

# İnovasyon

Prof.Dr.Fazıl Necdet Ardıç  
Pamukkale Üniversitesi

# İnovasyon

- İnnovatus
- “Toplumsal, kültürel ve idari ortamda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlanması”
- “yenilik”, “yenileme”

# Philips Cool Skin tır ş makinesi.

## Hız tutkunu babalara.

 ekili le 30 kişiye F1 İstanbul Park ayağını Paddock Club'da izleme  ansı. 1 kişiye 106 ekran Philips plazma TV kazanma fırsatı. Ustelik tüm Cool Skin'ler  imdi Philips  antalı sa -sakal kesme seti hediye.

**87,<sup>80</sup> YTL x 5 taksit**



# Anadolu'dan bir ilk daha



Halil Erdoğan, "Çalıştığımız hatlarda daha güçlü ve emin adımlarla büyümeye devam edeceğiz" dedi.

Firma "Her koltukta bir dansöz" uygulaması ile yolculara, seyahat sırasında ihtiyaç duydukları tüm bilgileri anında ulaştırıyor

## ● ASIM PİLGİR (UŞAK)

**K**arayolu ile yolcu taşımacılığında 1 YTL kampanyası, Eğitim Akademisi, Araç İçi Eğlence Sistemi gibi projeleriyle gündeme gelen Anadolu Ulaşım A.Ş. şimdide yepyeni bir projeyi hayata geçirdi. Firma, "Her koltukta bir dansöz" adını verdiği projesi ile yolculara, seyahat sırasında ihtiyaç duydukları tüm bilgileri

anında ulaştırıyor.

Anadolu Ulaşım Yönetim Kurulu Başkanı Halil Erdoğan, "Uşak'ta 4 yıl gibi kısa bir süre önce kurulan firmamız hizmet kalitesi, son teknoloji araçları eğitim akademisi ve kurumsallaşma çalışmaları ile en çok tercih edilen firma olma yolunda hızla ilerliyor" dedi.

Her koltuğun arkasına takılı olacak LCD ekranlar ve koltuğa entegre edilmiş bir oyun kolunun bulunacağını

belirten Erdoğan sistemi şöyle anlattı: "Her koltuk için 1 tane stereo kulaklık çıkışı olacak. Yolcularımız her koltukta kendi getirdiği bir filmi izleyebilir, müzik dinleyebilir. İsteyen oyun oynayabilir. Arabada bulunan ABESIS Otobüs Modülü ile GPRS üzerinden de internete bağlanabilir. Anadolu Ulaşım olarak, yolcularımıza böyle yüksek teknoloji imkanlarını sunmaya devam edeceğiz."

# Çekirgenin tanesi 6 cent

**VAHİDE YANIK** Antalya DHA

Antalya'nın merkeze bağlı Kurşunlu Köyü'nde 350 bin YTL'lik yatırım yaparak kurduğu çekirge çiftliğiyle Türkiye'de yeni bir iş alanı açan işadamı Selami Gökgöl, Avrupa ülkelerine haftada 100 bin adet çekirge ihraç ediyor.

Profesyonel rehberlik yapan Selami Gökgöl, 3 arkadaşıyla birlikte 350 bin YTL'lik yatırım yaparak, Kurşunlu Köyü'ne çekirge çiftliği kurdu. Gökgöl, Almanya'dan getirdiği damızlık çekirgeleri çiftleştirerek, burada çoğalmalarını sağladı. Avrupa'daki petshoplardaki iguana, kertenkele, bukalemun, kurbağa, kaplumbağa ve bazı yılanların çekirgeyle beslendiğini anlatan Gökgöl, Avrupa'dan ayda 72 bin dolarlık sipariş almasına karşın, 24 bin dolarlık canlı çekirge satışı yaptığını belirtti. Çekirgenin tanesini 6 cente sattığını belirten Gökgöl, Avrupa'daki petshopların çekirgelere büyük ilgi gösterdiğini anlattı.

## Konserve çekirge isteyen var

Çekirgeye en büyük talebin Almanya, Hollanda ve Avusturya'dan geldiğini anlatan Selami Gökgöl, "Gelen talepleri karşılamak için bir ara damızlıkları bile göndermek zorunda kaldık" dedi. Haftada 300 bin çekirge talebi geldiğini, ancak bunun 100 binini karşılayabildiklerini anlatan Selami Gökgöl, "Çiftliğin kapasitesini genişletmemiz lazım. Bunun için teşvik arayışı içerisindeyiz. Teşvik olursa kapasitemizi ikiye katlayacağız" dedi. ABD'den konserve çekirge talebi aldıklarını söyleyen Gökgöl, "Bunun için öncelikle canlı talebi karşılamamız lazım" dedi.

## Bir inekten fazla yiyorlar

Çekirgeleri mısır, kepek, yulaf, kamış, İngiliz çimi ve karnabahar yaprağıyla beslediklerini belirten Selami Gökgöl, yem olarak kullanılan sebze ve otları çiftliğin bir bölümünde kimyasal ilaç kullanmaksızın kendisinin yetiştirdiğini söyledi. Otları çekirgelere taze kesip verdiklerini anlatan Selami Gökgöl, çekirgelerin günde 5 öğün yemek yediğini belirterek, "Bir inekten daha fazla ot yerler. 2.5 dönümlük mısır tarlasını 1 haftada bitiriyorlar" dedi.



Bossa'dan  
yeni  
ürünler

# Sinek kovan gömlek selülit önleyici kot

*Bossa Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Güngör, araştırma geliştirme çalıştırmaları kapsamında sivrisinek kovucu gömlek ve selülit önleyici kot kumaşı geliştirdiklerini açıkladı*



Sabancı Holding  
Tekstil  
Grubu ve  
Bossa  
Yönetim  
Kurulu  
Başkanı  
Yakup  
Güngör

**YÜKSEL EKER** Adana DHA

**S**abancı Holding Tekstil Grubu ve Bossa Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Güngör, yeni ürün geliştirme çalışmaları kapsamında sivrisineği yaklaştırmayan gömlek konusunda büyük başarı yakaladıklarını açıkladı.

Türkiye'nin en büyük entegre tekstil kuruluşlarından biri olan Bossa T.A.Ş.'de üretimde yenilik arayışlarının sonucunda iki önemli aşama kaydettiklerini belirten Yakup Güngör, bu yeniliklere sahip olan ürünleri piyasaya verilir hale getirmeye çalıştıklarını söyledi.

Bu yeniliklerden birinin 'sivrisinek kovucu kumaş' olduğunu açıklayan Güngör, "Bu gömlek sivrisineği yaklaştırmayacak. Hatta bunun bir adım ötesini de söyleyelim. Bu ürünler haşereyi yaklaştırmayacak ürünler de olabilir. Ar-Ge çalış-

malarımız tamamlandığında bu konuda çok özel bir kumaş üretimimiz olacak" dedi.

## Selülit önleyici kot yolda

İkinci yeniliği ise kot kumaşında gerçekleştirdiklerini belirten Yakup Güngör, 'anti selülit' özelliği olan kot kumaşı üretiminde başarı elde ettiklerini söyledi. Güngör, bu yündeki çalışmalarda ilk denemelerin olumlu olduğunu dile getirdi.

Tekstilde Çin ve Hindistan gibi ülkelerin

Bossa'ya rakip olmadığını vurgulayan Güngör, bunun nedeninin Bossa'nın Ar-Ge çalışmaları, inovasyon ve ürün geliştirmedeki yenilikçi yaklaşımından kaynaklandığını anlattı. Güngör, Sabancı Holding'in tekstilde stratejisinin 'dikey entegrasyon' ve 'üretimi ve ikmalî globalleştirmek', hedefinin ise 'Katma değerli ürün segmentinde oynayan, perakende de yol alan uluslararası şirket' olduğunu sözlerine ekledi. Güngör, şunları söyledi:

"Bossa'da üretim sürecine farklı ve inovatif bakıyoruz. Bossa'nın vizyonunu 'Beklentiniz işimizdir' şeklinde belirledik. Bu vizyonu, 'Doğru üretim ve satış kombinasyonu'yla dinamik bir moda tedarikçisi olmak' misyonu'yla gerçekleştirmektedir."

## 50'den fazla ülkeye ihracat

1951'de kurulan Bossa, Avrupa Birliği (AB) ve Türkiye'nin önde gelen entegre tekstil üreticisi ve ihracatçısı. ABD, İngiltere, Almanya, İtalya, Danimarka, Avusturya, Belçika, Hollanda, Fransa, Rusya başta olmak üzere 50'den fazla ülkeye ihracat yapan şirket, Zara, Mango, Gap, Benetton, Mavi, Marks&Spencer, Hugo Boss, H&M, Blazer, Diesel, Dkny, Topshop, LTB, Colin's, Loft, LCW, İpekyol, Sarar ve Damat gibi ünlü markaların da tedarikçisi. Geçen yılki kumaş üretimi toplam 50.8 milyon metreye ulaşan şirketin aynı yıl kumaş satışı ise 50.5 milyon metre. Bunun 21.8 milyon metresi ihraç edildi. Geçen yıl satış rakamını yüzde 32'lik artışla 205 milyon dolara çıkaran şirket, 9.2 milyon dolarlık da yatırım yaptı. Son 5 yıldaki yatırımlar toplamı 115.5 milyon dolar.

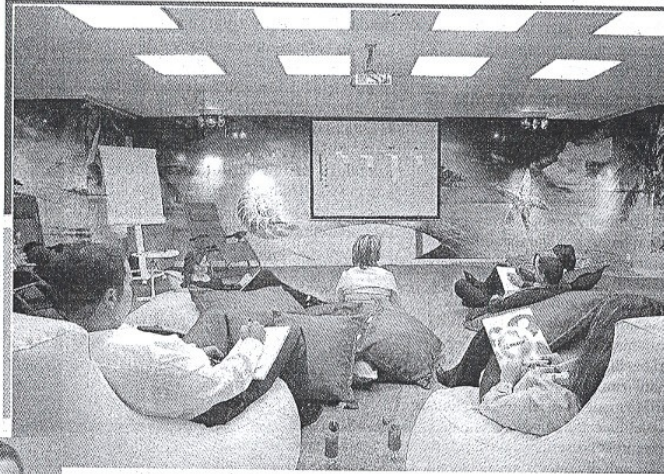


## OKALİP'İ KURANLARIN AMACI İŞ TOPLANTISINI SIKINTIDAN KURTARMAK

# Kimi şirket film setinde kimisi tropikal adada toplanıyor

Mecidiyeköy'de geçen yıl açılan Okalip Toplantı Hizmetleri adlı mekanda odalar, alışılmış toplantı odalarından çok farklı. Mesela biri film seti şeklinde dekore edilmiş. Toplantı yaparken rejisör koltuklarına oturuyorsunuz. Bir diğeri tropik bir adayı andırıyor. Ciddi ciddi iş konuşurken, sezlönglara uzanıp, taze sıkılmış meyve suyu içiyorsunuz. Toplantıya ara verdiğinizde ortak alanlara çıkıp mini futbol sahasında maç yapıyor ya da hamaklarda kestiiriyorsunuz. Eylül'de açıldı. Bugüne kadar 300 gruba hizmet verdi. Burada toplantı yapanlar arasında Anadolu Hayat Emeklilik, Avea, Borusan Holding, Coca Cola Satış ve Dağıtım, Eczacıbaşı Beiersdorf, Efes Pilsen, GlaxoSmithKline gibi şirketler var. Yönetim Kurulu Başkanı Emre Utkan, Okalip'in hikayesini anlattı.

■ Sibel ARNA



Okalip'te 14 toplantı salonu var. Toplam 3000 metrekare kapalı alanda, salonların en küçüğü sekiz kişi, en büyüğü 140 kişi kapasiteli. İki kişinin kahladığı iki saatlik toplantılar da yapılıyor, 140 kişinin katıldığı üç gün süren toplantılar da. Kişi başı günlük fiyat 49-59 Euro arasında değişiyor. Buna öğle yemeği, kablosuz internet bağlantısı ve vale hizmeti dahil.

Okalip ismi bir anlamı olduğu için tercih edilmedi. Markaya isim bulmak için uzun toplantılar yapıldı. Kötü bir şey çağrıştırmayan nötr bir isim olsun istedik. Beyin fırtınası yaparak binlerce anlamsız kelime ürettik. Okalip'de karar kıldı. Çağrıştırdığı tek kelime okalıptı. O da ferahlık anlamına geliyor. Yani hiçbir sakıncası yok.

## ■ Okalip nasıl bir fikirle ortaya çıktı?

- Arkadaşlarla bir araya geldiğimizde hep konuşurduk. "Yaa bir iş kursak da başkaları için harcadığımız efuru kendimiz için harcasak" derdik. Uzun süre konuştuktan sonra proje geliştirmeye karar verdik. Projelerle ilgili haftalık toplantılar yapmaya başladık. Herkes fikirlerini söylüyordu. Bütün fikirler değerlendirildi. En parlga bir toplantı merkezi yaratmak. Yani Okalip'i kurmak. Okalip'in ortakları profesyonel hayatları boyunca çok fazla toplantıya ve eğitime katılmış insanlar. Bizler toplantıların ne kadar keyifsiz aktiviteler olduğunu çok iyi biliyoruz. Katılımcıların "Ufff yine mi toplantıya gidiyoruz" yerine "Yaşasın toplantıya gidiyoruz" diyeceği bir merkez yaratmak istedik.



Emre Utkan

## ■ Bunu nasıl yaptınız?

- Toplantı odalarını tasarlarken eğitimcilerden, organizasyon acentalarından, sunum araştırmaları ekipmanları sağlayan çözüm ortaklarımızdan yardım aldık. Standart toplantı odalarımız da var. Ama daha ilginç ve eğlenceli olduğu için tema odalarımız daha çok ilgi görüyor. Sıra dışı toplantı salonlarımızla tüm katılımcıların hayal güçlerini harekete geçirmeyi hedefliyoruz.

## ■ Hayal güçlerini harekete geçirmek için nasıl odalar hazırladınız?

- İki tane tema odamız var. Biri film seti diğeri tropikal oda. Rutin olarak yaptığınız bir toplantıyı böyle bir ortama taşıdığınızda toplantı daha verimli olur. Örneğin film seti odasında misafirlerin tamamı yönetmen

koltuklarına oturuyor. Bloknotlar film klaketi şeklinde. Toplantıyı yönetecek kişinin bir megafonu var. Salonun ortasında film makaraları duruyor, duvarlar tamamen set. Tropikal ada odası tam bir ada. Oturmak için sezlöng, minder, armut koltukları var. Yer çim görünümünde. Kum birikintisi şeklinde bir dekorun ortasında toplantı yapıyorsunuz. Burada kokteyl bardaklarında taze meyve suları servis ediyoruz.

## ■ Toplantı odaları dışında cafe ve restoran bölümlerinizi, ortak alanlarınızı da çok farklı...

- Mimari projeyi hazırlarken insanların gitmekten zevk aldıkları mekanlara benzer ortak alanlar yaratık. Toplantıya ara verildiği zaman katılımcılar gerçekten rahatlasın, nefes alsın, yenilensin istedik. Kasvetli ve gün ışığı almayan fuayelerde

ara vermenin ihtiyaç molasından başka bir yararı yoktur. Toplantı aralarında insanların kafalarını dinleyebilecekleri 300 metrekarelik geniş bir alanımız var. İsmi Beyin Arındırma Merkezi (BAM). Burası ortak alan. Tüm misafirlerimiz kendi zevklerine göre burada vakit geçiriyor. Kimi hamaklara uzanıp uyuyor, kimi kahvesini alıp dergi karıştırıyor, daha aktif olanlar minyatür sahada futbol oynayıp tepişiyor, bazıları üçerden altı kişi langırt maçı yapıyor. Arkadaşlarını izleyip tezahürat yapıyor. Dart, atari, playstation da var. Amaç toplantı ortamından uzaklaşmak. Toplantıya döndüğünde verimi arttırmak. Öğleden sonra rahveti problemini en aza indirmek için ağır açık büfe yemeklerinden kaçındık. Hafif öğle yemeği seçenekleri sunuyoruz. Katılımcıları yemekten sonra BAM'a davet ediyoruz.

# 'Seyyar Sergi'den 81 yıl sonra 'Bluexpo 2007'

Karadeniz'deki turuna devam eden 'Bluexpo 2007' fuar gemisi, 1926'da yapılan 'Seyyar Sergi Seferi'ne yapılan göndermelerle tanıtılıyor. Ancak iki fuar arasındaki farklar, 81 yılda ulusa ve ekonomiye bakıştaki çarpıcı değişimin ipuçlarını veriyor

Tuğba Tekerek

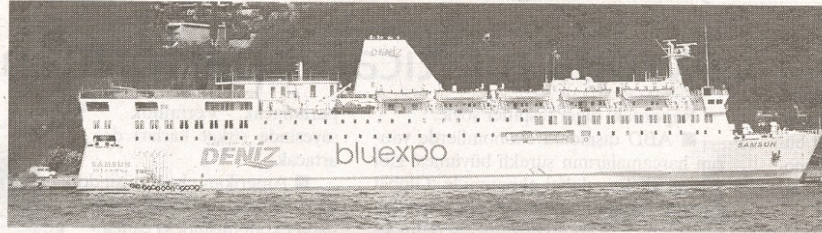


Varna

Yıl 1926... Genç Türkiye'nin dünyaya tanıtılması amacıyla ortaya atılan "Seyyar Sergi Seferi" fikri "İhraç edecek ne var ki?" "Zaten Hazine'de para yok"

denerek önce rafa kaldırılır. Sonra sefer Mustafa Kemal Atatürk'ün teşvikiyle 600 bin TL bütçeyle gerçekleştirilir.

Gemide, Hacı Bekir lokumundan, doldurulmuş tiftik keçisine pek çok çeşit ürünün yanı sıra ülkenin "asri" insanları da yerini alır. Milletvekili, gazeteci, heykeltıraş kadınlar, lisan bilen Robert Kolej öğrencileri oradadır. Gemide Türk sanat eserlerinin yanı sıra Riyaset-i



Cumhur Orkestrası da vardır.

Geminin ikinci kaptanı Süreya Gürsu'nun anılarına göre sergi her limanda ilgiyle karşılanır. Balolarda yabancılarla dans eden Türk kadını "inkılabımın yaptığı sosyal değişikliklerin bir delilini" sahneler.

16 limana uğrayan gemi 3 ay sonra İstanbul'a döner; Gürsu'ya göre "Serginin uğradığı limanlarda bıraktığı intibalar ve muvaffakiyetle çizdiği hatlar her Türk'ün kalbini sevinçle dolduracak mahiyettedir."



## Lokumdan 'catering'e

Yıl 2007... Bir yurtdışı fuar sırasında gümrükte sorunla karşılaşınca ADG Fuarcılık Genel Müdürü Hakan Adıgüzel'in aklına "yüzen fuar" fikri gelir. Böylece gümrük, nakliye, ulaşım gibi problemleri aşacağını, maliyetleri de kısacağını düşünür.

"Bluexpo 2007" adıyla gerçekleştiren projede, gemiye turizm sektörünü hedefleyen ürünlerin konmasına karar verilir, "mutfak, catering donanımları", "halı, yer kaplamaları" için stantlar açılır.

Adıgüzel, gemide Türkiye'ye özgü ürün yer almadığını söyleyerek, "Bluexpo, artık sınırların kaybolduğu, dolayısıyla

yöresel anlayışın ortadan kalktığı ticareti değerlendirmek üzere planlanmış bir organizasyon" diyor.

Adıgüzel, öte yandan Anadolu Ateşi adlı dans grubunun gösterileriyle Türk kültürünün tanıtıldığını söylüyor. 3 milyon dolarlık projenin, 2023'te 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmak için önemli olduğunu belirten Adıgüzel, Bluexpo'yu "Türkiye'nin Karadeniz çıkarması" olarak niteliyor.

2 Haziran'da açılan fuar Karadeniz'e kıyısı olan 6 ülkenin 7 liman kentine uğradıktan sonra 18 Haziran'da İstanbul'a dönecek.

■ TÜRK MUCİT'İN JÜRİ ÜYESİ OLARAK TANIDIĞIMIZ ALPHAN MANAS ANLATTI

# Danışmanlık, geleceğin gözde iş kolu olacak

➤ Türkiye Fütüristler Derneği Başkanı da olan Manas, önümüzdeki dönem yıldızı parlayacak meslekleri açıkladı

**A**lphan Manas birçok yeni girişimin öncüsü. İzmitli biri olması dışında, gelecek senaryoları hazırlayan ve iyi-orta-kötü olarak ayırdığı sınıflandırmalardan iyi olanın gerçekleşmesi için yapılması gerekenlere kafa yoran bir "fütürist" ya da daha Türkçe "gelecekçi".

Dünya Fütüristler Derneği'nin Türkiye uzantısının, Türkiye Fütüristler Derneği'nin başkanlığını yürüten Manas, iş dünyasının gelecekte nasıl şekillenebileceğini senaryolaştırdı ve olabilecekleri bizimle paylaştı: "Su kaynaklarının eksilmesi, küreselleşmenin hız kazanması, ülke olarak dış politikada yanlış kararlar alıyormuş gibi söylemlerimizi AB'ne bu kadar çok endeksliyor olmamız bizi zor duruma sokuyor..." **SAYFA 2'DE**



Yeni icat çıkarmak

Başımıza yeni icat  
çıkarma

# İnovasyon ve Üniversite

- Öğretim Üyesi
- Üniversite
- Sanayiciler
- Sivil Toplum Kuruluşları
- Resmi Kurumlar

- Üniversite yatırımlarımız plansız, dağınık ve amaçsız
- Öğretim üyesi kalitemiz çok geniş bir spektruma sahip. İçimizde dünya çapında bilim adamları olduğu gibi, nasıl ve ne yolla öğretim üyesi olduğu bilinmeyen fakat üniversite kapısında iş bulduğu için profesörlükten emekli olacak insanlar da bulunmakta.
- Araştırma yapmak fikri, üniversite içinde bile henüz kurumsallaşmış değil (Halbuki ders vermek kavramı üniversite ile özdeş).
- YÖK ve Milli Eğitim Bakanlığı verdiği burslarla yurtdışındaki üniversitelere eleman yetiştirmekte.
- Üniversite kurumlarımız kemikleşmiş, hiçbir şekilde kadro değişikliğine kurumlar arasında geçişe, performans kriterlerine önem vermiyor. Akıl sağlığını kaybedenler bile yıllarca aynı üniversitede öğretim üyeliği yapabiliyor.

- Genç araştırmacılar birdenbire önlerinde bir duvar olduğunu farketmektedirler. Bu duvar uluslararası araştırma standartları, yetersiz yönetim, denetim ve teşvik anlayışı, köhnemiş iki yüzlü büyüklere saygı geleneğinden kaynaklanmaktadır. Fakat bu duvarı yavaş yavaş aşmayı öğrendik.

- İçimizden çoğu kişinin farkında olmadığı, belki de bütün sorunlarımızın temelinde yatan başka bir duvar daha var. Bu duvar önümüzde değil arkamızda, toplumla bizim aramızda.
- Bu engelin kurulması çok küçük yaşlarda başlıyor ve giderek kemikleşiyor. Gerek eğitim sistemimiz gerekse de geleneklerimiz araştırıcı gücü kreltiyor. Herřeye rağmen bilim adamı olanlar ise yarı deli, dalgın, egzantrik tipler olarak toplum hafızasında kaydediliyor.

- Bizler yıkık dökük gecekondu da otururken, komşu villanın sorunlarını çözmeye kaynak ayıran insanlar gibiyiz.
- Yüksek düzeyde teorik bilgi birikimine sahip olmamız, yazdığımız makalenin Amerikada takdir edilmesi, çalıştığımız ülkedeki insanların hiç bir işine yaramamaktadır. Bizler yeni uygulamalar üretirken aynı zamanda hiç acımadan patentleri çevirmeli, taklit etmeli, uyarlamalı, gerekirse sanayi casusluğu yapmalı ve kullanıma geçirmeliyiz.
- Ancak bulabileceğimiz pratik uygulanabilir çözümler arttıkça toplumla aramızdaki buzlar eriyecektir ve **ancak bizi destekleyen bir toplumla**, araştırma fonları ve evrensel bilime katkıda bulunacak araştırma kurumlarımız olabilir.

- Bu duvarın cahillik, fırsatçılık, uzak görüşlülükten yoksunluk, güvensizlik, hep bana hep bana felsefesinden tuğlalarla örülü olduğunu biliyorum. Ama aynı zamanda duvarın arkasında çocuklarının eğitimine önem veren ve büyük paralar harcayan, küçük ve orta boy işletmelerinde kendi başlarına araştırma-geliştirme laboratuvarı açmaya çabalayan, okul-cami-kooperatif gibi kurumları bir araya gelerek para toplayarak yapabilen bir toplum da var.
- Toplumla bilim adamları arasında olan bu soğuk ilişki, bizi buradan daha öteye taşıyamaz. Eğer bu şekilde devam edersek bugüne kadar oluşturduğumuz bütün varlıklar bilim toplumlarının mülkiyetine geçerken bizler yarı-bağımsız bir işçi- köylü topluluğu olarak tarihteki yerimizi alırsak.
- Bu arada bireysel çözümle kendilerini kurtarmış olan büyük bilim adamlarımız da, başka ülkelerin ikinci sınıf vatandaşı olarak arkalarında bıraktıkları ülkeyi özlemle hatırlarlar.

- Sonuç olarak, ülkemizde bilim, araştırma-geliştirme ile uğraşan bütün kurumlar kaynaklarını toplumla aramızdaki duvara yönlendirmelidirler.
- Yetiştirilen bilim adamlarına hedef olarak toplumla iletişim kurma ve onların sorunlarına çözüm bulma gösterilmelidir. Performans kriterlerinde Amerika'ya faydası olan değil, ülkesine faydası olan çalışmalar değerlendirilmelidir.
- Bu zorlu, uzun soluklu bir savaş. Ülkemizin bugün bulunduğu umutsuzluk ve güvensizlik zincirini kırabilecek geleceğe dönük en önemli savaş.
- Ancak bu savaşta başarılı olabilirsek çocuklarımızın ve torunlarımızın evrensel bilime **kendi ülkelerinden** yaptıkları katkıyla gurur duyabiliriz.

23.7.2001

Doç.Dr.F.Neçdet Ardıç  
Pamukkale Üniversitesi  
Tıp Fakültesi  
KBB Anabilim Dalı

# Dezavantajlarımız

- Ders anlatma odaklı kurucu kadrolar
- İçine kapanık çalışan araştırmacılar
- Proje yazma sistemine yabancılik
- Taşra üniversitesi olarak gören merkez yönetim
- Üniversiteyi hizmet sektörü olarak algıliyan halk
- İnovasyonu daha ucuza üretmek zanneden sanayici
- Entellektüel katkının ücretini anlamayan iş sahipleri

# Avantajlarımız

- Sanayi merkezi
- Kültür-Turizm bölgesi
- Genç ve eēitimli kadro
- Hırslı, varolan durumu kabul etmeyen bilim insanları
- Herşeyi en baştan yapabilme şansı

# Pamukkale Üniversitesi

- Araştırma Fonu Yönergesi(Destek)
- Projeler—DPT, Tubitak, Santez, AB
- Eğitim programları, Arbis, AB mesajları
- Merkez laboratuvar projeleri(Fen, Temel Tıp)
- Tematik yapılanma(Enerji, Tekstil, Mekatronik)
- Lisansüstü eğitime zorunlu hazırlık sınıfı
- Proje Ofisi
- Uluslararası ilişkiler ofisi
- Teknopark

# Son hedef

- Projeli çalışma kültürünün oturması
- Bilim adamları ile araştırma fonları arasındaki bağlantıların kurumsallaşıp gelişmesi
- Sanayi ve sivil toplum kuruluşları ile simbiyotik yaşamın yerleşmesi
- Yabancı dil sorununun kalkması
- Uzun dönemde öğrencilerin en az yarısının 6-12 ay Erasmus programlarında yer alması ve projelerde çalışıp mezun olması

# Yeni icat çıkarmak

## İnovasyon

Yılmadan,  
Yorulmadan,  
Sabırla,  
Kendimize güvenerek,  
Gelecek kuşaklar için

