



**AJANS PRESS**

16 Eylül 2017 Cumartesi

# **BASIN YANSIMALARI RAPORU**

# İÇİNDEKİLER

| Sıra | Tarih      | Yayın          | Başlık                                                          | Sayfa |
|------|------------|----------------|-----------------------------------------------------------------|-------|
| 1    | 08.07.2016 | Aliğa Ekspres  | <a href="#">TARIMSAL KALKINMA İÇİN AKILLI KÖY PROJESİ</a>       | 3     |
| 2    | 10.07.2016 | Ekonomist Kobi | <a href="#">KAPAK KONUSU</a>                                    | 4     |
| 3    | 01.07.2016 | Turkish Time   | <a href="#">TEKNOLOJİDE BÖLGESEL ÜS OLMAK İÇİN YOL HARİTASI</a> | 11    |



# TARIMSAL KALKINMA İÇİN AKILLI KÖY PROJESİ

**İZMİR (AA)** - Yaşar Üniversitesi ve bazı kuruluşların iş birliğiyle oluşturulan "**Akıllı Köy** Projesi"yle tüm tarımsal faaliyetlerle ilgili verilerin toplanıp maliyetlerin düşürülmesi ve tarımsal verimlilik hedefleniyor. Yaşar Üniversitesinin açıklamasına göre, Vodafone, **Tarım Bilincini Geliştirme Derneği** (TABİDER) ve Akıllı Tarım Teknolojileri AŞ (TABİT) iş birliğinde projenin hayata geçirileceği Aydın'ın Kasaplar köyünün ekonomisi, teknolojinin yardımıyla kalkındırılacak.

Tarım ve hayvancılık faaliyetlerinin her noktasında kullanılacak cihazların akıllı hale getirilip tüm faaliyetlerdeki otomasyon sistemleri ve ölçümlerin cep telefonları üzerinden yönetileceği projede, günlük süt üretim miktarından tavuk yumurtalarının ağırlığına, hava durumundan tarla makinelerinin yakıt seviyelerine kadar tüm

veriler, çiftçilerin akıllı telefonlarından kontrol edilebilecek.

Çocuk, genç ve kadınlar için sosyalleşme ve eğitim programlarının açılacağı "**akıllı köy**"de, projenin hayata geçirilmesiyle pilot bölgedeki tarım maliyetleri ve tarımsal sulamada yüzde 20, hayvancılık maliyetlerinde yüzde 22 tasarruf sağlanması, hayvancılıkta yüzde 30 artış yaşanması, projenin ikinci yılından itibaren de hane başına 40 bin lira gelir artışı hedefleniyor. Yaşar Üniversitesi Mimarlık Bölümü öğrencileri tarafından tasarlanan "**akıllı köy**" ise Türkiye'nin her köşesinden gelecek çiftçileri de misafir edecek şekilde tasarlandı. Diğer köylerden getirilen çiftçiler projede yer alan izleme merkezinde, işlemler ve teknolojik tarımın püf noktaları konusunda eğitimler alacak.

Yaşar Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dekan Yardımcısı ve Proje Koordina-

törü Yrd. Doç. Dr. İlker Kahraman, açık alanları dahil yaklaşık toplam 37 bin 350 metrekare proje alanına sahip Kasaplar'da, TABİDER'in "**Akıllı Köy** Projesi"nde çalıştıklarını belirterek, şunları kaydetti:

"Öğrencilerimiz, dönem boyunca mimari proje olarak çiftçiyle internetle tanıştıran girişimci **Tülin Akın** ve ekibinin de isteği doğrultusunda iki fazdan oluşan projeler tasarladı. İlk fazda çiftçi merkezi, dijital medya merkezi, gençlik merkezi ve çocuk kampı, ikinci fazda ise çiftçi verimlilik merkezi, konuk evi, belediye sosyal tesisleri yer almaktadır. Bunun dışında açık alan tasarımlarını da öğrencilerimiz gerçekleştirdi. Öğrencilerin proje sunumlarına TABİDER ve TABİT üyeleri de katılarak hangi projelerin seçileceğine karar verdi. İş birliği sonucunda seçilen projeler **akıllı köyde** hayat bulacak."

## KAPAK KONUSU

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

# YENİ DÖNEMDE ÖNE ÇIKACAK E-TİCARET GİRİŞİMLERİ



## BUGÜNE KADAR E-TİCARETTE ÖZELLİKLE TEKSTİL VE ELEKTRONİK AĞIRLIKLIL GİRİŞİMLER GÖRDÜK. HAYATIMIZA MOBİL KANALLARIN GİRMESİYLE E-TİCARETTE DE ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE TRENDLER DEĞİŞECEK GİBİ GÖRÜNÜYOR. ÖZELLİKLE NESNELERİN İNTERNETİ, GIDA, KIYASLAMA SİTELERİ, SAĞLIK VE BÜYÜK VERİ YÖNETİMİ ALANINDA GİRİŞİMLERİN SAYISI ARTACAK. ÖZELLİKLE BİR PROBLEMİ ÇÖZMEYE ODAKLI PROJELER BAŞARIYA ULAŞACAK. TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN 17 İNTERNET GİRİŞİMCİSİNE E-TİCARETİN YAKIN GELECEKTEKİ TRENDLERİNİ SORDUK.

Son yıllarda en ses getiren yatırımlar, şirket evlilikleri ve exit'ler (çıkış) e-ticaret alanından yaşıyor. Birçok başarılı girişimcinin online taraftan çıktığını görüyoruz. Yaşadığımız dijital çağda Türkiye'de büyük bir potansiyele sahip e-ticaret, hala gelişme ve büyüme aşamasında. Rakamlar da bunu destekler nitelikte. Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) "Türkiye e-Ticaret Pazar Büyüklüğü -2015" raporunu açıkladı. Rapor, e-ticaret sektörünün yıllık yüzde 31'lik bir artışla 24,7 milyar TL büyüklüğe ulaştığını gösteriyor.

TÜBİSAD'ın 2015 raporuna göre e-ticaretin toplam perakende içindeki payı gelişmiş ülkelerde yüzde 7,1, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 5,1 seviyesinde iken bu oran Türkiye'de yüz-

de 2 seviyesinde bulunuyor.

2015'in son çeyreğinde mobil işlemler, 2014 yılına göre yüzde 15'lik bir büyüme gösterdi ve tüm e-ticaret işlemlerinin yüzde 30'unu oluşturdu. Türkiye'de ise mobil üzerinden yapılan satışların tüm dijital satışlar içerisindeki oranı yüzde 20,5'e ulaştı.

Türkiye'de e-ticaret sektörü her yıl ortalama yüzde 30 civarında büyüme kaydediyor. Bu büyüme hızı dünya ortalamasının epey üzerinde olmasına rağmen kat etmemiz gereken daha çok yol var. Örneğin e-perakendenin genel perakende sektörü içerisindeki oranı ülkemizde yüzde 1,3 seviyesinde iken, gelişmekte olan ülkelerde bu oran yüzde 5'e, dünya ortalaması yüzde 7'ye gelmiş durumda. İngiltere'de aynı oran yüzde 11.

### Yatırımcıların merceğinde

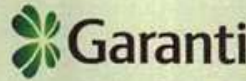
İnternet kullanımına ve e-ticarete yön veren genç nesil içerisinde mobil kullanımının yaygınlaşması önümüzdeki yıllarda da Türkiye'nin değerli ve önemli bir pazarı olarak yatırımcıların merceğinde olacağına işaret ediyor. Bu açıdan baktığımızda e-ticaretin çok daha fazla oyuncuyu kaldırabilecek bir potansiyele bulunuyor.

Buradan yola çıkarak Türkiye'nin en başarılı internet girişimcilerine önümüzdeki dönemde e-ticaret sektöründe trendlerin hangi alanlara doğru gideceğini sorduk. Nesnelerin interneti, gıda, kıyaslama siteleri, sağlık ve büyük veri yönetimi en çok aldığımız yanıtlar arasındaydı. Türkiye'nin en önemli 17 internet girişimcisinden aldığımız yanıtları aktarıyoruz.

GARANTİ BANKASI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI NAFİZ KARADERE

### "Hizmet kalitesine odaklanın"

KOBİ'lerin dijital dünyada yerini almasına yönelik olarak yazılım firmaları ile işbirliği yaparak düşük maliyetlerle e-ticarete geçmelerini sağlıyoruz. Önümüzdeki dönemde çok daha hızlı ve pratik şekilde kendi mağazalarını kurmalarını ve müşterilerine daha kolay ulaşmalarını sağlayacağımız projeler üzerinde sürekli çalışıyoruz. Pazardaki her dört e-ticaret işleminden birinin Sanal POS'umuz ve kendi kartlarımız ile geçmesi ile sektördeki lider konumumuz ile işyerlerimize ihtiyaç duydukları birçok alanda bilgi ve destek veriyoruz. Özellikle en önemli ihtiyaçları olan tanıtım ve kampanya konularında başta Türkiye'nin en sevilen kart markası Bonus ile KOBİ'lerimize özel çalışmalar yapıyoruz. Önümüzdeki dönemde KOBİ'lerin regülasyonla uyumlu ve müşterilerine pratik çözümler sunabileceği mobil ödemenin daha da ön plana çıkmasını öngörüyoruz. 1,6 milyon BonusFlaş mobil uygulama sahibine özel kampanya hazırlamaları ve web siteleri üzerinde GarantiPay adlı mobil ödeme ürünümüzü sunabilmeleri için işbirliği yaptığımız yazılım firmalarımız üzerinden destek veriyoruz. Girişimcilerin e-ticaret sektörüne girmeden önce 7/24 çalışan bu yapıda uzun süreli başarının sırrı olan müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesine odaklanmalarını öneriyoruz."



## KAPAK KONUSU



### MODANİSA.COM YÖNETİM KURULU BAŞKANI KERİM TÜRE

#### "Enerji, eğitim, gıda, sağlık ön plana çıkacak"

"Modanisa.com'u ziyaret edenler 300 farklı markanın 30 binden fazla ürününe ulaşıyor. Şu anda 4 farklı dilde internet sitesi ve uygulaması ile 85 farklı ülkeden milyonlarca müşteriye hizmet veriyoruz. Yıl sonuna kadar Modanisa.com'un 2015'e göre 2.5 kat büyümesini hedefliyoruz. Fırsatlarla dolu, birçok kültüre merkez olan bir coğrafyada olduğumuz için genç girişimcilerin çok şanslı olduğunu belirtmeliyim. Yakın gelecekte enerji, eğitim, sağlık, gıda ve turizm gibi daha geniş bir spektrumda girişimler göreceğimizi düşünüyoruz. Sırf internetten yapıyor diye bir iş koluna bağlamak, olumsuz sonuçlar getiriyor. İşin özünü, sattığınız ürünü bilmek, en azından sevmek ve konuyu hızla öğrenmeye açık olmak gerekir. Unutulmamalı ki teknoloji işin sadece bir kısmı, sonunda yapılması gereken ticaret. E-ticaret satılacak ürün ve ürünü satın alan ile ilgili her şeyi bilmeyi gerektiriyor."



### GİTTİGİDİYOR GENEL MÜDÜRÜ ÖGET KANTARCI

#### "Büyük veriyi yönetenler başarıyı yakalayacak"

"2016 Mayıs ayı tekil ziyaretçi sayısı yaklaşık 19 milyon olan sitemizde 10 milyon üzerinde ürün listeleniyor. Sitemizde yaklaşık 40 bin aktif satıcı yer alıyor. Bu satıcıların yaklaşık 25 bininin Gittigidiyor'da mağazası var. Kurulduğumuz günden bu yana ise 300 bine yakın satıcı platformumuzdan faydalandı. 2016 yılında bir önceki yıla kıyasla yaklaşık yüzde 48 oranında bir büyüme yakaladık. Bu yıl yüzde 40 büyüme hedefliyoruz. Yeni dönemde dijitalleşmenin hızına yetişebilen e-ticaret girişimlerinin başarılı olacağını düşünüyorum. Özellikle nesnelerin internetinin yarattığı büyük veri ve bu veriyi başarılı bir şekilde yönetebilen şirketler rekabette daha fazla öne çıkacak. Ayrıca Avrupa'daki nüfus artışı, internet kullanımına ve e-ticarete yön veren genç neslin, mobil kullanımının yaygınlaşması önümüzdeki yıllarda da Türkiye'nin değerli ve önemli bir pazar olarak yatırımcıların merceğinde olacağına işaret ediyor."



### SEFAMERVE.COM YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET METİN OKUR

#### "Sektör yüzde 60 büyüyebilir"

"İlk başladığımız yıl sadece şal ve eşarp satışı yapıyorduk. Bugün 20 binin üzerinde ürün çeşidimizle yılda yaklaşık 7,5 milyona yakın ürün satışı gerçekleştiriyoruz. 2016 için büyüme hedefimizi yüzde 100 olarak belirlemiştik. İlk çeyrek sonunda güncellemelerimizi yaptık. Nisan ayı sonu itibarıyla yüzde 160 oranında bir büyüme gerçekleştirdik. Bu yıl yüzde 210 büyüme ile kapatmayı planlıyoruz ve bunda da başarılı olacağımız kanaatindeyim. Ciromuz 2014 yılında 60 milyon TL'ye ulaştı. 2015 yılı hedefimiz de 110 milyon TL'ydi ve öyle oldu. Yatırım almadan karlı bir şekilde ilerlemeye çalışıyoruz. İnternet kullanımının mobilde artması ile birlikte 2016 yılında sektörün yurtiçinde yüzde 60 oranında büyümesini bekliyoruz. Konum itibarıyla da birçok pazara yakın oluşumuzu büyük bir fırsat olarak görüyoruz. Üründe fiyat ve kalite olarak da avantajlıyız. E-ihracat yapan firmalar olarak e-ihracat organize lojistik merkezi beklentimiz var. Beklenen destekler gerçekleşirse ülkemizin önünde büyük bir fırsat var diyebilirim."



### ZET.COM KURUCU ORTAĞI CAN TURANLI

#### "Mobil öne çıkacak"

Zet.com'a biz kısaca "Tasarımcıların Pazar Yeri" diyoruz. Kendi atölyesinde, evinde veya dijital ortamda fark etmez, özgün tasarımlar yapan ve Zet.com ruhuna uyan tüm tasarımcılara ve bu özgün tasarımlara ilgi duyan herkese açık bir pazar. Zet.com üzerinden ayda 3 bin civarı ürün kargolanıyor. Sezonun açılışıyla birlikte yıl sonunda bu rakamın 4 binler seviyesinde olacağını düşünüyoruz. Hacim olarak ise yıllık yüzde 25 ile 30 oranında büyüme sergiliyoruz. Zet.com'un ziyaretlerinin yarısı ve hacminin yüzde 35'ten fazlası mobilden geliyor. Bu oran bir önceki yıl, yüzde 20'lerdeydi. Sadece mobil üzerinden e-ticaret yapan girişimleri artık önümüzdeki dönemde göreceğimiz kesin. Bu hızla giderse yıl sonunda biz hacminin yüzde 50'ye yakınının, trafiğimizin de çok daha fazlasının mobilden geleceğini öngörüyoruz. Mobil mutlakla daha da öne çıkacak."





### MEAL BOX KURUCU ORTAK VE CEO'SU MURAT DEMİRHAN "Tüm dikey alanlar büyüyecek"

"Son 12 ayda ciromuz 10 milyon TL seviyesine ulaştı. 25 gubeye ulaştık ve yaklaşık 100 binden fazla kişi bizden sipariş verdi. Sadece paket servisle başladık, Eylül 2015 itibarıyla müşterilerimizi ağırladığımız iki farklı restoran formatı yarattık ve bu formatta 6 yeni şube açtık. Günde 6 bin tabaktan fazla yemek satıyoruz. Yıl sonuna kadar bu rakamın ikiye katlanacağını öngörüyoruz. Web sitemiz, mobil platformlarımıza ve çağrı merkezimize toplamda günlük 7-8 bin civarında ziyaret/arama alıyoruz. Platformlarımıza çektiğimiz trafiği önümüzdeki dönemde ciddi şekilde artırarak ilk etapta günlük 15 bin seviyelerine getirmeyi hedefliyoruz. Türkiye'de e-ticarete hala yolun çok başında olduğumuzu düşünüyorum. Tüm dikey alanlar büyüyecek. Gıda alanı bu konuda geriden gelip, diğer alanları yakalayabilir. Ürününe ve müşterisine odaklanan, doğru bir ekip ve yatırımcılar ile ilerleyecek girişimlerin başarılı olacağını düşünüyorum."



### OFIX.COM GENEL MÜDÜRÜ GÜRKAN UĞRAŞ "Teknolojinin girişimlerde daha çok göreceğiz"

"Geçen yıl 1 milyon 670 bin 863 adet ürün sattık... Sepet büyüklüğümüz ortalama 228 TL. Bugüne kadar yaklaşık 20 milyon TL yatırım yaptığımız Ofix'in yıl sonunda bir önceki yıla göre yüzde 250 büyümesini öngörüyoruz. Günlük ortalama 20 binin üzerinde ziyaretçiye sahibiz. Yılsonu trafiğimizin de büyüme hedeflerimiz paralelinde ilerleyeceğini öngörüyoruz. E-ticaret dünyasındaki gelişmelerin pazar yerleri ve dikey mağazalarda yükselişte olduğunu düşünüyorum. Private shopping tarafında da negatif sürprizler ya da yeni açılımlar bizi bekliyor. Bu yıl teknolojinin girişimlerde etkisini daha fazla göreceğimiz bir yıl olacak görüşündeyiz. Sanal gerçeklik, teslimat robotları, mobil ticaret, e-para gibi dönüştürücü trendlerin etkisini hissediyoruz. Öte yandan çok kanallı pazarlama mobil girişimlerin önünü daha fazla açacak. Aynı zamanda, segmentasyon da dikey girişimlerin etkisini hissediceğiz."



### TARIMSALPAZARLAMA.COM KURUCUSU TÜLİN AKIN "Bilgi içeriği pazarlayan sitelerden alışveriş artacak"

"Tarımsalpazarlama.com çiftçinin bilgiye erişim ve pazarlama sorunundan ortaya çıktı. Şu anda steye ayda 6 bin ilan ekleniyor. 250 bin aktif üyesi var. İçerikleri ile 1 milyondan fazla çiftçiye hizmet verirken 30 bin kadar çiftçi ürünlerini hiçbir ücret ödmeden tarımsalpazarlama.com'dan direkt satıyor. Geçen yılki ciromuz 3 milyon TL ancak bu yıl yeni ve çok büyük bir projemiz var, onunla birlikte 7 milyon TL hedefliyoruz. Genç nüfus ve genç nüfusun teknoloji ve internet ile baği sayesinde ülkemizde e-ticaretin gelecek 10 yıl çok parlak görünüyor. Yapılan araştırmalara göre ise şu anda dünyada e-ticaret alanında tüketicilerin en çok harcama yaptıkları alan dijital içerikler. İçeriklerle güçlendirilmiş sitelerin e-ticaret yapacağı sadece ürün aranan değil bilgi aranan, bilgi içeriğinde pazarlama yapan sitelerden alışverişin artacağını düşünüyorum."



### AMERIKADANISTE.COM KURUCU ORTAĞI SEYFİ EROL "Pazaryerleri, global girişimler çıkarabilir"

"Amerikadaniste.com aracılığıyla, ABD'den Türkiye'ye yılda ortalama 250 bin paket, ortalama 350 ton ağırlığında malzeme ulaştırılıyor. Dünyanın lider posta yönlendirme firmalarından biri olma yolunda hızla ilerliyoruz. Her yıl ortalama yüzde 40 büyüyerek aynı profesyonel hizmeti vermeye devam ediyoruz. Hedefimiz Türkiye'nin dünyaya açılan, hizmet ihraç eden e-ticaret girişimlerinden biri olmak ve ülkemiz için 50 milyon dolar ciro üretmek. Nesnelerin interneti kavramı geliştiği ve bu alanda yeni ürünler çıktıkça internetin günlük hayatımıza girişi hızlanıyor. Bundan sonraki e-ticaret girişimleri bu kavramı kullanan ve hayata daha çok dokunan girişimler olacak. Günlük yaşamımız çok daha fazla değişecek ve robotların hayatımıza girişine tanık olacağız. Pazaryerleri de önümüzdeki dönemde daha çok gelişecek ve lojistik, taşıyıcı, gıda alışverişi gibi her gün kullandığımız birçok servisin, pazaryeri konseptinde yeniden şekillendiğini göreceğiz. Pazaryerleri, Türkiye'den global girişimlerin çıkması yönünde de fırsatlar sunabilir."



## KAPAK KONUSU



## BİLETALL CEO'SU YAŞAR ÇELİK

## "Gıda girişimlerinde fırsatlar var"

"Sitemizde şu an 140'ın üzerinde otobüs, 500'ü aşkın yurt içi-yurtdışı uçak, tüm İDO seferleri ve online olarak çağrı merkezimizden işlem gerçekleştirdiğimiz TCGDD biletlerinin satışını yapıyoruz. Yılın ilk 5 ayında geçen yıla göre yüzde 56 büyümeye gerçekleştirdik. Yıl sonunda büyümeye oranımızın bir önceki yıla göre yüzde 62 seviyesinde olması ile 3 milyon adetten fazla bilet satmayı hedefliyoruz. Son dönemlerde e-ticaret sektörünü incelediğimizde girişimlerin çoğu gıda, ev eşyaları hizmetini müşterilere ulaştırmak şeklinde gerçekleşiyor. Giyim sektörü e-ticarette yıllardır olan ve artık sistemini oturmuş bir girişim türü. Önümüzdeki dönemde de gıda sektöründen e-ticaret girişimleri ön plana çıkacaktır. Bizim faaliyet gösterdiğimiz online bilet sektörü de kazandıran bir alan. Örneğin bilet satış altyapısını sağladığımız 500'den fazla bireysel girişimci var. Ulaşım da gıda ve giyim gibi sonu gelmeyecek bir sektör olduğu için cazip bir girişim fırsatı olduğunu düşünüyorum."



## N11.COM PAZARLAMA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI BİLGEN ALDAN

## "e-ticaretin yarısı mobilden yapılacak"

"Elektronikten tekstile, mutfak gereçlerinden Türkiye'nin nadide el sanatlarına kadar farklı ihtiyaç ve zevklere hitap eden, içinde milyonlarca ürünü barındıran birbirinden farklı 10 ana kategori ve alt kategorilerimizle birlikte, 2015 yılsonu rakamlarımıza göre toplamda 27 milyon kayıtlı ürünümüz var. 2015 yılsonu itibarıyla 38 bin 800 kayıtlı mağaza, 27 milyon kayıtlı ürün, 6 milyona yakın üye, yıllık 400 milyona yakın ziyaret sayısına ulaştığımız durumdayız. Geçtiğimiz yıl 770 milyon lira seviyelerinde olan ticaret hacmimizi de, yine 2015 yılı sonunda yüzde 40 artırarak 1 milyar liraya çıkardık. 2016 yılında yüzde 50'den fazla büyümeyi hedefliyoruz. n11.com trafiğinin yüzde 50'sinden fazlasını mobilden sağlıyoruz, ilerleyen dönemde mobil trafiğimizin web trafiğini geçmesini bekliyoruz. 2018 yılına gelindiğinde ise dünyadaki toplam e-ticaret hacminin yarısının mobilden yapılacağı öngörülmüyor."



## encazip



## ENCAZIP KURUCU ORTAKLARI ÇAĞADA EROĞLU KIRIM - ONUR ORAKÇIOĞLU

## Karşılaştırma hizmeti veren sitelerin önemi artacak"

"Tüketicilerin elektrik tedarikçilerini değiştirerek elektrik faturalarında tasarruf etmelerine imkan sağlayan tamamen ücretsiz, tarafsız ve bağımsız bir internet sitesiyiz. Encazip'te tedarikçi değiştiren tüketicilerin oranı geçtiğimiz Mart ayından günümüze kadar her ay, bir öncekinin iki katı kadar artış gösteriyor."



Tedarikçi değiştirme limitlerinin kalkması ve online sözleşmelerin kabul edilmesiyle birlikte hedefimiz, senelik 3,5 milyon tüketicinin tedarikçi değiştirerek tasarruf etmesine olanak sağlamak. Elektronik ürün alacakken, bunu geleneksel mağazadan alma alışkanlığımız da olsa, ürünün fiyatına ve özelliklerine internetten bakmadan, hatta karşılaştırma sitelerini kullanarak fiyat karşılaştırması yapmadan karar vermiyoruz. Bizim görüşümüz her alanda karşılaştırma hizmeti veren sitelerin öneminin kısa vadede çok daha artacağı yönünde. Aynı şekilde farklı ülkelere baktığımızda da trendin bu yönde olduğunu görebiliyoruz."



## AVANTAJIX.COM KURUCU ORTAĞI GÜÇLÜ KAYRAL

## "Artık video içerik tüketiliyor"

"Türkiye'nin ilk cashback (para iade) sitesiyiz. 6 senedir kullanıcılarımıza online alışveriş yaptıkça nakit para dağıtıyoruz. 300'ü aşkın online alışveriş mağazasını tek çatı altında topladık. Biz bu online mağazalara müşteri gönderiyoruz. Müşteri bu mağazalardan alışveriş yaparsa, mağazadan komisyon alıyor. Bu komisyonu müşteriye veriyoruz. Türkiye'de e-ticaret yılda yüzde 25-30 aralığında büyümeye hızına sahip. Aynı paralele biz de büyütüyoruz. E-ticaretteki gelişme sadece arz ve talep arasında olmuyor. Gelişen teknolojilerin dengeye majör etkileri oluyor. İki yıl öncesine göre ticaret mobil cihazlara kaymış durumda mesela. Bu daha da büyüyerek devam edecek. Bunun paralelinde bilgi tüketimi görsel ağırlığına döndü. Yani artık sözel içerik değil, video içeriği tüketiliyor."





#### ENUYGUN CEO'SU ÇAĞLAR EROL

### "Daha az detayla kolay kullanılır ortam sunun"

"Aylık uçak bileti satış rakamımız bu ay itibarıyla 300 binin üzerindedir. Bugün Türkiye'de satılan yaklaşık her 35 yurt içi uçak biletenin 1'i Enuygun üzerinden satılıyor. Kurulduğumuz günden itibaren her yıl yüzde 100 büyüdük. Bu yılın sonunda ise geçtiğimiz yıla göre yüzde 150'nin üzerinde büyüyerek 4 milyon uçak bileti satmış olmayı hedefliyoruz. Zorlu bir ekonomik dönemden geçiyoruz. Belirli bir alan söylememin olanağı yok, ama en azından hedeflenecek mecrayla ilgili



şunu söyleyebilirim: Hangi iş alanı olursa olsun, bugün artık 'önce mobil' diye bakmak gerek. Büyük küçük herkesin elinde cep telefonu var ve herkes istediği herhangi bir şeye herhangi bir yerde ulaşabilmek istiyor. Artık servis tasarımlarında bunu göz önüne almak, daha az detayla daha kolay kullanılır bir ortam sunmak, online dünyada başarının olmazsa olmazı."



#### GARAJYERİ KURUCU ORTAĞI VE CEO'SU ARDA AŞKIN

### "Kullanıcıya yeni deneyimler sunun"

"Kişilerin boşta duran araçlarını kiraya verip ek gelir elde etmelerini sağlayan bir platformuz. İlk yılın sonunda 4 milyon TL'lik talebe ulaşarak ayda yüzde 100'lük bir büyümeye sağladık. Amacımız bu büyümeye oranını devam ettirmek. Günlük ortalama 10 bin kişi tarafından ziyaret ediyoruz. On-demand ve pazaryerlerinin yükselişinin devam edeceğini öngörüyoruz. Türkiye gibi gelişmekte olan pazarlarda online ile offline dünyanın buluştuğu platformlar, kullanıcıya fayda yanında yeni bir deneyim sunuyorsa başarılı olacaklardır."



#### NETWORKDRY KURUCUSU GÖKHAN AYDAN

### "Temizlik sektörü öne çıkacak"

"Kuru temizleme, ütöleme, halı yıkama ihtiyaçlarını başta internet olmak üzere teknolojinin yarattığı olanaklarla karşılamak amacıyla kurulduk. Şu anda 100'e yakın işyeri ile sözleşmemiz bulunuyor. 2016 yılı sonuna doğru tüm Türkiye çapında hizmet vereceğiz. Günde ortalama 500 parça kuru temizleme işi yapıyoruz. Hedefimiz günlük kullanıcılarımızın günlük hayatında eziyet olarak gördüğü yeni bir hizmeti de networkdry.com adresinde sunacağız ve bu yükten tüm kullanıcılarımızı kurtaracağız. Tüketici açısından kullanıcı alışkanlığı ve tercihi artık dijital ortama kaydı için pazaryeri modellerindeki alışveriş oranları gün geçtikçe artmakta. İçinde olduğumuz temizlik sektörünün bu dönemde daha ön planda olacağını düşünüyoruz."



#### TRENDYOL.COM KURUCU ORTAĞI DEMET MUTLU

### "Hızla büyüyecek"

"Trendyol olarak ayda 35 milyon ziyaret alıyor ve yılda 2 binden fazla yerli/yabancı markanın satışını gerçekleştiriyoruz. Trendyol Türkiye'de kar açıklayan tek e-ticaret sitesi olarak sektördeki en büyük şirket. 2016 hedef ciromuz: 1 milyar TL, 2017'de ise hedef 1.5 milyar TL. Yılda yaklaşık 20 milyon ürün satışı gerçekleştiriyoruz. Şu anda e-ticaret toplam perakendenin yüzde 2'sini oluşturuyor Türkiye'de, aynı rakam Avrupa ve Amerika'da yüzde 6-10 seviyesinde. Türkiye'nin genç ve büyüyen nüfusu, hızla artan internet ve akıllı telefon penetrasyonu ve gelişmiş lojistik alt yapısı e-ticaretin önümüzdeki dönemde hızla büyümeye devam edeceğinin en önemli göstergelerinden. Türkiye'de e-ticaret için çok yüksek bir büyüme potansiyeli var ve Türkiye pazarına güveniyorum."



#### PORTAKALBAHCEM.COM KURUCUSU METE APAYDIN

### "İnovatif modeller tutacak"

"Sitemizde sadece Fınike'deki bahçelerimizde yetişen narenciye ve narenciye ürünleri satıyoruz. Kurulduğumuz günden itibaren yüzde 100'ün altında bir büyümeye gerçekleştirmedik. 2016 sonunda yine minimum yüzde 100 büyümeye bekliyoruz. Yıllık ortalama günlük 972 kişi. Bu rakamı 2017 yılında günlük ortalama 2 bin kişiye çıkartmayı



hedefliyoruz. E-ticaret sektörünün şuandaki durumu bence buzdağının görünen kısmı. E-ticaret hacminin toplam ticaret içindeki payı her geçen gün artacak. Dolayısıyla mobil ile entegre e-ticarette tüm sektörlerde fırsat olduğunu düşünüyorum. Hangi sektörde olursa olsun inovatif modellerin tutacağı kanaatindeyim."

## KAPAK KONUSU



### ARMUT.COM KURUCUSU BAŞAK TAŞPINAR DEĞİM "Problemi çözmek için ürün geliştirin"

Armut.com nakliye, boya badana veya temizlik gibi hizmetleri almak isteyenler ile verenleri bir araya getiren bir online pazaryeri, sloganı da 'hizmet piş ağzıma düş'. Armut.com üzerinden 2013 yılında yaklaşık 250 milyon TL, 2014'te ise yaklaşık 900 milyon TL' değerinde hizmet talebi yapıldı, 2015 yılı sonunda bu rakam 1 milyar TL'nin üzerine çıktı. 2015 yılı boyunca toplam 400 binin üzerinde hizmet talebi aldık ve her gün ortalama 100 yeni hizmet vereni sistemimize dahil ettik. Toplam hizmet veren sayımız bu sene bir önceki yıla göre yaklaşık 2 kat artarak 90 binin üzerine çıktı. Ben trendlere veya moda olan konulara değil, temel

bir problemi, bir ihtiyacı çözmeye odaklı gitmekten yanayım. Örneğin biz armut fikri üzerinde ilk çalışmaya başladığımızda dünyada ve Türkiye'de bir fırsat sitesi furıyası vardı ve pek çok ekip bu konuya çok odaklandığı için bizim ülkemizde 70'ten fazla aynı konuda çalışan ekip vardı. Biz ise ekip olarak temel bir problemi çözmeye odaklandık ve bunun üzerinde çok ama çok çalıştık, hala da çalışıyoruz. Dünyadaki Airbnb, Uber gibi örneklerle baktığınızda da çıkış noktaları hep trend olan değil, temel herkesin yaşadığı bir problemi ele alarak ürün geliştirdiklerini görüyorsunuz."



### En sık yapılan 10 hataya dikkat!

- 1 Ortaklık kurarken işin nasıl bir yetenek havuzuna ihtiyacı olduğunu göz önüne almadan, sadece iyi anlaştığınız kişiyle yola çıkmak doğru bir adım değil. Kurucu ekibin farklı disiplinlerden yetkinlikleri olan, çalışmaktan keyif alan bireylerden oluşması başarıyı getiren en önemli unsurlardan biri.
- 2 Tüm kaynağınızı ilk hamlede riske atmayın. Önce test etmek ve sonuçları görerak kaynağı arttırmak, hem hatalardan ders almayı hem de elinizde devam edecek kaynağınız kalmasını sağlayacaktır.
- 3 Engellere takılısanız dahi yılmadan devam edin. Çabuk vazgeçmek en büyük hata olur.
- 4 Güçlü oyuncuların olduğu bir sektörde sizi farklılaştırmayan bir strateji ile aynı işi yapmak kolay olmadığı gibi bu işin sonunda başarılı bir sonuç beklemek hayal kırıklıkları yaratabilir.
- 5 Gelişen marketlerde kredi kartı ve kargo konularında problemler var. Kredi kartı penetrasyonu sıkıntısı yaşıyor, kargolarda kapıda ödeme imkanı sunulmuyor. Çoğunda tahsilat sorunuyla karşılaşılıyor. Mutlaka bu altyapıyı oluşturun.
- 6 Tüketicilerin ne istediklerine, neye ihtiyaç duyduğuna kulak asmamak markanıza zarar verebilecek en önemli etkenlerin başında geliyor.
- 7 Teknolojik yatırım konusunda yavaş olmak yapılan hatalar arasında yer alıyor.
- 8 Yatırım süreci ve miktarı konusunda yeterince çalışılmıyor, bu konuda daha detaylı bir çalışma yapılması gerekiyor.
- 9 Sitenin güncellenmemesi, farklı kanallara açılmamak, yetersiz pazarlama yapmak ve ürün gamını ihtiyaçlara uygun güncellemek de yapılan diğer kritik hatalar.
- 10 Dikkatli bir müşteri alışverişini e-ticaret sitesinden yapıyorsa ilk olarak sitede iletişim bilgisinin olup olmadığına bakıyor. Çünkü orada her ne kadar aldığı ürünün ya da hizmetin görseli, bilgisi varsa da kendisine ulaştığında eğer sitede olduğundan farklıysa iade etme hakkı bulunuyor. Tam da bu noktada karşı tarafta muhatap olacağı kişileri arıyor.



### POSITIVE A DİGİTAL APPROACH KURUCU ORTAĞI CANER İSTİ

### "En büyük fırsatları barındıran ülkelerden biriyiz"



Türkiye'nin en büyük 100 perakende markasının 35'inin e-ticaret sitesi bile yok. İlk 10'a baktığımızda ise yarısının e-ticaret sitesi olmadığını görüyoruz. Kayıtlı kredi kartlarının ise yüzde 60'ının hiç internet üzerinde kullanılmadığı da

bilinen bir gerçek. Bu bakımdan dünya ortalamasını yakalayamadığımızı söyleyebiliriz. Türkiye'deki toplam internet kullanıcılarının üçte biri, yılda dört kere internette alışveriş yapıyor ve ortalama sepet tutarları 200 TL olarak belirleniyor. Tüm bu veriler gösteriyor ki, daha yapılacak çok şey, atılacak çok adım var. Türkiye çok genç bir nüfus ve yeni neslin yüksek teknoloji adaptasyonu ile arayış çok hızlı kapatıyoruz. Özellikle mobil teknolojilerin Türkiye'de revaçta olması, tüketicinin daha çok dijitalleşme talebi ve omni-channel' a (Çoklu kanalın doğru şekilde uygulanması) yönelik, e-ticaretin en büyük itici güçlerinden olan perakende sektörünü olumlu anlamda etkileyecek. Bu yüzden Türkiye'nin, e-ticaret alanında dünya genelinde en büyük fırsatları barındıran ülkelerden biri olduğunu söyleyebiliriz.



# TEKNOLOJİDE BÖLGESEL ÜS OLMAK İÇİN YOL HARİTASI



Halkbank-Turkishtime Ortak Akıl Toplantıları'na bu ay bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü konuk oldu. Dernek başkanları ve önde gelen şirketlerin yöneticileri, toplantıda Türkiye'nin kalkınmak için gerçekleştirmek zorunda olduğu teknoloji devrimini tüm boyutlarıyla ele aldı. Yazılım üretiminin tümüyle özel sektöre devredilmesinden fiber altyapı yatırımlarına kadar pek çok önerinin tartışıldığı platformdan sadece sektörü değil, Türkiye ekonomisini yeni dijital döneme taşıyacak ana stratejinin 10 şartı çıktı.

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI

## HERKESİN ARZUSU “YURTTA BARIŞ CİHANDA BARIŞ”

“Türkiye'nin geleceğe doğru hangi felsefeyle yürüdüğünü uzaktan bakınca rahatça anlamak mümkün değil. Hangi entelektüel ya da ticari ortama girsem, herkesin merak ettiği konu bu.”

**KOLAY DEĞİL.** Birbirinden başarılı ve lider özelliğindeki isimlerin katıldığı bir toplantının moderatörlüğünü üstlenmiştim. Açıkçası aklım biraz da ertesi gün olacağım ameliyattaydı. Ancak toplantı başladıktan bir süre sonra kendimi bambaşka bir dünyada buldum. “Suya taş atıp ilk dalgayı yaratmak” şeklinde nitelendirdiğim ilk sorudan sonra kendimi çok hareketli ama bir o kadar da bilgi dolu bir tartışmanın içinde buldum. Teknoloji ve bilişimin birçok tarafını temsil eden hanımefendi ve beyefendilerin konuşmalarını dinlerken iki değişik hisse kapıldım. Birincisi “yapacak çok iş var ama nereden başlayacağız?” oldu. Genişbanttan eğitime kadar onlarca madde sıralandı. Hepsisi de “acil” koduyla ortaya kondu. Diğer taraftan “emin ellerdeyiz” dedim. Çünkü söz alanlar “kestirme” çözümler değil, uzun vadeli ve kalıcı adımları dile getirdiler. Zaten eğitim hayatlarına göz gezdirdiğimde kestirme

çözümlerin bu insanların tabiatlarına aykırı olduğunu anladım. “Alışılmış mutsuzluklar için keşfedilmemiş mutlulukları değil tokuş etmeyin” derim hep. Karşımdakiler de yaşadıkları şartları kanıksayıp o şekilde devam edecek insanlar değillerdi. “Özel sektör ve devlet üzerine düşeni yapmalı” parantezinde başlayan ilk tartışma, bilişimin Türkiye'nin ana stratejilerinde yeri olup olmadığını bulmak içindi. Aslına bakılırsa Türkiye'nin geleceğe doğru hangi felsefeyle yürüdüğünü uzaktan bakınca rahatça anlamak mümkün değil. Hangi entelektüel ya da ticari ortama girsem, herkesin merak ettiği konu bu. “Türkiye'nin kalkınma felsefesi neye dayanıyor?” Öyle ya?! Bir yandan modernlikten ve liberallikten bahsediyoruz, diğer yandan dış ticaret rejiminden altyapıya kadar her yere kırmızı çizgiler çekiyoruz. Bir yandan “teknoloji olmadan olmaz” diyoruz, diğer taraftan “genişbant” için gereken

yatırımları yapmıyoruz. İşin doğrusu Türkiye bakır kabloların ucuna bağlanmış az sayıda fiber kablo ile “hızlandık” diyor. Ancak hem katılımcıların hem de benim ortak fikrim şu: 4.5 G'ye geçtik ama farkı hissedemiyoruz. Devletin mevzuat, finansman ve altyapı açısından 21. yüzyılın gerektirdiği ne varsa ortaya koyması gerektiği herkesin hemfikir olduğu bir durum. Ancak özel sektörün de benzer şekilde inovasyon, altyapı ve finansman olarak tarif edebileceğimiz sacayaklarında eksikliği var. Yine de ana strateji

ortada yokken atılacak her adım “israf” niteliğinde olacak. Devletin bilişimle ilgili stratejisini ortaya koymasından önce, mutlaka genel stratejisini belirlemesi gerekiyor. Sanayi Strateji Belgesi'nin 73. maddesinde bol bol bahsedilen hedefler konusunda nelerin yapıldığı büyük ihtimalle ya kontrol edilmedi ya da olduğu gibi kaldı, revize edilmedi. “Jeopolitik olarak huzursuzluk devam ettiği sürece hiçbir strateji başarılı olamaz” dedi bir üye. Katılıyorum. Etrafındaki herkesle kavgaya dövuş eden bir ülkenin kalıcı bir stratejisi olmayacağı gibi,





### Prof. Dr. EMRE ALKİN

Kemerburgaz Üniversitesi  
Rektör Yardımcısı

**“Kamunun yaptığı alımlarda en belirleyici faktörün fiyat olması, diğer sektörlerin de ortak şikayeti.”**

#### KİMDİR?

1969 yılında İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat Bölümü'nü bitirdi. 2002 yılında profesör oldu. Çukurova Holding, Anadolu Endüstri Holding, Doğan Holding ve Altınbaş Holding'de çeşitli sorumluluklar üstlendi. TİM genel sekreterliği, Türkiye Finansman Şirketleri genel sekreterliği, Vergi Konseyi üyeliği ve Türkiye Futbol Federasyonu genel sekreterliği yaptı.

birinci önceliği de kalkınma olmayacaktır. Büyüme basit iş. Kalkınmak zor. İstanbul'un 20 yıl içinde inovasyon merkezi olması için “mega projeler” gerekiyor dedi birkaç tiye. Bunun için yazılım işinin kamunun elinden özel sektöre devredilmesi gerek. Sanıyorum güvenlik ile ilgili bir yanda haklı diğer tarafta paranoyakça endişeler, devletin yazılım konusunu elinden bırakmasını önüyor. Halbuki yazılım ve altyapı özel sektör eliyle büyümeli. Ayrıca kendi pazarına “çözümlerini” satamayan bir sektör büyüyemez. Şu an itibarıyla sektörün “reseller”

tarzında bir görünümü olduğunda fikir birliğine varıldı. Yeni pazarların sağlık ve tıp tarafında olduğunun altı birkaç defa çizildi. “Başka niche alanlar da var, unutmayalım” da dendi tabii. Genelde Türkiye'deki fırsatların ve potansiyelin farkında olmadığımız söylendi. Belki de bu yüzden TİM “Potansiyelini Keşfet” sloganını üretti. Zayıf noktalarımızı eleştirirken kuvvetli yönlerimizin de farkında olmalıyız. Ara sıra aynı fikirde olmayanlar kibarca itirazlarını dile getirirken, hiçbir katılımcının itiraz

etmediği bir nokta ortaya çıktı: “Türkiye’de bilişim ve teknolojinin bir ekosistemi yok”. Aslında bu durum birçok sektör için geçerli ama, bazı şeyleri olmadan yaşamak mümkün de teknoloji olmadan iki adım atamayız. Bu sebeple akademiden devlete, şirketlerden vatandaşa kadar yaşayan bir organizma yaratmak gerekiyor. Aslına bakılırsa, katılımcıların tamamının mutabık olduğu bir gerçek daha vardı: Bilişim ile ilgili algı sorunu. Bilişimin sadece “yazılım üretmek” şeklinde nitelendirilmesi, konunun bir de “iş üretme” tarafının

olduğunun atlanması ciddi bir sorun. Bu sebeple teşvikler de yerini bulmuyor. Bu arada katılımcılar “teşvikler pratik değil” şikayetinde bulundular. Her sektörde böyle aslında. Peki Kamu İhale Yasası'nın “yerli tedarik” imkanı vermemesine ne demeli? “Ucuz” kelimesi öyle tehlikeli ki, ne yapıyorsa pahalı hale getiriyor. Ciddi kaynak israfı da yaratıyor. “Stratejilerin koordine edilmesi gerekiyor”. Aklımda en son kalan cümle bu. Neresinden baksam doğru. Detaylar için toplantının notlarına bakmaya davet ediyorum sizleri. —

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI



**Türkiye, 2023 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmayı hedefliyor ancak bunun gerçekleşmesi bilgi ve iletişim teknolojilerinde yapacağı büyük bir atılım ile mümkün. Çünkü bilişimin üretim ve ihracat ile kendi katma değerini yaratan bir sektör olarak stratejik önem taşıması bir yana makineden otomotive, sağlıktan tarıma yazılımlarla 'akıllı' hale gelen pek çok sektörün büyümesinde de çarpan etkisi bulunuyor. Bugün bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü pazarının büyüklüğü 83.1 milyar TL. İhracatımız ise yazılım, donanım ve hizmetler dahil 2 milyar 198 milyon TL. Sektörün önünde şu anda iki soru var: Üretim ve ihracat rakamlarını ekonominin büyüklüğüne orantılı bir seviyeye çıkarabilecek mi? Dünyada nesnelerin interneti, bulut teknolojisi ve 5G gibi teknolojilerde gelişen yeni rekabet sahasında nasıl bir performans gösterecek?**

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Hepiniz hoş geldiniz. Yıllar önce ihracatçılara yönelik bir yayın olarak yola çıkan Turkishtime dergisi elimde doğdu. Böyle bir projenin içinde benim de yer almam doğal. Aynı zamanda Cumhurbaşkanlığı Akademik İstişare Konseyi üyesiyim. Dolayısıyla burada elde edeceğimiz sonuçları karar vericiler nezdinde bir sesin daha dile getirmesinin iyi olacağını düşünüyorum. Sorun çok ama kıymetli bu kadar kişiyi bir araya toplayınca çözümleri de konuşmak gerekir. İlk sözü başkanımız Erman Karaca'ya veriyorum, izninizle...

**ERMAN KARACA** - Öncelikle toplantıya katılan herkese teşekkür ediyorum. Her fırsatta dile getirdiğimiz temel görüşümüzü burada tekrar belirtmek isterim. Türkiye ekonomisinin arzu edilen büyüme oranlarını yakalayabilmesi için, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü stratejik bir sektör olarak kabul edilmeli ve güçlü bir siyasi sahiplenme ile bütüncül politikalar ile desteklenmeli. Öyle umuyorum ki, bu toplantıda önerileri içeren daha somut bir eylem planını hep birlikte oluşturacağız.

**HASAN ÜNAL** - Halkbank olarak Ortak Akıl Toplantıları'nı Türkiye ekonomisinin önde

gelen sektörlerini daha yakından tanımak hedefiyle destekliyoruz. Bir çözüm ortağı olarak bankamız hakkında kısaca bilgi vermek isterim. Nakdi kredilerimizin miktarı 135 milyar TL. Gayrinakdi kredilerimizin ise 35 milyar TL. Nakdi kredilerimizin yüzde 40'ı kurumsal ve ticari ölçekteki büyük firmalara yönelik. Kredilerimizin yüzde 40'ını KOBİ'ler oluşturuyor. Kuruluşumuz gereği büyük ölçüde üretimin finansmanına yönelik çalışan bir banka olarak yakından tanımak istediğimiz sektörlerden biri de bilişim...

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Benim yaptığım hesaba göre, ekonomimizin senede yüzde 8 büyüyeceğini varsaysak dahi 2023 yılına geldiğimizde Türkiye 16. sırada olacak. Belirtmem gerekir ki, biz konvansiyonel bir ekonomik büyüme modeli üzerinde duruyoruz. Ekonomi bir şekilde patinaj çekiyor ve patinajı engelleyecek olan güç, bilişim gibi sektörlerimiz. Türkiye'nin stratejik hedeflerini gerçekleştirmek konusunda bilişimin rolünü göz önünde bulundurursak kamunun yapması gerekenler nedir? Teknolojik altyapı yatırımları ne yönde gerçekleşmeli? Nitelikli insan gücü için eğitim ayağında neler yapmak lazım?



**SELAHATTİN ESİM** - Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği (İET) Yazılım ve Bilişim İhracat Komisyonu Başkanı olarak ihracatın doğrudan içindeyim. Biz İstanbul'un gelecek 20 yılda bu coğrafyada bir inovasyon merkezi olacağına inanıyoruz. Bunu da genç nüfusumuz, üçüncü havalimanı ve üçüncü köprü, Kazakistan'dan İstanbul'a kadar İpek Yolu Projesi kargo hattının tekrar açılması, ekonomik verilerin halen ülkeye yatırımcıyı çekecek düzeyde cazip olması ve üçüncü ülkelerde Türk işadamlarının sahip olduğu iş yapma olanaklarına dayandırıyoruz.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Bu söylediğiniz kaçınılmaz bir şey...

**SELAHATTİN ESİM** - Bunu olanaklarımızı Amerikalılara veya Japonlara ifade ettiğimizde onlar da teyit ediyorlar. İstanbul gelecek 20 yılda bu coğrafyanın ticaret merkezi olacak. Stratejiyi buna göre oluşturmamız lazım. Bu amaçla Amerika'daki Cambridge İnovasyon Merkezi (CIC) ile -ki 8 milyar dolar yatırım çeken bir inovasyon merkezidir- iş ortaklığı görüşmelerimiz devam ediyor. Bu konuya çok sıcak yaklaştılar. İstanbul'da bir inovasyon merkezinin altyapısını hazırlamak için hem

devlet hem de belediye ve üniversitelerle sıkı işbirliği yürütüyoruz. Sektörümüzün gelişmesi için atılması gereken adımlardan birincisi, devletin yazılım projelerini tamamen özel sektöre -ama kâr edebileceği şekilde- devretmesidir. TÜBİTAK, HAVELSAN, Türksat gibi devlet kuruluşları yazılım projelerinde yer almamalıdır. Devletle iş yaptığınız zaman da size ilk sordukları soru "maliyetiniz nedir?" olmamalıdır.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Kamunun yaptığı alımlarda işi en ucuza yapana ihale etmek anlayışı diğer sektörlerin de ortak şikayeti. Ama fiyat konusu bir tarafa kamunun yazılımdan tamamen çıkması konusunda sizin fikrinizi merak ediyorum...

**ZİYA ERDEM** - Mutabıkım ama kamu, düzenleyici bir kurum ve destekleyici bir unsur olarak hayatımızın bir parçası. Dolayısıyla beraber çalışmak durumundayız. Aynı zamanda yabancı şirketlerin de serbest ekonomi kuralları çerçevesinde önünün açılması gerekiyor. Çünkü şu anda yabancı şirketler ister istemez know-how sahibi konumda. Bu şirketlerin yatırım kabiliyetlerinin Türkiye'ye getirilmesi gerekiyor. Türkiye'nin bölgede

Toplantının liderliğini yapan TÜBİSAD Başkanı Erman Karaca, bilgi ve iletişim teknolojilerinin stratejik bir sektör olarak, güçlü bir siyasi sahiplenmeyle ve bütüncül politikalarla desteklenmesi gerektiğini söyledi.

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI



Bilgi ve iletişim sektörü temsilcileri, Türkiye'nin üretim ve ihracatının düşük ve orta teknoloji ağırlıklı olduğu görüşünde birleşti.

### BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ (milyar \$, 2015)



teknolojik bir üs haline gelebilmesinin uzun vadeli bir dönüşüm gerektirdiğini kabul etmek gerekiyor. Bugünden yarıya ismini koyarak yapabileceğimiz bir dönüşüm değil bu, bir stratejiye ihtiyaç var. Benim önerim, Türkiye'nin net bir strateji oluşturması. Bu stratejide devlete, özel sektöre, kamuya ve diğer ilgililere düşen görevlerin, atılacak adımların netleştirilip bir rehber doküman haline getirilmesi gerekli. Oluşturduğumuz bu stratejiyi hayata geçirmek için bugünden başlasak en az 15 ilâ 20 yıl lazım. Bu hedefi gerçekleştirebilecek donanımdaki jenerasyonu, sürece eğitim kurumları ve üniversiteleri de dahil ederek şimdiden yetiştirmeliyiz. Bu stratejik dokümanı ben en önemli unsur olarak görüyorum.

**İLHAN BAĞÖREN** - Teknoloji üssü olma rolünü yerine getirebiliriz ama 'ürün yapmayı bilen bir ülke' olmak şartıyla... 'Ürün' burada anahtar kelime ama bunu yapmamızın önünde birçok engel var. Biz Telenity olarak ABD'de kurduğumuz şirketin Ar-Ge'sini Türkiye'ye taşıdık. Ben kendimi kutuplara kaktüs yetiştirmeye gelmiş gibi hissediyorum. Türkiye'de bölgesel olarak çok saygın konumda olan mobil operatörlere ve bankalara sektör

olarak ürün yapabilirsek çok önemli bir güç merkezi oluşturabiliriz. Ama bu bölgesel şirketlerin her birinin kendi development merkezini kurmuş olması, ürün geliştiren şirketlerin önünü kapatıyor. Geliştirdiğiniz ürünü kendi ülkenizde satamıyorsanız hiçbir yere satamazsınız.

**HASAN SÜEL** - Sektör politikasının üç ayak üzerine kurulması gerektiğini düşünüyorum. Bir tanesi eğitim. Ben bilgisayar programlama ile üniversitede ikinci sınıfta -o da mühendislik okuduğum için- Fortran 4 dersi sayesinde tanıştım. 20 seneden fazla bir süredir bu konuda Türkiye'de çok da fazla bir değişiklik olmadı. Şu anda dünyada bir kodlama rüzgarı var. Biz de Vodafone olarak bu sene beş ilde 7-13 yaş arası bin çocuğa kodlama eğitimleri vereceğiz. Ama bunun yaygın bir eğitim politikası haline getirilmesi lazım. İkincisi, başka ülkelerin talebini toplamak hayal etmekle olmuyor. Vodafone'un başka ülkelerdeki taleplerine Türkiye'den ve ortak hizmet merkezi üzerinden yanıt vermekten bahsediyorum... Buradaki bazı arkadaşlar bilirler, ben arada bir Vodafone'un içinde 'güzellik yarışmalarına' katılırım. Orada çok net bir matris, bir değerlendirme

formatı var. Endekse dahil edilen kriterler ise ülkedeki bilişim altyapısı, kira bedelleri, insan kaynaklarının olup olmaması/maliyeti ve -üzülerek söyleyeceğim- jeopolitik istikrar. Yani ben üç kere yarışmaya girdim, bu matrikse göre üçünde de kaybettim.

Prof. Dr. EMRE ALKIN - Bilişim sektörünün büyümesi için iç pazar yeterli mi?

HASAN SÜEL - Mobil alanı Türkiye'de çok dinamik ve özellikle 3G ve 4,5G dalgasından sonra yüzde 200'lere varan oranda data artışı var. O yüzden biz daha bir heyecanlıyız. Ama ülkemizdeki bilişim şirketlerinin iş hacimlerinin iki basamaklı artması, bilişim ihracatçısı haline gelmeleri konusunda çok pembe bir tablo görmüyorum. Biz biraz da receiver (alıcı) formatından çıkıp değer üreten formata geçmeliyiz. Bu da orta ve uzun vadeli stratejik adımlarla mümkün.

MÜJDAT ALTAY - Ben merak ediyorum, acaba bu toplantının sonunda hangi bakanlığa gideceğiz? Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na mı, Ulaştırma'ya mı, Kalkınma'ya mı? Savunma'ya mı? Bana göre çözüm Ulaştırma Bakanlığı'na bağlı 'bilgi, iletişim ve teknoloji müsteşarlığı' diye ikinci bir müsteşarlık kurulması. İkincisi, bizim sektörümüz devlete para üreten bir sektör aslında. Üç operatörümüzün verdiği ek vergilerin toplamı oldukça yüksek bir miktar ediyor. Önerim sektörümüzün oluşturduğu havuzdan sağlanan değerlerin yine bizim havuzumuza akması. Baltayı birazcık da kendimize vuracak olursak; sektörümüzün güven vermesi lazım. Şöyle ki firmalarımızın ne lokal olmaya hakkı var ne de global olmaya... Her birimizin 'glokal olması' lazım. Yani, global dünyada Türkiye için çalışmamız lazım.

CENGİZ ULTAV - Dünyada önümüzdeki dönemde yeni bilişimin yoğunlukla içinde olacağı pazarlar oluşuyor. Önleyici tıp, akıllandırılmış tarlalar gibi... Türkiye bilişim sektörünün bu beyaz alanlarda diğer birtakım sektörlerle birlikte rekabetçi bir pozisyon yakalama fırsatı var. Türkiye'den yaşlılar için tıp cihazları, solunum cihazları gibi alanlarda çok başarılı firmalar çıkmaya başladı. Tarımda Tülin Akın'ın kurduğu ve 1 milyon 400 bin çiftçiyle mobil ortamda işbirliği yapan firma buna bir örnek. Şimdi Güney Afrika'ya açılıyorlar.

MUSTAFA KIZILTAŞ - Bir strateji olması, 'üst akıl' olması gerekiyor ki sektör için yönlendirici olsun. Hem kamu hem de özel şirketlerin anlayış değişikliğine gitmesi gerekiyor. Kamu

#### ERMAN KARACA

Bilişim Sanayicileri Derneği (TUBISAD) Başkanı, Tab Gıda Yatırımları A.Ş. CTO'su



**"Veriye dayalı çalışan şirketler rakiplerine göre yüzde 5 daha verimli, yüzde 6 daha kârlı. Önümüzde büyük fırsatlar var."**

#### KİMDİR?

Ege Üniversitesi Matematik ve Bilgisayar Mühendisliği Yüksek Lisans Programı'ndan mezun olan Erman Karaca, 1984'te Yapı Kredi Bankası'nın teknoloji şirketi Bilpa'ya katıldı. Garanti Teknoloji'de, Akne'te ve ardından 11 yıl süreyle Körfezbank'ta bilgi teknolojilerinden sorumlu üst düzey yönetici olarak görev yaptı. 2007-14 yılları arasında ise Tradesoft'un CEO'su idi.

#### HASAN ÜNAL

Halkbank Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı



**"Bankacılık sektörü, kurumsal kredilerde geçen sene yüzde 25 büyüdü. Yatırıma devam edecek."**

#### KİMDİR?

1968 yılında doğan Hasan Ünal, İTÜ İşletme Mühendisliği'ni bitirdi. Bankacılık kariyerine 1988 yılında başladı. Çeşitli kamu ve özel bankalarda birçok iş alanında stratejik yapılanma ve dönüşüm projelerinde görev aldıktan sonra Bankalararası Kart Merkezi'nde yönetim kurulu başkanlığı yaptı. Halkbank iştiraki Bileşim Alternatif Dağıtım Kanalları ve Ödeme Sistemleri'nde genel müdürlük görevi üstlendi.



**YAKIN BİR GELECEKTE  
BÜTÜN ŞİRKETLER  
YAZILIMCI OLACAK**

• İlhan Bağören

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI

### FARUK ECZACIBAŞI

Türkiye Bilişim Vakfı (TBV)  
Başkanı, Eczacıbaşı Holding  
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı



**“Biz ülke olarak hangi alanda yaratıcı olacaksak bilgi ve iletişim buna mutlaka dahil olacaktır.”**

#### KİMDİR?

1954 yılında İstanbul'da doğan Faruk Eczacıbaşı, Berlin Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde lisans ve yüksek lisans yaptı. ABD'de bir süre deneyim kazandıktan sonra 1980 yılından itibaren Eczacıbaşı Topluluğu'nda çeşitli görevler aldı. Topluluğun Eczacıbaşı Bilgi İletim şirketinin yöneticiliğini üstlendi ve e-dönüşüm sürecini yönetti. Başkanlığını üstlendiği TBV aracılığıyla, çeşitli araştırma raporlarının hazırlanmasında ve bu konudaki politikaların şekillendirilmesinde çalıştı.

### SELAHATTİN ESİM

İMMİB Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracat Birliği Yönetim Kurulu Üyesi, Yazılım ve Bilişim Hizmet İhracat Komisyonu Başkanı, Esim Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı



**“İstanbul'un gelecek 20 yılda bu coğrafyada bir inovasyon merkezi olacağına inanıyoruz.”**

#### KİMDİR?

1959'da İstanbul'da doğan Selahattin Esim, Hollanda Hilversum Polytechnical Instituut'u bitirdikten sonra TEC Europe'da sistem mühendisi olarak kariyerine başladı. Hollandalı AMRO Bank'de üç yıl sistem analisti olarak çalıştı. 1989'da Türkiye'de kurduğu Esim Yazılım'da 2012 yılına kadar genel müdürlük yaptı. 1990-92 ve 2010-11 dönemlerinde MÜSİAD'da çeşitli görevler üstlendi.

sadece fiyat üzerinden bir değerlendirme yapıyor diyoruz ama firmalarımız da fiyat üzerinden bir pazarlığa girmeye çok yatkın. Yani işi alabilmek için 10 liralık işi 8 liraya kendileri veriyorlar. İkincisi, özellikle üniversitelerle küçük şirketlerin işbirliği çok önemli. Corporate'lar, büyük şirketler, telko'lar gibi entegratörlere büyük rol düşüyor. Devlet desteklerinin de ekosistemi yaratacak boyutta olması gerekir. Özellikle B2B'de şirketlerin yurtdışına açılması bekleniyorsa önce ülke içinde kamu alımlarıyla destekleniyor olması lazım. Devlet desteklerinin KOBİ'leri canlandırmak yönünde tasarlanması, bilişim sektörünün gelişmesi sonra da yurtdışına açılmasında iyi bir model olacaktır.

AYDIN ERSÖZ - 90'ların başında yabancı bir danışman bana şöyle bir şey söylemişti: “Artık bir ürünün satılabilmesi için o ürünün akıllı olması lazım. O akıllı ya ürünün içine girecek –çamaşır makinesi, otomobil gibi– yahut da ürün bir deterjan ise üretim sürecine, pazarlamasına girecek. Türkiye'nin geleceğinde bilişim bu kadar merkezi bir yer tutuyor. Bunun kamu, özel sektör ve belki de bilişim sektöründe böyle algılanıp algılanmadığından emin değilim. Bilişimde başarılı olmuş ülkelere baktığımızda devletin her zaman lider rol oynadığını görüyoruz. Türkiye'de kamu, sektörümüzü geliştirmek için çırpınıyor, her gün yeni teşvikler veriyor. Ancak, dinamikleri tam algılayamıyor. Özellikle alım tarafında kamunun pratikleri bilakis sektörün önünü tıkayacak nitelikte. İnsan gücü konusunda da kişisel gözlemlerimi aktarmak istiyorum. Biz uzun bir süredir çok sayıda yeni mezun alan bir şirketiz. Mesleki donanım bir tarafa gençlerde kişisel beceri düzeyinde –iletişim, not alma, zaman yönetimi, takım oyunculuğu gibi– ciddi eksiklikler olduğunu düşünüyorum. Eğitim sisteminin kökten yenilenmeye ihtiyacı var.

BÜLENT ÇELEBİ - Airties'i biz kablolu ağ kökenli kişiler olarak Türkiye'de 2004'te kurduk. Şu anda Avrupa'da açık ara lideriz. İngiltere'de Sky, Fransa'da France Telecom, ABD'de AT&T, Comcast gibi en büyük operatörlerle iş yapıyoruz. Ancak işlerimiz içerisnde Türkiye'nin payı giderek düşüyor. Bunun birtakım sebepleri var. Birincisi Türkiye'deki kurumların kamu olsun özel olsun yerli firmalara müşteri olmaktan ciddi şekilde çekinmeleri. Biz Amerika'da partnership (ortaklık) yapıyoruz ama burada yapamıyoruz maalesef. Fransa'da France Telecom'a ürün satmak kadar zor bir şey yok, çünkü sadece



**KAMUDA YAZILIM  
VE VERİ MERKEZLERİ  
KONUSUNDA ORTAK  
STRATEJİ VE PLATFORM  
OLUŞTURULMALI**

Erman Karaca



Fransız şirketleriyle iş yapıyorlar. Bugün Türkiye'ye Apple'ı getirsem üretim yapmıyor diye Apple buradan destek alamaz. Üretim üssü olmaktan bahsediyoruz ama üretimde yüzde 8, yüzde 10 gross margin'in (brüt kâr) var. Ama gerçek ürün yapıp da markalaşırsanız kâr marjınız yüzde 30-40'a çıkıyor.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Bu söylediğiniz çok önemli. Lastik ayakkabıdan kürk mantoya kadar üretilmemesi gereken ne varsa üretilsin diye uğraşıyor. Türkiye'de üretilmeyen ne varsa ona gümrük vergisi konulmaya çalışılıyor.

**BÜLENT ÇELEBİ** - Bütün gelişmiş ülkelere baktığımızda rekabeti destekleyen en önemli unsurlardan birinin genişbant olduğunu görüyoruz. Bugün genişbant ne kadar yayılmışsa o kadar güçlü bir ekonomi ortaya çıkıyor. Ve Türkiye genişbantta maalesef çok geride. Bunun sebeplerinden biri genişbantta rekabetin olmaması. Rekabet olmayınca ne hız ilerliyor ne de bunu destekleyecek ürünler geliştiriliyor. Türkiye olarak bir teknoloji ekosistemi kuracaksak başat bir pazar belirlememiz gerekiyor, bir sürü pazar değil. Mesela nesnelerin internetinde bir sürü konu var, bunlardan birini seçip ilerleyebiliriz.

**BARİŞ ÖZİSTEK** - Girişimcilere Türkiye'de kağıt üstünde çok sayıda destek var fakat bu destekler pratik değil. Türkiye'deki girişimcilere destek olduğumuz merkezimiz Starter'sHub'ın verdiğinden çok daha büyük devlet destekleri söz konusu. Ama hiçbir girişimci devlet desteği için başvurmak istemiyor, çünkü bürokrasi ve şartlar çok zorlu, desteği alacaklarına inançları yok. Dünyanın en riskli sektörü olan oyundan bir örnek vereyim. 10 milyon dolara bir oyun geliştiriyorsunuz, pazarı açıyorsunuz. Ürün popüler olmazsa bir hafta sonra kapatıp 10 milyon doları bilançonuza zarar olarak yazıyorsunuz. Böyle bir sektörün pratik devlet desteği olmadan kalkınması ve Kore, Almanya, ABD ile mücadele etmesi mümkün değil. Kore, Çin ve Amerika'da uygulanan çok iyi bir metot var. Girişimciler bilişim sektörüne destek olacak fonlar oluştursa, devlet belli kurallar çerçevesinde bu fona bir o kadar daha para koyuyor. Yani Vodafone, Ericsson, Ülker bir araya gelip bilişimcilere yönelik 20 milyon dolarlık bir fon oluşturdular diyelim, aynı anda devlet de 20 milyon dolar koyarak fona ortak oluyor. Girişimcilik ekosisteminde İstanbul bir cazibe merkezi haline geldi ve Brezilya'dan, Dubai'den startup'lar burada girişimci olabilmek için bize başvuruyor.

Türkiye'nin teknolojiye alıcı formatından çıkıp değer üreten formata geçmesi gerektiğini belirten sektör temsilcileri, "Bu da orta ve uzun vadeli stratejik adımlarla mümkün" diyor.

#### TÜRKİYE'NİN BİLİŞİM İHRACATI (milyon \$, 2015)



Kaynak: TÜBİSAD, 2016

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI



Telenity CEO'su İlhan Bağören, "Türkiye'deki mobil operatörlere ve bankalara ürün yapabilirsek çok önemli bir güç merkezi oluşturabiliriz" diye konuştu.

**FARUK ECZACIBAŞI** - 10 sene önce bilgi ve iletişim sektöründen bahsedebiliydik ama artık bütün sektörlerin bu alana yakınsandığını düşünüyorum. Biz acaba ülke olarak nerelerde artı değer yaratacağımızı belirledik mi? Hangi alanda yaratıcı olacaksak, bilgi ve iletişim sektörü nasıl olsa içine girecektir.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Anladığım kadarıyla, Türkiye önce nereye gideceğine karar versin, ondan sonra bilişim dediğimiz sektör ona destek verecektir, diyorsunuz...

**FARUK ECZACIBAŞI** - Yapacağımız her türlü modeli yurtiçini ve yurtdışını kapsayacak bir networking içinde düşünmemiz gerektiğini söylüyorum. İletişim ağı bir ülkenin sınır sistemidir. Biz nitelikli insan gücümüzü yurtdışına kaptırıyoruz, acaba beyinlerimizi nasıl geri toplarız diye bakıyoruz. Bizim zenginliğimiz olan yurtdışındaki beyinlerle yeterince iletişim kurmayı becerebilirsek hem eğitim hem diğer konularda ilerleme kaydedebiliriz. Fatih Projesi bana kalırsa yetersiz. Çok iyi bir başlangıç yaptı ama networking kavramını içinde barındırmıyor.

**AKIN SERTCAN** - Bilişim başlığını tek başına bir olgu olarak değil de; rekabet, hız, bilgi, verimlilik gibi unsurların günümüzde daha da ön plana çıktığı bir kavram olarak değerlendirmek gerekir. Bilişim sektöründe

Ar-ge/üretim çalışmaları yapan firmalara çeşitli devlet desteklerinin sağlanmasının yanı sıra bilişimin her işletmenin güçlenmesi için gereken bir olgu olduğuna dair bilinçlendirme çalışmalarının yapılması ve halihazırda firmaların bilişim ihtiyaçlarının teminine yönelik desteklerin genişletilmesi şart. Teknopark, yerinde Ar-Ge ve Serbest Bölge mevzuatları netleştirilmeli ve bunlar arasındaki uygulama farklılıkları gözden geçirilmeli. Mevzuat ve uygulama tebliğlerine uyan herkes Teknopark, yerinde Ar-Ge ve Serbest Bölge mevzuatları ile çeşitli teşvik ve desteklerden faydalanabiliyor. Bu noktada Ar-Ge'ye gerçek anlamda yatırım yapan, ülke ekonomisine ve sektöre katma değer yaratma hedefi ile çalışan firmalar doğru değerlendirilmeli ve desteklerden yararlanmaları için daha kapsamlı imkanlar sunulmalı.

**ŞERAFETTİN ÖZER** - Belli başlı ülkelerde gördüğümüz şey örneğin İsrail'den bahsediyorsak veri, ABD'de finansal teknolojiler öne çıkıyor. Bizim de strateji olarak fintech, sağlık veya mobilde karar verip odaklanarak ilerlememiz gerekiyor.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Bir alamenti farikamız olsun yani...

**ŞERAFETTİN ÖZER** - Evet, kesinlikle. Ayrıca Türkiye'deki mevzuatlarda da basitlik

yok. Bizim şirket olarak hem yerinde Ar-Ge merkezimiz hem de Hacettepe ve İTÜ'deki iki teknokentte merkezimiz var. Lakin sadece mevzuatı takip etsin ve bu çalışmaları koordine etsin diye 5-10 kişilik bir ekip oluşturduk. Bu ekibimiz, neredeyse şirketimizdeki küçük bir yazılım geliştirme ekibini geçecek kadar kalabalık hale geldi. Maliyeden bir vergi denetimi geldiğine ilgili bakanlıklar arasında senkronizasyon sağlamak için çok fazla zaman harcıyoruz.

**DOĞAN UFUK GÜNEŞ** - Şu anda Yazılım Sanayicileri Derneği olarak biz Bilim Sanayi Teknoloji Bakanlığı'nda bir çalışma yapıyoruz. Burada yazılım sektörüne yönelik bir strateji belgesi hazırlıyoruz. Bütün bu konular strateji belgesinde de belirtiliyor ve devlet tarafından da sahiplenilecek bir noktaya geldi. Lakin bilişimin altında yazılım dediğimiz ana konuyu net olarak ayrı tutmamız lazım. Çünkü yazılım bizim şu anki teknolojik ilerlememizde en önemli sıçrama noktalarımızdan biri olacak. Yazılım bize ülke olarak belki de bir yüzyıl daha önümüze çıkmayacak bir ekonomik fırsat yaratıyor. Bütün sektörler yana yakıla nitelikli eleman sorunundan şikayet ediyor. Ama bilişim olarak biz bunun üstesinden gelemezsek sadece sektör değil memleket olarak geri kalırız. Bizim bir an evvel ilkokuldan başlayarak üniversiteye kadar Türkçe ve matematik ağırlıklı olmak üzere çocuklarımıza kodlama hatta zorunlu algoritma eğitimi vermemiz lazım. Bakınız, sadece iki sene önceki rakamlara göre, meslek yüksek okullarından mezun olan gençlerimizin sayısı 45 bin 121. Bizim sektörümüzün her sene aradığı uzman sayısı 60 bin ve bu uzmanları bulamıyoruz.

**AKIN SERTCAN** - Bilişim, genç uzmanların çalıştığı, dinamik, katma değeri yüksek, çalışma şartlarının ve motivasyonun önemli olduğu bir sektör. Okullarda güncel teknoloji ve altyapı sağlanmalı. Devlet-Akademik Kadro-Bilişim Sektörü-Sanayi işbirliği desteklenmeli. Müfredattaki uygun derslerde uygulamalı eğitimler verilmeli. Bilişim, internet, programlama gibi temel bilgiler ilkokul çağlarında öğretilmeye başlanmalı. Devlet ve İşkur destekli Meslek Edindirme ve İstihdam projeleri artırılmalı. Eğitim içerikleri güncel teknoloji ve sektörün ihtiyaçları doğrultusunda düzenlenmeli.

**ERMAN KARACA** - TÜBİSAD olarak bakanlıklarda yürütülen strateji çalışmalarına biz de

### DOĞAN UFUK GÜNEŞ

Yazılım Sanayicileri Derneği (YASAD) Başkanı, Korgün Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı, TOBB Yazılım Sektörü Meclis Üyesi



**“Yazılım şirketlerine IP değerleri üzerinden sermaye aksa bambaşka bir yerde oluruz.”**

### KİMDİR?

1964 Artvin doğumlu Doğan Ufuk Güneş, 1985 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun oldu. Aynı yıl Günaydın gazetesinde mesleğe başladı. 1983-86 arasında Günaydın gazetesini, 1986-92 arasında Web Holding şirketlerinin bilgi işlem müdürlüğü görevini üstlendi. Türkiye basın sektöründe ilk kurumsal kaynak planlama ve dijital sayfa mizanpajı projelerini yürüttü.

### MÜJDAT ALTAY

Türk Elektronik Sanayicileri Derneği (TESİD) Başkan Vekili, Netaş CEO'su



**“Üç operatörün verdiği ek vergilerin toplamı oldukça yüksek. Bizim sektörümüzün elde ettiği değerler yine bizim havuzumuza akmalı.”**

### KİMDİR?

1954 doğumlu Müjdat Altay, İTÜ Elektronik ve Haberleşme Bölümü'nü bitirdikten sonra Boğaziçi Üniversitesi'nde yüksek lisans yaptı. Kariyerine 1978'de TÜBİTAK'ta araştırma asistanı olarak başladı, 1981 yılında Netaş'a Ar-Ge mühendisi olarak katıldı. 1992-97 arasında Ar-Ge grup direktörlüğünün ardından, 1997 yılında Nortel İngiltere bünyesinde görev aldı. 2004'te Netaş'ta CEO'luk görevine atandı.



## 4,5G ÖTESİ TEKNOLOJİLERE MEVZUAT VE ALTYAPI OLARAK HAZIR DEĞİLİZ

• Ziya Erdem

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI

### ŞERAFETTİN ÖZER

SoftTech CEO'su



**“İsrail’de veri, ABD’de finansal teknolojiler öne çıkıyor. Biz de belirlediğimiz stratejiye odaklanarak ilerleyelim.”**

#### KİMDİR?

1975 yılında Tekirdağ’da doğan Şerafettin Özer, Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği’nden mezun olduktan sonra 1999-2006 arasında Yapı Kredi Bankası’nda uygulama mimarı olarak çalıştı. 2006-10 arasında SoftTech’de teknoloji koordinasyonu ve risk yönetimi yöneticiliği ve yönetim danışmanlığı yaptı, 2010-15 arasında genel müdür yardımcılığı görevini üstlendi. Mayıs 2015’ten bu yana ise SoftTech’in CEO’su.

### HASAN SÜEL

Vodafone İcra Kurulu Başkan Yardımcısı - Dış İlişkiler



**“Bulut teknolojisi için fiber altyapı meselesini bir memleket meselesi olarak ele almamız lazım.”**

#### KİMDİR?

ODTÜ Mühendislik Fakültesi mezunu olan Hasan Süel, Bilkent Üniversitesi’nde İşletme yüksek lisansı, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi’nde İse İşletme doktora’sı yaptı. 1993-2001 arasında Başbakanlık Özelleştirme İdaresi’nde telekom sektöründen sorumlu daire başkanlığını yürüttü. 2001-2004 arasında Aria’da Regülasyon İşleri Müdürü olarak çalışan Süel ardından JTI International’da kurumsal iletişim direktörlüğü yaptı.

katılıyoruz. Görüşlerimizi Kalkınma Bakanlığı, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına iletiyoruz. Kalkınma Planlarında, Hükümet programında, Sanayi Stratejisinde, Bilgi Toplumu stratejisinde sektör ile ilgili birçok strateji ve eylem planı mevcut. Tüm strateji dokümanları birbirleriyle koordineli olmalı, konuya bütüncül bir yaklaşım getirilmeli, tüm bu strateji ve eylem planlarını oluşturacak, izleyecek, denetleyecek bir yapı oluşturulmalı. İkincisi kamuda yazılım ve veri merkezleri konusunda ortak strateji ve platform oluşturulmalı. Teknokentler yeniden yapılandırılması; bu merkezler ürünleştirmelerde ve özellikle de ihracatta paylarının olacağı bir modele kavuşturulması lazım. Türkiye’nin önündeki en önemli konular fiber altyapı genişbant ve 4,5 - 5G’dir. Nesnelerin İnternetiyle her yerden veri toplayacağız, büyük veriyi oluşturacağız diyoruz. Peki bu kadar veriyi hangi altyapıyla, nasıl alacağız?

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - 2023 için kalan süre içinde 10 milyar dolarlık yazılım ihracatı hedefini gerçekleştirebilecek miyiz? Bunun için neler yapılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

**ERMAN KARACA** - Sektörümüzle ilgili öncelikle bazı rakamlar vermek istiyorum. TÜBİSAD olarak yaptığımız çalışmaya göre, Türkiye’de bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü pazarının büyüklüğü geçtiğimiz yıl itibarıyla 83.1 milyar TL. Bu büyüklüğün yüzde 67’sini iletişim teknolojileri, yüzde 33’ünü bilgi teknolojileri oluşturuyor. Bilişimde 2015 ihracatımız 2 milyar 198 milyon TL. En büyük pay 1 milyar 360 milyon TL ile yazılıma ait ve yazılımdaki büyüme yüzde 49. Yazılımın kendi içerisinde ihracat payı yüzde 14. Donanımın payı 229 milyon TL ve herhangi bir büyüme olmaması. Bilgi teknolojileri hizmetlerindeki artış yüzde 19 ile 198 milyon TL’ye ulaşmış. İletişim teknolojilerinin donanım artışı ise yüzde 61.

**HASAN SÜEL** - Bir konuya sağlıklı adımlarla başlamak için temel analizler yapmak şart. Acaba Türkiye dünya haritasında bilgi ve iletişim teknolojilerinde nerede? Burada diğer ülkelerle aramızda uçurumlar var mı? Sisli bir havada yürümek yerine bu temel göstergeler üzerinden bilişim ihracatı konusunda atılacak adımları daha sağlıklı tespit edebiliriz. Derneklerimizden biri bu misyonu üstlenebilir. Bazı üyelerimiz, ben gönüllüyüm bu üyelerden biri olmaya, bu çalışmayı sponsorlukla destekleyebilir, bir danışman tutulabilir.



**YAZILIM, TÜRKİYE’YE  
YÜZYILLIK BİR EKONOMİK  
FIRSAT YARATIYOR**

• Doğan Ufuk Güneş



bir rapor hazırlanabilir. Ankara'ya böyle bir analizle, dünya ülkeleriyle farkı kapatmak için yol haritası önerimiz budur şeklinde bir yaklaşımla gidilmesinin mevcut konjonktürde daha sağlıklı olacağını düşünüyorum.

**SELAHATTİN ESİM** - TET yani bilişim ihracat birliği olarak bizim yaptığımız çalışmalar, söylediğiniz şeyin altını dolduruyor. Biz 28 Nisan'da sektörden 140 firmanın davet edildiği 120 kişinin katıldığı çok büyük bir çalıştay yaptık. Devletimiz her şeyin farkında aslında, karanlıkta ilerleyen bir şey yok. Eninde sonunda bu stratejiler belirlenecek. Çalıştayda Türkiye'nin konumu, kritik başarı faktörleri konuşuldu. Sektör, yazılım, bilişim ve telekomünikasyon olarak tarif edildi. Telekomünikasyondan STK'lar da davet edildi. Tüm bu konular gün boyunca tartışıldı ve oradan bir strateji haritası çıkacak. Ekonomi Bakanlığı da bunu ihracatın artması için Kalkınma, Maliye, Bilim ve Sanayi bakanlıkları nezdinde bir yol haritası olarak kullanacak. Devletimiz, özellikle Ekonomi Bakanlığı bu konuya ciddi bir şekilde yaklaşıyor.

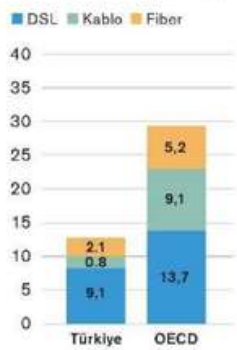
Prof. Dr. EMRE ALKİN - Peki teknokentlerle ilgili bazı görüşler sıralandı... Mustafa Bey sizin bu

konudaki yanıtınızı almak isterim. Ayrıca 10 milyar dolar gerçekçi bir hedef mi, sizce de?

**MUSTAFA KIZILTAŞ** - 10 milyar dolarlık ihracat bence gerçekleştirebilir bir hedef. 1 milyar dolarını da ODTÜ Teknokent'ten çıkarabileceğimizi söyleyebilirim. Teknokentlerin gayrimenkul alanlarına dönüştüğü yönünde özellikle İstanbul'da bir kanı var. Oysa ODTÜ Teknokent'te biz tam tersini yapmaya çalışıyoruz. Ama sesimizi buraya kadar ulaştıramıyoruz. ODTÜ Teknokent olarak ihracat konusunda iki farklı strateji uyguluyoruz. Biri Kuzey Avrupa, Türk Cumhuriyetleri ve Balkanlar coğrafyasında yayılmak. E-devlet, sağlık bilişimi, fintech, belki savunma sanayiindeki belli bazı alanlarda ve telekomda bu bölgelere hızlıca girebileceğimizi görüyorum. Diğer stratejimiz de Avrupa ve ABD'ye yönelik startup'ların vizyonlarını baştan global bir şirket olarak kurgulayarak akıllı parayla hızla buluşmalarını sağlamak. Bu çerçevede de San Fransisco'da bir merkez kurduk. Türkiye'deki milyar dolarlık ilk startup olan Udem, ODTÜ Teknokent'ten çıktı. Yemeksepeti'nden farklı bir örnek olarak... Yıllık ihracatımız da yüzde 40 arttı.

İMMİB Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracat Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Selahattin Esim, "Devletin yazılım projelerini tamamen özel sektöre devretmesi gerekiyor" diye konuştu.

#### FİBER ALTYAPIYA NÜFUSUN ERİŞİMİ (%)



Kaynak: OECD Genişbant Portalı, Haziran 2015, BTK

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI



Türkiye'nin 2023'te 10 milyar dolar yazılım ihracatı hedefine ulaşabileceğini belirten Airties Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Çelebi, "Asıl soru işareti ağ teknolojileri, büyük veri ve IoT'nin önem kazandığı yeni dönemde bu hedefin doğru olup olmadığı" dedi.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Türkiye'den startup çıkmaz diye bir şehir efsanesi var. Neden? Bizim kafa yapımız işin metali bükeceksin, plastiği eriteceksin tarafında diye düşünüyorum. Peki sizce bir Whatsapp çıkar mı?

**CENGİZ ULTAV** - Ben bununla ilgili olarak şirketimizden bir örnek vermek istiyorum. Biz beyaz eşya, televizyon, telefon yani tüketici ürünleri yapan bir şirketiz. Düşündük ki, beş sene içerisinde 500 dijital cihazı digital thinking konsepti içerisinde bütün prosesleriyle internet of things'e dahil etmemiz gerekli. Bu amaçla bir kurumsal girişim yapılanması içinde Vestel Ventures'u kurduk. 15 Ocak'tan itibaren bine yakın Türk genç grupla görüştük ve yatırımlara başladık. Birinci yatırım, lityum pillerin anotlarını silisyuma çevirme projesini geliştiren Çukurova Üniversitesi'nden mezun genç bir kadın girişimciye yapıldı. İkinci yatırım, 3D printer üzerinden acil servislerde daha doğru yöntemlerle atel yapımı konusunda çalışan bir şirkete gitti. Üçüncü yatırım ise ameliyat sonrası evde bakım veya uyku apnesi gibi alanlarda kullanılacak akıllı solunum cihazları yapan bir firmaya yapıldı. Türkiye'deki gençlerde fikir bol bol var ve biz bunu bu kadar geç keşfetmiş olmanın üzüntüsü içindeyiz.

**BARİŞ ÖZİSTEK** - Türkiye'den bir Whatsapp çıkar tabii ki. Ama burada geliştirilen projelerin burada kalabiliyor olması, vergi tarafının yapılandırılmasına bağlı. Doğru adımlar atılmazsa bir tık ileri gidemez, geriye bile düşebiliriz. Önemli olan buradan çıkan startup'ların, buradan incube edilen projelerin merkezlerinin Türkiye'de kalıp kalmadığı. Bu ihracat kalemi Türkiye'ye mi yazılacak, ABD'ye mi yazılacak? Udemy'nin bir lirası bile Türkiye'ye yazılmıyor ki... Aslında Türkiye'den çıkan ama merkezi şimdi Amerika olan birçok global marka projemiz var. Biz burada neyi incube edersek edelim vergi konusu ve yasal yapı düzelmezse bu tip süper projeler olgunlaşır ama yazılım ihracatı değeri olarak devlet hiçbir şey görmez. Bu dünyanın gerçeği bu... İkinci konu da desteklerin yapılandırılması. Mesela Kuzey Avrupa'daki destekler, şirketlerin uzun yıllar ülke içinde kalmasını sağlıyor. Yani tek çözüm Dubai'deki gibi sıfır vergi modeli değil. Dubai sıfır vergi yapıyor, başka hiçbir şey yapmıyor.

**FARUK ECZACIBAŞI** - Dünyada şu anda raflarda bekleyen 1 trilyon dolara yakın para var. Bu para ekonomiye girse bugün birçok sorunu çözecek. Biz ülke olarak bilişim sektöründen mi para kazanacağız, yoksa

bilişimi başka sektörlerde verimlilik unsuru olarak mı göreceğiz? Ben oldum olası bilişim bakanlığı fikrine karşı çıktım. Keşke, başbakanlık nezdinde bir müsteşarlık olarak düzenlenebilse. O zaman sorumluluklarla yetkililerin nerede olduğu belli olur.

**DOĞAN UFUK GÜNEŞ** - En son söyleyeceğimi başta söyleyeyim. 10 milyar doları yapabilir miyiz, yaparız. Ama bunun birtakım yöntemleri var. Bugün artık 'born global' diye bir kavram var. Mesela İsrail'in toprağı belli, nüfusu belli, iç pazarı belli ama bir şirket kurulacağı zaman bütün operasyon yurtdışına yönelik düşünülüyor. Bu yaklaşımı yakalamamız için nasıl bir ekosistem olması lazım? Bilgi ekonomisi ekosisteminin ana özelliklerinden bir tanesi finansdır. Geçen sene Silikon Vadisi'nde girişim sermayesi olarak yeni startup'lara yapılan yatırım miktarı aylık 1.7 milyar dolar.

**BÜLENT ÇELEBİ** - Sadece Silicon Vadisi'nde yapılan yıllık yatırım miktarı 20 milyar dolar.

**DOĞAN UFUK GÜNEŞ** - National Ventures Capital Associated'a göre, bu senenin ilk üç ayında bu rakam şimdiden 12 milyar dolara ulaşmış. Sermaye akışından bahsediyoruz. Şimdi rekabet etmemiz gereken dünya böyle bir dünya. Bugün hangi şirketimiz bankalara gitse ondan varlık değerleri isteniyor. Yazılım şirketlerine IP değerleri üzerinden sermaye aksa bambaşka yerlerde oluruz.

**BÜLENT ÇELEBİ** - Bence asıl soru işareti 10 milyar dolar hedefinin doğru olup olmadığı. En önemli konu ağ teknolojileri, büyük veri ve IoT... Bence 10 milyar dolar hedefini ağır teknoloji yönünde yeniden tanımlamak lazım.

**SELAHATTİN ESİM** - Türkiye'ye ait 'smart cluster' yani akıllı kümelenme diye yeni bir konsept geliştirdik. Akıllı kümelenmenin hedefi akıllı şehirlerle ihracat odaklı çalışmak. Rekabet ederken birlikte çalışma yeteneğini yani 'coopetition'ı artırmamız lazım. Bunu yaptıktan sonra akıllı kümelenmenin içerisindeki firmalar, bilişim müteahhidi olarak akıllı şehirleri satacak. Yani Katar'a, Azerbaycan'a, İran'a gittiğimizde milyar dolarlık projeleri karşıdaki muhataplarla bilişim müteahhitlerimiz konuşacak. Onun altında da yetenekli 35-40 firma birbirini tamamlayan bir ekosistem oluşturacak. Suudi Arabistan'ın akıllı şehirciliğe ayırdığı yatırım miktarı 60 milyar dolar. Biz bunun yüzde 10'una talibiz. Bu ekosistemin içerisinde

## ZİYA ERDEM

Ericsson Türkiye Başkanı



**“Ülke olarak IP üretecek bir seviyeye gelirse o zaman teknoloji devrimini gerçekleştirmiş oluruz.”**

## KİMDİR?

1963 doğumlu Ziya Erdem, 1984 yılında U.S. International University San Diego İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra aynı bölümde yüksek lisansını tamamladı. 1988 yılında Pabalk Şirketler Grubu'nda yönetim kurulu üyesi ve başkan yardımcısı olarak görev aldı. Ardından Mansan Mantar Gıda Sanayi, TicaretNet, Türk Nokta Net, Sabancı Telekomünikasyon, Interkom Telekomünikasyon ve CETEL Çalık Enerji Telekomünikasyon'da üst düzey yöneticilik yaptı.

## AKIN SERTCAN

Logo Yazılım Kanal ve Satış Operasyonlarından Sorumlu İcra Kurulu Üyesi



**“Teknopark, yerinde Ar-Ge ve Serbest Bölge mevzuatları netleştirilmeli, uygulama farklılıkları giderilmeli.”**

## KİMDİR?

İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı Bölümü'nden mezun olan Akın Sertcan, 1989 yılında bilişim sektöründe satış temsilcisi olarak çalışmaya başladı. 1996 yılında Logo'da Ege Bölge Kanal Satış Müdürü olarak görev yaptıktan sonra, 2008 yılında Ege Bölgesi Müdürlüğü'ne atandı. Ocak 2012'den bu yana Logo Yazılım'da icra kurulu üyesi olarak görev yapıyor.



# STARTUP EKOSİSTEMİNDE İSTANBUL CAZİBE MERKEZİ HALİNE GELDİ

• Barış Özistek

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI

### BARIŞ ÖZİSTEK

Netmarble EMEA CEO'su



**"Pratik devlet desteği olmadan oyun sektörünün Kore, Almanya, ABD ile rekabet etmesi mümkün değil."**

#### KİMDİR?

Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği mezunu Barış Özistek, makine ve enerji mühendisliği üstüne yüksek lisans, finans ve pazarlama dalında MBA yaptı. İsviçre'de IMD Business School'da ileri liderlik eğitimi aldı. Adecco ve Bureau Veritas gibi çeşitli uluslararası firmalarda üst düzey yöneticilik yaptı. Startup'lara destek veren hızlandırma programı "StartersHub"ın da yönetim kurulu üyesi aynı zamanda.

### CENGİZ ULTAV

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Başkanı, Vestel Yönetim Kurulu Üyesi



**"Türkiye bilişim sektörünün önleyici tıp, akıllandırılmış tarlalar gibi beyaz alanlarda rekabetçi olma fırsatı var."**

#### KİMDİR?

1950'de Eskişehir'de doğan Cengiz Ultav, ODTÜ Elektrik Mühendisliği Bölümü'nü bitirdikten sonra aynı bölümde yüksek lisans yaptı. Türkiye'de Bimsa ve Info firmalarında ve yurtdışında Dornier System GmbH'de teknik ve idari görevler aldıktan sonra, NCR'da genel müdür yardımcısı ve Sun Microsystemler'de genel müdür olarak çalıştı. Aynı dönemde Koç, Sabancı ve Eczacıbaşı gruplarına danışmanlık hizmeti verdi. 1995 yılından bu yana Vestel Elektronik'te yönetim takım çalışmalarının içinde yer alıyor.

Türk firmaları, bilişim müteahhitleri finansmanlarıyla, uluslararası prosedürleri bilmeleriyle, teminatlarıyla, sertifikalarıyla fonksiyon üstlenecekler. Biz doğal gaz ve petrol zengini ülkelere gitmeye çalışıyoruz. Stratejimiz bu. İlk önce Almanya ve Amerika'ya gittik kendimizi ispat ettik. Bu beceriyi bizim satmamız lazım. Türkiye'de toleranslı bir ekosistem maalesef yok. İnovasyonun bir numaralı hammaddesi toleranstır. Bu ekosistemi sağlayacak olan ise bankacılıktır. Ancak finans sektörü paraya ihtiyacınız olmadığını kanıtladığınızda size destek veriyor. İhracat konusunda kanallar açılmadıkça KOBİ'ler atıl kalacak.

**AYDIN ERSÖZ** - İhracatın temelinin iç pazar olduğuna inanıyorum. Bizim iç pazarımız çok zayıf. Yazılım pazarımız toplam 4 milyar dolar mertebesinde. İç pazarımızı ekonominin toplam büyüklüğüne orantılı bir hale getirmeliyiz. Türkiye'deki tüm sektörlerin kalkınabilmesi için bu gerekli.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Katma değer Türkiye'de kalmasıyla ilgili haklı bir takıntıımız var. ABD'de de bu şikayet edilen bir konu. Bunların hepsinin ötesinde pek çok sektörde olduğu gibi bilgi ve iletişim sektöründe de şirketlerin büyümesi için finansman lazım. Hasan Bey bu noktada sözü size bırakıyorum.

**HASAN ÜNAL** - Bankacılık sektörü KOBİ ve ticari kredilerde, kurumsal kredilerde geçen sene yüzde 25 büyüdü. Bu anlamda yatırıma devam edecek. Şirketlerin kredi kriterlerine gelince... Bankacılık sektörü bilişim ve teknoloji şirketlerini de yatırımın kârlılığına bakıp değerlendirecektir.

**ERMAN KARACA** - Bankacılık sistemindeki toplam ticari krediler içerisinde bilişim sektörünün payına dair bir rakam verebilir misiniz?

**HASAN ÜNAL** - Bu rakam maalesef ayrıştırılmadığı için net bir şey söyleyemiyoruz. Bilgi ve iletişim hizmetleri sektörü makine ve elektronik gibi kalemler içerisinde sanayi başlığı altında sayılıyor. Firmaların değerlendirilmesiyle ilgili ise Sanayi Bakanlığı'nın hazırladığı işyeri faaliyet kategorisi sistemi bankalarda uygulanmaya başlanıyor. Bankaların daha az risk ile yönetilmesiyle ilgili Avrupa ve Amerika'daki eğilim doğrultusunda bankacılık sektörünün uzun vadeli risklerden arındırılması için bazı önlemler alınıyor. Bu önlemler BDDK



# TÜRKİYE'YE GİREN BİRÇOK CİHAZIN ÜZERİNDE ARTIK YAZILIM VAR

• Akin Sertcan



tarafından beirleniyor. Mesela Selahattin Bey iflas demediniz ama bankacılık kesimine yönelik bazı projelerin batmasına, o kişinin kredilendirilmemesine yönelik sizin bir eleştiriniz oldu. Tabii ki toleransın bir ölçüsü var. Bir çeki yazıldı diye insanın kredisi geri çağrılmaz ama sermayesinin tamamını kaybetmiş bir kurumla da banka yeniden ilişkiye girmez. Bu durum, bankalar yasasıyla ilgili. Bankaların belirli nakit risklerine girmiş, sıkıntılar yaşayan firmaların ayakta kalmasını zorlaştırma yaklaşımı içinde olduğunu düşünüyorum.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Bilişim sektörüne yönelik bir önyargımız yok diyorsunuz.

**HASAN ÜNAL** - Bilişim sektörüne yönelik özellikle kurumsal ve ticari firmalarımıza zaten biz de dahil birçok banka çok değişik alanlarda destek veriyor. Telko, yazılım, sistem entegratörü firmalarıyla hem teminat mektupları varsa nakit ihtiyaçlarına yönelik hem de müşterilerinin fonlanmasına yönelik birçok çalışmamız var. Yazılım kaynak kodları teminat olarak gösterilebilir mi? Bizim kredi karşılıklarından kaynaklanan bir yönetmelikten dolayı maalesef gösterilemiyor. Bu konuda adımlar atılabilir.

**DOĞAN UFUK GÜNEŞ** - Halihazırda devlet Ekonomi Bakanlığı, TUBİTAK ve KOSGEB'in verdiği desteklerle bizim sektörümüzü de çeşitli şekillerde finanse ediyor. Tek problem şu: Sen önden harcamanı yap, sonra benden al diyor. Ama işletmelerin başlangıç sermayesi sıkıntısı var. Bu noktada bankalarımız destek olabilirse bu sıkıntı aşılabılır.

**ERMAN KARACA** - Kitle fonlamasının (crowdfunding) yolunu açma konusunda da çalışmalar var...

**FARUK ECZACIBAŞI** - Crowdfunding seçeneklerden bir tanesi. Ama dünyada ekonomik sisteme girmeyi bekleyen fonlar var ve yatırım yapacak alan arıyorlar. Kendisine güvenen projelerin bu fonlara kredi için müracaat edebilmesi gerekiyor.

**HASAN ÜNAL** - Bir şey daha ilave edeyim. BDDK, küçük startup'lara fon desteği veren melek yatırımcılarla ilgili bir yasal düzenleme yaptı. Her fon melek yatırımcı olamıyor. Kurallar belirlendi, önce izin alınması gerekiyor. Vestel Ventures örneği inanılmaz güzel bir örnek... Özkaynaklarla kurulmuş ve yurtdışından bir fon ile ortak olarak çok daha büyük işler yapılabilir. Ama kendi kaynaklarıyla 10 proje

Eczacıbaşı Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Faruk Eczacıbaşı, "Fatih Projesi çok iyi bir başlangıç yaptı ama yetersiz. Network kavramını içinde barındırmıyor" diye konuştu.

20~21

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI



Halkbank Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hasan Ünal, kredi karşılıklarından kaynaklanan bir yönetmelikten dolayı yazılım kaynak kodlarının teminat olarak gösterilemediğini kaydetti.

çıkartabiliyorsa belki buna da ihtiyacı yok. Ama Dünya Bankası ya da Avrupa Kalkınma Bankası'nın verdiği düşük faizli hatta hibe şeklinde fonlar var. Bir şey daha ilave edeyim. Bu sene yurtiçi kartlarla e-ticarette 55.3 milyar TL'lik satın alma yaptık ve bu rakam geçen yıla göre yüzde 31.5 seviyesinde büyüdü. Yıl sonunda 70 milyar TL'ye yaklaşacağını düşünüyoruz.

**MUSTAFA KIZILTAŞ** - Global şirket yaratma konusunda Türkiye'deki en önemli sıkıntının akıllı para olduğunu düşünüyorum. Yatırımcıların yatırım yapmama sebeplerinden biri vizyon eksikliği çünkü... Parası olup şirketlere yatırım yapabilecek kişilerle görüştüğümde bana 'para var ama yatırım yapacak şirket bulamıyoruz' diyorlar. Bunun böyle olmadığını uygulamada gördüm. Biz Udemy'yi yıllar önce melek yatırımcıların karşısına çıkarmıştık, hiçbiri beğenmemişti. İyi ki de beğenmemişler. Belki de yatırım yapsalardı, büyüyüp bu şirket haline gelmeyecekti. Daha sonra geliştirdiğimiz bir programda Udemy'nin istisnai bir vaka olmadığını gördük. Bizim medikal ve biyomedikalde faaliyet gösteren Bama diye bir firmamız vardı. Bu firma felçlilere yönelik

elektronik bir robot sistemi geliştirdi. Ama ondan önce Türkiye'de tanesi 540 bin euro'dan Avrupalı bir firmanın ürünü satılıyordu. Bizim firmamız üretimlerini yaptı, sertifikasyonlarını aldı ve bu teknolojiyi satabilir hale geldi. Ardından Türkiye'de bu alanda Sağlık Bakanlığı 20 adet alım için bir ihale açtı. O ihalede bizim firmamız da, İsviçreli firma da teklif verdi. Bilin bakalım Avrupalı firma teklifteki fiyatını ne kadar aşağıya çekti? 180 bin euro'ya... Biz Sağlık Bakanlığı ile Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nı devreye soktuk. Ürün başına 190 bin euro'ya işi bizim firmamız aldı. Sonraki süreçlerin de toplamında 25 milyon euro'luk bir ithal alım yapılacaktken yerli bir şirketin ürünü satın alınmış oldu. Bu şirkete KOSGEB ve TÜBİTAK'tan destek almıştık. Hem devlet desteği hem de devlet alımının ihracat yapan bir firmayı doğurduğuna dair bir örnekten bahsetmek istedim.

**SELAHATTİN ESİM** - Kore ve Japonya'ya en son ziyaretimizde edindiğimiz bir bilgiyi paylaşmak istiyorum. Japonya'da biliyorsunuz negatif faiz oranları politikası var, kredi alanın cebine para koyuyorlar. Biri 84 milyar dolar, diğeri 46 milyar dolar ciro yapan iki Japon firmasıyla görüştük. Biz Türkiye'ye döndükten

kısa bir süre sonra TET olarak bizi ziyaret edip Smart Cluster projemiz hakkında bilgi aldılar ve onlara bilişim müteahhitlerimizin sunduğu çözümleri anlattık. Bu görüşmeler son derece olumlu geçti ve hem ülkemizde hem de üçüncü ülkelerde bizimle mutlaka çalışmak istediklerini belirttiler.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - E-ticaret ve bilişim ihracatının finansmanını geride bırakıp bulut bilişimi, M2M'i, veri güvenliği ile ilgili son gelişmeleri değerlendirelim biraz...

**HASAN SÜEL** - Fix the basics yani işin esasına dönük altyapıyı oturtmadan başka şeyleri konuşmak zaman kaybıdır. Şimdi bulut nedir bir kere? Bulut çok yüksek kapasiteli bir noktada herkesin belirli bir hızdan, kapasiteden ve kaliteden erişebileceği bir altyapı. Temel soru, bu ülkenin her yerinden bu teknolojiye hızlı bir şekilde erişebilecek miyiz? Yani bu soruyu aynaya bakıp sormak lazım. Erişemeyeceğimiz ise ortada olan bir gerçek. Eğer gerçekten biz, dünya standartlarında yani hem yaygınlık hem de kapasite, hız ve kalite olarak global kalitede bir bulut hizmeti vereceksek, bu ülkede çok hızlı bir mobil ve sabit genişbant erişiminin olması gerekiyor.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Lazım demenizden olmadığını anladım.

**HASAN SÜEL** - Şimdi şöyle, olaya iyimser taraftan baktığımızda, geçen sene bir 4,5G ihalesi oldu. Tüm operatörler, ihtiyaçları olan frekanslara kavuştu. Güzel ama geç bir merhale oldu tabii. Dünyada 165. ülke olarak 4,5G ile tanıştık. Bir yandan da diyoruz ki "Geç başladık ama en son teknolojiyi en ucuz fiyata kullanıyoruz" diyoruz. Ama burada bulut bilişime hem baz istasyonlarının hem de bireylerin ve kurumların hızlı bir şekilde erişmesi için hızlı bir teknoloji gerekiyor. Yani, sabiti de dahil ediyorum. Bu yok Türkiye'de. Var diyorsanız, evet var bakır. Bakırda bulut hizmeti verebilecek olan da çıksın karşıma. Yani bugün "Türkiye'de fiber var" diyoruz ama kurumlara, bireylere ulaşan fiber çok çok minimal.

**Prof. Dr. EMRE ALKİN** - Evlere verilen hizmet peki?

**HASAN SÜEL** - Evlere zaten yok. Evlere verilen '30 megabyte per second' hizmet, fiber diye satılıyor ama aslında bakır... Ülkede bulut bilişimi promote etmek (desteklemek) için öncelikle bu fiber meselesini bir memleket meselesi olarak görmek lazım. Yani, bizim ülke olarak mevcut fiberimiz ne kadar, ihtiyaç

## BÜLENT ÇELEBİ

Airties Kurucu Ortağı ve  
Yönetim Kurulu Başkanı



**"Bugün Türkiye'ye Apple'ı getirsem üretim yapmıyor diye mevcut desteklerden faydalanamaz."**

## KİMDİR?

ABD'de University of California Berkeley'de Elektronik ve Bilgisayar Mühendisliği eğitimi alan Bülent Çelebi, aynı zamanda Stanford Üniversitesi'nde AEA yönetici programına katıldı. National Semiconductor firmasının Hong Kong ofisinde pazarlama direktörlüğü yaptı. Daha sonra ABD'de National Semiconductor'da, Analog Devices'da üst düzey sorumluluklar üstlendi. Scenix/Ubicom'da CEO olarak görev aldı. 2004 yılında ABD Silikon Vadisi'nden Türkiye'ye dönen idari ve teknik bir ekip ile Airties'i kurdu.

## İLHAN BAĞÖREN

Telenity CEO'su



**"Teknoloji üssü olma rolünü yerine getirebiliriz ama 'ürün yapmayı bilen bir ülke' olmak şartıyla."**

## KİMDİR?

İlhan Bağören Alcatel (ITT), Nortel (Netaş), Petaş ve Teknim firmalarında çeşitli mühendislik ve iş geliştirme görevleri üstlendi. 2000 yılında Telenity'yi kurmadan önce, 1997'ye kadar ABD Connecticut'da bilgisayar temelli SS7 protokolü üzerine çalışan NewNet'de ürün stratejisi ve mimarisinden sorumlu kurucu olarak görev yaptı. Genel müdürlüğünü yaptığı NewNet, 1997 yılında NASDAQ'a kote olan ADC Telecommunications tarafından satın alındı.



# GLOBAL KALİTEDE BULUT HİZMETİ İÇİN GENİŞBANT ERİŞİMİ HIZLI OLMALI

• Hasan Süel

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI

### AYDIN ERSÖZ

Innova Genel Müdürü



**"Kamu, sektörümüzü geliştirmek için her gün yeni teşvikler veriyor. Ancak dinamikleri tam algılayamıyor."**

#### KİMDİR?

Robert Kolej'in ardından Princeton Üniversitesi'nde Elektrik ve Bilgisayar Mühendisliği'nde lisans eğitimini tamamlayan Aydın Ersöz, aynı alanda Stanford Üniversitesi'nde yüksek lisans yaptı. 1988 yılından itibaren beş yıl süreyle IBM Türkiye'de çeşitli pozisyonlarda görev aldı. Info Otomasyon'da genel müdürlük yaptıktan sonra 1999 yılında Innova Bilişim Çözümleri'ni kurdu. Innova'nın 2007 yılında Türk Telekom tarafından satın alınması sonrasında genel müdür olarak şirketteki görevini sürdürüyor.

### MUSTAFA İHSAN KIZILTAŞ

ODTÜ Teknokent Genel Müdürü



**"B2B'de şirketlerin yurtdışına açılması bekleniyorsa önce ülke içinde kamu alımlarıyla desteklenmesi lazım."**

#### KİMDİR?

2010 yılından bu yana ODTÜ Teknokent'in genel müdürlüğünü yürüten Mustafa İ. Kızıltaş, bu görevden önce aynı kurumda genel müdür vekili, iş geliştirme direktörü ve şehir plancısı olarak çalıştı. 2010-15 yılları arasında Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Derneği (TGBD) kurucu başkanlık görevini yürüttü. Halen Dünya Teknoparklar Birliği, Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçılar Derneği, Teknokent Teknoloji Yatırımcıları Derneği'nde yönetim kurulu üyesi.

duyduğumuz fiber ne kadar, aradaki fark ne? Yol haritası nedir? Bu yol haritasını nasıl yapacağız? Tüm bunların tartışılması lazım. Buna dünyada genişbant politikası deniyor. Türkiye'de de diyebiliriz.

**FARUK ECZACIBAŞI** - Hasan Bey'in söyledikleri esasen ekonominin kendisi. Yani biz buradan kendimizi soyutladığımız zaman kendi ayakımıza kurşun sıkıyoruz. Ürün-servis-finance-data-insan. Bu beşliyi birbirinden ayıramıyorsunuz.

**İLHAN BAĞÖREN** - Türkiye'nin sanayi 4.0'a hazır olmadığını düşünüyorum. Şu anda 5G standart komitelerine gidiyoruz ve görüyoruz ki 5G standartlarını telekomcılara değil otomotiv, sağlık ve tarım sektörüne yazdırıyorlar. BMW'nin Ar-Ge'sinde yazılımcıların oranı yüzde 50'yi geçti. BMW artık bir yazılım firması. Çünkü yakın bir gelecekte her şirket yazılımcı olacak. Türkiye bu dalgayı karşılayamayacak ve boğulacak. Nitelikli insan gücü açığını konuşurken iki-üç sene içinde sanayi 4.0, 5G geldiği zaman sektörümüzde ihtiyaç duyduğumuz teknik kadroların olmadığı gerçeğiyle yüz yüze kalacağız.

**ZİYA ERDEM** - Hasan Bey'e katılmamak elde değil. Yani, bugün ulaşım endüstrisinden bahsederken otoyollar, havayolları, trenyollarını bu kadar geliştirip de telekom sektöründeki altyapıya bu kadar az önem vermek birbiriyle çelişiyor. Ama su akar, yolunu bulur. Hepimiz buluta çıkacağız. Göreceğiz, yavaş yavaş düşeceğiz ve orada bir şekilde kalacağız. Özellikle sivil toplum örgütlerinin, kamu kuruluşlarının tartışması gereken konular bunlar ama çözüm odaklı hareket edeceğiz diye zaman kaybetmeyelim. Nesnelerin interneti önümüzdeki dönemde iki boyutta gelişecek. Bunlardan bir tanesi çok basit, haberleşme yapan nesneler olacak. Bir tanesi de çok ciddi, ameliyat dahi yapabilecek kabiliyette olup genişbant ve belli servis kalitesine ihtiyaç duyan ürünler olacak. Tüm endüstriler 5G ve nesnelerin internetinin bir parçası olacak ama bunun altyapısı operatörlerden geçecek, görüşündeyim ben. Google gibi firmalar operatörleri bypass etmek için kendilerine göre birtakım çözümler getiriyorlar. Ne kadar başarılı olabilecekler, regülasyon onlara ne kadar izin verecek, bilemiyorum ama 5G endüstrisi, 5G iletişimi operatörlerden geçecek.

**İLHAN BAĞÖREN** - Biz servis sağlayıcı olacağız. Standartları belirleyenler telekomcular olmayacak.



# TÜM ENDÜSTRİLER 5G VE NESNELERİN İNTERNETİNİN BİR PARÇASI OLACAK

• Ziya Erdem



**ZİYA ERDEM** - Nesnelerin internetine baktığınızda Türkiye'de verginin ciddi şekilde gözden geçirilmesi gerekiyor. Ericsson'un yeni yayınlanan raporuna göre, 2021 yılında 28 milyar cihaz birbirine bağlanacak. Bu kadar büyük rakamlar konuşulurken Türkiye'de bugünkü vergi yükünü, nesnelerin interneti kaldıramaz, çöker gider. Dolayısıyla vergi kamu nezdinde konuşulması, tartışılması ve dahi bakanlık nezdinde halledilmesi gereken bir konu. Buradan 4G, 5G ya da 4,5G konusuna gelmek istiyorum. 4,5G adını bizim koyduğumuz ve endüstride bazı tedarikçilerin de kullandığı bir tabir. Fakat Türkiye'de maalesef yanlış algılandı. 4,5G'de kullanılan nesil teknolojileri release olarak yayınlıyoruz ve şu anda biz daha 12. release'i kullanıyoruz. 4,5G'yi asıl adresleyen 13. release ticari adı LT Advance Pro olan ve şu anda dünyada bildiğim kadarıyla bir tane operatörde bulunan –o da Türkiye'de değil– bir teknoloji. 4,5G'yi nesnelerin internetiyle birlikte –demin bahsettiğim ikincil ortamda– yani çok hassas çalışması gereken nesneler üzerindeki belli standartları oluşturmak için 5G'ye bir ön adım olarak kabul ediyorum.

Ve bugün onun üzerinde çalışılıyor. Bizde 4,5G diye adlandırılan şey aslında "4G'yi pas mı geçeceğiz direkt 5G'ye gitmek için 2020 yılına kadar bekleyecek miyiz" konjonktürü içerisinde bir ara çözümdü –ki dahiyane bir fikirdi– böylece Allah'a şükür 4,5G'miz var. Dolayısıyla gerçek anlamda biz 4,5G hizmeti değil 4G hizmeti veriyoruz.

**ERMAN KARACA** - Eğer Türkiye dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girmek istiyorsa bilişimde gelişmeden bunu gerçekleştirmesi olanaksız. Ve bilişimin diğer sektörlerle çarpan etkisi çok yüksek. McKinsey'in raporunda da belirtildiği gibi, veriye dayalı çalışan şirketler rakiplerine göre yüzde 5 daha verimli, yüzde 6 daha kârlı. O yüzden bizim de önümüzde büyük fırsatlar var. Bu fırsatları değerlendirmek için 4,5G, fiber, genişbant gibi kritik başarı faktörlerinde ev ödevlerimizi yapmamız gerekiyor.

**HASAN SÜEL** - Ben, hem 4G/5G hem de nesnelerin interneti konusundaki yol haritasından bahsetmek istiyorum. Bugün artık şoförsüz arabaları hayal ediyoruz. Şoförsüz

Mustafa Kızıldaş, ODTÜ Teknokent bünyesinde başarılı startup'lar çıkardıklarını belirterek, yerli alımla desteklenen şirketlerin büyüyebileceğine dikkat çekti.

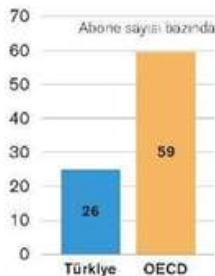
24~25

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI



Netaş CEO'su Müjdat Altay, Ulaştırma Bakanlığı'na bağlı 'bilgi, iletişim ve teknoloji müsteşarlığı' diye ikinci bir müsteşarlık kurulması yönünde öneri gündeme getirildi.

### GENİŞBANT PAZARINDA ALTERNATİF ŞİRKETLERİN PAYI (%)



Kaynak: EC Digital Scoreboard, BTK 2015

arabanın işleyebilmesi için güzergahındaki 2 kilometrekarede yüzlerce sensör olması gerekiyor. Bu sensörlerin en yüksek kapasitede ve hızla ana sisteme konuşuyor olması lazım -ki arabaya tekrar komut versin. Şimdi, bu küçük küçük baz istasyonları demek. Ben fiber meselesi memleket meselesi diye boşuna demiyorum. Çünkü bu mini baz istasyonlarını -bizim dünyada onlara small cell deniyor- hızlı bir iletim teknolojisiyle yani fiber ile bağlayamazsam sürücüsüz araç hayalini gerçekleştiremem. Kullanıcıyla baz istasyonu arasındaki iletim havadan oluyor. İşte ona 4G, 4,5G, 5G diyoruz. Ama bir noktadan sonra baz istasyonunun toplama merkeziyle, santralle iletme girmesi için karasal altyapı yani sabit genişbant gerekiyor.

**ZİYA ERDEM** - Bir şoförsüz aracın kazasız gidebilmesi için saniyede 10 bin datayı proses etmesi gerekiyor. Yani insan beyninin ulaşamayacağı bir nokta.

**HASAN SÜEL** - Biz bugün elektriğin, suyun olmadığı bir evde oturmuyorsak çocuklarımız da fibersiz bir evde oturmak istemeyecekler. Yani artık nasıl elektrik mevzuatına tanınan bazı teşvikler, bazı öncelikler, kanunlarla yaratılan imkanlar varsa fiber altyapıya da

bunların yapılması gerekiyor. Şimdi bir de devlet benden her small cell için, her baz istasyonu için frekans kullanım ücreti adı altında vergi alıyor. Operatörlerin en büyük kabusu, karabasanı bu. Bu hızı yakalayamayıp arkadan gelen mevzuat, small cell'in gelişmesinde çok ciddi bir engel. Bir de yerli baz istasyonu konusu var. Biliyorsunuz biz, bu 4,5G lisansını imzalarken ilk sene yüzde 30, ikinci sene yüzde 40, üçüncü sene yüzde 45 yerli yapacağız dedik. Şimdi bu masada bunun gerçekleşeceğine inanan var mı diye soruyorum Arz kıtlığı olan bir piyasada ne kalite, ne fiyat ne de Ar-Ge'den söz edersin. Ben Çinliden veya İsveçliden tedarik edeceğime tabii ki Türkiye'den almak isterim ama yeter ki olsun. Eğer amaç yaygın teknoloji, iletişim teknolojisi, yüksek kapasite, kalite, hız ise baz istasyonunda arz rekabeti ve fiber meselesinin çözülmesi gerekir diyorum.

**ZİYA ERDEM** - Şu ana kadar konuştuğumuz tüm teknolojilerin yüksek oranda bağımlı olacağı düşünülen 4,5G ötesi teknolojiler ülkemize gelirken mevzuat yüzünden tıkanıp kalacak. Benim Türkiye ile ilgili en büyük endişem bu. Biz IP üretecek bir seviyeye geldiğimiz zaman Türkiye'de teknoloji devrimini gerçekleştirmiş oluruz. —

## BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜ ORTAK AKIL TOPLANTISI SONUÇ BİLDİRGESİ

### Madde 1 Yeni nesil politikalarla temel bir stratejik plan hazırlamak

- Türkiye'nin Sanayi Strateji Belgesi'nde "orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerde Afro-Avrasya'nın tasarım ve üretim üssü olmak" şeklinde tanımlanan hedef ilk sırada yer alıyor. Ancak bunun gerçekleşmesi sektörün bü-tüncül, sistemli, sürekli ve tüm toplum tarafından benimsenen bir politika ile desteklenmesine bağlı. Geliştirilecek makro politikalar ve hazırlanacak bir temel stratejik plan, sektörün ihtiyaç duyduğu kaldıraç görevini üstlenecektir. Yeni nesil politikalar, dünyada hız kazanan özel sektör ve kamu işbirliği modellerinin de önü açacaktır.

### Madde 2 Yazılım üretimini tamamen özel sektöre devretmek

- Kamu sektörü, başta yazılım üretiminde özel sektörle rekabet içinde olmamalıdır. Bunun yerine hem altyapı yatırımlarının koordinasyonu hem de bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanıcısı olarak rol üstlenmeli. TÜBİTAK, HAVELSAN, Türksat gibi devlet kuruluşları yazılım projelerinde özel sektöre rakip olmamalıdır. Böylelikle sanayi 4.0'ın kalbini oluşturacak yerli yazılımın gelişmesi serbest piyasa dinamikleri altında gerçekleşecektir.

### Madde 3 İlgili bakanlıklarda çoklu muhatap sorununu çözmek

- Bakanlıklar ve müsteşarlıklar arasındaki koordinasyon eksikliği nedeniyle yaşanan kaynak ve verimlilik kaybı sektörün önemli yüklerinden biri. Hem özel sektör, hem dernekler ve STK'lar hem de teknokentler olmak üzere sektörün tüm paydaşlarının getirdiği ortak taleplerden biri kamu idaresindeki çoklu muhatap sorununun çözülmesi. Ulaştırma Bakanlığı'na bağlı 'bilgi, iletişim ve teknoloji müsteşarlığı' şeklinde ikinci bir müsteşarlık kurulması değerlendirilmesi gereken önerilerden biri. Bir diğeri ise bilişim sektörünün çokyönlü stratejik önemi nedeniyle bir bilişim bakanlığı kurulmasıdır.

### Madde 4 Yüksek ve karmaşık vergi yapısını yeniden düzenlemek

- Sektörün çok yüksek olan vergi yükünün özellikle yazılım, servis ve telekomünikasyon hizmetlerinde azaltılması gerekli. Vergi mevzuatının yazılım sektörü özelinde gözden geçirilmesi ve şekillendirilmesi Türkiye'nin ihracat yapısını pozitif yönde etkileyecektir. Telekomda üç operatörün verdiği ek vergilerin toplamı oldukça yüksek bir miktar tutmaktadır. Buradan elde edilen kaynaklar yine sektörün gelişimine tahsis edilmelidir. İnternet ekonomisinin yetersizeceği startup'ların, başarılı projelerin ülke içinde kalabiliyor olması vergi tarafındaki yapılandırmalara bağlıdır. Nesnelerin interneti, 5G ve bulut gibi yeni nesil teknolojilere mevcut vergi mevzuatı ile nasıl gerçekleşeceği büyük bir soru işareti olarak sektörün önünde durmaktadır.

### Madde 5 Dijital insan kaynağı yetiştirmek

- Temel mühendislik nosyonlarına sahip yazılımcılara olan ihtiyaç sanayi 4.0 ile daha da kritik hale gelecektir. İlkokuldan başlayarak yeni yetişmekte olan nesillere algoritma ve programlama bilgisi kazandırmak, sektörün temel stratejik planda yer almasını önerdiği başlıklardan biri. Ancak kısa ve orta vadede nitelikli uzman açığını gidermek için okullarda güncel teknoloji ve altyapının sağlanması, eğitim içeriklerinin sektörün ihtiyaçları doğrultusunda düzenlenmesi, devlet-üniversite-sanayi işbirliği ile yüksek okullarda lisans programlarında uygulamalı eğitimlerin ve stajların artırılması, meslek edindirme ve istihdam projelerinin yaygınlaştırılması gerekmektedir.

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI

### Türkiye'nin teknolojide bölgesel üs olması için gereken 10 şart



#### Madde 6

#### Finansmana erişimi kolaylaştıracak çözümler geliştirmek

- Sektörün sermaye birikiminin az olması sebebiyle finansmana erişimini kolaylaştıracak her türlü düzenleme büyümede yakıt işlevi görecektir. Yazılım şirketlerine IP değerleri üzerinden finansman sağlanması ve girişim sermayesi eksikliğine yönelik finansal çözümler geliştirilmesi öncelikli talepler arasında. Startup ve KOBİ'lerin güçlenmesini sağlayacak finansman modellerinin (hisse opsiyonu, crowdfunding, melek yatırımcı vb.) hukuken tanınmasını sağlamak için çalışmalar hızlandırılmalı. Bilgi ve iletişim sektörünün bankacılığın toplam ticari kredilerinden aldığı payın belirlenmesi konusunda BDDK nezdinde bir çalışma yürütülmeli.

#### Madde 7

#### Genişbant politikası oluşturmak

- Dünyada 140 ülkenin halihazırda yürürlükte olan bir genişbant gelişim planı bulunuyor. Genişbant kullanımı ve yaygınlığı arttıkça kişi başına düşen gelirin de yükselmesi kaçınılmaz. Ancak Türkiye genişbant penetrasyonunda OECD ülkeleri içinde en alt sırada yer alıyor. Bu oran OECD'de yüzde 27 iken Türkiye'de yüzde 11,2'dir. Türkiye'nin genişbant planında olması gereken üç görev şöyle sıralanıyor: Ülkenin her noktasında 30 Mbit'den başlayarak 100 Mbit erişim hızının kullanıma sunulması, 300 bin km. omurga ve 150 bin km. erişim olmak üzere 450 bin km. fiber altyapı kurulması, mevcut bakır kabloya dayalı genişbant altyapısı içinde ömrünü tamamlayanların fiber kablo ile değiştirilmesi.

#### Madde 8

#### Yerli alımlarla üretim yapan firmaları desteklemek

- Kamunun yaptığı alımlarda en belirleyici faktörün fiyat olması anlayışı terk etmelidir. Yerli alımlar teşvik edilerek ülke içinde üretilen katma değerlin gelişmesi sağlanmalıdır. İhale mevzuatı ivedilikle gözden geçirilmelidir. Kamudaki yazılım projelerinin gereksinimlerini karşılayacak şekilde değiştirilmesi ve şartnamelerdeki özel hukuk alanına giren cezai maddelerin tek taraflı olarak kamuyu koruyacak şekilde düzenlenmesine son verilmesi gerekmektedir.

#### Madde 9

#### Teşviklerde bürokrasiyi azaltmak

- Ar-Ge teşvikleriyle uygulamalarda karşılaşılan zorluklar giderilmelidir, çünkü yapısal olarak doğru teşvik edilen teknolojik ürün geliştirme faaliyetleri sektör için anahtar önemdedir. Yazılım ürün ve hizmet ihracatı yapan firmalara nakit teşvikler uygulanabilir. Mevzuat ve uygulama tebliğlerine uyan herkes Teknopark, yerinde Ar-Ge ve Serbest Bölge mevzuatları ile çeşitli teşvik ve desteklerden faydalanabilmektedir. Ancak katkı sağlayan ve teşvik alanla katkı sağlamadan yaptığı faaliyetleri bu kapsama sokup sadece maddi avantajlardan yararlananların ayrıştırılması gerekir.

#### Madde 10

#### Veri güvenliği politikalarını bulut ve IoT teknolojilerine uyumlandırmak

- Nesnelerin interneti ve bulut bilişimin gerektirdiği siber güvenlik koşullarına teknik altyapı ve mevzuatlarla hazır hale gelmeliyiz. Bulut teknolojilerinde özellikle AB ve diğer ülkeler, 'küresel bulut' yaklaşımından ziyade güvenliği bölgesel veya yerel bazda yönetilebilecek uygulamaların gerekliliğine işaret ediyor. Sürekli güncellenen bir siber güvenlik planına sahip olmalı ve bu alandaki uzmanlarla hareket etmeliyiz. Özellikle Gelişmiş Sürekli Saldırımlar'a (APT) anında cevap verecek yeteneğe ülke olarak erişmemiz şart.

## Teknoloji yarışında geri kalan ülkeler kalkınmada da geri kalacak

**"Kamunun itici bir güç oluşturabilmesi için hem altyapı yatırımlarının koordinasyonu hem de bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanıcısı olarak önemli bir rol üstlenmesi gerekir."**

**ERMAN KARACA**  
Bilişim Sanayicileri Derneği  
(TÜBİSAD) Başkanı

**Biz**, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün içinde olanlar biliyoruz ki, sektörün gelişmesi Türkiye'nin büyüme hedefinin gerçekleştirilmesini de mümkün kılacak. Hızla büyüyen ülkelerin hepsinde bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü lokomotif görevi görüyor. Güney Kore ve Çin gibi büyüme performansı yüksek olan ülkelerde bilişimin ekonomi içinde önemli bir yere sahip olması ya da sektörün hızla büyüyor olması bir tesadüf değil. AB karşısında ABD'nin büyüme

hızının daha yüksek olmasının arka planında da bilişim sektörü yatıyor. Son 10-20 yılda dünyada fark yaratan ülkelerin başarı hikayelerinde bilişimin rolü açıkça görülüyor. Bu yarışta geri kalan ülkeler, kalkınma yarışında da geri kalacak... Turizm, imalat sanayisi, inşaat, finans Türkiye'nin kişi başına 10 bin dolar gelir yaratmasına en fazla güç veren sektörleri arasındadır. Bu sektörlerin kişi başına geliri 25 bin dolara çıktığında da rekabet gücünü korumasının, "bilgiyi ve teknolojiyi"

iş süreçlerinde etkin kullanmaları ile mümkün olacağı açıktır. Türkiye'nin ise hem üretimi hem de ihracatı düşük ve orta teknoloji ağırlıklı. Daha fazla ihracat yapabilmemizin, ithalat bağımlılığını azaltabilmemizin, bilgi ve iletişim teknolojileri ürünlerini ve hizmetlerini daha fazla kullanmamıza bağlı olduğunu görüyoruz. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde kapasitenin geliştirilmesi durumunda Türkiye'nin 2023 yılında en büyük 10 ülke arasında yer alması mümkündür. Bu çerçevedeki politika önerilerimizi şöyle sıralayabiliriz: Güçlü bir siyasi sahiplenme ile bilgi ve iletişim teknolojileri stratejik bir sektör olarak kabul edilmeli ve bütüncül politikalar ile desteklenmelidir. Sektörümüzdeki çok yüksek olan vergi yükünün özellikle yazılım, servis ve telekomünikasyon hizmetlerinde azaltılması gereklidir. Kamunun itici bir güç oluşturabilmesi için özel sektörle rekabet içinde olmak yerine, hem altyapı yatırımlarının koordinasyonu hem de bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanıcısı olarak önemli bir rol üstlenmesi gerekir. Şeffaf ve rekabetçi piyasa şartları sağlanmalıdır. Kamu ihale kanunu revize edilmelidir... Sektörümüze özel şartlar göz ardı edilmemelidir. Bilişim alanında nitelikli işgücü yetiştirilmesi en önemli önceliğimiz olmalıdır. —



## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI

# Akılcı stratejilerle çok zaman kazanabiliriz

"Bir tarafta Çin gibi tersine mühendislikten yararlanmak, diğer tarafta İsrail ve İrlanda gibi patentli ürünlere yönelmek gerekiyor. Aynı zamanda bulut-mobil-büyük veri ortamlarını barındıracak hizmet üslerini de çalışır hale getirmemiz şartıyla."

2014 yılından bu yana "orta gelir tuzağı", "Türkiye'nin katma değeri yüksek ürünlere doğru bir geçiş yapması", "Teknoloji ve Ar-Ge destekleri ile inovasyonun artırılması" gibi pek çok değerlendirmenin yapıldığını görüyoruz. 1950-2000 yılları arasında dünya üzerinde yaratılan ekonomik büyüklüklerin yüzde 60'ından fazlası Japonya-Avrupa-Amerika coğrafyalarından oluşurken bugün Japonya-Çin-Hindistan aynı ekonomik ağırlığı sağlıyorlar. Aslında ABD fikir bazlı ekonominin yaratıcı lideri

konumunda iken Güney Doğu ve Doğu Asya hem yaratıcılığın hem de hızın ve istikrarın ekonomik büyümede ne denli önemli olduğunu gösteriyor. "Yeni ekonominin boylam ve enlemleri" tabiri-i caiz ise "Greenwich ve Ekvator'u" ise artık farklı coğrafyalarda şekilleniyor. Türkiye burada ne yapabilir? Örneğin finans sektöründe teknoloji uygulamalarına geç girmenin dezavantajını, girdiği tarihteki yeni teknolojilere yatırım yaparak ve ürünler geliştirerek avantaja çevirmiş ve pek çok ABD ve Avrupa bankasından

daha yetkin ürünlere sahip olabilmıştık. Veya telekom sektöründe katma değerli hizmetler tarafında yine aynı nedenle farklılık yaratabilmıştık. Öncelikle yazının giriş bölümünde bahsettiğimiz yeni teknolojiler, bu teknolojilerin bir bölümü için geçerli olan yabancı şirketlerin Türkiye'de birlikte Ar-Ge yapmalarını temin etmek, teknoloji geliştirme ve Ar-Ge bölgeleri konusunda yıllardan beri bekleyen düzenlemeleri yaparak üniversite-teknoloji işbirliğini geliştirecek ve yeni fikirleri teşvik edecek kıyas ve takibi gerçekleştirmek son derece önemli. Önerimiz, işin anahtarı konumundaki yazılım gibi düşük maliyetli ürünlerde özellikle savunma ve güvenlik teknolojilerinde ürünler geliştirmek, yatırım ve Ar-Ge maliyetleri yüksek olan alanlarda ise mutlaka uluslararası devlerin güçlerinden yararlanacağımız modelleri ortaya koymaktır. Bir tarafta Çin gibi tersine mühendislikten yararlanmak, diğer tarafta İsrail ve İrlanda gibi patentli ürünlere yönelmek ama aynı zamanda bulut-mobil-büyük veri ortamlarını barındıracak hizmet üslerini bölge için çalışır hale getirmek gerekecektir. Yapacak çok şey var ama akılcı stratejilerle çok zaman da kazanılabilir. Yeter ki kamu ile özel sektör ayrı yönlerde arayışlar içinde olmasın...

**FARUK ECZACIBAŞI**  
Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) Başkanı





**MÜJDAT ALTAY**  
Türk Elektronik  
Sanayicileri  
Derneği (TESİD)  
Başkan Vekili

## Teknoloji tüketen değil üreten gruba geçmeliyiz

“Türkiye'nin yüksek teknoloji ürünleri ithalatı, maalesef ihracatının 5,5 katı. Orta yüksek teknoloji ürünlerindeki ithalatı da ihracatının iki katı. Bu rakamlar, henüz teknoloji üreten gruba geçemediğimizi ortaya koyuyor.”

**HAYATIN** her alanında, baş döndürücü hızla gelişen teknolojiyi sadece kullanan değil üreten ülke konumuna da gelmek, Türkiye'nin hedefleri arasındaki yerini almış durumda. Bu hedef, geçen yıl Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, “orta-yüksek ve yüksek

teknolojili ürünlerde Afro-Avrasya'nın tasarım ve üretim üssü olmak” şeklinde tanımlandı. Hedefe ulaşabilmek için ise stratejiyi doğru kurgulamak gerekiyor. Türkiye'nin üretim süreçlerinde inovasyon ve teknolojiye yapılacak yatırımlar, büyük kazanımların elde edilmesini sağlayacak. İnovatif bakış açısının hakim olduğu üretim süreci, nitelikli Ar-Ge kültürünün oluşmasını destekleyecek. Türkiye inovasyon konusunda önemli yol aldı. 2003'te Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ye oranı yüzde 4 iken 2015'te yüzde 1 eşiğini aştı. Bu seviyeden sonra büyüme daha hızlı olacak. Laboratuvarlardan çıkan ürünler ticari başarı kazandıkça kendi Ar-Ge'leri için gereken fonu yaratacak. Diğer taraftan, Türkiye'nin yüksek teknoloji ürünleri

ithalatı, maalesef ihracatının 5,5 katı. Benzer şekilde, orta yüksek teknoloji ürünlerindeki ithalatı da ihracatının iki katı. Bu rakamlar, Türkiye'nin henüz teknoloji tüketen gruptan üreten gruba geçemediğini ortaya koyuyor. Orta ve yüksek teknolojili ürünlerin üretim üssü konumuna gelmemizi sağlayacak öncü atılımlar, ancak, özel sektörün devlet tarafından teşvik edilerek sürece dahil edilmesiyle gerçekleştirilebilir. Hükümetin 2016'da hazırladığı 64. Eylem Planı'nda, B'T endüstrisini ve temelinde yatan elektronik sanayisini direkt ilgilendiren başlıkların yer alması, devletin de benzer bir bakış açısına sahip olduğunu gösteriyor. Bizim TESİD olarak amacımız, doğru stratejilerin belirlenmesine katkı sunmak ve uygulama aşamasında doğru bir planlamayla iş süreçlerinin yürütülmesini sağlamak. Önümüzdeki 10 ilâ 20 yıl içerisinde yaygınlaşması öngörülen ve 4. sanayi devrimi adını verdiğimiz dönemde, değer zincirinde birbirine bağlanmış tüm bileşenler kullanılacak. Bu değişim Türkiye gibi ülkelere büyük fırsatlar yaratacak. Yeter ki genç insan gücümüzün inovatif niteliğini destekleyelim, yaratıcılığı başarıya döndürecek iklimi ülkemizde yaratabilelim. Bizi büyük hedeflere ulaştıracak odaklı stratejilerden oluşan bir yol haritası çıkarıp gerekli regülasyonlarla destekleyelim. Farklı alanlarda elde ettiğimiz başarıların bu haritada birbirini tamamlamasını sağlayalım. –

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI

## Sanayi 4.0'ın hammaddesi yazılımdır

"Yerli yazılımda önemli bir hamle yapmadan sanayi 4.0 sürecinde diğer sektörlerimizin öne çıkabilmesi imkansız. Bütün engellere rağmen sektörümüz şu anda hem ihracata hem de küresel rekabete yönelik çok ciddi ürünler geliştiriyor."

**YAZILIM** Sanayicileri Derneği olarak Türkiye'nin bilişim üssü olması hedefi, bizim en çok önem verdiğimiz konulardan biri. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde bilgi ve iletişim teknolojilerinde Türkiye'yi bölgesel merkez yapmak hedefi; ülkemizin refaha ulaşması, ekonomisinin kalkınması için bilgi çağında kaçırmamamız gereken bir fırsat. Makineden hazır giyime, elektronikten otomotive kadar tüm sektörlerin eşgüdümü bir sıçrama yapabilmesinde yazılı bilhassa merkezi bir öneme sahip.

**DOĞAN UFUK GÜNEŞ**  
Yazılım Sanayicileri Derneği  
(YASAD) Başkanı

Türkiye'nin 2023 yılına dair önemli ihracat hedefleri söz konusu. Yazılım olmadan bu hedefleri gerçekleştirmenin yolu yok. Sanayi 4.0'ın ana hammaddesi yazılım. Yerli yazılımda önemli bir hamle yapmadan sanayi 4.0'a diğer sektörlerimizin üretim ve ihracat anlamında öne çıkabilmesi imkansız. Devletin yazılım sektörünü bu doğrultuda stratejik sektör olarak ilan etmesi lazım. Ve en önemlisi bir 'yazılım sektörü kalkınma vizyonu' oluşturmamız lazım. Bunu yaptığımız anda bu vizyon otomotiv, tekstil, sağlık, finans, eğitim,

savunma, turizm gibi pek çok sektöre değecektir. Biz YASAD olarak ülkemizin bölgesel merkez haline gelme sürecinde yazılımın üstleneceği rolün altını çizmekteyiz. Dolayısıyla yazılımda sıçrama yaparak kalkınmada ana sıçrama motorunu oluşturmuş olacağız. Bu hedef kamuda, özel sektörde ve eğitim alanında ödevlerin yerine getirilmesiyle mümkün olacak. Sektörümüzün tüm yönleriyle bu sürecin gerektirdiklerini yerine getirdiğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Fakat yazılım sektörümüzün sermaye kıtlığı çekiyor olması altını çizmemiz gereken noktalardan bir tanesi. Sermaye birikimi düşük, nitelikli ara eleman sıkıntısı büyük. Bütün bu sorunlara rağmen yazılım sektörümüz şu anda hem ihracata yönelik hem de küresel rekabete yönelik çok ciddi ürünler geliştiriyor. Bugün biz finans ve sağlıkta geliştirdiğimiz mobil uygulamaları ABD ve Avrupa ülkelerine ürün ihraç eder noktadayız. Yazılım üretmek çok ciddi bir iştir. Özel sektör tarafından yapılması ülkenin geleceği anlamında önem taşıyor. YASAD olarak bir an evvel kamu ihale mevzuatının yeniden düzenlenmesini talep ediyoruz. Bugünkü kamu ihale mevzuatıyla yerli yazılım sanayinin ilerlemesini beklemek hayalden öteye gitmez. —



Gerçek Zamanlı Şirketler: Gerçek Zamanlı Çalışanlar

## Samsung Electronics Türkiye

# Samsung Electronics Türkiye, yaklaşık 650 çalışanının profesyonel gelişimine Turkcell Akademi Kurumsal ile destek oluyor.

Samsung Electronics Türkiye, Turkcell Akademi Kurumsal ile gerçekleştirdiği projeye hem kurumsal strateji ve ihtiyaçlarına hem de sayısı giderek artan Y-kuşağı çalışanlarına uygun eğitim platformu ve içeriğini kısa sürede hayata geçirdi.

### İhtiyaç

Dünyanın lider elektronik ve teknoloji şirketlerinden Samsung Electronics, 2010 yılından bu yana Türkiye'de yaklaşık 650 kişilik ekibi ile genel müdürlük düzeyinde faaliyet gösteriyor. Ürün yöneticiliğinden proje yöneticiliğine, pek çok farklı fonksiyonda uzmanlık sahibi çalışanlardan oluşan bu ekip, yenilikçi bir vizyonla bireysel ve kurumsal pazarlarda hizmet veriyor.

Samsung Electronics'ın global olarak belirlediği ve odaklandığı stratejiler doğrultusunda bu ekiplerin eğitim ihtiyaçları tespit ediliyor, profesyonel gelişim yolculuklarına şekil veriliyor. Bu süreçte Samsung'un kurumsal kültürüne, iş alanlarına ve vizyonuna uygun bir eğitim içeriğine ek olarak, çalışanların bu içeriğe kolay ve zahmetsizce erişebileceği bir platforma ihtiyaç duyuluyor. Platformun aynı zamanda sayısı giderek artan Y-kuşağı çalışanlarının alışkanlık ve tercihlerine uygun olması ise büyük önem taşıyor. Artık insan kaynağının büyük kısmını oluşturan bu çalışanlar esnek ve mobil çalışma düzenini tercih ediyor.

### Çözüm

Samsung, 2014'te belirlenen global insan kaynakları gelişim stratejilerine yönelik olarak Turkcell ile stratejik ortaklık içeren bir projeye imza attı. Turkcell Akademi tarafından sunulan 2.000'den fazla eğitim içeriğinin, çalışan gelişim süreci ile örtüştüğünün tespiti ile başlayan proje, Turkcell Akademi Kurumsal platformunun Samsung için özelleştirilmesi ile devam etti.

Samsung'un kurumsal kimliğine uygun görsel ve fonksiyonel unsurlar ile zenginleştirilen Turkcell Akademi Kurumsal Platformu, "Samsung L&D Platform" adıyla lanse edildi. Eğitimler Samsung tarafından hazırlanan içerik kataloğuyla çalışanların erişimine açıldı. Ürün lansmanlarında ürünlere dair özel içerikler ile beslenmeye devam eden platform ileriki dönemlerde gerçekleşecek çalışanların bireysel gelişim planlarına dahil edildi.

### Fayda

Samsung ve Turkcell Akademi'nin gerçekleştirdiği projeye;

- Samsung'un global strateji ve genel vizyonuna uygun bir eğitim ve gelişim süreci oluşturuldu,
- Çalışanların mobil terminallerden eğitimlere erişebilmesi sayesinde zamandan tasarruf edildi,
- Eğitim kaynaklarının ve giderlerinin daha etkin yönetimi sağlandı,
- Çalışanlara ihtiyaçları doğrultusunda sınırsız faydalanabilecekleri içerik kaynağı sunuldu.



**SELAHATTİN ESİM**  
IMMIB Elektrik  
Elektronik ve Hizmet  
İhracat Birliği Yönetim  
Kurulu Üyesi

## Yazılım ihracatını artırmak için model geliştirdik

"TET bünyesinde geliştirmiş olduğumuz 'smart cluster' (akıllı kümelenme) konsepti ile tema odaklı olarak yazılım ihracat heyetleri organize edeceğiz. Amacımız kaliteli çözümleri olan firmaların önünü açmak."

**KATMA DEĞER** artışının sağlanması, bugün Türkiye ihracatının gündemindeki en önemli maddedir. Yazılım, başlı başına katma değeri yüksek bir sektör iken diğer tüm sektörlerde de katma değeri ve rekabet gücünü artıracak stratejik bir sektör konumunda. Türkiye ihracatının teknoloji

gücünü temsil eden Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği (TET) olarak yazılım ihracatının artırılmasına yönelik çalışmalarımıza hız verdik. TETSOFT olarak Almanya ve ABD'ye yaptığımız ülkemizin tarihindeki ilk yazılım ve bilişim ihracat heyetleri Ekonomi Bakanlığı tarafından en iyi örnek uygulama seçildi. Bu heyetlerde alınan sonuçlar teknolojik olarak girilmesi en zor olan pazarlara açılırken uyguladığımız stratejinin doğru olduğunu teyit eder mahiyettedir. Türk firmalarının CIS, EMEA gibi zor bölgelerde iş yapma becerisi, kültürel olarak daha çabuk uyum sağlama yetenekleri, hızlı iş yapma tecrübeleri ve zor olan işleri başarma cesaretleri bu ülkelerde iş yapmak isteyen gelişmiş ülkelere çok cazip geliyor. Firmalarımız

artık yurtdışında yatırım yapabilecek büyüklüklere ulaştılar ve genç girişimcilerimiz önümüzdeki dönemde daha sık yatırım ilişkilerine girebilecekler. SelectUSA verilerine göre, Türkiye'den ABD'ye yapılan yatırımda ikinci sırayı Türk yazılım sektörünün alması, yurtdışında Türk yazılım firmalarının yatırım yapabileceği stratejimizin sağlam bir temeli olduğunu göstermiştir. ABD Yazılım İhracat Heyetimizden dört firma heyet sonrasında ABD'de ofis açtı ve bazı firmalarımız bu konuda son aşamaya geldi. Yazılım sektörünün ihracatının takip edilebilmesi için önermiş olduğumuz kodlama sistemi, Ekonomi Bakanlığı tarafından ilgili birimlerle çalışma yapılarak sona erdirilme noktasına gelindi. Eğer bu adım atılırsa sektörün gerçek ihracatının ne olduğu ve önemi ortaya çıkacaktır. Ülkemizin gelmiş olduğu noktada katma değerli hizmetler üreten sektörlerin hizmet ihracatını artırmalarında başka bir çıkış yolu olmadığı gerçeği her geçen gün daha büyük önem kazanıyor. Geçen yıl Mayıs ayında Ekonomi Bakanlığı ve TET tarafından gerçekleştirilen Hizmet İhracatı Stratejisi Çalıştayı'nda yazılım ve bilişim sektörlerinin de içinde olduğu farklı sektörlerden 175 katılımcı yer aldı. Katılımcıların önüne konulan 2023 yılına ait 150 milyar dolar hizmet ihracatı hedefinin az bulunarak sektörün asıl gücünün 200 veya 300 milyar dolar ihracatı yapabilecek çapta olduğunun vurgulanması ilginç bir veri olarak önümüzde duruyor. —

## HALKBANK ORTAK AKIL TOPLANTILARI

### İnovasyon odaklı üretim ve ihracat acil bir ihtiyaç

“Geleneksel sektörlerin ağırlığının devam ettiği Türkiye'nin, 1990'ların başında karşı karşıya olduğu rekabetçilik gündeminden çok daha gelişmiş ve karmaşık bir yenilik vizyonuna ihtiyacı olduğu açık.”

**TÜRKİYE'DE** imalat sanayinde önemli gelişmeler kat edilmesine rağmen düşük teknoloji grubunda yer alan geleneksel sektörlerin ağırlığı devam ediyor. Bilgi ekonomisine geçiş sürecinin önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilen yüksek ve orta-yüksek teknoloji grubu sektörlerin imalat sanayii ve ihracatı

içerisindeki payında sınırlı düzeyde iyileşme söz konusu. Türkiye'nin 1990'ların başında karşı karşıya olduğu rekabetçilik gündeminden çok daha gelişmiş ve karmaşık bir yenilik ve rekabetçilik vizyonuna ihtiyacı olduğu açık. Yeni nesil politikalar, yenileşim sisteminde tüm sektörlerdeki paydaşların daha etkin ve koordineli faaliyetlerini gerektirecek. Bununla birlikte tüm gelişmeleri analiz edecek olursak; yakın geçmişte yaşanan kriz, yeni verimlilik sınırlarını zorlamaya ve somut katma değer yaratmaya odaklı bir dönemin habercisi. Son 50 yıllık dönemi bilişim girişimi dönemi olarak tanımlayabiliriz. Gelecek 20 yıl ise somutluklar dönemi olacak. Bu dönemde bütün bu 50 yıllık bilişim

girişimi birikiminin gerçek hayat alanlarına taşınmasına tanık olacağız. Yüksek teknoloji içeren sektörlerde Türkiye'nin inovasyon odaklı üretim ve ihracat performansını güçlendirmesini acil bir ihtiyaç olarak ortaya koymaktadır. Firmaların küresel yüksek teknoloji pazarlarında rekabet edebilmeleri; korunabilir teknolojik bilgi birikimine, teknolojiye yol haritasına, özgün tasarım ve üretim kabiliyetlerine, küresel düzeyde bilgi ağlarına erişime ve uluslararasılaşma vizyonunda kurumsal stratejiler ve iş süreçlerine sahip olmalarıyla mümkün. Yüksek teknoloji ürün üretiminde uluslararasılaşmaya yönelik bir diğer önemli unsur da, ürün geliştirme sürecinde, uluslararası araştırma kurumları, Ar-Ge firmaları ve üniversitelerle Ar-Ge işbirliklerinin gerçekleştirilmesidir. Küresel rekabetçiliğin ve sürdürülebilir büyümenin sağlanması, önemli ölçüde değişmekte olan küresel koşullara uyum sağlayabilen dinamik bir ekonomik dönüşüm yeteneğine dayanıyor. Bu ekonomik dönüşümün serbest piyasa ekonomisindeki anahtarı, yapısal olarak doğru teşvik edilen teknolojik ürün geliştirme ve ticarileştirme faaliyetleridir. Ülkemizde mevcut kamu desteklerinin hemen hemen tamamı bilgi arzının desteklenmesine odaklanmaktadır. Ancak yüksek teknolojinin ticarileşmesinde talep ve pazarla ilişkinin kurgulanması, değer zinciri üzerinde doğru konumlandırma ve işbirliklerinin oluşturulması kritik önem taşımaktadır. —

**CENGİZ ULTAV**  
Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Başkanı

