

PATENTLERİN ULUSAL ve ULUSLARARASI TİCARİLEŞTİRİLMESİ

21 MAYIS 2021 WEBINAR TOPLANTISI

SONUÇ RAPORU

1  **TÜRKİYE**
MİLYON
PATENTE KOŞUYOR

PATENTLERİN ULUSAL VE ULUSLARARASI TİCARİLEŞTİRİLMESİ

Webinar Toplantısı

Deşifre Metni ve Sonuç Raporu
21 Mayıs 2021



Türkiye Patent Hareketi Platformu

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

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

E-posta: genelsekreter@turkiyepatenthareketi.org

Web: www.turkiyepatenthareketi.org

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Av. Ali ÇAVUŞOĞLU

Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı

YAYINA HAZIRLAYAN

Halil İbrahim YILMAZ

Türkiye Patent Hareketi Platformu Genel Sekreteri

MODERATÖR

Av. Ali YÜKSEL

Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı

KONUŞMACILAR

Av. Ali ÇAVUŞOĞLU

Patent Hareketi Derneği Başkanı

Muhammed Seyid PEHLİVAN

Ankara Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü

Koray ŞAHİN

ICCD (Küresel Ticarileştirme Aracılık Programı) Avrupa 1 Bölge Koordinatörü

Necip ÖZBEY

Yaşar Üniversitesi Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü

Hakan YILDIZ

fonbulucu.com Genel Müdürü

ORGANİZATÖRLER

Türkiye Patent Hareketi Platformu

Adres Patent

ICCD

Ankara Kalkınma Alanı

KAPAK TASARIMI

Fikren Zikren Media

BASIM YERİ VE TARİHİ

İstanbul | Haziran 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, **21 Mayıs 2021** tarihinde Türkiye Patent Hareketi Platformu, Adres Patent, ICCD ve Ankara Kalkınma Ajansı iş birliğiyle “**Patentlerin Ulusal ve Uluslararası Ticarileştirilmesi**” konulu webinar gerçekleştirdik.

Çok değerli konuşmacılarımızın olduğu panelimizde; patentlerin ulusal ve uluslararası ticarileştirilmesi ve katma değere dönüştürülmesi, patentlerin değerlendirilmesi gibi konular ele alındı.

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

Saygılarımla

Av. Ali ÇAVUŞOĞLU

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

PATENTLERİN ULUSAL & ULUSLARARASI TİCARİLEŞTİRİLMESİ

21 Mayıs 2021
14.00 - 16.00



Meeting ID: 957 2679 2846
Passcode: 708435



Av. ALİ YÜKSEL
ADRES PATENT
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
(Moderatör)



Av. ALİ ÇAVUŞOĞLU
TÜRKİYE PATENT HAREKETİ
PLATFORMU BAŞKANI



Muhammed Seyid PEHLİVAN
ANKARA KALKINMA AJANSI
YATIRIM DESTEK OFİSİ
KOORDİNATÖRÜ



Kerem ŞAHİN
ICCD PROGRAMI
"AVRUPA" BÖLGE
KOORDİNATÖRÜ



Necip ÖZBEY
YAŞAR ÜNİVERSİTESİ
BİLGI ve TEKNOLOJİ TRANSFER
OFİSİ MÜDÜRÜ



Hakan YILDIZ
fonbulucu.com
GENEL MÜDÜRÜ



genelsekreter@turkiyepatenthareketi.com
deryayildiz@adrespatent.com

ORGANİZATÖRLER



PAYDAŞLAR



PATENTLERİN ULUSAL VE ULUSLARARASI TİCARİLEŞTİRİLMESİ

Webinar Toplantısı

Deşifre Metni ve Sonuç Raporu 21 Mayıs 2021

Türkiye Patent Hareketi Platformu, Adres Patent, ICCD ve Ankara Kalkınma Ajansı iş birliğiyle 21 Mayıs 2021 Cuma günü **“Patentlerin Ulusal ve Uluslararası Ticarileştirilmesi”** konulu webinar gerçekleştirildi.

Bu minvalde, **21 Nisan 2021** tarihinde Türkiye Patent Hareketi Platformu, Adres Patent ve İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa iş birliğiyle **“Patentlerin Ticarileştirilmesi”** konulu online panel gerçekleştirildi.

Moderatörlüğünü Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı **Sn. Av. Ali YÜKSEL**’in yaptığı webinar; kamu, üniversite ve reel sektördeki birçok oyuncunun katılımıyla gerçekleşti.

Zoom üzerinden gerçekleştirilen etkinliğe konuşmacı olarak; Patent Hareketi Derneği Başkanı **Sn. Av. Ali ÇAVUŞOĞLU**, Ankara Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü **Sn. Muham-**

med Seyid PEHLİVAN, ICCD (Küresel Ticarileştirme Aracılık Programı) Avrupa 1. Bölge Koordinatörü **Sn. Koray ŞAHİN**, Yaşar Üniversitesi Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü **Sn. Necip ÖZ-BEY**, fonbulucu.com Genel Müdürü **Sn. Hakan YILDIZ** katıldı.

PANEL KONUŞMALARI

**Av. Ali YÜKSEL**

Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı
(Moderatör)

Değerli konuklarımız; bugün patentlerin ulusal ve uluslararası ticarileştirilmesiyle ilgili çok önemli bir toplantıdayız. Gerçekten, Türkiye'nin teknolojisi ve inovasyonu için, patentler için, aynı zamanda ticaret için çok önemli bir toplantı. Bugün burada bizlere değerli sunumlar yapacak konuşmacılarımız var, kendilerine şimdiden teşekkür ediyorum. Konuşmacılarımızı dinleyerek hem katkı sunacak hem de tecrübelerinden yararlanacak olan dinleyicilerimize de çok teşekkür ediyorum. Güzel bir toplantı olmasını diliyorum.

Türkiye Patent Hareketi Platformu tarafından önümüze konulan 1 milyon patent hedefi tüm Türkiye'ye benimsetilmiş durumda. Bu hedefe ulaşmak için atılacak ön adımlardan bir tanesi de patentlerin ticarileştirilmesi. Patentten nasıl para kazanılır, patent nasıl korunur, nasıl üretilir ve ondan sonra da gerek sahibine gerek yatırımcısına gerekse ülkemize nasıl katkı verir, bunu hep beraber konuşacağız.

Dediğim gibi, bugün aramızda çok değerli panelistlerimiz, konuşmacılarımız var. Ben moderatör olarak sadece onların sunumlarının takdiminde aracılık yapacağım, çok konuşmayacağım, daha çok onları dinlemek istiyorum. Sunumlara geçmeden önce sizlere panelistlerimizi takdim etmek istiyorum.

Av. Ali Çavuşoğlu Bey, Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı. O bize dünyadan örnekler vererek, patentin ticarileştirilmesinin ön şartlarını ve sonuçlarını açıklayacak ve aslında Türkiye için çok önemli bir başlığın altını dolduracak. Çünkü Türkiye İhracatçılar Meclisinin geçen seneki raporuna göre, her bir patent Türkiye'nin ihracatına 2 milyon dolar değerinde katkıda bulunuyor. Türkiye'nin şu andaki ihracatının kilogram başına değerinin 1.7-1.8 dolar civarında olduğunu tespit ediyor ve bunun 2.5 dolara çıkması halinde Türkiye'nin dış borcunun kısa sürede eriyeceğini tespit ediyor. Almanya'nın ve bazı gelişmiş ülkelerin kilogram başına ortalama 6-8 dolar ihracat yaptığını da bir dipnot olarak belirtmeliyiz. Bu meseleleri konuşacağız.

Muhammed Seyid Pehlivan Bey, Ankara Kalkınmam Ajansı Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü. Kendilerinin öğrendiğim kadarıyla girişim projeleri, güçlü kooperatifler projeleri gibi birçok projede katkıları olmuş, onları da belki bugün dinleyeceğiz; ticarileştirme yolunda ofis olarak neler yapıyorlar, onları da dinleyeceğiz kendisinden.

Koray Şahin Bey, ICCD Programı Avrupa 1 Bölge Koordinatörü. Anadolu Gelişim Derneği Yönetim Kurulu'nda görevli. ICCD'nin Küresel Ticarileştirme Aracılık Programı olduğunu da belirtelim. Necip Özbey Bey, Yaşar Üniversitesi Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü. ODTÜ Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunu. ODTÜ Teknokent, Dokuz Eylül Teknokent gibi yerlerde icra ettiği görevlerle teknoloji, inovasyon ve patent alanında tecrübeleri bulunuyor.

Hakan Yıldız Bey, Fonbulucu.Com Genel Müdürü. Sivil Kumbara, Parkins gibi paya dayalı kitlesel fonlarla ilgili bir fonun genel müdürü olarak onun da bugün bize ticarileştirme konusunda çok önemli bir başlık açacağını söyleyebilirim.

Ticarileştirmenin aşamaları çok önemli. Bir kere, bir patentin önce ulusal, sonra uluslararası piyasaya çıkması için öncelikle bir prototipinin yapılması, yani ürün olarak ortaya çıkması, değerlemelerinin yapılması gerekiyor. Hangi değere sahiptir, ne tür fırsatlar içeriyor, hangi tip müşteriler ve yatırımcılar bununla ilgilenir, bunların tespit edilmesi gerekiyor. Ancak bunlar yapıldıktan sonra patent ticarileştirme aşamasına geçeceği için bugünkü konuşmaların çok değerli olduğunu düşünüyorum.

Sözlerime son verirken, Derya Kılıç Hanım’a, Halil İbrahim Yılmaz Bey’e ve ICCD’ye de çok teşekkür ediyorum. Bugünkü toplantının kitaplaşacak olmasını, dosyalanarak kamuoyuna sunulacak olmasını da ayrıca önemli görüyorum.

Evet, daha fazla uzatmadan, bir kez daha hoş geldiniz diyorum ve sözü Av. Ali Çavuşoğlu Bey’e bırakıyorum. Buyurun Ali Bey.



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

Öncelikle tüm konuşmacılara ve katılımcılara katılımlarından ve katkılarından dolayı teşekkür ediyorum. Hakikaten patent ve patentin ticarileştirilmesi önemli. Patentin ve özellikle katma değerli ürünlerin önemi her geçen gün artmaya devam ediyor.

Ülkemiz patent konusunda henüz emekleme safhasında. Her ne kadar 2000’li yılların başında yıllık 150-200 tane olan yerli patent sayısı, faydalı modelleri de sayarsak, şu anda 12 bin, 13 bin civarında olup, yaklaşık 200 kat kadar bir artış sağlamış olsa da yine de dünya ülkelerine göre epey gerideyiz. Bunun en büyük sebeplerinden birisi de patent yapan insanların, yani buluşçuların patentlerini ticarileştirememesi. Aslında bu ticarileştirme kelimesi de çok böyle havada kalan bir kelime oldu. Yani ticarileştirme kelimesini çok fazla kullanmamak lazım bence. Patentin satışı aslında, yani patentten para kazanmak demek lazım, ki daha rahat anlaşılsın. Patentin ticarileştirilmesi kelimesini kullandığınız zaman, çok

daha teorik, ulaşılamaz bir şeymiş gibi anlaşıyor. O yüzden, ben burada patentin ticarileştirilmesi kelimesini kullandım, ama bundan sonraki sunumlarımda patentten para kazanmak kelimesini kullanacağım. Çünkü patentin ticarileştirilmesi üniversiteler tarafından, birçok kurum tarafından saatlerce anlatılıyor, ama pek anlaşılamıyor. Halbuki bunun amacı sonuçta para kazanmak. Yani bir buluşçu var, buluşunu yaptı, patent başvurusu yaptı, ondan sonra bunu ya kendisi üretecek, yani fabrikası varsa ve zaten bunu onun için geliştirmişse kendisi üretecek ya da başka bir firmaya bunun bütün haklarını doğrudan tamamen satacak, bundan toplu bir para kazanacak ya da bir firmaya bunun lisansını verecek, yani kiralayacak ve bundan aylık ya da yıllık, tane başına ya da ciro üzerinden belirli bir para kazanacak. Yani sonuçta bu patentten para kazanmış olacak. Bu nedenle, 2010 yılında ilk baskısını yaptığımız “Patent’le Kazanmak” kitabımızın ismini sonradan değiştirdik, “Patent’le Kazan” yaptık. Aslında “Patent’ten Para Kazanmak” şeklinde değiştirirsek bence daha güzel olacak. Çünkü böyle daha anlaşılır oluyor. Dediğim gibi, patentin ticarileştirilmesi kelimesini kullandığımız zaman, sanki biraz daha ulaşılamaz bir kavram gibi algılanıyor.

Patentin önemi her geçen gün artmaya devam ediyor. Yurtdışında olduğu gibi, ülkemizde de şu anda çok yoğun bir şekilde şirketler borsaya açılıyor, halktan para topluyorlar, belli bir sermaye elde etmeye çalışıyorlar. Bu sermaye elde etme, yani ortak bulma aşamasında, şirketlerin kendi mal varlıklarına, yani maddi mal varlıklarına (fabrika, bina, içindeki makineler vb.) değerlendirme yapılırken,

aynı zamanda şirketlerin sahip olduğu markalar, patentler, yazılımlar, telif hakları, tasarımlar, faydalı modeller ve ticari sırlar, üretim sırları gibi haklarının da bu şekilde piyasaya sunulması gerekiyor. Buna baktığımızda, yapılan araştırmalarda, patent, marka ve tasarımlar gibi gayri maddi mal varlıklarının değerinin her geçen gün artmakta olduğu gözüküyor. Günümüzde özellikle teknoloji firmalarında maddi olmayan mal varlıklarının, yani patent ve sınai mülkiyet haklarının toplam değeri, bir şirketin toplam değeri içerisinde yüzde 80'ler, 90'lar seviyesine çıkmış durumda. Bu değer özellikle yüksek teknoloji firmalarında daha da artıyor. Özellikle yüksek teknoloji firmalarında patentlerin, markaların, yazılımların toplam değeri şirketin toplam değeri içinde yüzde 90 düzeyinde bir pay elde ediyor; şirketin geri kalan değeri, yani binasıdır, plazası varsa plazadır, fabrikası varsa fabrikasıdır, bunların değeri de yüzde 10 düzeyinde bir pay elde ediyor durumda.

Peki, 1 milyon patent niçin önemli? Ya da patent niçin önemli? Patenti olan bir şirket piyasada rekabet ve pazarlama gücünü artıracaktır, fark yaratacaktır. Örneğin patentli bir ürünü 1 liraya mal ediyorsa belki 5 liraya satabilecektir. Ama patentsiz bir ürünse, herkesin ürettiği bir ürünse, belki 1 liralık bir ürünü en fazla 1.2 liraya satabilecektir, yani en fazla yüzde 20 üzerine kâr koyabilir. Ama patentli olan bir ürünü çok yüksek kâr marjlarıyla satabilir. Hatta eğer bunun markası da tanınırsa piyasada, marka değerini de üzerine koyarsa, o zaman çok daha yüksek kârlarla bu ürünü satabilecektir. Patentın önemi özellikle şirketlerin pazarlama gü-



cünü artırmasında ortaya çıkıyor. Eğer bir buluşçuysanız ve henüz bir şirketiniz yoksa, ama patentiniz gerçekten de piyasada iş yapabilecek bir patentse, daha çabuk yatırımcı bulabilirsiniz ve kurulacak olan şirkete bunu sermaye olarak koyabilirsiniz. Bu, Türk

Ticaret Kanunumuzda da şu anda mevcut. Yani patentler, tasarımlar, faydalı modeller ve yazılımlarınız varsa, bunların hepsi şirketlere sermaye olarak konulabilir. Tabii ki bunlar şirketlere sermaye olarak konulacağı zaman, buna öncelikle objektif bir değerle raporu yazıldıktan sonra bunun yapılması gerekiyor.

Patentler aynı zamanda şirketler için bir fuar görevi görüyor. Fuarlar, rakiplerimizin neler ürettiğini görmek için bir teknolojik istihbarat alanı olmuş durumda.

Patentler aynı zamanda ülkelerde bilim, sanayi ve teknolojik gelişimi hızlandırıyor ve teşvik ediyor. Çünkü eğer patentleri ödüllendirsek, sonuçta 20 yıllık bir süre boyunca patent sahibine, buluş sahibine bir tekel hakkı veriyoruz, bu şekilde bilimsel çalışmalarını teşvik etmiş oluyoruz.

Patentler toplumsal fayda için verilirler ve patentlerin amacı toplumun refahını artırmaktır. Eğer bir ülkede patent sayısı fazlaysa, dolayısıyla ticarileşen, yani para kazandıran patent sayısı fazlaysa, hem işsizlik azalmış oluyor, istihdam artıyor, hem de buluşçular ciddi düzeyde para kazandığı için yeni buluşları da teşvik ediyor ve bu şekilde buluşlar arttığı için toplumsal refah da artmış oluyor.

Bir de patent sahibi firma, patentlerini sürekli olarak bir iletişim aracı olarak kullanabiliyor ve basında yer almasıyla aslında ücret-

siz olarak reklam yapmış oluyor. Özellikle teknolojik firmalarda bunu çok yoğun bir şekilde görebiliyoruz. Örneğin aşılarda alâkalı, görüyorsunuz, her yıl patentle alâkalı bir konu çıkıyor basında ve aşırı bulan firmalar, hiçbir şekilde piyasaya reklam vermeden, piyasada reklam yapmadan, patentleri sayesinde doğrudan reklamlarını yapmış oluyorlar. Patent sahibi firmaların bu şekilde reklam maliyetleri azalmış oluyor.

Bir buluşçu eğer henüz bir şirket kurmadıysa, bir şahıssa, bir mühendis mesela, bu patenti sayesinde bir mühendis hocamızın, bir profesörümüzün üniversitedeki akademik değeri artmış oluyor ve kariyer planlamasında da buluşçuların değeri artmış oluyor. Yani patent aynı zamanda bir kariyer aracı da olabiliyor.

İstihdama baktığımızda, mesela Çin, ABD gibi büyük ülkelere baktığımızda, işsizlik oranlarının az olduğunu görüyoruz. Ama bizim ülkemizde işsizlik biraz daha fazla. Bu da bir yanıyla patent sayılarımızın az olmasından kaynaklanıyor. Ülkemizde yıllık yerli patent sayılarımız şu anda 8 binler civarında, faydalı modelle birlikte 12 bini geçiyoruz, ama yaklaşık yüzde 13-14 civarında işsizlik oranımız var. Patent sayımızı yıllık 50 bin, 100 bin civarına çıkardığımızda ve bunlarda ortalama yüzde 10-15 oranında ticarileşmeye girdiği zaman, o oranda istihdam oranımızın da arttığını ve işsizlik oranımızın düştüğünü göreceğiz.

Dünya çapında yapılan araştırmalarda, aslında patentlerin sadece yüzde 3-5 arasında bir kısmının ticarileştiği belirtiliyor. Ama bun-

lar sadece firmalar tarafından yapılan patentler değil, üniversiteler ve bireysel buluşçular tarafından yapılan patentler. Zaten firmaların kendileri yapmış oldukları patentleri direkt kendi ürünlerinde kullandıkları için, ürün üreterek piyasaya verdikleri için bunlar aslında doğrudan ticarileşmiş ürün oluyor. Bu nedenle bu istatistik aslında doğru değil. Yani 100 patentten sadece 3 tanesi ticarileşmiş, geri kalan 97'si ticarileşmemiş istatistiği yanlış bir istatistik.

Lisans gelirleri de her yıl artmaya devam ediyor. En son 2012'de yapılan bir istatistiğe ulaştım. 2005 yılında lisans gelirleri 142 milyar dolarken, sadece 7 yıl içerisinde 100 milyar dolar artarak 2012 yılında 242 milyar dolara ulaşmış durumda. Ama geçenlerde basında çıkan bir haber vardı, bizim üniversitelerimizin lisans gelirleri yıllık 7 milyon TL civarında bir rakama ulaşmış 2020 yılında. Bak-tığımız zaman, tabii ki bizim üniversitelerimiz için yeni bir gelişme olduğu için bu iyi bir rakam olabilir, ama dünya üniversiteleriyle kıyasladığımızda çok düşük bir rakam. O nedenle ülkemizde patent lisanslarının gelirin her geçen yıl daha da artması gerekiyor. Tabii ki Ar-Ge harcaması arttıkça patent de artıyor. Bunun üzerinde çok durmuyorum, bunu herkes artık öğrendi. Ülkemizde yıllık 500'ün üzerinde patent yapan firmalar var; Turkcell, Arçelik gibi. Bunlar patent şampiyonu firmalar. Bu firmalarımızın daha da artmasını diliyoruz.

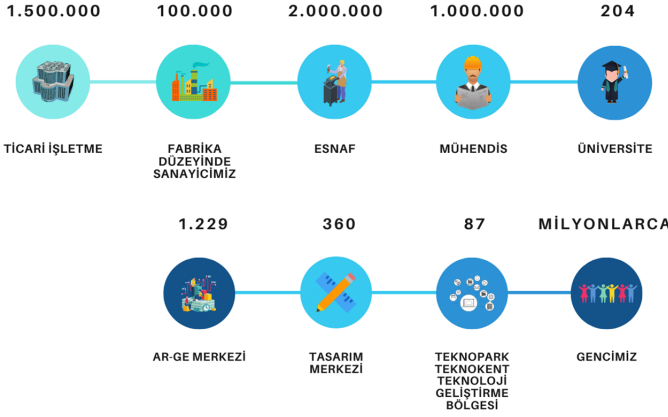
Hedefimiz tabii ki 2029 yılında 1 milyon patente ulaşmak. Bu amaçla kurulan Türkiye Patent Hareketi Platformu da çalışmaları-

na devam ediyor. Aynı zamanda kurduğumuz Patent Hareketi Derneği de faaliyetlerine devam ediyor. Hedefimiz 2029 yılında yani Türkiye’de ilk patent kanunu olan İhtira Beratı Kanununun çıkmasının 150. yılında 1 milyonuncu patenti vermek. Amerikalıların 1911 yılında ulaştığı hedefe biz 2029 yılında ulaşmak istiyoruz. Bizim haricimizde birçok ülke, Almanya, Japonya, Güney Kore, Çin 1 milyon patenti çoktan geçmiş durumda. Çin zaten şu anda yılda 1 milyonun üzerinde patent yapıyor. Yani birçok ülke şu anda bu 1 milyon patent hedefini geçmiş durumda. Ekranda görüyoruz işte; Çin, Amerika Birleşik Devletleri, Güney Kore, Almanya, İngiltere, Fransa gibi ülkeler bu hedefi çoktan geçmiş durumda. Biz de 2029 yılında bu hedefe ulaşmak istiyoruz.

Tabii, patent sayımız arttıkça patentten para kazanan mucitlerin sayısı artacak, dolayısıyla patentten para kazanan ve patentle büyüyen şirketler artacak ve bu sayede ülkemiz de patentle büyüyen ülkeler arasına katılmış olacak, hedefimiz bu.

Peki, ülkemizde 1 milyon patent yapacak potansiyel var mı? Elbette var. Çünkü şu anda 1.5 milyonun üzerinde ticari işletmemiz, 100 binden fazla fabrika düzeyinde sanayicimiz, 2 milyon esnafımız var; yine 204 üniversitemiz, 1 milyonun üzerinde mühendis sayımız var. Bunların yanında teknokentlerimizi, teknoparklarımızı ve Ar-Ge merkezlerimizi de dikkate aldığımızda, 1 milyon patente çok daha hızlı ulaşma potansiyelimiz var. Yeter ki patentin önemini iyi anlayalım, bunun farkında olalım ve bu çalışmalarını bir seferberlik haline getirelim.

DÜNYANIN İLK 10 ÜLKESİ ARASINA GİREBİLECEK POTANSİYELİMİZ VAR



Patent ile marka arasında da bir korelasyon var. Marka değeri yüksek olan firmaların patent sayısının da çok yüksek olduğunu görmekteyiz.

Patentin en önemli fonksiyonlarından bir tanesi tekel oluşturmak ve bu sayede ilgi çeken teknolojik alanlarda erken koruma sağlayarak ve o alanda ciddi bir pazar payı yakalayarak, o pazara başkasının girmesini engellemek. Yani eğer patentiniz varsa başka bir rakibiniz de olmuyor o alanda. Mesela Dyson örneği var. Dyson firması 1983 yılında bir patent yapmıştı, süpürgeyle alâkalı bir patent. 2003 yılına kadar bu patenti dünya çapında hiçbir firma yapamadı. Bu nedenle de 20 yıl boyunca bu firma dünya çapında süpürge sektöründe kendisine rakip tanımadı. Şu anda bile hâlâ en pahalı süpürgelerden bir tanesi Dyson.

DÜNYA MARKALARININ (2009-2018) PATENT SAYILARI

Kaynak: howmanypatents.com

MARKA	PATENT SAYISI	MENŞEI	MARKA	PATENT SAYISI	MENŞEI
	308.757	Güney Kore		119.066	Almanya
	194.367	ABD		115.734	Hollanda
	190.145	Japonya		119.522	ABD
	188.589	Japonya		103.755	ABD
	173.808	Japonya		70.036	ABD
	156.695	Çin		60.968	ABD

Yine patentiniz olduğu zaman üretim aşamasında da maliyetler düşmüş oluyor. Yine patentimizi başka firmalara lisanslayarak bundan para kazanabiliyoruz. Bu da patentin en önemli fonksiyonlarından bir tanesi. Ya da doğrudan tamamen satarak para kazanabiliyoruz.

Aynı zamanda şirketlerin birleşmelerinde, satın almalarda ve iş birliklerinde de patent sayısı ve patentin önemi çok büyük oluyor. Şirketler kendi aralarında çapraz lisans verirken, yani doğrudan para kazanmayıp da kendi patentlerini birbirlerine lisanslarken - çapraz lisanslama deniliyor buna- bu şekilde de patentin önemi ortaya çıkıyor, dolayısıyla patent sayısının çok olması önemli oluyor.

Peki, patent değerlemesini niçin yapıyoruz?

Patent değerlemesi, patentin ticarileşmesinin birinci aşaması aslında, ilk aşaması. Çünkü patentinizin değerini bileceksiniz ki, başkalarına lisans verirken ya da patentinizi tamamen satarken masaya oturabilesiniz.

Patentler şirketlere sermaye olarak konulabilir, bunu biraz önce söylemiştim. Türk Ticaret Kanununda özel bir hüküm var çünkü, bu konuda özel bir maddemiz var. Patentinizin değerlemesini yapıp, yeni kurulacak şirkete bunu sermaye olarak koyabilirsiniz. Aynı şekilde, bankalardan kredi alırken patentinizi rehin verebilirsiniz. Bir makine gibi, ofis gibi ya da bir arsa gibi patentiniz de rehin verilebilir. Yani ipotek gibi düşünelim. Yani fabrika binası, arsa, makine ekipmanları vesaire bunların hepsi bir sermaye olduğu gibi, patent de bir sermayedir. Ama bankadan kredi alınırken patentlerin henüz çok fazla kullanılmadığını da söyleyebilirim, yani henüz bankalarımız buna alışmış değil. Ama yakın zamanda, patentten para kazanan firma ve mucitlerin sayısı arttıkça bankalarımız da bunu öğrenecek diye düşünüyorum.

Şirket birleşmelerinde, patentlerin lisans verilmesinde değerlendirme mutlaka gerekiyor. Patentlerin tamamen satılması durumunda zaten değerlendirme yapılması gerekiyor. Şirketlerin iflas etmesi durumunda veya patentlerin haczedilmesi durumunda da yine mutlaka değerlendirme yapılması gerekiyor. Yine patent ihlal davalarında ki tazminat hesaplamalarında patentin değerlendirilmesi yapılınca mah-

kemenin işi daha da kolaylaşabilir. Yani ihlal durumunda ne kadar tazminat verilmesi gerektiğini o değerlendirme raporu kolaylaştırabilir. Yine patent değerlemesi firmaların gelecek yatırımlarına yön verir. Yani kaç tane patentiniz var, şu kadar; eğer patentlerinizin değerini bilerseniz, firmanızın gelecekteki yatırımlarına da daha kolay yön verebilirsiniz.

Patent değerlemesi nasıl yapılıyor?

Öncelikle patentin ömrüne bakılıyor. Patentin yasal ömrü 20 yıldır. İlk başvuru tarihinden sonuna kadar toplam 20 yıl. 20 yıldan sonra zaten patentler halka mal olmuş oluyor. İlk iş olarak patentin ömrüne bakmamız gerekiyor. Yani kalan ömrü boyunca, diyelim ki patentimizin 5 yıllık ömrü doldu, geriye kaldı 15 yıllık süre, bu 15 yıllık sürede patent bize tahminen ne kadar para kazandırabilir, bunu hesaplamamız gerekiyor. 15 yıllık sürede diyelim ki 1 milyon lira para kazandıracak mesela, o 1 milyon liranın bugünkü değerinin ölçülmesi gerekiyor. Tabii ki burada ülkemizdeki faiz durumları, enflasyon durumları da yani ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durum da dikkate alınmak durumunda; çünkü bunlar da bir nebze de olsa patentin değerine etki etmiş oluyor.

Tabii, patentin kapsamı da önemli. Rakibi var mı, başka engelleyici faktörler var mı, benzer patentler var mı, bunların hepsine bakılması gerekiyor. Eğer patentinizin rakibi yoksa, başka patentlerden ayırtırılmış, tamamen yeni bir teknolojiyse, tabii ki patent değerlemesi daha yüksek çıkacaktır. Bu önemli bir faktör.

Engelleyici patentler var mı, patentin yurtdışında tescili var mı, yani sadece Türkiye’de mi tescilli, yoksa başka ülkelerde de tescili var mı, bunlar da önemli. Eğer sadece Türkiye’de tescilliyse, isterse çok iyi bir patent olsun, başka ülkelerde tescil imkânı artık kalmamışsa, yani rüçhan süreleri artık geçtiyse, sadece Türkiye için değerlendirilecektir ve değeri daha da düşecektir. Ama Türkiye haricinde başka ülkelerde de tescili varsa ve o ülkelerde satılma ihtimali, lisanslama ihtimali, yani pazara çıkma ihtimali varsa, o zaman değeri daha çok artacaktır.

Eğer emsal bir lisans verilmişse, yani kısmen de olsa belli bir pazar için bile lisans verilmişse, verilmiş olan lisans ücretleri, lisans oranları tabii ki patentin değerini belirlemede dikkate alınacaktır.

Patent değerlendirme yöntemlerine bakacak olursak; dünyada bu konuda üç tane yöntem kullanılıyor: Maliyet yöntemi, pazar yöntemi ve gelir yöntemi.



Maliyet yöntemi, aslında yapılan Ar-Ge çalışmasında ne kadar para harcanmışsa, onun hesaplanmasına dayanıyor. Yani hem yapı-

lan malzeme harcaması ve hem de harcanan işgücünün saat bakımından, verilen ücretler bakımından maliyetinin tamamen ortaya çıkartılması gerekiyor. Bu kolay bir yöntem aslında, ama çok objektif olmuyor. Çünkü diyelim ki 250 bin lira harcama yaptınız, patente 250 bin lira diyemezsiniz. O zaman, bu çalışmayı niye yaptınız denir. Sonuçta bundan bir para kazanacaksanız, sadece maliyetini çıkartacaksanız, o zaman bu çalışmayı niye yaptınız denir. O yüzden, maliyet yöntemi çok iyi bir yöntem değil aslında.

Pazar yönteminde, eğer pazarda benzer patentler varsa, o patentlerle kıyaslamalı olarak bir değer çıkartmayı gerektiriyor.

Gelir yöntemi ise patentin kalan ömrü boyunca lisans verilmesi şartıyla tahmini ne kadar bir gelir elde edilebilir, o gelirin de bugünkü fiyatlara indirgenmesi yoluyla uygulanan bir yöntem. Yani diyelim ki yıllık 100 bin lira kazanacak, 15 yılı kalmış, 1.5 milyon lira. O 1.5 milyon lira bugünkü değerle düşünersek ne kadar eder, bunu tahmin etmek gerekir. Bunun da formülleri var zaten. Şöyle birkaç tane örnek vereyim.

Ülkemizde henüz çok fazla yok, ama yurtdışında, özellikle Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri, Güney Kore gibi ülkelerde patent aracısı firmalar oluyor. Patent aracılığı yapan firmaların yaptığı iş şu: Var olan patentleri, özellikle sektör sektör belli patentleri topluyorlar, daha sonra bunları kullanma imkânı olan firmalara toplu olarak satmaya çalışıyorlar. Dünya çapında bu şekilde bir pazar var. Bir de bu patentleri topluyorlar, bazı firmaların bu patentlerin

benzerlerini kullanıp kullanmadıkları konusunda araştırma yapıyorlar ve onlara dava açıyorlar, tazminat davası açıyorlar. Bu şekilde toplu patent satışları oluyor dünya çapında. Şöyle bir baktığımızda, 150 bin dolardan başlıyor 5 milyon dolara kadar uzanıyor. 3.5 milyon dolara satılmış patentler olmuş mesela bazı ülkelerde. O yüzden, patentler satılırken çok dikkatli olunması gerekiyor. Yani hemen milyon dolarlardan dava açmamak gerekiyor. Tahminen ne kadar para kazanabilir ve bundan ne gelir elde edebilir, bunu hesaplamak gerekir. Sonuçta üreticiyi de düşünmek gerekir.

Yani bir patentimiz var, ben şu kadar para alayım, ama üretici de sonuçta bir masraf yapacak, belki de örneğin kalıp yapacak, buna bir reklam harcaması yapacak. O yüzden, buluşçumuz eğer patentini satacaksa, karşı tarafı da düşünerek, uygun bir maliyetle satması gerekiyor, o şekilde çok yüksek miktarları bir anda istemesi gerekiyor. Ama burada benim tavsiyem şu: Bir patent satılacağı zaman, toptan, tamamen satmak değil de belli bir peşin para alıp, artı lisanslamak daha faydalı olabilir. Çünkü belki de sizin patentiniz 5 sene sonra çok iyi bir gelir elde edecektir, o şekilde satarsanız bu gelirden mahrum kalabilirsiniz. Ama belli bir sabit para artı lisans üzerinden, belli bir lisans bedeli üzerinden yaparsanız daha fazla fayda sağlayabilirsiniz. Yüzde 1, yüzde 2, yüzde 5, neyse artık. Çünkü sektör sektör lisans oranları var, dünya çapında uygulanan, her sektör için ayrı bir oran. Mesela tıbbi cihazlarda farklıdır, tekstil sektöründeki farklıdır, kimya sektöründeki farklıdır oranlar. Lisans oranları ortalama yüzde 2'den başlar, yüzde 12'ye

kadar çıkar. Ciro üzerinden bakarsak, yüzde 12'nin üzerinde lisans oranı görmedim ben. Bu nedenle, peşin bir para artı yıllık bir üretim cirosu üzerinden ya da satılan miktar üzerinden, yani her bir adet üzerinden bir lisans creti istenirse daha avantajlı olacaktır ve her iki taraf için de daha koruyucu olacaktır. Bu şekilde lisanslama yapmak daha doğru olur diye düşünüyorum.



Muhammed Seyid PEHLİVAN
Ankara Kalkınma Ajansı
Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü

Herkesi saygıyla selamlıyorum. Ali Bey sunumunda patentle ilgili genel çerçeveyi çizmiş oldu, ben daha çok pratik alanda bu patentlerin ticarileşmesine değinmek istiyorum. Gerçi Ali Bey bu kelimenin kullanılmasını çok doğru bulmadığını söyledi, ama şu anda hâlâ yaygın olduğu için bu ticarileşme kelimesi bizim programlara da ismini veriyor ve konuyu da esasında en özlü şekilde ifade eden bir kelime şu anda.

Bizim hâlihazırda yürüttüğümüz teknoloji ticarileştirme mentorluk programı var, ilk olarak onunla başlamak istiyorum. Bizim uzun zamandır her yıl düzenlediğimiz bir mentorluk programı bu, teknoloji ticarileştirme mentorluk programı. Bu sene 12 Mart'ta başvuruları almaya başladık, 30 Kasım'a kadar da başvuru süresi var. Burada bizim yaptığımız şey, belli teknolojik olgunluk seviyesine gelmiş ürünler üzerinde çalışmakta olanlara bu geliştirdikleri ürünlerle ilgili teknik boyutta veya iş modeli geliştirme, pazarlama

stratejisi belirleme, satış kanalı ve satış stratejisi oluşturma gibi konularda toplamda 24 saat süren bir mentorluk desteği sağlamış oluyoruz. Verdiğimiz bu destek ücretsiz; uygun görülen başvuru sahiplerine verdiğimiz bu mentorluk hizmetinin masrafı ajans tarafından karşılanıyor. Burada gerekirse, müşteri doğrulama, kamuyla, savunma sanayiyle veya özel sektörle ortaklıklar geliştirilmesi gereken hususlar varsa, başvuru aşamasında girişimciden, başvuru sahibinden, daha çok neye yönelik ihtiyaç hissediyorsa bunun bilgisini alıyoruz ve kendisine bu ihtiyaç duyduğu alanda en çok destek olabilecek birikime sahip mentor atıyoruz, mentor ile mentimizi eşleştiriyoruz ve bunların bu ürünlerinin ticarileştirilmesi sürecinde destek olmuş oluyoruz bu şekilde.

Ayrıca belli uluslararası hızlandırıcı programlar da mevcut biliyorsunuz, yine bunlara da dâhil olmak konusunda destek sunuyoruz. Hangi hızlandırıcı programa dâhil olmak daha uygun, bunun tespiti belli bir uzman desteği gerektirebiliyor, uluslararası hızlandırıcı programlar için detaylı başvuru süreçleri olabiliyor, ki bunlar ticarileştirme için büyük fırsatlar sunan programlar olabiliyor. Bu alanda da yine uygun mentor atayabiliyoruz.

Mentorluk destek hizmeti verdiğimiz bir diğer alan da yatırım alma süreçlerinin yönetimiyle ilgili. Yatırımcıyla müzakere teknikleri, sözleşme yönetimi gibi konularda birikim sahibi mentorlarımızı girişimcilerle eşleştiriyoruz. Bu aşamada fikri ve sınai hakların yönetimiyle ilgili desteğe ihtiyacı olduğunu belirtirse, yine o alanda uzman kişilerden de mentorluk hizmeti alıp bu girişimcilerin hiz-

metine sunuyoruz. Burada girişimci önemli oranda bir kritik bilgiye erişme imkânı olmuş oluyor, o açıdan faydalı olduğunu düşünüyoruz.

Aslında bizim bu teknoloji ticarileştirmeyeyle ilgili daha büyük bir etkinliğimiz var, TechAnkara Proje Pazarı, bu markayla her yıl düzenlediğimiz bir program. Burada yaptığımız şey, ticarileştirmeye aday ürünlerin bir fuar ortamında girişimcilerle bir araya getirildiği, yatırımcı adayları ile girişimcileri buluşturduğumuz bir etkinlik. Şimdiye kadar bu etkinlikte 800 civarında girişimci yer aldı ve yüzlerce B2B görüşme, eşleştirme yaptık, yatırımcılarla görüştük, yatırım bulanlar oldu, satış yapanlar oldu. Bu da bizim bu ticarileştirme sürecine verdiğimiz bir destek. Geçen sene pandemi nedeniyle bu etkinliği yapamadık. Dediğim gibi, her sene fuar ortamında yapıyorduk. Bu sene bunu dijital ortama taşıyarak ve paya dayalı kitle fonlaması sistemiyle de entegre ederek bu ticarileştirme süreçlerini daha etkili bir şekilde gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Bu paya dayalı kitle fonlamasıyla ilgili detayları birazdan Hakan Yıldız Beyefendi anlatacaklar zaten, o yüzden detaylarına çok girmeden planladığımız kurgudan şu şekilde bahsedeyim.

Girişimciye bizim buradaki faydamız şu olacak: Biz yürüteceğimiz programın bütçesine göre, bize başvuranlar arasında ticarileştirme potansiyeli en yüksek olan girişimcileri belirleyeceğiz ve bu girişimcilerin ihtiyaç duyması halinde bunlara ürünlerinin teknolojik doğrulamasını sağlayacak, üçüncü taraflardan, bağımsız labo-

ratuvarlardan test raporları almalarını sağlayacağız. Bunun maliyetini ajans üstlenecek. Daha sonra bu ürün doğrulama aşamasını geçen ürünlerin paya dayalı kitle fonlamasına sunulmasına karar verilirse, bu kitle fonlaması kampanyasının hedefine ulaşması için bu girişimden belli bir oranda ajans olarak pay alacağız. Bunun için de her bir girişimciye bu süreçte belli bir bütçe ayırmış olacağız. Bunun başvurularını da muhtemelen önümüzdeki aylarda ilan etmiş olacağız. O açıdan, konuyla ilgili bir kitle var burada, bizim ajansın web sitesini takip etmelerini tavsiye ediyorum.

Bir diğer faaliyetimiz de şu: Şu anda OSTİM Teknik Üniversitesi ile beraber çalışıyoruz. Bu, tabii, patentten daha önceki bir aşama. Ama hani bu patentler neden ticarileşmiyor sorusunun bir cevabı da belki de pazar odaklı gitmemesi, yani ihtiyaç tespiti odaklı hareket edilemiyor olması. Bu hep konuşulan, ama bir türlü etkili bir şekilde uygulanamayan üniversite-sanayi iş birliği meselesinin nasıl uygulanabileceğine ilişkin pilot bir deneme yapmak istiyoruz OSTİM Teknik Üniversitesi ile. Şöyle bir şey yapacağız: TechAnkara Proje Pazarı için kullandığımız web sitesinde bir alt bölüm oluşturacağız ve OSTİM Teknik Üniversitesi'ndeki öğrencilerden, staj yapmakta oldukları -ki her biri 2-3 ay arasında değişen sürelerle stajlar yapıyorlar belli firmalarda- firmalarda kalite, verimlilik veya ithal girdi bağımlılığı, bu üç ana başlık altında o firmada gözlemledikleri teknik sorunlardan bir tanesini, o üretim hattı sorumlusuna ve ders hocasına onaylattıktan sonra detaylandırarak buraya girmelerini isteyeceğiz. Yani bir teknik çözüm bekleyen teknik sorunlar veritabanı oluşturacağız. Bu teknik sorunlar çözüldüğünde

ne kadarlık bir pazara hitap edecek, ne kadarlık bir ekonomiye ulaşacak bilgisine de orada tahmini olarak yer veriliyor olacak. Dolayısıyla, bu konularda çalışmak isteyen, patent alabilecek teknik çözümler geliştirebilme potansiyeli olan kişiler, zaten pazarı olan ve çözüm ürettiğinde hemen ticarileşme sürecini hızlı bir şekilde gerçekleştirebilecek konular üzerinde çalışmış olacaklar. Bunun planlaması içerisindeyiz. Bunun da yakın bir zamanda duyurusunu yapmış olacağız.

Teknolojinin ticarileştirilmesi ve seri üretime geçilmesiyle alakalı daha önceki yıllarda verdiğimiz mali destek programları da vardı zaten. Ajansların mali destek programları artık çok bilinir olduğu için onlardan fazlaca bahsetmeye ihtiyaç duymuyorum şu aşamada.

Ali Bey de bahsetti sunumunda, diğer ülkeler patent alma anlamında, ticarileşmede bizden ilerideler vesaire. Bu ticarileşme konusunda aslında ortada birbirini besleyen bir sarmal var. Yani ticarileşemediği için belki de bu patentleşme bu kadar yavaş gidiyor. Yani insanlar önlerinde çok sayıda örnek görse, bu patentleri aldıktan sonra ciddi anlamda para kazanan insanları görse bu süreç zaten hızlanacak. Yoksa, teknik anlamda yapamıyor olmamızdan kaynaklanan bir durum yok bence.

Burada da bizim yaklaşımımız şu, ki bu da aslında her yıl düzenlediğimiz TechAnkara Proje Pazarındaki tecrübelerden edindiğimiz

gözlemlerle, eğitimle de oldu: Bir alanda uzmanlaşmış, o konuya aşık, bir ürün geliştirmiş, bir prototip geliştirmiş girişimcimiz, akademisyenimiz, getiriyor ürününü, masaya koyuyor ve biz de orada, "Gelin bakın, burada böyle bir şey var, ilgilenir misiniz?" diye öyle bir süreç yürütüyoruz. Halbuki baştan, hangi sektörün, ne ölçekte, hangi sorununa çözüm olacağını bilerek o teknik çalışmayı yapsa ve o çözümü üretse ve o patenti alsa, sonrasında zaten direkt muhabatı belli olacak; pazarı, hedefi, satış stratejisi vesaire ona göre belirlenecek.

Dolayısıyla, bizim girişimciye, girişimci akademisyene yol gösterme anlamında bir katkımız olur mu düşüncesiyle biz bu süreci başlattık. Dediğim gibi, burada da üniversite öğrencilerinin dinamiklerinden faydalanmak istiyoruz. Bunlar 2 aylık, 3 aylık süreçlerde sanayideki işletmelerde stajlar yapıyorlar, OSTİM Teknik Üniversitesinde. Bu stajları süresince, kalite, verimlilik ve ithal girdi bağımlılığı, bu üç başlık altında tespit edecekleri en bariz sorun neyse, teknik çözüm bekleyen teknik sorun neyse bunu tespit edecekler, bunu o üretim hattının sorumlusuna ve dersin hocasına onaylattıktan sonra da bizim TechAnkara portalında oluşturacağımız bölümde biz bunu yayınlayacağız, kamuya açık bir halde sunacağız.

Dolayısıyla, bu teknik çalışmalar için burası bir başlangıç noktası olacak. Böyle bir inisiyatif başlattık. İlerleyen süreçte imzalayacağımız iş birliği protokolleriyle diğer üniversiteleri de bu programa dâhil edip, yerelde böyle gerçek anlamda üniversite-sanayi iş bir-

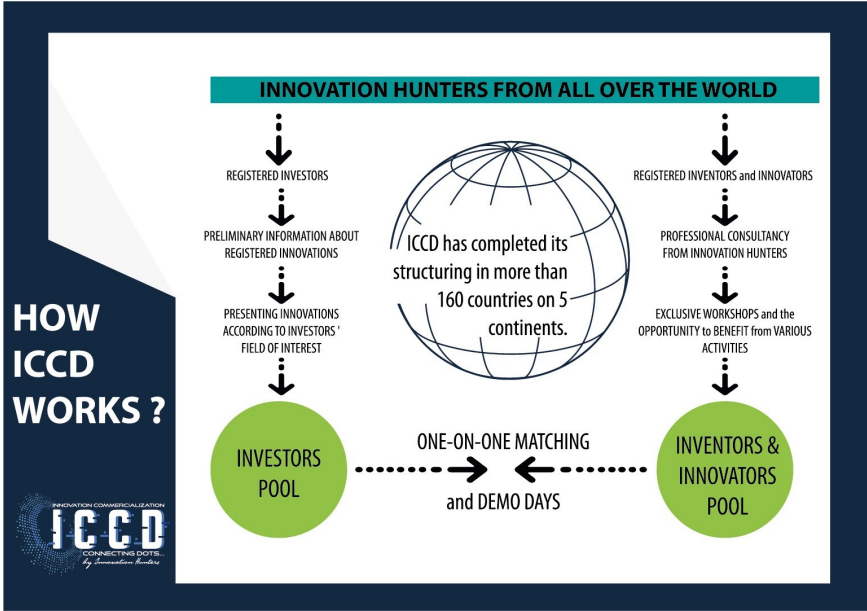
liğini sağlamaya yönelik bir çalışma hayata geçirmeyi umuyoruz. Şimdilik aktaracaklarım bunlar. İhtiyaç olursa, ikinci bir tur olursa veya soru olursa yine devam ederiz. Çok teşekkür ediyorum.



Koray ŞAHİN
ICCD (Küresel Ticarileştirme Aracılık
Programı) Avrupa 1 Bölge Koordinatörü

Öncelikle tüm katılımcılarımıza hoş geldiniz demek istiyorum. Naçizane olarak ben 6-7 senedir, sizler bu ekosistemin profesyonelleri olarak çok daha uzun senelerdir hep sorun duyuyorsunuz. Ama böyle çözüm odaklı konuşmalar olunca benim çok daha hoşuma gidiyor. Bunun katılımcılar için de çok daha etkili bir çalıştay olduğunu düşünüyorum. Öncelikle bu fırsatı verdiğiniz için çok çok teşekkür ederiz.

Zor ve bence sıkışmış birçok konu üzerine durum analizi yapıyoruz; çözümün bir parçası olabilmek adına fikirlerimizi ve yaptıklarımızı paylaşıyoruz. Zor ve sıkışmış bir konu derken, burada sadece ülkemizde geçerli bir durumdan bahsetmek istemiyorum. Üç aşağı beş yukarı, hemen hemen her ülkede benzer bir durum var. Yani küresel bir problemden bahsediyoruz burada. Küresel bir problem olduğu için biz de küresel bazlı bir projeye bu sorunun en azından çözümünün bir parçası olmaya çalışıyoruz. ICCD adını



verdiğimiz Küresel Ticarileştirme Aracılık Programı olarak bununla ilgili çalışmalarımızdan kısaca bahsetmek istiyorum.

2021 başında başladığımız bir proje ICCD programı. Buluştan ticarileştirmeye kadar geçen periyotta ekosistemin aktörlerini bir araya toplamak ve girişimcilere birebir sağlanacak danışmanlıkla ticarileştirme şanslarını artırmaya yönelik bir program yürütüyoruz esasında. Bu şekilde küresel network'ümüzü hem ülkemizdeki hem de dünyadaki girişimcilerin hizmetine sunuyoruz.

Şu an için tüm dünyada 7 bölgesel merkez ofisinde hizmet veriyoruz. Bunlar; Türkiye, Romanya, Endonezya, Kore, Kanada, Fas ve Hindistan. Tabii, bunların ana operasyon ofisleri olduğunu belirt-

mek isterim; her birinin altında da sorumlu oldukları ülkeler ve ağlar mevcut. Bir örnek vermek gerekirse, ülkemizden verelim; Türkiye olarak 25 ülkenin dâhil olduğu bir operasyonu yürütüyoruz. Şu anda da çok yoğun bir hazırlık içerisindeyiz. Yaklaşık 2 ay içerisinde toplam 16 merkez ofise ulaşmış olacağız. Bu şekilde de etki alanımızı ve etkileşimi daha üst seviyeye çıkarmış olacağız gibi gözüküyor.

ICCD içerisinde ana faaliyetimiz, tüm bölgesel ofislerin katkısıyla oluşturduğumuz girişimcilik havuzumuzla, yine mevcut ve araştırmalarımızla sürekli büyüttüğümüz yatırım ve üretici network'ümüz arasında bir köprü görevi görmek ve buna bağlı olarak da girişimcilere ulaşmakta zorlandıkları yeni ticarileştirme fırsatları açmak. Ali Bey kızacak tabii; ama Muhammed Bey gibi, ben de ticarileştirme diyeceğim. Ticarileştirme kelimesi ağızımıza pelesenk olduğu için mecburen bunu kullanıyoruz. Ama bana da mantıklı geldi, bundan sonra sonraki sunumlarda veya tanıtımlarda bunu birazcık daha patent satımı olarak değiştirmekte fayda var diye düşünüyorum.

Bu şekilde, her bir bölge ofisi, kendi sorumluluk bölgesindeki yatırımcılara ve üreticilere tüm ICCD etki bölgesinden havuza kaydedilen buluşları ve girişimleri sunma imkânı bulabiliyor. ICCD içerisinde ana amaç ticarileştirme görüşmeleri sağlamak olsa da sonuçta gidene kadar birebir danışmanlıkla girişimcinin özellikle fikri ve sınai mülkiyet hakları konusunda ihtiyaç duyduğu yardımları partnerleri aracılığıyla da sağlıyoruz.

Burada lafı geçmişken Adres Patent'e de teşekkür etmek istiyorum. Adres Patent, geniş vizyonuyla ICCD'nin Avrupa 1 Bölgesi fikri ve sınai mülki haklar partneri olarak projemizin paydaşları arasında yer alıyor. Bizim için çok önemli bir destek bu. Bu iş birliğiyle beraber diğer sektörlerden de destek almamız gerekiyor, ki sizlerin de takdir edeceği üzere, bu ancak ve ancak güç birliğiyle büyüyor. Adres Patent, ICCD'ye destek verirken, bu sayede kendi müvekkillerine de ticarileştirme görüşmeleri yapabilecekleri küresel bir yatırımcı ve üretici ağı sağlıyor. Yine ülkemizdeki üniversitelerin çoğu da TTO'lar aracılığıyla paydaşlarımız arasına girmeye başladı. Dediğim gibi, birbirimizi ne kadar destekleyebilirsek ne kadar birbirimize omuz verebilirsek o kadar bu ticarileştirmede bir çözüm sunabileceğimizi düşünüyorum.

ICCD'nin yaptığı işler sadece yatırımcılar ile girişimcileri buluşturma değil; bu işleri gerçekleştirirken, girişimcinin ve girişimin yatırımcı karşısına hazır hale gelebilmesi için program içerisinde mentörlük, pazarlama, birebir danışmanlık, seminer ve çalıştaylara da çok çok önem veriyoruz. Yani paydaşlarımızla beraber, son hedef olan finansmana erişmelerine kadar sürecek bir süreci idare ediyoruz. Burada bazen kafa karışabiliyor. Ben bunu şu şekilde özetliyorum: En güncel haliyle örnek vermem gerekirse, yaptığımız işi bir sanatçı menajerliği ya da bir futbolcu menajerliği gibi düşünebilirsiniz. Yani tamamıyla girişimcinin yanında olan ve onun haklarını savunan bir yapılanma bu. Buluştan ticarileştirmeye kadar olan süreçte bu işi beraber yürüten ekiplerden oluşuyoruz.

Buradaki önemli konulardan bir tanesi de şu: ICCD bir pazar yeri projesi değil. Yani bir web sitesi açalım, girişimleri oraya toplayalım, yatırımcıları da toplayalım, onlar kendi kendilerine buluşsunlar projesi değil. Biraz manüel olarak giden, eski sistem giden, birebir danışmanlıkla girişimciyi aktif tutma ve yatırımcıya hazırlama konusunda ciddi bir efor sarf eden bir programdır bu. Şöyle bir örnek vereyim: Programa dâhil olan her bir girişim için en az 3 günlük tüm yönleriyle bir araştırma süreci geçiriyoruz. Bu, bir tek girişim için olan bir süreç. Üstelik bu sadece ön hazırlık süreci; girişimin programımızda olduğu sürece de araştırmaları devam ediyor. Bir kere, bizim tüm sektörlerle, tüm detaylara hâkim olabilmemiz mümkün değil, araştırmalarımız onun için biraz böyle detaylı oluyor. Birebir danışmanlıktan bahsediyorsak, önce bizim ilgili buluşu kendi içimizde bir sentezlememiz gerekiyor. Girişimin ait olduğu sektörün araştırılması, diğer bölge ofisleriyle bilgilendirme toplantısı, buluşçu veya ait olduğu kurumsal çatıyla ön toplantılar derken, her bir girişim için çok ciddi bir zaman ayırdığımızı söyleyebilirim.

Pazar yeri olmadığı konusuna tekrar dönersek; zaten bu tarzda pazar yeri projeleri fazlasıyla var, hepsine de saygı duyuyoruz, hepsinin de bu ticarileştirmenin geliştirilmesi yönünde emeği olduğunu düşünüyoruz. Fakat farkın birebir danışmanlıkla daha fazla ortaya çıkacağını, daha fazla başarı hikâyeleri çıkacağını düşünüyoruz.

Programın önemli noktalarından bir tanesi de etki alanımız. Küresel bazlı olduğu için kendi programımız içerisinde buna çok güveniyoruz. ICCD, her bir teknoloji hazırlık seviyesinden buluş ya da girişimi programa kabul ediyor. Bildiğiniz gibi hem küresel hem de ülkesel bazda baktığımızda, yatırım grupları, risk sermayesi grupları, melek yatırımcılar vesaire, bunların tercihleri ağırlıklı startup'lara yönelmiş durumda, hatta son zamanlarda artık scaleup'lara çok ciddi bir eğilim mevcut. Bizim naçizane deneyimimiz, ağınızı ne kadar geniş tutarsanız, yani küresel bazda tutarsanız, fikir aşamasındaki buluşlara bile uygun yatırımcı ve üretici bulunabileceği yönünde. Ve bu fırsatı kaçırmak istemiyoruz. Çünkü ülkemizdeki girişimcilere de bunu sunmak istiyoruz.

Özellikle burada direkt üreticiye ulaşma noktasında bir parantez açmamız gerektiğini düşünüyorum. Çünkü her girişim ya da fikir yatırım grupları tarafından değerlendirmeye alınacak diye bir kanun yok. Zaten biz yatırım gruplarıyla konuşurken, görüşürken, yatırım yaptıkları aşama ve sektörler göre bunları kategorize ettiğimiz için doğru yatırımcıya, doğru zamanda, doğru girişimi sunmak gibi bir mottomuz var. Ama dediğim gibi, üretici de burada çok önemli.

Hepinizin bildiği gibi, çağımız inovasyon çağı. Yani girişimi ilgilendiren sektör üreticileri, biraz farklı bir ürün veya formül veya fikir duyduğu zaman, yatırımcının karşısında hiçbir şansı olmayan bir fikre, bir ürüne bile en azından merak duyuyorlar diyebilirim, hani

bir bütçe finansman görüşmesi veya ikili görüşme yapabiliyorlar. Burada buluşçu ve girişimcinin bir motivasyon seviyesinde olduğunu biliyoruz. Çünkü ICCD programı içerisinde birebir danışmanlık yaptığımız için buna da önem veriyoruz. O motivasyon seviyesinin de en üstte tutulması gerektiğini düşünüyorum. Son 5 ayda, üreticilerle görüşmenin, yatırım gruplarıyla görüşmekten biraz daha olumlu sonuçlar ürettiğini, bize öyle olumlu geri dönüşler sağladığını gördük, bu sistemin çalıştığını gördük. Onun için son dönemlerde ağırlığımızı biraz daha bu yöne verdik. Girişimciyi direkt o buluşun ait olduğu sektördeki üreticiyle buluşturmak şu anda ana faaliyetlerimizden bir tanesi.

ICCD içerisinde bazı rakamlardan da bahsetmek istiyorum. Daha önce belirttiğim gibi, Ocak 2021 itibarıyla faaliyete geçirilmiş bir program. Yeni bir programdan bahsediyoruz. Şu anki sistem içerisinde de 525-530 o civarlarda bir girişim-buluş kaydımız var. Demin anlattığım çalışmalar sayesinde yüzde 10'luk bir kısmını üreticiler ve yatırım gruplarıyla görüştürmeyi başarabildik. Bu, bizim hedeflediğimizden biraz daha üstte bir oran. 2 adet girişim için de son aşamada olduğumuzu belirtmek isterim. Bu da bizim için önemli bir gelişme. Yakın zamanda bunun duyurusunu da inşallah yapmayı planlıyoruz.

Konuşmamın en başında da belirttiğim üzere, çözümün bir parçası olmaya çalışıyoruz. Yani biz her şeyi tamamen çözdük; bu kadar büyük bir problemi, küresel bir problemi çözdük gibi bir iddiamız yok. Sadece çözümün bir parçası olmaya çalışıyoruz ve çözümün

bir parçası olan diğer projelerle birlikte, bir tuğla gibi düşündüğümüzde, üst üste koyduğumuz zaman o duvarı çok sağlam bir şekilde öreceğimizi düşünüyorum. Ortaya çıkardığımız projenin çalışmış olması da ticari kaygıların yanında, bizim için çok gurur verici bir durum oluşturuyor.

Toparlamak gerekirse, özetle şu şekilde bakıyorum duruma: En basitinden, bu programı hayata geçirmeseydik, o ticarileştirme görüşmelerine aracılık yaptığımız girişimciler, buluşçular, o görüşmelerden yararlanamayacaklardı. Bu bağlamda, ticarileştirmeyle ilgili kim bir tuğla koyuyorsa bizim için çok değeri var.

Konuşmamın başında da söylediğim gibi, sürekli sorun konuşmak demoralize edici bir durum. Özel hayatlarımızda da sürekli sorun konuşmak bizi demoralize eden bir şey. Sorun artık belli. Ülkemizde de belli, dünyada da belli. O zaman, artık harekete geçmeliyiz ve bu tarz programları desteklemeli ve çeşitlendirmeliyiz. Yani bunun aynısı olması şart değil, ticarileştirmede çözümün parçası olabilmek için verilen bütün emeklere inanılmaz saygı duyuyoruz. Ama bence artık burada ciddi bir güç birliği yapmak gerekiyor. Bireysel anlamda herkes kendi başına bir şey yaptığı zaman gücü bölüyoruz. Onun için ticarileştirmeye farklı sektörlerde fokuslanmış programların bir güç birliği yapması gerekiyor.

Konuşmamı bitirmeden önce bir konuya daha değinmek istiyorum; o da Ali Bey'in de sunumunda değindiği değerlendirme konusu.

Bizim geçirmiş olduğumuz bu 6-7 aylık dönemde g rd ğ umuz, özellikle ülkemiz için g rd ğ umuz en büyük sıkıntılardan bir tanesi değerleme. Kimse bir Şey bilmiyor. Sektörün profesyonelleri olarak sizler daha net     mler, öneriler sunabilirsiniz, artık bir konsorsiyum mu oluŐturulacak, bir Şey mi kurulacak, ama bunun bir an önce yapılması gerekiyor.      sonuna kadar getiriyorsunuz, ama değerleme konusuna takılıyorsunuz. Bir Őeyin değeri yoksa onu nasıl paraya d n Ő t receksiniz?!

Dilim d nd ğ  nce anlatmaya çalıştım. Çok da vaktinizi almak istemiyorum. Eğer sorularınız varsa cevaplayabilirim. Bize bu Şansı verdiğiniz için bir kez daha teşekkür ediyorum, sağ olun.



Necip ÖZBEY
Yaşar Üniversitesi Bilgi ve Teknoloji
Transfer Ofisi Müdürü

Böylesine önemli ve hassas bir konuda, tarafların ilgili ve bilgili kişilerin olduğu ve aynı zamanda benim gibi ara yüz mekanizmalarında görev yapan arkadaşların olduğu bir yerde bulunmaktan dolayı çok mutluyum.

Tabii, söylenecek çok şey var. Endüstri mühendisi olarak 1976 ODTÜ mezuniyetimden sonra 2001 yılına kadar özel sektörde çalıştım. Endüstri mühendisi olmaktan dolayı çimento, gemi, inşaat, bilişim, tekstil gibi değişik sektörlerde çalışmış, kendi işini kurmuş, 5 şirket kurup 2 şirket kapatmış, sonra da 2001 yılında bir şekilde bu işlerden ayrılıp üniversiteye geçip, orada da akademisyen olarak değil de profesyonel olarak Akdeniz Üniversitesi'nde rektör danışmanlığı görevine başladıktan 2 yıl sonra, 2003'te Antalya Teknopark'ın kurucu genel müdürü olarak bu sektöre, bu ekosisteme dâhil olmuş biri olarak, o dönemden bu döneme yaşanan gelişmelere bir paragrafla değinmek istiyorum.

Biliyorsunuz, 2001 yılında Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasasının çıkmasıyla ülkedeki girişimciliğin adı konulmaya başlanırken, bir taraftan da bu girişimcilere nasıl bir altyapı mekanizmasıyla destek oluruz diye teknopark olayının ülkeye gelmesiyle, önce teknopark altyapıları, arkasından, fark edilen eksikliklerden bir tanesi budur deyip, 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasasından sonra 5146 sayılı Ar-Ge Destekleri Yasası, arkasından TÜBİTAK'ın 1513 kodlu üniversitelerin teknoloji transfer ofisi destek programını ortaya çıkartması, arkasından YÖK'ün üniversitelerin teknoloji transfer ofislerinin tüzel kişiliği olabileceğini ve şirket kurabileceğini ortaya çıkartması gibi gelişmeler, baktığınızda ekonomiyi konvansiyonel işlerle yürüten bir ülkenin yavaş yavaş girişimciliğe, yani katma değeri yüksek üretime yaklaşımı ve bununla ilgili çeşitli şeyleri devlet eliyle özendirmeye çalışmasını görüyoruz.

Ben 2001 yılında bu maceraya başlarken aklımda bir sürü şey yoktu. Bir teknopark kurulacak denildi. Tamam, kurarız dedim. Örnekleri yurtiçinde çok az var, bir-iki tane, o örnekleri görelim; yurtdışında nerelerde var, gidip onları görelim, madem yasası da var, bu işi kuralım dedik. Ne yapacağız; işte bina kuracağız, insanların projelerini buraya kabul edeceğiz, onlara üniversiteden destek vereceğiz diye başladık. Arkasından, bu iş biraz geliştikten sonra, aman projelerinizi mutlaka patentleyin, ortaya çıkan ürünlerinizin patentlerini alın diye girişimcileri özendirdik. Patent alın, patente gidin, patentler sizin fikri ve sınâî mülkiyet haklarınızı koruyacak dedik. 2008 yılı sonuna kadar ben Akdeniz Üniversitesi'nde teknoparkın, yani Antalya Teknokent'in genel müdürü olarak görev al-

dım. Arkasından 2009 yılında ODTÜ Teknokent'in OSTİM Organize Sanayi Bölgesi içindeki OSTİM merkezinin direktörü olarak görev değişikliği yaptım. Orada da üniversitenin değil, bir organize sanayi bölgesi içindeki bir teknopark olarak onun yürütücüsü olarak görev yaptım. O günlerde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın teknogirişim desteğiyle ortaya çıkan girişimlere hibeyle destek vermeye çalışılan bir dönem başladı. Bakanlığın desteğiyle biz onları da almaya başladık; onlara da "Gelin, buradaki kuluçka merkezinde yer alın, projenizi burada yürütürken bizden destek isterseniz size akademik destek sağlayalım, bu konuda fikri ve sınai mülkiyet haklarıyla ilgili patent korumanızı alalım" diye tekliflerde bulunduk. Bu görevlerimizin yan tarafında da bir patent ofisiyle, bir patent tescil kuruluşuyla çalışmayı, onun gerekliliğini fark ederek devam ettik.

O dönemlerde şunu gördük: ODTÜ Teknokent'te alınan patentlerin, çok değerli olan uluslararası tescilleri olan patentlere baktığımızda, "Yahu, ne kadar güzel bir icat bu" dediğim patentlerin ticarileşmesine geldiğimizde, hiçbir şey yoktu. Çünkü böyle uluslararası bir patenti, teknik bir patenti ticarileştirmeye kalktığınızda, ona yurtdışında biçilen değer sizin hayal gücünüz ve bilginiz dâhilinde ortaya çıkacak ekonomiyle alâkası olmadığını gördük. Yani birisinin kalkıp da "Yahu, ben senin bu patentine 2-3 milyon lira vereyim, ver bana bu patenti" dediğinde satılmayacak patentler olduğunu gördük. Bunu nasıl yapmak gerektiğine baktığımızda, bu işin bizi aştığını fark ettik. O zamanlar, inanın, yerli patent

kuruluşlarıyla da bunu yapamadığımızı gördük. Ve o dönemde Belçika'daki patent broker'larına gittik, "Elimizde şöyle şöyle bir portföyümüz var, bunu ticarileştirmemiz lazım" demek zorunda kaldık. Sonra sonra bu işin sadece patent almakla bitmediğini fark ettik. Patent almak tabii ki önemli, ama esas ondan sonraki işin çok daha önemli olduğunu gördük. Biraz evvel Sayın Çavuşoğlu güzel ifade etti, biz patentte emekleme dönemindeyiz, dedi. Bu duruma baktığımızda, demek ki biz patent ticarileştirmesinde daha yeni doğduk. Böyle olunca da bu işin çok ciddi paydaşlarla yürütülmesi gerektiğinin ve bunun da artık önemli uzmanlık gerektirdiğinin, patent okumanın çok değerli olduğunun, patent değerlendirmenin çok önemli olduğunun farkına vardık ama bu konudaki yetersizliğimi de kabul etmek durumundayım.

Ben 2014 yılında ODTÜ Teknokent'in de stratejik ortak olduğu Dokuz Eylül Üniversitesi Teknokent'in kurucu genel müdürü olarak İzmir'e geldim. İzmirliyim zaten. Antalya, Ankara bu şekilde dolaşıp tekrar İzmir'e geldim. Dokuz Eylül'de teknopark kuruluşunu gerçekleştirdik, 3 yılda, başarılı bir teknopark da oldu. Ama patent konusuna baktığımızda, hiçbir patent ticarileştirmesi gerçekleştiremedik. İtiraf etmem lazım. Çünkü bu iş bizim işimiz olmaktan çıkıyor. Bizim bu konuda ciddi, iyi destek alacağımız paydaşlara ihtiyacımız var. Neticede onu yapmaya başladık.

2019'dan bu yana da Yaşar Üniversitesi'ndeki görevimi yürütüyorum. Ki burada Teknoloji Transfer Ofisi dışında, Yaşar Üniversitesi'nin kurduğu Bilgi ve Teknoloji Yönetim Tasarım ve Danışmanlık

Şirketi'nin de genel müdürüyüm. Tabii, bu şirket Teknoloji Transfer Ofisiyle paralel çalışıyor. Çünkü biz bu şirket sayesinde sadece Yaşar Üniversitesi'nin değil, İzmir'deki diğer üniversitelerin, hatta Türkiye'deki diğer üniversitelerin akademisyenlerini de kendi projelerimizde görevlendirmekte çok daha kolay çalışabiliyoruz. Çünkü teknoparkta şubemiz var; dolayısıyla, herhangi bir projeyi oraya taşıdığımızda, yasa gereği, biz herhangi bir üniversitenin herhangi bir akademisyenini, üniversitesinden izin almak kaydıyla, projelerimizde görevlendirebiliyoruz.

Burada da Yaşar Üniversitesi küçük bir üniversite olmasına rağmen, ciddi işler başardık. Bu işin büyüklükle değil, yoğunlaşmakla, odaklanmakla ilgili olduğunu görmek açısından bir örnek verebilirim. Konunun geldiği yer de biraz farklı. Bizim oldukça başarılı bir sanat ve tasarım fakültemiz var ve burada da bir müzik bölümümüz var. Müzik bölümümüzde bir doktora öğrencisi Anton, fagot enstrümanı ile çalışıyor, performans yapıyor. Fagotun S borusu dediğimiz, insanın ağzına gelen, S biçiminde bir borusu var ve müzikle ilgili çeşitli seviyelerde ses çıkartmanız gerektiğinde her defasında o boruyu değiştiriyorsunuz. Uzunlu var, kısıklı var, incisi var, kalını var. Bu kişi, biraz daha farklı gözle bakıp niye bu kadar farklı boru kullanıyoruz, bir tane ayarlanabilir boru yapsak olmaz mı diye, böyle bir fikirle yola çıkarak, bir hocasıyla beraber, ayarlanabilir bir S borusu tasarımı yapıyor. Benden önceki dönemde başlayan bir şey bu. Ve biz, üniversite olarak, o yapılan tasarımın, daha sonra sanayide bunu gerçekleştirebilecek bir imalatçıya ve-

rip prototipini yaptırıyoruz; ondan sonra da bu imalatçı, “Bir dakika, ben bunu üretebiliyorum. O zaman, siz bana bunun lisansını verin, ben bunu üreteyim ve satayım” diye teklifle geliyor.

Doğru kişilerle bir araya geldiğinizde bu işin de kolay yürüdüğünü görüyorsunuz. Bu fagot S borusunu bu şirket üretti, yurtdışında yaklaşık 10 farklı ülkeye sattı. Teknoloji transfer ofislerine TÜBİTAK’ın koyduğu standartlara göre tamamlanan bir süreç oldu. Yani modül 1, modül 2, modül 3, modül 4, modül 5 var ya, ona baktığımızda, modül 2’den başladı bu iş, modül 3, modül 4, modül 5’le tamamlanmış bir süreç oldu.

O zaman, bizim bu gibi başarılı işleri, başarılı modelleri kopyalamamız lazım. Buradan yola çıkarak bu sefer yine kendi eksikliğimize dönüp, “Biz burada neyi yapabiliyoruz? Bunu tesadüfen mi yaptık, denk mi geldi? Bu işte biraz daha bize destek veren ve profesyonel olarak bu işi yapan ekiplerle çalışmamız gerekir” düşüncesini iyice oturtmaya başladık. Bu yapılan yeni prototipin arkasından, sadece fagotta değil, planete de uygulanabileceği görülen bir çalışmayla, ona yönelik bir patent daha; arkasından, madem bu enstrümanlar üzerine 100 yıldan beri hiç kimse bir şey yapmamış, o zaman biraz daha dikkatli bakalım deyip, hareketli bir el desteği gibi çıkarımlarla, hocalarımızın bu konudaki destekleriyle birden fazla patent arka arkaya gelmeye başladı. Bunun dışında elimizde yine bir-iki tane patent vardı, bu patentleri aldık, koyduk bir tarafa.

Fakat şunu yapmak gerekliliği ortaya çıktı. Bazı patentlerin ticarileşmesiyle ilgili ciddi bir beklenti olmadığını görüyoruz. Yani o patentler, tamam patent olarak alınmış. Neden? Çünkü Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksine göre bizim patent sayımızı artırmamız lazım. Patent sayısını arttırmak için patent alıyorsunuz ve o patentler ticarileşmiyorsa onlar sizin elinizde kalıyor ve bir yerden sonra onun masrafını karşılamamanın gerekli olmadığını görüyorsunuz ama bir taraftan da herkes gümbür gümbür patent almaya kalkmıyor ki. Yani patent almak da çok kolay bir olay değil, işe yarar bir patent almak da çok kolay bir olay değil. Arkasından bu patenti ticarileştirmek de hiç kolay bir olay değil. Ticarileştirmek derken, Sayın Çavuşoğlu dedi ya, satmak veya lisanslamak konusunda da kalkıp da dolaşamıyorsunuz sağı solu. Bunu kim yapacak? İşte bunu bu işi profesyonel olarak yapan kişiler yapacak. O anlamda da güvenilir bazı şeyleri ortaya çıkarmak, güvenilir paydaşları yanınıza almak durumundasınız. Sonunda, Koray Bey'in konuşmasının sonunda çok net olarak belirttiği gibi, bu işi doğru paydaşlarla yapmak üzere o yönde hareket etmeye başladık.

Baktığınızda, üniversitelerden 2000'lerin başında 428 tane patent tescilletilmiş, 777 tane de patent başvurusu yapılmış. Teknoloji geliştirme bölgelerine baktığımızda, 2000'li yıllardan sonraki dönemde 1182 patent tescili var teknoparklarda ve 2118 tane de patent başvurusu var. Tabii ki bu çok az. Ama bakın, üniversitelerden ve teknoloji geliştirme bölgelerinden bahsediyoruz. Tamam, endüstride çalışırken de patentlerin alındığını gördüm; ama hiçbir

sanayici, konvansiyonel bir iş yapıyorsa, ben patent alayım diye uğraşmıyor. Hangi kuruluşlar patent alıyor? Teknolojiyle çalışan kuruluşlar patent alıyor. Teknolojiyle çalışıyorsanız, yüksek katma değer ortaya çıkartıyorsanız, patent almak sizin için çok önemli bir tercih, patentinizle kendinizi koruyorsunuz.

Eğer bugün sürekli desteklediğimiz girişimciler için açtığımız bu altyapılar, devletin verdiği destekler sonucunda ortaya bir değer çıkması söz konusuysa, önce onların fikri ve sınai mülkiyet haklarını koruyan patentlemenin, arkasından da bunların satışının ve lisanslanmasının yapılmasıyla ilgili ilk görev, üniversitelerdeki ara yüz görevini yürüten teknoloji transfer ofisleri, teknoparklar. Teknoloji transfer ofisi bana eksik geliyor. Çünkü üniversiteler teknoloji üretmiyor, bilgi üretiyor; yani önce bilgi üretiyor, sonra o teknolojiye dönüşecekse dönüşüyor. O yüzden bizim adımız Bilgi ve Teknoloji Transfer Ofisi diye geçiyor. Teknoparklar ve bizlerle beraber, biz ara yüzlerle beraber çalışacak, bu işe gönül koymuş, bilgisiyile-birikimiyle bu işte bize yardımcı olacak patent broker'ları, patent ofisleri, patent şirketleri olması gerekiyor. Ama sadece patent almak değil, patenti de doğru yönde geliştirmek, belki de o patentin eğer ticarileşmesi ya da lisanslanması mümkün değilse, ondan vazgeçip hiçbir şekilde onun masrafına katlanmamak durumunda olmak gerektiğini bize söylemesi gerekiyor bu paydaşlarımızın.

Dolayısıyla, patent konusu daha çok gündemde kalacak. Ama daha önemlisi, bunun katma değeri yüksek şekilde ekonomiye katkı sağlaması için daha fazla efor sarf etmemiz gerekecek. Tek başımıza değil, bu konuda ilgili tüm paydaşlarla beraber çalışmamız gerekiyor diye düşünüyorum.

Patentle ilgili taraflar bir aradayken, ben şunu söylemek istiyorum: Özellikle üretim sektöründe bizim ile dünyadaki ileri düzeyde üretim yapan firmalar arasında bir farklılık var. Bakın, çok önceden anlatılmış bir hikâyledir, bu özellikle kalite çalışmalarında falan söz konusu olur. Biliyorsunuz, General Electric'in G ve E harfleriyle bir logosu vardır ve çalışanlarının da tulumlarının üzerinde o GE logosu vardır. Arkasında da "GE is me" yazar. Sebep de o kuruluşa dair insanlarda farkındalık yaratmak, artı, oraya bir aidiyet yaratmaktır. Sadece bununla da kalmaz bu gibi büyük kuruluşlar, otomotiv sektörlerinde falan da birçok kuruluşlarda bunlar konuşulur, şunu derler: "Çalışanlar yaptıkları işi çok iyi bilirler. Dolayısıyla, kalite konusunda onların fikirlerine ihtiyacımız var, yaptıkları işle ilgili önerilerine ihtiyacımız var." Şimdi iş şuraya geldi: "Yaptıkları işle ilgili yeni bir fikirleri varsa bize getirsinler, biz bu konuda eğer bir fikri ve sınai mülkiyet hakkı doğarsa, onlara da bundan pay vereceğiz." Çalışanlarının yaptıkları işle ilgili ortaya çıkan fikirlerini bu şekilde kendilerine getirmeleri için teşvik ediyorlar. Bildiğim kadarıyla, Türkiye'de şu anda bunu Vestel yapıyor. Belki başka yapanlar da vardır. Vestel, çalışanlarına diyor ki, özel-

likle de Ar-Ge departmanında çalışanlarına diyor ki, “Eğer benim yaptığım işlerle ilgili yeni bir fikriniz varsa, getirin ben sizin ortaya koyacağınız fikirle yeni bir ürün geliştireceksem veya bir ürün değişikliği yapacaksam, bunun fikri ve sınai haklarını sizinle paylaşım yapacağım.” Patente ilgili, fikri ve sınai mülkiyet haklarıyla ilgili büyük firmalarla çalışan kuruluşlarımız mutlaka vardır, onlara biraz bunu önermek gerektiğini düşünüyorum.



Hakan YILDIZ
fonbulucu.com Genel Müdürü

Ben de diğer katılımcılar gibi burada olmaktan büyük bir memnuniyet duyuyorum. Davetiniz için çok teşekkür ederim. Çok da dikkatlice dinledim, çok güzel bilgiler verdi konuşmacılar. Ama benim söyleyeceklerim muhtemelen size biraz yıkıcı gelecek. Çünkü çok farklı düşünüyoruz biz. Ben size saha verilerini anlatacağım aslında.

Önce böyle bir giriş yapmak istedim. Çünkü değerlemeye, ticarileşmeye, para kazanmaya, bir değer ortaya çıkmasına biz çok farklı bir açıdan bakıyoruz. Bu baktığımız açıdan da geliştirdiğimiz 9 farklı araç var. Fikirden başlayarak, kurumsal yatırımcılar ile girişimcilerin buluştuğu noktaya kadar olan süreci biz 9 farklı açıdan değerlendiriyoruz. Bu değerlendirmeyi yaptığımızda da her bir seviyede, her bir gelişme noktasında farklı araçlara ihtiyaç olduğunu gördük. Bunun için de 6 yıldır bir çalışma yaptık.

Efendim, ben naçizane 16 yaşımda ilk girişimimi gerçekleştirdim dört arkadaşım ile birlikte. Şu anda 50 yaşımdayım. Yani o tarihten bu yana, uzun süredir bu girişimci kaslarımı güçlendirmeyi başardım. Tabii, bu süreç içerisinde hem kendi yaşadığım tecrübelerden, sıkıntılardan, hem de teknoparklarda kurduğum şirketlerden birçok girişimciyle yakın temas kurma şansım oldu. Türkiye’deki 16 teknoparkta yüzlerce girişimciyle 2 yıl süren bir araştırma neticesinde çok ciddi ve geçerli veriler elde ettik. Bu verileri analiz ederek de söylediğim gibi 2016 yılından bu yana yürüttüğümüz çalışma neticesinde bu araçları oluşturduk.

Bizim yaptığımız esas iş, girişimcilerin finansa erişimini sağlarken, yatırımcıların da girişime erişmesini sağlamak. Temel olarak bu işlevi yürütüyoruz biz. Fakat biz bu işlevi yürütürken de girişimcilerin finansa sadece erişmesi değil, doğru zamanda erişmesi, kolay erişmesi, hızlı erişmesi ve elbette ki maliyetinin de çok düşük olarak erişmesi, bazen de maliyetsiz erişmesi noktasında araçlar geliştirdik. Bizim ticarileşmeye çok daha farklı bakmamızın ana sebebi bu. Biz, patentin olup olmamasından ziyade, patent olduktan sonra ortaya çıkan değerlemeyi girişimcinin önünde bir engel olarak görüyoruz. O yüzden, düşüncelerimizi yıkıcı olarak görebilirsiniz diye söyledim size. Çünkü bir patent alındıktan sonra ona biçilen değer bazen girişimcinin yatırımcıyla buluşmasını ciddi şekilde engelliyor. Biz de bu engeli ortadan kaldırmak için değerlemeyi özellikle girişim fonlamalarının bir parametresi olmaktan

çıkardık. Onun için bu söylediklerime belki birçok arkadaşımız, "Bu adam ne diyor?!" diyebilir. Ama inanın, uygulamada bunun karşılığını da almayı başardık.

Biz değerlemeyi değil, değeri ön plana çıkarıyoruz. Çünkü bir girişimcinin bir patenti olabilir, seri üretime geçmek isteyebilir, yatırımcı arıyordur; işte orada ihtiyaç duyduğu finansmanın doğru tespit edilmesi esas. Biz bunun üzerine odaklandık. Girişimcinin patentli veya patentsiz veya koruma tedbiri almış bir projesinin, girişiminin gerçekleşebilmesi için, ticarileşebilmesi için ne kadarlık bir fona ihtiyacı var, önce onu tespit ediyoruz. Bu tespit neticesinde de yatırımcılar, girişimin ilk evresinde, yani erken aşama evresinde, bir sonraki evreye geçebilmek için ne kadarlık bir yatırıma ihtiyacı olduğunu da çok net anlayabiliyorlar. Biz bu ihtiyacı önce gideriyoruz. Bu ihtiyacı giderirken de girişimcinin şirketinin olup olmamasına bakmıyoruz. Yasa da bu şekilde. Biraz sonra bilgi vereceğim. Burada aslında regüle edilmiş konulardan konuşuyorum size. Girişimcinin şirketi olsun ya da olmasın, sermayesi olsun ya da olmasın, biz yatırımcılardan temin ettiğimiz tüm tutarları sermayeye ödenmiş sermaye olarak ilave ederek girişimciye bir şirket kurduruyoruz, bir anonim şirket kurduruyoruz. Bu sayede girişimci seri üretime veya ürününün MVP'sini veya geliştirmesini, ticarileşmesini, pazara sunulmasını, Ar-Ge veya Ür-Ge süreçlerini yürütebiliyor. Eğer pazar doğrulamasını yaparak bir sonraki aşamaya geçebilirse girişimci, orada da seri A, seri B, seri C gibi farklı yatırım rauntları düzenliyoruz.

Dolayısıyla, bizim ana bakış açımız, değerlemeden ziyade, ihtiyaç duyulan fonun doğru şekilde tespit edilmesi, bunun girişimciye doğru zamanda ulaştırılması ve elbette ki bu toplanan yatırımların da ihtiyaç duyulan şekilde, doğru şekilde harcanması.

Bu girişten sonra, şimdi de Türkiye’deki regülasyonlarla ilgili bilgi vermek istiyorum sizlere. Aslında son 3 yıldır, girişimlerin finanse edilişi noktasında Türkiye’de gerçekten büyük bir devrim yaşandı. Aynı şekilde, bu 3 yıl içerisinde yatırımcılar için girişimlere yatırım yapmanın çok geçerli bir araç olduğunu da anlatmayı biz başardık. 2017 yılında Sermaye Piyasası Kurulu Yasasına ilave edilen birkaç maddeyle paya dayalı kitle fonlaması dediğimiz konu yasalastı. Türkiye’de artık bu konu yasal. Türkiye bu konuda regülasyon yapan 7’nci ülke durumunda dünyada. Bu da bence büyük bir gelişme ve memnuniyet verici bir durum. 2 yıl sonra, 2019 Ekim ayında Sermaye Piyasası Kurulu bir tebliğ yayınlayarak bu konunun ikincil mevzuatını da düzenledi. Bunun adını da paya dayalı kitle fonlaması koydu. Biraz önce dediğim gibi, buradaki amaç girişimcinin finansa erişimini sağlarken, yatırımcının da güvenli şekilde yatırım yapacağı bir ortamın sağlanmasıydı.

Sermaye Piyasası Kurulu sistemin içerisine dört ana paydaşı da koydu. Bunlardan biri Merkezi Kayıt Kuruluşu. Hem girişimcilerden alınan payların kaydileştirilmesi ve yine tebliğden gelen hem yatırımcılar için hem de girişimciler için gelen limitlerin takibi konusunda Merkezi Kayıt Kuruluşunu koydu. Biliyorsunuz, Türki-

ye’de para toplama konusunda daha önce yaşanan kötü örnekler var. Bunların yaşanmaması için de bu fonların -kampanya diyoruz biz onlara, yani yatırım turu esnasında paranın toplanması- ne girişimcide ne platformda ne de herhangi bir yerde tutulmamasını öngördü. Onun için de Takasbank’ı emanet yetkilisi olarak belirledi. Dolayısıyla hem Merkezi Kayıt Kuruluşu hem de Takasbank’la devlet sistemin içerisine dâhil olmuş oldu. Aynı şekilde, kişilerin veya şirketlerin bu sistem içerisinde doğrulanarak işlem yapabilmesi için de e-devlet sistemi devreye sokuldu. Son aşama olarak, bu payların yatırımcılar tarafından satın alındıktan sonra oluşabilecek satış taleplerinin karşılanması için de Borsa İstanbul görevlendirildi.

Gördüğünüz gibi, aslında regülasyon yapıldı, 6 yıllık bir çalışma neticesinde sistem çok güzel bir şekilde oluşturuldu. Şimdi güzel bir haber de vereyim size. Bu sistemle ilgili biz 8 Nisan 2021 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulundan lisansımızı aldık, 2.5 yıllık bir entegrasyon sürecinden sonra ve ilk kampanyayı yayınlamayı başardık. Bir biyoteknoloji girişimiydi, patentliydi ve hemen 8 gün içerisinde 200’e yakın, hatta 200 oldu, 200 yatırımcı tarafından fonlanarak ilk yatırımını aldı. Bundan sonraki süreçte o girişim bir sonraki aşamaya geçmek için çalışacak, bu fonu kullanacak ve aynı şekilde, biraz önce söylediğim gibi, bir değer oluşturmaya çalışacak. Eğer biz bu girişimin değerlemesini, patent değerlemesini, biraz önce rakamlar da geçti, 10 milyon, 20 milyon, 100 milyon gibi sübjektif bir değerlendirme yapsaydık, muhtemelen yatırımcı-

lara sunulacak payların karşılığı nominal değerleri çok küçük olacağı için çok fazla ilgi görmeyecekti. O yüzden burada yüzde 5'ini girişimci yatırımcılara sundu, karşılığında da 310 bin lira civarında para topladı. Gördüğünüz gibi, erken aşama bir yatırım. Ama 2008'den bu yana da yapılan bir çalışma.

Hemen akabinde, yine patentli daha doğrusu patent başvurusu yapmış bir girişimimiz yine yatırımcıya paylarının yüzde 8'ini sundu ve karşılığında 960 bin liralık bir fon talebi oldu.

Burada da aynı şekilde, ki milyar liralık bir şirket olacağını ben de tahmin ediyorum, kendileri de öyle düşünüyorlar, bir Türk corn çıkabilir bu şirketten, ama eğer bu elindeki patenti farklı şekilde değerlendirmeye tâbi tutsaydı bu fona ulaşması çok güç olacaktı. Ben şimdilik buraya kadar bilgi vermiş olayım, sorularınız olursa daha detaylı da konuşabiliriz. Teşekkür ederim.

Ben, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programının kitle fonlama danışmanıyım. Aynı zamanda Melek Yatırım Ağımız var Dijital Melek Yatırım Ağı, onun yönetim kurulu başkanıyım. Dolayısıyla, sürekli girişimlerin değerlemeleriyle iç içeyiz. Aynı şekilde, bir Girişim Sermayesi Yatırım Fonumuz var, onun da yatırım komitesindeyim. Dolayısıyla, bu söylediklerimi arkadaşlar bu mertebede değerlendirirlerse iyi olur. Son 2 yıl içerisinde de 2 binin üzerinde girişimle bizzat görüşmüş biri olarak söylüyorum, inanın saha uygulamaları

düşündüğünüzün çok çok ötesinde, özellikle yatırımcının yatırım ilgisi ve yatırım kararı vermesi noktasında. Bunu özellikle belirtmek isterim.

DEĞERLENDİRMELER

**Av. Ali YÜKSEL**

Adres Patent Yönetim Kurulu Başkanı
(Moderatör)

Ali Bey'e teşekkür ediyorum. Hem dünyadan örnekler, hem ülkemizden örnekler verdi ve ülkemizde ticarileşme ve değerlemenin önündeki sorunlardan bahsetti. Ülkemizin dünya ligine çıkmasının ve o ligde kalıcı olmasının yolunun patentten geçtiğini çok güzel anlattı.

Muhammed Bey'e çok teşekkür ediyorum. İş modeli geliştirme konusunda uzmanlaştıklarını, 24 saat mentörlük desteği verdiklerini, yatırımcıyla müzakere tekniklerini anlattıklarını, aday ürünü fuarda sergileme ve ticarileştirmeye dönük çalışma yaptıklarını çok güzel anlattı.

Koray Şahin Bey, ICCD olarak, dünyada 7 bölgede, alt bölgeleri de sayarsak 100'ün üzerinde noktada hizmet verdiklerini söyledi. Ticarileştirme serüveninin kolay bir süreç olmadığını, ama imkânsız da olmadığını; sorunları vurgulayarak değil, çözümlere yoğunlaşarak ilerlenebileceğini belirtti ve bir firmanın değil, bir bireyin

değil, çözüm uzmanları kurulu şeklinde kurulacak bir komitenin, bir konsorsiyumun üzerinden bu sorunların çözümünde yol alınabileceğini belirtti ve çözümün bir parçası olmak zorundayız, dedi. Doğru. Bir diğer başlık olarak değerlendirme konusunda bir sıkıntı olduğunu söyledi.

Evet, gerçekten de doğru. Ben de konuşmamın başında patent ticarileştirmesi kavramını kullanırken, onun bir aşamasının değerlendirme olduğunu ve değerlemenin de esasen ticarileştirmenin özü olduğunu söyledim. Çünkü doğru değerlendirme, hem hangi müşteriye, hangi yatırımcıya hitap edeceğini gösteriyor, hem de projenin ölü doğmamasını sağlıyor. Ali Çavuşoğlu Bey de sübjektif, afaki, gerekli piyasa araştırması ve teknolojik araştırmaları yapmadan bir patente fiyat istemenin anlamsız olduğunu belirtmişti.

Tabii ki biz Adres Patent olarak, ICCD ile birlikte, en azından çözüm ortağı ya da çözücü kurul gibi davranarak çözmeye çalışıyoruz. Ancak, bu yetersiz. Belki sektörden, üniversiteden, serbest piyasadan, yurtdışından bu kurula emek sarf edecek ve katkı sağlayacak katılımcılarla, Türkiye’de patent, marka ve sınai mülkiyet değerlerinin ticarileşmesinin önündeki en büyük fırsatı ortaya çıkarabilecek bir yapının oluşmasını sağlamamız gerektiğini düşünüyorum.

Yine sevindirici bir konu Türkiye Patent Hareketi Platformu ve Adres Patent bu konuşmaları en küçük noktasını bile atlamadan kamuoyuna ve ilgili sektörlerle iletmek üzere kitaplaştıracak.

Necip Bey, çok tecrübeli bir endüstri alanları yöneticisi olarak, hem de üniversitelerin ve reel sektörün, sanayinin de içinde bulunan ve karar verici makamlarda bulunan bir kişi olarak, patentin oluşturulması, prototipin hazırlanması, benzer patentlerin oluşturduğu engellerin aşılması ve ticarileşmesi, yani satılması ve lisanslanması noktasında, yani bu işin her noktasında, her aşamasında tecrübesi olan aramızdaki tek kişi diyebilirim.

Necip Bey gibi hiçbirimiz bütün zincirlerin içerisinde bulunmadık. Sizi gerçekten o bakımdan ayrı tutuyorum ve çok teşekkür ediyorum. Bu süreçlerin hepsini yaşamış ve yaşayan bir kişi olarak anlatmanız çok özeldi, çok güzeldi, katılımcılara ve bana çok faydası oldu, çok teşekkür ediyorum.

Türkiye’de, patent borsası, marka borsası gibi kavramlar var, Adres Patent bunları oluşturmuştu. Ama borsa anlamında ya da broker’lık anlamında, cılız bazı girişimler dışında, ciddi bir gelişmenin olduğunu söylemek henüz zor. Ancak, imkânsız da değil, yakın. Ki bugün, Adres Patent olarak bizim ya da ICCD de aynı şekilde, TTO’ların hepsinin başında olan en önemli sorun, patent ihtiyaçları, yani sanayinin, sektörlerin patent ihtiyaçlarının tespiti, onlara uygun patent üretilmesi ve rafta duran patent değil, sahibine gerçekten kazandıran, yatırımcısına kazandıran ve ülkesine kazandıran patentlerin üretilmesi. O bakımdan da sunumunuzu çok gerçekçi, çok hayatın içinden buldum. Çok teşekkür ediyorum.

Değerli katılımcılar, gerçekleşmiş başarı örneklerinden bahsediyoruz. Gerçekten de Adres Patent iş birliğinde yapılan bu toplantıların en güzel tarafı da şimdi geleceğimiz konu. Çünkü konuşmacıların yanında dinleyicilerin ve katılımcıların da patent ve inovasyon gibi biraz sübjektif, biraz soyut fikirlerin, piyasada gerçekleşmiş, para kazanmış, yatırımcı bulmuş ya da bizzat kendisi ürüne dönüştürmüş patentleri görmelerini sağlayan bir köşeye geliyoruz, o da gerçekleşmiş, para kazanmış, hayatın içinden başarı hikâyeleri.

Hakan Bey, kendisinin de söylediği üzere, 16 yaşından beri girişimcilikle uğraştığı için, bu konuda çok tecrübesi var. Bugüne kadar girişimciliğin her türlüşünü denemiş ve bugün startup'lar, melek yatırımcılar, risk sermayeleri, girişim sermayelerini konuşan, yaşayan ve regülasyonlara eleştirel katkılarda bulunan, şöyle olsun, böyle olsun diyecek yeterlilikte, nitelikte bir uzman. Çok teşekkür ediyorum.

Hakan Bey önce değerlendirme konusuna olumsuz bir dikkat çekerek aslında iyi pazarlamacı olduğunu gösterdi bize. Aslında değerlemeye karşı değil, bireysel ve gerçekçi unsurlar içermeyen değerlemeye karşı olduğunu söyledi. Zaten aslında değerlemenin türlerinden birisi de elimizdeki patentin ileriye doğru hangi fırsatları barındırdığının çarpanlarla ölçülmesidir. Siz statik değil, ileriye doğru fırsatları barındırmasından yanasınız, onu anladım. Zaten değerlemenin bir türü de odur, yani dinamik değerlendirme. Mesela bir gayrimenkul değerlersiniz, gayrimenkulün değerlemesinde

komşu gayrimenkullerin satış fiyatını hesaplayıp değerleyebilirsiniz; ama bu gayrimenkulün yakınında yapılacak yeni yatırımları, ileride açılacak yolları, henüz açılmamış yolları hesaba katarak da değerleyebilirsiniz. İkincisi dinamik değerlendirme oluyor, ki gerçekçi olan o ve girişimcinin iştahını açıyor, durağan bir değerlendirme değil. O anlamda siz değerlemenin tamda doğru olmasından yanassınız. Teşekkür ediyorum.

Tabii, Türkiye’de bu konudaki regölasyonlar yeni. Yeni olan şeyler önce tanımsız başlıyor. Dünya Türkiye’yi zorluyor birçok konuda ve Türkiye geç kalıyor. Bunu erken tanımış olması sevindirici. Son 3-4 yıldır sosyal medyada ya da diğer medyada, gençlerin çok yoğun şekilde talepte bulunduğu ya da elinde sermayesi olan kişilerin, durağan değil aktif ve fonksiyonel yatırımlara yönelen kişilerin de heyecanla sarıldığı bir konu bu. O yüzden, bu konuyu sermaye piyasalarıyla buluşturmanız çok önemli. Bir patentin sanayide uygulanması ya da bir proste uygulanması ayrı bir şey; burada patentin sermaye piyasaları üzerinde rol almasından bahsediyoruz, çok değişik bir fonksiyondan bahsediyoruz. Güzel bir şey oldu.

Üniversitelerde önce patent tembelliğı vardı; Ali Çavuşoğlu her gün üniversiteleri aşılaya aşılaya zorla patent sahibi yaptı. 5 sene önce patent sahibi üniversite yoktu. Ali Çavuşoğlu, onları şikâyet etti, etti, “Bu kadar mühendis barındırıyorsunuz, bu kadar hocanız var” falan dedi, şimdi üniversitelerimizin patentleri çoğaldı. Ama

patentle ne yapacaklarını bilmiyorlar. Patentle ne yapacaklarını kriter olarak masaya koyduğumuz zaman da hocaların yüksek beklentileri ve üniversitelerin de patentleri nasıl eritecekleri derdiyle karşılaşyoruz.

Amerika'da ihtiyaçlar patentleri belirliyor. Üniversite-sanayi iş birliği çok yüksek ve samimi, kompleksiz yürüyor. Alana çıkan üniversiteler topluyorlar sanayicileri, uzman olarak sorunları buluyorlar, çözümleri oradan üretiyorlar.

Bizde bu konular daha tartışılıyor. Yani patent sanayinin talebiyle mi olur, yoksa patent dediğimiz şey bir doktora tezi midir, makaleye mi konulur, bu konuları hâlâ anlamamış akademisyenlerimiz de var, üniversitelerimiz de var, işadamlarımız da var.

Biz bunları bu şekilde Türkiye Patent Hareketi Platformunun masalarına ve sizin gibi çok değerli uzmanların önüne getirerek tartışmaya açıyoruz ve bu tartışmalardan çok güzel sonuçlar çıkıyor. Önümüzdeki toplantılarda üniversitelerin patentlerinin sermaye piyasalarına nasıl kanalize edilebileceğini tartışabiliriz. Orada da belki bazılarının morali bozulacak, benim patentim bu kriterleri karşılamıyor diye. Ama bu defa yeni yapılacak patenti bu kritere göre yapacak. O da önemli bir öğrenmedir diye düşünüyoruz.

Konunun biraz da eğitimle alâkalı olduğunu söylemek belki çok klasik bir değerlendirme olacak, ama patente bakış eğitimi gerekiyor aslında. O da şu; patent deyince, insanlar, çok karmaşık, çok

teknolojik, akademik, içinden çıkamayacakları falan bir iş zannediyorlar. Zihni Sinir karakteri vardı, hatırlarsınız, karikatürlerde falan, onun gibi. Aslında normal, sıradan vatandaşın, sıradan öğrencinin, sıradan işadaminin, sıradan ev kadınının yapacağı bir şeydir patent. Bunu biz okullara yayabilirsek, duyurabilirsek birdenbire patlayacak. Uçakların 20 bin metre uzaktaki bir tehlikeyi algılama sistemi, evet, patenttir ama sıradan vatandaş olarak bizi ilgilendirmez, bu belki dünyada ancak beş tane büyük şirketi ilgilendirir. Ya da radyo dalgalarından yararlanarak su altındaki, okyanusun 7 bin metre altındaki olayları izleyen bir sistem düşünün; bu da güzeldir, ama patentlerin milyonda biriyle alâkalı, dar bir konudur. Halbuki bizim günlük hayatımızda, sanayide, ticaretle, evimizde yaptığımız, yaşadığımız şeylerin çoğu patent ve bunları kolaylıkla alabiliriz.

Kendimden örnek vermek istiyorum. Annem yaşlı ve yazları yalnız yaşıyor. Acaba kendisi, sıkıntılı bir anı olsa, hastaneye, acile ve bize nasıl ulaşabilir? Bakın, bu benim yaşadığım bir sorun olduğu için kendi kendimi yönlendiriyorum. Nasıl çözüm üretebilirim acaba diyorum. Bakıyorum, öyle bir sistem yok piyasada, yani bir alet yok. Bu defa kendim basit bir şey tasarladım. Bunun başvurusu devam ediyor. Basit bir telsiz sistemi gibi, cep telefonu üzerinden takibe dayalı bir sistem. Tabii, şöyle bir şey var; yaşlı olduğu için, kolay açabilmesi lazım, kolay tuşlayabilmesi lazım, çok da araması lazım. Yani 9 tane tuştan ibaret olarak bunu tasarladım. Tuşlardan bir tanesine bastığı zaman direkt doktoru arıyor. Tuşun

öbür ucunda direkt doktor var yani, başka bir şey yok. Öyle onu çevireyim, bunu çevireyim falan, hiçbiri yok. Diğer tuşa bastığı zaman beni, diğerine bastığı zaman ablamı, diğerine bastığı zaman başka bir yakınını arıyor. Bakın, burada aslında çok basit bir şey var ama böyle bir alet dünyada yok işte, buyurun; yapılmamış, düşünülmemiş. Ama ben nereden buraya geliyorum; bir ihtiyaç vardı ve o ihtiyaç çözülüyor.

Başka bir örnek: Biliyorsunuz, birkaç sene önce İstanbul'da ve Türkiye'nin birçok yerinde araçlar yağın doludan zarar gördüler, kaportaları falan hasar gördü, hem sigorta şirketleri hem de araç sahipleri sıkıntı yaşadı. Bunları çoğunuz biliyorsunuz. Aslında benim aracım o zaman hasar görmedi, çünkü ben seyahat ettim. Bir geldim ki, herkesin aracı kevgir gibi olmuş. Bunu çözmemiz lazım dedim. Çoğu insan, aynı şeyi bir daha yaşayacağım diye, arabasının üstüne yatak koymuş, battaniye sermiş, naylon sermiş, minder atmış falan, çirkin de bir görüntü. Onunla ilgili, aradım, gerçekten de o hasarı engelleyecek bir şey yok. Ya kapalı garaja koyacaksın, ki İstanbul'da mümkün değil, herkesin böyle bir imkanı yok, Anadolu'da bile yok. Biliyorsunuz, araba örtüleri vardır, güneşten korur; onun içerisine, buzdolaplarını korumak için şeyler vardır ya böyle, kabarcıklı malzemeler, onlardan tasarlayarak bir sistem geliştirdim. Ama o da sabit olduğu zaman çok yer kaplıyor. Yani onun da bagajda taşınması lazım, en azından yılda 1 hafta-15 gün. Onun da şişirilebilir bir mekanizmayla çalışması lazım. Yani taktığınız zaman, araba kendi şişiriyor, lastik şişirir gibi ve 1.5 santim kalınlığa ulaşıyor. Yani dolu vurduğu zaman arabaya, zarar

vermiyor, camını kırmıyor, kaportasına zarar vermiyor. Evet, bunu düşündüm, tasarladım ve patentini aldım.

Bunların ikisi de kişisel ihtiyaçtan kaynaklanıyor. Ben kendimi zorlamadım; hayata baktım, sokağa baktım, tasarladım, yaptım. Bu kadar basit ama insanlar bu kadar basit olduğunu düşünemiyorlar, düşünmüyorlar. Eğer bunu tüm kamuoyuna, tüm topluma yayarsak, yayabilirsek, bu konuda çok hızlı bir gelişme kaydedebileceğimize inanıyorum. Devasa patentler tabii ki çok önemli. Benim düşündüklerim küçük patentler; yani ticarileşebilecek, ihtiyacı karşılayan şeyler. Öbür patentleri zaten bilim adamları çalışıyorlar. Ama onlar da günlük hayatımıza ne kadar etki ediyor, o da tartışılır. Dolayısıyla, bizim günlük hayatımızdaki küçük sıkıntıları, problemleri, zararları giderecek küçük patentler, faydalı modeller patent sayılarımızı artıracak. Bunların ticarileşmesi de kolay. Düşünün, arabaların doludan zarar görmesini engelleyen o tasarımı tak diye ticarileşti, çok kolay, piyasada karşılığı olan bir şey; hem sigorta şirketlerine hem de otomobil üreticilerine ve vatandaşa çok ciddi bir katkı sağlıyor.

Dolayısıyla, bu eğitimi Türkiye Patent Hareketi Platformu ve paydaşlar olarak sağlamamız gerekiyor, ki insanlar bu konuyu gözleminde çok büyütmesinler. Yani patent denilince hemen akla Edison ve elektrik gelmesin, hemen Tesla gelmesin, ona gelene kadar bizim hayatımıza zenginlik katacak milyonlarca patent konusu var diyorum.

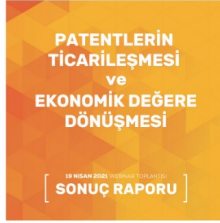
Mustafa hocam, patent savaşları günlük meşgalesinde olan halk olarak bize ulaşmıyor, ama teknik çevrede çok büyük patent savaşları var ve bilgi hırsızlıkları var. Bunlar artık milletlerarası, devletlerarası boyutlarda. Yani sokağa belki pek yansımıyor, ama çok fazla. O yüzden, onların sizin patent fikrinizi çalmaları çok normal. Onu sizin korumanız lazım. O toplantıya siz fikri ve sınai haklarda uzman bir ofisle katılmanız gerekirdi, ki önce masaya sizin hak sahibi olduğunuzu getirsin, bunu belirterek başlasın ve bununla ilgili belki bir taahhütname imzalasın.

Dün bir tıp profesörüyle toplantım vardı. Masasında 8-10 klasör-lük bir dosya vardı. Dava dosyalarıymış bu. Dava da şu: Çok önemli bir buluş yapmış; akciğerlerdeki bir problemi bir balon yaparak çözen bir buluş. Ve bugün parçanın tanesini 10 bin avro-ya satıyor. Yani doktorlara, hastanelere 10 bin avroya veriyor. Fab-rikasını falan da kurmuş. Ama yanında çalışan kişilerin bu bilgileri ve teknolojiyi çalmasını engelleyen bir sistem kurmamış. Çünkü doktorumuz, profesörümüz çok akıllı, çok güveniyor kendisine, ben her şeyi bilirim diyor. Patenti de kendi yazıyor üstelik. Ve pa-tentini çalan o kendi yanındaki adamlar ona dava açıyorlar, pa-tentinin açığını buluyorlar. Çünkü patenti kendisi yazmış, bir uz-mana danışmamış. Patent dosyası hazırlamak çok farklı bir şey. Oradaki tarifnamedeki bir tek kelimenin bile altın gibi değeri var. Kafanıza göre yazarsanız ciddi bir risk altına girersiniz, zarar eder-siniz. Onun için, lütfen bu tip şeylerde kendiniz çıkmayın, profes-yonel destek alın. Belki bir miktar danışmanlık ücreti ödersiniz, ama bunu ödeyin; çünkü öbür türlü tüm çalışmalarınız boşa gider.

Şu anda Adres Patent'te nereden baksanız 150-200 tane tıp patenti var. Bunları bazıları kendileri yapmış. Ondan sonra işin içinden çıkamıyoruz. Tabii ki bir konunun uzmanı olabilirsiniz, ama bunu uzmanla yapmakta fayda var.

Değerli katılımcılar, değerli hocalarımız; sizlere çok teşekkür ediyoruz. Bugün ülkemiz için ve patent sektörü için, teknoloji sektörü için çok önemli bir toplantı yaptığımıza inanıyorum. "Patentlerin Ulusal ve Uluslararası Ticarileştirilmesi" konulu panelimize katkılarını sunan tüm katılımcılarımıza; Av. Ali Çavuşoğlu'na, Muhammed Seyid Pehlivan'a, Koray Şahin'e, Necip Özbey'e, Hakan Yıldız'a çok teşekkür ediyoruz. Bu şekilde ülkemize karşı olan görevlerimizden bir kısmını daha icra ettiğimizi düşünüyorum. Bugünkü toplantıyı yapan ve katılımcı olan tüm kuruluşlara, Türkiye Patent Hareketi Platformu'na, Adres Patent firmamıza, ICCD'ye, Patent Hareketi Derneği'ne, Yaşar Üniversitesi'ne, Ankara Kalkınma Ajansı'na, İnvest Yatırım'a çok teşekkür ediyorum. Hepinize iyi ve verimli bir hafta diliyorum. 1 milyon patent için beynimizi, zihnimizi ve tüm tecrübemizi kullanalım diyorum. Saygılar sunuyorum. Teşekkürler.

TÜRKİYE PATENT HAREKETİ PLATFORMU



Etkinliklerimizin deşifre ve sonuç raporlarına web sitemizden ulaşabilirsiniz.
www.turkiyepatenthareketi.org





Türkiye 1 Milyon Patente Koşuyor

2029 YILINA KADAR

TÜRKİYE PATENT HAREKETİ

TÜRKİYE
PATENT
HAREKETİ

TÜRKİYE PATENT HAREKETİ PLATFORMU

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

www.turkiyepatenthareketi.org