

TÜRKİYE PATENT HAREKETİ PLATFORMU

www.turkiyepatenthareketi.org

Kamu Üniversite Sanayi İşbirliğinde Patentler ve Patentlerin Ticarileştirilmesi

18 KASIM 2020 WEBINAR TOPLANTISI

SONUÇ RAPORU



1 **TÜRKİYE**
MİLYON
PATENTE KOŞUYOR

KAMU ÜNİVERSİTE SANAYİ İŞ BİRLİĞİNDE PATENTLER VE PATENTLERİN TİCARİLEŞTİRİLMESİ

WEBİNAR TOPLANTISI

Deşifre Metni ve Sonuç Raporu
18 Kasım 2020



Türkiye Patent Hareketi Platformu

Adres: Büyükdere Cd. 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

Av. Ali YÜKSEL

Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı

SELAMLAMA KONUŞMALARİ

Sefa GÖKALP

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Denizli İl Müdürü

Prof. Dr. Metin GÜMÜŞ

Uşak Üniversitesi Rektör Yardımcısı

İlyas YILMAZYILDIZ

Pamukkale Teknokent Genel Müdürü

KONUŞMACILAR

Mesut AYDINLI

Pamukkale Teknokent Genel Müdür Yardımcısı

Prof. Dr. Ahmet KOLUMAN

Pamukkale Üniversitesi Öğretim Üyesi

Prof. Dr. Tuğrul KANDEMİR

Zafer Teknopark A.Ş. Genel Müdürü

Doç. Dr. Şefik Baran TARHAN

Uşak Üniversitesi Öğretim Üyesi

Prof. Dr. Tayfun UYGUNOĞLU

Afyon Kocatepe Üniversitesi Öğretim Üyesi

Av. Ali ÇAVUŞOĞLU

Türkiye Patent Hareketi Başkanı

Erhan DERİCİ

Deka Tekstil A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi

ORGANİZATÖRLER

Türkiye Patent Hareketi Platformu

Adres Patent

KAPAK TASARIMI

Fikren Zikren Media

BASIM YERİ VE TARİHİ

İstanbul | Şubat 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, **18 Kasım 2020** tarihinde Türkiye Patent Hareketi Platformu ve Adres Patent iş birliğinde “**Kamu Üniversite Sanayi İş Birliğinde Patentler ve Patentlerin Ticarileştirilmesi**” konulu panel gerçekleştirdik.

Çok değerli konuşmacılarımızın olduğu panelimizde, kamu-üniversite-sanayi iş birliğinin önemi, fikri ve sınai mülkiyet haklarının doğrudan şirket stratejisini ve kârlılığını ilgilendiren yönetsel bir araç olduğunu vurgulamak amacıyla fikri ve sınai mülkiyet haklarının özellikle de patentlerin ticarileştirilmesine ilişkin temel konular, fikri ve sınai mülkiyet haklarının yönetimi ve patent değerlendirme yöntemlerini içeren 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 ve Marka Vekili

Kamu Üniversite Sanayi İşbirliğinde Patentler ve Patentlerin Ticarileştirilmesi



Moderatör
Av. Ali YUKSEL
Adres Patent Yönetim
Kurulu Başkanı



Sefa GÖKALP
Sanayi ve Teknoloji
Bakanlığı
Denizli İl Müdürü



Prof. Dr. Metin GÜMÜŞ
Uşak Üniversitesi
Rektör Yardımcısı



İlyas YILMAZYILDIZ
Pamukkale Teknokent
Genel Müdürü



Mesut AYDINLI
Pamukkale Teknokent
Genel Müdür Yardımcısı



Prof. Dr. Ahmet KOLUMAN
Pamukkale Üniversitesi
Teknoloji Fakültesi
Biyomedikal Mühendisliği
Bölümü



Prof. Dr. Tuğrul KANDEMİR
Zafer Teknopark
A.Ş Genel Müdürü



Doc. Dr. Şefik
Baran TARHAN
Uşak Üniversitesi
Güzel Sanatlar Fakültesi



Prof. Dr. Tayfun UYGUNOĞLU
Afyon Kocatepe Üniversitesi
Mühendislik Fakültesi
İnşaat Mühendisliği
Öğretim Üyesi



Av. Ali ÇAVUŞOĞLU
Türkiye Patent
Hareketi Başkanı



Başarı Hikayesi:
Erhan DERİCİ
Deka Tekstil
Anonim Şirketi Yönetim
Kurulu Üyesi



18 Kasım Çarşamba



zoom



14:30-16:30

Meeting ID: 921 3281 6759 Passcode: 112914

Kayıt için Derya TATAR: derya.tatar@adrespatent.com 0549 860 3497



T.C. SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANLIĞI



Zafer Teknopark



adres patent

"Kısmi Değerli Hizmet Merkezi"

ORGANİZATÖRLER

adres patent
"Kalma Değerli Hizmet Merkezi"

**TÜRKİYE
PATENT
HAREKETİ**

PAYDAŞLAR



**T.C. SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANLIĞI**



**AFYON Zafer UŞAK
Teknopark**

KAMU ÜNİVERSİTE SANAYİ İŞ BİRLİĞİNDE PATENTLER VE PATENTLERİN TİCARİLEŞTİRİLMESİ

WEBİNAR TOPLANTISI

Deşifre Metni ve Sonuç Raporu

18 Kasım 2020

Hizmet verdikleri sektörlerde ürün geliştirme faaliyetlerini ihtiyaçlara cevap vermek ve ticarileşme ekseninde yürüten şirketler, yapmış oldukları çalışmaların karşılığını geometrik büyüme şeklinde alıyor. Biontech patentle 1 yılda 5 kat büyürken, şirket değerinin ise orta vadede 100 milyar doları bulacağı kaydediliyor.

Türkiye Patent Hareketi Platformu ve Adres Patent öncülüğünde, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Denizli İl Müdürlüğü, Pamukkale Teknokent, Pamukkale Üniversitesi TTO, Zafer Teknopark, Uşak Üniversitesi ve Afyonkarahisar Üniversitesi paydaşlığında 18 Kasım 2020 Çarşamba günü online olarak "Kamu Üniversite Sanayi İş Birliğinde Patentler ve Patentlerin Ticarileştirilmesi" konulu panel gerçekleştirildi.

Moderatörlüğünü Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı Sayın **Av. Ali YÜKSEL**'in yaptığı webinar toplantısına konuşmacı olarak Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Denizli İl Müdürü Sayın **Sefa GÖKALP**, Uşak Üniversitesi Rektör Yardımcısı Sayın **Prof. Dr. Metin GÜMÜŞ**, Pamukkale Teknokent Genel Müdürü Sayın **İlyas YILMAZ**

YILDIZ, Pamukkale Teknokent Genel Müdür Yardımcısı Sayın **Me-sut AYDINLI**, Pamukkale Üniversitesi Biyomedikal Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Sayın **Prof. Dr. Ahmet KOLUMAN**, Zafer Teknopark A.Ş. Genel Müdürü Sayın **Prof. Dr. Tuğrul KANDE-MİR**, Uşak Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Öğretim Üyesi Sayın **Doç. Dr. Şefik Baran TARHAN**, Afyon Kocatepe Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Öğretim Üyesi Sayın **Prof. Dr. Tayfun UYGUNOĞLU**, Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı Sayın **Av. Ali ÇAVUŞOĞLU** ve Deka Tekstil A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Sayın **Erhan DERİCİ** katıldı.

Çok değerli konuşmacılarımızın olduğu panelde, şirket varlıklarında; patent, faydalı model, marka ve tasarım gibi maddi olmayan mal varlıklarının önem kazandığına işaret edilirken, Türkiye'nin 2029 yılına kadar 1 milyon patent hedefine ulaşması adına kamu-üniversite ve sanayi iş birliklerinin daha fazla pekiştirilmesi adına neler yapılması gerektiği masaya yatırıldı.

Fikri ve sınai mülkiyet haklarının doğrudan şirket stratejisini ve kârlılığını ilgilendiren yönetsel bir araç olduğu vurgulanarak fikri ve sınai mülkiyet haklarının özellikle de patentlerin ticarileştirilmesine ilişkin temel konular, fikri ve sınai mülkiyet haklarının yönetimi ve patent değerlendirme yöntemlerini içeren konular ele alındı.

SELAMLAMA KONUŞMALARI



Sefa GÖKALP
Sanayi ve Teknoloji
Bakanlığı Denizli İl Müdürü

Sanayii ve Teknoloji Bakanlığı olarak 2023 hedeflerimize ulaşmak için Ar-Ge ve Tasarım merkezlerimize büyük önem veriyoruz. Çünkü, Ar-Ge ve Tasarım merkezlerimizde yapılan projeler sonucu ortaya çıkacak yeni buluşların, yeni ürünlerin ve bu ürünlere, buluşlara alınan patentlerin de artmasıyla birlikte 2023 hedeflerimize daha kolay ulaşabiliriz. Çünkü, patentler, Ar-Ge ve Tasarım merkezlerinde yapılan buluşlarla doğru orantılı olarak artmaktadır.

Örneğin, ilimizde 2016 yılına kadar hiç Ar-Ge ve Tasarım merkezimiz yokken bugün, gün itibariyle 19 tane Tasarım merkezimiz, 13 tane de Ar-Ge merkezimiz vardır. Yine ilimizde 2015 yılında 26 tane patent için müracaat yapılmış olmasına rağmen 2016 yılında 45, 2017'de 37, 2018'de 50, 2019'da da 49 tane patent için müracaat yapılmıştır ve bunun önümüzdeki süreçte daha da artacağından eminiz.

“...2016 yılında 45, 2017’de 37, 2018’de 50, 2019’da da 49 tane patent için müracaat yapılmıştır ve bunun önümüzdeki süreçte daha da artacağından eminiz.”

İlimizdeki Ar-Ge ve Tasarım Merkezlerimizin, Kamu-Üniversite-Sanayii işbirliği sayesinde yaptığımız çalışmaların sonucu ortaya çıktığını, çok büyük faydaları olduğunu görmekteyiz. Çünkü, Kamu-Üniversite-Sanayii işbirliği kapsamında Güney Ege Kalkınma Ajansımız, Pamukkale

Üniversitemiz, Pamukkale Teknokentimiz, Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu Koordinatörlüğü, KOSGEB Müdürümüz ve Sanayii ve Teknoloji İl Müdürlüğümüz olarak firmalarımızı ziyaret etmekteyiz. Firmalara yaptığımız ziyaretlerde Bakanlıkların hibe ve destekleri anlatılmakta, ayrıca patent ve sınai mülkiyet hakları konusunda bilgiler vermektediriz.

Bu kapsamda da gerek coğrafi işaretleri, gerek patentlerimiz, gerek tasarımlarımız, gerekse faydalı modellerimiz hakkında firmalara bilgilendirme yapmaktayız. Denizli olarak 1.000 patent sayısına biz ulaşma yönünde çok büyük kapasiteye sahibiz. Şu anda az özce sorduğunuz Denizli’de tekstil sektöründe kilogram/dolar bazında 2.21 dolar filan ortalama fiyatımız. Ama katma değerli ürünlerimizde bu kat kat artıyor. Son zamanlarda bakır sektörü çok ön plana çıkıyor. Mermer sektörü ön plana çıkıyor. Makine sektörümüz ön plana çıkıyor. Makinecilerimiz için bir ihtiyaç OSB kurma çalışmamız var. Bakanlığımızca tescil edildi. Şu anda altyapı ve kamulaştırma çalışmaları yapıyoruz. Ayrıca TurkishTime dergi-

sinin 2018 yılı verilerine göre Denizli'de 498 firma içerisinde 10 tane Ar-Ge'ye en çok harcama yapan firmamız var. Önümüzdeki süreçte dediğiniz gibi biz bu 1.000 sayısını kat kat geçerez. Yeter ki istenilsin. Firmalarımızda patent konumunu ön plana çıkartmak için biz yeni Teknokent yönetimimizle çok iyi çalışmalar yap-

pacağımıza inanıyoruz. Bu konuda da arkadaşlarımızla uyum içinde de çalışmaya gayret ediyoruz. Son söz olarak da bu pandemi sürecinde bizim ihracatımız Denizli olarak 3.3 Milyar Dolar civarında. Son Ekim ve Kasım aylarında 5 yıl ortalamasının (aylık bazda) üzerinde ihracat yaptık. 3.3 Milyar Dolar civarında bir ihracatımız oldu. Ki bu ithalatımızın 2 katı dolayında bir rakam. Bu Türkiye genelinde istenen bir rakam. İhracatımız Denizli olarak ithalatımızın iki katı. Bu pandemi sürecinde son 5 yıllık rakam 2 ayda, aylık bazda 2 katına çıktı neredeyse. Panelinizin hayırlara vesile olmasını dilerim.

“...pandemi sürecinde bizim ihracatımız Denizli olarak 3.3 Milyar Dolar civarında. Son Ekim ve Kasım aylarında 5 yıl ortalamasının (aylık bazda) üzerinde ihracat yaptık.”



Prof. Dr. Metin GÜMÜŞ
Uşak Üniversitesi Rektör Yardımcısı

Önemli bir toplantı, önemli bir konu. Hem kamu hem üniversite hem sanayii iş birliği ve bu işbirliği çerçevesinde patentlerin oluşumu ve bunların ticarileşmesi konusu konuşulacak. Bu pandemi döneminde artık teknolojinin, Ar-Ge'nin, araştırmanın çok daha önemli bir noktaya geldiğini hepimiz müşahede ediyoruz. Hem bu pandemi sürecinde aşı bulunmasına yönelik çalışmalara baktığımızda, hem de pandeminin artık online ortamlarda bir araya gelmemizi teknolojik ürünlerin sağlamış olması, bu ilerleyen zaman diliminde artık Ar-Ge'nin, araştırmanın, inovasyonun, girişimciliğin ve bu çalışmaların sonucunda ortaya çıkacak patent, faydalı model ve tasarım tescili gibi konuların çok daha önemli olduğunu hepimiz görmekteyiz.

Dolayısıyla çok önemli bir konunun tartışılacağı bu organizasyonda emeği geçen tüm paydaşlarımıza teşekkür etmek istiyorum. Tüm katılımcılarımıza da teşekkür etmek istiyorum. Tabii, günü-

müzde artık bilgi eksponansiyel olarak artıyor, çok hızlı bir şekilde artıyor. Fakat, bu bilginin patente ve ticarileşecek ürüne dönüşmesi çok önemli. Bizim ülke olarak da bu noktada ciddi bir gelişme sağlamamız gerekiyor. Dolayısıyla bu konunun çok tartışılması, gündemde tutulması ve bu hususlarda farkındalık oluşturulması önemli.

Ülkemizdeki teknoloji gelişimine baktığımızda özellikle üretimde, üretim alanlarında, üretim alanındaki teknoloji seviyesini incelediğimizde orta yüksek teknoloji, ortak, orta düşük teknoloji seviyesindeki üretimlerimizde ciddi gelişmeler var. Düşük teknolojiye üretimlerimizde de bir azalma söz konusu. Fakat ülkemizde ciddi bir atılım sağlayacak olan yüksek teknolojilerdeki üretim kapasitemize baktığımızda burada ciddi bir ilerleme sağlayamadığımızı görüyoruz. Dolayısıyla bunu sağlayacak konu da aslında özgün fikirler sonucunda patentle sonuçlanan ve nihayetinde ticarileşen çalışmaların yoğunlaşması, bunların gelişmesi önem arz ediyor. O açıdan bu tür çalışmalar önemli.

Bu çalışmalar ile ilgili olarak bir araya gelmemiz ve fikir paylaşmamızın çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Biz üniversitemiz olarak da bu konulara öncelik veriyoruz, önemsiyoruz. Özellikle üniversitemizin deri tekstil, seramik alanında ihtisaslaşması gereken bir üniversite olması gerektiği gibi konulara daha da ağırlık vermeye başladık. Özellikle deri tekstil, seramik alanında diğer kamu kurumlarıyla, sanayicilerimizle çok daha sık, farklı platformlarda

bir araya geliyoruz ve bu çalışmalarımızın hem bölgemiz açısından hem şehrimiz açısından, hem de ülkemiz açısından gelişmesine katkılar sağlamaya çalışıyoruz. Bunu yaparken de üniversitemizin tüm birimleriyle, tüm çalışanları ile bunu gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Bu amaçla kurulmuş olan veya son dönemde kurmuş olduğumuz araştırma merkezlerimizde yine Zafer Teknoparkımızın Uşak'ta açmış olduğumuz yeni, modern alanımızla birlikte buradaki çalışmalarımızı bu manada daha verimli şekilde, daha verimli hale getirmeye çalışıyoruz.

Üniversitemiz 30.000 civarında öğrenciye sahip. Tabii 30.000 sayısı benim için anlamlı. Çünkü 3000 gibi bir ham fikirden ancak başarıya, başarıyla sonuçlanan ve nihayetinde ticarileşen bir ürüne dönüşmüş bir fikir ortaya çıkabiliyor. 3000'de 1 civarında. Dolayısıyla bizim bu manada öğrencilerimizi sürekli fikir üretmeye, inovatif düşünmeye teşvik etmemiz gerekiyor. Biz öğrencilerimizin yüzde 10'unda bu başarıyı sağlayacak olursak, öğrencilerimizin yüzde 10'unu bu manada yeni fikirler üretmeye ve bunları projelendirip patentlendirme konusunda yönlendirebilecek olursak bu bizim aslında yılda bu manada ciddi bir patent oluşturmamızı sağlayacak bir oran”

...öğrencilerimizin yüzde 10'unu bu manada yeni fikirler üretmeye ve bunları projelendirip patentlendirme konusunda yönlendirebilecek olursak bu bizim aslında yılda bu manada ciddi bir patent oluşturmamızı sağlayacak bir oran”

O açıdan biz hem tüm öğrencilerimizi bu noktada bu hususlara kanalize etmek hem tüm çalışanlarımızla birlikte tüm öğretim üyelerimizle birlikte hem de şehrimizin diğer paydaşlarıyla birlikte bu konularda üretken olmaya gayret gösteriyoruz. Tabii bu konular çok basit konular değil. Bu konuda ciddi bir kültür kazanmak gerekiyor. Bu konuda ciddi mesafe almak gerekiyor. Bu konuda toplumun tüm paydaşlarını bu konuya sevk etmek gerekiyor. O açıdan ben Türkiye Patent Hareketi ve Adres Patent'in organize etmiş olduğu bu çalışmayı çok kıymetli buluyorum. İnşallah bu çalışmamız bu manada hedefine ulaşır. Faydalı sonuçlar ortaya çıkar diye düşünüyorum. Ben üniversitem adına tekrardan tüm katılımcılara teşekkür ediyorum ve herkese saygı ve sevgilerimi sunuyorum.



İlyas YILMAZYILDIZ
Pamukkale Teknokent
Genel Müdürü

Gerçekten fikri mülkiyet haklarının korunması çok önemli. Bunu ifade etmek bile çok vaka-i adiyeden diyelim, günlük bir konuşma. Özellikle tarihte Tesla'nın geliştirdiği çok önemli, mesela, radyoyu uzun yıllar Marconi'nin diye bildik ama 100 yıl sonra Tesla'nın olduğu açıklandı. Yine pek çok buluşun Edison tarafından kendi adına geçirildiğini biliyoruz ve ticarileştirildiğini. Onun için ilk Teknokent, Hacettepe Üniversitesi Teknokent'i kurarak başladığımda, bu sektöre girdiğimde, gerçekten hiç kimsenin, üniversite-deki hocalarımızın ve öğrenciler zaten öyle, patentle ilgisi yoktu, bilgisi vardı belki ama ilgisi yoktu. Onları patente ilgi duyar hale getirmek, özellikle mezuniyet tezlerine başlamadan önce master, doktora tezlerine başlamadan önce bir patent taraması yaptırmak, şirketlerimizin geliştirdiği fikirleri, geliştirdiği ürünlerin patent ve marka belgelerini almak konusunda bu farkındalığı oluşturmak çok zaman aldı ama çok şükür Türk Patent ve Marka Kurumu Başkanlığında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızın desteğiyle

İl Sanayii Müdürlüklerimizin gayretleriyle Teknokentler, üniversitelerimizdeki Rektörlerimiz, bu işe bakan Rektör Yardımcılarımız, Teknokent'lerden sorumlu, Teknopark'lardan sorumlu, patentlerden sorumlu Rektör Yardımcılarımızın olağanüstü destekleriyle şu anda Türkiye iyi bir

“...ticarileştirilebilir patent nasıl alınır, hangi araştırmalar daha kolay ticarete döner, üretime yönelik Ar-Ge'ye destek olacak patentlerin sayısı nasıl arttırılabilir?”

seviyeye geldi. Yeterli mi? Yetmez. Çünkü, bu öyle bir şey ki, ya tamam bu kadar çok panel düzenledik, bunu artık insanlar biliyor deyip bir kıyıya çekilmek yerine mümkünse düzenli olarak her 3 ayda bir bütün üniversitelerimizde veya Sanayi Odalarımızın başkanlığıyla OSB'lerde yapacakları toplantılarla bu konunun sürekli gündemde tutulması lazım. Sürekli aktarılması lazım. Öneminin hatırlatılması lazım. O açıdan biz Pamukkale Teknokent olarak Adres Patent ev sahipliğinde yapılan bu Kamu-Üniversite-Sanayi iş birliğinde patentler ve patentlerin ticarileştirilmesi paneline memnuniyetle destek olduk, paydaş olmaktan onur duyduk.

Bugün Pamukkale Teknokent Genel Müdür Yardımcımız Mesut Aydınlı Bey panelist olarak katılacak. Yine Pamukkale Üniversitesi'nden Prof. Dr. Ahmet Koluman hocam örnekler verecek patent konusunda. Dolayısıyla biz bu tür çalışmalara her zaman katılmak-

tan, katkı sağlamaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Böyle önemli bir panel düzenlediğinden dolayı da Adres Patent'e moderatör Av. Ali Yüksel başta olmak üzere bütün panelistlere teşekkür ediyoruz. İyi bir panel olmasını diliyorum. Özellikle patentlerin sayısının artırılması yetmez. Ticarileştirilmesinin yapılabilmesi için bir müddet sonra çünkü buna destek veren üniversitelerimizin ve Teknokentlerimizin imkanları bitiyor, ondan sonra ister istemez ticarileşebilir patentlere destek olmaya başlanıyor. Yani ticarileştirilebilir patentlerin sayısının da artırılması önemli. Bir ticarileştirilebilir patent nasıl alınır, hangi araştırmalar daha kolay ticarete döner, üretime yönelik Ar-Ge'ye destek olacak patentlerin sayısı nasıl arttırılabilir? Bu konunun da üzerinde düşünülmesi gerekir. Yani sadece patent almak için patent almanın yetmediği, hatta bunun bir müddet sonra altından kalkılamaz yüke dönüştüğünü de bilmemiz lazım.

Bir diğer konu, patentlerimizin öncelikle Türkiye'de ticarileşmesi lazım. Yani iyi patentleri bazen yurtdışından gelip hemen alıyorlar ama bu Türkiye'nin çok lehine olmuyor. Eğer kendi ülkemizde bir firma tarafından, kendi ülkemiz içinde bunlar ticarileştirilebilirse asıl ülkenin kazancı o zaman oluyor. Ben biraz panele yönelik de böyle konuşulabilecek noktaya işaret ettikten sonra konuşmamı burada sonlandırıyorum, teşekkür ediyorum, saygılar sunuyorum.

PANEL KONUŞMALARI



Av. Ali YÜKSEL
Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı
(Moderatör)

Güzel konulara temas ettiler. Denizli'de 26 patent vardı 2015'te dediler. Gerçekten bugün Denizli'nin 1051 patenti var 2019'da. Toplam sayısı 1051'e çıkmış durumda. Demek ki güzel bir yükseliş göstermiş. Gayret devam ediyor. Zaten Denizli'de Mayıs ayında yaptığımız, böyle bir toplantıda Denizli Ticaret ve Sanayi Odaları, İhracatçılar Odası yılda 1000 patent olarak planladılar Denizli'nin potansiyelini, bu çok önemli. Her ne kadar tüm Türkiye'de 1.000.000 patent hedefleniyorsa da Denizli bundan yılda 1.000 patent yapabileceklerini planlıyorlar. Bu çok önemli. İl Müdürümüz o toplantıda vardı zaten ve bu söze iştirak etmişti. Teşekkür ediyoruz.

Yine Prof. Dr. Metin Gümüş, Uşak Üniversitesi'nden konuştu. Çok güzel hedefler Uşak'ta gerçekleştirilmiş. Özellikle Uşak ve Türkiye'nin tamamında orta-yüksek teknolojiyle ilgili gelişmenin oldu-

ğunu ve ultra yüksek teknolojinin ise henüz yeterli ivmeyi sağlamadığını belirtmesi ilginç geldi bana. Bu araştırma çok önemli.

Diğer taraftan İlyas Yilmazyıldız Bey de Tesla'yı örnek verdi. Yani gerçekten Tesla bugün nasıl bilinen bir isim ama işte yaptığı buluşlar ya da işte inovasyonlar yeni yeni ortaya çıkıyor, dedi ve ticarileşmeye dikkat çekti. Ticarileşme patentin olmazsa olmaz bir

**“...1 adet patent
2.000.000 \$
değerinde bir
ihracata katma
değer veriyor.”**

parçası. Çünkü gerçekten patent kenara atmak şeklinde bir amaçla yapılmaz. Bir teknolojiyi, teknolojik gelişmeyi hedeflemelidir. Geçen ay Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı bir rapor açıkladı. Üniversiteye yaptırdığı

bir çalışmanın sonucunu açıkladı. 1 adet patent 2.000.000 \$ değerinde bir ihracata katma değer veriyor. Bunun altını çizerek gazete manşetinden verdi. O bakımdan gerek Denizli için gerek Afyon için gerek Kütahya için gerekse Uşak için her bir patentin 2.000.000 \$ ihracat anlamına geldiğinin altını çizerek bugünkü panelimize daha farklı bir yön vererek başlayalım diyorum.

Ben çok uzatmadan panelistlerimize sözü vermek istiyorum. İnşallah 1.000.000 patent hedefini hep beraber yakalayacağız. Bugün aramızda konuşmacı olarak Mesut Aydınli Bey, Pamukkale Teknokent Genel Müdür Yardımcımız. Prof. Dr. Ahmet Koluman Bey, Pamukkale Üniversitesi Teknoloji Fakültesi Biyomedikal Mühendisliği Bölümü Başkanımız, Prof. Dr. Tuğrul Kandemir, Zafer Teknopark A.Ş. Genel Müdürümüz, Doç. Dr. Şefik Baran Tarhan, Uşak

Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi hocamız, Prof. Dr. Tayfun Uygunoğlu, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi Öğretim Üyemiz ve Av. Ali Çavuşoğlu, Türkiye Patent Hareketi Başkanımız. Arkasından da Erhan Derici, Deka Tekstil A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı başarı hikayesi olarak konuşacaklar.

Şöyle bir planlama yaptık, konuşmalar 10'ar dakika planlandı. 2 dakika da soru. Yani 10 dakika, artı 2 dakika soru, gelen soruyu cevaplamak. Ondan sonra yetişmezse 5'er dakika ek soru ve konuşma için de toplantının sonunda konuşmacılarımıza, panelistlerimize söz imkanı vereceğiz. Dolayısıyla konuşmacımızın konuşmasını dikkatle dinledikten sonra isteyenler sorularını chat'ten yazarak ya da yine chat'ten söz hakkı isteyerek sorabilirler. Şimdi Pamukkale Üniversitesi ve Denizli Sanayi ve Teknoloji birimlerinin, Ticaret Odası'nın, Sanayi Odası'nın, üniversitenin, kamu-sanayi işbirliğinin, üniversite işbirliğinin anlatılması ve ticarileşme konusundaki görüşlerini aktarmak üzere sözü Mesut Aydınlı Beye vermek istiyorum. Teşekkür ediyorum.



Mesut AYDINLI
Pamukkale Teknokent
Genel Müdür Yardımcısı

Ben konuya öncelikle patentlerin ülkeleri, gelişmişlik düzeylerinde ve toplumsal olarak ne boyutlarda etkilediğiyle ilgili bir giriş yapmak istiyorum. Şimdi gelişmişlik düzeyi yüksek ülkelere genelde patentler ve markalaşma konuları daha iyi bilindiği için bu firmalar kendi patentleriyle ilgili ve kendi markalarıyla ilgili belirledikleri kalite ve üretim standartları dahilinde gelişmişlik düzeyi daha düşük ülkelere üretimler yaptırıyorlar. Bu hepimizin bildiği bir konu. Şimdi bu konu iki taraflı fayda sağlayan bir konu şeklinde görülüyor. Bir tarafta kendi üretimini yaptırtan bir taraf ve üretimleri yaparak ekonomik bir döngü sağlayan ve istihdam sağlayan, diğer bir taraf var, yani gelişmişlik düzeyi daha düşük ülkeler var. Ancak olayın şu boyutundan baktığımızda, örnek veriyorum, Almanya'da bir patent sahibi, tekstille ilgili bir patent sahibi bir firma ülkemizde veya Hindistan'da veya Endonezya'da kendi ürünlerini ürettirdiğinde, Almanya'nın insan kaynaklarını değil, Almanya'nın doğal kaynaklarını değil, Almanya'nın ekolojik veya çevresel kaynaklarını

değil, o diğer ülkenin, ürettirdiği ülkenin tüm kaynaklarını kullanıyor. Bu da tabii ekonomik döngülerden ziyade toplumsal farklı boyutlara da ulaşıyor. Bunların tamamını ele aldığımızda bunlar ülkelerin gelişmişlik düzeyini totalde sonuç itibarıyla etkiliyor.

Mesela, tekstil kimyasalına maruz kalma düzeyi Endonezya'da ve Hindistan'da çok daha yüksek. Çünkü neden? Bu tarz riskli üretimlerin büyük çoğunluğu bu ülkelerde gerçekleştiriliyor. Bunlar tabii şunu doğrular, bu ülkelerin insan kaynakları daha verimsiz kullanılmış oluyor ve patent sahibi, marka sahibi ülkelerin kendi kaynaklarını daha verimli kullanmaları ortaya çıkmış oluyor bundan dolayı. Şimdi buraya baktığımızda patent ve markaların ticarileştirilmesiyle ilgili ben daha çok şu açıdan bakıyorum konuya, yaptığım girişle birlikte patent ve markaların ülkelere ne kadar katma değer sağladığı ve ülkelerin kaynaklarını ne kadar kullandığıyla ilgili noktada daha çok patentlerin ve markaların ticarileşmesini ele alıyorum. Çünkü, bu konu direkt ülkeye ve toplumsal olarak milletlere etki eden, direkt etki eden bir konu olduğu için bu açıdan bakıyorum konuya.

Şimdi ülkemizde marka ve patentlerin katma değeri, yani kaynak katma değeri yüksek üretim demek veya katma değeri yüksek ürün demek aslında, kaynak kullanımının daha düşük olduğu, yani gelire göre kaynak kullanımının daha düşük olduğu bir ürün anla-

mına geliyor katma değeri yüksek ürün. Bu hepimizin bildiği bir konu. Ben sadece üzerinden tekrardan geçmek için vurguluyorum. Şimdi patent ve markanın ticarileşmesi demek ürünün bu anlamda katma değerini katbekat artırıyor. Bu da tabii ki de katma değeri çok yüksek noktalara getiriyor ve üretiminin yapıldığı veya o patentin veya markanın sahip olduğu firmaya veya ülkeye çok ciddi anlamda kendi kaynaklarını, kendi öz kaynaklarının çok ciddi anlamda verimli kullanılmasıyla ilgili bir imkân sağlıyor. Bu konuyu bu yüzden ben marka ve patentlerin ticarileşmesinin ülke ve ulusal anlamda kalkınmamızdaki önemine işaret etmek istiyorum.

Şimdi birkaç araştırma yaptım ben bu konuda. Genelde dünyada durumlar nedir, ülkemizde durumlar nedir şeklinde. Standard & Poors'da ilk 500'deki şirketlerin gayri maddi varlıklarına baktığımızda bu değerler, kendi yani toplam varlıkları içerisindeki değerleri 1975 yılında %18 iken son yıllarda %80'lerin üzerine çıkıyor.

"...şirketlerin gayri maddi varlıklarına baktığımızda bu değerler, kendi toplam varlıkları içerisindeki değerleri 1975 yılında yüzde 18 iken son yıllarda yüzde 80'lerin üzerine çıkıyor."

Yani Standard&Poors'da ilk 500'deki firma dediğimizde zaten dünyadaki çok büyük firmalar ve işte Amerika'nın gelişmişlik düzeyine çok ciddi anlamda etki eden firmalar. Burada aslında orantısız gelişmişlik düzeyinde bir korelasyon da var. Buradan firmaların gayri maddi varlıklarının içerisinde neler var? Fikri ve sınai

mülkiyet hakları var, markalar var, patentler var ve bunların tamamı bunun içerisine giriyor. Ve bunlar çok ciddi anlamda firma değerlerine katkı sağlıyor.

Burada ben iki örnek vermek istiyorum. Birisi Adidas birisi de Honda. Bu iki markayı neden seçtiğimi de şöyle söyleyeyim. Bu iki markanın marka değerleri yaklaşık birbirleriyle aynı. Çok rakamlara boğmak istemiyorum ama aynıya yakın bir değerleri var. Bu iki markanın şöyle değerlendirdiğimizde marka değerleri anlamında birbirlerine çok yakın olduğunu görüyoruz. Honda'nın kendi ülkesinde çok ciddi fabrikaları var, çok ciddi bir üretim tesisleri var. Farklı ülkelerde üretim tesisleri var vs. Yani kendine ait üretim tesisleri var, kendi kaynakları var. Diğer tarafta Adidas markasının ise sadece pazarlama ve Ar-Ge ekipleri var. Bunun dışında fabrikaları yok, bunun dışında bir üretim tesisleri yok. Hiçbir şeyi yok ama Honda ile aynı marka değerine sahip. Burada ikisi arasında bir kıyas yaptığımızda hangisinin daha katma değerli bir çalışma yaptığı, hangisinin kendi ülkelerine ulusal düzeyde daha verimli kaynak kullanımı sağladığı çok aşikâr bir şekilde görülebiliyor zaten. Tabii bunu neyle sağlıyorlar? Kendi marka değerlerini ve kendi patentlerini verimli kullanarak bunları doğru ticarileştirebilmeleriyle bu faydayı sağlayabiliyorlar, bu gelişmişlik düzeyini sağlayabiliyorlar.

Ülkemizde baktığımızda ODTÜ, Boğaziçi ve Koç Üniversitesi'nin yaptığı ortak bir anket çalışması var. Fikri ve sınai mülkiyet hakla-

“...ülkümüzde firma patentlerinin yüzde 31'inin ticarileştiğini; şahıs patentlerininse yüzde 9'unun ticarileşebildiğini görüyoruz.”

rının ticarileşmesiyle ilgili bir anket çalışması yapmışlar. Bu çalışmaya baktığımızda ülkemizde firma patentlerinin % 31'inin ticarileştiğini görüyoruz. Şahıs patentlerininse % 9'unun ticarileşebildiğini görüyoruz. Tabii bunda önemli etken şu; inovasyon dediğimiz, yani Ar-Ge

çalışmasını veya bir buluşun toplumsal veya sektörel anlamda kabul edilebilirliği aslında inovatiflik, inovasyon düzeyi. Firmalar tabii kendi yaptıkları patent ve çalışmaların inovatif bir çalışmaya dönüştürmeleri kendi üretim imkanları ve Ar-Ge ekiplerinin olmasından dolayı biraz daha kolay hale geliyor. Ancak şahıslarda biraz daha farklı. Dışarıdan, yani şahıs patentlerinde biraz dışarıdan, işte dış kaynaklı inovasyon dediğimiz konu devreye giriyor bu defa. Dışarıdan destek alarak üretimini yaptırması lazım. Pazarlamasını yaptırması lazım vb. konular. Yine aynı şekilde finansmanını sağlamanın gerekiyor gibi konular işin içerisine giriyor.

Şimdi burada marka ve patentlerin ticarileşmesiyle ilgili ben şunu çok önemsiyorum, naçizane saygıdeğer hocalarımızdan ve üstatlarımızdan da özür dileyerek patentlerin ticarileşmesiyle ilgili hap ve standart bir metot veya yol belirlemek yerine veya herkesin uyguladığı bir yolu, metodu başka patent veya başka bir markanın ticarileşmesiyle ilgili uygulamak yerine her patent veya markanın veya işte fikri ve sınai mülkiyet hakkının kendi içinde değer-

lendirilerek, yani bunun sahibi firma mı, bunun sahibi şahıs mı veya ne tür bir ticarileşme gerektiriyor gibi alanlarının değerlendirilerek bir ticari olarak strateji belirlenmesi gerektiği taraftarıyım. Özellikle burada iki ayırım çok öne çıkıyor benim gördüğüm kadarıyla. Patent sahiplerinin kendi çalışmalarını kendileri mi inovatif, yani bir çalışmaya dönüştürüp kendileri üretip, kendileri pazarlayıp sektörel anlamda kabul edilebilirliğini kendileri mi sağlayacak, yoksa patentlerini kendileri satıp sadece patent satışıyla ve devamındaki bir gelirle mi ticarileştirme yoluna gidecek? Bu iki kırılim üzerinde belirlenip, ona odaklanılıp onun üzerinde bir çalışma yapılması ticarileşme anlamında ve ticarileşmenin faydasını arttırma anlamında çok önemişiyorum.

Tabii bu yola girerken de yapılan buluşun veya çalışmanın ürün yaşam döngüsü dedikleri benzerinde, ürün yaşam döngüsü dediğimiz konuya benzer şekilde teknolojik yaşam döngüsü gibi veya çalışmanın, Ar-Ge çalışmasının kendi içindeki yaşam döngüsü kabul edilebilirlik süresi çerçevesinde bunu ele almak gerekiyor. Bunu kendi içimizde üretirsek mi daha ciddi fayda sağlarız, katma değer sağlarız, yoksa bu buluşu satıp o şekilde gelir elde ederek mi daha iyi katma değer sağlarız. Bu anlamda stratejilerin belirlenerek buna odaklanması gerekiyor ve özellikle belki bu panelden şöyle güzel bir sonuç da çıkabilir.

Ülkemiz adına da, ülkemizin sahip olduğu patentlerin, fikri ve sınai mülkiyet haklarının ticarileştirilmesiyle ilgili de ülkesel bir strateji ve odaklanma da sağlanabilirse bundan çok daha rahat ticarileşmeler sağlanabilecektir diye düşünüyorum. Bu organizasyonu organize ettiğiniz için çok teşekkür ederim.

Şu anda üniversitemiz ve Denizli Sanayi ile birlikte bu çalışmayı hayata geçirmek için adımları atmaya başladık aslında. Şimdi bu çalışmanın içeriği şöyle aslında; patentlerden ziyade Üniversite-Sanayi iş birliğini geliştirme adına böyle bir fikir geliştirmiştik. Burada genellikle üniversite-sanayi iş birliğini geliştirmekle ilgili yaşanan en büyük problemlerden birisi hepimizin de bildiği üzere akademik dil ve sanayi dilinin farklı olmasıyla ilgili ciddi bir problem var. Aslında aynı şeylerden bahsediliyor, aynı konulardan bahsediliyor. Bu tarafta sanayicinin aynı ihtiyaçları var. Bir tarafta akademisyen hocalarımız, aynı ihtiyaca uygun Ar-Ge çalışmaları veya makaleler, çalışmalar yapıyorlar ama aynı dil konuşulmadığı için bir anlaşma problemi oluşabiliyor.

Kendi üniversitemiz içerisinde ve Denizli Sanayi ile birlikte kullanmak üzere bir portal oluşturuyoruz. Bu portalda şunu yapmayı hedefliyoruz; biz hocalarımızın öncelikli olarak üniversite-sanayi iş birliği ile ilgili daha fazla çalışma yapan, daha fazla danışmanlık yapan hocalarımızdan itibaren sırasıyla hocalarımızı ziyaret edip çalışmalarını biz öncelikle dinleyerek ve sanayiye böyle bir nasıl diyeyim tercüme edebildiğimiz kadarıyla aynı dili konuşabilecek

bir noktaya getirmek gibi bir düşüncemiz var üniversite-sanayi iş birliği geliştirme ekibimizle birlikte. Tabii bunun patentlerin ticarileşmesiyle ilgili çok ciddi faydaları olacaktır. Hocalarımızın, Ahmet hocamızın olduğu gibi birçok hocamızın çok ciddi, çok önemli patentleri var ancak sanayicilerimiz haliyle bu çok doğal bir şey, bunu kötü anlamda söylemiyorum. Bu işin doğası gereği böyle. Akademik literatürden biraz uzak olmak tabii aynı dili anlayamamak durumunda kalınıyor. Bunu çözmek adına bir platform oluşturuyoruz. Şu anda yazılım ve site nasıl bir platform üzerinde çalışacağımızla ilgili yazılımcı arkadaşlarımızla çalışıyoruz. İnşallah 3 ay içerisinde aşağı-yukarı bunu Pamukkale Üniversitesi ve Denizli Sanayisiyle birlikte ortak kullanıma sunacağımız bir platform olacak.

İkinci bir çalışmamız da bu konuda Denizli'de Erhan Bey de biliyordur, Denizli'de çok ciddi gizli zenginler vardır aslında. Yani yatırıma çok dönüştüren olduğu gibi Denizli Sanayisi çok mütevazidir. Yani çok kendini göstermez, ne bileyim bölgesel bir toplantıda, bir yerde böyle çok fazla ön plana çıkmaz. Oturuşuyla, kalkışıyla biraz mütevazı bir yaklaşımı vardır Denizli sanayisinin. Bu da tabii biraz patent sahiplerinden kendi patentleriyle ilgili kaynak yoktur imajı oluşturuyor sanayicilerle ilgili aslında.

Şimdi ben göreve başlayalı 3 ay oldu. 3 aydır birkaç tane Denizli'de gizli para kaynakları buldum. Birkaç tane de böyle yatırımla ilgili ciddi girişimlerde bulunan kişiler var. Yani mesela bir tane muhasebeci birisiyle tanıştım. Diyor ki, 1 Milyon TL ayırabilirim diyor. Tamam bu çok büyük bir rakam değil ama çok küçük bir rakam da değil. Bunları yakalayıp bunlarla Teknokent firmalarımızı bir araya getirebildiğimiz bir ortak etkinlik, platformlar, çalışmalar da planlarımız dahilinde. İnşallah, umarım bu planladıklarımız en iyi şekilde hayata geçer ve hem Denizli'mize hem ülkemize, ülkemiz sanayisine, ülkemiz ekonomisine en güzel katkıları sağlamak ve bu konuda bizlerin de bir şeyler yapıyor olması bizlere de nasip olur diyelim.



Prof. Dr. Ahmet KOLUMAN
Pamukkale Üniversitesi Öğretim Üyesi

Pamukkale Üniversitesi Biyomedikal Mühendisliği Öğretim Üyesiyim. Benim çok zengin bir hazinem var. Öğrencilerim çok hevesli, çok istekli ve dediğiniz gibi alanımız çok zengin. Bu alanla ilgili çalışmaları yaptığınızda aslında ortaya çok güzel veriler çıkabiliyor. Her zaman için şunu biliyorum; sağlıkta ihtiyaç hiç bitmiyor. Bundan 20 yıl öncesine gittiğinizde bir biosensör dediğinizde herkesin kafasında işte soğuk füzyon, uzay üssü falan gibi böyle karışık bir şey olurken biz bugün derslerimizde rutin üretilebilecek biosensörleri konuşuyoruz.

Şeker buna çok güzel örneklerden bir tanesidir. Şeker ölçüm için kullanılan biosensörler. Bugün için biz neyi biliyoruz? Bununla beraber birçok yapıyı evimizde yapıp tele-tıp kapsamında evimizde kalıp, evimizde sağlık hizmetini alabileceğimizi biliyoruz. Teknoloji bize bu imkânı veriyor. Neyin sayesinde? İnternet sayesinde, yazılımlar sayesinde ve küçük sensörler sayesinde.

“...olabildiğince küçük parçayla, olabildiğince küçük ve ekonomik yapılarla hızlı şekilde sisteme cevap verebilmek isterim. Çünkü sistem sizden karışık bir şey istemiyor.”

Şimdi örnek vermek gerekirse ben badem örneğini çok severim. Bademi kırmanız gerekir, elde etmek için. Badem kıracağı patentli bir ürün. Siz bunu çekiçle kırabilir misiniz? Tabii ki kırabilirsiniz. O zaman ne olur? Çekiç faydalı model haline gelir ama dersiniz ki ben bademi alacağım, çok böyle mekanik, hidrolik bir düzenek

yapacağım, bununla kıracağım. O zaman da şunu konuşmak lazım; bir bademi kırmak için tasarladığınız sistem ne kadar optimum? Derslerde genellikle verdiğim örnek budur. Ben şu mantıktaayım; olabildiğince küçük parçayla, olabildiğince küçük yapılarla ve ekonomik yapılarla hızlı şekilde sisteme cevap verebilmek isterim. Çünkü sistem sizden karışık bir şey istemiyor. Siz istediğiniz kadar karışık ürünler tasarlayın. TRL-8 seviyesine geldiğinizde, teknoloji geliştirme seviyesi 8'e geldiğinizde çarpmaya başlıyorsunuz.

Sistem ne kadar karışık olursa bunu ticarileştirmeniz o kadar zorlaşıyor. Çünkü karşınızdaki, şöyle söyleyeyim, sanayici size şunu soruyor, yahu burada da böyle bir şey var, bunu kime yaptırırız? Ama ne kadar basit düşünülürse, ben bunu hep basit gitmenin değerinden dolayı altını çizmek istiyorum. Ne kadar basit gidilirse ne kadar küçük ünitelerle ne kadar faydalı iş yapmaya çalışırsanız o kadar rahat hareket ediyorsunuz.

Çok basit bir örnek vermek istiyorum. Benim patentlerimin birçoğu savunma alanında. Ben o alanda çalışmayı çok seviyorum. Özellikle KBRN ve Milli Savunma alanında çalışmayı çok seviyorum. Şimdi askerin ihtiyacı belli. Askerin sırtında yaklaşık 30-45 kiloluk bir yük var. Sizin yaptığınız ürünün buraya 1 gram bile koyması bu askerin yorulmasına neden olacak. Sizin aksine bu üründe yük azaltmanız gerekir. Yükü nasıl azaltacağınızı hesaplamamız gerekir. Aynı zamanda manevra yeteneğini yükseltmeniz lazım ve kişisel konfor alanını sağlamanız lazım. Yani, sizin askerinizi -20 derecede bir manevra yapıyorsa ona sadece eline verdiğiniz ısıtıcılar yetmeyecektir. Bütün vücudu 37C'de tutmanız gerekir. Çok basit örnekle gidiyorum. 37C'yi tuttuğunuzda bunun gerçekten 37'ye ulaştığını takip edebilmeniz lazım. Bunun, askerin manevra yeteneğini azaltmaması lazım ve en önemlisi şu, manevra yeteneğini azaltmadığı gibi sizin bir yandan da merkezi bir monitörden bunu gözlemleyebilmeniz lazım. Burada neye çarpıyoruz? Bu verilere başkasının ulaşmaması lazım. Savunma alanında gitmek istediğimizde böyle bir örnek var elimizde.

Peki, biz ne yapıyoruz? Ben genel, kişisel yaklaşımımı söyleyeyim. Az önce hocamızın da söylediği gibi bitirme tezi vermeden önce hep aklımdan şu geçiyor; bitirme tezinden bir tane patent çıkartmalıyım ki, benim öğrencim iş başvurusuna gittiği zaman şöyle de

bir patent başvurum var diye bunu ortaya koyabilmeli veya yüksek lisans tezinden bir tane patent çıkartmam gerekir ki, benim öğrencim yine doktora geldiği zaman belki de ürününü ticarileştirmeyi öğrenmesi lazım.

Az önce Mesut Bey'in bahsettiği konu aslında hepimizin çarptığı işlerden bir tanesi. Evet, patenti TRL-8'e kadar getiriyorsunuz. Yani, sanayinin önüne kadar hazırlayıp koyabiliyorsunuz ama asıl çarpmaya nerede başlıyorsunuz biliyor musunuz? Karşınızda sizin bilimsel verinizden bağımsız bu ürünün ona ne kadar para getireceğini düşünen bir sanayici var. Sizin orada kullandığınız elektronik düzenek ya da işte elektro-kimyasal kimsenin umurunda değil. Evet, bir ürününüz var ve bu ürünü sahaya çıkartmak istiyorsunuz ama sanayici de bundan para kazanmak istiyor doğal olarak.

Siz asıl ticarileşme aşamasında gerçekten iyi sarsılıyorsunuz ve bununla ilgili ben Teknoloji Transfer Ofisimize ve Mesut Bey'e özellikle çok teşekkür etmek istiyorum. Çok arkamızda duruyorlar. Çünkü ben ticarileştirmeyi bilmiyorum. Benim genel eğitim yapım ya da yaklaşımım bir ürünü ticarileştirme üzerine değil. Bana birisi sahip çıkacak ki, gidip diyecek ki, bakın sizin böyle böyle bir ihtiyacınız var, bizde de hocamızın böyle böyle bir patenti var. Ne dersiniz? Üretelim mi? Biz şu anda bu aşamaya geldik. Pamukkale Üniversitesi'nde şu anda sektörle yavaş yavaş bunlar konuşulmaya başlanıyor ve ben buradan çok zengin olduğumu hissediyorum. Çok, gerçekten arkamda durulduğunu hissettiğim için daha

fazla bilgi üretmek, daha fazla ürün çıkartmak üzere ilerliyorum. Aynı zamanda bana bu şöyle de cesaret veriyor, bugün için benim Millî Savunma Üniversitesi ile Millî Savunma Bakanlığı ile İstanbul Cerrahpaşa ile daha bugün teslim ettik, Afyon Kocatepe Üniversitesi ile ortak patentlerim var. O patentlerde arkadaşlarım bana geliyor. Yahu Ahmet, bunu nasıl yapabiliriz? Buradan patent çıkar mı? Nasıl yapabiliriz? Birazcık da sanki üzüm yemeyi de öğreniyoruz aslında hep beraber. Bu üzümü evet ben verebilirim. Çok rahat sunabilirim ama patent yazmayı da yavaş yavaş konuşup beraber hareket edebiliyoruz. Kendi üniversitem dahil diğer üniversitelerde de.

O yüzden benim aklım şöyle çalışıyor. Sonsuz patent verebilirsiniz. Kökleri havada ağaç patent de verebilirsiniz. Olur, kesinlikle bir patent olur ama sonuçta şunu düşünmek lazım; bu patentin bir sanayiciye, bir ihtiyaca ne kadar hitap ettiği! O yüzden patent taramayı hepimiz biliyoruz. İşte bir sürü web sayfası var. Tarayabiliyorsunuz, açık patent, çekirdek teknoloji. Bir sürü terim havada uçurabiliriz ama asıl şunu konuşmak lazım. İnsan hayatına nerede değeceğiz? O yüzden ben hep patentlerde bunu konuşmaya çalışırım, benim genel olarak yaklaşımım böyle.

Peki çok hızlı bir örnek vermek istiyorum. Bu örneği özellikle ver-

“...Benim patentlerdeki ağırlıklı hakkım %10-%15 dilimini geçmemekle beraber, öğrencilerimin ağırlıklı olarak patentte hak sahibi olduğunu beyan ederek yaklaşık 6 farklı yerde, 6 farklı kurumla beraber 30-32 civarı patentim var.”

mek istiyorum. Herhangi bir şekilde kurşun yaralanmasına maruz kalmış bir tane askerimiz olduğunu varsayın ve kan kaybı var. Bu kan kaybına bağlı olarak bir eldiven olduğunu düşünün. Bizim yeni verdiğimiz patentlerden bir tanesi. Kaç ünite kan kaybettiğini ve gps konumunu bildiriyor. Öte yandan helikopterde bir cross cihazımız var. Giderken şu kan grubundan şu kadar kan alınacak,

yol boyunca kan crosslanarak askere verilerek hastaneye götürülecek. Zaman kazandırılıyorsunuz.

Aslında kantitenin değil; kalitenin çok etkin olduğunun altını çizerek bunu söylemek istiyorum. Benim patentlerdeki ağırlıklı hakkım %10-%15 dilimini geçmemekle beraber, öğrencilerimin ağırlıklı olarak patentte hak sahibi olduğunu beyan ederek yaklaşık 6 farklı yerde, 6 farklı kurumla beraber 30-32 civarı patentim var. Teşekkür ediyorum. Bu benim başarım değil. Bu benim öğrencilerimin başarısı. Özellikle altını çizmek istiyorum. Ben en başında da söyledim. Ben çok zengin bir hocayım. Çünkü benim öğrencilerim gerçekten çok çalışkan ve çok meraklılar ve bu alanda da çok rahat hareket edebiliyorsunuz. O yüzden bu benim değil; öğrencilerimin başarısı. Ben onların en az bir patentle mezun olmasının iş hayatında etkisi olacağına inanan hocalardanım, umarım öyle

olur. Umarım yanılmıyorumdur. Bu konuda da Teknoloji Transfer Ofisimize ve Teknokentimize çok teşekkür ediyorum. Bize çok sahip çıkıyorlar.

Ben hayata dokunmayı, hayata dair patentleri çok seviyorum. Belki de alanım olduğu için belki de kafam oraya çalıştığı için bana çok etkili geliyor. Ben değerli vaktiniz, beni davet etme nezaketiniz ve bu güzel organizasyon için teşekkür ediyorum.



Prof. Dr. Tuğrul KANDEMİR
Zafer Teknopark A.Ş. Genel Müdürü

Daha önceki konuşmacı arkadaşların da bahsettiği gibi Türkiye'de patent konusunda aslında bir farkındalık, siz de bahsettiniz bir farkındalık süreci artarak devam ediyor. Türkiye'de aslında baktığımız zaman son yıllarda güzel şeyler olduğunu söyleyebiliriz. 2000 yıllardan bugüne kadar baktığımızda patent başvurularına çok ciddi bir artış olduğunu görüyoruz. Hem bunu yurt içinde hem de yurt dışında hatta bu sene itibarıyla Türk Patent ve Marka Kurumu Başkanı şöyle bir açıklama yaptı; dünyada birinciyiz. Ne konuda dünyada birinciyiz? Uluslararası alanda patent başvurusu yapma konusunda bir önceki seneye nazaran artış sayısı noktasında. Bu çok güzel bir şey. Rakamsal itibarıyla baktığımızda. Yine ulusal bazlı da 8.000'in üzerinde bir patent başvurusu olduğunu görüyoruz Türkiye'de.

Tabii ki Teknoparklar olarak biz bu işin neresindeyiz dediğimizde işin şurasındayız aslında. Bunun ticarileşmesi noktasında biz işin

orasındayız. Çünkü patent sayılarının artması önemli. Sayı olarak her geçen gün elbette ki sayı artırmaya çalışıyoruz, artması gerekiyor. Çünkü gelişmiş ülkelere baktığımız zaman bu sayıların 30 binler, 40 binler civarında yıllık patent başvurularının olduğunu görüyoruz. Tabii ki sayı artmasıyla beraber bunların ticarileşme oranları da artması mümkün olabiliyor.

İşte bu ticarileşme nasıl peki mümkün olabiliyor dediğimizde bu ticarileşme üçlü sarmal dediğimiz kamu-üniversite-sanayi iş birliğinin sağlanmasıyla oluyor. Bu konuda tabii ki dünyadaki rekabet süreci de artık geçmişe nazaran onda da çok ciddi değişim var. Artık rekabet ülkeler eliyle değil artık işletmeler eliyle oluyor. Yani artık küresel rekabet, rekabet üstünlüğü işletmelerin rekabet üstünlüğü ile ortaya çıkan bir şey.

İşte yine biraz önce bahsettiğim gibi bu dünyanın en fazla patent başvurusu yapan ülkelerin işletmelerine baktığımız zaman örneğin Siemens dünyada birinci. İşte Almanya'ya bakıyorsunuz dünyada en çok patent başvurusunda bulunan ilk 5 ülkeden bir tanesi. Yine arkasından bakıyorsunuz Huawei, Samsung gibi firmaların sadece firma bazında binlerce patent başvurusunda bulunduğunu görüyorsunuz. İşte bize bu şunu gösteriyor, sadece bu iş farkındalığın üniversite bünyesinde değil de genele yayılması gerektiğini

"...sahadan haberdar değilse, eğer sahanın içinde değilse hoca, piyasada değilse yaptığı iş belki patentleşiyor ama ticarileşmiyor. Temel problem bu."

bize gösteriyor. Yani bugün biz Teknoparklarda benim yaklaşık 5 senelik bir teknopark tecrübem var. Burada ben şunu gördüm. Üniversitedeki hocalar belli bir alanda uzmanlaşıyorlar, belli bir iş üzerinde yoğunlaşıyorlar. Ama sahadan haberdar değilse, eğer sahanın içinde değilse hoca, piyasada

değilse yaptığı iş belki patentleşiyor ama ticarileşmiyor. Temel problem bu.

Yani hoca belli bir alanda uzmanlaşmış, ürün geliştiriyor, belli bir alana emek sarf ediyor. Hatta bir ürünü patent sürecine de getiriyor. Patentini de alıyor. Ama bu patent ne oluyor? Rafta kalıyor. Birinci problem bu. Bunun rafta değil de ticarileşmesi için bu çalışmanın içerisinde, sürecin tamamında özel sektörün de olması lazım.

Bu yüzden üniversite-sanayi iş birliğinin çok aktif ve etkin bir şekilde hayata geçirilmesi gerekiyor. Bunun için de kendi üniversitemizde biz bunu sadece teknik bölümlere değil hatta sosyal bölümlerde de bunu arttırmak için öğrencilerin lisans eğitimi sürecinde muhakkak sanayinin içerisinde bir tecrübe kazanması gerektiğinin önemli olduğunu düşünüyorum. Onun için de sadece mühendislik bölümleri değil, teknoloji fakülteleri, veteriner fakülteleri, işte bu alanda sağlık işin doğası gereği sahanın içerisinde

ama diğer sosyal bölümler de dahil kesinlikle alanlarıyla ilgili üniversitedeki öğrencilerin ve hocaların lisans eğitimi sürecinde sahanın içerisinde, iş birliği içerisinde olması gerekiyor.

Yine tespit ettiğimiz bu süreçte önemli bir problem şu, farkındalık dediğimiz konu. Gerçekten sahayı bırakın üniversitedeki akademisyenlerin bile birçoğu patenti gözünde bazen çok büyütebiliyorlar. İşte bu büyütme dediğimiz hem

prosedür itibariyle evet doğru. Prosedür itibariyle geçmişte uzun ama her geçen gün süre kısalıyor. Prosedür itibariyle uzun bir süreç ve onun dışında şöyle bir algı daha var. Bu çok maliyetli bir süreç. Yani bir patent almak çok pahalı. Onun için biz patente başvursak hem bunun prosedürünü halledemeyiz hem bunun maliyetine katlanamayız şeklinde böyle bir algı var. Onun için farkındalık dediğimiz şey sadece bilgilendirme değil ilgiyi de oluşturmak üzere bir farkındalık üzerine çalışılması gerekiyor.

“...döner sermaye gelirleri olmayan birçok üniversitede böyle ayrı bir bütçe olmadığı için birçok hoca patentini tescil ettirebilmek için başvurusunu ekonomik endişeler sebebiyle yapamıyor.”

Bu çerçeveden baktığımızda üniversitedeki hocaların patentlerinin finanse edilecek yeni yapılar oluşturulması gerekiyor. TTO'lar, yani Teknoloji Transfer Ofisleri bunun için önemli bir konumda. Ama döner sermaye gelirleri olmayan birçok üniversitede böyle ayrı bir bütçe olmadığı için birçok hoca patentini tescil ettirebilmek için

başvurusunu ekonomik endişeler sebebiyle yapamıyor. Onun için bundan dolayı ara yüzlerin oluşturulması lazım. İşte bu ara yüzler oluşturulurken son yıllarda bu melek yatırımcı firmaların sayısının arttığını görüyoruz. Onun dışında televizyonlara falan baktığımız zaman bazen böyle hani icat yapanlar ya da yeni mucitlerin keşfedileceği programların düzenlendiğini görüyoruz. Tabii ki bunlar da bir boşluğun olduğunun göstergesi. Bu alanda bir boşluk var. Dolayısıyla bunu hem üniversitelerde lisans seviyesinden başlayarak bir farkındalık çalışmasının yapılmasının önemli olduğunu düşünüyorum.

Öğrenci daha mezun olmadan patentin, işte fikri sınai mülkiyet haklarının farkındalık sürecine girmesi gerektiğini düşünüyorum. Yine aynı şekilde akademisyenlerin de bu şekilde her yaptığı işin, yaptığı patent çalışmasının sahayla ilişkilendirilerek yapılmasının çok önemli olduğunu, çünkü ticarileşmesi ancak öyle oluyor. Hani siz de bahsettiniz verdiğiniz örneklerde aslında gözlükten yola çıkarak çünkü gözlük kullanıyorsunuz. Dolayısıyla bir ihtiyaçtan yola çıkıyorsunuz. Öyle değil mi? Yani bir ürünü ortaya çıkarmanın temel hareketi neresi? Evet ihtiyaçtan. Dolayısıyla işte sahanın önemi burada. Eğer akademi sahayla bu anlamda iş birliği içerisinde süreci başlatmazsa bir ihtiyaçtan yola çıkmıyor. Sadece kendi gözlemiyle ya da kendi deneyimi, tecrübesiyle bir çalışma başlatıyor. Bu bazen akademik endişeyle olabiliyor. Yani yayın yapma ya da çalışma endişesiyle olabiliyor. Ama bunu başlatırken sahaya dokunduğunda sahanın bir problemini çözme noktasında başla-

diğında o iş neye ulaşıyor? Kesinlikle başarıya ulaşıyor. İşte onun için bu süreçleri iyi organize edebilmek lazım. Biz Teknoparklar olarak böyle bir yükümlülüğümüz, böyle bir ara yüz görevimiz var. Türkiye'de de son yıllarda biliyorsunuz Teknoparkların sayısı her geçen gün artıyor. Bu sayılar artınca da özellikle Anadolu'da bu patent sayılarının artacağını düşünüyorum. Çünkü bu tip organizasyonların, bu tip ara yüzlerin sayısı arttıkça farkındalık, farkındalık derken de sadece bilgilendirme değil ilginin de artması yönünde bir farkındalığın oluşacağını düşünüyorum.

İşte biz Afyon'a baktığımız zaman Afyon'da patent başvurusu kaç dediğinizde 24, Kütahya'ya bakıyorsunuz sayı 30, Uşak'a bakıyorsunuz 15-20 civarında ama sadece İstanbul'da bu sayının 3.000'in üzerinde, 3.500'lere yakın olduğunu görebiliyoruz. İşte bunun Türkiye'nin geneline yaygınlaştırılması, bu tip organizasyonların kamunun da destek sağlayarak bu tip faaliyetlerin desteklenmesinin önemli olduğunu düşünüyorum.

Bölgemizde farkındalığı artırmak hepimizin üzerinde bir vazife. Bizim şöyle bir ortaklığımız var, ondan da bahsedeyim ben. Biz 2016 yılında faaliyete başlayan bir Teknoparkız ama Türkiye'de bir ilk olma özelliğimiz var. O da şu; iki farklı ilde iki farklı üniversitenin ortaklığında kurulmuş bir teknopark. Zafer Teknopark hem Afyon'da işte Metin hocam da bahsetmişti konuşmasının başında, bir de Uşak'ta Organize Sanayi Bölgesi'nde bir teknoparkı bugün-

lerde faaliyete geçiriyoruz. Dolayısıyla bu iş birliğine inanıyoruz. Özellikle Anadolu'daki, Denizli, Afyon, Uşak, Kütahya gibi illerin birbirlerine katkı sağlaması önemli. Biz bu ortaklığı yaparken iki üniversitenin hem akademik birikimini hem de sanayi tecrübesini bir araya getirerek buradan daha katma değerli yüksek ürünler ya da faaliyetler başaracağımızı düşünüyoruz. Türkiye'nin çıkışı bu noktada, elimizden geleni yapacağız. Size de bu noktada bahsettiğiniz konularda memnuniyetle iş birliğine her zaman hazırız ve desteğinizi bekliyoruz. Teşekkür ederim.



Doç. Dr. Şefik Baran TARHAN
Uşak Üniversitesi Öğretim Üyesi

Uşak Üniversitesi'nden Doç. Dr. Baran Tarhan. Bugün sunumu aslında aldığım bir patent üstünden anlatmak istiyorum. Nereye varmak istediğimi de oradan anlatacağım sizlere. Öncelikle biraz kendimden bahsedeyim. Yaklaşık 14 yıl özel sektörde çalıştım. Son 3-4 yıldır da üniversitede Doçent olarak görev yapıyorum. Yani sanayiden akademiye geçmiş bir hoca olarak bugün konuşacağım. Aldığım bu patenti, biraz önce Tuğrul hocamın, Ahmet hocamın, Yüksel Bey'in söylediklerini belki onları da destekleyecek biçimde sunacağım. Şimdi patent deyince hepimizin aklına aslında aynı şeyler geliyor ama işte telif hakları, lisanslama, koruma, güvenlik, fikri mülkiyet hakları ama benim aklıma gelen, aslında ya da hepimizin aklına gelmesi gereken daha önemli bir şey var.

Tabii ki biliyorsunuz patent şartları belli. Ya bir yenilik olacak, ya bir buluş olacak daha doğrusu hepsi bir vücut olacak. Daha doğ-



rusu sanayiye uygulanabilirlik olacak. Tabii ki biz hocaların fokuslanması gereken hem ülkemiz için hem dünya için fokuslanması gereken şey bence sanayide uygulanabilirlik noktası. Çünkü az önce de konuşmacıların da söylediği gibi sanayiye uygulanamayan

bir patentin çok da ülke ekonomisine, dünyaya, insanlığa katkısı olmuyor. Sadece bizim akademisyenlerin cv'sinde ya da akademik kariyerinde bir satır olarak kalıyor.

Şimdi baktığımız zaman şu anda benim 3-4 tane tescillenmiş patentim var. Uluslararası çıkışları yapılmış ulusal patentlerim var. Bugün onların bir tanesi üstünden hızlıca hareket edeceğim. Aslında yaptığım temelde bir seramik kompozisyonu üzerine bir patent almak. Temelde daha hafif, ince bir seramik kompozisyonu geliştirdim. Bu çok yeni aldığımız bir patent aslında. Daha Eylül ayında patentlendi. Başvuruya bakarsanız yaklaşık 4 yıl sürdü, uzun bir süreç. İncelemeli patent olarak patentlendi. Şimdi daha önce de dediğim gibi ben bir seramik kompozisyonu yaptım sonuçta. Burada gördüğümüz gibi belli oranlarda hangi maddeden, hangi oksitten ne kadar katılıp oksite nasıl bir seramik yapacağı üzerine bir iş yaptım. Aslında temelde bir lavabo geliştirdim. Bir lavabo reçetesi bu. Az önce hocalarımın söylediği gibi çok aman aman uçan araba ya da dünyayı kurtaracak bir şeye gerek yok

aslında temelde baktığımız zaman. Çok basit, çok kütleli üretimle ülkeye değer kazandıracak şeyler de önemli. Yani bizim çok uç şeyler düşünmemiz gerekiyor bir patent konusunda. Sol tarafta ticari bir lavabo, sağ tarafta geliştirilen bir seramik kompozisyonu. Dediğim gibi bir lavabo geliştiriyoruz. Tabii ki bu patent öncesi biz akademisyenler için ya da özel sektör de olabilir bu. Tabii ki kolay olmu-

yor. Uzun Ar-Ge çalışmaları, uzun üretim denemeleri de yapmak gerekiyor. Şimdi sanayide uy-



gulanabilirliğini anlatacağım birazdan. Uzun üretim denemeleri, işte ortadaki resimde gördüğünüz gibi başarısız sonuçlar sanayiye uygulanabilirlik noktasında ama nihayetinde geliştirdiğimiz o patenti aldığımız istemlerde belirttiğimiz şey bir lavabo olarak ortaya çıkıyor ve şu anda tüm Türkiye'de ve dünyada satışı olan bir şirketin sattığı bir ürün oluyor.

Dediğim gibi aslında biz sadece lavabo geliştiriyoruz, bir seramik kompozisyonunun bir ticari ya da bir sanayi kuruluşuyla beraber

çalışılarak bir ürüne dönüşmesi. Şu anda aldığımız bu patent ticari olarak lavabo olarak tüm dünyada satılıyor. Gördüğünüz gibi aslında bir lavabo diyoruz ama şu anda 50€'ye siz gidip yapı marketlerden bir lavabo alabilirsiniz ama bizim geliştirdiğimiz ürünün fiyatını (876€) özellikle koymak istedim. Şu anda indirimde bu, evet onu vurgulamak istedim aslında. Bir lavabo bir kompozisyonla, ona kattığınız katma değerle, işte yüksek mukavemet, deformasyon düşük olması, tasarım vs. hepsi içinde. Tasarımdan da biraz sonra bahsedeceğim. Hepsi bunların bir araya gelerek aslında ticari bir ürün ortaya çıkıyor ve biz de akademisyenler olarak burada bu işin içinde olabiliyoruz.

Tabii ki bunun güzel yanı şöyle. Bu yaptığınız tasarımın, aldığınız patentin ürüne dönüşüp ürünün de bir ödül alması noktasında bunu da vurgulamak istedim. Yani yaptığınız işler değer görebilir de. Yaptığımız bu lavabo Türkiye'nin büyük bir yapı fuarından yani şirket olarak binlerce katılımcısı olan ve her yıl ödüller veren bir fuar. Bu fuarda ürünümüz en iyi yapı ödülünü aldı. Dolayısıyla bu yaptığınız patentler de taçlandırılabilir ürüne dönüştükleri zaman güzel oluyor, sizleri motive ediyor.

Şimdi az önce bazı kompozisyonlardan bahsetmiştim. Bunun da dünyada bazı örnekleri var. Bunları yurt dışında benzer ürünleri üretenler tabii ki var ama aynı ürünü üretemiyorlar. Bu arada Toto, Duravit, Laufen üst tarafta isimlerini görüyorsunuz. 1748 yılından beri seramik üretiliyor. Yani adamlar yaklaşık 300 yıldır seramik

üretiyor ama Türkiye'deki en eski seramik fabrikası 60 yıllık. Onlarla beraber çalışarak yıllardır Ar-Ge yapan, yıllardır inovasyon yapan şirketleri şu anda biz aldığımız patentle ya da yurt dışı çıkışlarıyla önünü kesebiliyorsunuz.

Tabii ki patent almak bunun için de önemli. Rakiplerinizin ya da o şirketin rakiplerinin önlerini kesmek, Türkiye'deki üretilen ürünlerin dünya pazarında daha çok satılmasını sağlamak da bu alınan patentin diğer tarafı. Bence patent almak kadar da önemli. O yüzden ben kendi adıma bir patent alırken diğer şirketlerin nerelerde olduklarına bakarak da yapıyorum. Hem bir ürün ortaya koymak hem de alınan patentin diğer ürünlerini, diğer şirketlerin, çoğu yabancı bunların, satmasını engellemek. Yurt dışında tescillendikten sonra büyük ihtimalle bu firmalar, çünkü bunların bizim yaptığımız lavabo çok daha derin ve çok daha deformasyonluğu az. O yüzden bu firmalar çok daha küçük lavabolar yapabiliyorlar. Dolayısıyla büyük lavabolar yapma noktasında gelip finansal olarak kapımızı çalmak zorunda olacaklar. Daha ileriye gidebilmek için dediğim gibi bunlar 300 yıllık çok büyük firmalar. Milyon dolarlık Ar-Ge yatırımları olan firmalar. Biz yapılan bu çalışmalarla onların da önünü kesmek bence önemli. Buna da vurgu yapmak istiyorum.

Peki benim için patentin anlamının ne olduğunu vurgulamak istiyorum. Çünkü patent bir kere yararlı bir buluş olmalı ve endüstri olarak, ticari olarak muhakkak bir değer bulması lazım. Diğer türlü dediğim gibi satır olarak kalması çok manalı değil. Ama bu şu demek değildir, onu da vurgulamak istiyorum, siz eğer önümüzdeki 10 yıl sonra bir değer kazanacak patentin de alınmaması anlamına gelmiyor.

Yani sonuç olarak uzun çalışmalar gerekiyor bunda ama ileride ticarileşecek bir ürüne dönecek bir patenti bugünden de almakta hiçbir sakınca yok. Aynı kefedede değil bunlar. Yani endüstriyel olarak 10 yıl sonra üretilecekse bugün patent tescili alınması gerekiyor. Patent sahibini, marka değerinin, pazarlama stratejisiyle desteklenmesi gerekiyor. Tabii ki bu patentlerin çıkış noktasını biz şöyle yaptık. Yani biz kendimiz bir şeyler geliştiriyoruz akademisyen olarak. Sonra sanayide bunun gidip karşılığını arıyoruz. Aslında sanayiciyle birlikte, onların pazarlama stratejilerine, hangi pazarlara hitap ettiğini ve o pazarlarda ne gibi yenilikler ne gibi buluşlar olması gerektiğini bilerek gitmek hem o şirketin katma değerini hem de diğer şirketlerin önünü kesme noktasında önemli. Dolayısıyla bir patent alırken sadece bir buluşla gitmek değil, şirketin ya da dünyanın ne tarafa gittiğini de görerek gitmemiz gerektiğini düşünüyorum ve ona göre stratejilerimizi belirlemeliyiz. Az önce de dediğim gibi yurt dışı şirketlere yeni bir ürün geliştirmede engel olmalı.

Benim için patentin bir anlamı da kişisel tatmin. Ben bir ürünün ya da buluşun, yapılan yeniliğin, marketlerde satılmasını, yapı marketlerinde satılması, insanların bunları kullanması kişisel olarak beni çok tatmin eden bir şey. Mutluluğu da ben vurgulamak istiyorum. İnsanların bunu kullanarak yarar görmesi beni mutlu ediyor.

Bu arada benim kadrom Güzel Sanatlar Fakültesi'nde. Ben bir malzeme mühendisiyim. Uzmanlığım da seramikler üzerine. Diğer tarafta biliyorsunuz az önce Rektör Yardımcımız Metin Gümüş hocam da bahsetti. Uşak Üniversitesi deri tekstil ve seramik sektöründe tasarım alanında ihtisaslaşacak üniversite olarak seçildi. Dolayısıyla tasarım tescili noktasında da bizim almamız gereken çok yol var.

Biz şu anda özellikle yine içinde bulunduğum bu ihtisaslaşmadan dolayı bir merkezin öncülüğünü yürütüyorum. Biz sürekli sanayiciyle çalışıyoruz ve onlara verdiğimiz tasarımların tasarım tescilini alma noktasında da önümüzdeki dönemde yoğun bir şekilde çalışacağız. Yani sadece patent almak, teknik olarak söylüyorum, patent almak önemli. Ama bizim yaptığımız tasarımlar, ürün tasarımları, desen de olabilir bu, dediğim gibi ürün tasarımları da olabilir. Onların da ülkemiz için çok önemli olduğunu düşünüyorum ve çoğu firma sadece tasarım noktasında çok büyük paralar kazanıyor.



Prof. Dr. Tayfun UYGUNOĞLU
Afyon Kocatepe Üniversitesi Öğretim Üyesi

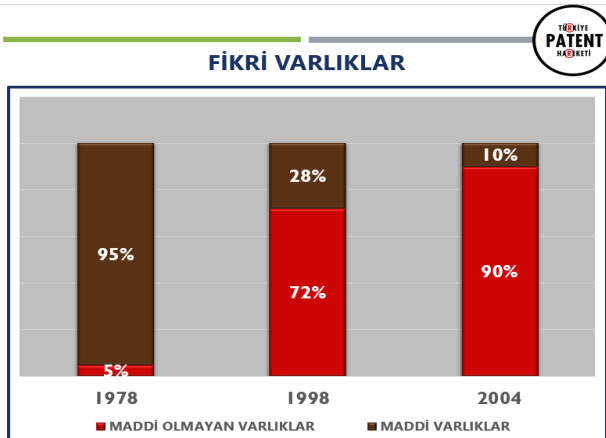
Afyon Kocatepe Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisindeyim koordinatör olarak. Kendim de İnşaat Mühendisliği bölümündeyim. Patentlerle ilgili bize başvuru yapanları şu anda komisyonca değerlendirip üniversitemiz Yönetim Kuruluna sunuyoruz. Eğer olumlu geçener olursa da onların başvurularını yapıp patentlerini şu anda gerçekleştiriyoruz.

Şu an itibariyle kabul edilmiş 1 tane Uluslararası patentimiz var. Tuğrul hocam büyük ihtimalle bahsetmiştir zaten. O patentin şu anda ticarileştirilmesi için uğraşyoruz. Amacımız da zaten bu panelde konuşulmuştur büyük ihtimalle. Ülkemizdeki patentlerin hem sayısının artırılması yanında nitelikli patent önemli olan tabii ki. Onların niteliğinin artırılması, ticarileştirilmesi, yoksa sadece sayıya bağlı kalırsak, yani sayının çok fazla esprisinin olmadığını düşünüyorum. Önemli olan nitelikli sayıyı arttırmak diye düşünüyorum. Ben bu manada böyle bir platform oluşturduğunuz için teşekkür ediyorum ayrıca emeği geçenlere.



Av. Ali ÇAVUŞOĞLU
Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı

Benim de küçük bir sunumum olacaktı. Mesut hocam bundan bahsetmişti ama yine de tekrardan bahsetmek istiyorum. Maddi olmayan mal varlıkları, yani patent, tasarım, fikri haklar gibi bütün hakların değeri her geçen gün artmaya devam ediyor. En son 2000'li yıllarda yapılan araştırmaya göre bir şirketin toplam değeri içerisinde maddi olmayan varlıkların oranı yüzde 90 civarında. Buna en güzel örnek Biontech firmasını verebilirim.



Şu anda biliyorsunuz ki, covid aşısıyla alakalı birkaç firma çalışıyor. Hem Türkiye’de hem Çin’de hem Rusya’da ve Amerika’da ve Almanya’da ve İngiltere’de. Ve şu anda en verimli olanı da Alman kökenli bir Türk firması, daha doğrusu Türklerin kurduğu bir firma. Özlem Hoca ile Şahin Hocanın kurduğu bir firma. Biontech firması şu an aşı bulduğunu iddia ediyor. Yakın bir zamanda çıkacaktır. Eğer gerçekleşirse ekonomik olarak piyasaları da rahatlatır.



Bu firmanın 2008 yılında kurulduğunu görüyoruz. Şu anda son bir yılda özellikle internete baktığımızda bu firmanın Amerikan Borsasındaki değeri, hisse başı 18 dolarmış. Şu anda toplamda 86 dolara çıkmış. Ortalama 20 Milyar dolarlık bir piyasa değerine ulaşmış. Yani bir aşı bulmasıyla tabii ki bunu neyle sağlıyorlar? Bunlar patent sayısının artmasıyla, yani sonuçta bu aşının da bir patenti var. Tabii ki ilaç firmalarından birisiyle ortak olmasıyla da sağladılar ama toplamda şu anda patentle büyüyen firmayı canlı canlı görmekteyiz. Bir önceki grafikte gördüğümüz gibi Biontech firmasının toplamda 900'den fazla patenti var. 1 yıl içinde yaklaşık

olarak 5 kat büyüyen bir firma ve belki de bu aşı piyasaya çıkıp da bütün dünyaya milyarlarca doz satıldıktan sonra bu firma 50 Milyar, 100 Milyar dolar seviyesine çıkacak.

“...Biontech firmasının toplamda 900'den fazla patenti var. 1 yıl içinde yaklaşık olarak 5 kat büyüyen bir firma ve belki de bu aşı piyasaya çıkıp da bütün dünyaya milyarlarca doz satıldıktan sonra bu firma 50 Milyar, 100 Milyar dolar seviyesine çıkacak.”

Yani Biontech firması nezdinde patentin önemini bir kez daha görmüş olduk. Şu anda bu firmanın sahipleri Özlem Hanım ve

Uğur bey Almanya'da en zengin 100 kişi arasına girmişler çok kısa bir zamanda. Onları tebrik ediyoruz. Dünyadaki markaların patent sayılarına da kısaca değineceğim ama hocalarım da değinmişti aslında. Çok da fazla üstünde durmuyorum. Buraları geçiyorum hızlı bir şekilde.

Dünyada şu anda yılda 3 Milyondan fazla patent yapılıyor. Son 12 yılda 28 Milyon tane patent yapılmış dünya çapında ve şu anda 120 Milyon tane patente ulaşabiliyoruz. Patent dosyalarına ulaşip bunları teknik açıdan inceleyebiliyoruz. Şu anda web sayfalarında ücretsiz olarak bütün uzmanlara açık. Ege Bölgesi'ne de kısaca değinmek istiyorum. İzmir'in, Manisa'nın, Denizli'nin, Muğla'nın, Kütahya'nın, Afyon'un, Uşak'ın patent sayılarına baktığımızda son yıllarda artan bir ivme var. Açıkçası toplamda İzmir'de 3.899 tane, Manisa'da 2.970 tane, Denizli 'de 430 tane, Aydın'da 337 tane,

“...Dünyada şu anda yılda 3 Milyondan fazla patent yapılıyor. Son 12 yılda 28 Milyon tane patent yapılmış dünya çapında ve şu anda 120 Milyon tane patente ulaşabiliyoruz. Patent dosyalarına ulaşp bunları teknik açıdan inceleyebiliyoruz.”

Muğla’da 300 tane, Kütahya’da 245 tane, Afyon’da 198 tane ve son olarak Uşak’ta 113 tane patent var. İnşallah en kısa zamanda bütün illerimiz de binler seviyesine ulaşır. Bu konuda üniversitelerimizin ve teknokentlerimizin çalışmasını takdirle karşılıyoruz.

Tabii ki patentin en önemli faydasından bir tanesi de bir şirketi sermaye olarak kurması. Mesela şu anda biraz önce bahsettiğimiz gibi Biontech firması çok büyük fabrikaları olan bir firma değil. Gerçekten de patent portföyü yüksek olan bir firma. Bu şekilde sermayesi de değeri de her geçen gün artıyor. Yani yaptığınız bir patenti bir şekilde sermaye olarak da koyabilirsiniz ve bu şekilde değerlendirebilirsiniz. Aynı zamanda bir kariyer olarak da açıkçası tatmin edebilir sizi ve başka şirketlere saldırı amaçlı olarak da kullanabilirsiniz. Yani sizin patentinizi birisi taklit ettiği zaman onunla dava açıp tazminat da alabilirsiniz. Sonuçta patent bir yatırımdır. Mutlaka para kazandırır diyorum açıkçası uzun vadede.

Patentin fonksiyonlarına baktığımızda bir koruma fonksiyonu var. 20 sene boyunca, eğer faydalı modelse 10 sene boyunca sizi başkasına ve bütün dünyaya karşı korumuş oluyor ve rekabet avantajı sağlıyorsunuz. Bu konuda tekel oluşturuyorsunuz ve ileride çıka-

cak sizin alanınızdaki teknolojilere rezerv oluşturmuş oluyorsunuz. Başka hareketleri engellemiş oluyorsunuz. Tabii ki eğer maliyet düşürücü bir süreçse, fabrikanızda üretimde bir maliyet düşürücü faydası oluyor.

Bazen de patenti lisanslayarak buradan para kazanabiliyorsunuz ve aynı zamanda bazen şirketlerin devralmasında, birleşmesinde de patentler çok büyük önem arz ediyor. Tabii ki patentlerin ticarileşmesiyle alakalı en önemli konu şu anda patente bir değer biçmek. Çünkü bugünkü konumuz aslında patentin ticarileşmesi, patente bir değer biçmemiz gerekiyor. Yani bir patent değerlendirme raporu hazırlamamız gerekiyor. Peki patent değerlemesi niçin yapılır? Bunu kısaca belirtmek lazım. Çünkü, eğer patent değerlendirme raporu olmazsa patentinizi satamazsınız, patentinizi lisanslayamazsınız. Sonuçta bir değer biçmeniz gerekiyor buna. Aynı şekilde bir şirketle ortak olmak için ya da bir bankadan bir kredi almak için patentinizi verirken de mutlaka patente bir değer biçmeniz gerekiyor.

Şirket birleşmelerinde lisans verirken aynı şekilde bir patente değerlendirme yapmanız gerekiyor. Sonuçta patent değerlendirme raporu firmanın gelecek yatırımlarına yön vermiş oluyor aslında. Mutlaka hocalarımız ve üniversitedeki teknokentler özellikle değerlendirme yapıp ondan sonra sanayiciye ulaşmasında fayda var.

“...Patent değerlendirme yöntemlerinde şu anda anılan dünyada 3 tane yöntem uygulanıyor. Maliyet yöntemi, pazar yöntemi ve gelir yöntemi. Maliyet yönteminde, patentin Ar-Ge aşamasında ne kadar mal olduğuyula alakalı bir değerlendirme yapılıyor...”

Peki patent değerlemesi nasıl yapılıyor? Patentin bir ömrü vardır. Çünkü patentler için toplamda 20 sene, faydalı modeller için ise 10 sene. Yani sizin patentinize bir değer biçilecekse, bu patent satılacaksa, ticarileşecekse bunun ne kadar ömrü kaldığına bakmak gerekiyor. Sonuçta 4 senede çıkan patentler var. Bazen 5 sene, 6 sene süren patentler var. Yani geri kalan

süre için sonuçta siz bunu satıyorsunuz. Sonuçta patentin ömrüne bakılır. Patentin kapsamının ne olduğu özellikle dikkate alınır. Engelleyici patentler var mı, bu çok önemli. Patentin yurt dışında bir tescili var mı, yok mu çok önemli. Çünkü eğer yurt dışında tescili yoksa sadece Türkiye’de geçerliyse patent sonuçta daha düşük bir değeri olacaktır. Bir de daha önceden bir lisans verildiyse o patentle alakalı lisansın getirisine de bakmak lazım.

Patent değerlendirme yöntemlerinde şu anda anılan dünyada 3 tane yöntem uygulanıyor. Maliyet yöntemi, pazar yöntemi ve gelir yöntemi. Maliyet yönteminde, patentin Ar-Ge aşamasında ne kadar mal olduğuyula alakalı bir değerlendirme yapılıyor. Aslında çok iyi bir yöntem değil ama uzmanlar bunu da dikkate alıyorlar. Bazen 3 yöntemin üçünü de bulup üçünün de ortalamasını alıyorlar. Pazar yöntemi, pazarda ne kadar bir benzer patent varsa o patentlerin ulaştığı değerle kıyaslama yaparak bu değeri buluyorlar.

Gelir yöntemindeyse aslında en önemlisi ve en çok kullanılan yöntem budur. Bu yöntemde, patentin kalan ömrü boyunca patent sahibine ne kadar gelir getirebileceği hakkında bir tahmin yürütülüyor. Bir lisans bedeli, röyalti bedeli yürütülüyor ve tabii ki ülkedeki risk faktörleri, enflasyon ve faizler de dikkate alınarak bir hesaplama yapılıyor. İşte buna baktığımızda örneğin patent bilgilerinde kullanıcı işte diyelim ki bir buluş sahibinin bir patenti var, buna değerlendirme yapacağız. Tüm patentlere baktığımızda neler var, buna bakmamız gerekiyor. Koruma tarihinin bitmesine kadar kalmış? Ondan sonra patentin lisansı var mı yok mu bunların hepsine bakmak gerekiyor. Sözleşmeleri var mı yok mu bunların hepsine bakmak gerekiyor. Yıllık lisans getirisi varsa onlara da bakmak gerekiyor. Yani geri kalan sürede ne kadar lisans getirisi getirebilir.

Örneğin uluslararası patent var mı yok mu buna bakmamız gerekiyor. İncelemeli, incelemesiz, eskiden çünkü incelemesiz patent de vardı. Patent sahibinin sayısı mesela önemli bir şey. Eğer patentin sahibi birden fazlaysa bu bazen çok önemli bir şey. Özellikle uzman sayısının fazla olan patentlerde patentin değerini arttırıcı bir unsur olarak görülüyor şu anda bütün dünyada. Yani birden fazla uzman bu konuda bir emek sarf etmişse bu patentin daha çok değerli olduğu açıkçası söyleniyor. İşte patentin ücreti düzenli ödenmiş mi ödenmemiş mi, patentin iptali için, yükümlüsü için bir dava var mı yok mu, patent sürecinde bir itiraz var mı yok mu

bunlar da çok önemli. Patentle alakalı bir ihlal var mı şu anda, buna karşı bir dava açılmış mı, bunlar da dikkate alınıyor.

Yine aynı şekilde patentin atıf yapılan sayısı var mı? Yani patente başka patentler atıf yapmış mı ya da patent sahibi bu patenti yazarken başka hangi patentlerden yararlanmış. Bunlarda atıf sayıları çok önemli. Yani sadece ham ve sıfırdan bir patent mi bulmuş yoksa başka patentlerden yararlanarak bir patent mi bulmuş? Başka patentler de bu değerlendirilecek olan patente atıf yaptıysa tabii ki bu patent daha çok değerli oluyor. Bunu da hızlıca geçiyorum.

Ve aynı şekilde patentin piyasada bir kullanımı varsa ve şu anda kullanıma devam ediyorsa bu da çok önemli. Eğer satılan bir ürün varsa mesela şu anda biraz önce hocamın bahsettiği patent satılmakta olan bir patent. Buna değer biçmek daha kolay olacaktır. Çünkü sonuçta satılan bir ürün var. Yıllık satış miktarları ve lisans bedeli de dikkate alınarak bir değerlendirilecektir. Ve yıllık büyüme oranı da çok önemli. Mesela Türkiye'de diyelim ki enflasyon yüksekse o oranda patentin de değeri biraz düşük oluyor. Sonuçta önümüzdeki kalan süresi boyunca değer biçilecek patente röntü bedeli olarak. O da değerini biraz düşürmüş oluyor.

Dünya çapında örnek patent değerlerine baktığımızda bazı araştırmalar yapmıştım. Mesela ortalama toplu patent satışları olmuş birçok firma arasında. Ortalama 100 bin dolarlık, 200 bin dolarlık,

500 bin dolarlık patentler var. Bunlar arasında 1 milyon dolar üzerinde olan patent de var. Mesela diyelim ki şu anda covid-19 ile ilgili aşı patentleri çok yüksek değerde satılacaktır. Eğer tamamı ile satılmadan lisans bedeli olsa da yine lisans oranları çok yüksek olacaktır. Mesela daha önce büyük firmalar Motorola, Google arasında olan işte Microsoft olan satışlar ortalama patent bedeli yaklaşık 750 bin dolar civarında olmuş. Bunu da gazetelerde, internette sürekli okuyoruz.

“...Bir de patentte vergi istisnası var. Bir patentiniz varsa bunu satıyorsanız, yani ticarileştirdiyeniz onun satışları üzerinden devlete ödenen vergilerden, kurumlar vergisinden veya gelir vergisinde %50 civarında bir istisna kazancınız oluyor...”

Bir de patentte vergi istisnası var. Bir patentiniz varsa bunu satıyorsanız, yani ticarileştirdiyeniz onun satışları üzerinden devlete ödenen vergilerden, kurumlar vergisinden veya gelir vergisinde % 50 civarında bir istisna kazancınız oluyor. Bu da ne demek? Yani 1 milyonluk satış yaptığınızda 500 bin TL'si için vergi vermiyorsunuz demektir. Bu da aslında rakiplere göre iyi bir kazanç demektir. Yani %20 yaklaşık vergi düşündüğümüzde iyi bir kazanç demektir. Ücretsiz patent araştırma sitelerini burada veriyorum, tek tek okuyorum. Sunumu paylaştığımızda izleyiciler yararlanacaktır.

Özellikle covid sürecinde bir kategori yayınladı. Bunu da izleyicilerin faydalanması için linkini verdim. Yani covid sürecinde uzman-

Ücretsiz Patent Araştırma Siteleri

- <https://portal.turkpatent.gov.tr/>
- <https://tr.espacenet.com/>
- <http://uspto.gov/>
- <https://patentscope.wipo.int/search/en/search.jsf>
- <https://patents.google.com/>
- <https://www.freepatentsonline.com/>
- <https://www.freshpatents.com/>
- <http://eng.kipris.or.kr/enghome/main.jsp>

lar ne tür patent sınıflarında yer alabilir, daha önce çıkartılan patentlerden nasıl yararlanabilir, bunları toplu halde görebilirsiniz. Bir de böyle bir site var: "<https://www.covidinnovations.com>" Şu anda binlerce covidle alakalı patentler alındı, bunlar da fikir vermesi bakımından, beyin jimnastiği için sunmuş oluyorum. İzleyicilerimiz "Patentle kazanmak" adlı kitabımızı (<https://www.turkiyepatenthareketi.org/yayinlar/kitaplar/>) hediye olarak indirip okuyabilirler, herkese teşekkür ediyorum.



Erhan DERİCİ
Deka Tekstil A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi

Ben Erhan Derici. İnşaat Yüksek Mühendisiyim. İnşaat Mühendisi olan babam ve Tekstil Mühendisi olan ağabeyimle birlikte aile şirketimizde çalışıyoruz. Kısaca yaptığımız işten, firmamızdan bahsedeceğim çünkü panelin son dakikalarına gelindi.

1976 yılında inşaat üzerine çalışmaya başlıyoruz. Teknik ve taahhüt işler üzerine ve 1995 yılında da tekstil sektörüne geçiş yapıyoruz. Zaten o dönemler 90-95 yılları Denizli'de farklı sektörlerde çalışan firma ya da kişilerin yatırımlarını tekstile yönlendirdiği, mermer sektörüne yönlendirdiği bir dönem. İlk kuruluş amacı bizim firmamızın havlu-bornoz kumaşı üretmek. Fakat daha sonra konfeksiyon kısmına da el atmamızla birlikte ürettiğimiz havlu - bornoz kumaşlarını, mamul olarak havlu-bornoz haline getirip ihraç etmeye başladık. Fakat sektörde bizimle birlikte aynı işleri yapan birçok firma vardı. Bu sıkıntılı bir durumdu. Çünkü herkes

neredeyse birbirinin aynı işi yapıyordu. Bu da kârların tabii en aza indirgenmesine sebep oluyordu.

Müşteriler maliyet hesaplarını çok iyi yapıyorlardı. Yani karşınızda sizin kârınızı belirleyebilecek bir müşteri potansiyeli var. Velhasıl, 3-4 sene bu sektörde zaman harcadıktan sonra çok geleceğini görmedik havlu-bornozun kendi adımıza. İşte bizim hikayemiz de aslında bugünkü konuşmamızla alakalı hikayemiz de bu noktada başlıyor.

2000'li yıllara doğru, 1999 yılı gibi, 2000 yılı gibi bu sektördeki daralma bizi bir karar aşamasına yönlendirdi. Ya tekstil sektörünü komple bırakacaktık ya herkesin yaptığı bu işte, herkesin yaptığı benzer işleri farklılaştırmaya çalışacaktık ya da farklı bir iş bulup tekstil üzerinde farklı bir iş bulup onun üzerine yoğunlaşacaktık. Zaman harcadık, emek harcadık, para harcadık, belirli bir çevremiz de oluştu. Tekstil sektöründen vazgeçmek açıkçası çok da mantıklı değildi.

Biz üçüncü seçeneği değerlendirdik. Yeni bir ürün üzerine düşünelim, ne olabilir? Bu aşamada Denizli'yi bileniniz vardır belki, Serinhisar diye bir ilçesi var. Bizim baba tarafı oraya dayanıyor. Babamın anısı vardır, o küçüklü yaşlardan sonra işte ilkokuldan sonra kendisi üniversite, ortaokul, lise için ayrılmış Serinhisar'dan ama babaannem belli ağrıları olduklarında, düştüklerinde kompres işlemleri için babamlara hatta kendilerine kiremit ısıtıp ağrıyan yer-

lerine koyarlarmış. Çevremizde de her zaman, her dönemde şu anda da var. Devamlı boyun ağrısı, sırt, bel ağrıları çeken birileri oldu.

Dedik ki, ya böyle bir konuda, bu kadar geniş bir kitleye hitap eden bir tekstil ürünü var mıdır? Bu omuz ağrısı, bel ağrısında kullanılabilen bir tekstil ürünü var mıdır? Bu soruya cevap ararken daha çok kişisel olarak üretilip kullanılan ve sanayileştirilmeye, geliştirilmeye de çok açık bir ürün olan tahıl yastıklarıyla karşılaştık. Bu ilgimizi çekti. Kendimiz bu konuda neler yapabiliriz diye düşündük.

“...omuz ağrısı, bel ağrısında kullanılabilen bir tekstil ürünü var mıdır? Bu soruya cevap ararken daha çok kişisel olarak üretilip kullanılan ve sanayileştirilmeye, geliştirilmeye de çok açık bir ürün olan tahıl yastıklarıyla karşılaştık. Bu ilgimizi çekti. Kendimiz bu konuda neler yapabiliriz diye düşündük.”

Çeşitli tahılların ısı tutma sürelerini, ısı tutma katsayılarını hesapladık. Teknik bir kafamız olduğu için genelde hepimiz, ağabeyim, ben, babam dediğim gibi mühendislik kökenli olunca ne kadar inşaat mühendisi de olsan kafa o kısma gidiyor. Bunların, bu tahılların içerisinde çavdarların, çavdarın hem ergonomik hem de ısı tutma süresi olarak en verimli ürün olduğunu tespit ettik. Bildiğimiz çavdar aslında bu. Arpa, buğday gibi tahılların arasında çavdar bir nebze daha öne geçti ve çavdar üzerine yoğunlaştık. Dedik ne yapabiliriz. Bunları yastık haline getirelim. Avrupa, özellikle

Kuzey Avrupa'nın soğuk bir bölge olması, Avrupa'da yaşlı nüfusun çok fazla olması, Avrupa piyasasını ilk giriş yeri olarak açıkçası cazip hale getirdi bizim gözümüzde.

Halihazırda zaten oraya da havlu-bornoz ihraç ediyorduk. Bu ihraç yaptığımız firmalardan bir tanesine bunu teklif ettik. Onlar da kabul ettiler. Yanlış hatırlamıyorsam ilk sene bizim bu tahıl yastıklarından yaklaşık 10.000 adet bir üretim ve satışımız oldu, ihracatımız oldu. Fakat bu rakam kendini birkaç sene içerisinde oldukça yükseltti. Bu da bizim ürüne olan inancımızı artırdı. Yaklaşık 100 bin adet, yılda 100 bin adet ürün üretip satar hale geldik birkaç sene içerisinde.

Tabii Avrupa'da bu havlu-bornoz ihraç ettiğimiz firma da açıkçası bu işten çok memnun oldular. Çünkü onlar da sektörde bulunmayan, hani kendileri Avrupa'da, genelde biz Almanya'ya veriyoruz ama Avrupa genelinde satış yapıyorlardı. Onları da çok memnun etti. Farklı bir ürün satar hale geldiler onlar da. Bir müddet sonra onlar da bu konuda araştırmaya başladılar ve bize şeyi önerdiler, meyve çekirdeklerinden üzüm, şeftali, çeşitli meyve çekirdeklerinden bu yastıkları üretip üretemeyeceğimizi sordular. Biz bu sefer onun üzerine araştırma yaptık ve kirazla vişne çekirdeğinin içindeki boşluklu yapısından dolayı olsa gerek herhalde ısı tutma katsayılarının yüksek olduğunu tespit ettik ve çavdarlı ürün gamımıza bunları da eklemiş olduk. Fakat bizim satışımız Avrupa'da bu satış yaptığımız firmanın markası üzerinden devam ediyordu. Bu markanın Türkiye haklarını satın aldık.

Ondan sonra çekirdek ve tahıl dolgulu yastık başlığı ile patent başvurusunda bulduğumuz ürettiğimiz yastıklarla alakalı. Bu patent tescil oldu. Ondan sonra, o dönemden itibaren halen bu haklarla üretimimize devam ediyoruz.

“...Son 10 yıldır da Avrupa'nın tümüne yılda yaklaşık 1 Milyon adet üretim ve satış yapıyoruz bu yastıklardan.”

2000'li yıllardan beri, yaklaşık 2001 yılındaydı yanlış hatırlamıyorsam. Havlu-bornoz işini tamamen bıraktık. Artık 20 senedir yaklaşık o işi hiç yapmıyoruz. Bu iş üzerine, termo terapi yastığı adı verilen bu ısıtılabilir, kompres işleminde kullanılan yastıklar üzerine üretim yapabileceğimiz bir tesis kurduk ve sadece bunu üretiyoruz. Son 10 yıldır da Avrupa'nın tümüne yılda yaklaşık 1 Milyon adet üretim ve satış yapıyoruz bu yastıklardan.

Patentin bizim işimize katkısını şöyle düşünüyorum. Geriye dönüp baktığımda aslında biz bu işin tohumunu ekerken patent ve marka yoktu bizde. Fakat yola patent ve marka ile devam ettik. Daha çok hani bir işe başlamak kısmında, ilk adım atmak kısmında niyet etmenin ve faaliyete geçmenin önemli olduğu söylenir. Aslında doğrudur da. Fakat işin devamlılığını sağlamak, bu sağlayacak adımları atabilmek, kendini teknolojik gelişmelerden uzak tutmamak, ondan sonra zamanın getirdiği gereklilikleri yerine getirebilecek adımları atmak da en az bence bu ilk adımları atmak kadar önemli.

“...iş sektöründe farklı bir iş olmasına rağmen, patentle korunmuş haklarımız olması, marka hakları sahiplenilmiş bir ürünü üretmek çok da herhalde o riske girmek cazip gelmedi firmalara. O yüzden çok rakip sıkıntısı çekmedik. Bence bu durum şirketimiz açısından en önemli gelişim basamaklarımızdandı...”

İşte patentin ve markanın bize bence en büyük etkisi de bu aşamada oldu. Şöyle, onu da ben birkaç kafamda oluşturduğum birkaç maddede anlatmak isterim. Öncelikle, rakip firmaların bizim yaptığımız bu farklı işe yönelmesini, tabiri caizse mantar gibi türer genelde, Denizli'nin benim çok sevdiğim bir huyu vardır, özelliği vardır Denizli insanının. Müteşebbisdir, yastık altı para tutmayı sevmez. İş için 10 lira para gerekiyorsa

2'şer lirası olan 5 kişi toplanır, istihdam sağlar ve o tesis kurulur. Fakat şöyle bir sıkıntı var aslında. Bizim de tekstile girişimiz böyle. Ar-Ge'den uzak ve fizibiliteden çok yoksun bir şekilde genelde yapılıyor yatırımlar. Adamlar çevresine bakıyorlar. Diyorlar ki Ahmet yapmış, bu bizim komşu çocuğu, ben niye yapamayayım mantığıyla çok fazla firma kuruluyor ve bu firmalar birbirine sektörde çok fazla zarar veriyor açıkçası. İşte bizim bu iş sektöründe farklı bir iş olmasına rağmen, patentle korunmuş haklarımız olması, marka hakları sahiplenilmiş bir ürünü üretmek çok da herhalde o riske girmek cazip gelmedi firmalara. O yüzden çok rakip sıkıntısı çekmedik. Bence bu durum en önemli gelişim basamaklarımızdandı şirketimiz açısından.

2015 yılında Güney Ege Kalkınma Ajansı'nın mali bir destek programı vardı. Yenilik ve dönüşüm mali destek programı. Biz buraya bir proje sunduk. Projenin adı: **“Patentli Terapi Yastığı İmalatında Yeni Teknoloji ile Kalite, Kapasite ve İhracatın Artırılması”** Zaten projenin ilk sözcüğü patent. Bu proje onaylandı bu arada, kabul oldu. Kurullardan geçti ve bu değerlendirmesinde patentin çok büyük faydası oldu. Bize ekstra puan kazandırdı, avantaj kazandırdı. Bu patentle birlikte o dönem 1.305.103₺'lik tutarı olan bir projeydi. Bunun yarısı hibe desteği geldi ve önemli teknolojik yenilikler kazandırdı şirketimize.

İhracatımız ortalama 1 kiloda yaklaşık 1,5-2 dolar arası değişiyor. Çünkü siparişlerin adetlerine göre verdiğimiz fiyatlar da değişiyor. 500 bin adet talep eden müşteri ile 5 bin adet talep eden müşteri arasında muhakkak bir fiyat farkı oluyor ama bizim ortalama 1,5-2 Euro arası oluyor.

Son olarak bence patent, sadece hukuki haklar olarak değil, yaptığınız işe, sahip olduğunuz bir özgün fikriniz varsa o fikre sahip çıkıp patent almanız ona verdiğiniz değeri gösteriyor ve karşınızdaki sizinle muhatap kimse, bu bir müşteri olabilir, bir iş ortağı, belki muhtemel bir iş ortağı olabilir. Size bakış açısını çok değiştiriyor. Patent bu anlamda bize çok faydalı oldu. Ben sözlerimi bitirmek istiyorum. Bize burada konuşma hakkı veren, emeği geçen bu organizasyondaki herkese de ayrı ayrı çok teşekkür ediyorum.

DEĞERLENDİRMELER



Av. Ali YÜKSEL
Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı

Mesut hocam özetle patent, katma değer ve ticarileşme ilişkisinden bahsettiler. Ayrıca çok da rastlanmayan fakat enteresan bir ilkedden bahsettiler. Katma değeri fazla ürün demek kaynak kullanımını düşük ürün demektir. Yani 1 birim kaynak kullandığımız zaman daha fazla fayda üreten ürün aslında katma değerli üründür dediler ve bu çok önemli, bunu not ettik. Yine Adidas ve Honda karşılaştırması da çok önemli ve ilginçti. Gerçekten Adidas'ın fabrikası yok. Markası var ve inovasyonları var. Patentleri var ama Honda'nın fabrikaları her yerde var. Dünyanın birçok ülkesinde var. Ama marka değerleri eşit dedi. Bu da çok önemli vurguydu. Yine Türkiye'deki araştırmadan bahsetti, 3 üniversitenin ortak araştırması. Şirketlerin patentlerinin %31'i ticarileşiyor, şahısların %9'u. Demek ki şirketlere ağırlık vermek gerekiyor. Yine son cümlelerinden birisi de

“Katma değeri fazla ürün demek kaynak kullanımını düşük ürün demektir.”

ticarileşmede strateji belirlememiz gerekiyor. Ticarileşmeyle ilgili ülkesel bir odaklanma yapalım. O odaklanmanın da amacı nasıl ticarileşme kolaylaşır, belki belli ilkeler, ilkelerle strateji belirlemek olsun, dedi. Gerçekten böyle bir odaklanma grubu oluşturup kendisi uygun görürse Mesut beyi de gruba almak lazım.

Ahmet Hocam çok teşekkür ediyorum. Ahmet Hocama sorular varsa katılımcılardan onları iletin lütfen. Şu anda yoksa toplantının sonuna doğru hazırlarsanız onu da soracağız kendisine.

Ahmet hocam da çok güzel, hayata dair, günlük hayattan örnekler verdi, canlı örnekler. Zaten patentlerin çok karışık, uzay istasyonu olması gerekmiyor arkadaşlar. Siz de uzman arkadaşlarım biliyor ama genelde normal, "sıradan", benim gibi sıradan insanlar patentin çok zor olduğunu düşünüyor. Aslında gördüğümüz gibi Ahmet hocam çok güzel örnekler verdi. Yani, basit, neyi zorlanıyorsa, sırtım bu sandalyede ağrıyor, nasıl ağrımaz onu düşünürsen onu da patente çevirebilirsin. Ahmet hocam gibi ben de birkaç patent sahibiyim ama hocamın çok daha fazla patenti var galiba. Ben özellikle bizim şirketimizde çalışan Patent Mühendisleri için patentler tasarlayıp söylüyorum. Çünkü Patent Mühendislerimiz de bazen bir şeye düşüyorlar. Başkalarının patentini üretirken iyidir ama kendileri de patent üretmeleri lazım. Ona örnek vereyim, ben moderatör olarak çok konuşma yapmamam gerekiyor.

Örneğin, biliyorsunuz Mayıs-Haziran döneminde yoğun şekilde dolu yağar. Türkiye'nin çoğu yerinde dolular yağar ve bütün araç-

lar doğru servise gider, kaportalar zarar görür. Bütün bir arabanın kaportasını değiştirmek de çok pahalıdır. Sigortalarda sıraya girersin, servislerde 1 ay arabayı alamazsın. Buna ben çözüm ürettim. Üzerine bildiğimiz daha önceki araba kılıflarından farklı bir fonksiyon, farklı bir tasarım yaparak dolu yağabilecek muhtemel 4-5 gün süre içerisinde kullanıp arabanızı koruyan bir patent geliştirdim.

“...bir şeyden rahatsız olması ve gözlem gücü gerekiyor. Yolda yürürken bakmak, otururken bakabilmek kalabalık bir ortamda izleyebilmek. Bizim hepimize, katılımcılara yılda en az 10 tane patent fikri doğurur, alırsız ve bunu ticarileştirebiliriz.”

Yine mesela başka bir patentim daha var. Özellikle yaşlı ve okuma-yazma bilmeyen ya da gözü ufak rakamları görmeyenler için bir patent geliştirdim. Çoğu insanın yaşlı annesi, babası yahut da akrabası olabilir ya da özellikle yalnız yaşayan yaşlıların akrabalarıyla olan irtibatında sadece 9 tuşu olan ve her tuşunda resim olan bastığın zaman eczaneye, hastaneye ya da 1 ve 2 no’lu çocuğa ulaşan sistem geliştirdim. Çok basit gördüğümüz gibi ama maalesef dünyada hiç yok. Türkiye’de de yok. Bunu geliştirdim. Patentini aldım. Ticarileştirmeye hazırlıyoruz.

Yine son geçen haftalarda yaptığım bir başvurudan bahsedeyim size. Biliyorsunuz bu maskeyi takıyoruz böyle. Maskeyi takınca hepimizin de kulaklarının arkası ağrıyor ve gerçekten de kulaklarımız kepçe hale dönüşüyor ama bir de gözlük takıyoruz biliyorsunuz. Bunu şöyle gözlüğün kollarına, saplarına küçük mekanizma koyarak ve onu da ileri geri gidebilecek şekilde ayarlayarak, vida sıkıştırdığı zaman oraya bir tane düğme gibi iki şey koyarak faydalı model geliştirdim. Daha yeni bu. Çünkü görüyorum herkes şikayetçi. Kulaklarına asıyor, kulakları ağrıyor. Ama bu gözlüklüler için geçerli olan bir şey. Bir tane de gözlük şeklinde aynı zamanda gözlük takmayanlar için böyle bir şey geliştirdim. İki tane başvurum bu şekilde. Daha yeni bunlar. Şunu söylemek istiyorum, burada bir kişinin mühendis olması gerekmiyor. Ahmet Koluman gibi teknolojiyi yutması gerekmiyor ya da Sefa hocam gibi Sanayi İl Müdürü olması gerekmiyor patent yapması için. Fakat şu gerekiyor, farkındalığın artması gerekiyor.

Yani bir şeyden rahatsız olması ve gözlem gücü gerekiyor. Yolda yürürken bakmak, otururken bakabilmek kalabalık bir ortamda izleyebilmek. Bizim hepimize, şu katılımcılara yılda en az 10 tane patent fikri doğurur, alırsız ve bunu ticarileştirebiliriz. Çünkü siz gerçek hayattan bir örnek aldığınız için çok kolay da ticarileşebiliyor. Bunu düşünüp eğer ticarileştiremezseniz de bir Adres Patent gibi firmalardan ve özellikle bizim merkezden bilgi almanız çok önemli.

Demek istediğim patent, zaten dünyada da patent alan geçmişteki kişilere baktığımız zaman örneğin 7.000 adet patent vardır, Amerika'da ev kadınları yapmıştır. Örnek veriyorum. Çünkü evle alakalı eşyalar geliştirmişler, işte bu nasıl patlamaz, o nasıl daha sağlam olabilir, nasıl hızlı pişirebilir gibi. Demek ki normal insanlar patentler için çok itici güç. Bunu biz Denizli'ye, bunu biz Uşak'a, bunu biz Afyon'a anlattığımız gün orada 1 Milyon patenti yakalayacağız. Dolayısıyla bu hedefler abartılı değil. Gerçekten farkındalığı önemli. Farkındalık yapmak gerekiyor. Hocama çok teşekkür ediyorum.

Tuğrul Hocam, tecrübeli bir hoca ve Teknopark Müdürü olarak aslında kamu-üniversite-sanayi iş birliğinden bahsettiler. Bu çok önemli. Çünkü gerçekten hocalarımız geniş düşünce dünyalarında kendileri için ya da ileriye doğru çok önemli bir fikri patentlemiş olabiliyorlar ama o anda ya erken bir doğum olabilir bu. O zaman işe yaramayabilir ya da bazı mekanizmalarıyla mevcut sanayiye hitap etmez, Denizli'ye, Almanya'ya hitap edebilir. O anda da bu defa uygulamada yer bulamadığı için üzüntüye ve karamsarlığa yol açıyor.

Yani bugün bizim geliştirdiğimiz çözümün bugünü çözmesi lazım. İleriye doğru bundan 10 sene, 20 sene sonrasını çözecek patentler de çok önemli. Fakat bu daha geniş bir finans, geniş bir planla-

ma gerektiriyor. Aslında biz bugünü çözersek zaten yavaş yavaş ileriye nasıl çözerize de gelebiliriz.

“...bugün bizim geliştirdiğimiz çözümün bugünü çözmesi lazım. İleriye doğru bundan 10 sene, 20 sene sonrasını çözecek patentler de çok önemli. Fakat bu daha geniş bir finans, geniş bir planlama gerektiriyor.”

Yani 10 sene önce uçan araba konuşuluyordu, bugün olacak, gelecek diye bekliyoruz. Ama bundan 20 sene önce böyle bir şey yoktu. Tabii ki teknoloji merkezleri, çok yüksek seviyedeki teknoloji merkezleri ve devlet kuruluşları onu planlıyor ama bizim bugünü düşünmemiz gerek. Bu-

günün ticari hayatına baktığımızda Denizli'de, Uşak'ta, İstanbul'da, Afyon'da sanayinin ve günlük hayatın problemlerini çözen, katma değere dönüştüren bir buluş ve inovasyonla gelmeliyiz şeklindeki görüşlerini ifade ettiler.

Ayrıca üniversitelerin kaynak sıkıntısından dolayı hocaların patentlerinin finans sorunlarından bahsettiler. Burada belki kamu-üniversite-sanayi iş birliğinin oluşturacağı, belirleyeceği fonları belki bir komisyonla karar vererek hocaların alandan aldıkları alacakları fikirlerle oluşturacakları patentleri ticarileşmesi sağlanabilir. Hocam da çok güzel bu konulara temas etti. Üretim, üniversite sahada olmalı, dedi. Onu da alt başlık olarak iletiyorum dinleyicilerimize.

Baran Bey, Uşak Üniversitesi'nin deri, seramik ve tasarım üzerine yoğunlaşacak bir üniversite olduğunu belirtti. Bu çok önemli bir şey bir kere. Gerçekten tasarımı inkâr eden bir patent ya da marka zaten yaşayamaz. Patent iyi tasarım olduğu zaman artı bir değer alıyor. Marka da tasarımıyla birlikte sunulduğu zaman artı değer. Zaten aslında tamamı bir kül halinde, bütün halinde bir kavram.

Gerçekten güzel örnekler. Özellikle bir lavabonun 50-100 lira olması gerekirken 1.500 lira olmasını iyi bir tasarımla ve patent haklarının kendisinde olmasıyla açıkladılar, çok önemli. Yoksa gördüğümüz birçok ürün neden pahalı acaba? Aynı taşla aynı kumla imal ediliyor. İşte onun patent ve tasarım veya telif hakkı tekelleri ona bir rekabet silahı olarak yansıyor ve onu taklitlerden koruduğumuz için de gerek tasarımcı ve patent sahibi gerekse firma belli bir süre kamunun kendisine verdiği bu tekel hakkını kullanarak büyüyor. Ekonomiye büyük katkılar sağlıyor.

Bir de çok iyi ajanlar lazım hocam bir merkezde toplanan. O ajanlar hem sanayiye gidecek hem üniversiteye gidecek ki, ikisini beraber aynı potada buluşturursun, farklı tellerden konuşmasın. Çünkü bazen akademisyen sanayicinin dediğine sinirleniyor, 'ne anlatıyor bu adam' diyor, bazen de sanayici teknoloji üreten ve piyasaya hızla girmesi gereken adam 'ya hoca hangi dünyada yaşıyor' diye düşünebiliyor.

Onun için ikisini birleştirebilecek gerçek ve reel ortamlar gerekiyor. Bu da belki bizim gibi platformların ve şirketlerin görevi olabilir.

Ali Bey tabii birçok patenti yaşayan, patentin felsefesini yapan bir usta olarak çok önemli bir sunum yaptı. Çok teşekkür ediyorum. Türkiye'de Ali Bey'in fikrine göre Türkiye'de 1 Milyon patenti 2023'te yakalamamız gerekiyordu. Ancak Türkiye'deki bazı ekonomik dalgalanmalar sebebiyle bu konudaki hedefi maalesef tutturamadı ülkemiz. 2023 hedefleri 1 Milyon patentle ilgili konuların tartışılmasında Bakanlık, Türk Patent Kurumu dahil çok heyecan verici bir yaklaşım gösterebilir de gerçekten Türkiye'nin gerçekleri buna henüz yetmedi. Dolayısıyla birkaç yıl sarkacak ama bu bizim için kızılmadır. 1 Milyon patent yakalandığı zaman Türkiye gerçekten daha farklı olacak.

"...dünyada teknoloji satan ülkeleri yeşille boyarsak veya şehirleri, bunların en fazla patent üreten şehirler olduğu ortaya çıkıyor..."

Zaten dünya üzerinde siz de çok iyi biliyorsunuz ki, özellikle uzman değerli hocalarımız çok iyi biliyor ki dünyada teknoloji satan ülkeleri yeşille boyarsak veya şehirleri, bunların en fazla patent üreten şehirler olduğu ortaya çıkıyor. Bu gerçeğin farkında olarak da

bizim Türkiye İhracatçılar Meclisi de bir araştırma yaptırdı. Az önce söylemiştim. Bir adet patentin ülke ekonomisine gelen karşılığı 2 Milyon dolar olarak açıkladı 1,5 ay önce. Gazetelerde bu var. Bilimsel raporun sonucu bu. Onu tekrar vurgulamak istiyoruz.

Dolayısıyla Türkiye'nin gerçekten motor şehirleri olan Denizli, Uşak, Afyon, Kütahya gibi aslında karasal iklimin hüküm sürdüğü ama gerçekten çalışkan ve sanayi mantıklı, sanayi kültürü almış illerimizin bu konuda daha bilinçli olmasını arzulamak bizim için gerçekten bir hak. Aynı zamanda bu Adres Patent için de bir görev. Yani biz de her zaman Adres

“...Türkiye İhracatçılar Meclisi de bir araştırma yaptırdı. Bir adet patentin ülke ekonomisine gelen karşılığı 2 Milyon dolar olarak açıkladı...”

Patent olarak Denizli Şubemiz, Gönül Hanım, Mürşide Hanım buradalar. Bu gerek Sanayi Odalarımız, gerek Ticaret Odalarımız, gerek üniversitelerimizin birimleri, gerek TTO'lar, teknoparklar, hep siyle yakın ilişki içerisindedirler. Derya hanım başta olmak üzere, sizin isteklerinizi, taleplerinizi her zaman bildirip bir emir olarak nitelendirerek kabul edeceğimizi lütfen bilin diye söylüyorum.

Bildiğiniz üzere, 26 Nisan Dünya Fikri Mülkiyet Günü ve Patent Haftası olarak tüm dünyada ve ülkemizde kutlanıyor. Bu yıl benim de Başkan Yardımcılığını yürüttüğüm Türkiye Patent Hareketi Platformu öncülüğünde Türkiye'de ilk defa yılın patentlerini kategorize ederek bir ödül sistemi başlatmak istiyoruz. Av. Ali Çavuşoğlu Bey, Platformun Başkanlığını yürütüyor. Platformda bizlere yardımcı olan birçok Danışma Kurulu üyemiz var, Kurucu Üyeleri-

“...Türkiye Patent Hareketi Platformu öncülüğünde Türkiye'de ilk defa yılın patentlerini kategorize ederek bir ödül sistemi başlatmak istiyoruz...”

miz var. Ahmet Koluman hocamın projelerinin de burada ödül adayı olarak ben şimdiden iletiyorum. Kazanır, kazanmaz ayrı konu ama onu da iletiyorum, lütfen kayda alsınlar. Teşekkür ediyorum.

Ayrıca üniversitelerimizin hepsinin ve sanayicilerimizin de buraya başvurularını, inovasyonlarını bildirmelerini ve ya-

rışmalarını arzu ediyoruz. Belki buradaki şeyler büyük ödül olmayacak ama sembolik destekler, manevi teşviklerin çok önemli olduğunu, böyle bir sıralamada yer almanın önemli olduğunu düşünüyoruz.

Erhan Beye çok teşekkür ediyoruz. Denizli için ya da Anadolu'da bu şekilde gerçekten komşu ya da aynı sektör rekabeti kârsızlığa ya da batışa yol açıyor. Komşu ne yaptıysa aynısını yap hep beraber batalım. Burada aslında kârsızlığın ve sürdürülemezliğin zorladığı bir inovasyon ve patentten bahsediyor Erhan Bey.

Yani demek ki buradan ders almamız gerekiyor. Bir alanda kârsızlık varsa, sürdürülebilir değilse mevcut var olan sendeki kültürel değerleri ve bilgiyi kullanarak yan bir makasa geçebilirsin ve başarılı olabilirsin. Çünkü burada bakın mevcut müşterisi, mevcut tezgâhı, mevcut ticari birikimi, vergi numarasını değiştirmeden bir araştırma yapıyor, inovasyon geliştiriyor. Başka bir şey de olabilir-

di belki bu. Belki hamam sabunu da yapabiliirdi. Çünkü ne yapıyor, ev tekstili yapıyor, hamam tekstili yapıyor.

Denizli'de herkes aynı işi yapıyor görüyorum oraya gidince. Şimdi aynı şekilde düzenini bozmadan çok da risk almadan birdenbire yan bir ürün koyuyor. O firmanın ana ürünü haline geliyor. Bugün de gerçekten kendisinin de söylediği gibi arkasından da sınai mülkiyet haklarını da garanti altına aldığı için kolay kolay da o alana kimse giremiyor ve bugün ben tekelim Denizli'de bu konuda diyor ve dünyada az önce anlattı gururlandıracak bir şey Avrupa'nın her yerine mal satmak. Ve fiyatını da muhtemelen kendi belirliyor büyük oranda. Yani optimum noktayı yakalıyor. Kârsızlık sorunu yok, para sorunu yok. Tebrik ediyoruz Erhan Bey'i. Güzel bir örnek olsun hepimize de.

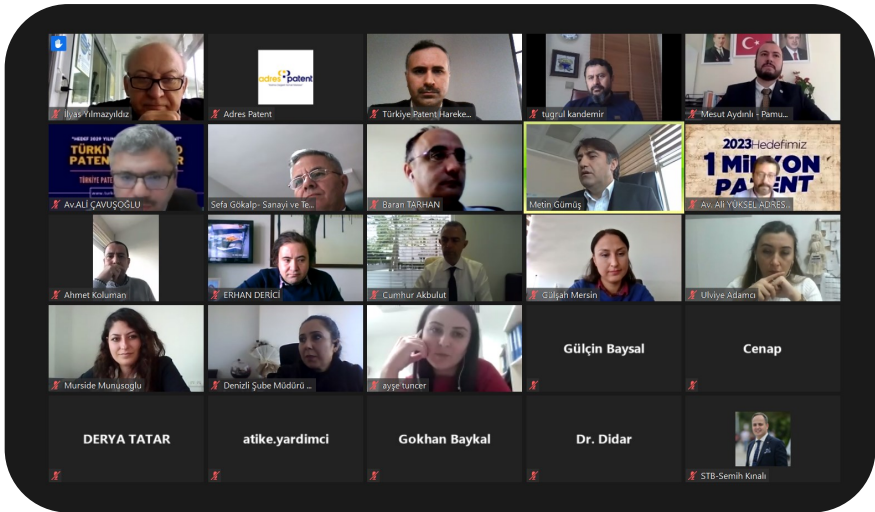
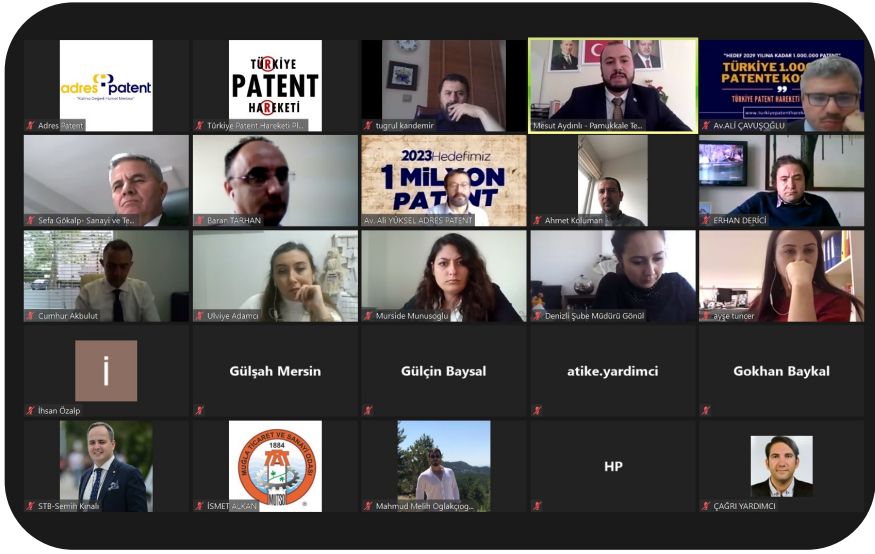
Zaten bu tip toplantıların amacı Türkiye'nin dış borçlarından kurtulmak ve kâra geçmesini sağlamak. Yani 1 dolarlık, 1 kiloluk ihracatı 4-5 dolar üzerinden kârlı hale getirmek. Aslında tüm gayret, hükümetin de bütün planlamada gayreti o aslında. Demek ki siz çözmüşsünüz rekabet sorununu. Belki bazı katma değerler daha eklemek gerekiyor ki, kilo başına dolar gelirini, ihracat gelirini artırmak adına.

Değerli katılımcılar, bugün çok güzel bir panel gerçekleştirdik. Ben tüm emeği geçen Adres Patent ekibine, Türkiye Patent Hareketi Platformu ekibine teşekkür ediyorum ve katılımcı hocalarımıza, İl Müdürümüze başta çok teşekkür ediyorum. Ve tüm katılımcılarımıza çok teşekkür ediyorum.

Teşekkür ederim Derya Hanım. Ali Bey, size de moderatörlüğünüzden dolayı teşekkür ediyorum. Ben de bir son söz olarak öncelikle tekrar bütün katılımcılara ve konuşmacı hocalarımıza ve sektörden temsilcilere teşekkür ediyorum. Derya hanım bahsettiğiniz gibi bu bölgede farkındalığı artırmak hepimizin üzerinde bir vazife. Bizim şöyle bir ortaklığımız var, ondan da bahsedeyim ben. Biz 2016 yılında faaliyete başlayan bir Teknoparkız ama Türkiye'de bir ilk olma özelliğimiz var. O da şu; iki farklı ilde iki farklı üniversitenin ortaklığında kurulmuş bir teknopark. Zafer Teknopark hem Afyon'da işte Metin hocam da bahsetmişti konuşmasının başında, bir de Uşak'ta Organize Sanayi Bölgesi'nde bir teknoparkı bugünlerde faaliyete geçiriyoruz. Dolayısıyla bu iş birliğine inanıyoruz. Özellikle Anadolu'daki, Denizli, Afyon, Uşak, Kütahya gibi illerin birbirlerine katkı sağlaması önemli. Biz bu ortaklığı yaparken iki üniversitenin hem akademik birikimini hem de sanayi tecrübesini bir araya getirerek buradan daha katma değerli yüksek ürünler ya da faaliyetler başaracağımızı düşünüyoruz. Türkiye'nin çıkışı bu noktada, elimizden geleni yapacağız. Size de bu noktada bahsettiğiniz konularda memnuniyetle iş birliğine her zaman hazırız ve desteğinizi bekliyoruz. Çok teşekkür ediyorum herkese. Değerli

katılımcılar, değerli konuşmacı hocalarımız, değerli İl Müdürümüz; bu güzel etkinliğe, bu güzel panele “Türkiye 1 Milyon Patente Koşuyor” sloganıyla son vermek istiyoruz. Türkiye’de 1 Milyon patent inşallah kısa sürede gerçekleşir. Saygılar sunuyoruz.

Kamu Üniversite Sanayi İşbirliğinde Patentler ve Patentlerin Ticarileştirilmesi



ORGANİZATÖRLER



PAYDAŞLAR



Hedef 2029 yılına kadar
1 Milyon Patent

**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