

PATENTLERİN TİCARİLEŞMESİ ve EKONOMİK DEĞERE DÖNÜŞMESİ

19 NİSAN 2021 WEBİNAR TOPLANTISI

SONUÇ RAPORU

1 **TÜRKİYE**
MİLYON
PATENTE KOŞUYOR

Patent Haftası Kapsamında
PATENTLERİN TİCARİLEŞMESİ VE
EKONOMİK DEĞERE
DÖNÜŞMESİ

Webinar Toplantısı

Deşifre Metni ve Sonuç Raporu
19 Nisan 2021



Türkiye Patent Hareketi Platformu

Adres: Büyükdere Cad. No: 62 K: 3 Lale İş Merkezi Mecidiyeköy, Şişli / İstanbul

Telefon: +90 537 515 9958 | **Faks:** +90 212 356 4181

E-posta: genelsekreter@turkiyepatenthareketi.org

Web: www.turkiyepatenthareketi.org

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Av. Ali ÇAVUŞOĞLU

Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı

YAYINA HAZIRLAYAN

Halil İbrahim YILMAZ

Türkiye Patent Hareketi Platformu Genel Sekreteri

MODERATÖR

Murat PEHLİVAN

ICT Medya Dergisi Genel Yayın Yönetmeni

KONUŞMACILAR

Av. Ali YÜKSEL

Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı

Faruk İNALTEKİN

TGBD - Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Derneği Başkanı

Av. Ali ÇAVUŞOĞLU

Patent Hareketi Derneği Başkanı

Prof. Dr. Cengiz YILMAZ

İzmir Yüksek Teknolojileri Enstitüsü Öğretim Üyesi

Deniz YAYLA

Marmara Teknokent Ar-Ge Ticaret Merkezi Yöneticisi

Burak GÖRKEMLİ

ARGELA Yazılım ve Bilişim Teknolojileri, Ürün ve İnovasyon Direktörü

Furkan ERUÇAN

MoneyShower Kurucu Ortağı

ORGANİZATÖRLER

Türkiye Patent Hareketi Platformu

Adres Patent

TÜBİTAK Marmara Teknokent

ICT Medya

KAPAK TASARIMI

Fikren Zikren Media

BASIM YERİ VE TARİHİ

İstanbul | Mayıs 2021

İhlas Gazetecilik A.Ş.

+90 212 454 3000

Her türlü yayın hakkı **Türkiye Patent Hareketi Platformu**'na aittir.



ÖNSÖZ

Katma değerli üretimin temel taşları arasında yer alan patentler, ülkelerin millî sermayesidir ve uluslararası sahada ülkelerin prestijine katkı sağlayan önemli bir unsurdur. Ayrıca, bir ülkenin kalkınması, sanayisinin gelişmesi ve refah seviyesinin artması o ülkenin patent zenginliğiyle de doğru orantılıdır. Dolayısıyla bizler Türkiye Patent Hareketi Platformu olarak toplumumuzun her kesiminde patent bilincini artırmak, farkındalık oluşturmak ve ülkemizin patent sayısının artmasına katkı sağlamak misyonuyla “paneller, eğitim seminerleri, buluş günleri, patent yarışmaları, patent ödülleri ve patent zirvesi” gibi çeşitli etkinlikler düzenleyerek ve bu alanda yaptığımız projelerle ve kampanyalarla itici güç oluşturmaya çalışmaktayız.

Bu minvalde, **19 Nisan 2021** tarihinde Türkiye Patent Hareketi Platformu, Adres Patent, TÜBİTAK Marmara Teknokent ve ICT Medya iş birliğiyle “**Patentlerin Ticarileşmesi ve Ekonomik Değere Dönüşmesi**” konulu webinar gerçekleştirdik.

Çok değerli konuşmacılarımızın olduğu panelimizde, patentlerin katma değere dönüştürülmesi ve ticarileştirilmesi, ekonomiye ve ihracata katkısı, fikri ve sınai mülkiyet haklarının şirket stratejisine ve kârlılığına etkileri gibi konular ele alındı.

Bu bağlamda, panelde konuşulan konuların deşifresini ve programın sonuç raporunu istifadenize sunar, hayırlara vesile olmasını temenni ederim.

Saygılarımla

Av. Ali ÇAVUŞOĞLU

Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı
Patent Hareketi Derneği Başkanı
Patent ve Marka Vekili

PATENT HAFTASI KAPSAMINDA

PATENTLERİN TİCARİLEŞMESİ VE EKONOMİK DEĞERE DÖNÜŞMESİ

PATENT HAFTASI

ONLINE ETKİNLİK

(Açılış konuşması)



Av. Ali YÜKSEL
Adres Patent
Yönetim Kurulu Başkanı

(Moderatör)



Murat PEHLİVAN
ICT Media Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni



Faruk İNALTEKİN
TGBD - Teknoloji Geliştirme
Bölgeleri Derneği Başkanı



Av. Ali ÇAVUŞOĞLU
Patent Hareketi
Derneği Başkanı



Prof. Dr. Cengiz YILMAZ
İzmir Yüksek Teknolojileri
Enstitüsü- Öğretim Üyesi



Deniz YAYLA
Marmara Teknokent
Ar-Ge Ticaret Merkezi
Yöneticisi



Dr. Burak Görkemli
Ürün ve İnovasyon Direktörü
ARGELA Yazılım Ve
Bilişim Teknolojileri



**Başarı Hikayesi
Furkan ERUÇAN**
MoneyShower
Kurucu Ortağı



19 Nisan Pazartesi
13:00 - 15:00



İletişim:
genetsekreter@turkiyepatenthareketi.org
Derya KILIÇ derya.kilic@adrespatent.com
Azra AFŞİN aafsin@marmarateknokent.com.tr



zoom

Meeting ID: 962 7448 0197
Passcode: 455749



youtube.com/ICTMEDIATV



MARMARA
TEKNOKENT
DATA CENTER



ARGELA

ALİ YÜKSEL
HİLEMI ÖZALP
HUKUK BÜROSU

İzmir
PATENT
HAFTASI



adres patent
Yatırım Geliştirme Kurumu

ORGANİZATÖRLER



PAYDAŞLAR



ALİ YÜKSEL
HİLMİ ÖZALP
HUKUK BÜROSU

Patent Haftası Kapsamında PATENTLERİN TİCARİLEŞMESİ VE EKONOMİK DEĞERE DÖNÜŞMESİ

Webinar Toplantısı

Deşifre Metni ve Sonuç Raporu 19 Nisan 2021

26 Nisan Dünya Fikri Mülkiyet Günü ve Patent Haftası tüm dünyada fikri mülkiyet bilincini artırmak ve farkındalık oluşturmak için çeşitli etkinliklerle kutlanmaktadır. Ülkemizin de üyesi olduğu **WIPO - Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü** bu yıl için "**Fikri Mülkiyet ve KOBİ: Fikirlerinizi Pazara Taşıyın**" temasını belirlemiştir.

Türkiye Patent Hareketi Platformu ve **Adres Patent** İş birliğiyle hem 26 Nisan Dünya Fikri Mülkiyet Günü ve Patent Haftası etkinlikleri kapsamında hem de **Türkiye'nin 1 Milyon Patent** hedefine ulaşması adına patent bilincini artırmak, farkındalık oluşturmak ve ülkemizin patent sayısının artmasına katkı sağlamak amacıyla çeşitli etkinlikler düzenlendi. Bu etkinliklerde bu yıl özellikle "Patentlerin Ticarileştirilmesi ve Ekonomik Değere Dönüşürülmesi" konuları işlendi.

Bu minvalde, **19 Nisan 2021** tarihinde Türkiye Patent Hareketi Platformu, Adres Patent, TÜBİTAK Marmara Teknokent ve ICT Medya iş birliğiyle “**Patentlerin Ticarileşmesi ve Ekonomik Değere Dönüşmesi**” konulu online panel gerçekleştirildi.

Moderatörlüğünü ICT Medya Dergisi Genel Yayın Yönetmeni **Sn. Murat PEHLİVAN**'ın yaptığı webinar; kamu, üniversite ve reel sektördeki birçok oyuncunun katılımıyla gerçekleşti.

Zoom üzerinden gerçekleştirilen etkinliğe konuşmacı olarak; Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı **Sn. Av. Ali YÜKSEL**, Patent Hareketi Derneği Başkanı **Sn. Av. Ali ÇAVUŞOĞLU**, TGBD - Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Derneği Başkanı **Sn. Faruk İNALTEKİN**, İzmir Yüksek Teknolojileri Enstitüsü Öğretim Üyesi **Sn. Prof. Dr. Cengiz YILMAZ**, Marmara Teknokent Ar-Ge Ticaret Merkezi Yöneticisi **Sn. Deniz YAYLA**, ARGELA Yazılım ve Bilişim Teknolojileri, Ürün ve İnovasyon Direktörü **Sn. Dr. Burak GÖRKEMLİ**, Mo-neyShower Kurucu Ortağı **Sn. Furkan ERUÇAN** katıldı.

PANEL KONUŞMALARI



Murat PEHLİVAN
ICT Medya Dergisi Genel Yayın Yönetmeni
(Moderatör)

Bugün Patent Haftası kapsamında, salgın nedeniyle online olarak gerçekleştirdiğimiz panelimizde birlikteyiz.

Peki, bu hafta nedir; Patent Haftası. Şöyle baktığımızda, Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü WIPO, 1970'ten bu yana bilinçlendirme anlamında, farkındalık anlamında Patent Haftası etkinlikleri düzenlemekte. Adres Patent ve Türkiye Patent Hareketi Platformu Türkiye'de yaklaşık olarak 10 yıldan bu yana etkinlikler yapmakta bu kapsamda.

2021 yılında neden biz böyle bir tema seçtik? Patentlerin ticarileşmesi ve ekonomik değere dönüşmesi için, Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü WIPO'nun 2021 yılı teması, "Patentlerinizi pazara çıkartın." Biz de buradan hareketle, patentlerin ticarileşmesi ve ekonomik değere dönüşmesi anlamında bir online etkinlik gerçekleştiriyoruz.

Değerleme, bir patentin oluşturabileceği parasal değerin tespiti, teknik bir bilgi, ticarileşebilir bir varlık haline dönüştürülebilen varlıklar olarak tanımlanıyor. Türkiye'de ise, maddi olmayan, duran varlıkların ticari değerlerinin ölçülmesi ve resmi işlemlerde kullanılabilmesinin yeni yeni gündeme gelmeye başladığını görüyoruz.

Zamanımız yaklaşık bir buçuk saat. Bu bir buçuk saatte konuşmacı arkadaşlarıma iki tur halinde toplamda ortalama on beşer dakika, ama iki tur halinde soru yöneltmeyi planlıyorum.

İsterseniz, önce panelistlerimizi bir tanıyalım, sizlere takdim edeyim. Patent Hareketi Derneği Başkanı Sayın Av. Ali Çavuşoğlu, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Derneği Başkanı Sayın Faruk İnaltekin, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Öğretim Üyesi Sayın Prof. Dr. Cengiz Yılmaz hocam, Marmara Teknokent Ar-Ge Ticaret Merkezi Yöneticisi Sayın Deniz Yayla, Argela Yazılım ve Bilişim Teknolojileri Ürün ve İnovasyon Direktörü Dr. Burak Görkemli. Argela, aynı zamanda Türk Telekom'un da iştiraki. Burak hocama en son Türk Telekom'un Argela'yla gerçekleştirmiş olduğu ihracatı da konuşacağız. Çok kıymetli bir ihracat yaptılar kendileri. Son olarak da bir başarı hikâyesi; Money Shower kurucu ortağı Furkan Eruçan Bey.

Etkinliğimizin açılış konuşmasını yapması için, Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Av. Ali Yüksel Bey'i davet ediyorum. Buyurun Ali Bey.



Av. Ali YÜKSEL
Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı

Bugün öncelikle bu çalışmaya bizimle beraber iş birliği yaparak destek veren çok önemli kuruluşlara teşekkür ederek başlamak istiyorum. Başta TÜBİTAK Marmara Teknokent temsilcilerine çok teşekkür ediyorum. 15 yıldır beraber bu çalışmalarını yapıyor Adres Patentle.

Diğer taraftan, bugün burada katılımcı olan TGBD Teknoloji Geliştirme Derneği Başkanımıza, Prof. Dr. Cengiz Yılmaz'a, İzmir Yüksek Teknoloji Üniversitesi temsilcisi olarak teşekkür ediyorum. Deniz Yayla Bey'e, Marmara Teknokent Ar-Ge Merkezini temsilen buradaki katkılarına teşekkür ediyorum. Her zaman işbirliği yapıyoruz onlarla.

Dr. Burak Görkemli Bey'e, Argela Yazılımı ve Bilişimi temsilen bugün çok değerli fikirlerini sunacağı için teşekkür ediyorum. Furkan Eruçan Bey'den, Money Shower olarak, çok önemli bir geliştirme ve patent sahibi olarak bugün burada başarı hikâyesini dinleyece-

ğiz onların. Gerçekten başarı hikâyeleri çok önemli. Çünkü patent, hâlâ toplumumuzda az bilinen ve ulaşılmaz zannedilen bir kavram. Halbuki, yaptığımız birçok geliştirmeleri, hikâyelerini, ticarileşmesini anlatırsak bu mecralarda ve her mecrada, insanlar aslında kendilerinin de daha kolay görünen; ama hayatımızda, teknolojide birdenbire bir basamak içeren, atlama içeren buluşlarını, fikirlerini yapmalarını teşvik edecek düşüncesindeyiz.

Diğer taraftan, Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı Av. Ali Çavuşoğlu Bey'e teşekkür ediyorum. O da Adres Patent şapkası altında, daha sonra Patent Platformu şapkası altında tüm kamu kurumlarıyla işbirliği yaparak; Patent Kurumuyla, Bakanlıkla, büyükşehir belediyeleriyle işbirliği yaparak, 10 yıldan fazladır, 15 yıla yakındır, WIPO'nun Fikri Mülkiyet Haftası olarak lanse ettiği, ama toplumumuzda daha kolay anlaşılсын diye Patent Haftası olarak onu tanıttık Türkiye'de ve gerçekten bu konuda öncüyüz. Bu konuda belki çok büyük de masraflar yaptık, ama bundan mutluyuz. Çünkü bu çerçevede toplum bunu tanımış oluyor, kamu kurumları tanımış oluyor.

Adres Patent, ilk defa Türkiye'de Patent Fuarını yapan firma olarak tarihe geçti. İlk defa 1 milyon patent hedefini Bakanlığa ve hükümete benimseten bir kuruluş olarak faaliyete geçti, tanıtıldı. Yine Adres Patent, tüm İstanbul'da, tüm Ankara'da caddelerin tamamını belediyelerle işbirliği yaparak Patent Haftasını kutlayan şirket olarak tarihe geçti. Bunlar çok önemli gerçekten. Sayısal olarak ve patent, marka, tasarım tescillerinde her ne kadar Türkiye'de 2. bü-

yük firma olsak da, gerçekten patent deyince Adres Patent akla geliyor ve bilinirlik bu anlamda çok yüksek. Türkiye'de 7 şubemizle ve Londra'daki diğer şubemizle beraber hem Türkiye'ye, hem de yurtdışına yönelik çok büyük faaliyetler yapıyoruz, devlet kurumlarıyla işbirliği yapıyoruz, üniversitelerle iş birliği yapıyoruz. 15 yıl önce, "Üniversiteler neden patennden uzak?" diye bir kampanya başlatmıştık. Bu hükümetin dikkatini çekti, yasalara bunu koydu ve gerçekten de o günden sonra üniversitelerimizin çoğu bugün patent sahibi, patentlerin ticarileşmesine büyük oranda katkıda bulunuyorlar ve yapıyorlar. Birçok üniversitemiz patent ticarileşme danışmanlığı veriyor. Bugün, bu yönlendirmelerin başlangıcında Adres Patent olduğunu gururla vurgulamak istiyoruz.

Değerli katılımcılar; diğer taraftan şunu da eklemek gerekiyor ki, biz sadece kazancımızı ticari olarak düşünmüyoruz. Zaten patent sektörü çok yüksek kazançlar vaat eden bir sektör değil, derinliği nispeten düşük; fakat bu entelektüel sektör olarak bizim beynimizi, kazancımızı ülkemize tahsis etmemiz gerekiyor ki, bu bir toplu kalkınma. Gerçekten de bugün dünya üzerinde patenti en fazla olan ülkeleri yeşile boyadığınız zaman, dünyanın en zengin ülkeleri olduğu ortaya çıkıyor. O halde, biz neden haritamızı yeşile boyamayalım diye düşünüyoruz ve bu bilinçle bıkmadan, usanmadan, eğitim kurumlarında eğitimler veriyoruz, lise seviyesinde eğitimler veriyoruz, üniversite öğrencilerine ve daha alt düzeyde yarışmalar yapıyoruz -yüzlerce yaptık- derneklerde konferanslar veriyoruz, iş çevrelerinde bilinçlendirme toplantıları yapıyoruz. Şu anda, bir organize sanayi sitesiyle 2020'nin ortasında bir anlaşma

yaptık; Türkiye'de ilk defa patent prototipi üretme merkezi kuruyoruz. Çünkü bizim şu andaki başlığımızda da Patentlerin Ticarileşmesi ve Ekonomik Değere Dönüşümü var. Üniversitelerde ve bireysel olarak patente yönelik birçok fikir, düşünce gerçekten patente dönüşemiyor, ürüne dönüşemiyor. Neden dönüşemiyor? Örneğin, benim 4-5 tane patentim var; o patentlerin gerçekleşmesi için atölye gerekiyor, bazı malzemeler gerekiyor, o malzemelerin belki 50 defa yapboz yaparak harcanması gerekiyor, bir maliyet gerekiyor. "Patent başvurusu harcını al, harcını yatır, bir patent vekiliyle anlaş, güzel bir dosyala ve al." Aldıktan sonra ne olacak? Bugün gerçekten konumuz bu. Bunu konuştuğumuz zaman, ticarileşme demek, prototipi göstermek demek.

Sizin çok önemli fikirleriniz olabilir, tarihte de olmuştur bu. Birçok patent dosyası, daha sonraki yıllarda, belki 10 sene sonra flaş olmuştur; ama birçok patent dosyası, birçok buluş dosyası "Bunu gerçekleştirelim" diye birçok girişimciye götürüldüğü zaman, "Bu olmaz" diye reddolmuştur. Çünkü ya yeterince incelenmemiştir ya da o öngöründe bulunulamamıştır. Halbuki, onun prototipi yapılsaydı, çalıştırsaydı, o fırsat kaçırılmayacaktı. Bugün de gerçekten bunu konuşmamız gerekiyor. Prototip olmadan, değerlendirilmeden, o patentin hangi sektörlere hitap edebileceğini, piyasasının ne olacağını tespit etmeden ticarileşme olmaz. Ticarileşme de zaten para demektir, kazanç demektir. Patent ve buluş sahibi o zaman elindeki patentlerle biraz üzgün kalır. Halbuki, biz aynı zamanda, gerçekten de yıllar önce Türkiye'de ilk defa patent borsası ve marka borsasını kurmuş şirketiz. Bununla aracılık yaptığımız

bazı patentler ve markalar da oldu, fakat bu yeterli değildi. Çünkü gerçekten de patent dosyasını anlatmak ve bunun şöyle şöyle gelirleri olabileceğini, şu açıdan çok önemli bir teknoloji katma değeri sağlayacağını anlatmak zor. Çünkü bu dosyayı elinize alıp 50 yeri gezemezsiniz. Belki 100 yeri gezeniz 2 tane talip çıkacak. Televizyonlarda bunun yarışmalarında nispeten görüyorsunuz. Ama elde bir prototip olursa, bunu daha kolay anlatabilirsiniz. "Bu kalem" diyorsunuz, anlatmaya başlıyorsunuz. Bu kalem olduğu zaman, dosyadan daha farklı ve somut bir şey içeriyor.

Dolayısıyla bunu bu organize sanayi sitemizin yönetimiyle beraber planladık. Tabii ki, bunu bir yerde değil, birkaç yerde yapmak lazım, belki 10 bölgede yapmak lazım; ama onun finansı önemli. Oradaki teknolojik ihtiyaçlarda teknolojik danışmanlar önemli. Yani elektronik bir aygıtta bu elektronik danışmanlar önemli, kablolar önemli, sistem kurmak önemli, test cihazları önemli. Nasıl yapacağız onu? Bu bahsettiğimiz bölge teknoloji bölgesi olduğu için, şirketlerin atölyelerini kullanma imkânımız var. Oradan geçici olarak yararlanıp, onların uzmanlarından, makinelerinden yararlanma imkânımız var. İnşallah, 2021'de gerçekleştireceğiz. Bunu da bir müjde olarak söylüyorum, ama hangisi olduğunu söylemiyorum. Çünkü bu, organize sanayi yönetimiyle beraber, belki Sayın Bakanın da açıklayacağı bir şey olmalı. Böyle güzel bir girişimi de şimdiden sizlerin huzurunda duyurmuş olalım.

Türkiye İhracatçılar Meclisinin araştırmasına göre, bir patentin Türk ihracatına katkısı 2 milyon dolar olarak ölçülmüş durumda

üniversite tarafından. Diğer taraftan, Türkiye'nin şu anda ihracatının kilo başına ortalaması 1.8 dolar. Eğer bu 2 dolar, 2,5 dolar seviyesine çıkarsa, Türkiye, dış borcunu tamamen kapatıyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi, bunun da tek yolunun ancak patentli ürünler olabileceğini söylüyor; yani tasarımla ve patentli ürünler olabileceğini, markalaşmış ürünler olabileceğini söylüyor. Fasonlaşmayla, başkalarının yaptığı şeyleri bir araya getirmekle ya da genel ürün satmakla bir şey olmaz. 1 kilo demir dünyanın her yerinde aynı dolardır; ama 1 kilo demire teknolojiyi de katarsanız, bunun kilosunu 50 dolara, 100 dolara satabilirsiniz, 10 gram çipi yüksek fiyatlara satabilirsiniz. Demek ki, gerçekten patent çok önemli, geliştirme çok önemli. Almanya, 1 kilogramda 4,5 avro para kazanıyor, Türkiye 1.8 kazanıyor. Türkiye'nin belki Almanya gibi yüksek teknolojiye ulaşması zaman alacak; ama 3 dolar, yani 2,5 avro seviyelerine ulaşması çok zaman almayacak. Sizin, bizim, Adres Patent'in, üniversitelerimizin, sanayi bölgelerimizin işbirliğiyle bunu bilinçli hale getirerek hep beraber yapacağız. Ülkemiz için 1 milyon patent elzemedir diyorum.

Bütün sunumlardan çok şey öğrendiğimi de belirtmem gerekiyor. Hem akademisyenlerden, hem de girişimci firmalardan yaklaşık 20 tane yapılacaklar notu aldım. Sizin de görüşlerinizden çok etkilendim. Bugün bu toplantının gerçekten Türkiye patent geleceğine, Türkiye'mizin geleceğine, ihracatına, milli gelirimizin artmasına küçük de olsa katkı sağlayacağına inancım tam. Bu tip toplantılar damla damla büyüyerek göl olacak, deniz olacak. Biliyorsunuz, hiçbir şey bir günde oluşmuyor. Göller de bir günde oluşmuyor,

nehirler de bir günde oluşmuyor. O yüzden, bu girişimlerin, bireysel girişimlerin; üniversite, sanayi, girişimci, bizim gibi işin entelektüel tarafına yoğunlaşmış, tescile ve danışmanlığa yoğunlaşmış şirketlerin de katkısıyla hep birlikte ülkemizi en güzel günlere taşımayı hedefliyoruz.

Deniz Yayla hocamızla çok işbirlikleri yapıyoruz. Gerçekten de Gebze şubemiz 7/24 Marmara Teknokentle işbirliği içinde. Çok da güzel geri dönüşler alınıyor şirketlerden.

Dr. Burak hocamın çok güzel görüşleri oldu. Furkan Bey de patent şirketleriyle yaşadığı tecrübeyi bizlerle paylaştı. Gerçekten de patent şirketlerinin sayıları fazla, ama içerisinde uzman olan az. 2 kişilik şirketler var. Bütün patent sektörüne baktığınız zaman, Adres Patent gibi hizmet veren 5-6 firmayı geçmiyor. İçerisinde mühendisler olacak, uzmanlar olacak, bunlar hep tecrübeli olacak. Kim tecrübelidir; damdan düşen tecrübelidir. Kaç defa bu işi yaptın hayatında, bakmak gerekiyor. Adres Patent 20 yıllık bir şirket. Ondan önce de uzmanlarının mesleki geçmişleri var. Ortaklarının 3 tanesi hukukçu ve her biri 20 yıldan fazla bu işle uğraşmış kişiler. Bir kere, 13-14 tane mühendisi var, patentleri kendi yazıyor; üniversitelere danışmanlık yapıyor ve üniversitelerle karşılıklı etkileşim içinde. Hocaların tecrübelerinden yararlanıyor, akademisyenlerle çalışıyor. Piyasadaki ustasından şirket sahibine kadar çalışıyor. Bunlar gerçekten önemli. Bunun gibi iş yapan bir-iki tane şirket olabilir. Böyle bir organizasyonu kurmak, sürdürmek başlı başına bir şey. Çünkü bunun bir de finans tarafı var. 100 civarında

personel istihdam etmek, yurtdışında entegre olabilmek, bunları yorumlayabilmek zor konular; ama biz bunu yapmaya çalışıyoruz. Tabii ki, bunu yaparken, sizden aldığımız, sektörden aldığımız, üniversiteden aldığımız ilhamları dönüştürerek kullanılabilir hale getiriyoruz. O yüzden, size çok teşekkür ediyorum.

Bugün hep beraber çok güzel konular konuştuk. Bunlardan da ilham alacağımızı düşünüyorum. Ben her toplantıdan sonra 20-30 tane maddeyi arkadaşlarımla paylaşıyorum. “Nasıl bir ihtiyaç var, bunu nasıl dönüştürebiliriz?” diye konuşuyoruz.

Gerçekten, haftanın ve günün amacına uygun konuşmalar yapıldı. Aşağı yukarı patentleşme ve ticarileşmenin tüm sorunlarının masaya yatırıldığını düşünüyorum. Tabii ki, bunların her biri ayrı başlıklar altında. Sorunların başlıklarını belirlemek, bunların çözümüne yönelik olarak zihnimizde çok büyük bir süreç başlatıyor, en azından sorunu konuşmuş oluyoruz. Başarı hikâyelerini, patentleşme ve ticarileşmeye dönüş süreçlerindeki aşamaları, orada karşılaşılan zorlukları da, gerçek patent hikâyelerini de yaşayarak tekrar dinlemiş oluyoruz. Tabii ki, bununla ilgili olarak herkes, tüm paydaşlar notlarını alıyor. Daha sonraki işbirliklerinde, başka platformlarda beraber olduğumuzda da onların çözümüne yönelik konuşmalar yapıyoruz. 20’ye yakın not aldım. Bunların birçoğunu belki yıl içinde, kendi içimizde 2022’ye kadar konuşacağız, diğer paydaşlarla belki başka başka başlıklarda yapacağımız toplantılarda konuşacağız.

Gerçekten çok başarılı bir toplantı olduğunu düşünüyorum. Bugünkü toplantıya katılmaktan, destek vermekten çok mutlu olduğumuzu tekrar belirtiyorum.

Açılış konuşmasını bana verdiğiniz için çok teşekkür ediyorum. Şirketim adına da ayrıca Genel Müdür Yardımcımız Derya Hanım'a çok teşekkür ediyorum. Böyle güzel bir çalışmaya öncülük yaptılar ve böyle güzel bir günde, böyle güzel bir haftada hepimizi bir araya getirdiler. Patent Hareketi Derneği Genel Sekreteri Halil İbrahim Bey'e çok teşekkür ediyorum. Sizin gibi çok değerli kurumları ve dinleyicileri bir araya getirmek bizim için mutluluk sebebi.

Tüm konuşmacılarımıza çok teşekkür ediyorum. Aynı zamanda sabırla dinleyen katılımcılara teşekkür ediyorum. Deniz Yayla Bey'e, işbirliğinden dolayı Süleyman Eryılmaz ve ekibine de ayrıca teşekkür ediyorum. Herkese iyi bir hafta diliyorum. Hepinize saygılar sunuyorum.



Av. Ali ÇAVUŞOĞLU
Patent Hareketi Derneği Başkanı
Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı

Gündemimiz Patentlerin Ticarileşmesi. Ali Bey de biraz önce bahsetti. Önemli olan dosya yazmak değil, dosyayı Türk Patent ya da başka bir kuruma tescil ettirmek değil; önemli olan, bunu ürün haline getirmek. Ama tabii ki, bunun ürün haline gelmesi için de yazılan dosyanın, başvurusu yapılan buluşun ekonomik değere dönüşebilir bir buluş olması lazım, yani insanların faydalanabileceği bir buluş olması gerekiyor. Ben kısaca patentin öneminden de bahsedeceğim. Türkiye Patent Hareketi neler yapıyor, ondan da bahsedeceğim. İstatistikler de var bu konuda.

Patentten bahsediyoruz ve Fikri Mülkiyet Haftası aynı zamanda, Patent Haftası. Gerçekten de şu anda ülkemizde ve dünyada patent, marka, tasarımların önemi gittikçe artmaya devam ediyor. Çünkü bir şirketi toplam değeri içerisinde önceden yüzde 5'te iken bu rakam, şu anda yüzde 90'lar seviyesine çıktı. Yani bir şirketin toplam değeri içerisinde, mesela borsada işlem gören şirketlere baktığımızda, genellikle bir patente, bir markaya sahipse,

içindeki toplam değere baktığımızda, toplam değer in yüzde 90'ı şu anda marka, patent haklarıyla ilgili değerler. Gayri maddi mal varlıkları diyoruz biz bunlara. Geri kalan yüzde 10'u arsa, içindeki cihazlar, makineler gibi değerler oluyor. Tabii ki, bazı firmalarda bu olmayabilir. Mesela, bir demir-çelik firması düşünelim, yani sadece ham demiri işleyen bir firmada bu olmayabilir; ama özellikle markayla iş yapan, teknolojiyle iş yapan firmalarda bu yüzde 90'ın da üstüne çıkıyor çoğu zaman.

Şu anda 1 milyon patent gündemimiz var aynı zamanda. Gündemimizdeki bu 1 milyon patent neden önemli, yani 1 milyon patente ulaşırsak ne olacak? Tabii ki, 1 milyon patente ulaştığımız zaman, ülkemiz de diğer gelişmiş olan ülkeler gibi yüksek seviyelere çıkacak; teknoloji bakımından, özellikle yüksek teknoloji ürünler, biraz önce Ali Bey'in bahsettiği gibi, 1,5 dolardan 4 dolara, 5 dolara, kilogram başına ihracatımız artacak. Çünkü patentli ürün gerçekten de değerli ürün demektir. Örneğin, bir kalp stendine baktığımızda ya da bir helikopter motoruna baktığımızda, bir helikopter motorunun mesela 6 bin dolara geldiğini söylemişti Bakanımız. Yani bu şekilde, patentli ürünlerin değeri her geçen gün artmakta.

Bir buluşçu bir patente sahipse, patent sahibiyse, yeni bir şirket kurulacaksa üretimle alâkalı, bu patentini sermaye olarak koyabilir. Şu anda Türk Ticaret Kanununda da bu artık mümkün, yeni Ticaret Kanunumuzda. Yani sizin bir patentiniz varsa, birkaç kişi bir şirket kuracaksanız, para koymadan o patentinizi şirkete ser-

maye olarak koyabilirsiniz. Bu güzel bir şey, yani patent sahipleri için büyük bir avantaj sağlar. Patenti olan kişi ya da kurumlar, şirketler aynı ürünle alâkalı başkalarının pazara girmesine engel olacaktır, 20 sene veya 10 sene boyunca engel olacaktır. Gerçekten rekabet unsurudur patent sahibi olmak. Tabii ki, patent sahibi olmanın istihdama da etkisi var. Bir ülkede patent sayısı arttıkça istihdam oranı da yükselecektir.

Patent, aynı zamanda bir gelir demektir. En son yapılan bir araştırma vardı; fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesiyle ilgili raporda TÜSİAD da bunu yayınlamıştı. 2012 yılında açıklamışlardı bunu. 1 yılda patent lisanslarından elde edilen gelir 242 milyar dolara çıkmış. Yani şu anda yüzlerce şirket, hatta birçok üniversite de yapmış oldukları patentlerden lisanslayarak gelir elde ediyorlar. Yani bir patentten, cironun ortalama yüzde 5-10'u arasında gelir elde ediyorlar.

Ülkemizde patentlerin genel durumuna baktığımızda, mesela, Turkcell geçen sene, 2020 yılında, pandemiye rağmen 557 adet patent yaparak şirketler arasında birinci oldu. Bu güzel bir gelişme. Daha önceden Arçelik'ti, ama Arçelik şu anda yine ikinci. İlk 3'e baktığımızda, Turkcell 557, Arçelik 218, Mercedes 177 tane patent yaptı. Tabii ki, bu şekilde yüzlerce patent yapan firmalarımızın sayısı arttıkça, ülkemizdeki patent sayısı otomatik artacaktır. Bizim hedefimiz de, Türkiye'de Patent Kanununun kabul edilmişinin 150. yılı olan 2020 yılında 1 milyon patente ulaşmak. Türkiye Patent Hareketi olarak bunu hedefliyoruz. Biz bu hedefi niye koy-

duk? 1911 yılında Amerikalılar bu hedefe ulaşmışlar. 2022 yılında 10 milyon patente ulaşmayı hedefliyorlardı, ama 2018 Ağustosunda 10 milyonuncu patenti verdiler. Ama geriden gelen Çin var. Çin mesela, şu anda yaklaşık yılda 1,5-2 milyon arası patent ve faydalı model yapıyor. Yakın bir zamanda Çin'in Amerika'yı geçeceğini hep birlikte göreceğiz.

1 milyon patenti başka hangi ülkeler geçti; Amerika, Çin, Güney Kore, Japonya, Almanya, İngiltere, Fransa. Bunların hepsi şu anda 1 milyon patent sayısını geçmiş oldular. Biz de inşallah 2029 yılında geçmiş olalım o hedefi.

Tabii ki, bizim hedefimiz, patentten para kazanan mucitlerin sayısını arttırmak ve bu konuda çalışmalar yapmak, aynı zamanda patentten para kazanan şirketlerin ve patentle büyüyen şirketlerin sayısının artmasını sağlamak. Aynı zamanda, aynen Güney Kore'de olduğu gibi, ülkemizin de patentle büyüyen ülkeler arasına girmesini hedefliyoruz.

Ülkemizde 1 milyon patente ulaşacak bir potansiyel var mı? Dünyanın ilk 10 ülkesi arasına girebilecek potansiyel tabii ki var. Çünkü ülkemizde şu anda 1,5 milyondan fazla ticari işletme var, fabrikalarımız var, esnafımız, mühendislerimiz, üniversitemiz var şu anda 204 tane, Ar-Ge merkezlerimiz binlerce. Şu an 87 tane teknoparkımız var ve milyonlarca gencimiz. Özellikle lise seviyesine kadar indi patentler. Bu sene yarışma vardı. Bu şekilde dikkate aldığımızda, ülkemizin aslında yıllık 100 binden fazla patent yap-

maması için bir sebep yok. Bu şekilde, 2029 yılında 1 milyon patente gerçekten de çabuk bir şekilde ulaşabiliriz diye tahmin ediyoruz ve hep birlikte bu hedefe koşabiliriz diye düşünüyoruz.

Patentle marka arasında da bir ilişki var. Dünyanın ilk 100 marka-sına baktığımızda, bu markaların patentlerinin de çok yüksek miktarda olduğunu görüyoruz. Tamam, markanın bir değeri var, ama bu değere de patentleri sayesinde ulaşmışlar; aynen Samsung firmasında olduğu gibi. Mesela, şu anda Samsung firmasının 300 binden fazla patenti var. Patentle marka arasında bu şekilde bir ilişki var. Yani marka değeri de patente bağlı diyebiliriz.

Bir de şu anda 5G patentleri çok yoğun bir şekilde alınmaya devam ediliyor. Burada yine Samsung firması var, Huawei firması var. Şu anda 5G ile alâkalı 50 binden fazla patent alınmış dünyada ve başı Huawei çekiyor. Huawei firması özellikle bu konuda çok büyük lisans geliri elde etmeyi hedefliyor şu anda. Bizim ülkemizde de 5G ile alâkalı patent çalışmalarının çok yoğun bir şekilde gerekir diye düşünüyorum.

Bizim hedefimiz, 29 Mayıs 2029 yılında 1 milyon patenti vermek. 1 milyon numaralı patenti vermeyi hedefliyoruz bütün paydaşlarımızla birlikte. Sanayi Bakanlığımız, o zamanki Cumhurbaşkanımız, inşallah, onların elinden 1 milyon numaralı patent belgesini teslim etmiş olurlar o tarihte.

Tabii ki, patentin en önemli fonksiyonu tekel oluşturmak. Mesela, Dyson firmasının 1982 yılında almış olduğu bir patent vardı; evlerde kullanılan süpürgelerle alâkalı bir teknoloji geliştirmişti. Tam 20 sene boyunca hiçbir firma bu pazara giremedi. Şu anda bile baktığımızda, Dyson firmasının süpürgeleri diğer firmalardan pahalıdır. Bu şekilde, eğer patentiniz varsa, başkalarının o pazara girmesini engellemiş olursunuz. Çünkü bu şekilde tekel oluşturmuş oluyorsunuz ve daha yüksek kazanç elde etmiş oluyorsunuz, başkasını engellemiş oluyorsunuz.

Aynı şekilde, üretim aşamasında birçok patent alınıyor. Üretimle ilgili maliyetleri de düşürmüş oluyorlar ve aynı zamanda patentle alâkalı lisans geliri elde ediyorsunuz. Biraz önce bahsettiğim Huawei firması 5G patentlerini bütün dünyaya lisanslayarak yeni gelirler elde etmek istiyor. Mesela, BioNtech firması şu anda Covid aşısını tek başına kendisi üretmeyecek; ama belki de yakın bir gelecekte çeşitli ülkelerdeki ilaç firmalarına bunun lisansını vererek, her ülkede üretimini sağlayacaklar, bundan aynı zamanda lisans geliri elde edecekler. Çünkü bu firma patent gelirinden dolayı 1 yıl içinde çok büyüdü. Aynı zamanda patenti çok olan firmaların birleşme ve satın alma işbirlikleriyle alâkalı konularda da çok büyük avantaj sağladığını görmekteyiz.

Tabii ki, ticarileşmenin en önemli şeylerinden bir tanesi patent değerlemesi. Sonuçta, bir patentiniz var, buluşunuz var ve bunu satmak istiyorsunuz, lisanslamak istiyorsunuz. Buna bir değer biçmeniz gerekiyor. Eğer sermaye de koyacaksanız bir şirkete, buna

bir değer biçmeniz gerekiyor ya da bankadan bir kredi alacaksanız, yine değerlemesini yaparak bankaya bunu rehin vermeniz gerekiyor. Nasıl ki, bir fabrikaya, bir arsaya değer biçiyorsak, değerlendirme firmaları varsa, patentlerin de aynı şekilde değerlendirme ve lisanslara konabilmesi gerekiyor. Bazen çok sıkıntılı bir durum olur, firmanın patentleri haczedilir mesela, bu şekilde de patent değerlemesi gerekebiliyor. Mesela, patent ihlal davalarında da patent değerlemelerine ihtiyaç duyuluyor. Yani aslında patent değerlemesi patent sahibi olan firmaların gelecekteki yatırımlarına yön vermiş oluyor. Patent değerlemesi de önemli bir konudur.

Patent değerlendirme nasıl yapılıyor? Patentin bir ömrü var; 20 sene mesela patentlerde, fayda modelde 10 sene. Patentin kalan ömrü düşüksek, diyelim ki, 20 senelik patentin 10 senesi geçmiş, üretim girmemiş; geri kalan 10 senesinde, eğer satışa çıkacaksa bu patent, o zaman yaklaşık 10 yıllık geliri hesaplanacağı için daha düşük bir gelir olacaktır.

Patent neleri kapsıyor, başka rakip patentler var mı, özellikle değerlendirme bakımından bu önemli. Aldığı atıflar, kimlere atıf verilmiş ya da kimlerden atıf almış patent dosyası yazılırken, bu da çok önemli. Bir de patent yazılırken veya patent üretilirken, birden fazla mühendisin, birden fazla çalışanın ya da bilim adamının bu patente katkısı varsa, bütün bilim adamları diyorlar ki, bu patentin değeri daha yüksektir. "Birden fazla kişi bu patent için güç harcadıysa, bu patent daha değerlidir" diyorlar. Tabii ki, engelleyici pa-

tentler incelenir. Yurtdışı tescili var mı, yok mu, o da önemli. Eğer emsal bir lisans verilmişse, bu da incelenir. Mesela, emsal lisans vermiş Türkiye için, o zaman 10 tane ülkede tescilli bir patentin değerlemesi tabii ki Türkiye'deki emsal lisans bedeline göre belirlenecektir.

Üç tane değerlendirme yöntemi var; maliyet yöntemi, pazar yöntemi ve gelir yöntemi. Bir de genel olarak ülkelerdeki patent değerlerine baktığımızda, şu anda mesela teknoloji firmaları bir anda binlerce patent satın alabiliyor. Bu şekilde toplu değerlemeler yapıyorlar. Ortalama 100 bin dolar, 500 bin dolar, 1 milyon dolardan fazla değeri olan patentler var şu anda piyasada. Mesela, bir firma bir anda 1000 tane patent satın alabiliyor. Daha önceden Nortel Firması Apple'dan 6 bin tane patent satın almıştı, 4,5 milyar dolar vermişti. Ortalama 750 bin dolara gelmişti. Motorola firması Google'a satmıştı 17 bin tane patentin tamamını. Google firması, telekomla alâkalı, teknolojiyle alâkalı bütün patentlerini Motorola'dan 12,5 milyar dolar karşılığında, ortalama 735 bin dolar patent değeriyle satın almıştı birkaç sene önce. Bu şekilde baktığımız zaman, bazı firmalar piyasada toplu halde patentler satın alıyorlar.

Bir de üretim yapmayan, sadece patent lisansı ile geçinen firmalar var; yani piyasadaki benzer patentleri, teknoloji patentlerini topluyorlar. Bunlara patent toplayıcıları deniliyor. Bu şekilde, sadece patente yatırım yapan firmalar var. Bu firmalar daha sonra topladıkları on binlerce, belki de yüz binlerce patenti başka firmalara

lisans vererek ya da başka firmalar tarafından eğer bu patent kullanıldıysa, çok büyük gelir elde ediyorlar. Ama şu anda ülkemizde henüz patent toplayıcısı firma yok. Ülkemizde de böyle bir firma lazım diye düşünüyorum açıkçası.

Bir de patentte vergi istisnası var. Patentte vergi istisnası da, firmanın patenti varsa, bu patentinin belli bir satış oranında, yüzde 50'ye kadar vergi istisnası sağlayabiliyor. Tabii ki, böyle bir zamanda da patente değerlendirilmesinde fayda var.

Bir de Güney Kore'nin neleri başardığından bahsetmek istiyorum kısaca. Çünkü Güney Kore, hepimizin bildiği gibi, 1953'te çok büyük bir savaşa girmişti, Türkiye de yardıma gitmişti. Birçok şehidi mi, gazimiz var orada. Tabiri caizse, Güney Kore yerle bir olmuştu 1950'li yıllarda. 1960'ta Güney Kore'nin toplam gayri safi milli hâsılası Türkiye'nin yaklaşık yarısı kadardı. Ama bunlar ilkokul, lise ve üniversitede özellikle Ar-Ge'ye ve inovasyona önem vererek, bu konuda eğitimlerini arttırarak, özellikle tasarıma çok önem vererek, şu anda gerçekten de yüz binlerce patent yapıyorlar. Aynı zamanda ihracat değerleri de çok yüksek ve 1 milyon kişi başına düşen patentte de şu anda Güney Kore birinci.

Geçen sene 8 bin civarında patent yapıldı, yaklaşık 4 bin civarında da faydalı model. Bunlar yerli patentler. Yani 12 bin tane diyebiliriz. Yabancı patentlerle birlikte, yani Avrupa'dan gelip ülkemizde tescil edilen patentlerle birlikte yaklaşık Türkiye'deki patent sayısı yıllık 22 bin civarında. Türk Patent'in 2023'teki hedefi 50 bindi.

Cumhurbaşkanlığı bu konuda bir çalışma yapmış, bir rapor yayınlamışlar; yerli patentlerin sayısını 25 bin hedefliyorlar 2023 yılında. Tabii, bize göre bu çok az bir rakam. Patent farkındalığının ülkemizde arttırılarak, bu seviyenin çok yüksek seviyelere çıkarılabileceğini düşünüyorum. Çünkü bazı firmaların yaptıkları buluşlar patent almasına rağmen ya da fayda modelde koruma sağlayabilecek seviyede olmasına rağmen bunu tescillemiyorlar. Üniversitelerimizde de aynı şekilde. Şu anda çok hızlı bir şekilde üniversitelarımızin patent sayısı artmaya devam ediyor. Yıllık 25 binin üstüne çok hızlı bir şekilde çıkabiliriz diye düşünüyorum.

Furkan Bey'in başarı hikâyesiyle ilgili bir şey söylemek istiyorum. Özellikle domuz gribi zamanında bu işe başladıklarını söyledi; ama sabırla, istikrarla. Diyelim ki, o zaman tutturamasaydı ve vazgeçseydi, şu anda başarılı olamayacaktı. O yüzden biz, "Patent önemlidir, Ar-Ge önemlidir. Her zaman para kazandırır" diyoruz. Şu anda mesela, pandemi sürecinde herkes önemini anladı. İTÜ'nün raporlarında, "Mikroplardan arınmış bir şekilde, tertemiz, tabiri caizse duş almış gibi para" diyor. Güzel bir sonuç.

Bir de özellikle teknoloji geliştirme bölgeleri, yani teknoparklarla alâkalı olarak biraz önce Faruk Bey'in bahsettiği sayılar vardı; 6 bin 500 tane firma var şu anda, yaklaşık 67 bin 500 tane personel var ki, bunların çoğunluğu Ar-Ge personeli diye biliyorum, mühendis ve Ar-Ge personeli olarak tam zamanlı olarak çalışıyor. Toplam 4 bin tane patent alınmış bu teknoloji bölgelerinde. Özellikle yazılımdan bahsetti. Çünkü birçok firma gerçekten de yazılıma patent

alamaz. Tamam, yazılımın kendi kodlarına patent alınamaz, bu bir gerçek; ama örneğin, Türk Telekom'un 650'den fazla patenti var. Özellikle telefon firmalarının patentlerine baktığımızda, aslında bunların çoğu yazılım tabanlı patentler; ama iş modelini de birlikte katarak patent alıyorlar. Özellikle yazılım firmalarımıza, yani teknoloji bölgelerinde faaliyet gösteren yazılım firmalarımıza şunu tavsiye ediyorum: Birkaç Ar-Ge personeli oturacak, Türk Telekom'un, Turkcell'in, Vodafone'un aldığı özellikle yazılım tabanlı patentlerin birkaç yüz tanesini inceleyerek, yazılımlara nasıl patent alındığını, iş modeliyle birlikte nasıl patent alındığını görecekler.

Mesela, yeni bir abone sistemi diyor, yeni bir eczane sistemi diyor. Böyle yazılım tabanlı patentler almışlar aslında. Bu şekilde, "Benim projem patent almaz" düşüncesinden kurtulmuş olurlar yazılım firmalarımız, patentlerini arttırmış olurlar. Çünkü 6 bin 500 tane firma senede 1 tane patent almış olsa, sadece teknoparklardaki patent sayımızın yılda 6 bin 500 tane olması lazım. Ki, sadece 1 taneden bahsediyoruz. Yıllık 1 tane patent bile yapılmış olsa, sadece teknoparklardaki, teknokentlerdeki firmalarımızdan yaklaşık olarak Türkiye'mize yılda belki de 50 binden fazla patent çıkma potansiyeli var; yeter ki biz bu potansiyeli işleyelim. Yapılan projelerin patentlenebilir olduğunun farkına varalım diyorum.



Dr. Burak GÖRKEMLİ
ARGELA Yazılım ve Bilişim Teknolojileri
Ürün ve İnovasyon Direktörü

Bizim 3 tane ofisimiz var, bir de Amerika'da Netsia adında bir tane ofisimiz var aslında. 2008 yılında kurduk bu firmayı. Silikon Vadisi'nin içinde bir firmayız. Neden Silikon Vadisi'nde yaptık? Çünkü teknolojinin önünde olmak için teknolojiyi yönetenlerle birlikte olmak gerekiyor, yani okyanusta olmak gerekiyor aslında. Biz de okyanusta yüzmek için Silikon Vadisi'nde bir ofis kurduk. Yurtdışındaki çalışmalar Türkiye'den ne kadar farklı, biz ne yapıyoruz farklı olarak? Biz, özellikle 2018'den beri çok yoğun bir şekilde Amerika menşeli Open Networking Foundation diye bir grup var. Bu grup 2012'den beri bilgisayar ağlarının yazılımsallaştırılması için çalışıyor. Bu da son zamanlarda neye evrildi; yazılımsallaştırılması, özel donanımlardan genel amaçlı donanımlara geçilmesi, böylece maliyetin düşmesi, aynı zamanda yazılımın bundan bağımsız hale getirilmesi ve bu sayede de işlemlerin, operasyonun çok daha hızlı yönetilmesi. Bu, Amerika menşeli bir vakıf. Bu vakıf aslında bir research vakfı, araştırma vakfı. Yönetim Kuruluna bakın isterseniz; dünyanın en büyük telekom operatörleri orada. Biz de

Türk Telekom olarak oradayız. Aynı zamanda Netsia olarak da üyeyiz ve katkı veriyoruz. Google'la birlikte, AT&T ve Deutsche Telekom ile birlikte çalışıyoruz. Deutsche Telekom'a şu anda biz Netsia olarak professional services yapıyoruz belli bir ekiple. Buradan çıkan açık kaynak kodlu. Çünkü bütün operatörler kendi isterleri kapsamında, yönergesinde, bu projeye katkı veriyorlar, insan koyuyorlar ve bu, herkesin ucundan tuttuğu bir proje aslında. Açık kaynak kodlu nasıl satılabiliyor? Biz buna çok alışkın değiliz belki, ama ilginç bir şekilde satılabiliyor. Açık kaynak kodlu olarak aldığınız bir ürün hemen kullanılabilir, operatörün networkuna konulabilecek bir ürün olmuyor ne yazık ki.

Burada önemli olan ne? Bu büyük firmalarla, teknolojinin liderleriyle birlikte olmak aslında çok önemli. Bunlarla çalışırken oradaki fikirler geliyor. Siz tek başınıza oturunca güzel fikirler ediniyorsunuz, ama 10 kişiyle birlikte oturunca o akıl çok daha fazla oluyor. Belki burada yapılması gereken en önemli şey bir ekip halinde çalışmak; sadece tek bir şirket olarak değil, birden çok şirket olarak. Özellikle ortaya çıkacak ürünü kullanacak operatörler ya da kullanacak müşterilerle bir şekilde bir ekip olursanız eğer, o zaman altın oranı yakalyorsunuz aslında. Bizim şu anda yaptığımız, operatörlerin isterlerine uygun olarak tasarlanan bir ürünü yapmak. Bu ürünü yaparken de zaten güzel fikirler geliyor, o fikirleri de patentliyorsunuz. Ya hep beraber patentliyorsunuz ya da zaten kendi çalışmanız kapsamında kendiniz patentliyorsunuz. Böyle bir çalışmamız var.

Bir de çok daha kritik bir çalışma, Amerika menşeli Juniper firmasında yaptığımız bir satış söz konusu. Onun belki de arkasını dolduran, yine bir standartlaşma kurumuyla yaptığımız çalışmadır aslında. Radyo erişim ağı, yani 2G'den başlamak üzere, 3G, 4G, 5G ve ötesinde de bu baz istasyonu ile kullanıcılar arasındaki ağı belirtiyor radyo erişim ağı. Oradaki mimarinin belirlenmesi, bu mimarinin yeni nesil teknolojilere göre şekillendirilmesi ve akıllandırılması için çalışan bir ekip aslında O-RAN. Yönetim Kurulunda da zaten dünyanın en büyükleri var. Üyeler çok fazla olduğu için, genelde yönetim kurullarını vermeye çalıştım. Burada da Netsia olarak O-RAN içindeki çalışma gruplarının ikisini yönetiyoruz ve yönetirken de katkıda bulunuyoruz. Bu çalışmalarını yaparken aklımıza gelen fikirleri de patentliyoruz. Böyle yapınca, bu patentler hem standartlaşma organizasyonlarına, hem de çok daha büyük bir topluluk içinde patentlenme aşamasına gelince, sizin yaptığınız patent çok daha değerli oluyor. Ürün olması şart değil, ama ürünleşebilecek bir şeyin parçası olması önemli. Keza bir başka topluluk çalışıyoruz yine; Broadband Forum. Burada da Avrupalı operatörler ve cihaz üreticileriyle birlikte çalışıyoruz. Burada çalışırken hepimizin aklına gelen fikirler kapsamında yeni patent başvuruları yapıyoruz. Bu aşamada öne çıkan şey ekiple birlikte çalışmak, ama bu teknolojinin liderleriyle birlikte çalışmak. Diğerlerinden farklı olarak ne yapıyoruz dersiniz, açık kaynak kodlu projelerde yer almak, bu açık kaynak kodlu ve standartlaşma topluluklarında aktif olarak yer almak.

Biraz sonra patent sayılarını da vereceğim. Oldukça ciddi rakamlar var. Yılda 100 patent üretiliyor. Biz, bu zamana kadar 52 patent tescilledik. Ama bununla karşılaştırdınca elde ettiğimiz değer o kadar fazla ki, bunun 30'a yakını ihraç ettik ve güzel bir şey aldık oradan; yani emeklerimizin karşılığını aldık ve yeni istihdam yaratabildik bu kapsamda. Dediğim gibi, patentlerin değeri kadar, patentleri nerede ürettiğiniz, kimlerle paylaştığınız ve ne için kullandığınız çok önemli.

Birazcık reklama girecek, ama artık bir miktar katlanmanızı rica edeceğim. Öncelikle şunu söyleyeyim. Bu iş dünden bugüne olmuyor ne yazık ki. Bir hayli, emek, çalışma ve öncesinde bilgi birikimi gerekiyor. O kapsamda bir-iki tane fikir vermek istiyorum en azından. Biz ilk patent başvurumuzu 2004'te yapmışız. Firma da 2004 Mart aylarında kuruldu. Yılsonuna doğru ilk patent başvurumuzu yaptık. Biz kendi ürünlerimizi geliştirebilmek için, bu zamanda kullanılan mikro servis mimarisine çok benzer bir altyapı kurmuştuk. O altyapının sistem ve metot patentinin başvurusunu yaptık 2004 yılında. 2007 yılında da ilk patent tescilimizi yapmışız. Bu ilk patent tescilinin de çok kıymetli bir patent olduğunu düşünüyorduk. Aslında çok da kıymetli bir patentti, ama bunu ne yazık ki finans şeyine çeviremedik. Bu patent, mobil cihazlardaki ses konuşmasının internet üzerinden iletimiyle alâkalıydı. Ne yazık ki, Türkiye'de yaptığımız zaman regülasyona takıldık.

Şöyle güzel bir use case'i vardı bunun: Elinizde cep telefonuyla, aynı numarayla ya da evinizin telefon numarasıyla yurtdışına çıki-

yordunuz ve lokal arama yapıyordunuz. O kadar güzel bir şey ki aslında. Bu patenti de aldık, ürünü de geliştirdik; ama bu patentten fayda sağlayamadık. Bazen olmuyor ne yazık ki. Bazen her şey yolunda, doğru olsa bile bir sonraki süreçte bir şekilde problem oluyor. Her şey çok iyi gidebiliyor, ama bir yerde bir aksilik çıkıyor. Bazen şans diyorsunuz, bazen de başka sebeple olabiliyor.

Bu zamana kadar 52 tane patent tescil ettik. Bu arada, biz yazılım geliştirme şirketiyiz. Temelde yaptığımız her şey yazılım geliştirme üzerine ve bununla alâkalı 52 patent aldık. Bu patentlerin hepsi ne yazık ki Amerika menşeli, çünkü bizim uğraştığımız teknolojinin ana merkezi Amerika'da ne yazık ki. 2 tane de Avrupa patent başvurusu yaptık PCT üzerinden. Ama temelde bütün yaptığımız patentler Amerika.

Bu zamana kadar 52 patenti hangi konularda yaptık? Bir kere, patent yaparken şu çok önemli: Ayrık ayrık konularda patent yapmak değil de, belli konular, belli teknolojiler üzerinde yoğunlaşmış patent portföyleri oluşturmak önemli. Biraz sonra bahsedeceğim patent ihracımızın temelindeki patentler bu radyo erişim ağları, RAN dediğimiz konu etrafında yaptığımız patentler. Radio Access ağlarının ya da baz istasyonlarının dilimlenebileceği bir tane baz istasyonunun birden fazla operatör tarafından ya da birden fazla kullanım senaryosu tarafından kullanılabilmesi konusunda 2011'de patent başvurusu yaptık ve bununla ilgili 2013'te de patentimizi aldık. Bu ilk patentti aslında. Dedik ki biz, bu havadaki kaynakları sanallaştırabiliriz ve bunları dilimleyip, gruplayıp

farklı farklı kullanıcılara atayabiliriz. Nasıl olacak bu sistem, bu mimari nasıl olacak, bunun patentini aldık aslında. Ondan sonra, bu patenti araç ağlarında nasıl kullanırız, bunu baz istasyonlarının backhaul'larını manage etmek için nasıl kullanırız; yani bu konu çerçevesinde, yine boşta kalan alanlarla ilgili patent başvuruları yaptık. Değerli olan bu oluyor aslında; yani bir konuda bir patent değil de, o konuda boşlukta kalan kısımları boş bırakmayacak şekilde ilgili kullanım senaryolarıyla zenginleştirerek farklı patentler yapmak.

Keza yazılım tanımlı ağlar konusunda patentler yaptık. Yazılım tanımlı ağlarda ilk yaptığımız patent, bir kontrolcünün başka bir kontrolcüyü nasıl bulacağıydı. Yani birbirleriyle nasıl buluşacaklar, konuşabilecekler? Ondan sonra da yine bu şey etrafında, "Bu kontrolcülerden bir tanesi öldüğü zaman nasıl haberleri olacak, birbirlerinin yaşamlarından nasıl haberleri olacak?" gibi, yine o konu çerçevesinde çeşitli başvurular yaptık.

Savunma Sanayi Müsteşarlığı kapsamında desteklediğimiz projelerle de gündeme gelen güvenlik konularında başvurular yaptık. Hepimizin çok bildiği, arkasındaki teknolojinin çok değerli olduğu bir teknoloji Blockchain. Yakın zamanda bu konuda bir patent başvurusu yaptık ve geçen ay bu patenti aldık. Biz ne yaptık? Biz, bu baz istasyonları kaynaklarını farklı farklı operatörlere dilimliyoruz, yani kullandırıyoruz, kiralyoruz aslında. Fakat ondan sonra, o operatörün bu baz istasyonu kaynağını ne kadar kullandığı, verdiğimiz şeyi kullandı mı, daha mı az kullandı, başkası mı kullandı,

bunun bir kadının tutulması lazım. Merkezi bir kayıt tutmaktansa, “Biz bunu Blockchain’le dağıtık olarak tutalım” dedik. Bunun da patentini yazdık ve bunun da patentini aldık.

Bunun dışında, şu anda ulaştığımız optik ağların radyo erişim ağlarıyla beraber dilimlenmesinin de patent başvurusunu yaptık. Bunu henüz alamadık, ama bu da yakındır inşallah. Burada önemli olan, bizim yetkimiz ve bilgi birikimimizin belki fazla olduğu konular etrafında belirli teknolojilere odaklanıp, bu teknolojinin çevresinde mümkün mertebe tüm boşlukları kapatan patent portföyleri oluşturmak. Bu çok önemli.

İlk patentimizi 2007’de almışız. Bu zamana kadar çok fazla patent almışız; fakat bu zamana kadar ne yazık ki bu patentlerin doğrudan satışıyla, ihracıyla ilgili herhangi bir aktivitemiz olmadı. İlk başta o wione patentiyle ilgili bir infringement konusu oldu, onu beceremedik. Ondan sonra, kişilerin sanal görüntülerinin konuşurken, mesajlaşırken kullanılması. Dedik ki, Apple bizim patentimizin ayağına basıyor; fakat konu Apple olunca, bu kadar büyük bir firma olunca, nefesiniz yetmiyor ne yazık ki. O konuda tek patentimiz vardı, o da problemdi. O konuda 100 tane patentimiz olsaydı, elimiz çok daha güçlü olacaktı.

Buradan başarı hikâyemize geçmek istiyorum. 2020 yılında, Juniper Networks’e toplamda 28 patentimizi sattık. Neyini sattık? Patentin kendisini değil, kullanım hakkını sattık ve bu patentler çerçevesinde geliştirdiğimiz, henüz ürün olmayan, ama ürünleşme

safhasına geçmek üzere olan bir ürün sattık. Bu da bizim yıllardır üzerinde çalıştığımız Radio Access network'leri üzerine konumlandığımız, demo edilebilecek bir şey aslında. Bunu nasıl sattık? Akıllı radyo kontrolcü yaptık aslında. Bu ne yapıyor basitçe? Daha önceki patentlerimizin de üzerine bina edecek şekilde, havadaki kaynakları, spektrumu akıllıca kullandıran, akıllıca gruplayan, akıllıca dilimleyen bir teknoloji bu. Bunun arkasında 20 küsur tane patentimiz var. Yaptığımız ürünün kaynak kodunu ve patentlerin kullanım hakkını Juniper'e sattık. Ama bunun yanında, bir de birlikte çalışıp ürünü geliştirme hakkını da aldık onlardan. Bu kapsamda, bir de belli bir işgücümüz, bizden belli bir grup da Juniper'e geçti. Juniper büyük üretici; 9 bin 400 tane çalışanı var. 2019 gelirleri 4.5 milyar dolar kadar. Yani büyük bir firma. Biz bu firmaya kendi yaptığımız patentleri sattık. Nasıl oldu bu? Bu zamana kadar niye yapamamıştık bunu ve şimdi nasıl oldu? Şans tabii ki her zaman var da, bir tane teknoloji çerçevesinde birden fazla patent yapmış olmamız, yani bir patent portföyü oluşturmamız - 2011'den beri gelen bir portföy bu- ikincisi, bu patentleri duyurmamız bunda etkili oldu. Nasıl duyurduk? Başta da anlattığım standart çalışma gruplarının içine girdik, 2 tane çalışma grubunun başına geçtik, onları yönettik ve oradan şeyler çıktı. Bu konuda iyi olduğumuzu gösterdik. Bu çalışmalar kapsamında da bizim patentlerin üstüne bina edilen RIC diye bir teknoloji ortaya çıktı, yani Radio Intelligent Controller dediğimiz ürün ortaya çıktı. Biz bu konuda iyiydik, iyi olduğumuzu gösterdik. Juniper de bizim iyi olduğumuzu gördüğünde, arkasında da know-how var, çalışan bir şey var; bunları bizden aldı. Dediğim gibi, şu anda aldığı şey kulla-

nım hakkı. Patenti hâlâ bizde. Fakat bu süregelen bir sözleşme. Her şeyin sonunda, belli bir para daha vererek bütün her şeyi bizden de alabilir. Aynı zamanda biz Juniper'e hem kişi olarak eleman verdik, hem de halen professional services olarak bir grup eleman da Juniper'e çalışmakta. Bu ne getirdi bize; çok ciddi para getirdi ve aynı zamanda istihdam imkânı getirdi.

İnşallah, Furkan Bey de çok daha güzel şeylere adım atacaktır. Çok değerli gördüğüm şeyler yapmış. Fakat bu zamana gelene kadar ciddi maliyetimiz oldu ne yazık ki. Ciddi başarısızlıklar da yaşadık. Ciddi derken, çok değerli gördüğümüz patent kabul edilmedi, bir şekilde para kazanamadık. Bu mükemmel bir yol değil tabii ki, çok kez düşünüyorsunuz. Herkese bu zorlu yolda dayanacak güç diliyorum Allah'tan. Şu an için söyleyeceklerim bu kadar.



Faruk İNALTEKİN
TGBD - Teknoloji Geliştirme Bölgeleri
Derneği Başkanı

Ben genel rakamlara hiç dokunmayacağım. Ali Bey zaten gayet güzel bahsetti sunumunda. Ben, onun biraz daha odaklanmış versiyonu, teknoparklarda neler oluyor, teknokentlerde neler oluyor, onlardan bahsediyor olacağım.

Mart 2021 itibarıyla ülkemizdeki teknoparklarda tescil edilmiş 1277 adet patent bulunmakta. 2789 patent ise başvuru aşamasında, yani süreci devam ediyor. Binli rakamlardan bahsediyoruz. Bu iki rakamın toplamına bakarsak, yaklaşık olarak 4 bin civarında bir rakamdan bahsediyoruz; patent başvuru, artı tescil olan. Bunlar ulusal, uluslararası, ikisi birlikte. Çok küçük bir rakam aslında bu. Ülkemizdeki rakamlar gibi bunlar da küçük. Bir şirketin bilmem kaç bin patentinden bahsetti Ali Bey sunumunda. Rakamları görmek güzel bir giriş oldu aslında hepimiz için. Farklı mecralarda farklı rakamlardan bahsediyoruz hepimiz; kent çerçevesinde neredeyiz, nereye gidiyoruz diye bahsediyoruz. Burada ümit verici olan ne? Bir kere, geride olduğumuzu önümüze koymamız gere-

kiyor, ama ümit verici olan ne? Son yıllardaki artış oranı olarak kötü bir yerde değiliz. WIPO'nun verilerine göre, en fazla artış yapan ülkeler arasında ilk 3'lerdeyiz, ama bu yeterli bir şey değil. Rakamlarımızı çok ciddi bir şekilde arttırmamız gerekiyor. Dünyada konu başlı başına bir sektör olmuş. "Patenti alayım, bir şey üreteyim" vesaireyi bırakın, "Patenti alayım, patentin kendisini otomatik olarak satayım" şeklinde. Sırf bu işe odaklanmış şirketler varken, bizim hâlâ "Patent iyidir, güzeldir" şeklinde konuşuyor olmamız gerekiyor. Bizim de artık buralara gelmemiz, bu muhabbetlere gelmemiz gerekiyor.

Teknoparklara biraz daha odaklanacak olursak, teknoparkların bu konuda iki handikabı var. Neden rakamlar küçük? Teknoparklarda şu anda 6 bin 500 civarında firma var, 67 bin civarında da personel var. Firma başı personel sayısı ortalama olarak 10-10.5. Yani mikro ölçekteki KOBİ'lerden bahsediyoruz. Bu yapılar için, mikro ölçekli KOBİ'ler için bir patentin başvurusu, idamesi gibi süreçler gerçekten ciddi rakamlar haline geliyor. O yüzden, ölçek olarak daha küçük firmalardan bahsediyoruz. Bununla beraber, geçmişte bir handikabımız vardı; hem teknoparklar, hem ülke olarak, yazılıma patent alınamaz şeklinde bir olumsuz bakış vardı. Teknoparklardaki firmaların da yüzde 60-70'i yazılımla ilgili, veri analizi, dijital başlıklar, bilişim ve telekomünikasyon başlığındaki alanlar olduğu için, doğrudan bu olumsuz akımdan etkilendi teknoparktaki firmalar. İstatistiklere bakarsanız, bu veri, iletişim alanındaki patent sayılarının uzun yıllar oldukça diplerde olduğunu görürüz. Son 5-10 yıl aralığında fark etti ekosistem, bütün firmalar, biz,

“Evet, yazılıma da patent alınabiliyor” diye. Niye? Çünkü önce patentin ne olduğu, nasıl olduğu konusundaki farkındalık arttı, ondan sonra o ters algı, “Yazılıma patent alınamaz” algısı kırıldı ve teknoparklar çok daha hızlı bir şekilde patent alma sürecine girdi. Eskiden, ülkemizdeki patentler yalnızca akademik faaliyetlerden dolayı gelirdi, başka hiçbir şey yoktu. Daha sonrasında kuluçka merkezleri, teknoparklar ve Ar-Ge merkezlerinin oyuna girmesiyle, Ar-Ge anlamındaki ekosistemin kurulmaya başlamasıyla patent daha tabana yayılmaya başladı. Özel sektörün dâhiliyeti çok geç oldu. Özetle bunu demeye çalışıyorum. Özel sektörün, firmaların, girişimcilerin patent olayına dâhiliyeti, kuluçka merkezleri, teknoparklar, Ar-Ge merkezleriyle birlikte ciddi bir şekilde arttı ve rakamlar da ondan sonra elle tutulur bir hale geldi.

Ali Bey'e çok vurgu yapacağım. Sağ olsun, çok iyi bir malzeme sağladı bize sunumunda. Bir haritadan bahsetti, rakamları gösterdi, potansiyeli gösterdi. Girişimciler var, üniversiteler var, akademisyenler var, teknoparklar var, Ar-Ge merkezleri var, her şey var. Eksik olan ne; eksik olan şey farkındalık ve motivasyon. Dünyada patenti satarken, bir adet patentin satın alınmasında 700 bin dolarlardan bahsediliyor. Sadece başlı başına ticaret sektörü olmuş. Bizde hâlâ eski usul üniversite mantığında, “Bilim, bilim içindir. Science is for science” dediğimiz mantık. “Patenti aldım, rafa koydum” mantığından biraz uzaklaşmamız gerekiyor. Bunları raflardan indirip ekonomik değere dönüştürmediğimiz sürece bir anlamı yok.

Aslında çok sorunlar var. Hem sorunlar, hem de çözümler tekno-kent özelinde değil; öncelikle onu söyleyeyim. Bütün girişimciler ve akademik camiyı bir şekilde anlatıyor. Sorun yaşama anlamında teknoparkların özel bir durumu yok.

Sayın Çavuşoğlu, yazılımın patent alma unsurunu güzel vurguladı. Teşekkür ediyorum. Evet, kodlara alınmıyor; ama orada kurulan algoritmaya, verinin işleme yöntemine vesaire bir şekilde patent alınabiliyor.

Teknoparklar için bir de şöyle bir durum var: Bir sıkıntı da, teknoparktaki firmaların birden fazla yerde şubesi olabiliyor. Ankara'da, Bilkent CYBERPARK'ta, benim Genel Müdürlüğünü yürüttüğüm Teknoloji Geliştirme Bölgesinde bir girişimcinin bir de Kızılay'da Genel Müdürlüğü var diyelim; muhasebe birimi de oradaysa, bu tip başvurular, bu tip noktalar eğer CYBERPARK'taki ofisinden çıkarsa bile, kayıt kürek işleri oradan takip ediliyor, evrak işleri oradan takip ediliyor ve dolayısıyla rakam ilgili teknoparka yansımıyor. Bu da ciddi bir şey oluşturuyor. Ama sayının artması lazım. Bunlar bahane değil. Bunlar büyüyerek rakamın nereye geleceğini gösteriyor. Ama bahanesi değil, gerekçesi değil; bir şekilde bunu hepimizin hep beraber arttırması gerekiyor.

Motivasyon ve farkındalığı arttırmamız gerekiyor, buradaki kültürü ortaya çıkartmamız gerekiyor. Nereden başlamamız gerekiyor? Patentın ekonomik bir değer olduğunu bilmemiz, bunu anlamamız gerekiyor. Patent menkul bir değer aslında. 1 Ocak 2017'de

bir kanun çıktı. Muhtemelen buradaki katılımcıların çoğu biliyorlardır. Ticari İşlemlerde Taşınır Rehni Kanunu diye bir kanun çıktı. Bu nedir? Patent veya diğer fikri mülkiyet unsurlarının değerinin belirlenerek, teminat olarak gösterilmesi konusunu özetleyen bir kanun. Özetle, bir fikri mülkiyetin var, bir patentin var; bu patentin bir yere teminat olarak verilebilmesini tanımlıyor bu Kanun, ama bunun altını çok fazla dolduramadık.

Öyle bir vakayı henüz yaşamadık. Niye yaşamadık? Bir kere, bunun bir değer olarak nereye geldiğini söyleme noktasında çok soru işaretlerimiz var. Henüz sadece kafada bir şey var, fiziki olarak bir ürün yok. O kafadaki üründen fiziki olarak pazara ve o ürünün değerine giden yolda çok ciddi bir yol var, çok ciddi soru işaretleri var. O yüzden, oradaki o değerın ortaya çıkarılıyor olması, bunun da etkin bir yapı tarafından ortaya çıkarılarak, başta bankalar olmak üzere ilgili finansman yapılarının bu değeri kabul ediyor olması burada çok ciddi bir unsur. Sorunlarımızdan bir tanesi bu: Bunun bir menkul değer olduğunu ortaya çıkartmak, değerinin ne olduğunu ortaya çıkartmak, bunu değer olarak kabul etmek.

Patentlerin sahaya çıkması, özellikle akademik patentlerin sahaya çıkması konusunda ciddi soru işaretlerimiz var. Üniversite-sanayi işbirliği bu işin ruhundan geliyor. Patentlerin alınıp raflarda kalması, bunun sanayile birleşiyor olması çok ciddi bir problem. İyimser konuşamayacağım; ama burada hem akademik tarafın, hem de sanayi tarafının oturup buradaki pozisyonunu düşünmesi gerekiyor bence. Birkaç yıl önceden bir vakam var benim. Hatta

Murat Pehlivan Bey de o toplantıdaydı. Bir sanayici bir akademik vakayla ilgili olarak şöyle bir şey söyledi: “Benim aylık 500 bin avro reçine maliyetim var. Ben çok meşgulüm, üniversiteye kadar gidemem. Hoca bana bir gelsin de konuşalım.” Hocaya gittik, benzer bir konuşma yaptık. “Benim laboratuvarım var, öğrencilerim var; ben oraya kadar gidemem. Hoca bir üniversiteye gelsin, konuşsun” dedi. İşin açığını söylemek gerekirse, hocadaki bu bakış, sanayideki bu bakışla biz bu işleri yürütemeyiz. İki tarafın da sahip olduğu değerler kıymetli. Bir tarafta bilgiler var, patent var, know-how var; öbür tarafta da en kaba tabirle para var, bununla beraber üretim kabiliyeti var, lojistik kabiliyeti var, işgücü var. Bunu bir şekilde birleştirmek gerekiyor. Burada teknoparklar ve TTO’ların rolü çok fazla. Buradan da bizim bünyesinde bulduğumuz bu çatı yapılar dokunmadan olmaz. Girişimcilerin doğru yolda ilerlemesi amacıyla kesinlikle bu yapılardan bilgi alması gerekiyor. Furkan Bey çeşitli olumsuz vakalardan bahsetti. TTO’ların ya da teknoparkların da personeli arasında bir standardizasyon yok. Hem bilgi, hem personel olarak en nitelikliyi bulmaya çalışıyoruz; ama tabii ki farklılıklar olabilir, yorum farklılıkları olabilir, iş farklılıkları olabilir. Ama fiyat konusundaki görüşlerinize çok anlam veremedim. Bir konuda Türk Patent’in fiyat tarifesi belli. Adres Patente gittik, onların da koyacakları fiyat politikası belli. Bunları topladığımızda rakam ortaya çıkıyor. Bu rakam fazladır bir girişimci için, bir girişimci için azdır; bu girişimcinin finansal gücüyle alâkalı olan bir yorum ortaya çıkıyor burada.

Son olarak da şöyle bağlayayım konuyu: Patentlerin teknoloji hazırlık seviyesine de dikkat etmek gerekiyor. Çok daha bilimsel, erken aşamada kalan patentlerin sahaya çıkması çok zor; çünkü o fikirden projeye, projeden girişime, girişimden prototipe, ürüne giden yol çok uzun. O yüzden, bu teknoloji hazırlık seviyesinin daha yüksek olması önemli.

İstedığınız kadar patentiniz olsun, son ürüne hazır olsun, her şey elinizde hazır olsun, müşteri yoksa bir anlamı yok. Müşteri de nereden geliyor; bu işin, bu ticaretin, bu ürünün farkında olan, bu kültüre sahip olan kişilerden geliyor. İstedığınız kadar süper ürün yapın, pazarda yeri yoksa, müşterisi yoksa bir anlamı yok. Müşteride bu patentin farkındalığının olması gerekiyor; patentin alınarak, bunun bir ticari değere nasıl dönüştüğünün bilinmesi gerekiyor. Bütün paydaşlara bir şekilde roller düşüyor. Bu şekilde özetlemeye çalıştım, umarım yararlı olmuştur.



Prof. Dr. Cengiz YILMAZ
İzmir Yüksek Teknolojileri Enstitüsü
Öğretim Üyesi

Teşekkür ediyorum. Pek çok zorluk yaşıyor, ama biraz da temelden konuya girmek gerektiğini düşünüyorum. O zorluklarla ilgili örnekler vermeye çalışacağım. Neden birtakım problemler yaşanageldiğiyle ilgili örnekler de vermeye çalışacağım.

Temelde şunu görmemizde fayda var: Toplumun, gerek patent, gerekse patentlerin ticarileşmesi anlamında ortaya koyacağı performans, sonuçta bilim ve teknoloji üretebilme kapasitesiyle direkt koşut. O kapasite neyse, beklenen performans da o noktaya doğru olacaktır. Bileşik kaplar kanunu gibi. Aslına bakarsanız, o kapasite de o toplumun toplam ekonomik gücüyle, toplam gelişmişlik seviyesiyle bağlı. Türkiye'nin gayri safi milli hâsılasının dünya toplam üretim milli hâsılasında nerede olduğunu hepimiz biliyoruz. Şöyle bir bakarsanız, kurulduğundan beri yüzde 1 küsurla 2 küsur arasında dalgalanan bir gayri safi milli hâsıla oranımız var. Bu bileşik kaplar kuralının burada da geçerli olması lazım, buradaki performansa da yansıyor olması lazım ki, yansıyor, yansımaması

da mümkün değil. Ama bu madalyonun bir tarafı. Diğer tarafına bakarsak, son 10-15 yıl içerisinde bizim toplum olarak Ar-Ge'ye yaptığımız yatırım da oransal olarak çok arttı. Yine gayri safi milli hâsılaya oranından bahsediyorum. Dolayısıyla onun da çok pozitif birtakım etkileri oldu. Özellikle gelişmiş dünyayla aradaki farkı kapatabilecek bazı sektörler de var, doğası gereği daha hızlı kapatabilecek sektörler de var. Yazılım bunların başında geliyor. Çünkü doğal içeriği gereği daha hızlı arayış kapatabilecek niteliği olan bir sektör. Bütün bunlar belki de Türkiye'nin yeni yeni ortaya çıkan bu konudaki ivmesini oluşturuyor.

Akademik tarafa gelirse, akademik tarafta katkı üretebilme kapasitesi sınırlı mı, burada yaşanan problemler nelerdir? O tarafına bakarsak, bir defa pek çok problemler var. İyi tarafları da var, olumlu tarafları da var; onları da konuşuruz. Bana kalırsa, en önemli problemlerden bir tanesi -bugünkü tartışmalarda da hissettim- patentin bir hedef olmadığını, bir araç olduğunu anlamamız lazım. Bu, en başta akademide büyük bir problem, ama belki özel sektörün de bir problemi haline gelebilir. Patent dediğimiz şey, aslına bakarsanız, ürettiğiniz bilginin, fikrin, buluşun, teknolojinin, teknoloji temelli bir ekonomik değere dönüşme aracı, o ekonomik değeri koruma aracı ve tescilleme aracı. Böyle gördüğümüzde, yalnızca patenti teşvik etmenin ve yalnızca patenti, örneğin, akademisyenlerin ödül sistemlerine koymanın birtakım sakıncaları var. Şu an Türkiye'deki üniversitelerde öğretim üyesi ya da akademisyen performansının değerlendirilmesi hususunda çok farklı uygulamalar var patentle ilgili; ama büyük bir kısmı, patent

başvurusunu dahi ciddi derecede ödüllendiren sistemler. Ama o patentin gerçek anlamda bugünkü konumuz olan ticarileşmeye, ticari bir değere dönüşme meselesi çok da takip edilen bir mesele değil. Akademisyenlerin ödüllendirme sistemleri açısından bahsediyorum. Mesela bu bir problem. Bunu yavaş yavaş çözüyor olmamız lazım. Bir defa, akademik ortamdaki çıkan patentlerin de yavaş yavaş bir anlamı ifade edebilmesi için, ticari dünyada bir yer edinmesi ve bir ses getirmesi gerektiğinin altını çiziyor olmamız lazım.

1 milyon patent hedefi çok güzel bir hedef; ama 1 milyon patentin önemli bir araç olduğunu, oradan ne kadar ticari değer üretilebileceğini de sürekli takip ediyor ve ölçüyor olmamız gerektiğinin altını çizmek istiyorum. Bu, akademiye çok daha büyük bir problem; çünkü henüz teşvikler ve öğretim üyesi değerlendirmeleri patent sayısı üzerinden yapılıyor, hatta patent başvurusu sayısı üzerinden yapılıyor.

Bir diğer problem, diyelim ki bir öğretim üyesisiniz ve çok önemli bir fikriniz var; laboratuvarınızda oturduysanız, ekibinizle birlikte o fikri gerçek anlamda patent olabilecek bir buluşa, teknolojiye doğru evirip çevirmeye başladınız. Nasıl patentleşecek bu? Başka bir uzmanlık alanı ve ciddi maliyetleri olan bir süreç. Akademisyenlerin bu anlamda ciddi kaynakları da yok. Üniversiteler kendi öğretim üyelerinin ürettiği buluşlar üzerinde belli hukuki haklara sahipler; ama bu hakları kullanabilmek için, o hakların patentleşmesi sürecinde de gerek danışmanlık adı altında, gerekse

finansal destek olarak öğretim üyelerine katkıda bulunmaları gerekiyor. Aslına bakarsanız, çoğu üniversitenin bütçe sistemlerinde dahi öyle bir kalem yok, yani o katkıda bulunacak fonları yok ya da bütçe kalemleri yok. Orada da bir problem ortaya çıkıyor. Yani aslına bakarsanız, akademiye üretilmiş ve ciddi anlamda ticari anlamı da olabilecek bazı düşünce ve buluşlar süreçte bir şekilde önüne ket vurulup gerçekleşemeyecek bir noktaya geliyor. Bu da bir problem. Üniversite sisteminin, yani yüksek eğitim sisteminin Türkiye'deki iş ve sanayi dünyasında ve özellikle teknoloji dünyasında ticariliği anlama varabilecek olan ürünler üretebilme potansiyelinin bir şekilde önünde hâlâ duran buna benzer pek çok problemden bahsedebilirim size. Son yıllarda geliştirdiğimiz ekosistemler, teknoloji geliştirme bölgeleri, teknoparklar vesaire bütün bu kurumsal gelişme zaten var olan pek çok problemin önemli oranda ortadan kalmasına katkıda bulundu; ama bu, "Problemsiz yaşıyoruz, engeller sıfıra inmiş" anlamına da gelmiyor. Bunlarla ilgili oturup düşünmek ve yeni çözüm önerileri üretmek gerektiğini düşünüyorum.

Bir de son nokta, akademisyen dediğiniz kişi de çok ticari düşünen bir şahıs değil, çok fazla ticari bir zihniyetle düşünmesi de gerekmiyor aslına bakarsanız. Çünkü bilimsel bilgi üretebilme ya da bunu teknolojiye dönüştürebilme kabiliyetiyle, bunun gerektirdiği yetkinlikler ve yeteneklerle bir fikri alıp, bir buluşu alıp ticari anlamı olan ve pazarda değeri olan, müşteri nezdinde de değeri olan bir ürüne çevirmek için gerekli kabiliyetler çok farklı kabiliyetler. Bunları bir araya getirmek bazen mümkün olmayabiliyor.

Onun için farklı ekosistemlere ve farklı network'lere, farklı işbirliklerine, farklı aracı kurumsal yapılanmalara ihtiyaç var. Buradaki pek çok arkadaşımız, pek çok katılımcımız aslında o söz konusu farklı kurumsal yapının temsilcilerinden oluşuyor. O yüzden, buradaki tartışma da bu konuları tartışmak için çok anlamlı bir tartışma. Ama bana kalırsa, akademisyene de bu ticarileşme süreçlerinde en doğru ve en etkin hangi kurumsal altyapıyla destek verilebileceğini, o fikirlerin nasıl o yolda yürüyüp ticari bir meta haline gelmesinin sağlanabileceği noktasında biraz daha tartışmak, elimizdeki mevcut yapıyı daha etkin hale getirmek durumundayız diye düşünüyorum.

Yeni teknoloji geliştirme ve onu ürüne dönüştürme meselesinde toplam potansiyelimizin üzerinde performans göstermeye başladığımızı düşünüyorum. O anlamda başarılı olduğumuzun ve o başarının da devam etme potansiyeli olduğunun altını çizmek lazım. Her işin bir "ama"sı var, her yanıtın da bir "ama"sı var. Bu sözü ettikten sonra o ama öyle bir şekilde devam eder ki, uzun uzun konuşabiliriz.

Sadece teknoloji transfer ofisleri anlamında söylemiyorum, aslında bu süreç içerisindeki bütün kurumsal altyapı açısından, bütün ekosistemin yapısı açısından söylüyorum. Yani bunun içinde teknoloji geliştirme bölgeleri, teknoparklar, teknokentler vesaire de var, diğer kurumsal altyapı da var. Bir defa, bunun bir kolektif öğrenme süreci olduğunu anlamamız lazım ve oldukça karmaşık bir öğrenme süreci. Çünkü birbirinden çok farklı mantaliteler, birbi-

rinden çok farklı kurumlar ve birbirinden çok farklı altyapısı olan, kurumsal yapısı olan organizasyonlar bir araya gelecekler, bir işbirliği içerisinde girecekler, o işbirliği sağlıklı bir şekilde yürüyecek, etkin bir şekilde yürüyecek ve sonuçta ortaya patent ve onu takiben de ürün dediğimiz şey çıkacak. Mesela, Furkan kardeşimizin verdiği örnek, o işbirliği sürecinin süreçte birtakım aksaklıkları olduğuna dair bir serzenişti. Ama bu sistem bunu öğrenerek, nasıl atlabileceğini öğrenerek, sürekli konuşarak ve sürekli kendisini geliştirerek nasıl daha etkin hale getirilebileceğini öğrenmesi lazım. O yüzden, bugün yaptığımız tartışmalar da önemli.

Bir fikrin ya da buluşun patente dönüşmesi ve tescillenmesi bir süreç ve çok zor bir süreç; sonra o patentin pazarda değeri ve anlamı olan, rekabet gücü de olan, hatta kalıcı rekabet gücü olan ürüne dönüşmesi de bambaşka bir süreç. Ama sürecin tamamı bu iki ana aşamadan oluşuyor. Bu iki ana aşamanın da her biri çok farklı yetenekler, çok farklı birikimler gerektiriyor, çok farklı kurumsal yetenekler ve bireysel yetenekler, yetkinlikler gerektiriyor. Bütün bu birikimlerin ve yetkinliklerin kurulacak sistemde bir araya gelmesi lazım.

Bugünkü tartışmalarda, TTO'ların daha yetkin ve eğitimle personele sahip olması gerektiği de vurgulandı. Doğrudur tabii. Mutlaka zaman içerisinde öğrenceklerdir, mutlaka zaman içerisinde çok daha aktif hale geleceklerdir. Eğitimle ilgili, bireysel bilgiyle ilgili ve o bireysel bilginin sisteme yansımalarıyla ilgili aksaklıklar vardır ve çözülmesi gerekir. Ne kadar hızla çözebildiğinize, ne ka-

dar hızlı öğrendiğimize bakıyor olmak lazım sistem olarak, hatta koskoca bir ekonomi olarak, toplum olarak.

Acaba kurumsal problemlerimiz var mı ya da yapısal problemlerimiz var mı? TTO'ların büyük bir kısmına bakıyorum, önce teknoparklar kurulmuş, teknoparkların genellikle içinde ve onlara bağlı olarak da TTO'lar kurulmuş. Böyle gelişmiş süreç. Bunun böyle olması şart değil; yani bunlar birbirinden çok daha bağımsız organizasyonlar da olabilirler ya da teknopark TTO'nun içinde kurulabilir. Son zamanlarda onun da örneklerini görmeye başladık. Buradaki en doğru yapısal süreç, en doğru yapı nedir, mevcut yapısal altyapımız bize hangi problemleri üretiyor, bunları çözmek için nasıl değişiklikler yapmak gerekir, belki bunlara da bakıyor olmak lazım. Yani tartışılacak ve geliştirilecek çok fazla alan var. Bu hep böyledir. Yeter ki bu alanları doğru tespit edelim ve üzerine odaklanıp ilerleme kaydedelim. Öğrenme dediğim şey de o zaten.

Mesela, benim çok uzun süreden beri ısrarla "Bunu niye böyle yapmıyoruz?" diye sorduğum bir soru var. Burada da aynı soruyu sormak isterim. Üniversite kampuslarını, üniversitelerin aktif olarak kullandıkları kampus alanlarını neden teknoloji geliştirme bölgesi olarak tanımlamadığımızı hep merak ederim. Bu çok önemli bir katkıda bulunur. Nasıl katkıda bulunacak? Çünkü üniversitenin kampusunun kendisi teknoloji geliştirme merkezi olursa, akademisyen, akademisyenin öğrencileri, laboratuvarları, sınıflar, aynı binanın içerisinde araştırma yapan şirketler, aynı laboratuvarı kullanan şirket elemanları ve onların yetkin mühendisleri, aynı havayı

soluyan, aynı yerde kahve içen; ama birbirinden kopuk olduğu için TTO'ya ihtiyaç duyulan yetkinliklerden bahsediyoruz. Bunları bir araya getirmek bile çok önemli bir fark yaratabilir. Neden bunu yapmadığımızı ben hep merak ederim. Bin bir sebebi olabilir, bin bir teknik açıklaması dahi olabilir; ama üzerine düşünmek lazım ve tartışmak lazım. Sonuçta, bizim teknoloji geliştirme bölgesi dediğimiz kanun biraz Serbest Bölge Kanunundan çıkmış. Oradaki mantalite almış, buraya doğru yürümüş. Belki de bir izlek bağımlılığı var. Belki o zihniyeti değiştirmek lazım, bakıyor olmak lazım. Önemli bir mesele olabilir bu. Bunları tartışıyor olmak lazım.

Son bir noktaya değineceğim. Eğer TTO'ların görevi üniversitelerdeki mevcut bilimsel ve teknik birikimi ve üretme kapasitesini, yeni bilgi ve teknoloji üretme kapasitesini hem iş ve sanayi dünyasıyla, hem de başka tür pazarlarda topluma katkıya ve ekonomik değere dönüştürmekse, tanımını buysa, şunu da yapıyor olmamız lazım: Şu anki TTO'larda mevcut faaliyetlerin yüzde kaçını gerçekten buna hizmet ediyor, ona bakıyor olmak lazım.

Benim şöyle bir kuşku da var: Bazı TTO'lar kendileri proje üretir, kendileri proje yapar; ama ne akademisyeni, ne de dış dünyayı bağlayacak olan o liaison görevi yerine getirmez hale gelmiş gibi. Temel fonksiyonlarının o liaison fonksiyon, bağlama fonksiyonu olduğunu belki de göz önüne alıp o gözle bakmak lazım.



Deniz YAYLA
TÜBİTAK Marmara Teknokent
Ar-Ge Ticaret Merkezi Yöneticisi

Ticarileşmeden bahsedebilmek için bir kere, katma değeri olan unsurun oluşması gerekiyor. Bizde patentlerin oluşumu ve ortaya çıkması yönünde çabaları anlatayım öncelikle. Diğer teknokentlerde olduğu gibi, Marmara Teknokent bünyesinde de TAHA Kuluçka Merkezi var. TAHA Kuluçka Merkezinde biz, bu patentlerin oluşması için belli stratejiler yürütüyoruz. Girişimcilerin hayata geçebilmesi için çeşitli organizasyonel çabaların yanı sıra, yeni kurulan bir firma için hemen bir uzman ataması yapılıyor ve bu uzman ataması çerçevesinde de yol haritasını daha sağlıklı oluşturmak için bir dizi strateji üretilmeye çalışılıyor. Burada en önemli motivasyon kaynaklarından ve yönlendirme çabalarımızdan bir tanesi de patent.

Marmara Teknokent bünyesinde, kuluçka merkezinde patent aşamasına gelen tüm startup'ların özellikle bu başvuru sürecindeki harcamalarını Marmara Teknokent üstleniyor. Sadece bununla da kalınmayıp, oluşan patentleri özellikle yine kuluçka merkezi için

startup'lara yönelik bir aksiyon programı çerçevesinde oluşan patentlerin ticarileşmesi, yatırımcıyla buluşması yönünde de yönlendirici bir program olarak yürütülüyor. Bu kapsamda yapılan çalışmalar çeşitli hızlandırılmış eğitimlerle ve çeşitli çalışmalarla birbirine ardışık olarak planlanıyor. Tabii, tüm sektörlerin olumsuz etkilendiği, tüm dünyanın olumsuz etkilendiği şu süreçte, insanların bir araya gelemediği, insanların daha çok teknolojik anlamda iletişim kurabildiği ortamlarda bazı aksamalar da oluyor.

Yine bu patent süreçlerinde verimliliği arttırabilmek için, Marmara Teknokent olarak Adres Patentle bir işbirliği modeli oluşturduk. Bunu anlatmakta sakınca görmüyorum, çünkü diğer teknoloji transfer ofisleri için de güzel bir model olabilir. Adres Patent, patent vekilini Marmara Teknokent Teknoloji Transfer Ofisinde görevlendirdi ve 7/24 bizim firmalarımızın artık üst düzeyde danışmanlık aldığı, sorularına cevap bulduğu bir programı aktif hale getirebildik. Yine bir patent kulübü oluşturduk ve bu kulübün içerisinde de özellikle bölgemizdeki liseleri dâhil ederek, onlarla birlikte çeşitli bilinçlendirme ve farkındalık faaliyetlerini yürütmeye çalışıyoruz

Patent fuarları bizim çok yapmak istediğimiz, ama yine bu dönemde sekteye uğrayan bir faaliyet. Bir de Marmara Teknokent bünyesinde oluşan Ar-Ge Ticaret Merkezi var. Girişimcilikte bir problem yok ya da girişimciliğe yönelik keşiflerde de çok büyük bir problem yok. Bunların sayısı her geçen gün artıyor. Dolayısıyla oyunun son kısmında bir problem var. Takdir edersiniz ki, birçok

oyunun en sonunu çok iyi oynayan aslında oyunun galibi olabiliyor. Ticarileşme alanında tek başına bir şey yapılarak amaca ulaşamayacağından kaynaklı bazı sorunlar yaşanabiliyor. Bu Ar-Ge Ticaret Merkezinde biz, bu modellerin neler olabileceğini ve bu çalışmalarla nasıl yönlendirmeler yapılarak ya da neleri deneyerek, aslında çok daha fazlasını, katma değerini üretebilecek olan bu ekosisteme nasıl bir gösterge hazırlayabiliriz diye bir dizi çalışmalar başlattık.

Ticarileşme, “Bir çiçekle bahar olmuyor” misali, tek bir şeyle zaten olamıyor. Olsaydı, zaten bugün ağırlıklı olarak bunu konuşmuyor olacaktık. Tabii ki, teknoloji transfer ofislerinin, yapılarının ve üretkenliklerinin çok ciddi sorumlulukları var; ama tek başına “Teknoloji transfer ofisleri işini iyi yapsın” demekle de bu sorunun cevabı çok bulunmayacaktır, yine münferit olacaktır. Belki de buradaki dengeyi doğru kurgulamak, denklemi doğru kurgulamak lazım. Teknoloji transfer ofisleriyle birlikte bu ekosistemi canlandırarak, özellikle ticarileşme odaklı uygulamaları, modelleri hep birlikte geliştirelim ve arkasında duralım demek daha doğru olur diye düşünüyorum.

Ar-Ge Ticaret Merkezi, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı tarafından finanse edilen ve Marmara Teknokent tarafından yürütülen bir altyapı desteği. Bu kapsamda bir proje olarak biz bunu geliştirdik. Peki, biz bu projeyi neden yaptık? Aslında bunun nedenlerini yaklaşık 1,5-2 saattir konuşuyoruz. Hepimiz de biliyoruz ki, Ar-Ge ve inovasyon bir süreçtir. Yani bir taraftan girişim, proje, patent, yatı-

rım, üretim, marka, pazar, uluslararası ve en son satış. Bütün bu sürecin çok dengeli olması gerekir, gözlemlenebilir olması gerekir. Bizim bu projeyi yazma sebebimiz, terazinin dengede olması gerekirken, özellikle patent, satış, uluslararası markalaşma boyutunda olan kefenin biraz havada kalması. Yani buradaki denge, bizde biraz daha girişimcilik, teşvikler ve bir ürün ortaya koymaya yönelik çabanın daha ağır basması, daha yoğunlaşması üzerine. Bunu neden söylüyoruz? Artık öyle bir noktaya geldik ki, süreç olması gereken Ar-Ge bir meslek haline gelir oldu ve biz başarı hikâyelerini oluşturmakta, bulmakta zorlanır olduk. En nihayetinde, sonuç yoksa başarı da yok. Bu gayet net. Buradan yola çıkarak, Ar-Ge Ticaret Merkezi adı altında, aslında olmayan bir şeyin adını koymak istedik. Bununla ilgili de gerekli araştırmaları yaptık, dünyada örneklerine baktık, ülkemizde münferit çalışmalara baktık. Bu proje yaklaşık 15 gün önce sona erdi, raporunu verdik.

Peki, yaklaşık 18 ay boyunca neler yaptık? Öncelikli olarak ihracat. Biraz önce siz de söylediniz; ihracat çok önemli. Girişimci arkadaşımız ifade etti. Hele hele ekonominin bu şekilde daha zor hale geldiği süreçlerde, Ticaret Bakanlığımızın yurtdışı temsilcilikleriyle ilgili bir model geliştirdik. Özellikle ticaret müşavirliklerimizle iletişim kurarak, oradaki potansiyel, Türkiye'deki eşleşmeler, Türkiye'deki talepler ve hedef ülkelerdeki olabilecek aksiyonlar konusunda işbirliği yapmaya çalıştık ve bunu da zaten Ticaret Bakanlığı bünyesinde olan bir veritabanı ve GTİP kodlarıyla yönetmeye çalıştık.

Diğer bir çalışmamız, biz kendimiz bir veritabanı oluşturduk. Çünkü bu konuda ilgili patentler, bu sektörün ürettiği çıktılarının olduğu bir adres bulmakta zorlanıldığını gördük. Belki de bilmediğimiz, şu an belki de çok büyük değere dönüşebilecek bir çalışma yine kendi ülkemizin bir noktasında mutlaka bir bilgiyle, bir enerjiyle, bir emekle ve hatta belki de bir sürü zorlukla yapılmaya çalışılıyor; ama bugün bunların birçoğunu bilmiyoruz. Bu noktada, bu veritabanı içerisinde bütün bu potansiyeli bu şapkanın içerisine doldurup, bu şapkanın içerisinde bunların görülebilir, gözlemlenebilir, değerlendirilebilir olmasını sağlamaya çalıştık. En nihayetinde, eğer bir başarı hikâyesi çıkaracaksak da yine bu şapkanın içerisinden çıkarmak için her türlü işbirliğine, her türlü stratejinin gelişmesine yönelik de kendimizi motive ettik.

Diğer bir konu, yatırımcılar ya da yatırım ajansları. Yine bunlar da özellikle münferit çalışmaların olduğu, her girişimciye dokunabilecek, her girişimci için adres olabilecek bir yapının uzağında. Bu demek değildir ki, ülkemizde yatırım yapılmıyor, yatırımcı yok; pekâlâ var, ama biz bunun etkinliğini çok iyi göremiyoruz ya da her girişimci bir yatırıma çok kolay ulaşamıyor ve dolayısıyla hedeflerini daha uzun vadeye yaymış oluyor. Biz, bu network çalışmasıyla yatırım potansiyelini, yatırımcı potansiyelini bir araya getirmeye yönelik çalışıyoruz. Bizim bu konuda bir mottomuz var. Ben buradan yatırımcılara da sesleniyorum: Bugün bir yatırımcı bizlere, "Size bir bilgi veriyorum. O gün sizin bize sunduğunuz girişimleri değerlendireceğiz" taahhüdünü verdiğinde, bu bize tam 364 gün o gün için çalışma motivasyonu sağlayacaktır. Dola-

yısıyla bütün bu enerjiyi de bir araya toplamak için bir şeyler yapmaya çalıştık.

Bu arada, size teşekkür edeyim ICT Media olarak. Belki de Türkiye'de ilk kez biz Korona sürecinden dolayı tanıtım çalışmalarının, fuar çalışmalarının yapılamadığı, fuarlara katılım sağlanamadığı ortamda, sizlerle böyle "Ne yapabiliriz?" sorusunun ardından canlı yayınla bir fuar gerçekleştirdik. Bu da aslında bir algıya yönelikti; yani insanlara bir yol göstermeye, bir model üretmeye yönelikti. Maalesef, hep söylüyorum, "Tek bir şey yaparak bu sektörün çıktılarını ticarileştirdik" diyemeyeceğiz. Sadece bir kişi, bir kurum bunu yapamayacak. Ama bu çabanın bir adresinin olması gerekiyordu. Biz Marmara Teknokent olarak belki bu projede en büyük çıktı olarak bunu başardık. Bugün ülkemizde tüm Ar-Ge çıktılarının bir araya getirilmesi için uğraşan, patent rezervlerinin oluşmasını sağlamaya çalışan, ticarileşme odaklı sorumluluk alabilecek, gelişmeye açık, sürdürülebilir bir yapımız var ve biz bu yapıyı daha da geliştirmek istiyoruz. Proje bitti, ama bizim işimiz yeni başlıyor ve bu, sadece Marmara Teknokent bünyesinde bir TTO faaliyeti, o bölgenin ajansı tarafından desteklenen bir proje değil. Bakın, programın başından beri konuştuğumuz, yapılmak istenen birçok şeyin adresi olması yönünde. Bu şekilde de projeyi anlatmış oluyum.

Bizden talep eden ve bu taleplere cevap verebilecek yaklaşık 23 tane ticarileşme sözleşmemiz olmuş, ama şuradaki ayrımı da ifade etmek istiyorum. Ar-Ge Ticaret Merkezi herhangi bir firmanın ya

da kişinin bir marketing departmanı değildir; tam tersi, o alanda, o sektörde o hedefe ulaşabilecek, o ihtiyaca cevap verebilecek, alternatifleri ortaya koyabilecek, network'u ortaya koyabilecek ve bu konuyla ilgili kendilerine yol açacak bir potansiyeldir. Teşekkür ederim.



Furkan ERUÇAN
MoneyShower Kurucu Ortağı

Öncelikle kendimi tanıtayım. İTÜ mezunu mühendisim. Aynı zamanda Money Shower'in kurucu ortağım. 2013 yılından bu yana ileri teknoloji dezenfeksiyon ürünleri üretiyoruz. Bizim ilk fikrimiz, dünyada da tek olarak ATM'ler içerisinde kağıt para dezenfeksiyonunu sağlayan, her ATM'ye uygulanabilen bir sistem, her para sayma makinesine uygulanan ve anlık olarak kağıt paraları dezenfekte eden bir sistem. Bunu ilk 2015'li yıllarda bankalara sunduğumuzda, bize birçok bankadan, "Kağıt para pis olsa ne olur, temiz olsa ne olur" diye cevap gelmişti. İşimize domuz gribiyle başlamıştık aslında. O zamanlarda da çok bilinmiyordu. "Ben virüsün öldüğünü görebilecek miyim, bakteriyi görebilecek miyim?" tarzında da birçok soru geldi. Tabii, pandemi sürecinde bir nebze de olsun insanların bilinçlenmesi bizim işimize yaradı. İnsanlar bilinçlendiler. Artık bir virüsün can alabileceğini, bir bakterinin can alabileceğini insanlar anlamış oldular. Kağıt paraların üzerindeki bakterilerin, virüslerin ne denli tehlikeli olduğunu insanlar anlamış oldular.

2020 yılı içerisinde Adres Patentle bizi Boğaziçi Teknoloji Transfer Ofisi bizi tanıştırdı. Ben, işim gereği birçok teknoloji transfer ofisi ve birçok teknoparkta bulundum, birçok patent ofisiyle çalıştım. Ben burada Adres Patentin de farkını söylemek istiyorum. Adres Patent, mesela Derya Hanım bizi girişimci olarak aradı, "Furkan Bey; gelin bizim ofisimize, size olayları ve gidişatı anlatalım" dedi. 7 yıldır ilk defa bu kadar açık ve net bir şekilde patent süreçlerinin nasıl işlediğini öğrenmiş olduk. Diğer patentleme ofisleri ne yazık ki bunu girişimcilere yapmıyor. Bundan dolayı da girişimci de zannediyor ki, patentleme çok zor, çok büyük bir şey, çok ulaşılmaz bir şey olarak görüyor. Burada Adres Patentin gerçekten bize çok büyük bir avantajı oldu. Dediğim gibi, teknoloji transfer ofisleri aracılığıyla Adres Patentle tanıştık.

Teknoloji transfer ofislerinin de birkaç eksiğini söylemek istiyorum burada. Başıma gelen olayları da anlatmak istiyorum müsaadenizle. Çünkü girişimcilik ekosisteminde başardık, evet; ancak, başarıya kadar önümüze birçok engel çıktı. Kendi yaşadığım şahsi sorundan bahsediyorum. Girişimci bilmediğinden dolayı, Türkiye'de patent başvurularını çok pahalı zannediyor. Girişimcilerin böyle düşünmesinin en büyük sebebi teknoloji transfer ofisleri. Neden? Biliyorsunuz, yeni bir yasa çıktı. Sanırım, 1-1,5 yıl oldu. Bu yasaya göre, akademisyen eğer üniversitenin içerisinde bir buluş gerçekleştiriyor ve patent başvurusu yapmak istiyorsa, üniversite bu patent başvurusunun büyük bir kısmına sahip oluyor. Teknoloji transfer ofisleri bu yasa çıktıktan sonra girişimciye şu şekilde bakmaya başladı: Bir akademisyen geldi, bir de girişimci, ikisinden

birinin başvurusunu destekleyecek teknoloji transfer ofisi. Diyor ki, "Burada üniversitenin payı çok. Ben senden yüzde kaç alacağım?" Bundan dolayı diyor ki girişimciye, "Benim payımı ya arttır ya da ben akademisyenimi destekleyeceğim." Benim o payı vermem imkânsız. Ben bir girişimciyim, yıllardır uğraşmışım. Teknoloji transfer ofisine o payı vermem mümkün değil. Teknoloji transfer ofisleri de şunun farkında: Sayın akademisyenlerimiz patent başvurularının çoğunu ticarileştiremiyor. Neden? Çünkü zaten kendileri akademinin içerisinde ve sanayiyle, business'la birçok alanda entegre olmalı ki bir ekip, bir birey, o patent ticarileşebilsin, satılabilsin, ihraç edilebilsin. Bunlar çok vakit gerektiren süreçler. Birinci problem, teknoloji transfer ofislerinin girişimcilere patent başvurusunu pahalı olarak göstermesi diyebilirim.

İkincisi, teknoloji transfer ofisleri patent süreçlerini girişimcilere iyi anlatamıyor. Bu, aynı zamanda teknokentler için de geçerli. Benim gördüğüm bu. Neden? Çünkü bence yetmiş elemanlarının sayısı az. Yetmiş eleman sayıları patent özelinde arttırılmalı. Adres Patentle buluşmadan önce, ben bildiklerimin yüzde 50'sini bilmiyordum. Beni davet ettiler, Adres Patent bana süreçleri anlattıktan sonra ben süreçleri öğrendim. Ben 7 yıllık bir girişimciyim. Bu süreçlerin teknoloji transfer ofisleri tarafından açık açık anlatılması gerekir. Hatta o kadar açık ki, maliyetlerine kadar anlatılması gerekiyor bence. "Türkiye patent başvurusunun ilk başvuru bedeli şu kadar Türk Lirası, Amerika şu kadar dolar, İngiltere şu kadar" diyerek tek tek anlatması gerekiyor.

Üçüncüsü, girişimci, başvurduğu, aldığı patentin reklamını yapmıyor. Akademisyenin vakti yok, girişimcinin parası yok. Bu olayların çözülmesi gerektiğine inanıyorum. Türkiye, patent konusunda ne yazık ki başarısız bir ülke şu anda. Bu sayıların çok daha fazla artırılması gerekir. Hele ki Türkiye gibi genç nüfusun 10 milyonlarca olduğu bir ülkede patent sayılarının çok fazla olması gerekiyor; ancak, çok fazla değil. Bunun da sebepleri var. Girişimci, patentin reklamını yapıp yatırımcıya ulaşamadığından dolayı ya da tohum yatırımı alamadığından dolayı ticarileştiremiyor, akademisyen vakti olmadığından, ekibi olmadığından dolayı ticarileştiremiyor. O zaman da patentlerin ticarileşme potansiyeli düşüyor.

Ben bu platformdan çok mutluyum. Beni ilk davet ettiklerinde de çok sevinmişim. Çünkü Adres Patent'in, Türkiye Patent Hareketi'nin bu platformunda gördüm ki, herkes açık açık düşüncesini söylüyor. Gerçekten çok güzel bir panel var, özgür bir ortam var ve bu özgür ortamda da yıllar geçtikçe bu problemlerin çözülebileceğine inanıyorum. Bir girişimci olarak da, gelecek nesildeki girişimci arkadaşlarımla önünü ne kadar açabilirsem bu platformlarda, benim için iyi diye düşünüyorum.

Sabırlı olmak gerçekten önemli; ancak, bir de savaşma kısmı var. Benim girişimcilere önerim, savaşsınlar. Özellikle biz ilk başlarda maddi olarak çok zorlandık. Tabii, sonradan bir patent aldığınız zaman, patent başvurusu yaptığınız zaman, o know-how'ın farklı ürünlere dönüşebildiğini de görüyorsunuz. Bizimki anlık ve te-

massız bir dezenfeksiyon sistemiydi. Ondan sonra ardışık geliştirme modelleriyle farklı farklı 3 ürün hayata geçirdik ve bu şekilde maddi problemlerimizi çözdük. Mesela, o ürünlerden birini tanıttım kısaca. Bu yılın başında hayata geçmiş ve 9 ülkeye ihracatı yapılmış bir ürün. Amerika, Kanada, Almanya, İngiltere, Katar gibi 9 ülkeye ihracatı yapılmış bir ürün.

Elimde görüyorsunuz şu anda. Bu ürün bir dezenfektan. Pirinç, dışı metal. Bu ürünün ağırlığı 300 gram ve dünyanın ilk elektronik dezenfektanı. Türk Akreditasyon Kurumu tarafından da rapor ve onayları mevcut. Şu şekilde de kutusunu göstereyim.

Girişimcilere tavsiyem, eğer B to Be, Be to C iş yapıyorlarsa, satışları biraz zor yapabilirsiniz. Biz bankalara satış yapmaya çalışıyorduk, hâlâ çalışıyoruz. Şu anda kullanan özel banka sayısı arttı, ama henüz istediğimiz adetlerde değil. Bu süreci hızlandırmak, kendilerini ayakta tutmak için ne yapmaları gerekiyor; yanında be to ce bir ürün de çıkarmaları gerekiyor bence. Bunda yine Turkcell ve birçok otel de bizim aynı zamanda müşterimiz oldu. Birçok ofiste çalışanlar evrak dezenfeksiyonu için kullanıyor.

Bu arada, bu ürünü buradaki tüm katılımcılara maliyetine sunduğumu buradan da belirtmek istiyorum. Money Shower'a ulaştığınız takdirde, maliyetine size Adres Patente özel sunuyor olacağız. Bu şekilde B to C ürünler çıkarılırsa, satışı daha hızlı olur. Bu daha hızlı satıştan gelen paranın bir kısmını patent ücretlerine yatırdık, bir kısmını reklama yatırdık. Bu şekilde kendimizi döndürme-

ye çalışmıştık. Savaşınlar, bırakmasınlar. Biz 2013 yılından beridir bırakmadık. Kesinlikle bırakmadan savaşınlar derim.

En önemlisi, bence bir firma ihracat yapmalı. Neden? Çünkü Türkiye'deki kur çok dengesiz. Yarın 10 olabilir, hiç bilmiyoruz. Bir anda her şey değişebilir Türkiye'de. Bundan dolayı en güzeli ihracat diyorum girişimciler için. İhracat yapılacak ülkelerde Türkler var. Mesela, Kanada'da, Hollanda'da yaşayan Türkler var. Tanıdıkları varsa onlarla iletişime geçebilirler, yoksa bağlantı bulabilirler. Yurtdışında yaşayan Türkler vasıtasıyla onları distribütör yaparak ihracat yapabilirler. İhracat, ihracat, ihracat diyorum.

DEĞERLENDİRMELER



Murat PEHLİVAN
ICT Medya Dergisi Genel Yayın Yönetmeni
(Moderatör)

Online etkinlik açılışımızı gerçekleştirdiği için Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Av. Ali Yüksel Bey'e çok teşekkür ediyoruz. Ali Bey, 1 milyon patent hedefine vurgu yaptı. Bence verdiği en önemli haber, patent prototip üretim merkezini açıyor olmaları, kuruyor olmaları. Sağ olsun, patent ve marka borsasıyla ilgili bilgileri bizlerle paylaştı.

Panel konuşmacımız Ali Çavuşoğlu Bey, 1 milyon patent hedefine vurgu yaptı. Patent'in ihracata etkisine değindiler. Sinaî mülkiyet varlıklarına değindi. Patent'in sermaye olarak kullanılmasına ve Turkcell, Arçelik, Mercedes, ilk 3'ünün Türkiye'de patent müracaatındaki sıralamasına değindi. Patent ve marka ilişkisi nedir, kısaca ona vurgu yaptı. Burak Bey; siz işin içindesiniz. 5G teknolojisinde gelenen son durumdaki patent savaşlarına atıf yaptı, patent değerlemesine dair süreçleri değerlendirdi. Vergi istisnası var. Güney Kore başarı hikâyesi ve Türkiye'de yıllık ortalama 12 bin patent müracaatı olduğunu ifade etti.

Patent konusundaki iş modellerinin yazılım sektörüyle alâkalı olarak önemine vurgu yaptı ve teknoloji geliştirme bölgelerindeki yazılım temelli firmaların potansiyel olarak yıllık ortalama 50 bin patent çıkartabilecek potansiyeli olduğuna değindi.

Burak hocam, open network çalışmasıyla ilgili neler yaptıklarına değindi. Uluslararası firmalarla ortak çalışmanın öneme, standartlaşma topluluklarında olmanın ve burada katkı vermenin kıymetine vurgu yaptı. Argela'nın tescillenmiş 52 patenti var. İlk patent müracaatı 2004, ilk tescil 2007 yılında. Bir konuda değil, bir bütün halindeki bir alanda değil; patent çalışmasında boşlukları değerlendirmenin öneminden bahsetti. BJuniper'e 28 patentin kullanım hakkını verdiklerini ifade etti. Başarılı oldukları alanın ise, açık gruplarda, ekosistemlerde birlikte çalışmalarını olduğunu ifade etti ve bunun kıymetine vurgu yaptı.

Amerika'da en büyük 500 şirketin borsada endeksine göre, şirketlerin piyasa değerinin yüzde 90'ını fikri varlıkların oluşturduğu ifade ediliyor. Borsa endeksindeki firmaların varlıklarının yüzde 90'ını fikri mülkiyet varlıkları oluşturuyormuş.

Faruk Bey, Türkiye'de, teknokentlerde tescil olan, müracaat edilen ve tescil sürecinde olan toplamda 4 bin adet civarında patent olduğuna vurgu yaptı. Patent kültürünün yerleşmesi hakikaten son derece kıymetli. Ben de katılıyorum Faruk Bey'e. Teknokentlerde 6 bin 500 firma, 67 bin personel, çok ciddi bir istihdam. Teknokentlerin, yakın gelecekte Türkiye'nin en önemli taşıyıcı akslarından bir

tanesi olacak diye inanıyorum. Yazılımların patent olarak kabul edilmesiyle beraber bu sayının hızla artmaya başladığına vurgu yaptı ki, bu da dikkat çekmekte.

Sorunların sadece TTO özelinde olmadığını, ama bahanelerin arkasına sığınmamamız gerektiğine vurgu yaptı Faruk Bey. Patentin bir değer olarak yasası çıkmıştı, evet; ama tam olarak bunun altının doldurulamadığına, bankalar özelinde ticari meta olarak değerlendirilmesi hususunda eksikler olduğuna, hâlâ bunun kültür olarak yerleşmediğine vurgu yaptı. Akademik patentlerin sahaya inmesi için hocaların ve sanayicinin yeniden durum değerlendirmesi yapması ve birbirlerini anlayarak bu süreçleri yürütmeleri gerektiği hususunda ben de sizinle hemfikirim. Teknoloji hazırlık seviyesinin önemine vurgu yaptı Faruk Bey.

Cengiz Bey, bileşik kaplar kanunuyla alâkalı olarak, bunun sonucu gayrisafi milli hâsıla ve Türkiye'deki hızlanma etkisine değindi. Patentın araç olduğunu bilmemiz gerekiyor. Akademik camiada çıkan patentlerin ticari dünyada da karşılık bulması gerekiyor. Cengiz Bey, akademisyenlerin buluşlarının ticarileşme sürecinde ciddi finansal zorlukları olduğuna değindi. Sorun ve çözüm önerileriyle ilgili olarak, teknoloji geliştirme bölgeleri ve benzeri ekosistemlerin her ne kadar sorunları azaltsa da, sıfırlayamadığını, akademik camia için farklı ekosistemlerin oluşması gerektiğine değindi.

Cengiz hocam, kolektif öğrenme sürecine vurgu yaptı, patent ve ürün süreçlerinin zor süreçler olduğunu, bunları öğrenmemiz gerektiğini ve kendimizi geliştirmemiz gerektiğini ifade etti. Sorunların doğru tespit edilmesine vurgu yaptı. Üniversite kampusları hakikaten neden teknoloji geliştirme bölgesi ilan edilmez bir bütün halinde? Zihniyet değişimi lazım. "TTO bağlamında yapması gerekeni yapsın, yapamıyorsa kendini lağvetsin" demedi, ama bunu da ben demiş olayım. Yani TTO'lar işlerini iyi yapsınlar.

Deniz hocam, TAHA Kuluçka Merkezinde yeni firmalara ne tür destekler verdiklerine değindi. MARTEK'teki firmaların tüm masraflarını karşıladıklarını, ticarileşme sürecinde eğitim dâhil tüm süreçlere destek olunduğunu, verimliliği arttırmak için Adres Patentle yaptıkları iş birliğine değindi. Bilinçlendirme anlamında da bölgelerindeki lise, ortaokul, üniversite seviyesine kadarki okullarda tanıtımlar yaptıklarına değindi.

Deniz hocam, TTO'larda denklemin, görevi gereği bağlantı anlamında işini iyi yapması ve bunu yaparken de bizlerin onlara destek olması gereğine değindi. Biz de aynı kanaatteyiz. Ar-Ge Ticaret Merkezi, patent, ürün, ticarileşme süreçlerini gerçekleştirilmesinde proje bânında katkı verdiğiinden bahsetti. Yurtdışındaki ticaret müşavirliklerimiz kimilerinde TTO'larımız gibi çok etkin, kimilerinde çok pasif. Anladığım kadarıyla Deniz hocam burayı biraz canlandırmış. Veritabanı oluşturduklarına değindi. Doğru girişimci ve yatırımcıların birbirleriyle buluşmasına destek olduklarına vurgu yaptı.

Furkan Bey, ATM'lerde para dezenfekte sistemi geliştirdiklerinden bahsetti. Tebrik ediyorum. Adres Patent'le tanışma süreçlerinden bahsetti. Sürecin ne olduğu, nasıl olması gerektiğiyle ilgili olarak açık bir paylaşımda bulunmaları çok kıymetliymiş. Teknoloji transfer ofisleri yıllardır Türkiye'de teknoparklar bünyesinde, üniversitelerin himayesinde faaliyet gösteriyorlar. Bunlarla ilgili yaşadıkları soruna açık yüreklilikle değindi. Patentlerin pahalı olması, patent süreçleriyle ilgili yeterli bilgi birikimleri ve elemanlarının olmaması, girişimcilerin patentlerin reklamını yapamadıkları, bununla ilgili olarak da ticarileşme sürecinde yaşadıkları sıkıntıya, soruna değindi.

Furkan hocamın yeni girişimcilere tavsiyesi, mücadeleyi bırakmalarını, ardışık ürünler geliştirmelerini. 9 ülkeye yaptıkları ihracata değindi. "B to B ve B to C'de zorlanırlar; ama B to C ile ilgili ürün çıkarmaları maddi sorunlarını çözecektir. Muhakkak ihracat yapınlar" tavsiyelerinde bulundu.

Bugün, Patent Haftası kapsamında bir araya geldik. Patent Haftası kapsamında, "Patentlerin Ticarileşmesi ve Ekonomik Değere Dönüşmesi" konulu online etkinliğimizde panelistlerimiz, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Derneği Başkanı Sayın Faruk İnaltekin, Patent Hareketi Derneği Başkanı Sayın Av. Ali Çavuşoğlu, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Cengiz Yılmaz hocam, Marmara Teknokent Ar-Ge Ticaret Merkezi yöneticisi Deniz Yayla

Bey, Argela Yazılım ve Bilişim Teknolojileri Ürün ve İnovasyon Direktörü Dr. Burak Görkemli Bey'e ve Money Shower Kurucu Ortağı Furkan Eruşan Bey'e çok çok teşekkür ediyorum.

Malumunuz, günümüz bilgi temelli ekonomide şirketlerin başarısı büyük oranda geliştirdikleri yeniliklere ve sahip oldukları fikri mülkiyet haklarına bağlı olduğunu görüyoruz. Bu bağlamda, ülkemizde de patentlerin, fikri mülkiyet haklarının gelişmesi yönündeki bilinçlenmenin artarak devam etmesini, 2029'dan önce de 1 milyon patent hedefine ulaşılmasını temenni ederek, hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum. İyi bir Ramazan geçirmenizi temenni ediyorum. İyi günler.



Türkiye 1 Milyon Patente Koşuyor

Kilogram başı ihracatın artması konusunda fikri ve sınai mülkiyet hakları alanında atılacak adımlar son derece önemli. 2029 yılına kadar 1 milyon patentin elde edilmesi hem üretim hem de kilogram başı ihracatın artırılması hususunda

kritik bir yere sahip. Türkiye Patent Hareketi Platformu'nun ortaya koymuş olduğu vizyona ilişkin Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı Av. Ali Çavuşoğlu, "Yapacağımız çalışmalarla, ülkemizin patent sayısının artmasına ve dünya

patent tescilli sıralamasında gelişmiş ülkelere seviyesine çıkmasına katkı sağlanıyor amacıyoruz. Ülkemizin, gelişmiş ülkelerin patent tescil sayılarının gerisinde olması; toptumuzun, patent ve marka tescilli konularında bilincinin ve

farkındalığının eksikliği, patent okur-yazarlığının az olması sebebiyle sektörel patent analizlerinin yapılamaması, süreç yönetimi ve dosya takibi süreçlerinin bilinmemesi gibi nedenlerden kaynaklanıyor" ifadelerini kullandı.

Patent Hareketi

Patent ve Marka Vekilleri ÖZEL SAYISI



ARALIK 2020 SAYI 1 TÜRKİYE PATENT HAREKETİ ÜCRETSİZ YAYINDIR. PARA İLE SATILMAZ



Sicil Affı Getirilmeli

Katma değerli ürünlerin ekonomiyeye katkısında işin mutfak kısmına yer alan Patent ve Marka Vekilleri, daha fazla mağduriyet yaşamamak için sicil affı ve özel kanun istiyor. Mevcut uygulamalar, Patent ve Marka Vekillerinin iş akışı süreçlerinde hangi eylemlerin suç niteliği taşıdığı konusunda soru işaretleri barındırıyor. Ayrıca sektör, tüzel kişilikte; Patent ve Marka Vekillerine verilen cezalar konusunda da ayırım yapmasını talep ediyor.

Düzeltilme ve yükte hafif pahalada ağır olan ürünlerin ekonomi sistemindeki yerinin artmasına bağlı olarak Patent ve Marka Vekillerinin de önemi artıyor. Bu bağlamda orta ve yüksek teknoloji ürünlerin imalatına yönelik atılan adımlar ve yasal düzenlemelerle birlikte Patent ve Marka Vekillliği daha fazla önem kazanmaya başlıyor. Türkiye Patent Hareketi

Yönetmelğe Göre Ceza Verilmesi Kanuna Aykırı

Son dört yılda TPE bünyesinde Disiplin Kurulu oluşturulduğunu ancak disiplin cezası gerektiren fillerin tümünün söz konusu dayanak kanunda sayılmadığını dile getiren sektör temsilcileri, mevcut yönetmelikte düzenlenen meslek kurallarının net olmadığından Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı Av. Ali Çavuşoğlu, "Kanunda

Platformu tarafından 08 Ekim 2020 Perşembe günü zoom uygulaması üzerinden canlı olarak 'Patent ve Marka Vekilleri Disiplin Yönetmeliği Hakkında Çözüm Önerileri' konulu webinar toplantısında konu ile ilgili çözüm önerileri masaya yatırıldı.

düzenlenen fillere de var ancak sadece birkaç tanesi kanunda düzenlenmiş. Yönetmelik ve kurum web sitesinde yayımlanacak meslek ilkelelerine göre ceza verilebileceği ifade edilmiştir. Dolayısıyla sadece yönetmelikte yazan meslek kurallarına göre verilen cezalar suçta ve cezada kanunilik ilkesine aykırır" ifadelerini kullandı.



PATENT VE MARKA VEKİLLİĞİ ASGARİ ÜCRET TARİFESİ HAZIRLADIK. HAZIRLADIK.

Asgari ücret tarifesi taslak çalışması başladı

Patent ve Marka Vekillliği mesleğinin ideal bir şekilde icra edilmesi ve ücretlerde belirli bir standardın yakalanması için taslak çalışması start verildi.



Markalı ürünlere talep arttı, marka başvuru sayısı 160 bine ulaştı

Dünyanın ilgi ile takip ettiği CNR Food İstanbul Fuarı, bu yıl etkinlikleriyle de dikkatleri üzerine çekti.



Türkçe Marka Kullanımında Teşvik Mekanizmaları Oluşturulmalı

Fikri ve sınai mülkiyet hakları alanında son dönemde yabancı marka isimlerinin yaygınlaşması dikkat çekiyor. Bu gündem önüne geçilemek adına 'Türkçe Marka Tercih Değiştirilme Sorumlulukları' projesi ile yola çıkan Türkiye Patent Hareketi, farkındalık çalışmalarına start verdi.

Türkiye
1 Milyon
Patente
Koşuyor

2029 YILINA KADAR

Türkiye
1 Milyon
Patente
Koşuyor

2029 YILINA KADAR

TÜRKİYE
PATENT
HAREKETİ

TÜRKİYE
PATENT
HAREKETİ

TÜRKİYE PATENT HAREKETİ PLATFORMU

Büyükdere Cad. No:62 K:3 Lale İş Merkezi Mecidiyeköy, Şişli / İstanbul
genelsekreter@turkiyepatenthareketi.org

www.turkiyepatenthareketi.org