TÜRKİYE PATENT HAREKETİ PLATFORMU

www.turkiyepatenthareketi.org

# PATENTLERİN TİCARİLEŞTİRİLMESİNDE KAMU SANAYİ İŞ BİRLİĞİ MODELLERİ

**18 MART 2021** WEBINAR TOPLANTISI

## SONUÇ RAPORU

1 TÜRKİYE
MİLYON
PATENTE KOŞUYOR

# PATENTLERİN TİCARİLEŞTİRİLMESİNDE KAMU SANAYİ İŞ BİRLİĞİ MODELLERİ

## Webinar Toplantısı

## Deşifre Metni ve Sonuç Raporu
## 18 Mart 2021

**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**

**Fevzi TOROLSAN**
ESİDER | Esenyurt İş Adamları Derneği Başkanı

**KONUŞMACILAR**

**Fatin DAĞÇINAR**
ELMED A.Ş. - OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

**Dr. Yavuz Selim SILAY**
İstanbul Consulting Group Yönetim Kurulu Başkanı

**Onur YOLAY**
Bezmialem Vakıf Üniversitesi TTO Müdürü

**Sami HARPUTLU**
Startup Centrum Medya Kurucu Başkanı

**Fatih ŞENGÜL**
Karabük Üniversitesi TTO Uzmanı

**Halil İbrahim YILMAZ**
Türkiye Patent Hareketi Platformu Genel Sekreteri

**ORGANİZATÖRLER**

Türkiye Patent Hareketi Platformu
Adres Patent
Karabük Üniversitesi TTO

**KAPAK TASARIMI**

Fikren Zikren Media

**BASIM YERİ VE TARİHİ**

İstanbul | Mayıs 2021
İhlas Gazetecilik A.Ş.
+90 212 454 3000

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

## ÖNSÖZ

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

Bu minvalde, **18 Mart 2021** tarihinde Türkiye Patent Hareketi Platformu, Adres Patent ve Karabük Üniversitesi TTO iş birliğiyle "**Patentlerin Ticarileştirilmesinde Kamu Sanayi İş Birliği Modelleri**" konulu webinar gerçekleştirdik.

Çok değerli konuşmacılarımızın olduğu panelimizde; fikri ve sınai mülkiyet haklarının şirket stratejisine ve kârlılığına etkileri, patentlerin ticarileştirilmesi ve katma değere dönüştürülmesi, kamu sanayi iş birliği modelleri 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

ONLINE ETKİNLİK

# PATENTLERİN TİCARİLEŞTİRİLMESİNDE!

## KAMU SANAYİ İŞ BİRLİĞİ MODELLERİ

Moderatör

**Av. Ali YÜKSEL**
Adres Patent
Yönetim Kurulu Başkanı

**Fatin DAĞÇINAR**
ELMED A.Ş
Ostim Medikal Sanayi Kümelenmesi Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

**Yavuz Selim SILAY M.D., M.B.A**
Chairman, Istanbul Consulting
Group Managing Partner, NTR TV

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

**Onur YOLAY**
Bezmialem Vakıf Üniversitesi
TTO Müdürü

**Sami HARPUTLU**
Startup Centrum Medya
Kurucu Başkanı

**Fatih ŞENGÜL**
Karabük Üniversitesi
TTO Uzmanı

İletişim Fatoş Arslan: +90 (530) 954 40 86 | fatos.arslan@adrespatent.com

18 Mart Perşembe

Saat:
14.00 - 16.00

zoom
Meeting ID: 954 6752 7437
Passcode: 454181

# PATENTLERİN TİCARİLEŞTİRİLMESİNDE KAMU SANAYİ İŞ BİRLİĞİ MODELLERİ

## Webinar Toplantısı

## Deşifre Metni ve Sonuç Raporu
## 18 Mart 2021

Türkiye Patent Hareketi Platformu, Adres Patent ve Karabük Üniversitesi TTO iş birliğinde, 18 Mart 2021 Perşembe günü "**Patentlerin Ticarileştirilmesinde Kamu Sanayi İş Birliği Modelleri**" konulu online panel gerçekleştirildi.

ESİDER | Esenyurt İş Adamları Derneği Başkanı ve Türkiye Patent Hareketi Platformu Yönetim Kurulu Üyesi **Fevzi TOROLSAN**'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen "**Patentlerin Ticarileştirilmesinde Kamu Sanayi İş Birliği Modelleri**" başlıklı etkinliğe kamu, üniversite ve reel sektördeki birçok oyuncu katıldı.

Zoom üzerinden gerçekleştirilen etkinliğe konuşmacı olarak EL-MED A.Ş. - Ostim Medikal Sanayi Kümelenmesi Derneği Yönetim Kurulu Başkanı **Fatin DAĞÇINAR**, İstanbul Consulting Group, Managing Partner, NTR TV Başkanı **Yavuz Selim SILAY MD, MBA**, Bezmialem Vakıf Üniversitesi TTO Müdürü **Onur YOLAY**, Startup Centrum Medya Kurucu Başkanı **Sami HARPUTLU**, Karabük Üniversitesi TTO Uzmanı **Fatih ŞENGÜL**, Türkiye Patent Hareketi Platformu Genel Sekreteri **Halil İbrahim YILMAZ** katıldı.

# PANEL KONUŞMALARI

**Fevzi TOROLSAN**
ESİDER | Esenyurt İş Adamları Derneği Başkanı
(Moderatör)

Ben, Esenyurt Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin Başkanı'yım. Çok kısa olarak size Esenyurt'tan bahsetmek istiyorum.

Esenyurt, şu anda 1 milyonu geçen nüfusuyla İstanbul'un en büyük ilçesi haline geldi, gayri resmi nüfusu 1.5 milyona yaklaşıyor ve Türkiye'nin birçok büyük şehrinden daha fazla nüfusa sahip. Sınırları içinde -çevresiyle beraber- İstanbul Sanayi Odasına kayıtlı, sanayici vasfı taşıyan 3 binin üzerinde firma var. Sanayici vasfı taşımayan üretim tesisleri ve ticaret unsurlarıyla birlikte 10 binlerin üzerinde bir istihdam, çalışma ve üretim bölgesi haline gelmiş vaziyette ve hızla da gelişmekte.

Sürdürülebilir bir rekabet için sanayimizin artık taklit etmekten çıkıp kendi fikirlerini üretmeye ve dünyada rekabet edebilmek için de farklı ve daha iyisini başarabilmeye ihtiyacı var.

Esenyurt bölgemizdeki kuruluşların, ülkemizin genelinde olduğu gibi, yüzde 95'i kadarı KOBİ. KOBİ'lerin de geliştirdikleri çok önemli buluşlar, kendilerine göre ürettikleri çözüm yöntemleri var ve bunlarla var olabiliyorlar. Fakat artık bunların güvence altına alınması, fikirlerin -benim tabirimle- tapusunun alınması zamanına geldik. Çünkü dünyada rekabeti ancak bununla yapabiliriz. Fikirlerimiz, sanayi kuruluşlarımızın sermayesi kadar, fabrika binası kadar, makineleri kadar önemli. Çünkü hepsi bir bütün.

Bugünkü konumuz, patentlerin ticarileştirilmesinde kamu-sanayi işbirliği modelleri. Çok önemli bir konu. Çok uzun zamandan beri görüşülen, konuşulan, ama artık kırılma noktasına gelip, başarılabilmesi gereken bir konu. Ve bunun temelinde de, uzun senelerden beri İstanbul Sanayi Odası ile görüşmelerimizde de hep gerçekleştirmeye çalıştığımız sanayi ve üniversitelerimizdeki işbirliğinin sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilebilmesi ve kurumsallaştırılabilmesi yer almaktadır.

Bu anlamda ilk sözü değerli konuşmacımız Sayın Fatin Dağçınar Bey'e vermek istiyorum. Kendisi OSTİM Medikal Sanayi Kümeleşmesi Derneği Yönetim Kurulu Başkanı. OSTİM sanayi bölgemiz, bu çalışmalar açısından, patent çalışmaları açısından çok yoğun ve faal bir bölgemiz; kendisini dinlemek isteriz. Buyurun Fatin Bey.

**Fatin DAĞÇINAR**
OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi, 2007 yılında kurulmuş bir kümelenme. Türkiye'deki ilk medikal sanayi kümelenmesi olup, 2011 yılında da dernekleşmiştir. Şu anda 100'den fazla üyesi vardır ve aynı zamanda burada yüzlerce mühendis ve beyaz yakalı, mavi yakalı arkadaşımız çalışmaktadır. Firmalarımızın birçoğu yurtdışına ihracat yapmaktadırlar. Sadece bir firmamızın 105 ülkeye ihracat yapmakta olduğunu söylersem kümemizin üyeleri hakkında kısaca bir fikir edinmiş olursunuz diye düşünüyorum.

Tabii, bu konu çok önemli. Sanayide patent ve fikri ve sınai haklar konusunun, gerçekten bizim gibi, Türkiye gibi, gelişmekte olan ülkelerin çözmesi gereken bir konu olduğuna inanıyorum. Çünkü bu işlerle uğraşan arkadaşlarımızın, bu patent ve fikri ve sınaî haklar ne şekilde alınmalı, ne şekilde korunmalı, kendi yaptıkları ürünlerin var olan ürünlerin patent haklarına bir tecavüzü var mıdır yok mudur, bunun bilinmesiyle bir çalışma yapması gerektiği açıktır.

Kendi firmalarımızdan örnek verecek olursak; Ankara'da birkaç tane patent büromuz var, bunlarla çalışan firmalarımız var. Tabii ki bu firmalarımızın elemanlarının bu konuda belli yerlere gelmiş olduğunu gözlemliyoruz. Fakat şöyle de bir şeyle karşılaşıyoruz sektörde: Tasarımınızı, patentinizi ve fikri hakkınızı en iyi kendiniz anlatabiliyorsunuz. Yani siz bir danışmana anlatıyorsunuz, ama o danışman birçok konuda danışmanlık yaptığı için sizinkini çok iyi anlatmanız lazım. Ne kadar çok iyi anlatsak da bazen tam anlatamadığımızı fark edebiliyoruz.

Dolayısıyla, öncelikle, firma ve patent danışmanlık firması arasında çok iyi bir diyalogun sağlanması gerektiğine inanıyoruz. Yani sizin yaptığınız ürünün ne olduğunun, ürününüzün artılarının, patentle korunmasını istediğiniz özelliklerinin çok iyi anlaşılması gerekiyor. Bu konuda da firmanızda bu konuyla ilgili yeterli eleman istihdam etmeniz gerekiyor. Tabii, bu elemanlar da genellikle Ar-Ge'de çalışan elemanlarınız oluyor. Çünkü ürünü geliştiren, ürünün Ar-Ge'sini yapan ve bütün özelliklerini bilen elemanlar bunlar oluyor. Ar-Ge elemanı dediğimiz zaman da, biliyoruz ki, Türkiye'de firmalarımızın, en azından medikal firmalarının çok azının Ar-Ge merkezi var. Çünkü epey bir yetişmiş eleman sayısı istiyor. Ülkemizdeki medikal firmalarına baktığımız zaman da, bunların genelde KOBİ tarzı firmalar olduğunu görüyoruz. KOBİ tarzı firmalarda bu kadar eleman maalesef bulunmuyor. Ama birçoğunun da üniversitelerin teknoparklarında Ar-Ge şubeleri bulunmakta, bu Ar-Ge şubelerinde ürünlerini geliştirmekteler.

Tabii, üniversitelerin teknoparkları dediğimiz zaman da üniversite-sanayi işbirliği akla geliyor. Üniversite-sanayi işbirliği ülkemizde maalesef biraz geri durumda, yani bizim açımızdan tam oturmadığını gözlemliyoruz. Üniversite-sanayi işbirliğinde, iki taraf da farklı açılardan olaya yaklaştığı için, sonuçta çıkması gereken ürünlerde beklenen performans alınamıyor. Yani üniversitede konuyla ilgili danışmanlık veren veya konuya katkıda bulunan ekibin sanayici kadar bir tasası olmuyor diyebilirim. Sanayici bir an evvel ürünü ticarileştirmek için, bu ürünü ortaya koyup, bunun medikalde klinik deneylerinin yapılması, belgelerinin alınması, ticarileşmesi süreçleri çok fazla süre tuttuğu için, bir an evvel bu işi hızlandırmak istiyor. Fakat üniversite tarafında da projeler biraz uzun zaman dilimlerinde yapıldığı için hocalarımız biraz daha bu konuda rahat olabiliyorlar. Bir yanda bu rahatlık, bir yanda telaş, maalesef, birbiriyle uyum sağlayamıyor.

İkincisi, teknoloji transfer merkezleri, sağ olsun, bunun altyapısını hazırlıyorlar, fikri ve sınaî hakların ne şekilde paylaşılacağı, ne şekilde olacağı, hocanın yeri nedir, üniversitenin yeri nedir, sanayicinin yeri nedir vesaire gibi yerleri birtakım sözleşmelerle ayarlıyorlar; ama buraya gitmeden, direkt üniversite ve sanayi herhangi bir şekilde bir araya geldiğinde de sorunlar çıkıyor. Yani arada bir katalizör, teknoloji transfer merkezi gibi bir katalizör olmadığı sürece birbirlerinin haklarından haberdar olamıyorlar ve dolayısıyla, maalesef, istenmeyen birtakım sıkıntılar olabiliyor. Bunun önlenmesi için de benim naçizane tavsiyem, çalışacağınız üniversiteyle

aranızda bir teknoloji transfer merkezinin kullanılması, teknoloji transfer merkezi aracılığıyla bu işlemlerin yapılması.

Biz, küme olarak, Firmalarımıza patent ve fikri ve sınai haklar konusunda eğitimler veriyoruz. Bu eğitimler birtakım danışmanlık firmalarımız tarafından sağlanıyor. Bu eğitimler tabii ki sadece eğitim olarak kalıyor, iş pratiğe döküldüğünde bir de danışmanlık olayı söz konusu oluyor. Firmalarımız neyin nasıl olması gerektiğini biliyorlar, ama onu yapacak eleman veya ona yardım edecek bir danışmanlık firmasının da olması gerekiyor. Burada da danışmanlık firmalarımız devreye giriyor. Bu danışmanlık firmalarımızın, tabii, kendilerini iyi tanıtmaları lazım. Bu eğitimlerde kendileri gelip hem eğitim veriyorlar, hem firmalarını tanıyorlar. Bu şekilde biz firmalarımızı bu danışmanlık firmalarıyla bir araya getirmiş oluyoruz. Öyle ki, bir ürünü yapacağımız zaman, bu ürün yeni bir tasarım mı, patent hakkı var mı, bir yararlı model mi, yoksa sadece bir tasarım tescil belgesi alınması mı gerekiyor gibi konuları biz bilemiyoruz. Burada, bir danışmanlık hizmetiyle, bize bunun hangi sınıfa girdiğinin, ne tür bir şekilde bunun belgelendirilmesi gerektiğinin belirtilmesi gerekiyor. Bu, profesyonellik gerektiren bir olay. Dolayısıyla, biz de firmalarımıza bu konuda patent firmalarıyla çalışmalarını tavsiye ediyoruz.
Bunun yanı sıra, kümemizde paydaş olarak bazı üniversitelerimizi, bazı teknoloji transfer ofislerimizi, üniversitelerimizin teknoparklarını da bulunduruyoruz ve gerektiği zaman biz buralardan da destek alıyoruz firmalarımıza.

Bunun yanı sıra, aynı zamanda, daha önce de yaptığımız gibi, ortak toplantılar düzenleyip, neler yapılabilir, ne tür ürünlere ihtiyaç var, bu ürünlerin hangilerinin patenti var, hangilerinin patentleri geçti, yapılabilir vesaire, bunların da ara sıra toplantılarda incelemesini yapıyoruz. Şimdilik söyleyeceklerim bu kadar, ama gelecek soruları da cevaplamaya hazırım. Çok teşekkür ediyorum.

**Dr. Yavuz Selim SILAY**
İstanbul Consulting Group
Yönetim Kurulu Başkanı

Ben, Dr. Yavuz Selim Sılay, İstanbul Consulting Group Yönetim Kurulu Başkanıyım ve Türkiye'den Afrika'ya yayın yapan tek Türk kanalı (İngilizce ve Fransızca olarak) NTR TV'nin Yönetici Ortağıyım. Şu an 9 milyon kişiye, Türkiye'nin milli çıkarlarına uygun şekilde bir yayıncılık yapıyoruz TRT World'le beraber.

Patent boyutunda özellikle benim vurgulamak istediğim birkaç konu var. 7 yıl Almanya, 14 yıl Amerika'da yaşadım. Özellikle Amerika'daki örnek beni hep etkilemiştir. Amerika'daki ulusal patentlerin çok büyük bir bölümünün Amerikan Devletine ait olduğunu biliyor muydunuz değerli arkadaşlar?

Tam bağımsızlığın çok önemli olduğu bir noktadayız Türkiye olarak, tüm dünyanın gözü bizim üzerimizde. Atılımla beraber aynı zamanda bir kırılma noktasındayız dedi Sayın Başkanımız, çok doğru olarak. Bu kırılma noktasında, ticarileştirilebilir patentlerin

hem niteliğinin, hem sayısının parabolik olarak çok yüksek seviyede artırılması gereken bir dönemdeyken, ne yazık ki, patentte devlet desteğinin azaldığı bir döneme giriyoruz. Savunma sanayindeki başarımızla gurur duyuyoruz, ama sağlıkta ve diğer alanlarda da bu başarıyı yakalamalıyız. Sağlık teknolojileri, tarım teknolojileri, bilişim teknolojileri, siber güvenlik ve diğer alanlardaki gücümüzü artırmanın yolu da ticarileştirilebilir patentlerden geçiyor. O yüzden ben burada kamu-sanayi işbirliğini ve üniversitelerin rolünü çok önemsiyorum.

Burada Amerika'daki örneklere vurgu yapmak istiyorum. Çünkü orada, Small Business Innovation Research (SBIR) adı altında - www.sbir.gov adındaki web sayfasına girip bakabilirsiniz- çok sayıda küçük firmaya inovasyonu teşvik amacıyla gerçekten ciddi rakamlar veriliyor. Çünkü baktığımızda, ilaç sektörü kökenli biri olduğum için oradan örnek vereyim, firmaların değerlemesi ve yatırımcıya sunumunda en önemli nokta ticarileştirilebilir patentlerin olması; hem kor patentlerin, hem destekleyici patentlerin olması. Yani bir patent ağı olan startup ve scaleup'larımızın oluştuğu bir Türkiye'yi özlüyorum.

Çok değerli girişimcilerimiz var; Türk milleti çok kıvrak, çok zeki, inanılmaz kabiliyetleri var. Ama globale açılmaya çalışırken, bir, yabancı dil konusunda sıkıntı yaşıyoruz; iki, bu IP konusunda, yani intellectual property konusunda sıkıntı yaşıyoruz. Yani şirketin değerini ona, yüze katlayacak patentler, ne yazık ki, kervan yolda

düzülür mantığıyla, doğru zamanda alınmadığı için veya doğru yol stratejileri belirlenmediği için belki değerlemesi 300-500 milyon dolara kadar çıkacak firmalar 30 milyon dolarda, 20 milyon dolarda kalıyor. Ve en kötüsü, sahada operasyona yönelik olarak da patentler alınmadıysa, aldığı patentin geçerli olduğunu zannedip hata yapan çok girişimciyle de karşılaştık. Yani aldığınız patentin niteliği çok önemli. "Bir tane patent aldım, rahatım" gibi düşünenler var; bu inanılmaz büyük hatalara sebep oluyor. Bunu da özellikle Amerika'da başka bir global ilaç firmasında çalışırken gördüm. Ne kadar çok patentin turnaround strategy'le challenge edildiğini gördüm ve sırf bunun için yüzlerce patent avukatı çalıştıran birçok global ilaç firmasında çalışma imkanım oldu.

Bu konuda Türkiye önemli adımlar attı, Türk Patent Enstitüsü güçlendiriliyor, bu konularda gerçekten önemli çalışmalar var. Ama devlet desteğinin artması gereken bir dönemde şu an büyük bir kaygıyla azaldığını görüyorum ve bunu üzülerek söylüyorum. Vatanını seven bir insan olarak bunun acilen ve acilen düzeltilmesi gerektiğini söylemek istiyorum. Çünkü sadece Amerika'daki bir üniversitenin aldığı patent Türkiye'nin aldığı toplam ulusal patent sayısının 5-6 katı durumunda. Bunu kabul edemeyiz. Komşularımız bile bizden çok daha fazla patent alıyor ve en önemlisi, bu patentleri ticarileştiriyor.

Tabii, her şeyi devletten beklememiz de yanlış. İş insanları olarak hep birlikte, millet-devlet işbirliğiyle bu süreci ilerletmek zorundayız. Cumhurbaşkanlığının da yeni vizyonuyla, özellikle bu SPK

onaylı fonların altında bir patent fonunun kurulması şart. Bu çok önemli bir nokta. Bunun özellikle notlara da geçmesini istiyorum. Çünkü Türkiye yabancı sermayeyi şu an fonlar üzerinden çekiyor ve bunda çok başarılı.

Yeni dönemde dijital paraya da geçiş olacak Merkez Bankası haziranda itibaren bunu başlatacak. Bu noktada dünyadaki fonların incelendiği bir çalışma yürütüyoruz İstanbul Consulting Group olarak, bunu da gerekli yetkililere arz edeceğiz. Türkiye'de mutlaka ve mutlaka inovasyon odaklı ve yüksek rakamlı bir patent fonunun kurularak, patentlerin ticarileştirilmesi noktasında etkin firmalarla çalışılması çok önemli. Bu, Türkiye'nin 2023 Vizyonuna ulaşmasında çok kritik noktalardan biri.

Yani bir İHA, bir SİHA kadar önemli. Şimdi gurur duyuyoruz, 44 günde Azerbaycan'daki kardeşlerimiz büyük bir zafere imza attı. Bu, tabii ki bazı değerli insanlarımızın 15 yıl önceki hayalleriyle oldu. Onlar o hayalleri kurmasalardı bu Bayraktar'lar olmayacaktı, bu İHA'lar, SİHA'lar olmayacaktı. Aynı şekilde bu hassasiyetin patent stratejilerine verilmediğini görüyorum; ama verileceğine de inanıyorum, sesimizin duyulacağını düşünüyorum. Çünkü ticarileştirilebilen patentler Türkiye'de hem üniversitelerin, hem sanayinin gelişmesi, hem de globale açılacak, markalaşacak girişimcilerimiz için çok zaruri.

Türkiye'nin en büyük ihtiyacı, doğru markalaşma stratejilerini gütmesi. İstanbul şu an dünyada Türkiye'den daha çok tanınıyor. Hayatının 20 yılından fazlasını yurtdışında yaşamış biri olarak söylüyorum. Baktığımızda, İstanbul'un marka değeri Türkiye'den daha yüksek. Bunu bizzat görmüş, yaşamış birisi olarak söylüyorum. İstanbul deyince, İstanbul'dan geldim deyince sizi tanıyorlar. Bugün, yemek olsun, farklı kültürler olsun, Anadolu içindeki büyük zenginliklerimiz olsun, coğrafi işaretler olsun, bunların hepsi artık alınıyor. Ama girişimcilik ekosisteminde, siber güvenlik, sağlık teknolojileri, tarım teknolojileri konusunda yapılan geliştirmelere yönelik de inanılmaz bir sıçrama yapmak zorundayız ve onu şu an yapmak zorundayız. Bir sene sonraya ertelediğimizde çok farklı bir noktada olacağız.

Ben, mesela şimdi Amerika, Rusya'ya çıkışınca şöyle bir içim rahatlıyor, "Ohh, iyi ki Biden, Putin'e laf etti" diyorum. Çünkü Türkiye sıkışmış bir coğrafyada ve bizler bu sinerjiyi kullanarak Türkiye'ye bir sıçrama yaptırmak zorundayız. Bu önümüzdeki 1-2 yıl Türkiye'nin kaderi için çok önemli ve emin olun, bu kaderin belirlenmesinde, tabii ki kader Allah'tan, ama bizim kendi cüzi irademizle yapacağımız gayretler de çok önemli.

Patent, patent, patent. Özellikle de ticarileştirilebilen, globale açılan, yalnız Türkiye'de değil, USPTO'da, yani Amerika'da da onaylarını almış patentlerin çok acilen çıkarılması için devletin çok büyük teşvikler koyması şart.

Burada finans kuruluşlarının da çok hızlı adımlar atacağını düşünüyorum. Biz de bu arada fon boyutunda çok önemli bir adım attık, ileride bunun müjdesini de vereceğiz. Bir sağlık girişimcisi ve yatırımcısı olarak tekrar çok teşekkür ediyorum; bu çalışmaların, bu programın milletimize hayırlı olmasını diliyorum. Çok teşekkürler.

**Halil İbrahim YILMAZ**
Türkiye Patent Hareketi Platformu
Genel Sekreteri

Bugün sizlere, Türkiye Patent Hareketi Platformu ve Patent Hareketi Derneği olarak neler yapıyoruz, neden kuruldu bu dernek ve platform, amaçlarımız nelerdir ve patentlerin önemine dair bilgi aktarmaya çalışacağım.

Bizim çıkış noktamız şu: Bir ülkenin kalkınması, sanayisinin gelişmesi ve refah seviyesinin artması, o ülkenin patent zenginliğiyle doğru orantılıdır diyoruz. Dünyanın gelişmiş, önde gelen ülkelerine baktığımızda, hepsinin dünyada en çok patent sahibi olan ülkeler olduğunu görüyoruz. Bugün Amerika, Çin, Güney Kore, Japonya dünyanın en gelişmiş ülkeleri arasında yer alıyor; bu ülkeler aynı zamanda en çok patent sahibi olan ülkeler arasında.

Dolayısıyla, bu önermeden yola çıkarak, misyonumuzu şöyle ifade ediyoruz: Tüm paydaşlarımızla işbirliği yaparak, toplumumuzun her kesiminde patent bilincini artırmak, farkındalık oluşturmak ve

ülkemizin patent sayısının artmasına katkı sağlamak. Bu amaçla paneller, eğitim seminerleri, buluş günleri, patent yarışmaları, patent ödülleri ve patent zirvesi gibi çeşitli etkinlikler düzenliyoruz ve bu minvalde yaptığımız ve yapacağımız projelerle ve kampanyalarla da itici güç olmaya çalışıyoruz.

Vizyonumuz ise, tüm dünyada patent zenginliğiyle bilinen, bilim ve teknikte dünyaya ışık tutan bir Türkiye. Buna da gerçekten inanıyoruz. Çünkü potansiyelimizin farkındayız.

Stratejik amaç ve hedeflerimizi maddeler halinde kısaca arz etmek istiyorum. Toplumumuzun her kesiminde öncelikle patent bilincini artırmak, farkındalık oluşturmak ve itici güç olmak ve bilgi seviyesini herkes tarafından ulaşılabilir hale getirmek. Yani patent farkındalığının, bilincinin herkes tarafından sağlanmasını istiyoruz.
Patentli ürünlerin ticarileştirilmesine katkı sağlamak. Bugün olduğu gibi, ticarileştirmeyi çeşitli programlarda gündeme getirerek, yine web tabanlı çeşitli programlar yapılmasında işbirliğinde bulunuyoruz. Mümkün olduğu kadar ticarileştirmeyi de destekliyoruz, katkı sağlamaya çalışıyoruz.

Ülkemizin patent sayısının artmasına katkı sağlamak. Ülkemizin dünya patent tescili sıralamasında gelişmiş ülkeler seviyesine çıkmasına katkı sağlamak için projeler üretiyoruz.

## STRATEJİK AMAÇ & HEDEFLER

Yine fikri ve sınaî mülkiyet haklarının ulusal medya gündeminde yer almasını sağlamaya çalışıyoruz. Aslında yüksek katma değerli üretime dikkat çekmeye çalışıyoruz.

2029 yılına kadar da ülkemizin patent sayısının 1 milyona ulaşmasını sağlamaya çalışıyoruz. Bilim ve teknikte öncü olan bir Türkiye için çalışmalar yürütüyoruz aslında.

Danışma Kurulumuzda birçok akademisyenimiz var; patent sahibi, fikri ve sınai mülkiyet alanında çalışan, uzmanlığı olan, işin hem hukuki boyutunda yer alan, hem de bizzat patentleri olan, patentleri ticarileşen hocalarımız var. Danışma Kurulumuzda bizlere destek veriyorlar, sağ olsunlar.

Paydaşlarımızı şu şekilde sınıflandırıyoruz: Kamu kurumları, STK'lar, üniversiteler ve diğer kurumlar.
Kamu kurumları: Başta Türk Patent ve Marka Kurumu, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı il müdürlükleri, TÜBİTAK, ticaret ve sanayi odaları, OSB'ler, ihracatçı birlikleri, ticaret borsaları. Aslında sanayinin dinamik kurumları, sanayinin kalbinin attığı kurumlar bizim paydaşımız. Sürekli bu kurumlarla işbirliği yaparak, çeşitli programlarda patente dair, fikri ve sınai mülkiyet haklarına dair konuları gündeme getirmeye çalışıyoruz, bunlara dikkat çekmeye çalışıyoruz.

STK'lar: Özellikle sanayici ve işadamları dernekleri, mühendislik dernekleri, mühendislik odaları... Bu şekilde devam ediyor.

Üniversiteler: Özellikle teknoparklar, teknokentler. Kamu-sanayi işbirliğinin gerçekleştirilmesi anlamında teknoloji geliştirme merkezlerini çok önemsiyoruz. Mühendislik fakülteleri, tıp fakülteleri... Ar-Ge tasarım merkezleri, mesleki eğitim merkezleri, mesleki ve teknik liseler, mucitler, bireysel mucitler, hepsi bizim paydaşlarımız aslında.

Etkinliklerimizi başlıklar halinde kısaca arz edeyim. Panel, seminer ve çalıştaylar. Eğitim ve sertifika programları. Birçok üniversiteyle bu programları yapıyoruz, sertifikalar veriyoruz. Buluş günleri, patent yarışmaları, patent ödülleri ve patent zirvesi.

Malumunuz, 26 Nisan, Dünya Fikri Mülkiyet Günü ve Patent Haftası olarak kutlanıyor. Biz de özellikle, hatta 26 Nisan da değil, Nisan ayının tamamını vesile kılarak, fırsat bilerek, bu konuları gündeme getirmeye çalışıyoruz, kutlamaya çalışıyoruz, ülkemizin bu anlamda bilincinin ve farkındalığının yükseltilmesine çalışıyoruz.

Kamu-sanayi işbirliğini gerçekten önemsiyoruz. Üniversitelerde birçok programlar yapıyoruz, OSB'lerde birçok programlar yapıyoruz. Yine çeşitli programlarda bir araya getiriyoruz bu kurumları.

## ETKİNLİKLERİMİZ

Panel, Seminer ve Çalıştaylar

Eğitim ve Sertifika Programları

Buluş Günleri

Patent Yarışmaları

Patent Ödülleri

Patent Zirvesi

Ayrıntılı bilgi ve üyelik olarak destek olmak için web sitemizi ziyaret edebilirsiniz:
**www.turkiyepatenthareketi.org**

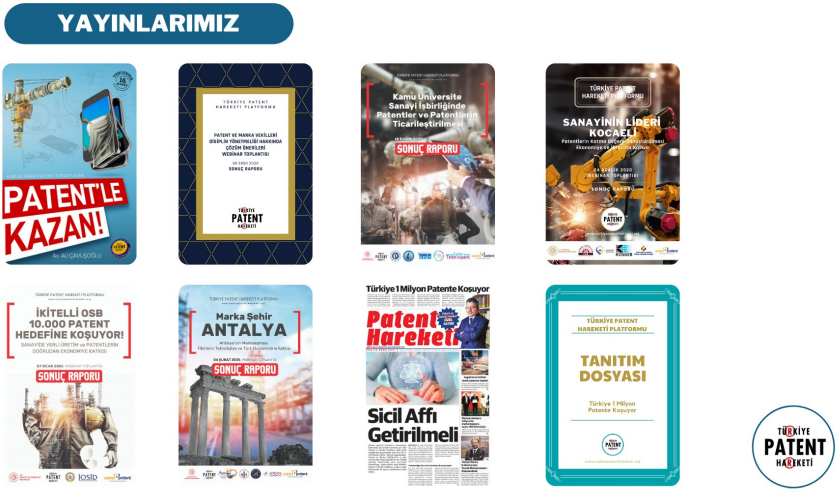
Buluş ve kariyer günleri düzenliyoruz; kamu kurumlarıyla, belediyelerle, üniversitelerle. Sadece kendimiz etkinlik yapmıyoruz, başkalarının yaptığı ve bizim misyonumuza uygun etkinlikleri de destekliyoruz. Mesela, Milli Eğitim Bakanlığının düzenlemiş olduğu "Bu Benim Eserim" başlıklı faaliyette de partnerlik yaptık.

Yarışma ve ödül törenleri düzenliyoruz. Panel ve seminerler düzenliyoruz. Malumunuz, pandemiden dolayı geçen yılın Mayıs

ayından beri dijital olarak, Zoom üzerinden toplantılarımızı icra ediyoruz. Yayınlarımızın hepsi web sitemizde mevcut, PDF olarak dokümanlarına ulaşabiliyorsunuz.

Başkanımız Av. Ali Çavuşoğlu'nun "Patent'le Kazan" isimli kitabını PDF olarak web sitemizden indirebilirsiniz. 10. Baskısı oldu. Bu kitapta patentle ilgili birçok bilgiyi edinebilirsiniz. Aslında patentle ilgili okunması gereken klasik bir kitap diyebiliriz, temel bir bilgi kaynağı anlamında. Herkesin okuması gereken bir kitap.

Bunun dışında, yaptığımız etkinliklerden deşifre ve sonuç raporları çıkarıyoruz. Bunları da hem PDF olarak yayınlıyoruz, hem de bası-




lı/matbu olarak ulaştırıyoruz. Yani mümkün olduğu kadar bu bilinci ve farkındalığı yayınlarımızla da icra etmeye çalışıyoruz.

Patent Hareketi Gazetesi. Bu da 3 aylık periyotlarda, yine patente dair birçok konuyu ele almaya çalıştığımız bir gazete, bunu da yayınlamaya çalışıyoruz.

Eğitimlerimizi kısaca dört başlık altında topluyoruz. Patent ve marka eğitimi. Burada fikri ve sınaî mülkiyet haklarına dair temel konulara değiniyoruz. Aslında farkındalık ve bilinç oluşturuyoruz. Misyonumuz gereği bunu ücretsiz olarak veriyoruz. Bunun dışın-

## EĞİTİMLERİMİZ

da, biraz daha uzmanlık alanı olduğu için, patent uzmanlığı, patent okuryazarlığı eğitimi, TRIZ ile inovasyon eğitimlerini de cüzi bir ücretle veriyoruz. Özellikle mühendislerin, Ar-Ge çalışanlarının muhakkak bu üç eğitimi almaları gerekiyor, buna inanıyoruz. TRIZ ile inovasyon eğitimi, biliyorsunuz, Rus bilim adamının binlerce patenti ele alarak ortaya koymuş olduğu bir metodoloji aslında;

kısa zamanda nasıl buluş yapılabilir, buluş yapmanın kolay yöntemlerini açığa çıkarıyor. Peki, patent okuryazarlığı eğitimi neden alınmalı? Dünyada 120 milyondan fazla patent var; bunların sektörel olarak analiz edilmesi, okunması, anlaşılması, nasıl ulaşılabilir, bunların hepsi bu eğitimlerde veriliyor.

Birçok projemiz var; ancak, burada iki projenin üzerinde duruyoruz. Çünkü tüm ulusumuzu, tüm ülkemizi ilgilendiriyor ve uzun soluklu bir proje. "Türkiye 1 Milyon Patente Koşuyor" ve "Türkçe Marka Tercih Değil, Milli Sorumluluktur" diye iki tane projemiz var.

Öncelikle "Türkiye 1 Milyon Patente Koşuyor" projemize değineyim. 2029 yılına kadar böyle bir hedef koyduk. Neden böyle bir hedef koyduk? Gelişmiş ülkeler ne zaman 1 milyon patente ulaşmış diye bir araştırma yaptığımızda, Amerika Birleşik Devletlerinin

1911 yılında 1 milyon patente ulaştığını gördük. Çin'in 1990'lı yıllarda, Güney Kore'nin 2002 yılında, Japonya'nın 2007 yılında, Almanya, İngiltere ve Fransa'nın da 1990'lı yıllarda ulaştığını görüyoruz. Şu anda Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere, diğer ülkelerin hepsinin milyonlarca patenti var. Amerika Birleşik Devletleri'nin patent sayısı 10 milyonu aştı. Dolayısıyla, bu yarışta geri kalmamak adına bizim de ülke olarak on adım atmak için önce bir adım atmamız gerekiyor. Dolayısıyla, ilk hedef olarak 2029 yılını belirledik. Bunun da anlamı şu: Ülkemizde ilk patent alma olarak kabul edilen İhtira Beratı'nın, 1879 yılında çıkarılan İhtira Beratı'nın 150. yıldönümüne kadar, 2029 yılına kadar ülkemizin 1 milyon patente ulaşmasını sağlamaya çalışıyoruz.

Aslında çağdaş bir kanun çıkarmışız, bu alanla ilgili ilk kanunumuz çağdaş bir kanun aslında, diğer ülkelerle birlikte çıkarmışız, ama üstüne koyamamışız daha sonrasında. 1 milyon patent neden önemli? Patentler imajınızı güçlendirir, şirket değerinin ve marka değerinin yükselmesine olanak sağlar, aynı zamanda ülkelerin uluslararası alandaki prestijine katkı sağlar. Bugün Hyundai, Kia, Samsung dediğimiz zaman, hem aslında o markaların değerini biliyoruz, hem de o markaya sahip olan ülke kimse o ülkenin de prestijine katkı sağlamış oluyor.

Patentler rekabet avantajı sağlıyor, satışlarınızı destekliyor. Yani fason üretim yapan bir sanayicinin kazanımı yüzde 1'se, yüzde 2'yse; patenti elinde olan sanayicimiz yüzde 20, yüzde 50, yüzde 100 kazanma imkânına sahip, diğer rakiplerinin onun karşısında

durması mümkün değil aslında. Patentlerinizi kurulacak şirkete sermaye olarak da koyabilirsiniz. Bir akademisyen özellikle, patentini bir şirkete lisans olarak da kiralayabilir veyahut bir girişimciyle, bir yatırımcıyla beraber bir şirkete sermaye olarak da koyabilir.

Patentler şirketler için fuar görevi görür diyoruz. Burada şöyle bir durum var: Genelde firmalar fuarlara rakiplerini analiz etmek için ve ürünlerini görmek için giderler. Burada elimizde öyle bir envanter var ki farkında değiliz; 120 milyondan fazla patent var ve bütün rakiplerimizin sahip olduğu o gizli patent arşivine girebiliyoruz, hepsini görebiliyoruz, hatta üretimine geçmediği ürünlerin bile patentlerini görebiliriz. Yani ciddi manada çok güzel analizler yapılabilir. Bunları birçok veri firması yapıyor, eğitimlerle kişilerin de yapması mümkündür.

Bilim, sanayi ve teknolojik gelişimi hızlandırır, teşvik eder. Bilimsel arşive envanter niteliği taşıyor çünkü. Hem patentlerin, buluşların sürekli gündemde olması, bu manada teşvik ediyor; hem de mühendislerimizin bilimsel arşiv niteliği taşıyan o arşivden yararlanmasını sağlamış oluyor.

Fikri ve sınai mülkiyet hakları, özgün buluşları da korumuş oluyor. Patentler, aynı zamanda, pazara girmek isteyenlere karşı da sizi korumuş oluyor, bir bariyer görevi görmüş oluyor.

Her geçen gün aslında fikri ve sınaî mülkiyet haklarının arttığını görüyoruz. 2004 yılında yapılan bir araştırmada 1978-2004 arasın-

da firmaların analizi yapılmış. 2004 yılında, fikri ve sınaî mülkiyet hakları dediğimiz fikri varlıkların yüzde 90'a çıktığı görülmektedir ve her geçen gün de bu oran artmaktadır aslında. Bu da yine önemini gösteriyor aslında. Patent sayısının ihracata katkısını, katma değeri yüksek ürün ihracatına etkisini gösteriyor.

Burada tabii ki tam bir kıyas belki mümkün değil; ama baktığımız zaman, Peak Games firmasını biliyorsunuz, Haziran 2020 yılında Amerikalı bir firmaya satıldı, 1.8 milyar dolara satıldı. Daha çok yeni diyebileceğimiz bir firma ve değeri 1 milyar dolardan fazla olan bir firma olduğu için ilk unicorn firmamız.

Bu da patent sayısının istihdama etkisini gösteren bir araştırma. 2016 yılında yapılan bir araştırma. Çin'in ülke nüfusu çok fazla olmasına rağmen, ama eşzamanlı olarak patent sayısı da fazla olduğu için işsizlik oranının düşük olduğunu görüyoruz. Amerika Birleşik Devletleri yine aynı şekilde, patent sayısı en yüksek ülkeler arasında. Çin ile Amerika yarışıyor. Çin şu an Amerika'yı geçmiş durumda. İstihdamı da görüyorsunuz. Güney Kore yine aynı şekilde. Tabii, nüfusla doğru orantılı olduğu için, Güney Kore'nin de patent sayısını ve istihdama etkisini görüyorsunuz.

TÜSİAD'ın yapmış olduğu programdan bir alıntı var burada. Dünya genelinde fikri hakların lisanslanmasından elde edilen gelirler 2005 yılında 142 milyar dolarmış; 7 yıl sonra, yani 2012 yılında 100 milyar dolar artarak 242 milyar dolara ulaşmış.

Yani patent, marka, tasarım, bunlardan elde edilen gelirler her geçen gün artıyor. Ülkelerin Ar-Ge harcamalarını, Ar-Ge'ye ayırmış oldukları bütçeleri ve bunların patent sayılarıyla nasıl doğru orantılı olduğu görülmektedir. Baktığınızda, Amerika'nın ve Çin'in Ar-Ge yatırımlarının çok fazla olduğunu görüyorsunuz. Dolayısıyla, Ar-Ge'ye bütçe ayrılması gerekiyor. Bu tablo bunu çok güzel bir şekilde anlatmış oluyor bize.

Güney Kore modeli. Burada 1953-60 yılları arasında savaş olduğunu biliyoruz, hatta asker gönderdik. Ondan sonra, 1 yıl içerisinde okuma yazma oranlarının arttığını görüyoruz. 1960-70 arasında imitasyon/taklit dediğimiz bir dönem yaşanıyor; devşirme bir sistem, taklit ediliyor. 1980'li yıllarda ciddi bir transformasyon/dönüşüm oluyor. 1990'dan sonra artık zirveye çıkmış oluyor, kendi patentlerini alıyor ve kendi patent üretimlerine geçiyor. Bunların hepsinin tabii ki politikalarını oluşturmuşlar.

Güney Kore aslında bize çok güzel bir örnek teşkil edebilir. Burada iyi bir eğitim sistemi kurulmuş, okuma yazma oranları çok ciddi manada artırılmış, eğitime çok büyük destekler olmuş, ileri teknolojiye ağırlık verilmiş, yüksek katma değerli ürün üretimine, yani doğrudan katma değere dönüşecek ve para kazandıracak ürünlerin üretimine önem verilmiş. Ar-Ge yatırım destekleriyle, patent, tasarım, fikri ve sınai mülkiyet haklarına çok ciddi manada önem verilmiş. Patent sahiplerinin motivasyonu artırılmış, bununla ilgili teşvik mekanizmaları oluşturulmuş.

Yurtdışında olduğu gibi ülkemizde de artık yavaş yavaş bu şekilde patent duvarlarının olmasını arzu ediyoruz. OSB'lerin, üniversitelerin, teknoparkların, teknokentlerin, teknoloji geliştirme merkezlerinin, hatta firmaların önlerinde böyle patent wall dediğimiz patent duvarlarının olduğunu, patent tescil evraklarının duvarları süslediğini görmek istiyoruz.

Tabii, 1 milyon patent için, öncelikle şu an ülkemizin ne kadar patenti var, ulaşabildiğimiz verilere dayanarak bunu araştırdık. 1879'dan bu zamana kadar 278 bin 875 tane patent almışız. En son güncellemelerle beraber bu sayı 280 bine çıkmış olabilir. 2020 yılında, faydalı model de dahil, 22 bin 332 tane alınmış patent var ülkemizde. 1 milyon patent hedefimize ulaşmak için daha 721 bin 125 tane patent ve faydalı model yapmamız gerekiyor.

Peki, bu potansiyelimiz var mı? Aslında, ülke olarak, nicelik anlamında, kantite anlamında belli bir yere gelindi; artık bunun niteliğinin artırılması, keyfiyetinin artırılması gerekiyor. 1 milyon 500 bin ticari işletme çok ciddi bir sayı aslında. Bunun 100 bini fabrika düzeyinde, büyük ölçekli dediğimiz firmalar. 2 milyon esnafımız, 1 milyondan fazla mühendisimiz, 200'den fazla üniversitemiz, 1000'den fazla Ar-Ge merkezi, tasarım merkezlerimiz, teknokentlerimiz ve milyonlarca gencimiz var. Dolayısıyla 1 milyona ulaşabileceğimize inanıyoruz biz.

Burada Turkcell'in 2020 yılında 557 tane ulusal patent yaptığını görüyoruz, bu alanda birinci oldu Turkcell. Aslında birçok firmamız yeni yeni bu alanda öne çıkmaya başladı. Yani isimler değişebiliyor; önceden hep aynı firmalar önde gelirken, şu an firmalar değişebiliyor.

Yapabileceğimizin kanıtı olarak şunu da ifade etmek istiyorum: 2009 yılında yapılan araştırmalarda görülüyor ki 143 tane 28 üniversitenin patenti varmış. Düşünebiliyor musunuz, 143 tane üniversite 28 tane patent! 2017 yılında ise 193 üniversitenin toplam patent üretimi 792 adede çıkmış, yani 28 kat artmış. Her geçen gün de üniversitelerimizdeki bu bilinç ve farkındalık artarak bu sayı da katlanarak arttığı için, 1 milyon patente ulaşma imkânımız var.

İsteyenlere sunumu gönderebilirim, önerilerimizin üstünde tek tek durmak istemiyorum. Burada bir simülasyonumuz var; 2029 yılında, İstanbul'un fethedildiği tarih olan 29 Mayıs'ın yıldönümünde 1 milyon patente ulaştığımızı görüyoruz ve patent sahibine o zamanki bakanımız veya cumhurbaşkanımız tarafından ödülün verildiğini görüyoruz.

"Türkçe Marka Tercih Değil, Milli Sorumluluktur" diye bir projemiz var. Baktığımız zaman, sanki sömürge bir ülke gibi, ülkemizde, restoranlarda, kafelerde, hastane isimlerinde, AVM isimlerinde, birçok ulusal markada hep böyle yabancı mahreçli, yabancı

menşeli kelimeler kullanıldığını görüyoruz. Bu da hem kültürel yozlaşmaya sebep oluyor, hem de uluslararası arenada Türk markalarının bilinirliğini azalmış oluyor. Bu anlamda, biz, Türkçe marka koymayanlara yasaklama değil de, bazen yasaklamalar ters tepebiliyor, o yüzden bir teşvik mekanizması oluşturulmasını arzu ediyoruz. Örneğin, Türk Patent Kurumu marka tescil harçlarında, tasarım harçlarında Türkçe markalara yüzde 50 indirim yapabilir. Bunu da sunduk zaten. İleriki yıllarda belki olabilecek, şu an ekonomik durumdan dolayı pek mümkün değil. Mesela belediyeler Türkçe marka kullananlara tabela vergisinde indirim yapabilir. Birçok kurum aslında bu manada çalışma yapabilir diye düşünüyoruz, buna inanıyoruz. Beni dinlediğiniz için teşekkür ediyor, toplantımızın hayırlı olmasını diliyorum.

**Onur YOLAY**
Bezmialem Vakıf Üniversitesi
Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü

Üniversite-sanayi işbirliği kapsamında yapılacak birçok işlemlerle ilgili birkaç örnek vermek isterim. Üniversite-sanayi işbirliği mekanizması, üniversitenin ve sanayinin beraber çalışması ve beraber ortak hedeflere ulaşması için çok önemli bir şey. Bunlar, üniversitelerimizde, arayüz olarak tanımladığımız TTO'lar tarafından, yani teknoloji transfer ofisleri tarafından yürütülüyorlar. Bu teknoloji transfer ofisleri genelde beş modülde hizmet veriyor.

Hem 8 yıldan beri TTO'larda çalışan biri olarak, hem de bir girişim sahibi olarak birkaç modül üzerinde çalıştım. Bezmialem Vakıf Üniversitesi olarak, onlarla ilgili bir yönergeyle usul ve esaslar geliştirdik burada, çeşitli dokümantasyonlar yaptık. Dediğim gibi, TTO'lar beş modülde hizmet veriyorlar. Sanayiye bakan, girişime bakan ve üniversitedeki akademisyen ve öğrencilere bakan yönlerimiz var. Farkındalık yaratıyoruz. Üniversite ekosisteminde Ar-Ge ve üniversite-sanayi işbirliği konusunda eğitim faaliyetleri yürüterek, bilgilendirme yaparak bir farkındalık yaratıyoruz.

Destek programlarıyla, ulusal ve uluslararası konularda hem sanayi tarafına, hem de üniversite tarafına destek sağlıyoruz. Üniversite-sanayi işbirliği kapsamında da proje geliştirmesi yapıyoruz. Özellikle burada sanayi projelerine akademisyen danışmanların görevlendirilmesini sağlıyor, sanayinin Ar-Ge ihtiyaçlarını tespit ediyoruz. Akademisyenler ile sanayiciler arasında buluşma günleri düzenliyoruz ve akademisyenler için sanayi merkezli çalışma planladık. Özellikle bazı akademisyenlerimizi görevlendiriyoruz, bunlar ayın belirli günlerinde çeşitli firmalarda sanayi merkezli çalışmalar yapıyorlar.

Ulusal ve uluslararası işbirliklerinde eşleştirme. Disiplinlerarası çalışmayı teşvik ediyoruz; bu konularda teknik, idari, finansal ve yasal destek sunuyoruz.

Fikri mülkiyet hakları ve lisanslamayla ilgili birçok konuda, başvurudan ön araştırmasına, bunların takipleri, sonra ticarileştirilmesi ve lisanslanması konusunda destek sunuyoruz.

Üniversitemizde şöyle bir iş akışı var. Üniversitede yapılan bütün Ar-Ge fikirlerini ve proje çıktılarını değerlendiriyoruz; eğer buluş kriterlerini sağlıyorsa, buluş bildirim formunu isteyerek bir kurula sokuyoruz, kurulda serbest veya hizmet olarak değerlendirerek başvuruları yönetiyoruz. Biz sağlık odaklı çalıştığımız için - Bezmialem Üniversitesi tamamen sağlık odaklı bir üniversite- formülasyonlarımızı veya başka bazı şeyleri ticari sır olarak saklamak

zorunda kalıyoruz. Yani patentte, yayın yaptığımız için, ticari sır olarak sakladığımız bazı konularımız var. Patentleme süreci olumlu bir şekilde devam ettiği zaman, değerlendirme ve değerleme işlemlerini de yine ofisimiz sağlıyor. Burada ticarileştirmeyle ilgili bir model seçiyoruz. Eğer üniversite yatırım yapacaksa ve şirket kurulacaksa veya buluşçu kendi yatırımları veya kamu destekleriyle bir şirket kuracaksa veya üniversite üzerinden lisans veya satış yapılacaksa, ona göre bir süreç yürütüyoruz. Üniversite, spin-off veya spin-out dediğimiz bu firmalara ortak veya yatırımcı olarak da gidiyor.

Örneğin, yerli enzim üretim fabrikası geçen sene açıldı. Tarım ve Orman Bakanlığımız, Sanayi Bakanlığımız, Ziraat Katılım Bankası ortaklığında, üniversitemizin de ortak olduğu, bir akademisyenimizin şirketi. Hem bir girişim şirketimiz, hem de şu anda bir fabrika alanına gitmiş durumda. Bu şekilde birkaç örneğimiz daha var.

Ticarileştirme ve şirketleşmeyle ilgili, girişimcilikten, bunların yatırım süreçlerine, kuluçka süreçlerine ve mentörlüklerine kadar yine destek oluyoruz.

Üniversitemizde Standford'un Biodesign programını örnek alarak bir program oluşturduk. Tamamen sağlık odaklı, yaşam bilimleri ve sağlık temalı bir programımız var. Bezmialem Biodizayn Girişimcilik Programıyla öğrencilerimizin, dışarıda fikri olanların ve akademisyenlerimizin buradaki süreçlerini tamamen yönetmiş oluyoruz.

Üniversite tarafında yaptığımız çalışmalar kısaca bu şekilde. Burada örnek olsun diye kendi kurduğumuz bir girişim olan Innoway Researche Group'tan da biraz bahsetmek istiyorum. Yine sağlık odaklı bir girişim. Biz kimiz, şimdiye kadar ne yaptık, buraları biraz hızlı geçeceğim. Patentlerle ilgili birkaç örneğimiz var, sadece ona değineceğim.

Biz tamamen fikri mülkiyet odaklı bir startup şirketi olarak faaliyet gösteriyoruz. Geçen seneki startup'lar içinde 9 patent başvurusuyla listeye girmiştik. Şu anda bu 9 başvurumuz artmış durumda. Bu, 2019'daki rapora göre listelenmiş. Şu anda 13 tane patent başvurumuz var. Bunlardan 7 tanesi PCT. 1 tane lisanslanan patentimiz var. Ve KOSGEB desteğiyle veyahut sanayi desteğiyle yürüttüğümüz projelerimiz var.

Ben, üniversite-sanayi işbirliğinin yanında muhakkak girişim şirketlerinin de yer alması gerektiğini düşünüyorum. Yani burada üçlü bir yapı oluşturulmasından yanayım. Yani akademisyenlerimize kendi şirketlerini kurmaları için teşvik vermemiz gerekiyor üniversitelerde, bunun yolunu açmamız gerekiyor.

Örneğin; kamu, sanayi ve üniversite desteğiyle hipertansiyon hastaları için yürüttüğümüz bir proje var. KOSGEB desteğiyle yürüttüğümüz bir proje. Hayvan deneyleri tamamlandı ve nihai prototip gerçekleşti. Şu anda bunun klinik çalışmaları tamamlanarak ticarileştirilmesiyle uğraşıyoruz.

Onun dışında, sanayici ve girişim desteğiyle beraber yaptığımız Initus-V sistemi var. Bu da tamamen Covid özelinde geliştirdiğimiz, özellikle ameliyathanelerdeki Covid hastalarının başka ameliyatlarının yapılmasıyla ilgili süreçlerde kullanmak için geliştirdiğimiz bir ürün. Kullandığımız bir lamba ve regülasyon için kullandığımız pançolar veya önlükler üzerinde bir çalışmamız oldu. Bu da Vestel işbirliğinde yapılan bir çalışma. Bunun da klinik çalışmaları 1-2 ay içinde bitmiş olacak ve artık bu da satış ve pazarlamaya girmiş olacak.

Bahsedeceklerim kısaca bunlardı. Dediğim gibi, üniversite, girişim, sanayi ve kamu; bu modellerin hepsini içinde barındıran bir ekosistem yaratmamız gerekiyor diye düşünüyorum. Şimdilik bunları söyleyeyim, soru-cevap bölümünde belki daha fazla detaya girebiliriz.

**Fatih ŞENGÜL**
Karabük Üniversitesi
Teknoloji Transfer Ofisi Uzmanı

Bugün gündemimiz yoğun. Aslında tek bir odak noktamız var, o da yine teknolojinin transferiyle ilgili. Ben bugün çok fazla böyle sunumlarla vaktinizi almak istemiyorum; somut örneklerle, teknoloji transfer ofisleri, hem üniversite, hem de sanayi tarafında nasıl bir model uygulayabilir, çıktı odaklı, ticarileştirilebilir patent ve o patenti ortaya koyacak insan kaynağına yönelik neler yapabiliriz, bu konulara değineceğim.

Şu an ülkemizde, mevcut yöntemde, bütün teknoloji transfer ofislerinin izlediği bir yol var. Başlangıçta patent bilgisinin geliştirilmesine yönelik bir uygulama biçimimiz var. Daha sonra bunun prototipleme ve üretimine yönelik bir uygulama biçimimiz var. Üçüncü adımda lisanslamaya yönelik bir arayışımız oluyor. Dördüncü adımımızda da kullanıma yönelik. Yani ya şirketler, ya spin-off'lar ya da lisanslama yoluyla veya üniversite veya sanayinin

kendi patentinin kullanımı yoluyla bir kullanma modeli uygulanıyor. Yani mevcuttaki yöntemimizde, araştırma yapmak, patent bilgisini üretmek, geliştirmek, yayınlamak, portföye sunmak ve ardından sektörle ilk teması sağlamak gibi bir yol izleniyor. Yani işin başlangıcında Ar-Ge çalışmalarında, ürüne, prototipe kadar gelen aşamada sektörle herhangi bir temas sağlanmıyor, teknoloji izlenmiyor, mevcut patent portföyleri izlenmiyor; bütün araştırma çalışmaları yapıldıktan sonra, yani bizim buluş bildirim formu aşamasına geldikten sonra sektörle ilk temas sağlanıyor. Daha sonra da sektörden geri bildirim alınıyor ve bu geri bildirime göre tekrar patent bilgisini veya ürünü düzenlemeye, geliştirmeye yönelik bir çalışma yürütülüyor. Bütün bu aşamalardan sonra lisanslama çalışmaları için bir yöntem uygulanıyor. Şu an, mevcutta, üniversitelerimizin uyguladığı yöntem bu.

Bu yöntemin neden uygulandığını şöyle açıklayayım: Birincisi, bizim hem akademik personelimizin, hem öğrencilerimizin, hem de sanayi tarafında çalışanlarımızın patent ve fikri mülkiyete dair farkındalıkları çok düşük. Kendi yapmış olduğu çalışmaların teknolojik olgunluk seviyelerini, teknoloji trendlerini bilmediklerinden; çalışmalarının çıktı odaklı olup olmadığını, çalışmanın sonucunda nasıl bir çıktı elde edip edemeyeceklerini, çalışmanın niteliğine dair bir bilmediklerinden, bu yönde bir farkındalıkları olmadığından, bizim genelde patentlerimiz üniversitelerimizde akademik patent ve skor patenti olarak adlandırdığımız türe giriyor. Şu an birçok üniversitemizin patenti var, yeni açtığımız bir platform va-

sıtasıyla patent portföylerinde görebiliyoruz. Oradan da görebileceğimiz üzere, çoğu üniversite elindeki patentleri ticarileştirmeye yönelik hamle yapmak istiyor, ama bu hamleler sonuçsuz kalıyor. Çünkü ellerindeki patentler çıktı odaklı değil, ticarileştirilmeye uygun değil. Evet, belli bir araştırma yapılmış, emek verilmiş; ama bu araştırma ve emeğin, sektör ve teknolojiyle aynı hızla gelişmesi ve örtüşmesi gerekmekte. Bu noktada bir handikabımız var.

Şu anki mevcut yöntemimiz böyle. Size hemen, kısaca, uygulanabilir bir yöntemden bahsetmek istiyorum. Uygulanabilir yöntemimizde ise, araştırma alanının belirlenmesi, üniversite-sanayi işbirliği modeliyle bilgi ve teknoloji transferinin, yani hem sanayiden, hem de teknoloji trendlerinden, teknoloji portföylerinden, şirketlerden bilgi ve teknoloji transferi sağlanarak, araştırma yapılacak alanın belirlenmesi, araştırma yapılacak alanla ilgili bilgi ve deneyimin toparlanması gerekiyor. Bu noktada en büyük avantajlarımızdan birisi şu: Patent portföyünü en iyi bilen, teknoloji trendlerini yakından takip eden uzmanlarımız var. Bu uzmanlarımız ne yazık ki teknoloji transfer ofisleri veya teknoparklar bünyesinde değil. Bugün baktığımızda, birçok teknoloji transfer ofisi ve teknopark bünyesinde patent vekili çok az sayıda. Yani bugün araştırsak, TTO'lar bünyesinde patent vekili sayısı ancak 10-15 kadardır. Bu konuda yanılacağımı sanmıyorum. Bu noktada bizim patent vekilleriyle çok yakın temas halinde olmamız lazım. Ayrıca, Fatin Bey'ler de çok iyi bilirler, sanayiden müşterek Ar-Ge çalışma-

ları kapsamında teknik desteği almak lazım. Akabinde de patent bilgisinin geliştirilmesine yönelik adım atmak lazım.
Diğer bir boyutu da şu: Patent bilgisi geliştirilirken, prototiplemeye yönelik, bunun geliştirilmesine yönelik finansmanın sağlanması lazım. Değerli Yavuz hocam da bu konudan çok iyi bahsetti. Türkiye'de patentlerin finansmanına yönelik çok ciddi bir açlık var, büyük bir ihtiyaç var, büyük bir problem var. Finansman noktasında hem TÜBİTAK, hem de Sanayi Bakanlığı ne yazık ki henüz daha uygulanabilir bir model ortaya koyamadılar. Burada üniversitelere iş düşüyor ve üniversitelerin döner sermayelerine, strateji birimlerine çok büyük bir yük bindiriyor. Burada da çok büyük bir ihtiyacımız var. En büyük handikaplarımızdan birisi bu. Yavuz hocam da çok iyi bahsetti, bir patent fonunun kurulmasına ihtiyaç var. Teknoloji transferine yönelik, teknolojinin sağlanmasına yönelik, altyapının sağlanmasına yönelik, özellikle beşeri sermayenin desteklenmesine yönelik bir fon yaratılması lazım.

Çok iyi bilirsiniz, 4691 sayılı Yasaya bir ek yapılarak, teknoparklardaki şirketlerden, cirosu 1 milyon liranın üzerinde olan şirketlerden yüzde 2 oranında bir vergi kesintisi olacak. Bu vergi kesintisi dolayısıyla startup'lar için girişim sermayesi fonlarına para aktarılacak. Devlet en sonunda böyle bir pozisyon almaya kalktı, buna mecburdu. Aynı pozisyonu, Yavuz hocamın belirttiği gibi, patentlerde de görebilmemiz lazım. Çünkü üniversitelerimizin, özellikle anonim şirket olan teknoloji transfer ofislerinin buna çok büyük ihtiyaçları var.
Diğer bir konumuz ise lisanslama çalışmaları. Bizim en büyük han-

dikaplarımızdan birisi de, köprü görevi görecek dediğimiz teknoloji transfer ofislerinin sanayi ve işletmelerle yeterince bu etkinliği yakalayamaması, bu sinerjiyi yakalayamaması. Burada da çok iyi bir uzman havuzuna ihtiyaç var. Burada da yine bir altyapı problemini görebiliyoruz. Yani teknoloji transfer ofislerinin, teknoparkların ve özellikle OSB'ler ve ticaret odalarının da bünyelerinde bu arayüz programlarını destekleyecek bir personel havuzu oluşturmaları lazım. Bunu da artık bir şekilde sağlamamız lazım diye düşünüyorum.

Uygulanabilir yöntemimizde ben şöyle bir öneri getiriyorum: 2018 yılında üniversitemizde iki tane pilot bölüm belirledik; tıp mühendisliği ve biyomedikal mühendisliği bölümlerini belirledik. Tıp mühendisliği ve biyomedikal mühendisliği bölümlerinde bitirme tezleriyle ilgili belirli bir kontenjan talep ettik. Bu kontenjanı bölüm başkanlarımızdan, hocalarımızdan aldıktan sonra, bitirme tezi konularını hem sanayiyle bütünleşik olarak belirledik, hem de uzmanlarla, yani patent vekilleriyle, anlaşmalı olduğumuz patent firmalarının uzmanlarıyla birlikte belirledik. Bu konuların sonunda araştırma alanı belirlendi. Daha sonra, onların da yönlendirmeleriyle, patent vekillerinin de ön araştırmalarıyla, destekleriyle bu alana girdik. Burada izlediğimiz yöntemi şemada da görüyorsunuz. Araştırma alanını belirledik, araştırmacıları belirledik, sektörle ilk temasımızı kurduk, yani araştırma konularına yönelik onlardan

geri bildirimleri, önerileri aldık. Daha sonra teknik temas sağlandı. Sonra kritik teknoloji alanları bölümler nazarında yeniden belirlenip güncellendi. Sektörün inceliklerini onlardan edinebildik. Sonra konu seçimi yapıldı ve araştırma-geliştirme çalışmalarına başlanıldı ve geliştirme aşamasında patent vekillerinden ve sektörden uzman desteği alındı. Patent vekillerinden ön araştırma desteği aldık.

Ben bu noktada şunun altını çizmek istiyorum: Patent bilgisi üretirken çok büyük bir ön araştırmaya ihtiyacımız var. Yani mevcuttaki teknoloji ile bizim geliştirmek istediğimiz teknoloji arasındaki farkları, avantajları ve dezavantajları ortaya koymamız lazım ve bu avantaj ve dezavantajları ortaya koyarken, bugünü değil, 5-10 yıl sonrasını düşünerek ortaya koymamız lazım ve bunun da profesyonel bir şekilde yapılması lazım.

En büyük handikaplarımızdan birisi de, patent bilgisini geliştirirken finansmana ihtiyacımız var. Üniversitelerin bütçeleri buna yeterli gelmiyor. BAP'ten ayrılan bütçelerin sınırları var, döner sermaye veya strateji daire başkanlıklarından ayrılacak bütçelerin de sınırları var. Birçok üniversitede şimdi anonim şirket çalışmaları oluyor; ama ne yazık ki çoğu üniversitemizin anonim şirketleri henüz daha kapasite oluşturma aşamasında. Bu noktada, Yavuz hocamın da belirttiği gibi, finansmana yönelik bir fon mekanizmasına ihtiyaç var.
Daha sonra da patent bilgisinin geliştirilmesi, portföye sunma,

lisanslama ve en önemlisi de arayüz ve network. Patent bilgisini geliştirdik, patent portföyümüzü oluşturduk diyelim; peki, bu patent portföyümüzü kime sunacağız, nasıl sunacağız? Bunun için bize bir arayüz lazım. Bugün programda ticaret odaları yok, organize sanayi bölgelerinin temsilcileri de yok; belki onlar için bir ikinci, üçüncü programlar planlıyoruz. Bu patentleri, elimizdeki patent ve teknoloji portföylerini lisanslayacağımız, sunacağımız şirketlerle ilgili bir arayüz oluşturmamız lazım, bir platform oluşturmamız lazım. Bunlarla ilgili çok gelişmiş bir yapılanma yok. Bugün baktığımızda, birçok teknoloji transfer ofisi ve teknoparkın kendi bünyesinde yapmış olduğu arayüz ve network'leri görebiliyoruz. Hatta Türkiye'de 2016 yılında Türk Patent Kurumu tarafından kurulan bir web platformu vardı www.teknolojitransferi.gov.tr adresinde. Güzel bir çalışmaydı, güzel bir hamleydi, ama yetersiz kaldı. Uzmanlarıyla orayı destekleyemedi, arayüzü destekleyecek network ağını kuramadı. Ne yazık ki kamusal politikalar burada yetersiz oldu.

Şimdi, sunumumun sonunda size bir konudan bahsetmek istiyorum. Patentten bahsederken, beşeri sermayemizin geliştirilip en son çıktı aşamasındaki konumundan bahsettik. Ama üniversitemizdeki bilginin, ülkemizin geleceğinin, beşeri sermayemizin sürdürülebilirliğini nasıl sağlayacağız? Bu noktaya da değinmek lazım. Yani üniversitelerdeki öğrencilerimizin, liseden üniversiteye

gelen öğrencilerimizin bilgi ve deneyim sahibi olmalarını, üniversiteler, evet, bir noktada sağlayabiliyor; ama çıktı odaklı olarak biz bunları onlara sağlayabiliyor muyuz, beşeri sermayemizi bilimsel ve teknolojik altyapıyla destekleyebiliyor muyuz? Bu noktada bizim bir pozisyon alma ihtiyacımız var.

Kapatırken şunu söylemek istiyorum: Teknoloji transfer ofisleri, ofislerinde patent başvurularını alan, buluş bildirim formlarını alan, başvuru bekleyen bir birim değildir. Teknoloji transfer ofisleri, sahaya iner, taramalarını yapar, patent bilgisini ve teknoloji bilgilerini elde eder, bunları lisanslamaya çalışır. Ama bunun haricinde, buranın sürdürülebilirliğinin sağlanması için, teknoloji transfer ofisleri olarak, aynı zamanda hem ortaöğretim öğrencileri, hem de yükseköğretim öğrencileri nazarında pozisyon alıp, gençlerimizin düşünsel altyapılarını geliştirmemiz lazım. Ekranda da görüyorsunuz, bizim yaratıcı düşünme, yaratıcı tasarım, mesleki ve teknik eğitim, teknoloji okuryazarlığı alanlarında çeşitli eğitim programları düzenlememiz lazım. Ülkemizin geleceği olan gençleri yarınlara hazırlamamız lazım. Bunun için de tarama ve profil oluşturma gibi faaliyetler yapılabilir. Profil oluşturulan gençlerle ilgili, beşeri sermayemizle ilgili sınıflandırma ve gruplandırma yapılabilir. Akabinde, sınıflandırma ve gruplandırması yapılan gençlerle ilgili, öğrencilerimizle ilgili öğrenim tasarımı yapılıp, kurs, eğitim ve sertifikasyon programıyla onların altyapılarının güçlendirilmesi lazım. Bunları niçin yapıyoruz, niçin bu bilgiyi veriyoruz, neden onlara yaratıcı düşünme tekniklerini veriyoruz? Çıktı elde etmek

için. Gençlerimize prototipleme ve finansman imkânı sağlayarak, düşüncelerini ve fikirlerini ortaya koymaları için fırsat sunmalıyız. Ve en son olarak da bunu lisanslama çalışmalarıyla taçlandırmamız lazım diye düşünüyorum.

Ben konuşmamda Türk Patent'in www.teknolojitransferi.gov.tr'yi kurmasından bahsetmiştim. Güzel bir hamleydi. Ama ne yazık ki kamusal refleksler bunda yeterli olmadı. Sami Bey Türkiye'de ilk olan bir uygulama yaptı, biz onu çok iyi desteklemeye çalışıyoruz. Buradaki en büyük handikaplarımızdan birisi şu: Kendi portföylerini yayınlayan üniversitelerimiz de var, bazı üniversitelerimiz kendi portföylerini web sayfalarında kataloglar aracılığıyla yayınlıyorlar. Ama artık bilgi çağındayız, PDF kataloglar yayınlamaktan ziyade, daha böyle ulaşılabilir, hatta bir telefon kadar size yakın olacak, filtreleme yapabileceğiniz, ulaşılabilir arayüzler oluşturmaz lazım. Bazen birkaç üniversiteyle görüşüyoruz, şu soruyu soruyorlar: "Neden portföyümüzü oraya girelim, biz zaten yayınlıyoruz?" diyorlar. Evet, zaten yayınlıyorsunuz, ama ben de şunu söylemek istiyorum değerli arkadaşlarıma: Yayınladığınız sitenin grafiğini bir gün bir okumak lazım. Yani yayınladığınız siteye teknoloji transfer ofisi personeli ve öğrencileri haricinde dışarıdan ne kadar giriş yapılmış, ne kadar bir grafik elde edilmiş, buna bakarsak durumu anlarız. Yani ne kadar profesyonel hareket ettiğimizi buradan bakarsak anlarız. Bu yüzden, bizim üniversitelerin web sayfalarından bağımsız, bu işin içinde olan... Sami Bey burada olduğu için söyle-

miyorum, keşke www.teknolojitransferi.gov.tr aktif olsaydı da onları söyleseydim, ne yazık ki yapamadılar. Ben şunu söylemek istiyorum: Biraz daha profesyonel hareket etmemiz lazım, biraz daha ağlara dâhil olmamız lazım, network'u genişletmemiz lazım.

Bizim en büyük sorunlarımızdan birisi iletişim. İletişim kanallarımız yok. Teknoloji transfer ofisleri, evet, üniversite ile sanayi arasında bir köprü diyoruz; ama iletişim kanallarımız yok. Sami Bey de şeyden bahsetti; sanayinin veya yatırımcıların yararlanacağı patentleri üniversiteler veya Ar-Ge merkezleri bilmiyor, ama üniversiteler de yatırımcıların patente yatırım yapıp yapmayacaklarını bilmiyorlar. Belki de çoğu arkadaşımız burada ilk defa duydu bunu. Hatta biz şimdi Sami Bey'le de şeyin üzerinde çalışacağız inşallah, bir ekip kuruyoruz onun için de; startup'ların ne kadarının fikri mülkiyet haklarıyla ilgili lisanslamaya konu olup olmadığını, ne kadarının patent lisanslama pozisyonunda olup olmadığını inceleyeceğiz.

Arkadaşlara şunu tekrar söylemek istiyorum: Daha uygulanabilir, daha erişilebilir ve daha ulaşılabilir modeller üzerinde çalışmamız lazım. Yani bugün X bir üniversitenin teknoloji transfer ofisinin web sayfasında harikalar yarattık demeniz onu görünür kılmıyor. Çünkü yanlış anlaşılmasın, diyorum ya, akademik personel ve öğrencileri çıkaralım, o üniversitelerimizin web sayfasının grafiğine bakalım, ne kadar ulaşılabiliriz bir görelim. Hani biz köprüydük? Hani köprüydük? Böyle nasıl köprüyü kuracağız? Diğer kesimlere ulaşamıyoruz. Elimizin altında ticaret odaları var, OSB'ler var, on-

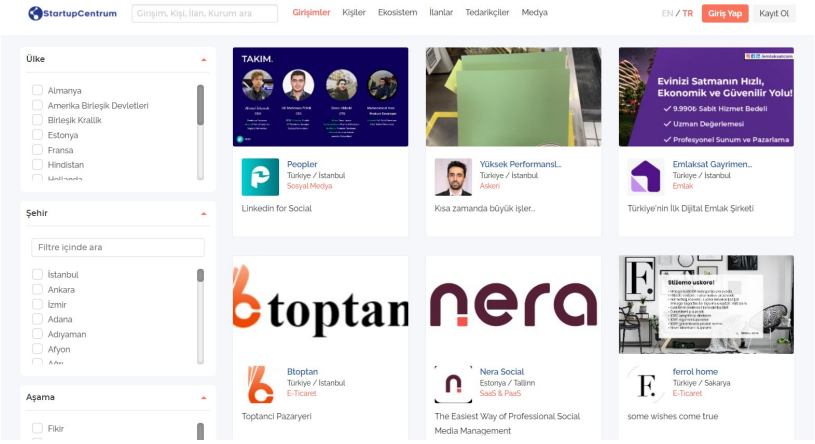
lara ulaşamıyoruz. Acaba kaç tane teknoloji transfer ofisi OSB'lerin elindeki fikri mülkiyet portföyünü taramıştır veya kaç tane teknoloji transfer ofisi elindeki portföyü ticaret odalarına, sanayi odalarına sunmuştur, işadamlarıyla bir araya gelmiştir veya yatırımcıları bir platformda buluşturup onlara portföyünü sunmuş veya yatırımcılara şunu sorabilmiştir: "Bizden beklentiniz nedir? Ne yaparsak, hangi alanlara, hangi teknolojilere yatırım yaparsınız?" Bunu kaç üniversitemiz sağlamıştır? Ben bunu söyleyeyim ve bitireyim, Sami Bey'in de söz hakkını kesmeyeyim. Ona da başarılar diliyorum, her zaman desteğimizi vereceğimizi de belirtmek istiyorum. Sunumumu burada noktalıyorum. Sorularınız varsa alabilirim.

**Sami HARPUTLU**
Startup Centrum Medya Kurucu Başkanı

Ekosistemin farklı oyuncularının, hem TTO'ların, hem patent tarafının bir araya geldiği bu etkinlikte bizlere söz hakkı verdiğiniz, konuşma fırsat verdiğiniz için teşekkür ederim. Biz ne yapıyoruz, biraz ondan bahsetmek isterim.

Biz, demin Fatih Bey'in değindiği noktada, patentlerin, girişimlerin yatırımcıya ulaşmasında bir arayüz oluyoruz ve bunu da şu an uluslararası boyutta yapma aşamasındayız. Startup Centrum üzerinden, girişimciler, patenti olan, portföyü olan kişiler, doğrudan kendi patentlerini yatırımcılarla, açık inovasyon yapan kurumlarla ya da diğer bireysel yatırımcılarla paylaşma imkânı bulmakta.

Hatta ben bunu biraz daha ekran üzerinden göstereyim. Dinleyiciler arasında da sistemde daha önceden profil açanlar var. www.startupcentrum.com'da ekosistem sekmesine geldiğinizde doğrudan buradaki kurum tiplerini görme imkânınız var. Bu kurumlar arasında, dediğim gibi, fonlar da var, TTO'lar da var, kuluç




www.startupcentrum.com

kalar da var, yani sizin girişimcilik modülünüzdeki kısımlar da var. Şu an burada dört farklı ülkeden, Litvanya'dan, Amerika'dan, Dubai'den ve Türkiye'den kurumlar bulunmakta. Hatta bugün de Azerbaycan'dan kurumları dahil edeceğiz. Burada doğrudan TTO'ları seçtiğinizde, sistemde şu an aktif olarak bulunan TTO'ları görme imkânınız var.

Peki, bu TTO'lar burada neden bulunuyor? Amaç şu: Ellerindeki patent portföyünü olabildiğince diğer yatırımcı ve girişimcilere açmak. Burada, incelediğimizde, detaya girdiğimizde, kurumun ismini, neler yapıyor, hangi adreste, hakkında açıklama bilgisi, patent portföyü neyse isimleri, başvuru numarası, sektörü, hatta küçük bir resmiyle beraber görme imkanınız var. Burada isterseniz bir patentin doğrudan detayına girip, buluşçuları kim, PRD seviyesi ne, yatırım mı arıyor, lisanslama mı arıyor gibi birçok bilgiyi gör-

me imkânı var. Eğer bir kişi bu patentle ilgilenirse, doğrudan mesaj atıyor ve o mesaj da doğrudan bu TTO'nun patent … düşmekte. Bu şekilde, sadece patent portföyünüzü girerek, bir reklam yapmadan, doğrudan yatırımcılara patent portföyünüzü açma imkânınız bulunmakta. Altta da mesela ekipten Sinan Bey'i görüp doğrudan mesaj atabiliyor yatırımcı ya da özel sektörden kişiler. Şu an zaten içeride 30'u aşkın patent olduğu için direkt patentler sekmemiz de bulunuyor, bu patentler sekmesi üzerinden de yatırımcılar, ihtiyaçlarına yönelik olarak, dikeyde patent arıyorsa, lisanslama mı yapacak ya da teknik destek mi verecek ya da kuruma göre doğrudan patentleri search yapma imkânı bulunmakta. Dediğim gibi, portföyümüz şu an 30 küsurda. Bunu sizin ihtiyaçlarınız, feedback'leriniz ve desteklerinizle daha da geliştireceğiz.

Şu an sistemde girişim tarafında bir başarı hikâyesi oldu. 24 girişim sermayesi … girişime yatırım yapmıştı. Patent tarafında ise şu an patent portföyünün birikmesi için çalışıyoruz. Bu portföy biriktikten sonra, özel yazı, rapor ve etkinliklerle doğrudan patentlerle ilgilenen yatırımcılarla ilerlemeye başlayacağız.

Dediğim gibi, siz de, TTO olarak, kendi patentleriniz varsa, ticarileşmesini istiyorsanız, ücretsiz üye olup, profil oluşturup, onları doğrudan sistem üzerinden patent portföyüne girme imkanınız bulunmakta. Burada sizi maddi açıdan bağlayıcı herhangi bir durum yok; yani ticarileşme olursa bize herhangi bir ücret ödemek zorunda da değilsiniz, doğrudan ücretsiz olarak süreci yönetebili-

yorsunuz. Zaten Türkçe-İngilizce olduğu için yabancı yatırımcılar da bulunmakta. Mühim olan, sizin burada özellikle patent bilgilerini doğru şekilde doldurmanız. Yani bu patentle hangi sektörlerde özellikle şu tip yatırımcılar ilgilenir diye belirtirseniz daha uygun match yapma imkânımız var. Biz beklemeyelim, yatırımcılar bize gelmesin, biz yatırımcılara gidelim diye düşünürseniz, sistem üzerinden doğrudan yatırımcılara mesaj atma imkanınız da bulunuyor. Burada kurumsal tarafta Vodafone da bulunmakta, Türk Hava Yolları gibi kurum olarak Ar-Ge yapan ya da bu konuda işbirliği yapmak isteyen kurumlar da bulunmakta, bunlarla doğrudan iletişime geçme imkânınız bulunuyor. Tamamen girişimcilik ve inovasyon ekosisteminde farklı oyuncuları bir araya getiren bir dijital sistem arayüzü. Diğer yandan, patentler, içeriklerimiz, raporlarımızı da inceleme imkânınız bulunuyor.

Burada benim biraz sorularım var aslında, katılımcılara biraz soru sormak isterim. Kendi siteleri dışında, patentlerinin ticarileşmesi için özellikle yaptıkları çalışmalar neler? Çünkü hem sistemi daha iyi geliştirmemiz, hem burada sizlerden görüş almamız bizim için çok kıymetli. Kendi siteleri haricinde patentlerini sergiliyorlar mı, yoksa PDF dosyaları mı gidiyor, birebir yatırımcılara kendileri mi ulaşıyor, oradaki süreç hakkında deneyimi olan varsa onları da paylaşmasını isterim.

Burada bir şey eklemek istiyorum: Türkiye'deki yatırımcılara soruyorum... Tabii, startup'lara yatırım yapan yatırımcı sayımız da yurtdışına göre maalesef az. Türkiye'de sanırım en son 500 küsurdu sertifikalı yatırımcı sayısı. Tabii, sertifikası olmayan, yani akreditasyon almayan yatırımcılar da var. Onlardan aldığımız çıktı şu: "Patentlerin ticari tarafına ilişkin şeyi bilmiyoruz. İş modeli oturmamış ya da denenmediği için, sadece patentim var diyorlar, satılabilir ürün versiyonunu sunmuyorlar" diyorlar. Bu olunca bireysel yatırımcı tarafında biraz problem var.

Genelde şirketlerinde Ar-Ge kısmı olanlara sorduğumuzda, onlar da, "Biz onu bir şekilde ürünleştirip patenti sürece dâhil edebiliriz" diye bakıyorlar. Burada benim gördüğüm şu: İki taraf da bir şeyler yapmak istiyor, ama nasıl yapacak, nasıl başlayacak noktası soru işareti. Biz biraz da burada onların birbirini görmesini sağlıyoruz. Görmeyi sağladıktan sonraki sorun da şu: Beklentileri tam ölçmeye çalışıyoruz burada.

Beklentiler tarafında benim gördüğüm, birkaç akademisyenle de görüştüm, onlar da, "Ben patenti yaptım, ama ürünleştirme veya pazarlamayla uğraşamam" şeklinde bakıyor bu işe. Bazıları tabii, herkes değil, genelleme yapmış olmayayım. Ancak, firmalar da, yatırımcılar da biraz daha ticari ürün modelini görmek istiyorlar. Bu sebepten dolayı, sanırım match yaptıktan sonra, iki tarafı da biraz birbirini anlayacak şekilde eğitmemiz gerekiyor. Belki burada yatırımcıların da, Yavuz Bey'in önderliğinde, patent yatırımları-

nın faydası ne, bu konuda biraz daha bilgilenip, aydınlanıp bu alana yatırım yapmalarını artırmamız gerekiyor. Dediğim gibi, yurtdışında yaygın, Türkiye'de daha az, yani bunu anlayıp yatırım yapan yatırımcı az, bunu artırmamız gerekiyor. Aynı şekilde, TTO'lar tarafında ya da buluşçular tarafında bu, patent nasıl ticarileşebilir, yatırımcının ilgisini nasıl çekebilirim, bu konuya biraz daha çalışmamız gerekiyor.

Onur Bey zaten bu konuda deneyimli; hem kendi patentinden kaynaklı, lisanslama tarafında, hem de startup tarafında. Fatih Bey de bu konuda çok çalışma yaptığı için deneyimli; biz onunla çok fikir alışverişi de yaptık yatırımcılar tarafında. Sorun şu: İki dünya var, bunu birleştirmemiz gerekiyor. Biz bunu bir şekilde çözmek istiyoruz, yani bu arayüz olmak istiyoruz online'da, bunu artırmak da istiyoruz. Ancak, bunu yaparken, sadece bizim çabamız yeterli değil; sizin gibi, Türkiye Patent Hareketi ve diğer uzmanların yatırımcıları biraz anlaması lazım, yatırımcıların da biraz daha sizi anlaması lazım.

Yani genelde kapalı grupları değil, farklı gruplardan kişilerin ilgisini çekmemiz gerekiyor. Bunu yaparken de ticari örnekler vermemiz gerekiyor özellikle. Çünkü yatırımcıların en çok sorduğu soru: Bu patentin değeri ne ve bunu biz nasıl ticarileştiririz? Bize maliyeti ne, ne kadar sürede başa baş noktasına geliriz? Yani biraz daha rakamlar onların ilgisini çekiyor ve olabildiğince az çabayla ticarileştirebilecekleri ürüne yakın modelleri görmek istiyor.

Eğer sistemde ücretsiz olarak hesap oluşturmak, ilerlemek isteyenler varsa, ben zaten iletişim adresimi mesaja da yazdım, direkt mail atıp ilerleyebiliriz. Burada, dediğiniz gibi, bir araya getirmek önemli. Biz şeye de çalışıyoruz şu anda, yani yatırımcılar ne arıyor, onun da datasını tutuyoruz, olabildiğince daha akıllı bir match yapmak için.

Mesela sonraki etkinliklerde bizim planımız yatırımcıları da eğitmek; onlara önce bu başarı hikâyelerini, patent-startup başarı hikâyelerini görecekleri örnekler çıkarmak. Mesela Peak örneğini de verdik. Size şöyle söyleyeyim: Şu an inşaat firmaları oyun firması kuruyor, oyun üretiyorlar.

Türkiye'de bir şeyin tuttuğu gözüktüğü an herkes seri olarak peşine gidiyor. Eğer patentte de böyle çok güzel örnekler göstermeye başlarsak, ben size söyleyeyim, inşaat falan fark etmeyecek, parası olan herkes bize bu sefer şeyi soracak: "Yatırım yapabileceğimiz ticarileşen patent var mı?" Bu rüzgarı yaratmamız için de çokça başarı hikayesi yaratmamız gerekiyor.

Bence bunu da Türkiye'deki yatırımcılarla sınırlı değil, global düşünmek gerekiyor. Onur Bey'in örneği önemli; yatırımcısı Dubai'den diye biliyorum. Biz de zaten yabancı yatırımcıyı topluyoruz. Hem biraz kurdan kaynaklı, hem de kaynak açısından, yurtdışından aldığımızda rakamlar da uyuyor. Bu sebeple, olabildiğince global düşünüp, nasıl en hızlı şekilde ticarileştirebiliriz, buna

odaklanmamız gerekiyor. Bu açıdan, ne kadar çok güzel örnek çıkarsa o kadar çok yatırımcı geleceğini düşünüyorum.

# DEĞERLENDİRMELER

**Fevzi TOROLSAN**
ESİDER | Esenyurt İş Adamları Derneği Başkanı
(Moderatör)

Sayın Fatin Dağçınar, vermiş olduğunuz bilgiler için çok teşekkür ediyoruz. Bir işi başarabilmek için, tabii, fikir üretmek, teoriler geliştirmek çok önemli; ama siz işin bizzat mutfağındasınız ve başarılı örnekler sergiliyorsunuz. Dolayısıyla, edinmiş olduğunuz tecrübeleri paylaşmanız, bu konuda çalışan arkadaşlarımıza, oluşacak yapılanmalara yol gösterici olacaktır. Vermiş olduğunuz bilgiler için çok teşekkür ediyoruz.

Sayın Yavuz Selim Sılay'a çok teşekkür ediyoruz. Medikal alan, patentin, fikri değerlerin çok sıkı korunması gerektiği ve çok da aktüel olduğu bir alan. Bu konuda çok büyük tecrübe sahibi kendileri ve bu alanda çalışan dostlarımız. Bu konularda önderlik eden, bu konularda tecrübe sahibi olan duayenlerimizin bu platformda bilgilerini paylaşarak yol göstermelerinin şu başlama aşamasında çok önemli olduğunu düşünüyorum. Kendisine tekrar çok teşekkür ediyorum.

Değerli konuşmacımız Halil İbrahim Yılmaz Bey'e çok teşekkür ediyorum. Kendisi, Patent Hareketinin yapısını ve amaçlarını anlattı, patent kavramının tanıtılması ve bu anlamdaki çalışmaların koordinasyonunu yaptıklarını belirtti. Sistemli ve çok önemli bir çalışma yaptıklarını ve ciddi bir aşama kaydettiklerini görüyoruz.

Sayın Onur Yolay Bey, vermiş olduğunuz etraflı bilgilere çok teşekkür ediyoruz. Gördüğüm kadarıyla, siz, az önce değindiğiniz üniversite-sanayi işbirliğinin iki taraf arasındaki farklı duruşlarını ve iletişimdeki zorluklarını büyük ölçüde aşmış durumdasınız. Bu, tabii, medikal sektörünün araştırma-geliştirmeye çok bağımlı olmasından da kaynaklanıyor. Bu çok eski bir kültür medikal sektöründe. Ama sizin bu tecrübelerinizin diğer sektörlere de aktarılmasının, Amerika'yı yeniden keşfetmeden, bu senelerdir uğraştığımız konuda hızla yol alınmasında çok yararlı olacağını düşünüyorum. Söylemiş olduğunuz şey çok çok önemli. Birincisi, sanayinin fikirlerinin bir şekilde korunarak üretime dönüşmesi, ticarileşmesi; ama öğrenci ve akademisyenlerin ürettikleri fikirlerin de yine üretime ve ticari bir ürüne dönüşmesi son derece önemli. Bu iki bacaklı bir konu. Küçük firmalar, KOBİ'ler için aşılması zor bir nokta bu. Bu noktada da devletin desteği tabii ki çok çok kıymetli.

Fatih Bey'e de çok teşekkür ediyorum, çok güzel noktalara temas ettiniz. Patent ve fikri mülkiyet hakları konusunda farkındalığın çok az olduğundan bahsettiniz. Bunda çok haklısınız. Özellikle gençlerimizin bu konuda bilinçlendirilmesi gerektiğinden bahset-

tiniz. Meslek liselerinden başlayarak, liselerden başlayarak, üniversitelerimizde bu konuda ciddi bir farkındalık geliştirme çalışması yapılması gerekiyor, çok haklısınız.

Genel olarak uygulamadaki sorunları anlattınız. Benim dikkatimi çeken bir şey oldu konuşmanızda. Anladığım kadarıyla, açığa fikir üretmek, patent üretmek değil de, biraz daha piyasada ticari karşılığı olan konularda yoğunlaşmak çok önemli. Çünkü üretilen fikrin bir yerde boşa bir üretim olmaması için... Yani bir sanayici bakışıyla söylersem, piyasada satılmayan, talep edilmeyen bardağı üretmek yerine, ihtiyaç duyulan kahve fincanını üretmek gerekli. Bu konu üzerinde çalışmak lazım, kesinlikle size katılıyorum. Bu bütün eğitim sistemimiz için geçerli. Meslek liselerimizden başlayarak, üniversitelerimizde, şu anda ülkemizin ihtiyacının ne olduğunu bilerek öğrencilerimizi yetiştirmek; 10 sene sonra, hatta 20 sene sonra ihtiyacın ne olduğunu belirleyerek, o ihtiyaca yönelik bir üretim yapmamız çok çok önemli. Hem eğitim hem bu türlü fikri çalışmalar açısından.

Ve mevcut fikirlerin de insanlara ulaştırılabileceği bir platform, bir pazar olması lazım dediniz. Bu, devamlı dile getiriliyor, siz de tekrar vurguladınız. Çok teşekkür ediyorum. Belli ki gerçekten konuların içinde boğuşan, mücadele eden bir genç arkadaşımızsınız; size başarılar diliyorum, teşekkür ediyorum.

Sami Bey'e de çok teşekkür ederim, çok güzel bir noktaya parmak bastınız. Ben aynı zamanda makine mühendisiyim. Makine mühendisleri konuya daima biraz basit bakmaya çalışırlar, çok kompleks konularda olayın derinliği içinde kaybolmamak için. Makinelerde çok dişli olur, biliyorsunuz, ama şöyle bir geriye çekilip de uzaktan o dişlilerin nasıl çalıştığına bir bakmak gerekir.

Hep bir platformdan, ortak platformdan bahsettik. Sami Bey de aslında, gördüğüm kadarıyla, tam da o anlamda bir öneri sundu bize, yaptığı iş tam bu hedefe yönelik. Fakat sizin de çok doğru söylediğiniz gibi, bunun sanayi tarafından da, üreticiler tarafından da ulaşabilir olması gerekli. Benim bildiğim birçok firma var, yenilik yapmak istiyor, hatta belki sıfırdan yeni bir konuya dahi girmek istiyor. Ama genel anlamda sıfırdan yeni bir konuya girmeyi çok hedeflememiz lazım; daha çok, yaptığımız ürünleri geliştirmek, onları optimize etmek konusunda çaba sarf etmeliyiz, o noktada çok daha geniş bir pazar olduğunu düşünüyorum.

Bizim ülkemiz belki de İpek Yolu üzerinde olması nedeniyle çok ciddi bir ticari altyapıya sahiptir. Bakınız, bizde bir kapalı çarşı, bir pazar geleneği vardır. Bunun anlamı nedir? Kapalı çarşıya gidersiniz, bir ürün alacaksınızdır, bir şeye ihtiyacınız vardır, o sektördeki birçok firma yan yanadır; dolayısıyla orada birinde değilse diğerinde, diğerinde değilse öbüründe sorununuzu çözer, ihtiyacınızı giderirsiniz. Bu anlamda ortak bir platformun olması çok önemli. Yani sanayicinin de bir fikre, bir konuya ihtiyacı olduğu zaman,

"Bakayım, burada ben ne bulabilirim?" dediği zaman, sizin de dediğiniz gibi, sanayicinin de girdiği, herkesin bildiği bir pazar, bir platform, mutlaka ki bugünkü çağda artık elektronik bir pazar olacaktır, buna gerek var. Tıpkı fuarlar gibi, tıpkı kapalı çarşılar veya mahalle pazarı gibi, her yönden ulaşılabilir olması ve insanların bunu bilmesi, tanıması; öğrencilerle, üniversitelerle, sanayiciyle ve herhangi bir konuda girişim yapmak isteyen, girişimde bulunmak isteyen sermaye sahibi insanlarla bir ortak nokta oluşturulması çok çok önemli.

# Türkiye 1 Milyon Patente Koşuyor

Kilogram başı ihracatın artması konusunda fikri ve sınai mülkiyet hakları alanında atılacak adımlar son derece önemli. 2029 yılına kadar 1 milyon patentin elde edilmesi hem üretim hem de kilogram başı ihracatın artırılması hususunda kritik bir yere sahip. Türkiye Patent Hareketi Platformu'nun ortaya koymuş olduğu vizyona ilişkin Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı Av. Ali Çavuşoğlu, "Yapacağımız çalışmayla, ülkemizin patent sayısının artmasına ve dünya patent tescili sıralamasında gelişmiş ülkeler seviyesine çıkmasına katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Ülkemizin, gelişmiş ülkelerin patent tescil sayılarının gerisinde olması; toplumuzun, patent ve marka tescili konularında bilincinin ve farkındalığının eksikliği, patent okur-yazarlığının az olması sebebiyle sektörel patent analizlerinin yapılamaması, süreç yönetimi ve dosya takibi süreçlerinin bilinmemesi gibi nedenlerden kaynaklanıyor" ifadelerini kullandı.

# Patent Hareketi

Patent ve Marka Vekilleri ÖZEL SAYISI

TÜRKİYE 1 MİLYON PATENTE KOŞUYOR

ARALIK 2020 SAYI 1 TÜRKİYE PATENT HAREKETİ ÜCRETSİZ YAYINIDIR. PARA İLE SATILAMAZ

# Sicil Affı Getirilmeli

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

***Dijitalleşme*** ve yükte hafif pahada ağır olan ürünlerin ekonomi sistemindeki yerinin artmasına bağlı olarak Patent ve Marka Vekillerinin de önemi artıyor. Bu bağlamda orta ve yüksek teknolojili ürünlerin imalatına yönelik atılan adımlar ve yasal düzenlemelerle birlikte Patent ve Marka Vekilliği daha fazla önem kazanmaya başlıyor. Türkiye Patent Hareketi Platformu tarafından 08 Ekim 2020 Perşembe günü zoom uygulaması üzerinden canlı olarak 'Patent ve Marka Vekilleri Disiplin Yönetmeliği Hakkında Çözüm Önerileri' konulu webinar toplantısında konu ile ilgili çözüm önerileri masaya yatırıldı.

## Yönetmeliğe Göre Ceza Verilmesi Kanuna Aykırı

Son dört yılda TPE bünyesinde Disiplin Kurulu oluşturulduğunu ancak disiplin cezası gerektiren fiillerin tümünün söz konusu dayanak kanunda sayılmadığını dile getiren sektör temsilcileri, mevcut yönetmelikte düzenlenen meslek kurallarının net olmadığını kaydeden Türkiye Patent Hareketi Platformu Başkanı Av. Ali Çavuşoğlu, "Kanunda düzenlenen fiiller de var ancak sadece birkaç tanesi kanunda düzenlenmiş. Yönetmelik ve kurum web sitesinde yayınlanacak meslek ilkelerine göre ceza verilebileceği ifade edilmiştir. Dolayısıyla sadece yönetmelikte yazan meslek kurallarına göre verilen cezalar suçta ve cezada kanunilik ilkesine aykırıdır" ifadelerini kullandı.

S4

## Asgari ücret tarifesi taslak çalışması başladı

Patent ve Marka Vekilliği mesleğinin ideal bir şekilde icra edilmesi ve ücretlerde belirli bir standardın yakalanması için taslak çalışmasına start verildi. S3

## Markalı ürünlere talep arttı, marka başvuru sayısı 160 bine ulaştı

Dünyanın ilgi ile takip ettiği CNR Food İstanbul Fuarı, bu yıl etkinlikleriyle de dikkatleri üzerine çekti. S8

## Türkçe Marka Kullanımında Teşvik Mekanizmaları Oluşturulmalı

Fikri ve sınai mülkiyet hakları alanında son dönemde yabancı marka isimlerinin yaygınlaşması dikkat çekiyor. Bu gidişatın önüne geçebilmek adına 'Türkçe Marka Tercih Değil; Milli Sorumluluktur' projesi ile yola çıkan Türkiye Patent Hareketi, farkındalık çalışmalarına start verdi.

S8

Türkiye
1 Milyon
Patente
Koşuyor
2029 YILINA KADAR

**TÜRKİYE PATENT HAREKETİ PLATFORMU**
Büyükdere Cad. No:62 K:3 Lale İş Merkezi Mecidiyeköy, Şişli / İstanbul
genelsekreter@turkiyepatenthareketi.org
www.turkiyepatenthareketi.org