 155, 156, 157, 158, 159, 160) ESAS NO'LU BİLGİ TOPLUMU
OLMA YOLUNDA BİLİŞİM SEKTÖRÜNDEKİ GELİŞMELER İLE
İNTERNET KULLANIMININ BAŞTA ÇOCUKLAR, GENÇLER VE
AİLE YAPISI ÜZERİNDE OLMAK ÜZERE SOSYAL ETKİLERİNİN
ARAŞTIRILMASI AMACIYLA KURULAN MECLİS ARAŞTIRMASI
KOMİSYONU**

GÖRÜŞME TUTANAKLARI

13 Haziran 2012 Çarşamba

----0----

K O N U

İnternet Kullanımı hakkında

Sayfa
1:15

İÇİNDEKİLER

<u>İİ</u>	<u>Sayfa</u>
BİRİNCİ OTURUM	1:15
Yrd. Doç. Dr. Erdal AKDEVE (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi İşletme Fakültesi Rekabet Araştırma Merkezi)	1:11, 13:14
Reşat DOĞRU	Tokat 10, 13
Fazilet DAĞCI ÇİĞLİK	Erzurum 11:13
Ali ERCOŞKUN	Bolu 14:15

Açılma Saati: 12.54

Kapanma Saati: 13.50

13 Haziran 2012 Çarşamba

BİRİNCİ OTURUM

Açılma Saati: 12.54

BAŞKAN : Necdet ÜNÜVAR (Adana)

BAŞKAN VEKİLİ : Yıldırım M. RAMAZANOĞLU (Kahramanmaraş)

SÖZCÜ : İlhan YERLİKAYA (Konya)

KATİP : Erdal AKSÜNGER (İzmir)

----- 0 -----

BAŞKAN – Bilişim ve İnternet Araştırma Komisyonumuzun çok değerli üyeleri, değerli konuğumuz, değerli uzmanlar ve değerli basın mensupları; hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Komisyonumuz bugün bilişim sektöründeki gelişmelerle ilgili çok önemli bir sunum dinleyecek. Yıldır Beyazıt Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekan Yardımcısı Sayın Erdal Akdeve bize “Bilişim Sektörü İnovasyon Kapasitesi ve Politika Önerileri” konulu sunum yapacak.

Malumunuz, Türkiye çağın fırsatlarından daha fazla yararlanmak istiyor. Dolayısıyla, İnternet’in sağladığı fırsatların artırılması noktasında çok önemli bir sunum olacağını düşünüyorum. Umuyorum, Türkiye’deki bilişim sektöründeki gelişmelere ufuk açacak bir sunum olur temennisiyle sözü Sayın Akdeve’ye veriyorum.

Buyurun efendim.

YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Teşekkür ediyorum Sayın Başkan.

Komisyon üyeleri ve diğer katılımcıları saygıyla selamlıyorum.

Bugünkü yapacağım sunum aslında Ankara Kalkınma Ajansı destekli bir projenin çıktıları. Ben şahsen bir bilişimci değilim, bilişim sektöründe de çalışmış değilim ama bölgesel kalkınma bağlamında teknoloji ve inovasyon politikaları üzerine çalıştığım için ve bilişim sektörünün de Ankara’da stratejik sektörler olması hasebiyle bölgesel kalkınma politikaları çerçevesinde bilişim sektörüyle de ilgileniyoruz. Geçen sene ilk kalkınma ajansı kurulduğunda bölge kalkınma planı hazırlanmasıyla ilgili çeşitli projeler destekledi. Projelerden bir tanesinde bilişim sektörüyle ilgili çalışmayı biz yaptık ODTÜ Bilim ve Teknoloji Politikaları Merkezi olarak. O zaman oradaydım. Ankara’daki 5 teknokentten 103 firmayla yarı yapılandırılmış yoğun bir görüşme trafiği çerçevesinde, mevcut durum nedir ve nereye gidiyor bilişim sektörü, Ankara özelinde birtakım sonuçlara gitmeye çalıştık. Ben bugün genel bir giriş yaptıktan sonra özelde sektörle ilgili ve Ankara bölgesiyle sınırlı bazı verileri ve sonuçları sizlerle paylaşmak istiyorum.

İlk başta, genel çerçevede bilgi iletişimi teknolojileri ve araştırma, teknoloji geliştirme alanındaki ulusal strateji politika dokümanlarını da... Tabii, özellikle “Vizyon 2023 Ulusal Bilim, Teknoloji ve Yenilik Stratejisi” gibi, diğer “Bilgi Toplumu Eylem Planı” gibi konular özellikle bu bilişim sektörünün çok stratejik bir noktaya getirdi. Yani biz bunu konuşurken daha çok İstanbul ve Ankara illeri bağlamında konuşuyoruz; bilişimin şu anda yüzde 40’ ı İstanbul’da gerçekleştirmekte, 2’nci sırada Ankara gelmekte.

Bazı şeyleri, mevzuat ve istatistik kısımlarını hızlı geçeceğim Sayın Başkanım. Eğer bir soru olursa durabilirim.

Burada özellikle sektörün genel çerçevesi, AB çerçeve programları tarafından çok ciddi destekler ve projeler alınmıştır. Onlarla ilgili bazı veriler var. Şu ana kadar desteklenen projeler ve Ankara ilinin payına baktığımızda 14 milyon 820 bin euroluk bir proje bedeli var Türkiye’de. Ankara bunun yüzde 50’sinden fazlasını almış gibi gözüküyor. Bunun da sebeplerinin ne olduğunu birazdan açıklayacağım. Yani İstanbul’da ticaret hacminin çok yüksek olmasına rağmen, Ankara’nın bu alandaki gelişmesinin belli sebepleri var. Ankara ilinin payına baktığımızda yüzde 58’lik bir pay söz konusu. Yine, AB olmadan, doğrudan kamu desteğiyle dediğimiz araştırma, teknoloji geliştirme desteklerinde de Ankara çok ciddi bir paya sahip yıllara baktığımızda.

Tabii, bu bilişim sektöründeki inovasyonun göstergelerinden birisi patent konusudur, patent ve yayın konusudur özellikle üniversiteler açısından değerlendirildiğinde. Orada, bilişimle ilgili yedi alt sektörde biz inceleme yaptık, ön plana çıkan alt sektörlerdi. Bunlardaki toplam patente baktığımızda, 2000 ve 2010 yılları arasında -ne yazık ki uluslararası standartlarla karşılaştırdığımızda çok düşük bir oran- 15 gibi bir patent sayısı var. Bunların 9’u faydalı model. Toplamda 24 söz konusu ve 7 alt sektörde dağılımı mevcut.

Yine uzmanlık alanları bağlamında ve patent sayılarına baktığımızda da sayı yine düşmekte, çok ciddi bir sayı söz konusu değil.

Ankara’daki üniversiteler arasındaki dağılıma baktığımızda, Orta Doğu Teknik Üniversitesi ciddi bir orana sahip şu an, 619 patent ve yayın sayısına sahip bilişimle ilgili kastettiğimiz. Sonrasında Bilkent ve Gazi Üniversitesi takip etmekte. ODTÜ’nün, tabii, Teknoloji Geliştirme Yasası yokken bile bir teknokente sahip olması ve özellikle mühendislik alanında ihtisas bir üniversite olmaya gayret etmesi bağlamında... Bunlar en büyük sebebi. Çünkü mevcut, zannedersen, Komisyon üyeleri de ODTÜ Teknokentten gelmekte. Türkiye’nin en büyük ve en köklü teknokenti ve özellikle bilişim ve Ankara için önemli bir sektör olan savunma sanayisinde de şu an liderlik yapmakta. Birazdan ihracat rakamlarında da teknokentlerden dolayı Ankara’nın İstanbul’dan önde olduğunu göreceğiz.

“Yenilik matrisi” diye bir matris yaptık biz alt sektörler bağlamında. Yetkinlik matrisinde alt sektörlerden daha çok bu “dijital kütüphaneler ve içerik” diye tanımlanan alt sektörün ileriye yetkinlik ve gelişmeye daha açık olduğu gözükmekte.

Bir de bu çalışma kapsamında bir SWOT analiz gerçekleştirdik, o sonuçları da ben özet bir şekilde sizinle paylaşacağım, Ankara özelinde yine, bilişim sektöründe. Burada güçlü yönler olarak, az önceki sebeplerden, bahsettiğimiz gibi, iyi üniversitelerin ve Türkiye’nin önde gelen üniversitelerinin Ankara’da yer alması çok önemli bir etken. Sektörde en büyük alıcı olarak Ankara’da bulunması -alıcı olarak biz burada kamuyu tarif ediyoruz çünkü bilişim sektöründe büyük bir alıcı pozisyonunda- yine diğer bilişim sektörünün doğrudan desteklediği ve iş birliği içerisinde olduğu savunma sanayisinin hem ana sanayisinin hem de çoğunlukla yan sanayisinin Ankara’da yerleşik olması önemli bir unsur ve de üniversite sayısı, üniversitelerin kalitesi açısından diğer illerle karşılaştırdığımızda nitelikli iş gücü oranı da Ankara’da yüksek ve de kamu sektöründe uzmanlık gerektiren alanlarda istihdam edilen yine iş gücü sayısı fazla. Politika yapıcılara olan yakınlık da önemli bir avantaj olarak değerlendirilmekte sektör açısından çünkü sektör temsilcileri Ankara’da coğrafik yakınlıktan dolayı politika yapıcılara daha yakın bir etkileşim içerisinde oluyor. Altyapı ve kurumsallık da yine teknokentlerden dolayı diğer illere göre daha da gelişmiş bir düzeyde.

Bu güçlü yönlerle karşılık “zayıf yönlerimiz” dediğimizde de sektörün aslında genel zayıf yönleri ortaya çıkmakta Ankara özelinde. Ürün rekabeti yerine fiyat rekabetinin olması. Bu cümleden çıkartacağımız en somut çıktı, şimdi, rekabetin iki önemli stratejisi vardır; ya fiyat liderliğiniz vardır ve piyasada diğer rakiplerinize göre önde olursunuz ama fiyat ve maliyette eğer önde olamıyorsanız tek bir unsur vardır, farklılaşmak zorundasınız. Farklılaşmayı da inovasyonla yani ticari yenilikle sağlayabiliyorsunuz. Burada da baktığımızda, Ankara’daki sektörde ve Türkiye özelinde de, birçok sektörde olduğu gibi, farklılaştırma stratejisi üzerine bir rekabet söz konusu değil, daha çok maliyetlerin minimize edilmesi ya da kâr marjlarından taviz verilmesiyle ilgili bir rekabet söz konusu.

Yüksek iş gücü devir oranı yine ülkemizin önde gelen sorunlarından birisi. Ben üç sene organize sanayi bölge müdürlüğü yaptım Ankara’da. Özellikle sanayi açısından baktığımızda, önemli bir sorun. Sektör içerisinde veya ilgili sektörler arasında iş gücü devir oranı çok yüksek. Özellikle spor sektörlerinde olduğu gibi, muazzam transferler söz konusu. Özellikle projelerde, belli ölçekteki projelerde ön plana çıkan nitelikli iş gücünün transferi çok yüksek oluyor.

Yine firmalarımızın uluslararası düzeyde proje geliştirme kabiliyetinin zayıf olması. Bu proje kabiliyeti şu an Türkiye’de en güçlü olan il aslında Ankara, hem Avrupa Birliği projeleri hem kamu projeleri hem de TÜBİTAK desteklerinden dolayı ciddi bir proje geliştirme ya da proje yapma kabiliyeti mevcut. Yine proje yönetimiyle ilgili diğer yetersizlikler ve de yine politika yapıcılarının çok üzerinde düşündüğü ya da kamunun çok üzerinde düşündüğü bir konu “Biz bu kadar destek veriyoruz, bu desteklerden niye sonuç almıyoruz?” Bu sektörde gerçekten son zamanlarda destek oranları çok yüksek, TÜBİTAK çok farklı programlar açmakta. Bu da bizim toplumumuzda ya da ülkemizdeki girişimciliğin sonucuyla ilgili bir konu. Fikir var ama biz bunu pazarlayamıyoruz ya da ticarileştiremiyoruz. Birçok ARGE projesi ya da ARGE girişimini ticarileştiremediğimiz için sürdürülebilir olmaması yine bu sektörün önemli zayıf yönlerinden ya da belli bir proje alındıktan sonra proje nihayetine vardığında, bazen şirketlerde, mesela araştırmaya gittiğimiz şirketlerde bile bir iki personel dışında personelle karşılaşmadık. Soruyoruz: “Niye kimse yok?”, “Biz geçen ay işten çıkardık herkesi çünkü projemiz bitti, yeni proje bekliyoruz.” diye. Bu tür unsurlar da çok fazla bu sektörde.

Üniversite-sanayi iş birliğinin azlığı ülkemizin zaten genel bir sorunu. Yani en iyi üniversitelerin olduğu ilde bile bu sorun çok net bir şekilde yaşanmakta ve hâlen yaşamaktayız. Firmalar arası ve sektörlerle ilgili kurum ve kuruluşlar arasındaki iş birliği de yine rekabette bu sektör için çok büyük bir dezavantaj çünkü bu sektörde yer alan işletmelerin ölçekleri küçük ve orta diye sınıflandırılabilen. Orta ölçekteki işletmelerin sayısı daha az bir durumda ve bu ölçek ekonomisiyle ya da rekabette, ulusal ya da uluslararası rekabette mücadele etmenin tek yolu da güç birliği yapmaktır. Ne yazık ki toplum olarak o konuda çok becerikli değiliz, her alanda iş birliği konusunda.

Finans sektör merkezlerinin taşınması konusu da bu Ankara özelinde öne çıkartılan bir konuydu. İşte, Ankara’nın birtakım finans kurum ve kuruluşları İstanbul’a taşındı. Bu dezavantaj olarak sektörde tanımlanmakta, özellikle bankaların genel müdürlüklerinin, kamu bankalarının ve diğer ilgili finans

kuruluşlarının İstanbul'a taşınması konusu. Çünkü bu sektörün önde gelen sorunları finans yetersizliğidir, onu da sonuç kısmında birazdan aktaracağım.

Fırsatlar olarak da güçlü bir üniversite altyapısının olması ve bunun değerlendirilmesi olarak tanımlandı. Teknokentlerin olması ve şu an beş aktif, bir pasif, altı teknokent var Ankara'da. Biz üniversite olarak bir tanesini kuruyoruz. Zannedersem çok yakın bir zamanda yedi-sekizi bulacak teknokentlerin sayısı Ankara'da. Hem sayı olarak hem de ticaret hacmi olarak şu an, hatta yabancı yatırımcı oranı olarak yüzde 40'a varan bir ağırlığa sahip Ankara'daki teknokentlerin ülke içindeki payı. Yine ağırlıklı kamu yatırımlarının Ankara'da olması bir avantaj. Savunma sanayisinin Ankara'da olması çok büyük bir avantaj çünkü bilişim sektörünün en büyük alıcısı, sektör olarak, savunma sanayisi gözükmekte.

Bilişim vadisiyle ilgili piyasada ve de Ankara'nın yerel yönetimlerinde bir beklenti var. İşte, İstanbul dışında Ankara'da da bir bilişim vadisi kurulabilir mi? Üç dört sene önce Sanayi Bakanlığı tarafından bir bilişim vadisi fizibilitesi de hazırlanmıştı Ankara özelinde. Bunların hepsi bir beklenti olarak piyasada özellikle bu sektör açısından.

Yine teknokentlerde doğal olarak oluşan yazılım kümesi. Tabii, teknokentlerin sadece yazılım şirketlerinden oluşmasını, teknokentler açısından, bölge rekabetçiliği açısından yeterli görmüyoruz çünkü birçok yazılım şirketi ne yazık ki ana sektörü temsil etmemekte, diğer sektörlerin tamamlayıcı sektörü pozisyonunda da yer alabilmekte ve teknokentlerin tüm yükü ya da şu an bilişim sektörüne verilmesi de farklı bir eleştiri konusu. O esnada Ankara Kalkınma Ajansının yeni açılması ve diğer ajansların vermiş olduğu gibi, hibe programlarının başlamasından dolayı bir beklenti vardı. Orada yine fırsat diye tanımlanmış.

Tehditler konusuna geldiğimizde, yasal ve uygulama eksikliği nedeniyle gelişen haksız rekabet - mevzuat- açısından Ankara'da yetişen elemanın, nitelikli iş gücünün yurt dışına ve İstanbul'a doğru kayması konusu yine diğer bir tehdit. Özel sektörün merkezi olarak özellikle de doğrudan yabancı yatırımın İstanbul'da yer alması Ankara açısından bir diğer tehdit, dezavantaj. Küreselleşen yazılım sektöründe Ankara'nın çok lokal ve yerel kalması. Kamudaki bilişim yatırım politikalarının yetersizliği yine ortaya konulan bir diğer tehdit ve yetersizlik. İstanbul'la Ankara'daki firma ölçekleri karşılaştırıldığında Ankara'daki firmaların çok küçük ölçekte olması ve proje bağlamında kurulmuş olması yine İstanbul'a göre bir dezavantajlı bir durum. Çünkü biz bir SWOT analizi yaptığımızda sonuçta bir rakip ortaya çıkması lazım, Ankara'nın da rakibi şu an Ankara'dan önde olan İstanbul bu sektörde. Yurt dışı bağlamında da düşündüğünüzde çok ciddi bir ölçek ekonomisi ve teknolojik üstünlük çok net bir şekilde ön plana çıkmakta.

Burada bir özet söz konusu: Özellikle zayıf yönlere baktığımızda, maliyet, iş gücü, altyapı ve kurumsal gelişim unsurları ön plana çıkmakta. Tehditler konusuna baktığımızda da yine, pazar konusu, altyapı, kurumsal gelişim, pazarlama, maliyet ve iş gücünde eksiklerin olduğu gözükmekte.

Burada bütün. yirmi altı bölge bağlamında, bu kalkınma ajanslarının kuruluş, bölge planlamasına göre, şu an artık Kalkınma Bakanlığı da kalkınma planlarını bu bölge sınıflandırmasına göre yapmakta. Yerel birim sayısı olarak İstanbul yüzde 43,6 gibi bir orana sahipken bu yirmi altı bölgede, İstanbul, İzmir ve Ankara sadece tek il den oluşmakta, diğer bölgeler, en az, iki, üç ve beş, altı ile kadar çıkan bölgelerimiz söz konusu.

Yine bu sektörde çalışanların sayısına baktığımızda, yüzde 16,6'yı Ankara oluştururken yüzde 40,3'ü İstanbul oluşturmakta. Maaş ve ücretler konusunda da yine İstanbul ve Ankara arasında çok muazzam bir fark olduğu, ciro konusunda bilişim sektöründe İstanbul'un yüzde 58'in üzerine çıktığı gözükmekte ve Ankara yüzde 13,3'te. Bu da firmaların ölçeğini ve yaptıkları işleri de göstermekte. Diğer brüt yatırımlar konusuna baktığımızda da Ankara'daki yatırımların yüksek olmasının bir sebebi, özellikle savunma sanayisinin ve büyük alıcıların burada olmasından dolayı proje bağlamında yapılan yatırımları biz değerlendirdik. İstanbul'da, daha çok firmaların özel sektöre yönelik yapmış olduğu yatırımlar ön plana çıkmakta.

Bu genel İstanbul ve Ankara karşılaştırmasını, ön plana çıkartılan sektörün, ulusal düzeydeki bir şeyin... Ankara özelini hızlı bir şekilde geçeceğim ben. İhracat yapan işletme diye sorduğumuzda beş teknokentteki bilişim sektöründe faaliyet gösteren işletmelerde, yüzde 48,47'nin ihracat yaptığını ifade etmiştir, yüzde 55,53 ihracat yapmamakta. Tabii, bu yüzde 48'lik bir oran hepsinin doğrudan ihracat yaptığı anlamına gelmemekte, dolaylı ihracatlar da bunun içerisinde. Teknokentler açısından değerlendirdiğimizde, İstanbul'daki teknokentlere göre ihracat oranı ve yabancı yatırımcı oranı Ankara'da daha yüksek. Bir sebebi de bu. Rekabet ortamında da rekabetin bu sektörde çok yoğun olduğunu görüyoruz ve yoğun olduğu oranı aldığımızda yüzde 80'e yakın bir oran söz konusu. Yani "rekabet yoğun" diye tanımlıyoruz, "çok yoğun" diye tanımlıyoruz.

İşletmelerin rekabet gücüne baktığımızda da "güçlüyüm" ifadesinde bulunanlar yüzde 53,52 ve yüzde 21, yüzde 74'lük bir oran var. Bunun da bir sebebi, Ankara'da bilişim sektöründeki işletmeler daha çok proje bağlamında girişimde bulundukları için ya da o şirket aktif oldukları için zaten o projelerle ilgili de çok rakip bulmak ya da rekabet yaşaması da çok nadir oluyor.

Temel uzmanlık alanlarına baktığımızda, yani bu bilişim sektöründekiler sadece bilişim, iletişim teknolojileri alanında mı yoksa diğer sektörlerle de ilişkili bir şekilde çalışıyor diye sorduğumuzda, bilişim, iletişim teknolojilerinde seksen sekiz firma bu şekilde bir bilgi vermiş. Tabii, sadece o alanda değil, yani bizim "temel yetenek" dediğimiz sadece bir sektörde odaklanmış değil, alt sektörler bağlamında, az önce verdiğimiz yedi sektörde de farklı, birden çok pazara hizmet sunabilmektedir bu işletmeler.

Ondan sonra, bilim ve mühendislik ön plana çıkmakta. Bunun da en büyük sebebi, özellikle ODTÜ Teknokentteki etki gözükmekte ve danışmanlık bağlamında da bilişim alanındaki işte yazılım danışmanlığı konusu da çok önemli. Savunma sanayisi gördüğümüz gibi yine otuz dört gibi bir firma, dördüncü sırada yer almakta.

Az önceki yapmış olduğumuz sınıflandırmadaki alt araştırma alanlarına baktığımızda da yaygın ve güvenilir ağ servisi altyapıları alt sektörü birinci sırada alt araştırma alanları dağılımında.

Biz bir de inovasyon kapasitesi konusunda yoğunlaştığımız için, tabii, ölçek ekonomisini önemsiyoruz ve işletmeler arasında ve işletmelerle diğer kurum ve kuruluşlar arasındaki iş birliği konusunda bir sorgulama yaptık. Yüzde 90,87 başka kuruluşlarla iş birliği yaptığını ifade etmiş ama bu iş birliğinin hangi alanda olduğuna ya da hangi düzeyde önemli olduğuna baktığımızda, "Firma bilgilerini ve becerilerini paylaşıyorum." diyor ama buna daha çok proje ortaklığı ya da müşterisiyle ya da tedarikçisiyle paylaştığı ortaya çıkmakta. "ARGE birlikteliği yapıyorum." diyenler yine 3,32'lik gibi orta önemde bir düzey. Tasarım, yeni teknoloji edinme -teknoloji transferi bağlamında- üretim, yeni ürün geliştirme ve pazarlama alanındaki oranlar diğerlerine

göre daha az. Özellikle üretimde çok ciddi bir iş birliği olmadığı gözükmemekte. Bu da kapasitelerin çok büyük olmadığı sonucuna götürmemekte.

“Bilgi temelli hizmetler veren kuruluşlardan yararlanıyor musunuz?” diye sorduğumuzda, yüzde 60 gibi bir oran “evet” diyor ve bu ne tür hizmet aldığı sorduğumuzda da “ARGE konusunda destek alıyorum.”, “Tasarım konusunda destek alıyorum.”, “Teknoloji geliştirme ve ürün geliştirme konusunda destek alıyorum.” Sadece ARGE konusunda orta önemli bir düzey var. Burada da şöyle bir yorum yapabiliriz: Özellikle bu kamu kaynaklı ya da AB kaynaklı, çerçeve programlar kaynaklı programlarda üniversite iş birliği şartı oluyor. Ondan dolayı, istemese de üniversitelerle iş birliğine gidebilmekte.

Sektörel veri analizlerine baktığımızda da, üretim faaliyetlerinin Ankara dışındaki işletmelere ihale edilmesi yüzde 20’lik bir oran söz konusu yani alt, taşere edilmesi ya da fason bağlamında. Cevapsız bırakanlar da var, çok büyük bir oran cevapsız bırakıyor, bu konuda bilgi vermek istemiyorlar ne yazık ki. Yine ülke içi ve dışı dağılıma baktığımızda, yüzde 95’i ülke içine ihale ettiğini, yüzde 60’ının da ülke dışına ihale ettiğini görüyoruz. Bunun yani bu işi ihale etmelerinin de tabii ki en büyük sebebi, üretim maliyetleri. Özellikle Ankara’daki iş gücü maliyetlerinin diğer illere ya da ülkelere göre yüksek olması durumunda, özellikle yazılım konusunda Asya ülkeleriyle artık bizim bilişim sektörü de çalışmaya başladı. Bu da yüzde 60’lık bir oran, üretim maliyeti yüzde 55’lik bir oran nitelikli iş gücü. Ülke dışına ihale edilmesinde de yine üretim maliyetleri ve nitelikli iş gücü oranı ön plana çıkmakta. Burada yalnız, bir de yeni bilgi kaynaklarına erişme konusu var. Sektörel veri analizinde yine ürün ve süreç inovasyonu için kurulan iş birliklerine baktığımızda da sadece yüzde 60’lık bir oran yeni ürün ya da yeni süreçle iş birliği yaptığını gösteriyor.

Şu, önemlilik düzeylerini geçiyorum, daha çok politika önerileri kısmına geleceğim.

Özellikle “Yurt dışı iş birliği konusunda inovasyona katkıda bulunan yurt içi ilişkileriniz var mı?” dediğimizde, diğer firmaları izleme konusunda ne yazık ki hemen hemen dış bilgiye erişim, tedarik zinciri ve ARGE iş birliğinde önemsizlik oranları çok ciddi bir şekilde ön plana çıkıyor ve “İnovasyonun rekabet gücünüze etkisi var mı?” diye sorduğumuzda, yüzde 58,56 “yok” diyor. Buradaki yorum şudur: Benden istenen farklılık ya da inovasyon değil, düşük maliyet. Bu yoruma yol açıyor. Yani “Yeni bir şeye üretmeme gerek yok, eğer kamu ihalelerine giriyorsam düşük maliyetle olmam rakiplerime göre beni ön plana çıkartabiliyor.” ya da benzer şekilde, özel sektör sektöre de hizmet sunabiliyorsa.

2005’le 2010 arasındaki süreçte bir sorgulama yaptık “Mevcut ürününüzü iyileştirdiniz mi ya da geliştirdiniz mi?” diye. Ne yazık ki burada da oranlar çok yüksek çıkmadı. Ürün inovasyonu, yani yeni bir ürünü ticarileştirme becerisi ya da ticarileştirme başarısını sorduğumuzda da Ankara ili için yenilikte yüzde 66. Türkiye’de iyi bir oran, yüzde 81’lik bir oran. Yani yeni bir ürünü... İnovasyonu, tabii, basitçe şöyle tanımlayabiliriz sanayi diliyle: Yaptığın ARGE çalışmasının sonucu ya da yenilik olarak bir şey ortaya koyduğunuzda bununla ilgili fatura kesiyorsanız biz buna “inovasyon” diyoruz çünkü para kazanma olgusu var. Burada “Ben yaptığım yeni üründen para kazandım.” diyenler, “Ankara ili düzeyinde yenilik yaptım.”, “Türkiye için yenilik yaptım...” “Dünya düzeyinde yenilik yaptım.” oranıyla ilgili biz çok ciddi bir yorum bulamadık. Bunda özellikle bizim Ankara’da da Amerika ve Avrupa’daki büyük ölçekli bilişim işletmelerine tedarik hizmetleri sağlıyor. Onunla ilişkilendirebiliyoruz.

Teknoloji transferi konusuna geldiğimizde de yüzde 67,65'i "Evet, ben teknoloji transferi yapıyorum." diyor, daha çok yine daha gelişmiş ya da daha büyük ölçekli işletmelerden ya da üniversitelerden almış oldukları teknoloji transferini kastediyoruz. Teknoloji transferi yöntemlerinde de lisans alımı, makine ve teçhizat alımı, ARGE için iş birliği gibi konular orta önem olarak belirlendi. Üretim için iş birliği konusu yine ne yazık ki çok yüksek değil.

İnovasyonun kaynaklarına baktığımızda da firma içi ARGE ve tasarım çok ciddi bir şekilde ön plana çıkıyor. Bu da firma dışında bir iş birliği oranının düşük olduğunu göstermekte. Diğer ilgili kurum ve kuruluşlar ya da sektör içerisinde iş birliği oranı ne yazık ki inovasyon kaynaklarında çok büyük bir orana sahip değil.

Bir diğer önemli bir unsur da inovasyonun finansman kaynakları. "Bu yapmış olduğunuz inovasyonu siz nasıl finans ettiniz?" diye sorguladığımızda, işte teknoloji girişimi ya da yeni girişim bağlamında ülkemizin en büyük eksikliği olan alternatif finansman kaynaklarının çok sınırlı olması buradaki soruya verilen cevapta da ortaya çıkmakta. Çok önemli olarak büyük bir oran öz kaynağıyla hareket ettiğini belirtmekte. Burada özellikle kamu proje teşvikleri ya da diğer AB destekli projelerden alınan kaynakların da en az yüzde 25'le yüzde 50 arasındaki değişen oranı yine öz kaynakla finanse edildiği için burada öz kaynak oranının çok yüksek çıktığı da gözlenmekte.

Ticari krediler konusu "az önemli" diye tanımlandı. Bunun da en büyük sebebi, küçük ölçekli işletmelerin ticari bankalardan kredi alma kapasiteleri ya da yetenekleri çok gelişmiş değil ve de soyut olan bir sektör olması hasebiyle bilişim sektörüne bankalarımız daha o açıdan bir bilinç de geliştirmiş değiller.

Burada işte ne yapılması gerektiğiyle ilgili, bu sonuç ve politika önerileri kısmında hızlıca ben onlara, finansman kısmına da değineceğim.

Veri sunumu sonrası, hem ulusal düzeyde hem özellikle de Ankara özelinde bilişim sektöründeki inovasyon kapasitesiyle ilgili 2000 sonrası, özellikle 2002 sonrası sektörün çok hızlı geliştiği gözlemlenmekte. Bunun da en büyük sebebi, makroekonomik göstergelerin iyileşmesi ve de siyasi istikrar ortamı öncelikli bir şekilde firmalarımız tarafından öne sürüldü. Buradaki tüm veriler ve tüm almış olduğumuz düşünceler tamamıyla firmalarımızın, yani sektörün bize yansıtmış olduğu düşünceler. Yorum yaparken de yine o verilerden hareket ederek yorum yapıyoruz.

Bilgi, iletişim teknolojileri altyapısında ve ağ yapı hizmetlerinde etkin rekabetin artırılması ve işte inovasyona dayalı bir ekonomi aslında sadece bu sektörün değil, ulusal ekonominin bir sorunu. Çok genel bir ifadeyle, mevcut dünyadaki sektörlerle rekabet etmeden öte, girişimciliğin, daha doğrusu yenilikçi girişimciliğin geliştirilmesiyle, yeni alanlarda üretim hacmi ya da ticaret hacminin artırılmasının çabalanmasına dair bir tanımlamadır bu inovasyona dair bir ekonomi konusu.

Sektördeki paydaşlar ya da diğer ilgili kurum ve kuruluşlarla ilgili iş birliği düzeyi ne yazık ki çok düşük bir oranda. Eğer bu ARGE program destekleri ya da hibe programlar olmasa herhâlde üniversitelerle sektörün iş birliği daha da düşük olacak gibi. Yine kamu sektörünün araştırma ve teknoloji geliştirmeyi teşvik etmesi ve desteklemesi rolü çok fazla ifade edilen bir konu. Bununla ilgili özellikle ihracat açısından Ekonomi Bakanlığında bir çalışma var. O, sektör açısından heyecanlı bir şekilde bekleniyor. Hizmet sektörünün döviz kazandırıcı bir sektör olarak tanımlanması ve hizmet sektöründe özellikle beş sektörden birisinin de bilişim

sektörü olarak tanımlanması da bu sektörün önünü açıcı bir destek olarak gözükmekte çünkü birçok teşvik mevzuatında ne yazık ki bilişim sektörü “üretim sektörü” diye tanımlanmamakta ya da daha doğrusu, hizmet sektörü çok yeni yeni desteklenmeye başlandı kamu tarafından.

Doğrudan yabancı yatırımların, teknoloji yayınlarının desteklenmesi ve özellikle Ankara bölgesi ya da bu sektörde etkin bölgelerin yönlendirilmesi konusu.

Temel araştırma ve ticarileştirmeden oluşan süreç olarak inovasyonu kastediyoruz. Yani temel araştırma daha çok üniversitelerin ya da büyük ölçekli ARGE merkezlerinin yapmış olduğu araştırmaların pazara sunulabilme düzeyine getirebilmesi, ticarileştirme süreçlerinde çok büyük aksaklıklar var ülkemizde. Bu sektörde de o çok net bir şekilde ön plana çıkmakta. Yapılan tüm araştırmalar ne yazık ki temel araştırma düzeyinde kalabilmekte ya da ticarileştirme sürecinde, aşamasında çalışanların temel araştırmadaki birim ya da kişilerle olan iletişimleri çok güçlü değil.

İnovasyonun finansmanı yine çok ciddi bir şekilde ön plana çıkan... Zannederseniz bununla ilgili Hazine Müsteşarlığında bir çalışma var. Bu girişim sermayesi, risk sermayesi konusunda mevzuat Türkiye’de mevcut değil. Şu an öz sermaye dışındaki tek finansman kaynağı ticari bankalar ülkemizde, mevzuat açısından. Birtakım -az önce ODTÜ’de belki bahsetmişlerdir- işte “melek yatırımcılar” gibi, fikri olanla parası olanı bir araya getiren mekanizmalar Türkiye’de yeni yeni oluşmaya başladı ama mevzuat altyapısı yok ne yazık ki.

Nitelikli iş gücü ve inovasyon bilinçlenme düzeyi, bu özellikle kültürel olgu açısından... Çünkü bilişim sektörü İnternet olarak çok iyi biliniyor, Türkiye’de İnternet kullanım oranı yüksek ama tabii, bilişim sadece İnternet’ten oluşan bir olgu değil.

Yine az önce bahsettiğimiz iş birliği konusunda da sektörler arası iş birliği konusu çok zayıf çünkü bilişim sektörü ana bir sektör değil aslında, yani bilişim sektöründeki ürünler çok nadir nihai tüketici ya da kullanıcıya ulaştırılabiliyor, daha çok diğer ana sektörleri destekleyici bir pozisyonda. Burada da Ankara özeline baktığımızda, yine ülkemiz için stratejik sektörler olarak da tanımlanan medikal, savunma sanayi ve makine sektörünün tamamlayıcı ve destekleyici sektörü pozisyonunda yer almakta.

Ben sunumum -kısaca yirmi dakikada özetlemeye çalıştım ama herhâlde yirmi dakikayı da geçtim- bu şekilde. Varsa bir soru ya da öneri, katkı, onu da sohbet ederiz.

BAŞKAN – Çok teşekkür ediyoruz Sayın Akdeve.

Şimdi, ben sunumunuzdan şöyle bir şey anladım: Ankara, bilişim sektörü açısından çok önemli bir şehirdir, hatta Türkiye’nin en önemli şehridir çünkü teknokentlerin çoğu burada, büyük bir üniversite kapasitesi var, savunma sanayisi burada, finans merkezleri şimdilik burada.

YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Medikal sektör burada.

BAŞKAN – Şimdi, maaş ve ücretler İstanbul’a göre düşük, çalışan sayısı İstanbul’a göre düşük olmasına rağmen, Ankara çok önemlidir diyoruz ama ortadaki tablo şu: Bütün bu şeye rağmen, biz hâlâ yurt içine çalışıyoruz -sizin sunumunuzdan çıkartıyorum- yurt dışına ihracatımız çok az ve hâlâ Türkiye bu yazılım ihracatı vesaire falan anlamında çok çok çok geride, yani benzer ülkelere göre oldukça geri seviyede.

Ben bir şeyi merak ediyorum: Niye böyle bir şey aklımıza geldiği zaman hep Ankara, İstanbul, İzmir, bilemediniz, Bursa falan gibi dört temel şehir aklımıza gelir de başka şehirler gelmez? Yani başka şehirlerin bir

potansiyeli mi yoktur, bir algıda problem mi var veya orada birtakım adımlar atılıyor, mesela Erzurum'da Fazilet Hanım'dan atılan bir adım var yürümedi mesela, cip üretimiyle ilgili bir merkez kurulmaya çalışıldı. Yani şehirlerin vasatı mı uygun değil veya biz şehirlerin bu anlamdaki kapasitelerini, potansiyellerini vesaireyi, bunları çok fazla, iyi araştırıyor muyuz veya daha genel bir ifadeyle, Türkiye'deki bütün şehirlerin bu bilişim teknolojileri açısından bir potansiyel fotoğrafı nasıl çıkartılabilir diye başlayayım sonra, arkadaşlarım suallerini sorsunlar.

YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Ben buna kendimce cevap vermeye çalışayım.

Tabii, çok önemli bir noktaya aslında parmak bastınız. Biz bunu bölgesel kalkınma açısından çok fazla tartışıyoruz. Özellikle, bölgesel kalkınma politikaları Türkiye'de çok yeni. Yani son belgelerde yer alması beş-altı seneyi bulur, teşviklerde yer alması üç-dört seneyi bulur. Ne yazık ki cumhuriyet dönemindeki tüm merkezi hükûmetin yapmış olduğu planlamalarda üç şehir ya da dört-beş şehir ön plana çıkmıştı ve de yereldeki kaynaklar ya da yetenekler nelerdir bağlamında çok ciddi bir çalışma yapılmamış. Yani işte, kalkınma planlamalarına baktığınızda, Ankara'dan yapılan planlamaların tüm ülkeye uygulanmasına çalışılmış ama farklı bölgelerdeki o iş gücü altyapısı, bilinç ya da diğer destek mekanizmaları yeterli mi yeterli değil mi, ona bakılmamış ve sürekli denemeler yapılmış. Bölgesel kalkınma bilinci Türkiye'de işte bu kalkınma ajanslarıyla başlatılabilirse başlatılacak çünkü kalkınma ajansları şunu ön plana çıkartıyor: Herhangi bir destek ya da hibe programı açıklamadan önce bölge planı hazırlıyor. Bölge planı hazırlarken de kendince yani kendi ofisinde, masa başında hazırlamıyor, belediyelerle, STK'larla, diğer yerel idarelerle, üniversitelerle bir araya gelip “Bizim bölgemizde ne vardır, ne ön plana çıkabilir ya da hangi konuda yoğunlaşabiliriz?” e göre baktığımızda mesela kalkınma ajanslarını da incelediğinizde çok farklı sektörlerde destekler vermekte. Ne yazık ki 26 bölge arasında sadece İstanbul inovasyona yönelik hibe programları açmıştır 26 kalkınma ajansından. Ankara'da medikal ve bilişimle ilgili program açmıştır. Diğer illerde ne yazık ki bilişimle ilgili bir program ya da hibe programı açılmamıştır. Bunun en büyük sebebi yok, yani bölgeler arasındaki eşitsizlik çok fazla ülkemizde ve de bilişim sektörü gibi sektörler hem nitelikli iş gücü gerektiriyor hem kültürel bir bilinç gerektiriyor hem de ileri teknoloji, altyapı gerektiriyor. Yani bunun diğer iller bağlamında yapılması gerçekten ciddi bir yatırım gerektirir. Bunu başaran ülkeler var, yani Hindistan bunu başardı, Çin başardı, diğer ülkelerde de yine Asya'da başaran ülkeler var ama devlet gerçekten oraya bizzat yatırım yapıp liderlik yaptı, o bahsettiğimiz o büyük ölçekli altyapı olsun, nitelikli iş gücü filan olsun. Ama bu çok ciddi bir zaman alır. Yani bunu birkaç teşvik ve yatırım programıyla gerçekleştirmek ve sonucunu elde etmek çok hayal kırıklığı oluşturabilir.

BAŞKAN – Şehirlerde bizim başka bir hareket başlatmamız lazım. Bakın burada siyasetçiyiz, 5 tane milletvekiliyiz. Tahmin ediyorum herkes benimle aynı pozisyonadadır. Ben ne zaman herhangi bir toplantıya gitsem, mutlaka beni insanlar yakalıyorlar, iş diyorlar. Peki, sana iş bulayım, iş dediği zaman da ya hastanede ya da bir okulda temizlik işçiliğidir veyahut da bu vakıf elemanı anlamında çalışacak, yani hem işim olsun hem ben çalışmadan, üretmeden bir şey kazanayım. Hâlbuki, benim birisi yakamı yakalasa dese ki ya ben şöyle çok donanımlı bir adamım veyahut da meraklı birisiyim, işte bu kalkınma ajansının, ki güçlü bir kalkınma ajansı var Adana'da Çukurova Kalkınma Ajansı.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ RAKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – İlk açılan kalkınma ajansıdır, ilk programı verendir.

BAŞKAN – Ve açılması için de çok gayret sarf ettim. Deseler ki yahu, kalkınma ajansının şöyle bir programı var, o programda ben çalışma istiyorum falan, bir Allah'ın kulu çıkmıyor ya. Yani gıda mühendisi, su mühendisi, o bile yani bıraksan diyorum ki: “Sen hastanede temizlik işçiliği yapar mısın kardeşim?” “Yaparım Hocam” diyor. “Ya kardeşim sen su mühendisiyim diyorsun” filan diyorum, “e ne yapayım” filan diyor. Şimdi, böyle bir pozisyondayız ve o pozisyonu bizim yıkmamız gerekiyor. Yani biz tamam burada çok önemli ifadeler kullanıyoruz, çok güzel SWOT analizleri yapıyoruz, birtakım inovatif düşünceleri ortaya koyuyoruz, ama bunun hayata yansımaları açıkçası bizim artırmamız lazım. Yani hepimiz, tahmin ediyorum, benzer şekilde işlerle boğuşuyoruz.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ REKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Kesinlikle haklısınız. Açıkçası...

BAŞKAN – Şu işlemler, bu kuluçka merkezleri falan var ya, o nevi bir çalışma yapmak lazım belki.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ REKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Bu özellikle girişimcilik potansiyelinin geliştirilmesiyle ilgili bir konudur ama işte ülkemizde topluma sorduğunuz zaman herkes girişimcidir, herkes ticareti çok iyi bilir ama sonuçlara baktığımızda aslında hiç bilmiyoruz.

BAŞKAN – Bence girişimci değil girişken.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ REKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Çünkü girişimcilik sonuçta...

BAŞKAN – En başta bize girişiyorlar.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ REKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Girişimcilik sonuçla ilgili bir konu, yani sonuç almamız lazım. Avrupa'da da yapılan araştırmalarda “bizde girişkenlik” dediğiniz gibi girişkenlik sayısı çok fazla, diğer ülkeler çok geride bırakıyoruz ama sonuçla ilgili gene gerideyiz.

BAŞKAN – Reşat Bey, buyurun.

REŞAT DOĞRU (Tokat) – Teşekkür ediyorum değerli arkadaşına sunumu için.

Benim kısa bir sorum şu olacak: İnovasyon finansmanı konusunda, inovasyon konusunda Rusya, İran ve Yunanistan'daki durum nedir, bunu bildirebilir misiniz? Türkiye olarak...

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ RAKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Ben Rusya'yı bilmiyorum, onu söyleyeyim, İran'da tamamıyla devlet destekli bir bilişim sektörü ya da inovasyona yol açacak diğer ilgili sektörlerle yürütülmekte savunma, bilişim, medikal hatta siz daha iyi bilirsiniz işte sağlık sektörünün sorunlu olmadığı bir ülkedir İran. Yunanistan'da bilişim sektörü daha çok danışmanlık düzeyindedir. Bizdeki gibi tekno kentlerde bir üretim şeyi yoktur, hacmi ve altyapısı yoktur. Zaten Avrupa Birliği'ndeki hibeler de kısıtlanınca ya da daha doğrusu azalınca Yunanistan'daki kriz de net bir şekilde ortaya çıktı çünkü daha çok komisyonunun vermiş olduğu hibe programlarına ya da projelerine bağlı bir danışmanlık potansiyeli vardır Yunanistan'da. Çok yerel bağlamda

ciddi bir finansmanı yok devlet bağlamında ama şey vardır Avrupa Birliğinin tüm ülkelerinde, risk sermayesi dediğimiz yani benim fikrim vardır, ama param yok, parası olanla ben nasıl bir araya gelirim, bu fikrimi ticarileştirebilirim dendiğinde, mevzuat çok net bir şekilde sahip çıkıyor, o fikri garanti altına alıyor, parası olanla onu bir araya getiriyor, şirket altında mı ya da ortaklık mı çok farklı fonksiyonlarda ya da şirketi siz kurun biz size fon sağlayalım dediğimizde Türkiye’de de aslında Ankara’da bir KOBİ AŞ’imiz var, duymuşsunuzdur TOBB’un, Halk Bankasının, KOSGEB’in ortaklığında kurulan, bunu da burada söylemekten çekinmeyeceğim. Ben o şirketin yetkilileriyle görüştüğümde hayırdır, siz buradasınız ama kimse sizi tanımıyor, siz bir aslında risk sermayesi şirketisiniz. “Ya, gerek yok” dedi. Tanımasınlar, yoksa çok proje geliyor. Zannederseniz yılda iki üç proje destekleniyor, desteklenmiyor, bilmiyorum, şu şekilde ben devlette hiç çalışmadım, üniversite olarak şu anda öğretim üyesiyim. Öncesi ben pratik hayattaydım, hem sanayicilerle de çalıştım, danışmanlık yaptım. Sonra Avrupa Birliği destekli Türkiye Kalkınma Bankasının kurmuş olduğu bir yeni risk sermayesi var ama Avrupa’ya baktığımızda, örnek veriyorum, ben İsveç’te master yaptım, İsveç’te otuz beş yıl önce devlet tarafından kurulan bir risk sermayesi vardır, şirketi. Ben iki sene önce onlarla görüşmeye gittiğimde bana bir şey sordular: Biz sizin projeleri destekleriz ama İstanbul, Ankara, İzmir dışındaki illeri destekleriz ve Avrupa Birliği içerisindeki hiçbir projeye destek vermiyorlar, çünkü kâr marjı düşük.

BAŞKAN – Onlar hâlâ aynı fikirdeyse Adana’ya davet ediyorum onları.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ RAKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Aynı fikirdeler efendim. Biz iletişim kurabiliriz isterseniz.

BAŞKAN – Tamam, kuralım.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ RAKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Devletin bir şirketi ve şu modelde çalışıyor o şirket: 1/3’ünü kendisi veriyor, 1/3’ünü İsveç ya da Avrupa’daki bir yatırımcıyı buluyor, getiriyor, ortak ediyor, 1/3’ünü de eğer varsa öz kaynak olarak ortaya koyuyor. Bu yeni şirket kurma bağlamında da değil mevcut bir şirketin kapasite artışını da destekliyorlar. Bu şekilde modeller de çalışıyor ya da mesela bizim bu KOBİ AŞ eğer çalışırsa, yılda bir iki tane proje zannederseniz destekliyorlar, eğer destekliyorlarsa onu da bilmiyoruz, hiçbir bilgi vermiyorlar. Bir projeniz varsa projenizi götürüyorsunuz, değerlendiriyorlar, tamam bu bizim için uygundur, kâr payıyla ortak oluyorlar. O şirket belli bir düzeye geldikten sonra hissesini şirketin sahibine devredip çekiliyor, kâr marjını ilan da alıyor, o süre içerisinde belli bir gelir de elde ediyor. Bu tür modeller var ama çok farklı modeller var, yani hiçbir şekilde bir ara bizim medyada televizyon programları da yapıldı biliyorsunuz, işte patronlar sıralanıyordu böyle güzellik yarışması gibi, proje sahipleri de gelirdi benim projem var, destekler misin gibisinden. Tabii o konular mevzuat olmadığı için çok ciddi bir sonuç almadık onunla ilgili. Ama bu mevzuatla ilgili ciddi bir çalışma olduğunu biliyorum Hazine Müsteşarlığında, inşallah yakın bir zamanda sonuçlanır.

BAŞKAN – Fazilet Hanım, buyurun lütfen.

FAZİLET DAĞCI ÇİĞLİK (Erzurum) – Teşekkür ederim Başkanım.

Bugün sabah ODTÜ Teknokent'teydik ve oradaki bir saate yakın sadece sunum dinledik ve oradan çıkan sonuç aslında, benim bana göre çıkardığım sonuç, 91-92'de kuruluyor, 2000 yılında faaliyete geçiyor ve 2010'dan sonra esas yani bir şeyler veya bir üretime veya ne diyelim, sonucunu görmeye başlamışlar.

BAŞKAN – 10'ar yıllık periyotlarla yani.

FAZİLET DAĞCI ÇİĞLİK (Erzurum) – Yirmi yıl neredeyse. Bizim şimdi Erzurum'da -biraz önce dediğiniz için söylüyorum- bir teknokent kurduk mikrochiple başlanması için falan ama şu anda hiçbir faaliyet yok. Ama duyduktan sonra yirmi sene gerektiğini biraz rahatladım falan diyorum ama şimdi baktığınızda bu yeni fikirler yeni işler yarışması yaptı mesela ODTÜ. Her sene on iki gruba, işte 400 grup falan müracaat ediyormuş, bu sene de öyle olmuş, en sonunda 12 grubu alıyorlar üç alanda ve her sene 12 gruptan on sene diyelim yapıldıysa bu demek ki 120 gruptan sadece aşağı yukarı yedi şirket şu anda çıkmış, hani piyasada artık para kazanır duruma gelmiş yedi şirket şu ana kadar. Yani, işler acısı bence, çünkü baktığınızda ben Zürih Üniversitesi mezunuyum, Zürih Üniversitesinde biz bitirme tezini yaparken bile -bilgisayar bölümü mezunuyum- biz bitirme tezinde bile yani daha master filan yapmadan bile özel şirketlerle biz -benim şirketi özel şirkete Zürih Cantonal Bank'a yapmıştım ve onların bir bölümünde işte enter private search'te bunu kullanmak için veya ileride bunu daha iyi geliştirmek için bir başka gruba verecekler muhakkak bizim yaptığımız üzerine bir şey daha ekleyip yine bir öğrenci grubuna verecekler ve bunu ilerelecekler, kendi bankalarında bunu muhakkak bir gün kullanacaklar, ARGE çalışmasını öyle yapıyorlar, üniversiteyle beraber çalışarak ve üniversiteye belirli bir katkı sağlayarak, yani her proje başına alıyordu muhakkak bizim üniversite. Hani bu 2000'li yılların başındaydı. Sordum ben bugün ODTÜ'ye özel sektörle ne kadar çalışıyorsunuz? Özel sektör yok. Özel sektör eğer HAVELSAN, ASELSAN'ı sa eğer ASELSAN'la çalışıyor yani burası. Burası da Türkiye'nin önde gelen ve uluslararası çok tanınmış bir üniversitesi. Hani, şimdi, siz, biraz önce girişim veya yeni işlerin çıkması, fikirler falan da fikirler ölüyor bir yerlerde yani, özel sektörle çalışmıyormuş bir üniversite, bizim Atatürk Üniversitesi de yine aynı. Yani özel sektörle çalışmak kapasitesi yok bizim üniversitemizin. Yeni fikirler...

BAŞKAN – Fikriniz var mı o konuda? Yani radikal bir şey yapalım mesela, diyelim ki özel sektörün belli bir şeyi olsun, ortaklık şartı koymak gibi. Mesela, futbolda şöyle bir şey vardı, şu anda çok uygulanmıyor ama profesyonel takımlar, biliyorsunuz, milyon dolarlık futbolcuları alıyorlar. Ama diyor ki alt yapıdan yetişmiş iki tane futbolcuyu oynatma şartı koyuyor, bunun gerekçesi şu: Kendi altyapısını da güçlendirsın, oradan oynasın, gerçi o futbol takımları da onu uygulamamak için kırk tane takla atıyorlar, yani farklı farklı gerekçelerle oynatmıyorlar falan. Böyle bir radikal değişiklik gerekir mi ona?

FAZİLET DAĞCI ÇİĞLİK (Erzurum) – Yani değişiklik bence üniversitelerin...

BAŞKAN – Biz komisyon raporumuza onu önerelim. Yani çok radikal...

FAZİLET DAĞCI ÇİĞLİK (Erzurum) – Üniversitelerin muhakkak özel sektörle çalışması gerek, özel sektör de derken yani bir Arçelik'le bir büyük şirketle olmasına gerek yok. Yereldeki şirketlerle muhakkak beraber çalışması gerektiğini, yani onun önünü açmamız gerekiyor. Onu açarken de üniversitelerin kapısını açması gerekiyor veya firmalar tarafından da bunun bilinmesi gerekiyor. Biraz önce dediniz işte Halkbank veya hangi bankaysa, hani bilinmesin bir de istiyor, hani kaynağını da belki... Bir öğrenciye kaynağa o kadar gerek

yoktur yani, ben düşünüyorum, bize hiçbir kaynak gerek yoktu, benim için iyi, çok güzel bir şeydi bankaya gidip orada projemi hazırlamak, çünkü orada birebir özel sektörle diyalog hâlinde oluyorsunuz öğrenciyken bile.

BAŞKAN – Manevi tatmin...

FAZİLET DAĞCI ÇİĞLİK (Erzurum) – Manevi tatmin oluyorsunuz, çünkü gidiyorsunuz esas uygulama merkezinde siz işinizi yapıyorsunuz, oradaki insanlar sizin bir önceki ağabeyleriniz, ablalarınız, size göstermiş oluyor sektörün nasıl yürüdüğünü ve ileride sadece teoride değil pratikte de bu olduğunu. Hani bunun önünü açmamız gerek. Büyük veya küçük şirket olmasına gerek yoktur. Bir üniversiteye de belki şimdi her şey sermayeye gidiyor ama özellikle bilişimde zaten üniversitenin bir altyapısı var, bilgisayar alt donanımı, programları zaten geliyor üniversitede oluyor. Dolayısıyla, burada, bilişimde özellikle fazla bir sermayeye de gerek yok özel sektörle birlikte çalışmaya. Yani atıyorum, bir marangozun mesela işte bu kullandığı teknolojik o altyapı nasıl geliştirilebilir, işte bir kapı yaparken, diyelim ki çevresine nasıl güzel zımparalanıyor, onun için kullandığı makinenin içerisine belirli bir program gerekiyorsa onu mesela üniversitede geliştirebilir, daha güzel daha ince nasıl yapılabilir diye. Bunun için paraya gerek yok, sermayeye gerek yok.

BAŞKAN – Bence bizim komisyonun bu anlamdaki raporuna Mehmet Ağabeyle Reşat Bey de uygun görürse Erdal Bey, Ali Bey, Fazilet Hanım, üçünüz sektörün içindesiniz, bence buna uygun öneriyi ifade edin ve koyalım, yani...

REŞAT DOĞRU (Tokat) – En azından ARGE çalışması yapılabilir, neler yapılabilir...

BAŞKAN – Buyurun.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ RAKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Katkı olması açısından çok önemli bir noktaya değindi aslında. Tabii komisyon başkanımız da üniversiteden background'u olduğu için daha deneyimlidir, o konuda. İşte, tarihe baktığınızda ilk önce üniversiteler eğitim için kurulmuştur, sonra araştırma için kurulmuştur, literatüre de girmiştir Amerika'daki ARGE ya da daha doğrusu inovasyon yapan işletmelere baktığımızda, ya şirketin ortağı ya bir şekilde danışmanı ya da yöneticisi kesinlikle üniversitedendir. Yani bir şekilde ilişkisi vardır. Amerika'nın ve Japonya'nın o şekilde inovasyonda ön plana çıkmasının en büyük sebebinde bu vardır. Bu kültür Avrupa'da bile daha zayıftır Amerika'ya göre. Onun için, çerçeve programlar otuz iki tane otuz üç tane ülke bizimle ortak olan çerçeve programlarının bir araya gelmesinde ve orada da vizyonda yazar çok net bir şekilde, bu programın amacı Amerika ve Japonya ile inovasyon konusunda ve ARGE konusunda rekabet edebilmektir ve hâlâ da etmeye çalışıyorlar. Birincisi bizim üniversitelerimizin artık sadece eğitim ve araştırma değil de girişimci üniversite olarak, dediğiniz gibi, o yaklaşımın ön plana çıkması lazım. Biz bir yeni üniversiteyiz, biraz da reklam yapmam açısından, kamu üniversitesi olması açısından bir şey olmaz herhâlde, bizim daha fakültemizin ya da üniversitemizin...

BAŞKAN – Özel üniversite de olsa reklam yapabilirsiniz canım, ne olacak yani?

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ RAKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Öyle mi? Yani şunu kastediyorum...

BAŞKAN – Ülkeye hizmet eden başımızın tacı Hocam, özeli kamusu yok yani.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ RAKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Yani bizim kâr amacımız olmadığı için, o bağlamda kamu üniversitesi diyorum.

BAŞKAN –Hayır onların da kâr amacı yok ama.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ RAKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Biz evet öğrencilerimiz olmamasına rağmen, rekabet araştırmalar merkezi kurduk ve biz tamamıyla sahaya çalışmaya gayret ediyoruz. Biraz üniversitelerin fildişi kulelerden çıkması lazım. Öbür taraftan baktığımızda da sanayinin de kısa vadeli düşünmemesi lazım ya da iş adamlarımızın. Yani belli bir kâr marjıyla...

BAŞKAN – İş elbiseli hoca fotoğrafı görebilecek miyiz Hocam, böyle bir fotoğraf verin, tulumlu...

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ RAKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Efendim, biz sektör olarak şey değiliz, sosyal bilimlerdeyiz ama sürekli sahada çalışıyoruz, şu an birkaç proje üretiyoruz.

BAŞKAN – Şaka diyorum.

YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ RAKABET ARAŞTIRMA MERKEZİ YRD. DOÇ. DR. ERDAL AKDEVE – Gerekliyse onu da giymekten zevk alırız.

Çok doğru noktalara değindiniz, tekno kent olarak ne yazık ki tekno kentlerimizde şu an yük tamamıyla yazılım şirketlerine ait ama yazılımcılar, dediğim gibi, ana bir sektör değildir. İnovasyon sonucu da ondan dolayı tekno kentlerdeki sonuç da ortadadır.

BAŞKAN – Sayın Ercişkun, buyurun.

ALİ ERCİŞKUN (Bolu) – Teşekkür ederim Sayın Başkan.

Öncelikle güzel bir sunum, ben sonuna geldim ama, şöyle hafiften de baktığım zaman sonuç itibarıyla güzel bir sunum, teşekkür ediyorum. Sabah da beraberdik Fazilet Hanımla, ben iki konuyu not aldım, bir tanesi çok fazla destek, desteğe bağımlı kılıyor gibi bir şey aldım, önemli bir nokta. Yani işi tamamen devlet desteğiyle veya farklı destek programlarıyla yürütmek, desteğe gelişimin bağımlı kılınmasını doğruyor ve netice itibarıyla da istenen sonuca ulaşmıyor. İkinci bir not aldım: Girişim sermayesi ve risk sermayesi. Aslında burada sizin de sunumunuzla örtüşüyor. Yani özel sektörün, Fazilet Hanımın dediği gibi, işin içinde olması ve üniversitedeki özellikle bitirme tezleri, bu araştırma geliştirme, yani master, doktora programlarındaki oluşturulan tezlerin güncel hayatta uygulanabiliyor olan maddeler üzerinden geliştirilmesi, aslında en büyük katkıyı sağlayacak ama bu da girişim sermayesi ve risk sermayesiyle birleşecek bir yapıyla güncel hayata girebilir. Yani sonuçta öğrenciler bağımsız, sadece tekno kente vesaireye falan değil, bütün bölümlerin sonucunda netice itibarıyla bir bitirme tezi hazırlıyor ama bizim dönemimizde diyelim, yani yirmi sene önceki hazırlanan bitirme tezleri veya şu anda baktığınız zaman ortalama üniversitelerdeki bitirme tezleri sadece akademik olarak hani tabiri caizse iş şeyini bulsun, hani ne derler ona, yerine gelsin düşüncesiyle, yani teoriyi pratikle birleştirecek amaca hitap etmiyor. Dolayısıyla, bu tezler, bu master, doktora programlarının neticelerini güncel hayatla, özel sektördeki uygulamalarla örtüştürmek ve bunu da bir girişim sermayesi, risk sermayesi ayağına bağlamak, netice itibarıyla çok farklı, hani hep bahsettiğimiz o Google'dı vesaireydi, ortamları

tamamen üniversite ayaklarıyla ve bu girişim ve risk sermayesi katılımıyla oluşmuş şeyler, bunların da zaten gördük hepsini.

BAŞKAN – Zaten onlar da üniversiteden kaçanların kurduğu şey Hocam yani.

ALİ ERCOŞKUN (Bolu) – İşte, yani, üniversite içindeki gençlerin bu girişim ve risk sermayesi olarak büyüttükleri işler, yani netice itibarıyla. Dolayısıyla, bunun önünü açmak faydalı olur kanaatindeyim diyorum.

BAŞKAN – Evet, değerli Hocam, çok teşekkür ediyoruz.

Yarın saat 12’de Arap Baharı ve sosyal medyayı tartışacağız. Saat 13’te de –özellikle 13’te yani, 12’ye gelemesiniz bile 13’te komisyon çalışmalarını değerlendirme, rapor yazma vesaire falan konusunda bir şey yapacağız. 12’de bekliyoruz ama 13’te özellikle bekliyoruz.

Teşekkür ediyorum.

Kapanma Saati: 13.50