

**FİKRİ MÜLKİYET HAKLARININ
TİCARİLEŞTİRİLMESİ
SEMİNERİ**

Deşifre Metni

12 Haziran 2014

**Ekim 2014
(Yayın No. TÜSİAD-T/2014-10/559)**

**Meşrutiyet Cad. No:46 34420 Tepebaşı / İstanbul
Telefon: (0 212) 249 19 29 Faks: (0 212) 249 13 50
www.tusiad.org**

© 2014, TÜSİAD

"Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı ya da bir bölümü, 4110 sayılı Yasa ile değişik 5846 sayılı FSEK.'nu uyarınca, kullanılmazdan önce hak sahibinden 52. Maddeye uygun yazılı izin alınmadıkça, hiçbir şekil ve yöntemle işlenmek, çoğaltılmak, çoğaltılmış nüshaları yayılmak, satılmak, kiralanmak, ödünç verilmek, temsil edilmek, sunulmak, telli/telsiz ya da başka teknik, sayısal ve/veya elektronik yöntemlerle iletilmek suretiyle kullanılamaz."

Editörler: Melda Çele, Gaye Uğur Sarıoğlu, Sinem Hanife Kuz, Emre Kudatgobilik

ÖNSÖZ

TÜSİAD, özel sektörü temsil eden sanayici ve işadamları tarafından 1971 yılında, Anayasamızın ve Dernekler Kanunu'nun ilgili hükümlerine uygun olarak kurulmuş, kamu yararına çalışan bir dernek olup gönüllü bir sivil toplum örgütüdür.

TÜSİAD, insan hakları evrensel ilkelerinin, düşünce, inanç ve girişim özgürlüklerinin, laik hukuk devletinin, katılımcı demokrasi anlayışının, liberal ekonominin, rekabetçi piyasa ekonomisinin kurum ve kurallarının ve sürdürülebilir çevre dengesinin benimsendiği bir toplumsal düzenin oluşmasına ve gelişmesine katkı sağlamayı amaçlar. TÜSİAD, Atatürk'ün öngördüğü hedef ve ilkeler doğrultusunda, Türkiye'nin çağdaş uygarlık düzeyini yakalama ve aşma anlayışı içinde, kadın-erkek eşitliğini, siyaset, ekonomi ve eğitim açısından gözetilen iş insanlarının toplumun öncü ve girişimci bir grubu olduğu inancıyla, yukarıda sunulan ana gayenin gerçekleştirilmesini sağlamak amacıyla çalışmalar gerçekleştirir.

TÜSİAD, kamu yararına çalışan Türk iş dünyasının temsil örgütü olarak, girişimcilerin evrensel iş ahlakı ilkelerine uygun faaliyet göstermesi yönünde çaba sarf eder; küreselleşme sürecinde Türk rekabet gücünün ve toplumsal refahın, istihdamın, verimliliğin, yenilikçilik kapasitesinin ve eğitimin kapsam ve kalitesinin sürekli artırılması yoluyla yükseltilmesini esas alır.

TÜSİAD, toplumsal barış ve uzlaşmanın sürdürüldüğü bir ortamda, ülkemizin ekonomik ve sosyal kalkınmasında bölgesel ve sektörel potansiyelleri en iyi şekilde değerlendirerek ulusal ekonomik politikaların oluşturulmasına katkıda bulunur. Türkiye'nin küresel rekabet düzeyinde tanıtımına katkıda bulunur, Avrupa Birliği (AB) üyeliği sürecini desteklemek üzere uluslararası siyasal, ekonomik, sosyal ve kültürel ilişki, iletişim, temsil ve işbirliği ağlarının geliştirilmesi için çalışmalar yapar. Uluslararası entegrasyonu ve etkileşimi, bölgesel ve yerel gelişmeyi hızlandırmak için araştırma yapar, görüş oluşturur, projeler geliştirir ve bu kapsamda etkinlikler düzenler.

TÜSİAD, Türk iş dünyası adına, bu çerçevede oluşan görüş ve önerilerini Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM)'ne, hükümete, diğer devletlere, uluslararası kuruluşlara ve kamuoyuna doğrudan ya da dolaylı olarak basın ve diğer araçlar aracılığı ile ileterek, yukarıdaki amaçlar doğrultusunda düşünce ve hareket birliği oluşturmayı hedefler.

TÜSİAD, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde, ülke gündeminde bulunan konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek kamuoyuna duyurur ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformlarının oluşmasını sağlar.

Ülkemizde son yıllarda Ar-Ge yatırımları hızla artmasına rağmen, patent başvurularının dünya sıralamasında bir hayli gerilerde kaldığı ve bu patentlerden elde edilen gelirin ise amaçlanan seviyede olmadığı görülmektedir. Bu tespitten hareketle, şirketlerimizde Ar-Ge ve fikri haklar disiplinlerinin birbirleri ile ilişkilendirilmesi, şirket yönetimlerinin ve hatta Ar-Ge alanında çalışan uzmanların fikri haklar konusunda bilgi ve yetkinliklerinin artırılması, şirketlerimizi küresel yarışta ön sıralara çıkaracaktır.

TÜSİAD, fikri mülkiyet haklarının doğrudan şirket stratejisini ve karlılığını ilgilendiren yönetsel bir araç olduğunu vurgulamak amacıyla 12 Haziran 2014 tarihinde "Fikri Mülkiyet Haklarının Ticarileştirilmesi" başlıklı bir seminer gerçekleştirmiştir. Seminerde fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesine ilişkin temel konular ele alınmış ve değerlendirme yöntemlerini içeren ve Yrd. Doç.Dr. Mahmut Özdemir tarafından kaleme alınan

“Fikri Mülkiyet Haklarının Ticarileştirilmesi” raporunun ön sunumu yapılmıştır. Panelde ise fikri mülkiyetin yönetimi ve değerlemesine ilişkin Dr. Tilman Müller-Stoy ve Dr. Malte Koellner birer konuşma gerçekleştirmiştir.

Bu çalışma, 12 Haziran 2014 tarihinde “Fikri Mülkiyet Haklarının Ticarileştirilmesi” seminerinde gerçekleştirilen konuşmaları ve sunumları içermektedir.

Ekim 2014

İÇİNDEKİLER

Açılış Konuşması	7
Cansen Başaran-Symes, TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Şirket İşleri Komisyonu Başkanı	
1.Oturum: “TÜSİAD Fikri Mülkiyet Hakların Ticarileştirilmesi” Raporu Ön Sunumu	13
Oturum Başkanı: Cansen Başaran-Symes, TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Şirket İşleri Komisyonu Başkanı	
Yrd. Doç. Dr. Mahmut Özdemir, Koç Üniversitesi Öğretim Üyesi	
2. Oturum: Fikri Mülkiyet Haklarının Ticarileştirilmesi	33
Oturum Başkanı: Murat Peksavaş, TÜSİAD Fikri Haklar Çalışma Grubu Başkanı	
Fikri Hakların Ticarileştirmesinde Yapılması ve Yapılmaması Gerekenler	
Dr. Tilman Müller-Stoy, <i>Ortak</i> , Bardehle Pagenberg	
Fikri Hakların Ticarileştirilmesi ve Değerlemesi	
Dr. Malte Koellner, <i>Frankfurt Bölge Müdürü</i> , Dennemeyer & Associates	
Soru & Cevap	73

AÇILIŞ KONUŞMASI

CANSEN BAŞARAN-SYMES
TÜSİAD YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE ŞİRKET İŞLERİ
KOMİSYONU BAŞKANI

Değerli Konuklar ve Saygıdeğer Basın Mensupları,

TÜSİAD adına hepinizi saygıyla selamlıyorum. “Fikri Hakların Ticarileştirilmesi” seminerine hoş geldiniz.

Geçmişte doğal kaynaklar ve hammadde üzerinden sürdürülen güç savaşının bugün yerini yeni fikirler ve inovasyon yarışına bırakmasıyla, insan zekâsının ürünü “fikir” ve yaratıcılık, bilgi ekonomilerinin ana üretim aracı haline geldi. Artık sadece bir fikrin bile milyon dolarlar edebildiği bir dünyada fikri hakların sadece bir yasal koruma yöntemi olmaktan çıkarak şirketler için güçlü bir rekabet aracı haline gelmesi pek de şaşırtıcı değil.

Bugün S&P 500 şirketlerinin piyasa değerinin yüzde 80’ini maddi olmayan varlıklar oluşturuyor. Bu varlıkların büyük bir kısmı ise fikri ve sınai mülkiyet hakları ile korunan buluşlar, tasarımlar ve markalardan oluşuyor. Fikri mülkiyet yoğunluklu endüstrilerin ülke ekonomilerine katkısı da dikkat çekici seviyelere ulaştı. Avrupa Patent Ofisi’nin geçtiğimiz yıl yayımladığı rapora göre, fikri mülkiyet yoğunluklu endüstriler 4,7 trilyon Euro ile toplam istihdamın yüzde 26’sını ve toplam AB ekonomisinin %39’unu oluşturuyor. Dünya Bankası’nın verilerine göre dünya genelinde fikri hakların lisanslanmasından elde edilen gelirler 2005 yılında 142 milyar dolar iken sadece 7 yıl içerisinde 100 milyar dolar daha artarak 2012 yılında 242 milyar dolara ulaştı. Bu rakamın önümüzdeki yıllarda daha da hızlı artacağını tahmin etmek zor değil.

Dünyanın önde gelen başarılı şirketlerine baktığımızda ise bu şirketlerin temel yetenekleri arasında fikri haklar yönetiminin yer aldığını görüyoruz. IBM, Xerox, GE veya Boeing gibi farklı sektörlerden lider şirketlerin ortak özelliği hayatımıza yön veren teknolojileri üretmenin yanı sıra başarılı bir fikri hak stratejisine sahip olmaları. Bununla birlikte, ülkemizde hala birçok şirket kendilerine rekabet avantajı yaratan bu gizli hazineden maalesef habersiz. Bu noktada bizlere düşen, bu ve benzeri platformlarda fikri hakların sadece teknik bir konu olmadığını, şirketlerin yönetim kadroları tarafından stratejik bir enstrüman olarak kullanılması gerektiğini sürekli vurgulamak...

“...dünya genelinde fikri hakların lisanslanmasından elde edilen gelirler 2005 yılında 142 milyar dolar iken sadece 7 yıl içerisinde 100 milyar dolar daha artarak 2012 yılında 242 milyar dolara ulaştı.”

Saygıdeğer Katılımcılar,

Ülkenin inovasyon kapasitesinin geliştirilmesinde ve fikri hakların ticarileştirilmesinde o ülkedeki fikri haklar sistemi kritik öneme sahiptir. Büyük sermaye ve emek harcanarak ortaya çıkarılan buluşların yeterince korunmadığı ülkelerde şirketlerin buluşlarını geliştirmesi ve ticari varlığa dönüştürmesi de zordur. İyi tasarlanmış ve doğru işleyen bir fikri haklar sistemi, şirketleri birbirleri ile işbirliğine girerek daha fazla buluş yapmaya ve buluşlarını ticarileştirmeye teşvik edecektir. Ülkemizde de ilgili tüm tarafların katılımı ile gerekli hukuki mevzuat biran önce

oluşturulmadan hedeflediğimiz yüksek katma değerli ihracata ulaşamayacağımızı bu vesileyle tekrar hatırlatmak istiyorum.

“İyi tasarlanmış ve doğru işleyen bir fikri haklar sistemi, şirketleri birbirleri ile işbirliğine girerek daha fazla buluş yapmaya ve buluşlarını ticarileştirmeye teşvik edecektir.”

TÜSİAD olarak şirketlerimizin değişen dünya düzeninde rekabetçiliklerini koruyabilmeleri için teşvik mekanizmalarının da önemli bir itici güç olduğuna inanıyoruz. Bu doğrultuda, YOİKK kapsamında şirketlerin fikri haklarını yönetmesi ve ticari hayatta aktif kullanmasına yönelik öneriler geliştirmek amacıyla bir çalışma raporu

hazırladık. Raporda yer alan önerilerimizden biri de fikri hakların ticarileştirilmesi sonucu elde edilen gelirler üzerindeki vergilerin kaldırılması idi. Bu önerimizin geçtiğimiz Şubat ayında Resmi Gazete’de yayımlanan 6518 sayılı Torba Kanun ile yasalaşması bizi çok memnun etmiştir. Dünyada da örnek teşkil edecek bu uygulamanın, şirketlerimizde fikri hakların ticarileştirilmesini teşvik ederek ülkemizin rekabet gücünün artırılmasında önemli bir rol oynayacağına inanıyoruz. Kanun’un ikincil düzenlemelerinde de Maliye Bakanlığı ile işbirliği içerisinde TÜSİAD olarak üzerimize düşen katkıyı sağlamaya devam etmekteyiz.

Değerli Katılımcılar,

Özellikle birçok birleşme ve devralma kararlarının arkasında zengin patent portföylerinin yer aldığı bu dönemde teknoloji devlerinin patent portföyleri için kıyasıya rekabet ettiklerine tanık oluyoruz. 2012’nin ilk çeyreğinde KODAK iflasını açıkladığında andan itibaren, 525 milyon dolar değerindeki mevcut 1100 patentini satın almak için 12 teknoloji devi rekabet etmeye başlamıştı bile. Marka alım-satımları, lisans ve franchising anlaşmaları, şirket birleşme ve devralmaları, yeni ürün geliştirilmesi gibi tüm bu alanlarda fikri varlıkların değerinin doğru tespit edilebilmesi oldukça önemli. Fikri varlıkların değerlemesinin ciddi bir ihtiyaç olarak ortaya çıkması ile birlikte TÜSİAD olarak şirketlerimize bu alanda yol gösterecek bir rapor hazırlamayı amaçladık. Bu rapor ile hedefimiz, şirketlerimizi çeşitli ticarileştirilme stratejileri hakkında bilgilendirerek, kendi işletme yapıları ve hedefleri doğrultusunda kendileri için en etkin ve uygun ticarileştirme modelini seçmelerini sağlamak. Raporumuz ticarileştirme modellerini tanıtmanın ötesinde, şirketlerin hangi durumda hangi ticarileştirme yöntemini seçmeleri gerektiği konusunda karar verme yetkinliklerini de arttırmayı amaçlıyor. Birazdan Yrd. Doç. Dr. Mahmut Özdemir’in ön sunumunu gerçekleştireceği “Fikri Hakların Ticarileştirilmesi” raporunun ticarileştirme stratejileri ve değerlendirme yöntemleri üzerine iş dünyasına ışık tutan bir çalışma olacağına inanıyorum.

TÜSİAD olarak, Fikri Haklar Çalışma Grubu’nu kurduğumuz günden bu yana, fikri hakların önemini her fırsatta vurgulayarak bu konuda farkındalığın ve bilincin artırılmasında öncülük ettik. 2011 yılından bu yana gerçekleştirdiğimiz seminerlerle fikri haklar yönetiminin şirket yöneticilerini ilgilendiren stratejik bir konu olduğunu iş dünyasının gündemine taşıyan ilk iş örgütü olduk. Bu seminerlerde dünya çapında birçok uzmanı bir araya getirerek onların tecrübelerini dinleme fırsatı yakaladık. Bugünkü seminerimizde de, fikri hakların ticarileştirilmesinin şirket stratejisini ilgilendiren yönetsel bir konu olduğunu ve günümüz rekabet koşulları içinde gitgide daha da önem kazandığını konunun dünyaca ünlü uzman ve uygulamacılarından dinleme şansını bulacağız. Yurt dışında kendi alanlarında söz sahibi olan bu uzmanları Türkiye’ye getirebilmiş

olmanın mutluluğunu yaşamaktayız. Bu doğrultuda, Dr. Malte Koellner ve Dr. T lman Müller-Stoy'a değerli tecrübelerini bizlerle paylaşacakları için teşekkür ederim.

Sözlerime burada son verirken, fikri hakların şirketlerimiz için hem gelir hem de rekabet avantajı yaratan önemli varlıklar olduğunu anlatmak amacıyla yola çıktığımız bu seminerde bizlerle birlikte olduğunuz için teşekkür eder, saygılarımı sunarım.

**FİKRİ MÜLKİYET
HAKLARININ
TİCARİLEŞTİRİLMESİ
RAPORU
ÖN SUNUMU**

CANSEN BAŞARAN SYMES
TÜSİAD YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE ŞİRKET İŞLERİ KOMİSYONU
BAŞKANI

Bugün Yrd. Doç. Dr. Mahmut Özdemir bizlere fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesi raporuna ilişkin bir ön sunum gerçekleştirecek. Sizlere çok kısaca kendisini tanıtacağım. Dr. Özdemir, Koç Üniversitesi İdari ve İktisadi Bilimler Fakültesi'nde Yardımcı Doçent olarak çalışıyor. Bence çok önemli bir alanda; girişimcilik, stratejik yönetim ve kurumsal strateji derslerini lisans ve lisansüstü düzeyde veriyor. Girişimciliğin özellikle ülkemiz açısından önemini hepimiz biliyoruz. Dolayısıyla, girişimciliğin Koç Üniversitesi'nde ayrı bir ders olarak müfredatta yer almasının önemli olduğuna inanıyorum. Dr. Özdemir doktorasını 2011 yılında Hollanda'daki Rotterdam School of Management'da teknoloji ve yenilik yönetimi alanında yapmıştır. Araştırma ilgi alanları; stratejik yönetim, yenilik yönetimi ve girişimciliği kapsıyor. Bu demektir ki, rekabet açısından son derece önemli olan bu konularda önümüzdeki yıllarda kendisinden, çok daha fazla araştırma beklenecektir. Özellikle şirketlerin stratejik AR-GE işbirlikleri ve diğer açık inovasyon uygulamaları üzerine de çalışmaları bulunuyor.

Dr. Özdemir'in araştırma makaleleri üst düzey hakemli dergilerde sıkça gözden geçirilmiştir. Dr. Özdemir araştırmalarının sonuçlarını ABD ve Avrupa'da stratejik yönetim topluluğu, yönetim akademisi ve uluslararası ürün geliştirme gibi çok sayıda farklı konferanslarda da sunmuştur. 2009 yılında Washington DC'de yapılan stratejik yönetim konferansında en iyi doktora makalesi ödülü finalisti olmuştur. Başarılarınızdan dolayı kendisini tebrik ediyoruz. Dr. Özdemir, Bilkent Üniversitesi endüstri mühendisliği lisans ve Sabancı Üniversitesi'nden endüstri mühendisliği ve yönetim bilimleri yüksek lisans mezunudur. Dolayısıyla, TÜSİAD olarak "*Fikri Mülkiyet Haklarının Ticarileştirilmesi*" raporunu doğru ve emin bir ele teslim ettiğimiz görülüyor. Buyurun, söz sizin.

YRD. DOÇ. DR. MAHMUT ÖZDEMİR
KOÇ ÜNİVERSİTESİ ÖĞRETİM ÜYESİ






Cansen Hanım çok teşekkür ederim. Konuklarımıza da hoş geldiniz demek istiyorum. Ben aslında Endüstri Mühendisliği geçmişi olan biriyim. Ancak geleceğin girişimcilikte, stratejide ve inovasyonda olduğuna inanarak bu alanlara yöneldim ve hala bu konular üzerine araştırma yapıyorum. Türkiye'ye, Türk iş dünyasına katkı olmasını istediğim için döndüm. O yüzden de çok keyif alarak işimi yapıyorum. Bu raporu da TÜSİAD'ın talebi doğrultusunda hazırladım.

Türkiye'de son dönemde, özellikle son 5-10 yılda, fikri mülkiyet haklarına belli yatırımlar yapıldı. Hem özel sektörün hem de kamunun bu alanda çalışmaları oldu. Daha fazla sayıda patent başvurusu yapılıyor ve daha da fazla sayıda yeni ürün ve hizmet geliştiriliyor. Artık “bu işten nasıl kazanç elde edeceğiz, ticari boyutu nedir, nasıl para kazanılır, ülkeye, ileri teknoloji katma değeri yüksek ihracata ve büyümeye katkısı ne olur?” gibi konulara gelindi. Bu alanda çalışan birçok insan var. Aslında teknik boyutunu inceleyen mühendisler ve hukuki yönden ele alan avukatlar bu konuyla daha yakından ilgileniyorlar. Ancak eksik olan, biraz da fikri mülkiyet için yönetsel bilgiydi. Avrupa'da ve Amerika'da yıllardan beri bu konular tartışılmış olduğu için, yerleşmiş bir bilgi birikimi var. Özellikle Amerika'da Silikon Vadisi çevresindeki üniversiteler tarafından yazılmış, bu konunun detaylarını ve yönetsel açıdan nasıl yaklaşılması gerektiğini anlatan çalışmalar var. TÜSİAD Fikri Haklar Çalışma Grubu da tüm bu çalışmaları bir araya getirerek bu alanda çalışanlara katkı sağlayacak bir rapor hazırlamam teklifi ile bana geldiler. Ben de tekliflerini severek kabul ettim. Bugünkü sunumumu ön sunum gibi düşünebilirsiniz. Raporun teknik yönü üzerinde biraz daha çalışmamız gereken konular var. Raporun değerlendirme ile ilgili bölümüne bir süre daha odaklanmamız gerekiyor. Aslında raporu yazarken en zorlu kısım, bütün İngilizce terimleri Türkçe'ye çevirmektir. Çeviriyi tamamlayınca, çalışma biraz daha rayına oturuyor. Yavaş yavaş literatürümüze daha fazla terim kazandıracağımıza inanıyorum.

Bugün, öncelikle fikri mülkiyet hakları ve teknolojinin ticarileştirilmesinin kavram olarak ne olduğunu ve neden önemli olduğunu tartışacağız. Ardından, “Türkiye'deki ve dünyadaki durum ne? Farklı ticarileştirme stratejileri neler? Özellikle iş birliklerinde ortaklarla birlikte ne

zaman ticarileştirilmeye gidilmeli?” konularından bahsedeceğim. Son dönemde Türkiye'de de ticarileştirme arabulucularının sayısı gitgide artıyor. Arabulucular üzerine kısa bir değerlendirme yapacağım ve en sonunda da farklı değerlendirme yöntemlerinden, yani fikri mülkiyetin finansal değerlemesinden bahsedeceğim. Örneğin, bir fikri mülkiyetim ya da hakkım var. Bu mülkiyetim 5 milyon mu, 10 milyon mu yoksa 100 milyon TL değerinde midir? Bunun değeri nasıl ölçülür? Sunumumda değerlemede farklı yöntemlerden ve hangi yöntemin, ne zaman kullanılması gerektiğinden bahsedeceğim.

***Fikri Mülkiyet Haklarının ve Teknolojinin
Ticarileştirilmesi***

-  Nedir, Neden ve Nasıl Yapılır?
-  Dünyada ve Türkiye'de Durum Nedir?
-  Ticarileştirme Stratejileri
-  Ticarileştirmede Arabulucuların Önemi
-  Fikri Mülkiyet Haklarının Değerlemesi

Bir buluş gerçekleştirmiş olabilirsiniz. İsterseniz buluşunuzu patent veya farklı fikri haklarla koruma altına alabilirsiniz. Bu şekilde rakiplerinizi ya da taklitçileri engelleyebilirsiniz. Ancak eninde sonunda bundan bir kazanç elde etmeniz gerekiyor. Ticarileştirme kavramı, bu buluşun yaratılmasından pazara sürülmesine dek kazanç sağlamak için yapılan bütün aktivitelere ve faaliyetlere karşılık geliyor. Peki, ticarileştirme neden önemli? Çünkü ticarileştirme, yeni ürün ve hizmet demektir. Yeni ürün ve hizmet de yeni pazarlar ve büyüme anlamına gelmektedir. Özellikle rekabetin yoğun olduğu pazarlarda, ileri teknoloji pazarlarında büyümek için inovasyon yapmanız ve onun için de fikri mülkiyetlerinizi ticarileştirebilmeniz gerekiyor. Bu kulağa hoş gelen bir ifade, ama inanın bütün büyük şirketlerin yöneticileri bu sıkıntıyla karşı karşıya. Onlar da daha yenilikçi nasıl olunur, nasıl hızlı büyürler sorularına cevap arıyorlar.

2010 yılında McKinsey & Co. tarafından A.B.D, Avrupa ve Asya şirketlerinin yöneticilerine yapılan anket:

- *Sadece %39'unun şirketlerinin yeni ürün ve hizmet ticarileştirmesinde iyi olduğunu düşündüğünü*
- *%33'ünün teknolojilerini ticarileştirmenin karşılaştıkları en büyük zorluk olduğunu*
- *%43'ünün hangi fikir ve buluşlara yatırım yapmayı tercih edeceklerini bilemediklerini ortaya çıkarmıştır.*

Danışmanlık şirketi Mc Kinsey'nin 2010 yılında Amerika, Avrupa ve Japonya'daki CEO'larla yaptığı anket şu bulguları ortaya koymuştur: Yöneticilerin sadece %39'u inovasyon ve fikri mülkiyet haklarını ticarileştirme konusunda iyi olduklarını vurgulamış, diğerleri bu alanda çok iyi olmadıklarını ifade etmiştir. Yöneticiler bu konuda kendilerini geliştirmeleri gerektiğine inanmaktayken, %33'ü ticarileştirmenin karşılaştıkları en büyük zorluk olduğunu vurgulamıştır. Yani, şirket olarak hala net bir şekilde *"Biz bu fikri mülkiyet haklarından nasıl kazanç elde ederiz, bilmiyoruz"* diyorlar. %43'ü de ellerinde bir portföy olduğunu ancak farklı fikirler ve buluşlar arasından hangisine, nasıl ve ne zaman yatırım yapacaklarına bir türlü karar veremediklerini ve büyük bir belirsizlikle karşı karşıya olduklarını vurgulamışlardır.

Bu konunun oldukça önemli olduğunu söylemeliyim. Çünkü pazarlarda başarılı firmalarla, başarısız firmalar arasındaki farkı, özellikle batı dünyasında ve küresel ekonomide teknolojiyi ticarileştirme yetkinliklerine sahip olup olmadıkları belirliyor. Burada bir sıkıntısı varsa şirket, muhtemelen birkaç yıl içinde -hatta artık bu süre 10 yıldan da kısa - yok olma ihtimaliyle karşı karşıya kalıyor. Diğer taraftan, ticarileştirme yetkinliği olan firmalara baktığımızda bu şirketler, yeni ve farklı ürünleri hızlı bir şekilde pazara sürüyorlar. Aynı teknolojiyi farklı uygulamalarda kullanıp, farklı ürünler elde ediyorlar. Çok geniş bir inovasyon kapasitesine sahip oldukları için de, teknolojileri çabuk algılayıp öğreniyorlar ve farklı teknolojileri bir araya getirerek yeni ürünler de geliştirebiliyorlar. Bu şirketlere genel olarak, "ticarileştirme yetkinliği fazla olan firmalar" diyoruz. Bunlar Microsoft, Google gibi pazarlarında lider şirketler ya da ilaç sektöründeki büyük firmalar olabilir. Engine Tec. gibi yeni biyoteknoloji firmalarının yanı sıra Boeing, Airbus gibi şirketler de oldukça yenilikçidir.

FM Ticarileştirme Yetkinliği Olan Firmalar:

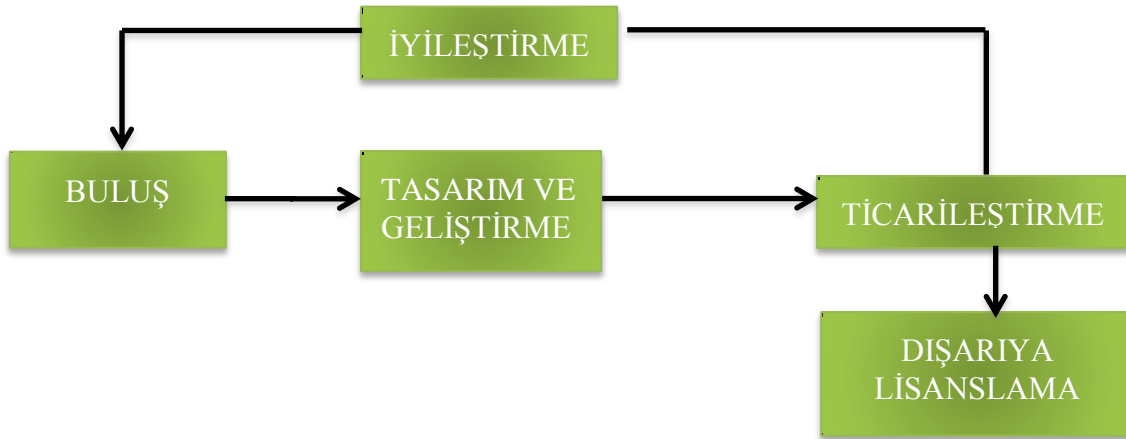
- Hızlı ürün geliştirerek yeni pazarlara girerler
- Teknolojilerinin farklı uygulamalarını geliştirerek farklı ürün pazarlarında kazanç sağlarlar
- Ürünlerine farklı teknolojileri entegre ederek yeni çözümler geliştirirler

Etkin FM Ticarileştirmesi için:

- Üst yönetimin önceliği haline getirilmesi
- Hedeflerin belirlenip, takip edilmesi
- Departmanlar arası işbirliği ortamının sağlanması
- Doğru zamanda doğru işbirliklerinin kurulması gerekir

Fikri mülkiyet ticarileştirme yetkinliğine sahip olan şirketler ne yapıyor, bunu nasıl başarıyorlar? Cansen Hanım'ın da belirttiği gibi, araştırmalar şunu gösteriyor ki, kurumsal anlamda, iş stratejisinin belirlenmesinde teknolojinin ticarileştirmesi önemli bir yer alıyor. Yani şirketler ticarileştirmeyi hedef olarak belirliyorlar. Mesela; “*Ciromuzun %35’i son 3 veya 5 yılda pazara sürdüğümüz ürünlerden gelmelidir ya da en geç 2 yılda bir yeni ürün geliştirmeli ve pazara sürmeliyiz*” diyorlar. Şirketler buna benzer net hedefler belirliyorlar ve bu hedefleri de sıkıca takip ediyorlar. Hatta şirket içinde en tepeden en alt kademeye kadar her seviyede takip ediliyor, bir sorun varsa hızlıca çözülüyor, gerekli kaynaklar sağlanıyor ve ona göre de şirketin başarılı olan çalışanları ödüllendiriliyor.

Teknoloji Ticarileştirme Süreci

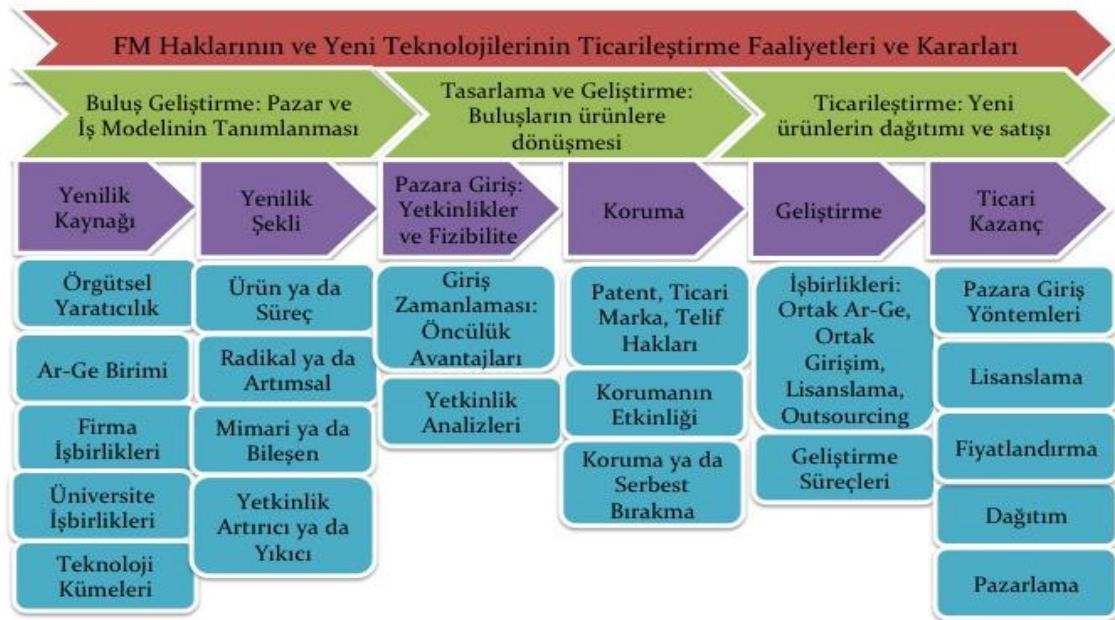


Şirket içinde departmanlar arası işbirliği de başka bir önemli konudur. Ticarileştirme AR-GE ile pazar arasındaki bütün faaliyetleri kapsadığı için birçok farklı departmanın katkısını gerektiriyor. Yani AR-GE, iş geliştirme, pazarlama, üretim, dağıtım, satış gibi farklı uzmanlık alanlarına ihtiyaç var. Başarılı şirketlerin bu departmanlar arası işbirliğini başarılı şekilde yönettikleri her zaman anlatılmıştır. Bunun güzel bir örneği, Japon araba üreticileridir. 1990’larda Amerikan pazarına başarılı bir şekilde girmelerinin ana nedeni, farklı departmanlar arasında ekipler kurmalarıdır. İngilizce’de “*Cross Functional Team*” dediğimiz bu ekipler, pazardaki ihtiyaçla firmanın teknolojik birikimini bir araya getirmiştir. Hızlı bir şekilde pazarın ihtiyacı olan ürünleri, kaliteli ve ucuz bir şekilde aynı zamanda sunmuş ve Amerikan pazarında bir anda %30-35 paya ulaşmışlardır.

2000’li yılların başından itibaren ise bilişim teknolojilerindeki gelişmeleri takiben açık inovasyon, işbirliklerinde inovasyon olgusu ya da işbirliği portföylerinin yönetimi gibi kavramlar öne çıktı. Bu noktada da doğru zamanda, doğru firmalarla işbirliği yapma yetkinliği çok önemli oldu. Yani, ticarileştirme yetkinliği yüksek olan başarılı firmaların aynı zamanda işbirliği yetkinliklerinin de yüksek olduğu gözlemlenmiştir.

Ticarileştirme süreci dediğimiz süreç genelde, doğrusal (*linear*) olarak algılsa bile, çeşitli geri dönüşleri olan bir süreçtir. Süreçte buluş, tasarım, mühendislik, geliştirme ve son olarak da ticarileştirme geliyor. Ardından ürün pazarda dağıtılıyor, satılıyor ve pazarlanıyor. Ancak birçok zaman pazardan ya da üretimden alınan geri bildirimle göre buluş iyileştirilmeli ve değiştirilmelidir. Böyle durumlarla şirketler sıklıkla karşılaşılıyor.

Ticarileştirme Faaliyetleri ve Kararları



Son zamanlarda, yaşam ve ticarileştirme döngüsünün artık sonuna gelmiş teknolojilerin ya da ürünlerin lisansları farklı şirketlere veriliyor. Bu sıralarda P&G, yaşam döngüsünün sonuna gelmiş markalarını bazı Amerika’daki KOBİ’lere lisanslıyor. Büyük şirketler “Onlar kullansın, biz artık kendi şirketimizde bu işe yatırım yapmayacağız. Onlar bu işten para kazansın. Biz de bundan lisans ücreti alalım” diyorlar. Böylelikle, farklı iş modellerine geçiyorlar, yani ticarileştirmeden sonra, dışarıya da lisanslayabilirsiniz. Bu da bir seçenektir.

İnovasyonun kaynağı nedir? Şirket içindeki AR-GE birimi mi, şirketin genel yaratıcılığı mı, diğer firmalarla yaptığı veya üniversitelerle yaptığı işbirlikleri mi, yoksa teknoloji kümelerindeki ortaklarından öğrendikleri şeyler mi? Bu konular sürekli tartışılmış ve farklı inovasyon sınıflandırılmaları yapılmıştır. Radikal mi veya artımsal mı? Ürün mimarisi mi değişiyor yoksa sadece bileşenler mi değişiyor? Benim çocukken gittiğim berberde havayı serinletmesi için tavanda bir fan vardı. O daha sonra yerden ayaklı fanlara dönüştü, şimdi de artık klimalar var. Ürün tasarımı dediğimiz şey bu. Bu sistemlerin hepsi mimariden inovasyona gidilerek

gerçekleştirilmiştir. İlk başta tavana takılan pervane, zamanla farklı bir mimari geliştirilerek yerden ayaklı, sonra da klima haline gelmiştir. Genelde mimarinin değiştirildiği inovasyonlar, etkisi yüksek inovasyonlar oluyor. Teknik olarak hem performansı artırıyor, hem de ticari olarak daha geniş pazarlara çözümün girmesini sağlıyor.

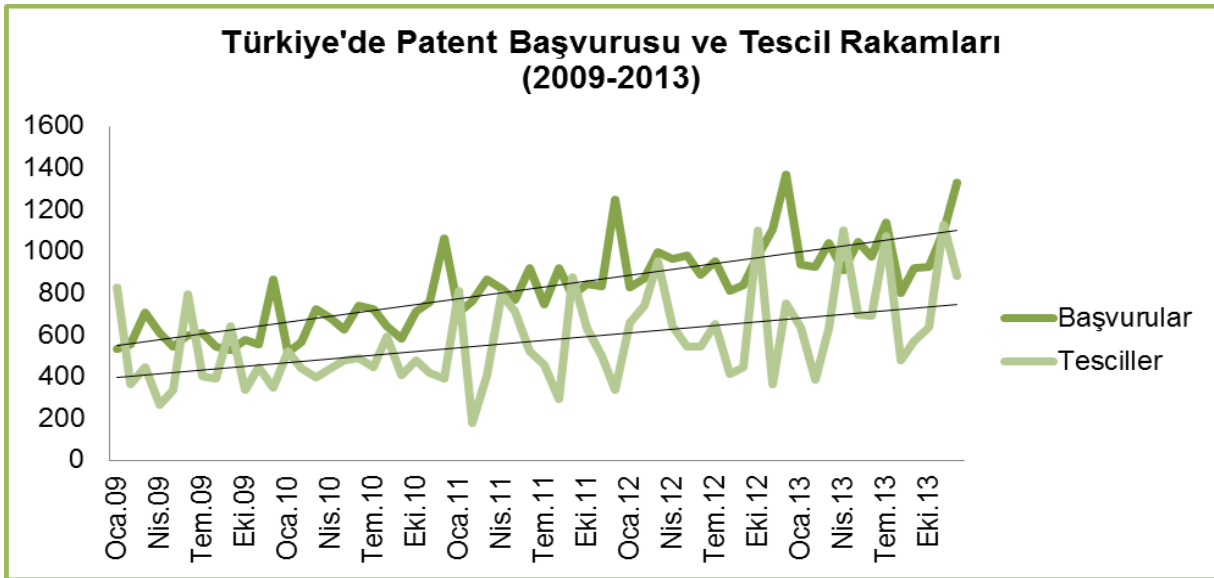
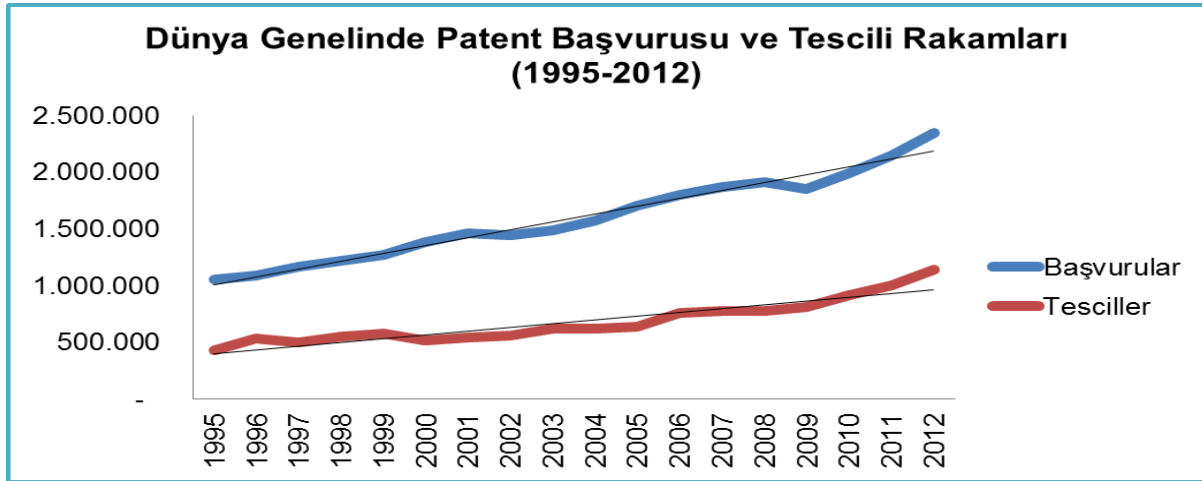
Diğer bir konu da pazarda öncü olmanın avantajlarıdır. Bu, biraz da iş stratejisinin konusudur. Ancak aynı zamanda, pazarda öncülüğün bazı dezavantajları vardır. Amerika’da görülüyor ki, birçok şirket pazara ilk girse dahi, kaybedebiliyor. Mesela, 1990’larda web tarayıcısı olarak Netscape vardı. İlk başlarda ben onu kullanıyordum ama şimdi Netscape yok. İnternet Explorer ya da Firefox kullanıyoruz. Niye? Çünkü piyasaya ilk girenler teknik ve ticari belirsizlikleri en fazla yaşayanlardır. Yani onlar, o öğrenme döngüsünü ilk deneyip yok oluyorlar. Daha akıllı firmalar oradaki deneyimlerden öğrenip, daha doğru yatırımlar yaparak doğru çözümler üretiyorlar. Böylece, ikinci olmanın avantajıyla lider oluyorlar.

Fikri mülkiyetin nasıl ticarileştirileceği diğer çok tartışılan bir konudur.

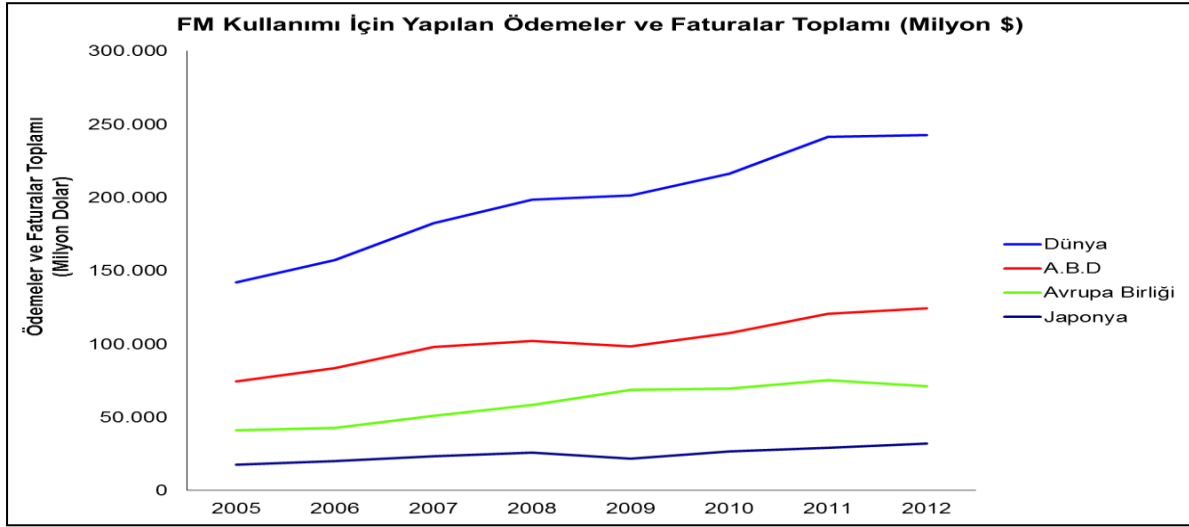
- Ortaklıkla mı ticarileştirelim?
- Ortaklık olacaksa bir lisanslama sözleşmesi mi olsun?
- Ortak girişim mi olsun?
- AR-GE sözleşmesi mi olsun?
- Ortak pazarlama gibi bir pazarlama sözleşmesi mi olsun?

Bu konular bu dönemde sıklıkla araştırılıyor. Özellikle pazarlama literatüründe karşılaştırmalar var. Mesela, hangi tür pazara giriş sistemi ya da yöntemi daha iyidir? Ticarileştirme konusunda nasıl bir fiyatlandırma stratejimiz olmalı, hangi dağıtım kanallarını kullanmalıyız, hangi satış yöntemlerini takip etmeliyiz gibi sorulara cevap arayan araştırmalar mevcut. Genel olarak, akademik araştırmalara baktığımız zaman biraz dağınık durumda. İnovasyon üzerine çalışan akademisyenler sadece inovasyon yöntemlerine odaklanırken, pazarlama konusunda uzman akademisyenler de sadece fiyatlandırmaya odaklanıyor. Bu nedenle bütüncül bir yaklaşım sağlanamıyor. Bazen de uzmanların akademisyenleri tam olarak anlayamaması buradan kaynaklanıyor. Maalesef resmin tamamını görememekten dolayı sıkıntı yaşanıyor.

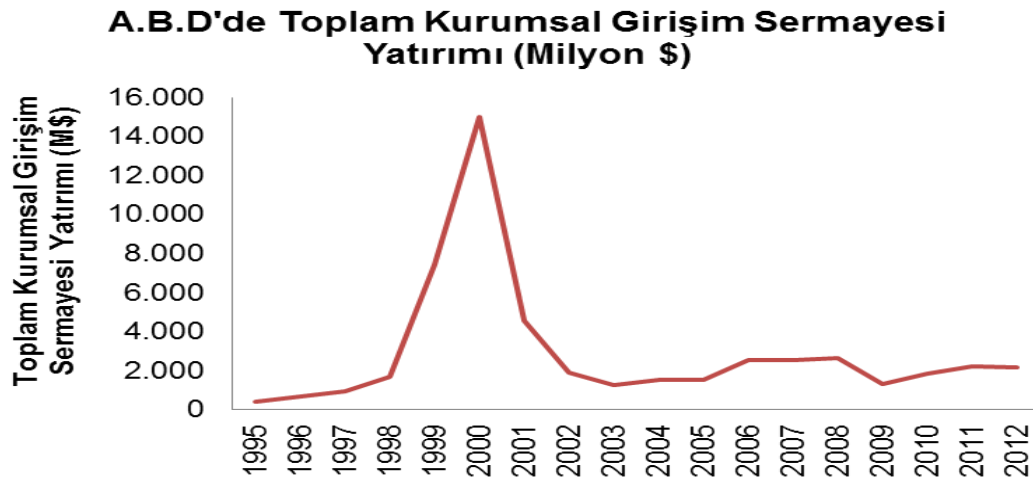
Türkiye’deki ve dünyadaki duruma bakacak olursak, buluş aşamasında hem Türkiye’de hem dünyada patent başvurusu ve tescilli patent sayısı giderek artıyor. 2013 itibariyle dünyadaki patent başvurusu rakamları 2,5 milyona ulaştı. Türkiye’de de 12.000-13.000 civarında yıllık patent başvurusu oluyor ancak tesciller daha az sayıda. Dünyadaki tescilli patent sayısı bir milyondan biraz daha fazla. Türkiye’de de 2009’dan itibaren veriler daha net toplanıyor. Türk Patent Enstitüsü’nün (TPE) çalışmaları ve biraz da ekonomik ortamın daha uygun olması sonucunda, artık daha çok buluş yapılıyor. Bu yükselen trendin devam etmesini diliyoruz. Fakat dünya sıralamasında daha iyi yerlere gelebilmek için daha çok çalışmamız gerekiyor. Türkiye’de yılda 12.000-13.000 arasında başvuru yapılırken dünyada toplamda başvuru sayısı 2 milyona yaklaşmış durumda.



Dünya Bankası'nın ticarileştirmeyi anlamak için şirketler arası lisanslama faaliyetlerini ya da farklı fikri mülkiyet hakları transferlerinde yaptığı işlemleri ödemeler ve faturalar yoluyla ölçtüğü bir anket var. Bu ankette, fikri mülkiyet kullanımı için yapılan ödemelerde Amerika'nın, Avrupa'nın ve Asya ülkelerinden özellikle Japonya'nın ve son zamanlarda Çin'in etkisi olduğu görülüyor.

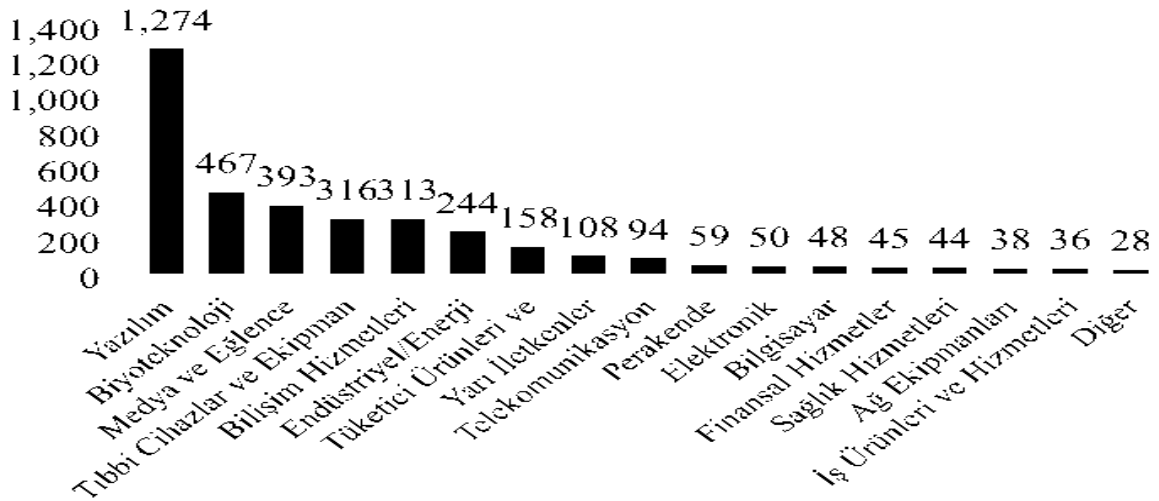


Dünya genelinde ticarileştirme hacmini, yani teknoloji pazarlarındaki hacmi görüyoruz. Ankette yer alan sözleşmeler ya da ödemeler, net yapılmış ödemelerdir. Sözleşmeler de opsiyonlu sözleşmeler olduğu için daha fazla ödemeler yapılacaktır. Burayı 300 milyarlık bir pazar olarak görseniz bile, aslında bunlar 10 katı kadar işlemlerin yapıldığı pazarlardır ve gitgide büyümektedirler. Teknoloji pazarlarındaki işlemler dediğimiz bu alanda genelde, Amerika, Avrupa Birliği ve Japonya hakim durumdadır. Maalesef burada Türkiye'nin eksikliği var ve bu nedenle hala bu grafiklere giremiyor. Kendi aramızda bildiğimiz çeşitli örnekler oluyor. Bazı büyük firmalarımız lisanslama ve satış yapıyor ama hala burada büyük eksikliğimiz var. Bu aynı zamanda yüksek katma değerli ileri teknoloji ihracatı açısından da çok önemli. Eğer bu istatistiklere giremiyorsak, bizim yüksek katma değerli ihracat yapma şansımız olduğu söylenemez. Birkaç büyük firmamız dışında, Türkiye bu konuda henüz oldukça zayıf.



Diğer bir gösterge olarak da, Amerika'daki kurumsal ve bireysel girişim sermayesi yatırımlarına bakabiliriz. Bu Amerika'da kullanılan ticarileştirmedeki en önemli enstrümanlardan biridir. Kurumsal anlamda büyük firmalar, girişimci firmalara yatırım yaparak onların teknolojilerini geliştirmesine ve ticarileştirmesine destek oluyorlar. Benzer şekilde, fonları yöneten bireysel girişim sermayeleri de bu tarz faaliyetler yapıyor. Hem kurumsal hem bireysel girişim sermayesinde Amerika'da bir artış var. Orada 2001 yılında bir zirve görüyorsunuz. Şekilde

gördüğünüz “Dot-com” balon krizinden önceki şişme. ve zaten ardından dünyanın en büyük krizlerinden biri oldu. Ondan sonra normal seviyeye ulaştı ve 2013 itibarıyla 4 milyar dolara yaklaştı. Burada önemli olan, yine opsiyonlu sözleşmelerdir. Gerçekte ne kadar yatırım yapıldığını görebilmemiz için yaptıkları ilk ödemeleri 20-30 ile çarpmamız gerekiyor. Opsiyondan kastım şu; diyelim ki bir ilaç firması bir biyoteknoloji firmasının bir molekülünü lisanslıyor ve diyor ki “İlk başta sana sadece 20 milyon dolar veriyorum ama bu bütün testleri geçip başarılı olursa, bu rakam 1 milyar doları bulacak.” Bu istatistikte gördüğünüz sadece söz konusu 20 milyon dolarlık kısımdır. Yani başarılı olduğunda bu fonlarda da bir artış var. Yazılım ve biyoteknoloji alanında çok fazla yatırım yapılıyor. Bunu takip eden alanlar da; elektrik, elektronik cihazlar ve ekipmanlar, yarı iletken teknolojilere bağlı, optik teknolojilere bağlı çözümler.



Ben girişimcilik dersi verdiğim için Türkiye’deki sermaye darlığını da tanıma fırsatım oldu. Özellikle 2013 yılına kadar oldukça hareketliydik. Yalnız son yıllarda fonların girişinde de çıkışında da sıkıntı var. Yatırım yapıldıktan sonra çıkışının da olması gerekiyor. Türkiye’de bu alanda birkaç büyük satın alma oldu ama dediğimiz gibi bu rakamlar bir elin parmağını geçmiyor. Bu alanda daha çok çalışmamız gerekiyor.

Didem Altop (Endeavor Türkiye): Bahsettiğiniz satın almalar da girişimci olan ve girişimciliği kurumsal olarak destekleyen birkaç kişi tarafından yapıldı. Sanıyorum bu da aslında başlı başına bir mesaj. Yani girişimcilerimiz var. O girişimcilerimiz düzgün bir yapıyla, yani ekosistemle desteklendiği zaman çıkış da başarılı oluyor. Son iki örnekte de aslında Endeavor Türkiye girişimcisi seçilen arkadaşlar uluslararası bir ağ tarafından desteklendi. Burada da yine bir mesaj var.

Yrd. Doç. Dr. Mahmut Özdemir: Endeavor Türkiye ve Didem Hanım ile yakın çalışmalarımız oldu. Gerçekten dediğiniz gibi bu çok önemli ve Amerika’da ticarileştirmenin yaygın olması da gene ekosistem sayesinde. Orada bireysel girişimci bütün hikayeyi başlatıyor ve daha sonra kurumsal destek alıyor. Kendi büyüyor ve gerekirse sistemden çıkıyor. Bizde teknolojik ticarileştirmenin artması için bireysel girişimciliğin de artması gerekiyor. Aynı zamanda, kurumsal büyük firmaların ve TÜSİAD üyelerinin de bu bireysel girişimcileri gerektiğinde yatırımlarıyla desteklemeleri gerekiyor ki, bizim de böyle daha fazla işlemlerimiz olsun. Ben burada

ticarileştirme stratejilerinden özellikle işbirliklerine vurgu yapmak istiyorum. Çünkü Türkiye’de şu da yanlış anlaşıyor, özellikle öğrencilerimiz olan genç girişimcilerde bu yanlış anlama ile karşılaşyoruz. Mühendislik fakültesi mezunları zannediyorlar ki bir patent sahibi oldukları zaman iş bitti ve zengin oldular. Halbuki bu yanlış bir algı ve değiştirmek gerekiyor. Patent sahibi olmak yolun başlangıcıdır. Çok stratejik davranmaları gerekiyor. Pazara ulaşmak için ne yeterli kaynağın var, ne de dağıtım kanallarına sahipsin. Tecrüben ya da insan kaynağın da yok. Belki finansal kaynak bulabilirsin ama o da sana çok uzun vadede yetmeyecektir. O yüzden işbirlikleri şart. Potansiyeli yüksek girişimcilerin özellikle pazarı tanıyan ve müşterilerle etkileşimi olan kurumsal firmalarla işbirliği yapması gerektiğine inanıyorum. Burada kurumsal şirketlerin girişimcilik açısından biraz daha istekli olması gerekiyor. Çünkü firmalarında gerekli alt yapı var, pazara yakınlar, dağıtım kanalları var, raf değerlerini alabilirler. Yeter ki biraz daha yaratıcı olup, teknolojiye yatırım yapsınlar.

Asıl sorun, bireysel girişimcilerde... Bireysel girişimcilerin işbirliği mantığını kavramaları gerekiyor. Tabi Türkiye’nin kendine özgü durumları var. Her zaman işbirliği olacak diye de bir koşul yok. Niye? Bir kere işbirliklerinin ve teknolojik pazarların kurulabilmesi için fikri mülkiyet hakları düzenlemelerinin net ve anlaşılır olması gerekiyor. Amerika ile Almanya’yı karşılaştıran bir çalışma hatırlıyorum. Amerika’da mı yoksa Almanya’da mı daha çok iş birliği oluyor? Sonuç, Amerika’ydı. Niye? Çünkü Amerika’daki fikri mülkiyet hakları düzenlemeleri, Almanya’daki düzenlemelerin çok daha ötesindedir. Türkiye ile karşılaştırdığımızda görüyoruz ki almamız gereken çok yol var. Burada sorun güvende; çok önemli pazardasınız ama bir korunma arıyorsunuz. Yani, fikrimizi bir şirkete söylediğimizde ne olacağından emin olmak istiyorsunuz. O açıdan ülkedeki fikri mülkiyet koruma sisteminin de iyi çalışması gerekiyor.

Katılımcı: Sayın konuşmacımız Dr. Özdemir dediler ki, Amerika’da fikri mülkiyet koruması, Almanya’dan daha öte olduğu için, orada girişimcilerle yatırımcıların buluşması ve ticarileşme daha kolay gerçekleşiyor. Bu cümlesini biraz açmak isterim. Almanya büyük kurumların olduğu ve bu kurumların fikri mülkiyet haklarının korunduğu bir ülkedir. Aynı zamanda da ihtiyaca yönelik bir fikri mülkiyet haklar sistemi var. Burada ihtiyaç nedir? Patent sahibi büyük firmaların buluşlarının korunmasına yönelik, Almanya hiçbir zaman fırsatlar ülkesi olarak ifade edilemez. Burada gözlemlediğim kadarıyla Amerika’da fikri mülkiyet haklarına ilişkin düzenlemeler yapılırken girişimciler desteklenmiştir. Hatta en basitinden, hepimizin bildiği üzere Amerika’daki bir patentin sahibi öncelikle buluşçudur. Daha sonra süreç içinde fikri mülkiyet haklarını bir firmaya devreder. Dolayısıyla, bu Amerika’nın Almanya’dan daha öte olması olarak algılanmamalı. İhtiyaca göre ya da sistemin nasıl var olması gerektiğini planlıyorsanız, ona göre yürütürsünüz, yönetirsiniz veyahut kanunları ona göre düzenlersiniz. Bu şekilde yorumlanabilirse daha anlamlı olur diye düşünüyorum. Fikrime katılıyor musunuz?

Yrd. Doç. Dr. Mahmut Özdemir: Bahsettiğim çalışma Alman bir bilim adamının çalışmasıydı. Demek istediği şey şu; bazı ülkelere iş birlikleri kurulmazken, diğer ülkelerde neden daha çok kuruluyor? Çalışma Almanya ve Amerika örneklerini ele alarak onların fikri mülkiyet haklarını nasıl koruduklarını incelemiş, sistemlerinin ne kadar hızlı çalıştığını anlamak için bir ölçüm yapmış. Yanlış hatırlamıyorsam, iki ülke arasında büyük farklar görmüş. Bu farklılıkları yorumlayarak işbirliklerinin olup olmadığını ve teknoloji pazarlarının kurulup kurulmadığı değerlendirmiş. Bence teknoloji pazarı Almanya’nın ihtiyacıdır, hatta teknoloji pazarı herkesin ihtiyacıdır. Almanya’nın teknoloji pazarı kurabilme yeteneği var elbette ama Amerika’yla

karşılaştırdığınızda bana sorarsanız daha az. Ben Hollanda'da yaşamış biriyim. Oradaki kurumsal yapıyı da biliyorum, Amerika'yla karşılaştırdığınızda onların dünya görüşünde de henüz teknoloji pazarları tam anlamıyla yok.

Tilman Muller-Stoy (Bardehle Pagenberg): Fikri mülkiyetlerle ilgili olarak belli aralıklarla Birleşmiş Milletler'in (BM) yapmış olduğu düzenli bir çalışma var. Çalışma yayınlandığı zaman Almanya'nın sıralamasına bakıyorum. Ben de Amerika daha iyi ve üstün diye düşünmüyorum. Fikri mülkiyet haklarının korunduğu çok iyi işleyen sistemler var. Almanya ve Amerika bunlardan bazılarıdır. Özellikle fikri mülkiyet haklarının korunması, kayıt altına alınması ve de sistemin geçerliliğinin onaylanmasıyla ilgili olarak ticarileşmesi söz konusu olduğunda, fikri mülkiyet çalışmalarında Amerika lider ülke konumunda. Bu benim sunumumda da yer alıyor. Almanya'da hala ürünlere odaklanılıyor. Ürünlerimizle para kazanıyoruz ve o yüzden de fikri mülkiyetle para kazanmak için çaba harcamaya gerek yok. Halbuki İngiltere'de ve diğer ülkelerde birçok endüstriyel şirket yalnızca lisanslamadan %80 gelir elde ediyor. Mesela Amerika'da üniversiteler ve teknoloji transfer ofisleri son derece profesyonel şekilde çalışmalar yapıyor. Almanya bunun daha emekleme dönemini yaşıyor. Ben de bu konuyu konuşmam sırasında zaten ele alacağım.

Yrd. Doç. Dr. Mahmut Özdemir: Evet, sonuç olarak ülkemizde de fikri mülkiyet haklarının düzenlenmesi işbirliği kurulma sıklığını etkiliyor; bunu unutmamamız gerekiyor. Türkiye'de işbirliği kurulmamasının nedenlerinden biri de; teknolojinin performansının objektif olarak ölçülebilmesiyle ilgili. Bazen potansiyeli olan teknolojiye yatırım yapılıyor. Diğer bir performans alınamamış ama ileride büyük potansiyel sağlayabilecek teknolojiye yatırım yapılabilir. Orada belli riskler alınması gerekiyor, performans ölçülemediği için bazı tahminler yapılması gerekiyor. Bazen o sözleşmelerin yazılması çok zor oluyor, özellikle firmada bu yetkinlik yoksa işbirliği kurma şansı da daha az oluyor. Bazen teknoloji çok kritik bir teknoloji oluyor, işbirliği yapmak yerine kendinizin geliştirmesi daha mantıklı olabiliyor. Ürünüze giren çok çekirdek bir teknoloji olabiliyor, o zaman işbirliğine gerek kalmıyor. Son olarak da, bazı teknolojiler çok karmaşık yapıda oluyorlar, bazı fikri mülkiyet hakları birçok fikri mülkiyet haklarının birleşiminden oluşuyor. Farklı ve anlaşılabilir şekilde etkileşimleri oluyor. O zaman da ortağınıza bu çözümün nasıl çalıştığını anlatmanız oldukça zor oluyor ve işbirliği kurulmuyor. Türkiye'de işbirliği kurmak isteyen girişimci ve yatırımcıların etkin işbirlikleri kurulabilmesi için kanunlarımızın hazır hale getirilmesi, netleştirilmesi ve hızlı bir şekilde modernleştirilmesi gerekiyor. Tabi her şey kanun, ceza değil; toplumsal kültür olarak da fikri mülkiyete saygı duymamız gerekiyor. Bu noktada fırsatçı davranılmaması, çalınmama şart... Bunu bir norm olarak kabul etmemiz gerekiyor.

Etkin işbirliklerinin kurulması için;

- ✓ Fikri mülkiyet hakları düzenlemelerinin kuvvetli olması
- ✓ Toplumsal bir norm olarak fikri mülkiyet haklarına saygı gösterilmesi
- ✓ İşbirliği kurmayı teşvik edecek düzenlemelerin artırılması
- ✓ İşbirliği kurma, yönetme ve sonlandırma yetkinliklerinin firmalarda olması
- ✓ Opsiyon sözleşmesi hazırlama ve uygulama yetkinliklerinin geliştirilmesi
- ✓ Büyük ölçekli şirketlerin işbirliklerine açık olması
- ✓ Fikri mülkiyet arabulucularından daha çok yararlanılması gerekmektedir.

Bununla birlikte, çeşitli düzenlemeler ve teşvikler var. Örneğin, TUBİTAK'tan belli bir hibe aldığınızda bütçenin %10-15'lik bir kısmını KOBİ'lerle beraber kullanmanız isteniyor. Bana sorarsanız bu çok akıllıca bir teşvik. Bu tarz uygulamaların ve teşviklerin daha çok arttırılması ve büyük ölçekli şirketlerle KOBİ'ler arasındaki işbirliklerinin teknolojik bazda özellikle desteklenmesi gerekiyor. Şirketlerin işbirliği başlatma, yönetme ve sonlandırma yetkilerinin arttırılması gerekiyor. Opsiyon bazlı sözleşmeleri şirketlerin daha çok kullanması gerektiğine inanıyorum. Şöyle bir yanlış algı da var; lisanslama dediğimizde sanki biz ev kiralyormuşuz gibi ya da teknolojinin devri dediğimizde ev satıyormuşuz gibi algılıyoruz. Ticari ve teknik belirsizlikler geç aşama teknolojilerde sorun değil, ama erken aşama ve potansiyeli yüksek teknolojilerin fikri mülkiyet hakları için opsiyonlu sözleşme yapmanız gerekiyor. İlk başta bir opsiyon hakkı kazanıyorum, bu teknoloji başarılı olduğu takdirde, ben geri kalan ödemeleri yapacağım. Hiç kimse ilk baştan “*ya hep ya hiç*” diyerek 1 milyar dolar bir teknolojiye yatırım yapmıyor. Kademe kademe yatırımlar yapılıyor. Başarısız olduğu zaman çıkılıyor, başarılı ise yatırıma devam ediliyor. Bu mantığı Türkiye’de de oturtmamız lazım. Bugün Türkiye’nin finans piyasaları bile çok oynak ve orada bile opsiyon mekanizmaları çok az bilinip kullanılıyor. Teknoloji alanında belki bunlar daha da az, ama bunları kullanmayı unutmamamız gerekiyor. Eğer sözleşmelerde uzlaşma sağlanamıyorsa da, gerekli yasal düzenlemeler bu sorunların çözümü için hukukçulara esneklik sağlanması gerektiğine inanıyorum.

Son olarak, fikri mülkiyet arabulucularından bahsetmek istiyorum. Fikri mülkiyet arabulucularının sayısının artması önemli... Türkiye’deki girişimcilerden bu fırsatı değerlendirmesini istiyorum. Yurtdışındaki bir arabulucuyu buraya getirebilirsiniz ya da kendi arabulucu şirketinizi burada kurabilirsiniz. Büyük firmaların ve küçük ölçekli işletmelerin bu desteğe ihtiyacı var. Arabulucular olduğu zaman daha çok işbirliği kurulacaktır.

Peki kim bu arabulucular? Arabulucular, inovasyonun çeşitli aşamalarında iki ya da daha fazla şirket arasında genelde acente ya da vekil olarak danışmanlık hizmeti veren şirketlerdir. Bunlar sizin potansiyel ortaklarınızı belirleyebilir, teknolojilerinizin değerlemesini yapabilir, patent korumanızda destek sağlayabilir ve çeşitli teknolojik öngörüler sunabilirler. Çünkü uzmanlıkları neticesinde hangi pazarların büyüyeceğini ve pazarda hangi teknik ihtiyaçların olduğunu çok iyi

Arabulucuların teknoloji pazarları için kurucu rolleri vardır. Şirketlerin yeni çözüm arama maliyetini düşürürler.

bilirler. Sizin yatırım kararlarınızla ilgili önemli girdi sağlayabilirler. Yani, özellikle büyük ölçekli, daha çok üretime, pazarlamaya, satışa, dağıtımına yoğunlaşmış ve teknolojiye ayıracak zamanı az olan işletmelerde bu eksikliklerin giderilmesi için bu işletmelerin arabulucularla daha çok iletişim halinde olmalarını tavsiye ediyorum.

Onlar bütün bu hizmetleri size sağlayabilirler ve stratejinizi belirlemenizde, teknolojik yatırımlarınızı netleştirmenizde ve kararlarınızda size destek olabilirler. Burada bazı örnekleri var, arabulucuların sayısı çok daha fazla. (Arabulucu Örnekleri: Innocentive, IDEO, Nine Sigma, Pera, CERAM, RECAP Ocean Tomo, yet2.com, üniversitelerdeki inkübasyon merkezleri ve TTO'lar)

Hazırladığımız raporun son kısmı da, fikri mülkiyetlerin değerlemesiyle ilgili. Değerleme önemli bir konu. Cansen Hanım'ın da belirttiği gibi, yeni düzenlemeler oldu, teşvikler getirildi. Burada değerlemenin hem özel sektör hem de kamu tarafından iyi hesaplanması ve ölçülmesi gerekiyor. Bu, çok zor bir konudur. Özellikle teknolojik alanda değerlendirme yapmak büyük bir çaba gerektiriyor ve özellikle çok fazla ticari ve teknik belirsizlik varsa, çoğu zaman imkânsız olabiliyor. Sonuç olarak, ticari ve teknik belirsizlik yoksa değerlendirme yapması kolaydır. Muhtemelen geçmiş verilerde vardır, oradan teknolojinizin finansal değerini bulabilirsiniz aksi takdirde işler zorlaşıyor. Temelde aslında daha çok kazanç getiren teknoloji daha değerlidir. Ancak gelir kısmına baktığınızda yarattığı ciroyu bazen tahmin edebilmeniz zor oluyor. Maliyet kısmına baktığınızda da risk maliyeti ve yatırım maliyetini de hesaplamanız zor olabiliyor. Burada önemli olan, şirketler pazarları iyi bildiği için, şirketlerin öngörülerinin dinlenmesi gerekiyor. Yani, şirket değerlemeyi bir kamu kuruluşundan ya da dışarıdan bir danışmandan daha iyi yapacaktır. Çünkü şirket, parametreleri kendi hesaplarında daha doğru girecektir. O yüzden, şirketlerin teknolojilerini değerlendirirken, şirketin fikirlerinin alınması gerektiğine inanıyorum.

Fikri Mülkiyet Değerleme Yöntemleri

- ✓ Maliyet Yaklaşımı
- ✓ Pazar Kıyaslaması Yaklaşımı
- ✓ Gelir Yaklaşımları
 - İndirgenmiş Nakit Akımı
 - Risk Uyumlu İndirgenmiş Nakit Akımı
 - Reel Seçenek (Opsiyon)
 - Telif Ücreti Tasarrufu
 - Teknoloji Çarpanı
- ✓ Dolaylı Patent Değerleme Yaklaşımı

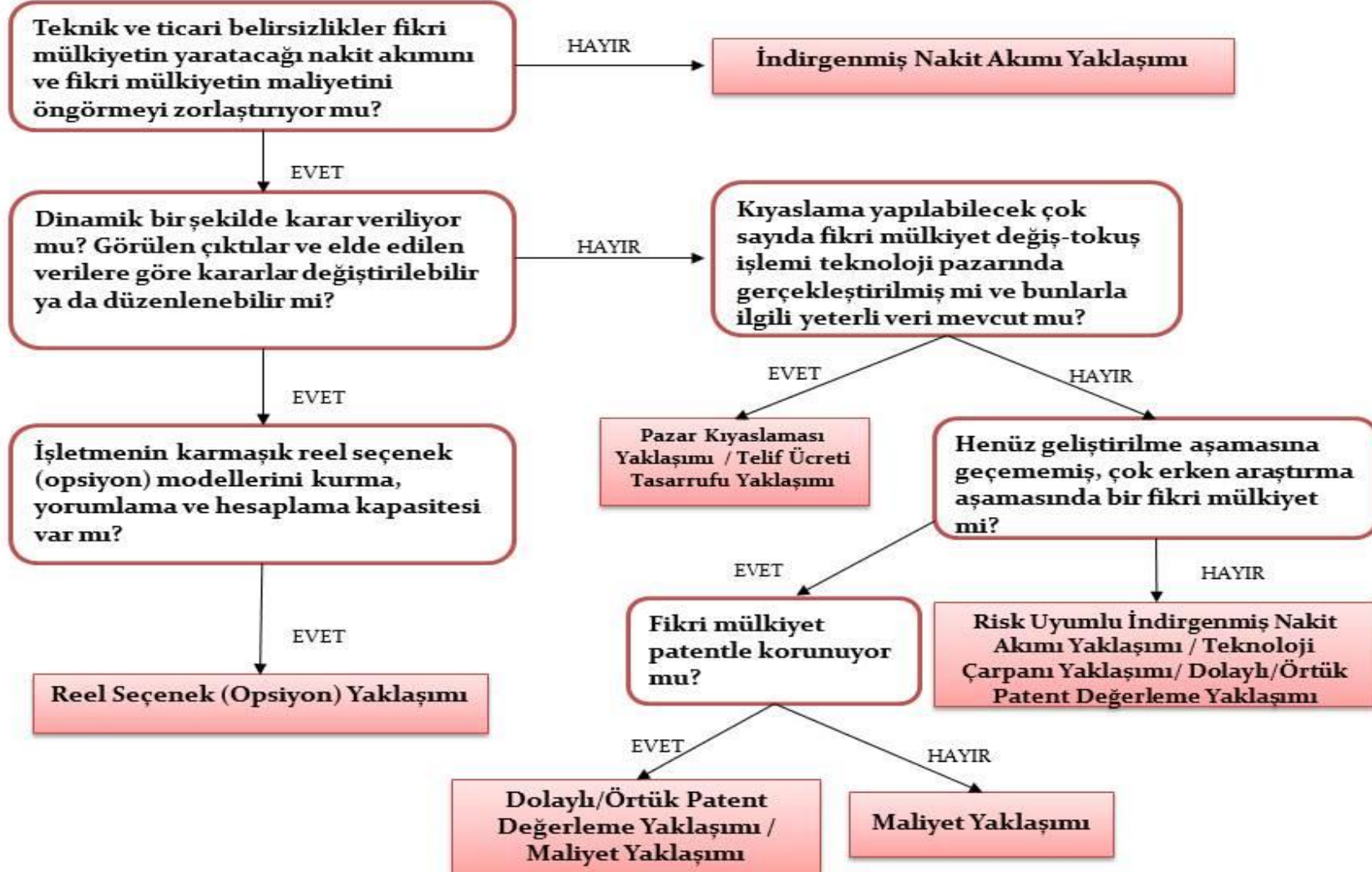
Aynı zamanda, değer, fiyat ve maliyet kavramları birbirleriyle çok karıştırılıyor. Teknolojinin teknoloji pazarında değiş tokuş yapıldığı günkü değeri; fiyattır. Yani, bugün 100 milyon TL'ye bir lisanslama yapıldıysa, o gün için o teknolojinin değeri 100 milyon TL'dir. Ama bir yıl sonra 200 milyon olacak ya da sıfır olacak. Değer genelde zaman içinde değişir. Ama fiyat o anki ticari işlemde belirlenen rakam olarak kalıyor. Lisansı alan şirket için de bir maliyet oluyor. Maliyetle

fiyat, belli bir zaman için sabit, ama değer zamana göre değişiyor. Bunun önemi şu; sıklıkla değerlemelerin yapılması gerekiyor. Yani, değerlemelerinizi her yıl güncellenmeniz gerekiyor. Bu, kamu için de gerekli. Eğer şirketlerin vergi indiriminden faydalanmak için teknolojilerini değerlemesi gerekiyorsa, beş yıl önce yaptığınız değerlemeye göre yorum yapmanız zordur. Değerlemeyi gerektiğinde belki her yıl yapmanız gerekecek.

Diğer önemli bir konu da; teknolojiyi bağlam içinde değerlendirmek gerekiyor. Bir firma için bir teknolojinin değeri 100'dür, diğer bir firma için 10 olabilir. Bir teknoloji Türkiye'de ve Amerika'da farklı değerlere sahiptir. Hangi uygulama için kimin kullanacağına göre değer değişebilir. Değerlemeye başlamadan önce, bu varsayımların da çok net açıklanması ve taraflar arasında da paylaşılması gerekiyor. Çok çeşitli finansal değerlendirme yöntemleri var. Bunların birçoğunun uygulaması zordur. Hepsinin avantajları ve dezavantajları vardır. Doğru koşullarda doğru yöntemi seçmek gerekiyor.

Maliyet yaklaşımında, genel olarak benzer maliyetteki bir teknolojiyle kendi teknolojinizi karşılaştırıyorsunuz. Pazar yaklaşımında da, teknoloji pazarlarında daha önce gerçekleşmiş işlemlere bakarak, kendi teknolojinizin değerine karar veriyorsunuz. Bunlar, kıyaslama yöntemleridir. Bir de bizzat teknolojiye odaklanıp, bunun ne kadar kazanç veya gelir elde edeceğini hesaplayarak bir değere ulaşabiliyorsunuz. Burada, eğer teknik ve ticari belirsizlikler azsa, indirgenmiş nakit akımı kullanılabilir. Eğer belli teknik belirsizlikler varsa, risk uyumlu nakit akımı yöntemi uygulanabilir. Risk uyumlu nakit akımı yönetimi, Amerika'da biyoteknoloji ve ilaç sektöründe çok sıklıkla uygulanan bir yöntemdir. Özellikle ticari belirsizlikler çok fazlaysa, reel opsiyon yöntemlerini uygulamanızı tavsiye ediyorum. Ama bunlar çok karmaşık yöntemler ve bunları yorumlamayı ve çözmeyi iyi bilmeniz gerekiyor. Açıkçası reel opsiyon yönetimini kullanarak teknolojinin değerlemesini Amerika'da oldukça öneriyorlar. Ancak, gerçekte uygulama sıklığı çok düşük olan bir yöntemdir. Çünkü uygulaması zor, oldukça karmaşık, ileri derecede finans uzmanlığı gerektiriyor ve açıkçası zor problemler için kullanılamıyor. Değerlemede optimum rakamlara ulaşamıyor. Teknoloji çarpanı ya da telif ücreti tasarrufu yöntemi gibi çeşitli farklı yöntemler var. Burada da ne kadar nakit tasarruf yapacaksınız? Eğer kendiniz üretip geliştirirseniz teknolojiyi, onu hesaplayabiliyorsunuz ve oradan bir değerlemeye ulaşıyorsunuz. Teknoloji çarpanında da teknolojinizin katkısını çalışanlarınızla beraber hesaplamaya çalışıyorsunuz. Diyorsunuz ki; *"Eğer benim cirom şuyorsa, bu teknolojinin benim ciroma %30-%40 bir katkısı vardır, o zaman da değeri şu olmalıdır."* Bu yöntemleri raporda daha detaylı açıklıyorum. Burada tanımları vererek geçeceğim.

Değerleme Yaklaşımı Tercihi



Bir de raporda yer alan karar ağacını sizlerle paylaşmak istiyorum. Bu karar ağacında hangi değerlendirme yöntemini, hangi koşullarda kullanmanız gerektiğini açıklamaya çalıştım. Genelde teknik ve ticari belirsizlikler yoksa indirgenmiş nakit akımı işleyecektir. Reel opsiyonu kullanmanız için, işlemlerin çok yüksek seviyede olması hem de sizin firma içinde dinamik şekilde karar alıyor olmanız lazım. Mesela proje iyi gitmiyorsa, gerektiğinde feshedebilirsiniz ya da daha çok yatırım yapabilirsiniz. Şirketinizin bunu kullanmak için böyle bir dinamizmi ve kapasitesi olması lazım. Bunu uygulayabilecek finans alanında uzmanları ve iş geliştirmeyi üst yönetime anlatabilecek uzmanlarınız olması lazım. Bu üçü bir araya gelmiyorsa işler daha karmaşık hale gelecektir, o yüzden bence reel opsiyonu kullanmayınız. Bunun dışındaki yöntemler için de karar ağacındaki diğer koşulları tanımlıyorum. Pazarda belli veri varsa; örneğin biyoteknolojide ve ilaçta lisanslama çok olur, o zaman kıyaslama yöntemlerini kullanabilirsiniz. O pazarın veritabanı varsa, dünya ile Türkiye'yi kıyaslayabilirsiniz.

Ben bu yöntemler arasında maliyet yaklaşımına dikkat etmenizi istiyorum; riskli bir uygulamadır. Daha önce belirttiğim gibi maliyet ile değer farklı şeylerdir. Gerçekten teknolojinin hiçbir potansiyeli yoksa veya çok düşükse ve kazanç getirmiyorsa, kolaylık sağlaması açısından maliyet yaklaşımını kullanın. Ancak bu koşulları sağlamıyorsa, başka yöntemler denemenizi tavsiye ederim. Çünkü genelde bir teknolojinin pazar değeri, maliyetinden yüksektir. Bunun yanı sıra, maliyetinizi minimize ederek teknolojiyi geliştirmeye çalışırsanız ve maliyet yaklaşımına göre değerlerseniz, bu sefer minimize etmeyip daha çok maliyetleri şişirebilirsiniz ve o da bir risktir. O yüzden, maliyet yaklaşımından biraz uzak durmanızı tavsiye ediyorum.

Son olarak, bir de patent göstergelerinden bahsetmek istiyorum. Bir patent portföyünüz varsa, portföyün patentlerini çeşitli karakteristiklerine göre kıyaslayabilirsiniz Patentiniz kaç kez atıf almış, alanı nedir, size mahkemede bir dava kazandırmış mı, önce lisanslayabilmiş misiniz, patentinizi yenilemiş misiniz gibi soruları kendinize sorabilirsiniz. Raporda bu yöntemle ilgili bir gösterge listesi de var. Portföyünüzdeki patentleri en değerlilerden en az değerlilerine doğru sıralayabilirsiniz ve birbirleriyle kıyaslayabilirsiniz.

Sonuç olarak, buluş yapmak önemli, ama ticarileştirmek daha önemli. Daha buluşa başladığımız anda ticarileştirmeyi hesaba katmamız gerekiyor. İş modelini, ortaklık modelini, her şeyi düşünmemiz gerekiyor. Ek olarak, gerektiğinde ortaklık yapacağız, bunu unutmuyoruz. Özellikle genç girişimcilere söylüyorum; büyük şirketlerden korkmasınlar. Orada yatırımlara ihtiyaçları var, hem finansal hem de diğer kaynaklar kendilerinde olmadığı için büyük işletmelere ortaklıklar talep etmeleri gerektiğine inanıyorum. Arabulucuları kullanmanızı tavsiye ediyorum. Fikri mülkiyet arabulucularının ileride sayıları da daha çok artacaktır. Yurtiçindeki ve yurtdışındaki bu arabulucular, size değer yaratacaklardır. Teknik ve ticari belirsizlik olduğunda değerlendirme zordur. Etkin doğrulama yöntemlerini, doğru zamanda doğru değerlendirme yöntemlerini kullanarak gerçekleştirebilirsiniz. O yüzden, bütün yöntemleri iyi bilmenizi ve hangi zamanda hangisini kullanmanız gerektiğini de anlamanızı tavsiye ediyorum. Dinlediğiniz için teşekkürler, herhangi bir sorunuz varsa soru-cevap kısmına geçebiliriz.

Onur Eymur (İstanbul Sanayi Odası): Bu biraz çetrefilli bir konu gerçekten. Sadece Türkiye'de değil, bütün dünyada bu böyle. Ama değerlendirme yöntemlerinden bahsederken galiba şunu ifade etmekte fayda var. Hiçbir patent yoktur ki değerlendirme sonucunda elde edilen rakam onu

lisanlarken sözleşmede yazan rakama eşit olsun. Bu esasında biraz müzakereler sırasında karşı taraf ile anlaşmaya varıldığı noktada belli oluyor. Patent ya da buluşun değerlemesi sonucunda ortaya çıkan rakam ise, hiçbir zaman o lisans bedeli olmuyor. Öte yandan, hiçbir zaman hiçbir değerlendirme yöntemi de mükemmel yöntem değil, mükemmel yöntem yok. Hepsini bir arada ve birbirine alternatif kullanmanın çok faydası vardır diye düşünüyorum. Sanıyorum aynı fikirdeyizdir.

Yrd. Doç. Dr. Mahmut Özdemir: Aynı fikirdeyiz. Öncelikle pazar fiyatıyla değer farklı olabilir, onu vurgulamamız lazım. Değer zaman içinde değişir, ama pazar fiyatı, diyelim dün 11 Haziran 2014’de 100 milyona satılmışsa, bugün belki 12 Haziran 2014’de 200 milyonluk bir şey olacaktır, bilemeyiz. Yöntem konusunda ise; mükemmel yöntem yok. Farklı yöntemleri bilmemiz gerekiyor. Değerleme yöntemi olarak da doğru koşullarda, doğru yöntemi kullanmamız gerekiyor. Burada en önemli iki parametre, ticari ve teknik belirsizliklerdir. Yani çok fazla belirsizlik, oynaklık varsa, daha karmaşık yöntemler gerekecektir. Bunu unutmamak gerekir.

Gülbüz Sarı (Avukat): Öncelikle sunumunuz için teşekkür ederim, faydalı ve bilgilendirici oldu. Fikri hakların ticarileştirilmesi ile alakalı bazı istatistikler verdiniz. Şirket satın almaları kapsamında, fikri mülkiyet haklarının belki oransal değeri ile alakalı bir istatistik var mı diye sormak istiyorum. İkincisi de, avukat olmam sebebiyle bazı fikirlerim var, ama siz yönetsel–bilimsel açıdan nasıl bir vizyona sahipsiniz ve nasıl düşünüyorsunuz merak ettiğim için sormak isterim. Bizim fikri mülkiyet haklarına ilişkin mevzuatımız, Fikir Sanat Eserleri Kanunu daha çok sanatçı odaklı, eski bir vizyona sahiptir. Marka, patent, endüstriyel tasarım gibi fikri mülkiyetler için de farklı kanun hükmünde kararnameler mevcut, yani bu konuda mevzuat yapısı oldukça dağınık. Bu konulara ilişkin genel görüşünüzü bir iki cümle söylerseniz memnun olurum.

Yrd. Doç. Dr. Mahmut Özdemir: Teknoloji satın almaları özellikle önemli bir konu. Amerika’daki birçok şirket satın alımları ileri teknoloji sektörlerde oluyor aslında. O şirketlerin değerinin %80’den de fazlası, belki teknolojilerine ve insan kaynaklarına bağlıdır. Dedğiniz gibi, şirket alımları da bir parametredir. Teknoloji pazarlığında ne kadar satın alma olmuş, bu rakam bile ticarileştirmenin başka bir göstergesi olabilir. Çünkü bunların %100’e yakını fikri mülkiyet hakları üzerine kurulmuş şirketler. Bu nedenle, şirket satın alımları iyi bir gösterge kesinlikle. Bu kapsamda istatistikler mevcut tabi. Birincisi, satın alma verisi toplayan çok fazla veritabanı var. Merger Market, Thomson, Crunch Base bildiğim bazı veritabanı örnekleridir. Mesela Crunch Base’de sisteme girersiniz ve “Sisco”, “Facebook” veya “Google” diye aratırsınız. Veritabanında onların yaptığı bütün teknoloji satın almalarının listesi vardır. Okuduğunuz zaman, fikri mülkiyet hakkı mı yoksa yetenek mi satın alınıyor, o satın almanın tüm hikayesini görürsünüz. Amaç o firmanın insan kaynağını almak da olabilir.

Türkiye’deki genel durum açısından, bir şeyler deniyor ve yapılıyor. Biraz iyimser ve belki de sabırlı olmamız gerekiyor. Türkiye birçok iniş-çıkışı olan bir ülke. Bu iniş-çıkışlara rağmen sivil toplumun, kamu kurumlarının ve özel sektörün işbirliği içinde bir şeyler yapması gerekiyor. Elbette eksikler var, çok sık değişiklik olduğunda insanların kafası karışıyor. Ben de bazı toplantılara katıldım ve orada da gördüm. Ama önemli olan burada kanun yapıcıların özel sektörü ve sivil toplum örgütlerini dinlemesidir. Çünkü bu işin nasıl olduğunu İstanbul pazarı biliyor, tecrübesi, deneyimi ve yurtdışı bilgisi de var. Bana sorarsanız işbirliği içinde devam etmeniz

gerekıyor. Ancak Şu da var ki; olumsuz açıdan baktığımız zaman, çok geride kalmıő vaziyetteyiz. Rakamlar açısından hızlı büyümek istiyorsak, belirlenen 2023 hedeflerini ya da diğerk hangi hedefleri tutturmamız gerekiyorsa, ileri teknoloji ihracatı yapmamız ve büyümemiz gerekiyor. Artık devletin ve mevzuatın daha büyük destekler sağlaması gerekiyor, bu da bir gerçek. Bir de toplumsal olarak her Şey kanun ya da teşvik değil, kültürümüzle de fikri mülkiyet haklarına ve yaratıcılığa saygı duymamız gerekiyor.

Cansen Başaran-Symes (TÜSİAD Şirket İşleri Komisyon Başkanı): Sosyal medyada TÜSİAD fikri hakların ticarileştirilmesi seminerindeyiz diye paylaştım. Hemen gelen cevabı sizlere okumak istiyorum. *“Maalesef yıllardır yarattığım tiim yeniliklerin bir yıl sonra hepsini aynen kopyalıyorlar, ahlaksızlara hiçbir yasa iőlemiyor, baőarılar.”* Sanıyorum bu da ülkemizde fikri mülkiyet haklarının korunması üzerindeki algıya iyi bir örnek, onun için paylaőtık istedim.

Murat Peksavaş (TÜSİAD Fikri Haklar alıőma Grubu Başkanı) : Ben de müsaadenizle bir katkıda bulunmak istiyorum. Soruya da cevaben, kanunlar konusunda bir sorunuz vardı. Evet, söylediğiniz gibi Türkiye belki dünyadaki en mükemmel fikri haklarla ilgili kanunlara sahip değil, kanun hükmünde kararname olmasında sıkıntılar var ve taslak halinde olan kanunlar da var. Biz TÜSİAD Fikri Haklar alıőma Grubu olarak, bunlara da görüş beyan ettik. Ama bugün burada konuőtduğumuz hususu, sadece kanundaki düzeltmelerle baőarmamız da mümkün değil. Ben her zaman derim ki, beni yakından tanıyanlar duymuőtur, bir gün dünyanın en iyi fikri mülkiyet hakları kanunlarıyla uyansak, acaba ne deėiőecek? Özellikle şirketlerin bu deėiőime hazır olması lazım. Yurtdiőında tescil yapttırmaları lazım, çünkü patentin aynı zamanda değerini satabileceğiniz pazarlarda bunu koruma altına almak da çok önemli. Oysa yerli firmalara bakıyorum, çoğu zaman Türkiye’de tescil alıyorlar. Zaten Avrupa’da ve Amerika’da apayrı kanunlara tabisiniz. Dolayısıyla, mutlaka kanunların geliőmesi lazım, lüzumsuz demiyorum yanlış anlaőtılmasın, ama şirketler olarak bizim uyanıőımız burada çok önemli rol oynuyor. Bunu paylaőtık istedim. Teşekkürler.

**FİKRİ MÜLKİYET
HAKLARININ
TİCARİLEŞTİRİLMESİ
PANELİ**

MURAT PEKSAVAŞ TÜSİAD FİKRİ HAKLAR ÇALIŞMA GRUBU BAŞKANI

Sayın katılımcılar, tekrar hoş geldiniz. Programımızın ikinci kısmını oluşturan bu panelde yurt dışından gelen Sayın Tilman Müller-Stoy ve Sayın Malte Koellner yer alıyor. Birazdan kısaca kendilerini sizlere tanıtacağım.

Programa başlarken, öncelikle TÜSİAD Fikri Haklar Çalışma Grubu olarak hangi alanlarda çalışıyoruz, sizlere bu konu hakkında kısaca bir bilgi vermek istiyorum. Bu bilgiyi de esasında sizi şimdiye kadar yaptıklarımızı tek tek sayarak değil, değişik bir örnekle anlatmaya çalışacağım. Çoğunuzda vardır, bir tablet bilgisayarı gözünüzde canlandırın. Bu tablet bilgisayar Çin’de bir fabrikada üretiliyor. Oradaki üretim maliyetini gözünüzde canlandırmanızı istiyorum. Daha sonra da buradaki bir satış mağazasına veya bir teknomarkete gittiğiniz zaman, o tablet bilgisayarı elinize aldığınızda kasadan çıkarken ödediğiniz parayı, yani maliyeti düşünmenizi istiyorum. İşte biz TÜSİAD Fikri Haklar Çalışma Grubu’nda, Türkiye o Çin’deki maliyeti mi yoksa sizin mağazada alırken ödediğiniz maliyeti mi hedefleyecek ve hangi yönde bir strateji geliştirecek; bu sorular üzerinde çalışıyoruz.

21. yüzyıl şartlarında, artık üretim bir sır olmaktan çıktı. Her türlü ürünü, dünyanın herhangi bir yerinde çok ucuz maliyetlerle, özellikle de altını çiziyorum, Türkiye’den ucuz maliyetlerle üretmeniz mümkün hale geldi. Dolayısıyla hem toplum hem de sanayi olarak da önemli bir seçimle karşı karşıyayız. Bizim tabi gönlümüz, TÜSİAD Fikri Haklar Çalışma Grubu olarak, tablet bilgisayar örneğinde sizin o kasada ödediğiniz rakama yakın bir strateji üzerinden ilerlemektir. Türkiye hangi maliyeti hedefleyecek, bunu önümüzdeki yıllarda göreceğiz. Ama Mahmut Hoca’mın da çok güzel ifade ettiği gibi, 2023 hedeflerine ulaşmak için farklı bir strateji gerekecektir, orası kesin. Buradan yola çıkarak, geçmişte yaptığımız seminerlere bakarsanız, bundan yıllar önce patent nasıl alınır, marka nasıl tescil edilir, bu tip konulara ağırlık vererek başladık, 1995 yılında kanun hükmünde kararname yürürlüğe girdi. O zamandan bu zamana geçen 20 yılı düşünürseniz, artık farklı bir aşamada bu konuyu ele almamız gerektiğine karar verdik. Fikri mülkiyet haklarının, özellikle değerlendirme ve ticarileştirilmesini hedef alarak, fikri mülkiyet haklar stratejisine odaklanmayı tercih ettik.

Çünkü iş dünyasında da bir gerçek var; Fikri mülkiyet konusunda yapılan yatırımlar demeyeceğim, çünkü masraflar olarak algılanıyor ve o masraflar fikri

“Fikri mülkiyetlerinizi bir maliyet merkezinden kar merkezine dönüştürmeniz mümkün.”

mülkiyeti daha ziyade bir maliyet merkezine dönüştürüyor. Yani işte, “*patenti tamam alalım da, şu kadar para harcayacağız, bilmem kaç ülkede olmak lazım, dünyanın parasını harcatacağsın bana*” laflarını duyanlarınız çoktur diye tahmin ediyorum. Fikri mülkiyetlerinizi bir maliyet merkezinden kar merkezine dönüştürmeniz mümkün. Kolay mı dersenez, tabi ki kolay değil. Bu konuda çalışmak gerekiyor.

Biz TÜSİAD Fikri Haklar Çalışma Grubu olarak, yaklaşık üç yıldır bu konuya odaklandık. Seminerlerimizi takip edenler bilir, ağırlıklı olarak bu konulara gündemi çekmeye çalışıyoruz.

Bu arada bir takım başarılarımız da oldu, iş adamlarının önüne bu işin gerçekten karlı bir iş de olabileceğini göstermek açısından çeşitli çalışmalar yaptık. TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyemiz

Cansen Hanım da bahsetti. Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu'nun çalışmaları çerçevesinde çok etkin rol oynadık. 19 Şubat 2014 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan Torba Kanun'un içerisinde patentle ilgili çok önemli maddeler var. Bu inisiyatifin temelinde de TÜSİAD vardır. Bu çerçevede, yeni bir takım teşvik mekanizmaları kurulacak. Şu an henüz ikincil düzenlemelere ilişkin mevzuat hazırlanmadı, ama Kanun prensipte patentli üründen, patentin lisanslanmasından, ticarileştirilmesinden elde edilen gelirler üzerinden %50 kurumlar vergisi muafiyeti getiriyor. Eğer patenti lisanslarsanız, bir de %16 KDV muafiyeti var. Ben bu yeni düzenlemeyi çeşitli vesilelerle yabancılarla paylaştım ve inanmadılar. Çoğu şirketten *“Böyle bir şey olamaz, bir yanlışlık mı var, biz daha önce böyle bir şey duymadık, eğer öyleyse AR-GE'yi Türkiye'ye çekmeyi düşünüyoruz. AR-GE'yi Türkiye'ye çekmek zorunda mıyız? Sadece ufak bir kısmını çeksek? Patent başvurularımızı Türkiye'den yapsak bunlardan yararlanabilir miyiz?”* şeklinde sorular gelmeye başladı. Çok enteresan bir şekilde teknoloji konusunda çok ileri olan İskandinav ülkelerinin büyükelçileriyle ve bir takım bakanlarıyla telekonferans yapma fırsatı buldum. Onların da çok ilgisini çekti. İkincil mevzuat konusunda da, büyükelçilik vasıtasıyla bize destek verebileceklerini, düzenlemenin Türkiye'de çıkmasını arzu ettiklerini belirtenler oldu. Şu an Türkiye'de bu düzenlemenin çıktığını bilen birkaç kişi var. Bunun gerçekten uluslararası açıdan ne kadar önemli olduğunun farkında olanların sayısı hala çok az.

Şu an TÜSİAD Vergi Çalışma Grubu'yla da ortak bir çalışma yürütüyoruz. İkincil mevzuatın başta Türk şirketleri olmak üzere, Türkiye'deki mevcut şirketlere en yararlı olacak şekilde düzenlenmesi için uğraşıyoruz. Tabi burada teşvikler, Türkiye'de yapılan AR-GE faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan patentler için geçerli, yurtdışındaki patent başvuruları sayılmıyor. Konuyu hep bu yönden ele almak istiyoruz. Şimdi teşviklerden yararlanmak kolay gibi görünüyor, ama bu teşviklerden yararlanmak için şirketlerimizin de belli bir olgunluk seviyesine ulaşması gerekiyor. Değerleme, ticarileştirme gibi konuları bilmeden şirketlerin esasında mevcut teşviklerden yararlanması veya kendini dünya standardında geliştirmesi çok zor görünüyor. Onun için bugün toplantıya Avrupa çapında, hatta dünya çapında da diyebilirim, çok önemli iki uzmanı davet ettik. Bizleri bu konuda bilgilendirecekler. Burada özellikle, değerlendirme konusunda olsun, onun hukuku konusunda olsun, anlatılan şeyler Türkiye'de ilk kez dile getirilen şeyler olacak.

Öncelikle sözü, Sayın Tilman Müller-Stoy'e vermek istiyorum, kendisi Bardehle Pagenberg avukatlık şirketinde çalışıyor. Kendisini çok kısaca tanıtayım. Sayın Müller-Stoy, eğitimini tamamladıktan sonra, bir süre Illinois Teksas ABD'de çalışmış. Çalışma hayatına başlamadan önce, Almanya'da Lagensburg Üniversitesinde hukuk eğitimi almış, İngiltere'de Edinburgh Üniversitesi'nde eğitimini tamamlamış. Daha sonra, Almanya'da 2004 yılında baroya kayıt olmuş. Kendisi Oxburg Üniversitesinde doktorasını tamamlamış ve 2009'da da fikri haklar avukatı olarak Münih Barosu'na kayıt olmuş. Amerika'da Illinois'de çalıştıktan sonra Bardehle Pagenberg şirketini ortak olarak kurmuştur. Kendisinin Pekin'de iş tecrübesi var. Şu anda bu şirketin ortağı olarak, 2010 yılından beri çalışmalarına devam ediyor. Kendisine davetimizi kabul edip buraya geldiği için çok teşekkür ederek, sözü vermek istiyorum. Tekrar hoş geldiniz.

DR.TILMAN MULLER-STOY BARDEHLE PAGENBERG ORTAĞI

Öncelikle, nazik sözleriniz için çok teşekkür ederim. Sayın Peksavaş'ın da belirttiği üzere, ağırlıklı olarak patent davaları üzerinde uzmanlaşmış Alman bir avukatım. Bununla beraber lisanslama ve fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesi alanlarında da çalışmaktayım. Bu nedenle, böyle seçkin bir dinleyici kitlesine, fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesi konusunda konuşma yapabilecek yetkinlikte olduğumu umuyorum. Şirketimiz, avukatlar ve patent vekillerinden oluşmaktadır. Bu sebeple, fikri mülkiyet haklarına ilişkin her alanda, gerek dava gerek takip aşamalarında müvekkillerine hizmet veren karma bir büro niteliğindedir. Almanya'nın yanı sıra, Avrupa'nın diğer ülkelerinde de ofislerimiz mevcuttur.

Şimdi, sizlerle ilk elden bazı tecrübelerimi paylaşmak istiyorum. Belki çok bilimsel olmayacaklardır, ancak çok somut ve güvenilir olacakları muhakkak. Öncelikle, bu alanda yeterli tecrübesi olmayanların da takip edebilmesi amacıyla bazı temel kavramlara temas edeceğim. Ancak, burada aranızda bulunan, bu alanda uzman kişiler için de bazı özel konulara değineceğim. Görüyorum ki, bugün aramızda birçok profesyonel var. Sayın Peksavaş'a ve TUSİAD'a davetleri için teşekkür ederim. Benim için onur ve ayrıcalıktı.

İlk olarak, birkaç genel görüşten ve bazı temel kavramlardan bahsedeceğim. Bunlar, belki de konunun anlaşılması açısından en önemli noktalar olacaktır. Görüyorum ki, TUSİAD ve diğer kurum ve kuruluşlar fikri mülkiyet haklarının tanıtılması alanında birçok faaliyet yürütüyor.

A. TEMEL KONULAR

- Fikri Mülkiyet= İş Varlıkları
- Fikri Mülkiyetin Ticarileştirilmesi = Fikri mülkiyeti Kazanca Dönüştürmek
- Başarı Örnekleri: Qualcomm, Microsoft, Apple, Coca-Cola

Dr. Tilman Müller-Stoy, Bardehle Pagenberg -
12 June 2014



Fikri mülkiyetler aslında iş varlıklarıdır. Fiziki olarak dokunabileceğiniz şeyler değildir belki ancak, onları satabilir, onlar sayesinde ürünlerinizi rakiplerinize karşı koruyabilir ve onları ticarileştirebilirsiniz. Bu beni doğrudan “*fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesi nedir?*” sorusuna yönlendiriyor. Fikri mülkiyet haklarınızı kazanca dönüştürmenin çeşitli yolları vardır. Ben bu yollardan en önemlilerini sizlere detaylı bir biçimde aktaracağım. Şu soru kolaylıkla akıllara

gelebilir; fikri mülkiyete yatırım yapmanın bir anlamı var mı? Sonuçta yatırım yapıyorsunuz ve elle dokunulur hiç bir şey elde etmiyorsunuz. Bu doğru, ancak sunumumda yer verdiğim müşterilerimin hepsi fikri mülkiyet konusunda güçlü oldukları için çok büyük miktarda kazanç elde ettiler.

Örneğin, “Qualcomm” çip imal eden bir firmayken muazzam büyüklüğe ulaşan lisanslama şirketlerinden biri haline gelmiştir. Dünyadaki belki de en başarılı lisanslama şirketi olabilir. Bir başka örnek olarak, Microsoft’a baktığımızda, Seattle-Richmond’da küçük bir garajda başlamıştı. Bugün ise, binlerce patentin sahibi. Tabi ki hepiniz sürmekte olan patentler savaşını duymuşsunuzdur. Ben Microsoft’u temsil ediyorum, bu sebeple belki biraz taraflı olabilirim ama yine de Microsoft bugün 20. veya 21. Android lisansını almıştır. Google ve Motorola henüz bu yarışta gerideler ancak zaman ne getirecek göreceğiz. Onlar da, bunun önemli bir yatırım olduğu gerçeğini göz önünde bulundurarak, yazılım hizmetleri ve ürünlerinden, bilgisayar ürünlerinden, fikri mülkiyetin ticarileştirilmesi konusuna eğildiler. Kısacası, buna oldukça büyük meblağlarda para yatırdılar. Bunun sadece ürün korunmasından öte bir getirisi olması gerekir. Mesela, Siemens grubu gibi köklü büyük Alman şirketlerine baktığınızda, onlarda hala ürünlerin fikri mülkiyet yoluyla korunması görüşünün hâkim olduğunu görürsünüz. Aslında, fikri mülkiyet haklarının temel amacı da budur. Bu şirketler, kısa süre önceye kadar fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesine ilgi göstermediler. Bu ise artık ihtiyaçları olmayan portföylerini sattıkları veya lisansını verdikleri anlamına geliyor. Lisanslama yapıyorlar ancak bu işlerinin odak noktalarından biri değil. Coca Cola, söylemeye gerek yok ki, dünyadaki en başarılı ve en pahalı markası. Asıl malvarlıkları ise kendileri dışında kimsenin bilmediği Coca Cola’nın tarifinde. Bu demektir ki, fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesinin bir başka yolu da onları gizli tutmak olabilir.

- Başarıya ulaşmak için fikri mülkiyetinizi iş planınıza entegre edin
- **Etkin Fikri Mülkiyet Yönetimi:** Fikri mülkiyetinizin üretimi, belirlenmesi, korunması, muhafaza edilmesi ve ticarileştirilmesi
 - Rekabet avantajınızı arttırın
 - Yatırımınızın değerini arttırın
 - Şirketinizin geleceğini koruyun



Dr. Tilman Müller-Stoy, Bardehle Pagenberg - 12
June 2014

Şimdi Türkiye pazarı hakkında duyduklarımdan yola çıkarak, Türk iş dünyası için önemli olduğunu düşündüğüm bazı öncelikli noktalara temas etmek istiyorum. Ben, Türkiye pazarı konusunda uzman değilim ve elbette ki, siz bu konuda benden daha fazla bilgiye sahipsiniz. Fakat duyduğum kadarıyla en önemli şey, bugün de değinildiği üzere *bilgi*’dir. Bir de bunun yanında bilginin nasıl ele alınacağı meselesi var. Ben, fikri mülkiyet haklarının yönetimindeki bazı stratejik hususlara eğilmek istiyorum.

Kaynaklarınız elverdiği takdirde şirketiniz bünyesinde güvenilir, deneyimli ve alanında yetkin bir fikri mülkiyet hakları yönetim birimi bulundurmanızı tavsiye ederim. Kanımca bu, bu konuda atılacak en önemli adımdır. Bunu kendi şirketinizin içerisinde yapabilirsiniz veya diğer bir seçenek olarak, dışarıdan bir danışman istihdam edebilirsiniz. Ancak her koşulda, şirketinizin içinde, fikri mülkiyet nedir ve nasıl ele alınır bilen, AR-GE birimi ile iletişim kurma becerisine sahip, buluşları takip eden ve patent almaya değip değmeyeceğini öngörebilen, kısacası farklı düşünebilme yetisine sahip en az bir kişinin bulunması mutlaka gereklidir. Patentin yanı sıra, teknoloji de bu işin içinde. Dolayısıyla, şirketin içinde bütün bunları bilen öyle bir kişi lazım ki, şirkete en iyi fikri mülkiyet stratejisini belirlemek üzere tavsiyede bulunabilsin. Bu şirketinizin piyasada başarılı olmasını sağlayacaktır. Firma olarak görüşümüz bu yöndedir.

- **İLK ADIMLAR:**

- **Fikri Mülkiyetini Oluştur**

Mevcut teknolojileri tekrar icat etmekten veya geliştirmekten kaçının, *(veritabanlarını kontrol edin)*; üniversitelerin ve dış ortakların desteği ile AR-GE;

- **Fikri Mülkiyeti Tanımla**

hem mevcut fikri mülkiyetler hem de gelecek potansiyel gelişmeler için

- **Fikri Mülkiyet Yönetim Yapısını Kur**

örneğin; patent başvurusu, fikri mülkiyetin muhafaza edilmesi, lisanslama, itilaf çözümü

Dr. Tilman Müller-Stoy, Bardehle
Pagenberg - 12 June 2014



Peki, bu nasıl başanlır? Fikri mülkiyeti geliştirmek için atılması gereken ilk adımlar nelerdir? Çoğunuz farkında olmasanız bile birçok fikri mülkiyete sahipsiniz. Daha önce de söylediğim gibi, insanlarla konuşacak ve bunları ortaya çıkaracak birine ihtiyacınız var. Fikri mülkiyetimizi tespit etmek üzere bir iş akışı şeması oluşturmalsınız. Mesela, AR-GE birimiyle düzenli toplantılar yapılmalısınız. Nelerin geliştirileceğine dair stratejiye karar verirken; patent veri tabanlarının kontrol edilmesi gerek. Keşfedilmiş bir şeyi tekrar keşfetmeye gerek yok. Dolayısıyla ilgili olduğunuz teknoloji bölgesinde başka alanlar yatırım için daha uygun olabilir veya olası bazı patentlerin lisansını alabilirsiniz. Lisans almak size patent sahibiyle rekabete karşı işbirliği yapma şansı verecektir. Ancak en önemlisi, şirketin içinde ve de şirketin dışında neler olup bittiğini bilmektir. Bu paranızı boş yere harcamanıza engel olur. Duyduğum kadarıyla ki bunu duyduğuma fazlasıyla memnun oldum, Türkiye’de Koç Holding ve diğer bazı şirketler üniversitelerle işbirliği yapıyor. Bu şekilde, bazı araştırmalar üniversitelere devredilmiş oluyor. Fikri mülkiyet hakkını geri almak için hangi tür anlaşma yapılmış olursa olsun; lisansını almak veya transfer etmek gibi, bu araştırmalar teknolojinin ön planını oluşturuyor ve daha sonra bu buluşlar kar yaratıyorlar. Bu çok iyi bir şey. Bugün ABD’de de bu süreç yeniden başladı. Silikon vadisine baktığınızda, bugün kurulan yeni şirketlerin çoğunun üniversitelerden insanlar tarafından kurulduğunu görürsünüz. Daha sonra ise, sadece birkaç yıl içinde Facebook’a dönüşebiliyorlar. Tam da bu yüzden sizlere, bu konuyla ilgilenmenizi ve üniversitelerle işbirliği içinde çalışmanızı öneririm. Benim

tecrübelerime göre ki bu tecrübeler Alman ve Avrupa üniversitelerine dayanmakta, üniversiteler iş ortaklıklarında kar odaklı hareket etmezler. Bu nedenle de üniversitelerle iş birliğinde bulunmak düşük maliyetli ve makul bir yaklaşımdır olacaktır.

Fikri mülkiyet haklarının doğuşundan itibaren, yönetim yapınız içinde bunu tespit etmeniz ve bu yapı içinde ne yapacağınızı planlamalısınız. Bu noktada, patent başvurusu ve patent tescili gibi çeşitli imkânlarınız mevcut.

- Patenti muhafaza mı edeceksiniz yoksa terk mi edeceksiniz?
- Lisans vermeli mi, yoksa almalı mısınız?
- Haklarınızı ihlal eden biri ortaya çıkarsa veyahut siz ihlal sebebiyle suçlandığınız takdirde ne yapacaksınız?
- Portföyünüzde size daha kolay bir uzlaşma sağlayacak karşı silahlarınız var mı?

Günümüzde bunlar bilgi ekonomisinde önemli bir rol oynamaktadır ve dikkate alınmalıdır.

- **Fikri Mülkiyetlerin Ticarileştirilmesi için Kullanabileceğiniz Araçlar**
- **Ticarileştirme stratejisi ve en uygun araç bazı faktörlere göre değişebilmektedir.**
 - **İş hedefleri:** muhafaza etmek/engellemek yada ticarileştirme?
 - **Fikri Mülkiyet Çeşitleri:** patentler, gizli teknik bilgi?
 - **Rekabetçi Ortam**
 - **İş Kapasitesi**
 - **Mali ve Finansal Kaynaklara erişim**

Dr. Tilman Müller-Stoy,
Bardehle Pagenberg - 12
June 2014



Burada, fikri mülkiyet haklarınızı ticarileştirmek için kullanabileceğiniz araçların kısa bir listesini görüyorsunuz. İlk nokta oldukça açık: Planınız nedir? Fikri mülkiyet haklarınız ile para kazanmak mı istiyorsunuz? Örneğin, satış veya lisanslama yoluyla veyahut Siemens örneğinde olduğu gibi rakiplerinizin, teknoloji pazarınıza girişini engellemek için mi istiyorsunuz? Pazarda lider rolünü korumak çok kolay değildir, düşünülenin aksine fazlasıyla zordur. Bir de tabii önemli olan, neyinizin olduğudur. Bu gizli güç teknik bilgi (*know-how*) mı? Teknik bilginizi belirli bir lisanslama yoluna mı açmak istiyorsunuz? Teknik bilginizi lisanslayabilirsiniz, bununla ilgili yazılı bir kural yok. Teknik bilginin kayıt sistemi yok ama lisanslamak mümkün. Teknik bilgi gizlidir ve onun için piyasada bir fiyat talep edebilirsiniz.

Peki, iş çevreniz nasıldır? Rakipleriniz ne yapıyor? Mesela, rakipleriniz patentlere çok para harcıyor ve bulunduğunuz piyasa çekişmeli ise, patentlerinizi karşı silah ve kalkan olarak kullanabilirsiniz. Bütün bunlar, yeteneklerinize bağlı. Bunları sağlamak için yeterli finansal kaynağınız var mı? Bu şekilde yönetim yapısı kurmak için, özel sermaye bulabilir misiniz veya risk sermayesi temin edebilir misiniz? Finansal kaynaklara erişiminiz var mı? Bütün bunlar göz önünde

bulundurulmalıdır. Fikri mülkiyet piyasasına girdiğiniz andan itibaren artık yalnız değilsinizdir. Farklı çıkarlar söz konusudur ve artık rekabet içindesinizdir. Bu da demektir ki, fikri mülkiyetin ticarileştirilmesi ile ilgili temel problem, pazarda anlaşma sağlayabilmek ve piyasada denge ve uzlaş sağlayabilmektir. Bu ise pazarlığı ve müzakereyi gerektirir ki oldukça önemli bir konudur.

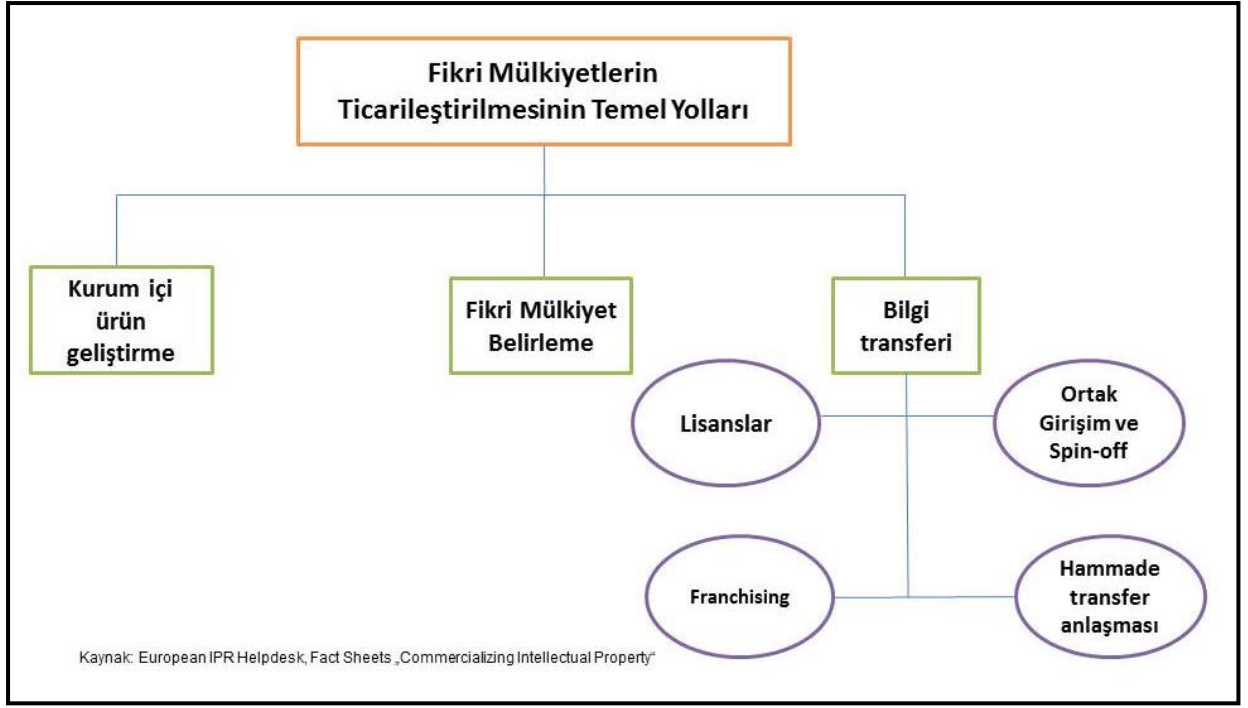
Bir diğer kayda değer konu ise, adil tazminattır. Makul iş ortaklarına sahip olmak ve uzun süre barış ve istikrar içinde çalışmak istiyorsanız, rakibinizden veya iş ortağınızdan son kuruşuna kadar para almaktan kaçınmanız gerekir. Gelecekte doğabilecek problemleri bertaraf etmek açısından, adil bir biçimde bu sorunu çözmeniz önemlidir. Şu an bir takım genel meselelere değineceğim. Benim de müzakere süreçlerinde bazı tecrübelerim oldu. Türk şirketleri için de aracılık tecrübem var, bazen sorunlara yol açan “pazarlık” usulü müzakereleri engellemek oldukça zor oluyor.

Bahsettiğim bu araçlar nelerdir? İlki oldukça açık, kurum içi kullanım ve gelişmedir. Bir buluş yapıyorsunuz ve bu buluşu kendiniz kullanmak istiyorsunuz. Bu zaten fikri mülkiyet haklarını ticarileştirmenin bir yolu, çünkü ürününü kullanabilmek için geliştiriyorsunuz. Bu hikayenin sonu mu? Hayır, değil. Örneğin, teknolojiyi daha çok geliştirmek amacıyla, aynı alanda faaliyet gösteren şirketlerle ortak teşebbüsler kurabilirsiniz. Daha fazla insan, size yardımcı olabilecek daha fazla fikir demektir. Üç farklı alanda da lisanslama yapmanız mümkündür, birazdan daha ayrıntılı olarak bahsedeceğim.

Bu üçü tartışmasız fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesi için bilinmesi gereken en önemli yöntemlerdir. Bosch örneğinde olduğu gibi, fikri mülkiyet haklarınızı başkasına devredebilirsiniz. Bosch, portföylerinin bir kısmını patent şirketi IPcom’a satarak, telekomünikasyon piyasasından çekilmiştir. IPcom uzun yıllardır tüm dünyada bu iş modeli ile çalışmakta ve lisans ücretlerini toplamaktadır. Bu iş modelinin kabul edilirliliği konusunda yargıda bulunmak istemem, ama sonuçta düşünüyorum da, neden olmasın. Patent de tıpkı bir ev gibi satabildiğiniz bir mülk. Bosch bu konuda gayet iyi bir anlaşma yaptı. IPcom ilk başta çok başarılı değildi, ancak şimdi Deutsche Telecom’la büyük bir anlaşma yaptılar. Rakamları tam olarak bilmiyorum, ama IPcom bu anlaşma ile epey kazanç sağlamış durumda ve tabi karşılığında Bosch da. Dolayısıyla, ürünlerinizin artık rekabetçi olmadığı noktada veyahut korumak zorunda olduğunuz bir ürününüzün bulunmadığı ama patent sahibi olduğunuz durumda fikri mülkiyetinizi satarak kazanç elde edebilirsiniz.

Fikri Mülkiyetlerin Ticarileştirilmesi için Araçlar

- ✓ **Kurum içi Gelişme**
- ✓ **Ortak Girişim**
- ✓ **Lisans Anlaşması**
- ✓ Fikri Mülkiyet Haklarının Transferi
- ✓ Franchising
- ✓ Üniversiteden Doğan İleri Teknoloji Tabanlı Şirketler (*Spin-offs*)
- ✓ Fikri Mülkiyet Holdingleri ve Lisanslama Şirketleri



Franchising'e gelirsek, herkes Mc Donalds'ı ve markasını bilir. *Spin-off*'lar ise, ürettikleri fikirlerle üniversitelerden doğan ileri teknoloji tabanlı şirketlerdir. Almanya'da bu tarz örneklerle her geçen gün daha fazla karşılaşıyoruz. Devletin kısmen fonlaması ile yeni kurulan şirketler var. Üniversite yerleşkesinde çalışmaya başlıyor ve bir noktada oradan bölünerek kendi şirketlerini kuruyorlar. Avrupa piyasasında fikri mülkiyet holdingleri ve lisanslama yapan işletmeler de günden güne artmaktadır. Mesela, Phillips bunun iyi örneklerinden biridir. Fikri mülkiyetlerini muhafaza etmek, lisanslamak ve dava işlemlerini takip etmek için, fikri mülkiyet haklarıyla ilgili kendilerine bağlı ayrı bir şirket kurdular. Ayrı şirketin kurulmasında vergisel yükümlülüklerin de etkisi olmuştur muhtemelen. İlginç vergi sistemleri nedeniyle, Luxemburg'da kurulmuş bazı şirketler var. Dolayısıyla, fikri mülkiyet haklarının ticarileştirilmesine ilişkin bir başka stratejik nokta ise, işletmenizi vergi avantajlarına sahip olacağınız yerlere kayıt ettirmeniz ve sadece fikri mülkiyetlerinizi muhafaza ederek değil, ticarileştirerek de gelir elde edeceğiniz yerlerde yapılandırmaktır.

B. YAPILMASI VE YAPILMAMASI GEREKENLER

- Fikri Mülkiyet stratejini tanımla
- Fikri mülkiyet stratejini içeren, hedeflerini ve uygun faaliyetleri tanımlayan bir iş planı oluştur
- Fikri Mülkiyet Yönetimi kur
- Fikri Mülkiyet sahipliğinin belirgin olması
 - Mülkiyet durumu
 - Müşterek mülkiyet halinde durum tespiti yapılması

Dr. Tilman Müller-Stoy,
Bardehle Pagenberg - 12
June 2014



Neler yapmalısınız ve yapmamalısınız? Bu konuda bahsedebileceğimiz, binlerce konu ve yaklaşım var ancak kendimi Avrupa çerçevesinde ve mevcut durumda en önemlileri olduklarına inandıklarımla sınırlayacağım.

Ne yapmalısınız? En önemlisi fikri mülkiyet hakları yönetimini kurmanız. Bir strateji belirlemelisiniz. Başlamadan ve yatırım yapmadan evvel, ne yapmak istediğinizi bilmeniz gerekli. Aksi takdirde, paranızı boş yere harcayabilirsiniz. Bu planı aynı zamanda olasılıkları anlamak amacıyla da yapmalısınız. Eğer yeterli finansal kaynağınız yoksa bir yılda 100 tane patent başvurusunda bulunmanız herhangi bir anlam ifade etmeyecektir. Bu durumda, en önemli buluşlarınıza yoğunlaşmalısınız. Finansal destek alabileceğiniz birilerini bulabilir, satabilir veya teknik bilginizi lisanslayabilirsiniz.

Patent davalarında gene sıkça rastladığım bir diğer önemli husus, patent sahibinin kim olduğuyla ilgili. Patentin sistemde kayıtlı olması, çoğu zaman geçmişte ne olduğunu yansıtmaz. Bu problemleri baştan ele alarak engelleyebilirsiniz. Başvuru sahibi hangi kuruluş olmalı? Kuruluşun bütün hakları var mı? Mesela, çalışan bir buluş icat etmişse, bu buluş şirkete aktarılmış mı? Buluş başka birisinden mi satın alınmış? Bu kişi gerçekten bu buluşun sahibi mi? Ürünün geçmiş işlemlerinde mülkiyet durumu çok önemli, durum tespiti yapılmalıdır. Örneğin, özellikle ortak girişim veya bir araştırma projesi yaptığınızda, buluşu ortak girişim çerçevesinde ele alınması çok önemli. Teknisyenler buluşlar üzerinde birlikte çalışırlar ve günün sonunda kim hangi parçayı icat etti bilinmez. Yetki verme işlemleri olurken, bunu sürekli tartışıyoruz. Buluşu bulan teknisyen diyor ki “*Fikir bendeydi ama diğer şirketten bu arkadaşımın da benzer bir fikri vardı*” Durum böyle olunca, işler karmaşılaşmaya başlıyor. Dolayısıyla, ortakların geliştirilecek teknolojiyle ne yapacağına ilişkin önceden anlaşması gerekiyor. Her iki taraf da %50 pay sahibi mi olmalı yoksa sadece ödeyen bir kişi mi buluş sahibi olacak? Bütün bunların baştan tespit edilmesi çok önemli ve ben buna durum tespiti (*due diligence*) diyorum.

Büyük işlemlerden bahsetmiyorum. Birleşme ve devralma işlemlerinde fikri mülkiyet ile ilgili kısmın değerlemesi önemli. Değerlemenin kapsamı tartışılabilir, değerlemeler çok pahalı olabilir. O yüzden, her patent için tek tek değerlendirme yapmak mantıklı olmayabilir. Ancak patentinizin yaklaşık pazar değeri hakkında bir fikriniz olması lazım. Daha sonra Dr. Koellner'in size izah edeceği bazı yöntemlerle değeri tahmin etmek mümkün. Makul bir maliyet ve belirlilik seviyesi ekleyiniz. Olabildiğince kesin olmalı. Ne kadar çok gayret ederseniz, resim o kadar netleşir. 80/20 kuralı uygulanabilir. %80 bilgi yeterli olabilir, geri kalanı öğrenmek sadece çok fazla para

- ✚ Fikri mülkiyetiniz durum tespitini yapın (*değerleme, yükümlülükler; hakları*)
- ✚ Koruma ve olası hükümsüzlük şartlarını dikkate alın (*Risk Yatırımı*)
- ✚ Anlaşmalarda durumunda her iki tarafın da yükümlülüklerini, sorumluluklarını açıkça tanımlayın
- ✚ Pazarlık usulü anlaşmalardan kaçının: Eğer makul iş ortaklıkları yapmak istiyorsanız makul olun

harcamanıza sebep olur. Bir de tabi, neyi yapıp neyi yapamayacağınızı da bilmeniz lazım. Örneğin, ortak proje çerçevesinde, buluşun bazı boyutlarını yayınlama izniniz var mı?

Belki buradaki en önemli konu ikincisi olabilir. Bugün

açılış konuşmasında bahsedildi, fikri mülkiyet bir risk yatırımdır. Yani, patent ofisinden alınmış üzeri damgalı bir patent belgesi almanız güvende olduğunuz anlamına gelmiyor, çünkü patentler ölebilir, birileri onlara karşı dava açabilir, ihlal edebilir, ileride başka problemlere yol açabilir. Bu durum bizi patentin kalitesi sorusuna getiriyor. Patent kalitesine yatırım yapmak mantıklı geliyor mu? Bu soruya iş çerçevesinden bakarak sizlerin cevap vermesi gerekir. Bana sorarsanız, kalite bugünlerde her yerde olduğu gibi burada da oldukça önemli. Neden? Düşünün ki 100 tane kalitesiz patente yatırım yaptınız, belki mahkeme bunları geçersiz kıldı veya belki çok zayıf oldukları ve çok fazla buluş öncesi teknik bilgi mevcut olduğu için birileri lisansladı. Çoğunuzun da bildiği gibi, eğer bir patentinizin ihlali söz konusu ise iddialarınızı daraltmalısınız. Birçok patent ihlalinin olduğu bir durumda iddialarınızı daraltarak pazarda hala değeri olan bir patent için dava açmanız daha iyi olacaktır. Ancak, bu tip kısıtlamalar sadece detaylı açıklandıysa ve başvuru için resmi form doldurulduysa çalışabilir çünkü daha sonra belirlediğiniz o çerçeve bağlayıcı olacaktır. Bu da beni patent kalitesinin önemine götürüyor.

- Fikri mülkiyetin oluşturulmasında ve ticarileştirmesinde gizlilik hükümlerinin uygulanması
- Başkasına açıklamadan önce herhangi bir gizli bilgiyi koruma altına alın!

→ **Çözüm:**

Gizlilik Anlaşması

→ Yaptırım uygulayın: sözleşme cezası!



Dr. Tilman Müller-Stoy, Bardehle
Pagenberg - 12 June 2014

Lisans gelirlerinden veya patentli ürünün satışından elde edilen kazançların buluşa atfedilen kısmı üzerinde %50'lik bir vergi indirimi var. Benim sorum şu: ürünün patente uyup uymadığına kim karar verecek? Vergi yetkilileri mi, başka biri mi? İşte burada gene kalite sorusu ortaya çıkıyor. Sözleşmelerde her zaman kimin neyi yapması gerektiği konusunda mutabakata varılmalı ve olabildiğince özellikli ve net şekilde ortaya konmalı. Sürecin başından itibaren farkında olmamız gereken en önemli şey “*Buluşunuz için başvuru yapmadan sakın yayınlamayın*”. Müthiş bir buluş yapmışsınızdır ve birisi bir sektör toplantısında buluşunuzu anlatan bir sunum yapar ve siz henüz korumaya almamışsınızdır. Tam bir facia. Bunu mahkemelerde birkaç defa gördüm. Mesela, İskandinav yangın söndürücü üreticisi müşterimiz vardı, muazzam yangın söndürücü sistemleri üretiyorlardı. Güçlü bir patentleri vardı, buluş öncesi teknik bilgi mevcut değildi. Patentli sayesinde epey dava kazandı, ama sonra davanın sonunda ortaya bir video çıktı. Bir sigorta şirketinde güvenlik testi yapılmaktaydı ve buluşun tüm özelliklerini açıkça gösteriyordu. Tartışacak bir şey yok, video kamuya açık. Bu da demektir ki, patentiniz geçersiz kılınmış oldu. Bir sürü dava için dosya dolduruyorsunuz, ardından kendiniz yok ediyorsunuz. Yani, gizlilik son derece önemli. Çalışanlarınızı gizliliğin gerekliliği konusunda çok iyi eğitmeniz lazım. Şirketinizin dışında birisiyle konuştuğunuz zaman, gizlilik anlaşması üzerine mutabık olmanız gerekiyor. Anlaşmada şu şekilde ifade edilmeli; “*Ben size gizli bir şey ifşa edeceğim ve sizin 3. kişilere aktarma hakkınız yok. Eğer bunu yaparsanız, X kadar liralık cezai şart yerine getirilecektir*” Cezai şart için verilen rakam büyük olmalı ki, karşı tarafı caydırıcı olsun ve siz de böyle bir riskle karşılaşmayın.

- ✓ İş ortaklarında başka nelere dikkat etmek lazım?
- ✓ İş sözleşmeleri feshedildikleri zaman ne olur?
- ✓ Teknoloji hala sahibi tarafından kullanılabilir mi ve bu hakkı kim muhafaza edecektir?
- ✓ Kim muhafaza etmeyecek ama lisans ücretlerini ödeyecektir?
- ✓ Nerede ve nasıl dava açarsınız? Tahkim yoluyla mı yaparsınız?
- ✓ Ulusal mahkemelere mi başvuracaksınız?
- ✓ Hangi kanun çerçevesinde ele alacaksınız?

Bunlar temel ama önemli konular. Size bu konuda tavsiyem şudur; fikri mülkiyet hakları konusunda, yeterli düzeyde bilgi birikimine ve tecrübeye sahip mahkemeleri ve kanunları tercih

edin. Bu gibi durumları birkaç tahkim davasında gördüm. Herhangi bir yerleşik içtihata sahip olmayan bir ülkenin kanunları uygulanıyor. Yani, öngörebileceğiniz hiçbir tahmini durum yok, hakimlerin ve hukukçuların herhangi bir tecrübesi yok veya makul bir özel bilirkişi görüşü de mevcut değil. Tam bir felaket. Daha sonra, örneğin Alman Kanunu'nu bu hiç bilinmeyen kanunun hükümleri altında uygulayabilme ve tartışma fırsatınız olmuyor. Tecrübeye sahip çok iyi bir yargı sisteminizin olması lazım. Türk mevzuatı henüz bu derece deneyime sahip mi bilmiyorum ama gelişmekte olduğu söyleniyor. Eğer gelişmişse kullanın, yoksa başka bir hukuk sistemini seçin. Mesela, Almanya olabilir. Tüm taraflar için son derece dengeli bir hukuk sistemine sahip. İngiliz hukuku da oldukça ilginç ama mahkemeleri çok pahalıdır. Eğer bir anlaşmazlık yaşanır, dava çok maliyetli olabilir ki bu da İngiliz hukukunu seçmemek için bir sebep olabilir.

☐ Patentin feshi veya uyuşmazlık gibi durumların sonuçlarını dikkate alın

- Bu alanda deneyimli bir yargı sistemini tercih edin (Almanya, İngiltere, Türkiye?)
- Arabuluculuk veya tahkim mekanizmasını uyuşmazlığın çözülmesi için bir alternatif ya da ilk adım olarak düşünün

☐ Patent başvurusu yaparken şablon kullanmayın

- Kurum içerisinden veya dışarıdan deneyimli avukatlardan destek alın



Dr. Tilman Müller-Stoy, Bardehle
Pagenberg - 12 June 2014

Arabuluculuk mekanizmasını kullanılabiliyorsunuz. Alman mahkemelerinde gitgide daha yaygınlaştığını görüyoruz. Münih ve Düsseldorf başta olmak üzere, bazı Alman mahkemeleri davanın yanı sıra bir arabuluculuk sistemini de biliyor, dolayısıyla dava ile ilgili karar sonuçlanmadan her iki tarafa da yardım edebilecek bir uzlaşma öneriyor ve çoğu zaman da işe yarıyor. Arabuluculuk sisteminde başarı oranı yaklaşık %80. Sizlere sözleşmelerinizde arabuluculuğa ilişkin adım adım uygulayabileceğiniz maddeler eklemenizi öneririm. Birinci adım arabuluculuk sistemi, ikinci adım olarak, eğer tartışmaları gizli yürütmek istiyorsanız tahkim. Bu arada, tahkim daha pahalı ve Almanya ve Hollanda gibi ülkelerde normal davalardan daha uzun sürede sonuçlanıyor. İkinci bir seçenek, normal dava açmak olabilir ama ben yine de arabuluculuk sistemi ile ilgili maddelerin sözleşmelerinizde yer almasını tavsiye ederim. Arabuluculuk yaparsanız, çok büyük maliyet yok ve gayet başarılı iyi sonuçlar alınabiliyor.

Yapılmaması gereken bir başka şey de şu; bazı şirketlerde hukuk müşavirleri var. Bu danışmanlar bugün iş kanunuyla uğraşırken, ertesi gün vergi kanunuyla ilgili çalışıyor ve üçüncü gün de fikri mülkiyet haklarıyla ilgili bir çalışmaya ihtiyaç oluyor ve sözleşmeleri hazırlamaları gerekiyor. İnternette arama motorunda lisans sözleşmelerini taratıyorlar ve bir şablon bulup onu dolduruyorlar. Sonuçta bu şekilde yapılabilir ama bunu yapmanın en iyi yolu bu mudur? Hayır,

bütün bu anlaşmaların muhakkak duruma özel ve de fikri mülkiyet lisanslaması hangi konudaysa ona göre yapılması gerekiyor. Sadece patent için mi? Yoksa patent, marka ve dizayn için beraber mi? Ne tür bir anlaşma olacak? Bu iş ilişkisi özelinde sözleşme taraflarının önemi ne? Bu teknoloji alanında öne çıkan önemli noktalar nelerdir? Örneğin, mobil telefonların patentini düşünün. Bir cep telefonu patenti için lisans ücreti alacaksınız ve bununla ilgili bir taslak alıyorsunuz. Taslağı beğenmeyerek, bir şablon hazırlayıp gönderiyorsunuz ve cep telefonun gelirinin %5'i kadar lisans ücreti ekliyorsunuz. Bir telefonda yaklaşık 10,000 ya da daha fazla patentin olduğunu düşündüğünüzde, bunun bir hata olduğunu anlarsınız. Her bir patent için %5'lik lisans ücreti söz konusu olsa, bu oldukça pahalı bir cep telefonu olur. Benim sizlere tavsiyem, şirket içinde lisanslama biriminizin olması veya bu konuda dışarıdan hukuki danışmanlık almanız. Böyle bir anlaşmanın maliyetini düşündüğünüzde, doğru yazılmamış bir anlaşmanın zararı maliyetinden çok olabilir ve buna değmez.

C. KURUM İÇİ GELİŞMELER

Şimdi biraz daha kurum içi gelişmelere odaklanalım. Daha önce de söylemiş olduğumuz gibi, bir şeyi keşfedince fikri mülkiyet korumasını sağlayana kadar gizli tutmalısınız. Bu arada da buluşunuzun yeni olması gerekiyor. O yüzden de, şirket içinde piyasada benzer bir buluş/ürün mevcut mu araştırma yapmanız gerekiyor. Daha önceden bahsettiğim durum tespitini yapmak o buluşunuz için patent alıp alamayacağınızı bilmeniz için önemli. Rakibiniz sizden önce benzer bir patent almış mı ve hangi amaçla hangi ürünlerde kullanmış araştırmalısınız. Neden? Üründeki buluşu kendiniz keşfetmiş olsanız bile, bu ürünün kullanmak için serbest olduğu anlamına gelmez. Ürünün içinde bağlantılı olarak başka patentler için lisans almanız gerekebilir. O lisansın iyice bilinmesi gerekiyor ki, gerekli değerlendirmeyi yapın ve ürününüzün lansmanını yapmanın mantıklı olup olmadığına karar verin.

Gizlilik sözleşmesi gizliliğini nasıl sağlayabilirsiniz? Bunu işe giriş sözleşmesine dahil edebilirsiniz, Türkiye mevzuatı nezdinde de bu tür maddelerin ve gizlilik ilkelerinin eklenmesi uygundur diye düşünüyorum. Özellikle AR-GE faaliyetlerine yönelik anlaşmalara gelecek olursak, gizlilik maddelerini sözleşmeye yazmanız ve iş ortaklarınızla birlikte her maddeyi tek tek tanımlamanız gerek. Mesela, kimin neye erişimi var?

Buluşumu korumak için en uygun yöntem nedir?

→ Gizlilik veya Tescil

Buluşum için hangi çeşit fikri mülkiyet hakları mevcut?

→ Patent, Faydalı model ve/veya Endüstriyel tasarım

Ardından, diğer bir konu fikri mülkiyet stratejiniz; buluşumu gizli mi tutmalıyım? Buluşumla pazarda öncü olmak için yeterince hızlı davranıyor muyum? Bu en doğru ve bir yandan da en düşük maliyetli yol.

Ancak bu her zaman her endüstride mümkün olmayabiliyor. Bazı endüstrilerde bu işe yararken, diğerlerinde yaramayabiliyor. O yüzden de bu işin bir parçası. Böyle bir pazarda olup olmadığınıza göre değişecektir. Belli kararlar almanız gerekiyor. Ardından, daha önce bahsettiğim gibi belli bir oranda farklı açılardan ürününüzü veya hizmetinizi koruma altına almanız gerekiyor. Sadece teknolojik açıdan değil, aynı zamanda ticari marka veya yenilikçi bir ürünse tasarım açısından da koruma altına almanız gerekiyor. Örneğin, İsviçre çakılarını düşünün. İsviçre çakılarının üzerinde,

İsviçre bayrağını andıran kırmızı bir zemin üzerinde beyaz bir haç işareti vardır ve bu amblem ticari bir markadır. Bununla birlikte, ürünün birçok kesmek, vb. birçok özelliği vardır ve bu özellikler üzerinde de patentler vardır. Aynı zamanda, tasarım hakkı da var. Yani gördüğünüz üzere, bir ürünü birçok açıdan koruma altına almanız mümkün.

Fikri mülkiyet yönetimini şirketinizde tesis etmeniz iyi, ama temel uygulamaları ve çalışmaları öğrendikten sonra, işler biraz daha karmaşıklaştığında, yapılması gerekenlerden biri de satış ekipleri ile iletişim halinde olacak danışmanların olmasıdır. Piyasada neler olup bitiyor? Ürününüzü ihlal edenler var mı? Potansiyel lisans alabilecek kimse var mı? Eğer varsa, onlara nasıl bir yaklaşım sergilemelisiniz? Peki, rakipler nasıl bir tutum takınıyor? Agresifler mi? Dava açarsanız, onlar da dava açar mı? Bütün bu soruların cevaplarının toplanması ve oluşturulan genel stratejiye de yansıtılması gerekiyor. Aynı zamanda, rakiplerinizden nasıl daha iyi ve daha başarılı olabileceğinizin yanıtı da buradadır. Eğer güçlü bir portföyünüz varsa, bu çok kolaydır. Sürekli saldırıya uğrarsınız, bir patentle ilgili diyelim dava açılır, sonra bir mektup yazarınız ve dersiniz ki: *“Bakın bir patent için böyle bir dava açtınız. Bu arada biliyoruz ki, sizin 5 patentiniz var, bizim ise 10. Onları da kullandınız. O yüzden, ya anlaşmanın bir yolunu bulalım ya da biz de size dava açacağız”* Bu noktada sorun, genellikle tarafların birbiriyle anlaştığı herkesin pazardaki yerini koruyup herhangi bir maliyet ödemediği makul bir çapraz lisanslama yoluyla halledilebilir.

Fikri Mülkiyet Yönetimi

- Pazarı gözlemleyerek fikri mülkiyetleri sürekli takip edin
- Olası ihlalleri / lisans alıcılarını belirleyin
- Uyuşmazlıkların çözüm stratejisi için çapraz lisanslamayı değerlendirin

Fikri mülkiyet haklarına Dayalı Kaynak Geliştirilmesi

- Güçlü bir fikir mülkiyet portföyü yardımcı olabilir.

Fikri mülkiyet haklarına dayalı kaynakların geliştirilmesi de önemli bir konu ve Almanya’da sıklıkla görmeye başladık. Özellikle eğer fikri mülkiyet koruması varsa, yeni kurulan şirketlerin özel sermaye şirketleri tarafından finansal kaynaklarla desteklendiğini görüyoruz. Eskiden önemli olan sadece patent başvurusunun ilgili ürünü

kapsayıp kapsamadığıydı ve fikri mülkiyet korumasının düzeyi tartışılmıyordu. Siz profesyonel olarak bir patent için başvuru yaptınız ve yatırımınızın bu başvuru sayesinde koruma altına alındığını düşünüyorsunuz. Ancak, artık günümüzde durum böyle değil. Risk sermayedarları fark ettiler ki, patent bir risk yatırımdır ve bu yüzden teknolojinin de ne kadar iyi korunduğunu inceliyorlar. İyi bir başvuru mu? O yüzden de patent vekillerini istihdam ediyorlar ve şöyle diyorlar: *Mesela 100.000 özelliği olan ve herkesin etrafında bir şeyler tasarlayabileceği bir iddia söz konusuysa, korunduğu iddia edilemez veya bu çok geniş denilebilir. Buluş öncesi teknik bilgiye uyuyor. Eğer başvurulduğu gibi tescillenirse çok güçlü bir koruma sağlayabilir.*

D. ORTAK GİRİŞİMLER

Ortak girişimler ortak girişim anlaşmaları kapsamında ele alınır ve söz konusu özellikle fikri mülkiyetler ise, ortak girişim sözleşmeleri oldukça önemlidir. Peki bu girişimlerin amacı nedir? Ortak girişim tarafından yaratılan fikri mülkiyetin sahibi kimdir? Kimin fikri mülkiyeti kullanmaya ve ondan para kazanmaya hakkı var ve hangi seviyeye kadar? Fikri mülkiyet üzerinden ürün

geliştirilmesine izin var mı? Büyük olasılıkla evet, ama yine de tüm bu hususları sözleşmede belirtmeniz uygun olacaktır. Peki, mevcut fikri mülkiyet zaten bir tarafa aitse ve ürün daha sonra

TANIMLAYIN VE DEĞERLENDİRİN

- ✓ Ortak girişimin amacı
- ✓ Yaratılacak fikri mülkiyetin sahiplik ve istismar edilme durumu
- ✓ Mevcut fikri mülkiyetin geliştirilmesi durumunda sahiplik durumu
- ✓ İlgili tarafların katkıları, yükümlülükleri ve sorumlulukları
- ✓ Fikri mülkiyet yönetim yapısı
- ✓ Feshin sonuçları

geliştirildiyse ne olacak? Onlarla nasıl başa çıkılacak? Bu buluşlara kim sahip olmalı? Hangi taraf fikri mülkiyet veya mali kaynak açısından ne kadar katkı sağlamalı? Örneğin, bir taraf AR-GE faaliyetlerine finansal olarak destek sağlıyordur, diğer taraf fikri mülkiyeti geliştirmek için çalışmalar yapıyordur. Burada ihtiyaca uygun ve duruma uygun şekillenebilecek birçok olasılık var ve sözleşmelerin de ona göre biçimlendirilmesi gerektirir. Bu

sebeple, kuracağınız fikri mülkiyet yönetimi yapısında aşağıdaki hususları netleştirmelisiniz:

- Kim hangi alandan sorumlu?
- Patentin muhafaza edilmesiyle ilgili masraflarını kim karşılayacak?
- Patentlerin terk edilip edilmemesi gerektiğine kim karar verecek?

Benzer durumlarda, her seferinde her iki tarafın da onayı mı alınacak? Büyük bir şirkette her patent başvurusu için yönetim kurulunun toplanarak karar almasını hayal bile edemiyorum.

- Eğer bir sözleşme sonlandırılırsa ne olur?

Genelde sözleşmenin üzerinde durulması gereken iki önemli kısmı vardır. Her bir ortağın ortak girişimden önce sahip oldukları bir fikri mülkiyet alt yapısının yanı sıra tarafların beraber geliştireceği bir ön yapı da vardır. Genellikle alt yapı için geçerli olan kurallar, ön yapı için geçerli değildir. Bu nedenle, fikri mülkiyet özelinde bu kurallara karar verilmesi gerekiyor. Bir diğer önemli bir nokta da, ortak olarak geliştirilmiş olan fikri mülkiyet nasıl erişime açık hale getirilebilir? Lisansla mı, diğer anonim şirketleriyle bağlantılı mı, yoksa o grupların ardındaki şirketlerle bağlantılı mı? Bir lisans olması gerekiyor mu yoksa telifsiz mi olmalı? Belki vergi sebebiyle telif ücreti olmalı mı? Bu ortak girişimin ortağı üreticiye veya rakiplerine alt lisans vermeye izni var mı? Bütün bunlar yanıtlanması gereken önemli sorulardır.

E. LİSANS SÖZLEŞMELERİ

Lisans Sözleşmeleri; muhtemelen en yaygın fikri mülkiyet ticarileştirme kaynağıdır. Bu tarz bir sözleşme sürecine dahil olmadan önce, birkaç tane düşünülmesi gereken önemli konuya değinmek istiyorum. Standart bir lisans sözleşmesi ile mülkiyeti transfer etmeniz söz konusu değildir. Yani böyle bir lisans sözleşmesi yapıldığı zaman fikri hakların mülkiyeti aktarılmaz, sadece fikri mülkiyeti kullanma hakkı transfer edilir. Sözleşme imzalandıktan sonra, lisans sahibi, lisansa konu olan fikri mülkiyeti kullanma yetkisine haizdir. Eğer doğru anladıysam, Türkiye'deki yeni teşvik sistemi gerçekten ilginç. Lisans sözleşmelerinin %50'si vergiden muafmış. Eğer böyle bir teşvik mekanizması kuruluyorsa, müşterilerimin birçoğunu AR-GE merkezleri oluşturmaları ve fikri mülkiyetlerini Türkiye'de tescil ettirmeleri hususunda yönlendireceğim. Alman bakış açısıyla söyleyecek olursam bu inanılmaz, gerçek anlamda inanılmaz bir teşvik, %50'si bedavaya geliyor. Çünkü Almanya'daki vergiler gerçekten çok yüksek.

- Lisans Anlaşması

= fikri mülkiyet sahibinin fikri mülkiyetini belli koşullar altında ve bir bedel karşılığında kullanma yetkisini üçüncü kişiye (lisans alana) verdiği iki taraflı yazılı sözleşmelerdir.

- Fikri mülkiyet hakkının sahipliğinin değil, kullanma hakkının transferi
- Türkiye'deki Özel Avantaj (50 % gelir vergisi indirimi?)



Dr. Tilman Müller-Stoy, Bardehle Pagenberg
- 12 June 2014

Sözlü anlaşmalara güvenmeyin. Yapılan en tipik hatalardan biridir. *“Sözleşmede bu şekilde yazılmış, ama biz bunu tartıştık, aslında bu anlamı ifade etmiyor.”* Ancak, mahkemede farklı anlam ifade etmiyor. Anlaşmanın yürürlükteki uygulanan kanuna göre yazılmış olması gerekiyor. Türk şirketlerin birçok yabancı şirketle sözleşmeleri var. Örneğin, Tayvanlı bir şirketle, Türk bir firma arasında itilaf olduğunda, hangi kanunlar geçerli olacak? Tayvan kanunları mı, Türkiye kanunları mı yoksa Amerikan kanunları mı? Muhtemelen Amerikan kanunları değil, ama sözleşmelerin hukuki neticelerini düşünmek ve bu neticeler doğrultusunda hangi ülkenin mahkemelerinin veya kanunlarının geçerli olacağının belirlenmesi önemli.

Lisans sözleşmesinde temel şartlar nelerdir? Taraflar kimlerdir? Bu konuda çok net olmalısınız. İlgili taraf hangi özellikte bir yapı? Lisans sözleşmesi yapılan tek bir yapı mı yoksa bir grup şirket topluluğu mu? Burada sözleşme hazırlanırken öncelikli olarak genel iş amacının yazılması gerekiyor ve bu amaç altında sözleşmenin koşullarının tanımlanması gerekiyor. Mesela, sözleşmede şöyle bir madde yazıldığında; *“Lisanslı patentlerin kullanımı sözleşme sona erdikten sonra durdurulmalıdır.”* Burada, *“kullanım”* ne demek? *“lisanslı patent”* ne demek? Hangi patentler? Tüm bunların tanımlanması gerekiyor.

- Lisans anlaşmalarında üzerinde anlaşmaya varılmış tüm maddelerin açık ve net bir şekilde yazılı olarak ifade edilmesi gerekiyor.

- Etkileyen Unsurlar;

- Tarafların ihtiyaçları ve pazarlık yetileri
- Lisanslanan fikri mülkiyetin türü
- Uygulanan yasa



Dr. Tilman Müller-Stoy, Bardehle Pagenberg
- 12 June 2014

Bu da beni sunumunun son noktasına getiriyor. Birçok sözleşme gördüm, inanılmaz uzun ama fikri mülkiyete geldiğinde, sadece fikri mülkiyetlerin tanımlandığı bir ek konmuş. Sonra onun da aynı uzunlukta bir eki daha var. Sonra sözleşmede anlayamadığınız bazı rakamlar ve tarihler var. Müşteriye sorduğunuzda fark ediyorsunuz ki, bazı kurum içi dosya numaralarına ve tarihlere yer vermişler. Yani, üçüncü taraflar açısından bunun incelenmesi, anlaşılması ve en önemlisi neyin lisanslandığının anlaşılması neredeyse imkansız. Eğer rakamlarda bir hata varsa büyük bir problem, çünkü mesela teknolojinin bazı kısımları lisanslanmamış olabilir. Gerçekten burada bütün bu münferit patent başvurularını, faydalı modelleri ve markaları özellikleriyle birlikte, tek tek sıralamak gerekiyor ki üçüncü taraf neyin lisanslandığını kavrayabilsin.

Lisans Sözleşmesinin Temel Şartları

- ✓ Anlaşmanın ilgili taraflarının tanımlanması
- ✓ İlgili taraflar hakkında detaylı bilgi
- ✓ Anlaşmanın şartları
- ✓ Lisanslanan fikri mülkiyetin net bir şekilde tanımlanması

Teknik bilgi söz konusu olduğunda, nasıl oluyor? Bir ek daha oluşturunuz, o ekte de net ve açık bir şekilde tanımlıyorsunuz. Lisansa konu olan belli özellikteki teknik bilgi nedir? Ne tür bir lisans? Münhasırlık anlaşması mı? Lisanslayan teknolojinin bir kısmını bundan sonra kullanamayacak mı ve sadece lisansı alan mı kullanacak? Sadece lisans sahibinin ve lisansı alanın kullanması ama başka bir tarafın kullanamaması söz konusu olabilir mi? Belki rakiplere veya başkalarına da lisans verebildiğin bir inhisari olmayan lisans anlaşması mı söz konusu? Yani

Lisansın Kapsamı

- Münhasırlık/İnhisari olmayan (*Exclusive/Non-Exclusive*)
- Tek (*Sole*)
- Lisansın kapsadığı faaliyetler
- Lisansın geçerli olduğu coğrafi bölge
- Kullanım alanı ve zaman sınırlaması

münhasırlık anlaşması, inhisari olmayan sözleşmelere göre daha maliyetli ama tüm bunların düşünülmesi gerekiyor. Bunun dışında, eğer ikinci bir ek kaynağa ihtiyacın varsa, lisans faaliyetlerini sınırlandırabilirsiniz. Bir üreticiye lisans vererek, belli bir fiyattan ürünü üretmesini sağlayabilirsiniz. Ancak,

sadece size, başka hiçbir üreticiye satmayacak şekilde, sınırlandırabilirsiniz. Diğer bir yol ise, bölgesel kısıtlar getirebilirsiniz. Mesela, münhasırlık Almanya için geçerlidir, ama Fransa için geçerli değildir diyebilirsiniz. Başka bir seçenek, lisanslama sadece belli ürünlerin belli kullanımları için söz konusu olabilir. Mesela belli özelliklere sahip bir kablo düşünün, çok etkili olsun. Bu kabloyu bilgisayarlarda kullanılması için lisanslarken, aydınlatma için kullanımını kapsam dışında bırakabilirsiniz. Bütün bunların tanımlanması ve fiyatlandırma ile ilgili karar verirken net bir şekilde ele alınması gerekiyor.

! Rekabet Yasalarına Dikkat Edin!



→ *Art. 101 Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU)*

→ Ulusal Rekabet Kanunları

→ Temel Kural: fikri mülkiyetin korumasının kapsamının dışında sınırlama yoktur

Dr. Tilman Müller-Stoy, Bardehle
Pagenberg - 12 June 2014

Rekabet yasaları Avrupa’da gitgide daha da önem kazanıyor. Eskiden yalnızca ilaç sektörü ve bir takım ilginç satış faaliyetleri ve anlaşmaları ile ilgiliydi. Ancak, bugün özellikle Hollanda, Almanya ve İngiltere gibi AB üyesi ülkelerde rekabet mevzuatı yetkilileri başka teknoloji alanlarında ve lisans sözleşmelerinde artık çok daha yakından inceleme yapıyor. Ben burada sadece önemli ve standart patentlerden bahsetmiyorum, aynı zamanda, düzenli ve genel patentler için de aynı şey geçerli. Birinci en önemli kural, lisanslamadaki ortağınızı lisanslanan ürünün korumasının kapsamı dışında asla bırakmayın. Mesela, patentin süresi 2020’de bitiyor diyelim. O zaman lisans verdiğiniz kişinin 2025’e kadar lisans ücreti ödemesine yol açacak bir plan çıkarmayın. Neden? Patentin süresi geçtiğinde, o zaman sizin patenti korumu hakkınız da ortadan kalkıyor. Hala ücret talep ederseniz, hakkınızda soruşturma veya dava açılabilir. Bu durumda, bütün telif ödemelerinin iade edilmesi gerekiyor, bunu en baştan engellemekte fayda var. Aksi takdirde, rekabet yetkilileri sizi tespit ettiğinde, bütün grubun cirosunun %10’una bile denk gelebilecek meblağlarda size ceza kesebilir. Gazetelerde okuduğunuz, Microsoft, Google, gibi büyük şirketlerle ilgili davalarda ortaya çıkan büyük rakamlar benzer şekillerde olmuştur. Sonuç olarak, patent başvurunuz ile birlikte, buluşunuzu piyasada yayınladınız ve bu patentle yirmi yıl sürecek sınırlı bir pazar avantajı elde ettiniz ama hepsi bu. Bu sonuçta kamuyla yapılan bir anlaşma. O anlaşmanın ötesine geçerseniz rekabet yasası devreye giriyor ve sözleşmenize de muhtemelen aykırı.



Lisansın Devri



Alt Lisanslama Hakkı

- Lisans sahibinin onayı gerekli mi?



Lisans Ücreti

- Peşin ve/veya satış üzerinden?
- Temeli (ciro hızı, vs.)
- Kilometre taşları

Lisansın devrinin mümkün olup olmadığını ya da lisansın miras yoluyla geçip geçmediğini de incelemeniz gerekiyor. Örneğin, bir şirket iflas etti diyelim ve haciz memuru da mevcut bir lisansı, şirketin mali bir değeri olarak da başkasına satarak parayı toplamak istiyor. Böyle bir şey mümkün mü? Bu arada, iflas kanunu

Almanya’da bu sıralar çok ciddi tartışmalara sebep oluyor. Bizim üzerinde çalıştığımız davalardan biri de, Quimonda’nın iflasıyla ilgili. Quimonda iflas ettiğinde, pazarda tonlarca patenti ve lisans sözleşmesi vardı. Ardından, iflas kanunlarına göre haciz memuru daha yüksek bir fiyata pazarlık etmek için tüm bu lisans sözleşmelerini sonlandırma kararı aldı. Bu da hukuki bir olasılık ve benzer vakalara ilişkin davalar her yerde vardır.

Alt lisanslama için bir hak söz konusuysa, bunlar doğrudan lisans kaynağının onayından mı geçmelidir? Eğer, bu X şirketine alt lisans vermek istiyorsanız, ama aynı X şirketi lisans sahibinin rakibi ise, kendisinin onayını almanız gerekiyor mu? Bunun yanıtı hayır olabilir, o yüzden de böyle onaylama süreçleri de çıkarına göre olacaktır. Peki, lisans ücreti nasıl belirlenir? Mesela, tek seferde bir ödeme mi yapılır yoksa ürünün satışının üzerinden bir telif ücreti mi hesaplanır? Patent henüz tescillenmemişse, ücreti daha düşük olabilir mi ve tescillendiği zaman fiyat yükselir mi? Ödemeler nasıl yapılmalıdır? Kim verginin ne kadarını ödeyecek? Telif ödemesinin temelleri nelerdir? Bütün ürün için mi yoksa bir kısmı için geçerli? Cep telefonu örneğinde olduğu gibi, ürüne atfedilen telif ücreti makul mü? Mesela, cep telefonu örneğinden devam edecek olursak, burada ürünle ilintili başka fikri mülkiyetler de olabilir. Burada kilometre taşları nelerdir? Örneğin, bir ürünün satışından 2 milyar Euro gelir elde ediliyorsa, bu kadar büyük gelir sağlayan bir ürün için düşük bir telif oranı mantıklı olur mu? Bütün bunlar çok uygulamaya yönelik önemli konular.

Diğer bir konu olarak finansal raporlama çok önemli. Neyi, kime ve hangi detayda raporlayacaksınız ve kim raporlayacak? Lisans verdiğiniz kişi teknolojiyi kullanırken, lisans üzerinde bir şey geliştiriyorsa ne olacak? İlave herhangi bir ödemesi mi var? Bu durumda, lisansı alanın lisansı geri verme gibi bir zorunluluğu var mı? Patent hakkını kim elinde tutacak? Sözleşme ne kadar süreli olacak? Patent hakkının süresi geçene kadar mı yoksa sonsuza kadar mı? Bunun ardındaki temel fikir nedir? Bir önemli mesele daha var. Şuan Türkiye’de patentlerle ilgili çok fazla dava yok, ama er ya da geç göreceksiniz davalar açılacaktır. Sizde göreceksiniz ki böyle bir dava açıldığında anlaşılması gereken en önemli şeylerden biri de kimin dava açması gerektiğidir. Düşünün ki, iş ortağınız ile birlikte bir lisans anlaşmanız var. Ortada belli bir ihlalcı var, ama düşünüyorsunuz ki ortağınız dava açmalı. Çok masraflı olduğu için dava açmak istemiyorsunuz. Diğer yandan, iş ortağınız davayı sizin açmanız ve masrafları sizin karşılamamız gerektiğini

İhlal durumlarında:

- Yetki kimde?
- Maliyetleri kim karşılayacak?
- Lisans sahibi ve lisansı alan nasıl işbirliği yapacak?
- Zararları ve tazminleri kim alacak?

düşünüyor. Kimse dava açmadığı durumda da, rakibiniz olan ihlalcinin de patenti özgür kullanma hakkı doğuyor. Bu yüzden bütün bunların düzenlenmesi gerekiyor. Tipik çözüm şu ki; tazminat davasını açan, mahkeme masraflarını öder ve tazminatı alır, ya da hem maliyeti hem de tazminatı paylaşılabirler. Birçok seçenek var, ama

sonuçta bunların düşünülmesi ve göz önünde bulundurulması gerekiyor.

- ✓ Kalite kontrolü
- ✓ Ürün üretimi
- ✓ No-challenge clause
- ✓ Çözüm mekanizması: arabuluculuk veya tahkim ilk adım olarak?
- ✓ Yer ve uygulanan yasa

Kalite kontrolü için ihtiyaç var. Örneğin, lisans sahibi olarak alanında uzman ve başarılı bir şirketiniz var. Mesela klima ve havalandırma sistemleri üretiyorsunuz. Satışlarınız da çok başarılı, çünkü tescilli markanız da ürünün üstünde yer alıyor. Şimdi başka bir şirkete lisans verecek

olursanız ve kötü kalitede ürün üretecek olurlarsa, o zaman sizin piyasadaki imajınız zedelenebilir. Rekabet davalarında çok önemli belli hükümler var. Birçok sözleşmeye baktığınız zaman şunu görürsünüz; “*Lisans sahibi, lisanslı patente saldırıda bulunamaz (no challenge).*” Birçok durumda böyle oluyor ama bu durum Almanya’da ve Avrupa’nın birçok yerinde, rekabet davalarıyla çalışmakta.

Bu madde geçerli değil demektir. Muhtemelen, anlaşmanın tamamı geçerli değil. Şuan Avrupa Birliği'nde bazı istisnai düzenlemeler var, bu düzenlemeler lisanslı patentlerden biri eğer belli koşullar altında zorlanırsa anlaşmayı sonlandırma hakkı veriyor. 1 Mayıs 2014 tarihinde bu konuya ilişkin, yeni düzenlemeler yürürlüğe girdi. İyi anlaşılması ve gelecek için değerlendirilmesi gerekiyor. Aynı zamanda, bu yeni düzenlemelerin bazı geriye dönük etkileri olur mu kontrol edilmeli. Emin değilim ama olabilir de, ancak bu tip risklerin önlenmesi için yeni düzenlemeler ışığında yeni bir sözleşme isteyebilirsiniz. Beni dinlediğiniz için çok teşekkürler.

MURAT PEKSAVAŞ TÜSİAD FİKRİ HAKLAR ÇALIŞMA GRUBU BAŞKANI

Bu sunumun üzerine şirketinizde halihazırda yoksa fikri mülkiyet ve lisanslama stratejisi kurmanızı tavsiye ederim. Her açıdan çok mükemmel bir sunum oldu. Ben de Dr. Muller-Stoy’a çok teşekkür ediyorum. Şimdi vakit kaybetmeden sözü Dr. Malte Koellner’e vermek istiyorum. Dr. Koellner 2007 yılında Strazburg Üniversitesi’nde öğretim görevlisi olarak çalışmaya başlamış. Orada patent değerlemesi ve fikri mülkiyet durum tespiti alanında eğitim vermiş, daha sonra uluslararası patent hukuku konusunda Hagen Üniversitesi’nde yine öğretim görevliliği yapmış. Alman Patent Değerleme Komitesi’nde Alman değerlendirme standartlarını oluşturan komitede Başkan Yardımcısı olarak çalışmış. Kendisini Almanya’daki değerlendirme standartlarının oluşmasında uluslararası bir referanstır ve çok önemli rol oynamıştır.

Dr. Koellner dünyanın lider patent stratejistleri listesine 2009, 2010, 2014 yıllarında girmiş. “*Patentlerin Finansal Muhasebeleştirilmesi*” adlı eserin ortak yazarlarından ve çok çeşitli ödülleri var, hepsini saymayacağım. Ama yine “*One of the World’s Leading Lanyers*” ödülünü aynı şekilde birkaç kez almış. 2012 yılında Maastricht Üniversitesi’nde öğretim görevlisi görevi olarak çalışmış. 2013 yılında kurucusu olduğu Koellner of Partners şirketi Almanya’da “*IP Due Diligence Law Firm of the Year*” seçilmiş. Daha sonra da 2013 yılında Dennemayer firmasıyla şirketlerini birleştiriyorlar. Duymamış olanlarınız için söyleyeyim, Dennemayer uluslararası alanda bu konuda en tanınmış firmalardan biridir. Münih’de, Chicago’da, Varşova’da, Avustralya’da, Melbourne’de, Tokyo’da ve Dubai’de ofisleri var. Dr Koellner de şu an Frankfurt’taki ofisin başında görev alıyor. Bize şimdi değerlendirme konusunda sunum yapacak. Kendisine geldiği ve teklifimizi kabul ettiği için tekrar çok teşekkür ediyorum ve sözü kendisine veriyorum.

DR. MALTE KOELLNER
DENNEMAYER ASSOCIATES FRANKFURT BÖLGE MÜDÜRÜ

Konuşmam biraz daha teknik olacak ve matematiksel verilerle konuşacağım. Dr. Özdemir'in bu sabah bahsettiği birkaç noktaya ben de sunumumda değineceğim.

PAZAR YAKLAŞIMI

Pazar yaklaşımındaki ana fikir, çok temel ve basit. Patentın değeri karşılaştırılabilir piyasa değerinden doğmaktadır. İşte burada problem yaratan fiyat ve değer tanımlamasını görüyorsunuz. Demek istediğim insanlar düzenli olarak belirli bir şey için 100 Euro ödüyorlarsa, neden başkası daha fazla versin aynı şey için? Belki gerçek değeri zaten budur. Dolayısıyla, buradaki asıl problem şu ki; *acaba bir patenti diğeriyle karşılaştırabilir misiniz?* Cevabı tabi ki hayır. Çünkü bazı özel durumlar dışında her patent yeni ve yaratıcı olmalı. Aynı gün aynı ürün için başka ülkelerde patent başvurusu yapılmış olabilir. İhtiyacınız olan sadece karşılaştırılabilir bir patent değil; aynı zamanda karşılaştırılabilir bir durumun, bir tarafın, bir pazarınızın da olması lazım. Dolayısıyla, aşağı yukarı hiçbir zaman bütün bu koşulları tam olarak gerçekleştiremeyeceksiniz. Bu nedenle, pazar yaklaşımı hemen hemen hiçbir zaman uygulanabilir değildir. Ama diyelim ki bir istisna olarak öyle bir pazar olsun ve bu hayali pazar, pazar yaklaşımını kullanmak için çok ikna edici olsun. Sayın Muller-Stoy'un da bahsettiği gibi Amerika'da böyle bir pazar var. Şimdi, Amerika'daki patent pazarı hakkında biraz detaylı konuşacağım.

Tanımı: Karşılaştırılabilir pazar fiyatından elde edilen patentin değeri

Dezavantajları:

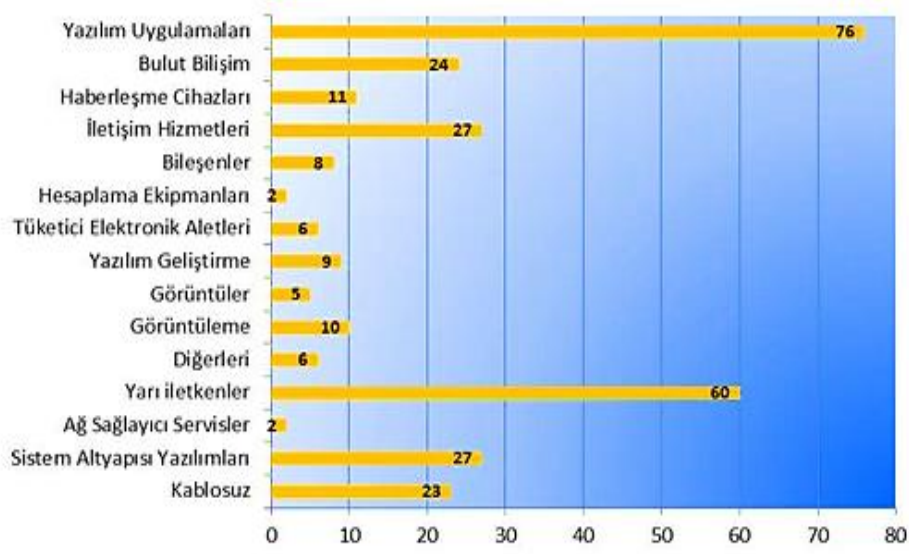
- Bir patent diğeriyle karşılaştırılabilir mi?
- Karşılaştırılabilir taraflar / durum / pazar?

Avantajları:

- Eğer böyle bir pazar varsa = referans noktası

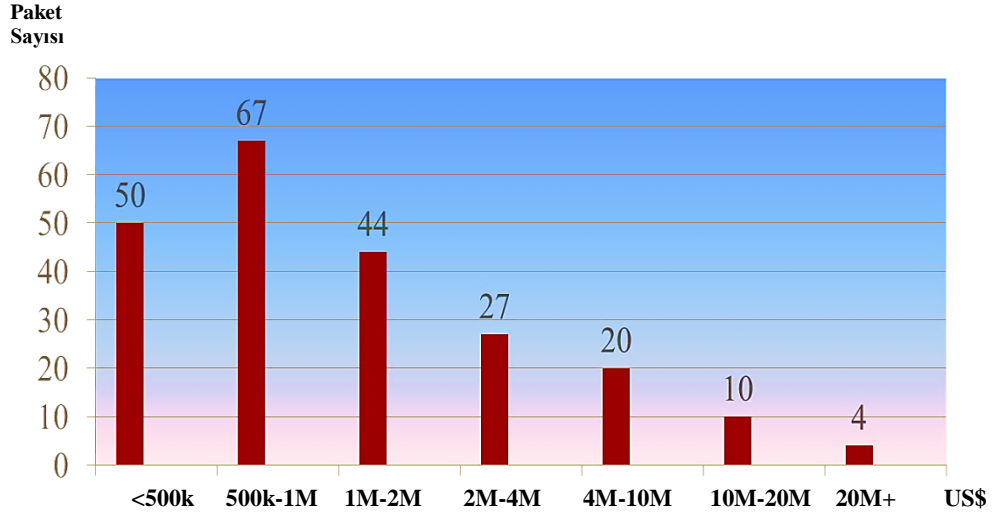
Amerika'daki yıllık patent piyasası üzerine yapılan bir çalışma ile başlamak istiyorum. Bu piyasaya ikincil patent piyasası da diyebilirsiniz. Bu piyasa satışın bir aracı şirket tarafından yapıldığı Amerikan piyasasının arabulucu kısmıdır. Öte yandan, patentinizi dilediğiniz gibi satabilmek hakkına sahipsiniz. Patent piyasasının böyle bir özelliği de var, bazı anlaşmalar büyük şirketler arasında doğrudan gerçekleşebiliyor. Bu araştırmada bu ufak kısım görmezden geliniyor. Patent satışlarının çoğu arabulucular aracılığıyla gerçekleşmektedir. Size burada ikincil pazarın nasıl çalıştığını göstermeye çalışacağım. Öncelikle, ikincil piyasada hangi buluşları ve patentleri satabilirsiniz? Paket teknoloji alanlarını okursanız, oldukça dar bir liste ile karşılaşacaksınız: *Kablosuz ağlar, bulut bilişim, yarı iletken araçlar, mobil cihazlar ve yazılım*. Görüldüğü gibi otomotiv sanayi, ilaç ve tarım sektörleri listede yer almıyor.

Paket Teknoloji Alanları



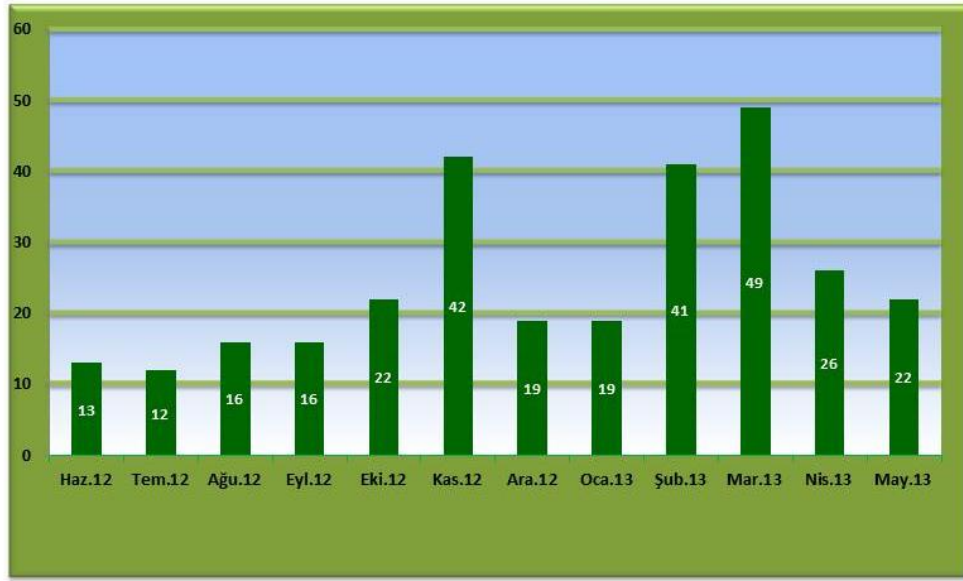
Patentlerin fiyatları nedir? 500,000 doların altından başlayarak 20 milyon dolara kadar çıkabiliyor. Farklı fiyat aralıkları vardır. Her bir Amerikan patenti için arabulucuların istedikleri fiyat 500.000 ile 1.000.000 \$ arası. Ancak bu rakamları her zaman elde edebilecekleri anlamına gelmiyor, genellikle bu rakamın 2/3'sini alabiliyorlar ama ortalama 500.000 \$ civarında. Ancak söz konusu bu fiyat aralığını yakalayabilen patentler, arabulucuların seçtiği, belirli koşulları yerine getirenlerdir.

Arabulucular Tarafından Belirlenen Paketlerin Fiyatlandırması



Arabulucular genellikle tek bir patent yerine, paket halinde bir dizi patent satmayı tercih ederler. Her ay Amerikan piyasasına sunulan paket sayısını grafikte görebilirsiniz. Her ay yaklaşık 20 ile 40 paket piyasaya sunulmakta ve bu rakamın giderek arttığı gözüküyor. Belki bu grafikten anlaşılmıyor olabilir ama değişik göstergelere bakıldığında bu sayının yükseldiği ve piyasanın büyüdüğü anlaşılmaktadır.

Arabulucuların Paket Sayısı



Satılan Paketlerin Büyüklükleri

Varlıkların Sayısı	Paketlerin Oranı (Sadece ABD Patentleri)	Paketlerin Oranı (tüm varlıklar dahil)
<i>ABD Patentleri Hariç</i>	%3	%0
<i>1</i>	%34	%21
<i>2-5</i>	%30	%32
<i>6-10</i>	%8	%14
<i>11-25</i>	%10	%11
<i>26-50</i>	%7	%7
<i>51-100</i>	%3	%6
<i>101-200</i>	%4	%9

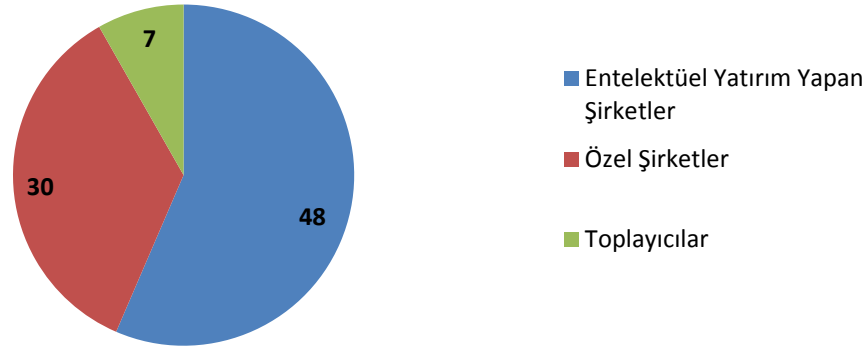
Bir pakette kaç adet ABD patenti mevcut? Ortalama olarak boyutları çok büyük değil. Ayrıca paketteki patent sayısı arttıkça değerlendirilmesinde ve analizinde dezavantaj da oluşturduğu konusunda bir tartışma süregelmektedir. Dolayısıyla paketlerdeki patent sayısı çoğunlukla 5 ila 10 arasında değişmekte ki, bu oldukça makul bir rakam.

2013 yılında satılan paket sayısı 600'dür. Unutmamalıyız ki bu paketler arabulucular tarafından seçilen paketler ve onlar paketlerin satış fiyatı üzerinden bir pay alıyorlar. Arabulucular sadece başarılı olma ihtimali olanlar patentleri seçiyorlar. Seçilenlerin içinden ise sadece %30'u satılabiliyor. Biraz daha beklerseniz bir sene veya daha sonra satmayı denediğinizde bu rakam %50'yi bulabiliyor. Ancak bu oran arabulucular tarafından seçilmiş olan ABD patentlerinin %50'si'dir. Arabulucular çok seçici oluyorlar, dolayısıyla bütün ABD patentleri içinden satılabilenler için tahmini ortalama rakam 300.000 \$ civarı. Paket başına patent sayısı 5 iken patent başına ortalama satış fiyatı 1,5 milyon dolar. Bu tahmini bir fiyat, ortada bazı rakamlar var ama her işlem bunların içine katılmış değil. Toplam pazar 2013 yılında 200 küsur milyonu bulmuştur ve giderek artıyor.

Arabulucuların Patent Pazarı (<200 varlıklar)

Yıllık Paket Sayısı	624
Satış Oranı	%30
Satılan Paket/Yıllık	187
ABD Patent Fiyatı	303,000 \$
Paket Başına ABD Patent Sayısı	5
Paket Başına Ortalama Satış Fiyatı	1.515 M.\$
Toplam Pazar	283.305 M.\$
Toplam Komisyon	56.6618 M.\$

2013-Öncesi Örneklem Türüne Göre Alım Satımlar



Bu patentleri kim satın alıyor? Grafikte gördüğünüz üzere, kırmızı entelektüel yatırım yapanları, mavi olanlar Google, Microsoft gibi özel şirketleri ve son olarak yeşil olanlar toplayıcıları temsil etmektedir. Sabahki oturumumuzda gündeme gelen bir soru üzerinde durmak istiyorum. İyi işleyen fikri mülkiyet sistemlerinden bahsettiğimizde OECD çalışmalarına göre Alman ve Avrupa Patent Ofisi, Amerikan Patent Ofisi'nden daha az eleştiriye tabi oluyor. Mahkeme sistemi Almanya'da daha iyi işliyor. Ayrıca, Amerikan mahkeme sisteminin eleştirilmesinin başlıca nedenleri arasında yüksek maliyetler yer alıyor. Her ne kadar fikri mülkiyet sistemi Almanya'da Amerika'ya göre daha iyi işliyor olsa da Amerika'daki bozuk fikri mülkiyet sistemi Almanya'da şu anda olmayan pazarın oluşmasını sağlıyor. Amerikan fikri mülkiyet pazarının bu oturmamış sistem

sebebiyle kendine özgü bir yapısı var. Hukuki açıdan değişiklikler yapılmalı mı? Bu sistemin de çeşitli avantajları ve dezavantajları var. Ama Amerikan sisteminden en çok sorun yaratan troller aynı zamanda fikri mülkiyet pazarının gelişmesinde büyük rol oynuyorlar. Büyük bir ihtimalle eğer troller olmazsa pazar da olmaz. Bir ekonomiste sorarsanız, size iyi işleyen bir fikri mülkiyet sisteminin öneminden ve topluma olan yararından bahsedecektir. Ancak görüldüğü gibi durum aslında o kadar da siyah-beyaz ve net değil. Amerika örneğinde gördüğümüz gibi pazarı iyi düzenlemek adına trolleri ortadan kaldırırsak bu sefer de pazarın kendisini tehlikeye atmış oluruz. Böyle bir durumda ne yapılmalı? Açıkçası ben de emin değilim.

Patentin Reddedilme Nedenleri	% Yüzdelik Oran
Teknoloji alanı uymuyor	%64
Patentin izinsiz kullanıldığına dair kanıt	%13
Çözümlememiş Telif Hakları	%7
Gerçek piyasa adaptasyonu çok az	%6
Fiyatlandırma	%4
Varlığın kalan ömrü çok kısa	%4
Teklifler çok yakın tarihte bitiyor	%2

Başarı Oranı; tabloda arabulucular tarafından sunulan paketlerin, alıcılar tarafından reddediliş oranını vermekte. Bu eleminin ilk aşamasını arabulucular yapıyor, ikincisi elemeyi piyasa yapıyor. “*Bu patent benim teknolojik alanıma girmiyor*” diyen birçok alıcı tarafından patentlerin 2/3’ü hemen pazar dışında kalıyor. İkinci önemli nokta ise, patentin izinsiz kullanıldığına dair kanıt; yani muhtemel ihlaller. Diğer reddedilme nedenleri fiyatlandırma ve

çözümlememiş telif haklarıdır. Geriye kalanlar önemsiz hale gelmiştir. Çok basit bir ifadeyle pazarın istediği tescillenmiş ABD patentleridir. Arabulucular pazar içerisinde ABD patentlerini bir bütün olarak, bir paket olarak almak istiyorlar. Tek bir ABD patenti yerine, bir bütün olarak bir patent grubu belli bir teknolojik alanda yoğunlaşmıştır. Bu durumda elinizde tek bir patent yerine beş patentin bir arada olması önemlidir. Dennemayer Associates, ABD pazarında patentleri satmak için hizmet sunmaktadır. Bütün bu belli başlı oyunculara telefonla erişilebilir. Örneğin, bana bir patent teklifi geldi; AIDS’e karşı geliştirilen bir ilaç patenti. Bu patentin tüm verileri ve klinik çalışmaları mevcut, tüm koşullar çok uygun gözüküyor ama ABD piyasasında bu alanda bir patent satamıyorsunuz. Çünkü patent, bilişim ve yazılım üzerine olmadığından kimse ilgilenmiyor. En basit anlamda tabloda yer alan bu kriterlere uyabiliyorsanız garanti edebilirim ki size ilgi olacaktır. Büyük bir ihtimalle satış bile yapabilirsiniz.

Amerika’da bir pazar var ve bir de pazar fiyatları var. 300.000\$ gibi bir fiyatla pazarda olmanız muhtemelen her duruma uygundur.

Satabilmek için Temel Kural

- ✓ Tescillenmiş ABD patenti
- ✓ Tüm patent ailesi
- ✓ Net sahiplik durumu
- ✓ Telekomünikasyon, bilgi teknolojileri
- ✓ İhlal durumu

MALİYET YAKLAŞIMI

Şimdi maliyet yaklaşımı diyor ki; patentin değeri bunu edinmek için harcadığınıza eş değerdir. Gerçekten saçmalık olmalı. Ben sadece harcadığım paraya eşit bir şeye değer vermem. Patentin değeri için harcanandan daha fazla bir getirisi olmalı. Bu yaklaşım saçma bir şey. Ama bu yaklaşımın etrafında ilginç bir iş modeli de kurdum. Şimdi bana geliyorsunuz ve patentinizi ben temsil ediyorum. Maliyet yaklaşımına göre; ben istediğim rakamlara fatura yazıyorum. Çünkü bana büyük para ödüyorsanız ve maliyet yaklaşımını tercih ederseniz, patentinizin değeri yükselecek. Yani bir sorunuz varsa bana bir telefon edin, ben size fatura yazayım maliyeti artsın. Ama gene maliyet yaklaşımının makul bir kullanım yolu da var. O da bir alternatifi geliştirilmesinin, inşa edilmesinin maliyetidir. Yani aynı patenti yeniden yapmıyorsunuz ama o patentin etrafından bir şeyler üreterek aynı avantajlara sahip olabilirsiniz. Bunu yapabilmenin, geliştirmenin ve patenti tescil ettirmenin maliyeti olacaktır. Tabi patentin değerini böyle bir yaklaşım yükseltecektir ama patentin değeri hukukçunuzun size yazdığı faturalardan olmayacaktır. Alternatif ürünün maliyetlerinden gelecektir.

GELİR YAKLAŞIMI

Gelir yaklaşımının temel fikri; patent değerinin gelecekteki gelir beklentilerinden türetilmiş olmasıdır. Gelecekte kazanabileceğiniz gelir üstünden hareket eder. Ancak, biz geleceği tahmin edemeyiz. Buna karşılık, geleceği kesin olarak bilemeyiz denmesine rağmen çok da ikna edici bir yaklaşım. Çünkü örnek olarak, ben size patentimi 100 Euro'ya satıyorum, siz de 150 Euro fiyatının yükseleceğini düşünerek 1 sene sonra bu fiyattan satmayı düşünmektесiniz. Bu nedenle burada gelecekte kazanacağınız gelir ön plandadır.

$$\text{Değer} = \frac{FCF_1}{(1+r)^1} + \frac{FCF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FCF_n}{(1+r)^n}$$

Gelir yaklaşımını oluşturan temeli ve nakit akışını bu formül üzerinden size özetleyeceğim. Bugünkü nakit para, 10 sene sonra gelecek paradan çok daha değerlidir. Belki o parayı 10 sene sonra elde edemeyebilirim. Bunun çok derinlemesine girmeyeceğim ama bu formül, herhangi bir gelir yaklaşımının temel formülü oluyor. İşte o zaman indirimli nakit akımını kullanmanız lazım. Bu temel fikri anlamak yeterlidir. Gelecekte elde edebileceğimiz gelir, faiz oranlarıyla birlikte bu riske göre uyarlanmıştır. Risk yüksekse, 10 sene sonra elde edilebilecek 100 Euro'nun çok fazla bir etkisi olmayacaktır. Riskin çok yüksek olduğunu düşünebiliriz ve bu şartlarda belki 20 Euro değer biçebiliriz. Risk çok düşükse, o zaman 100 Euro'nun gelecekte bir karşılığı vardır. Basit bir faizle; 90 Euro bankaya yatırsam, 10 yıl sonra %1 faiz oranıyla 100 Euro elde ederim. İşte bu *indirimli nakit akışı yaklaşımının* temelinin oluşturmaktadır

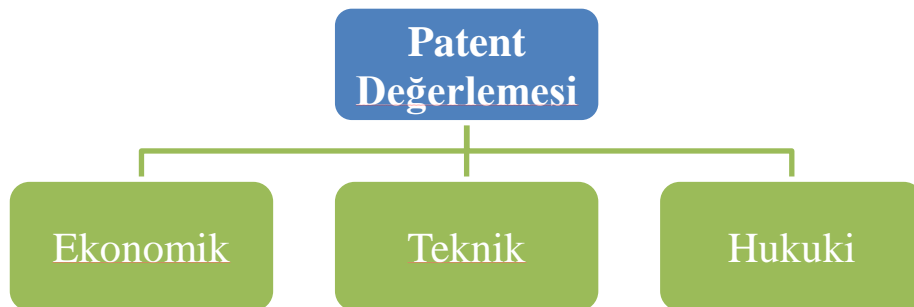
Bu sefer aynı formülü farklı bir örnekle göstereceğim. Gördüğünüz *sigma* işareti toplam anlamına geliyor. Bir önceki formülde her yıl beklenen değerlerin toplamını gördük. Bu da genel toplam "*t*"yi, yılların toplamını oluşturmaktadır. Bizim bu yıl beklediğiniz kar, gelir eksi maliyet demektir. Son olarak, ortaya çıkan değeri sermayenin ağırlıklı ortalama maliyetiyle (*WACC- Weighted Average Cost of Capital*) azaltmalıyız. Burada konuştuğumuz her şey gelecekte tahmin etmesi güç olgular olduğundan ötürü, sadece beklenen değerlerden konuşabilmek mümkün olmaktadır. Burada yapmaya çalıştığımız, beklenen değeri tahmin etmeye çalışmaktır. Olasılıklardan ve dağılımdan bahsedebiliriz ama bu veriler giderek çok karmaşıklaşacak ve bize de pek faydası olmayacaktır. Dolayısıyla, eğer gelirden bahsediyorsak, o gelirin beklenen değerinden de bahsediyoruzdur. Bu nedenle hayal edilen gelir, o gelirin olasılığıyla çarpılıyor.

$$Deger = \sum_t \frac{Gelir_t - Maliyet_t}{(1 + WACC)^t}$$

Bütün değerler beklenen değerlerdir. (E)
 $E(Gelir) = Gelir * Olasılık(Gelir)$

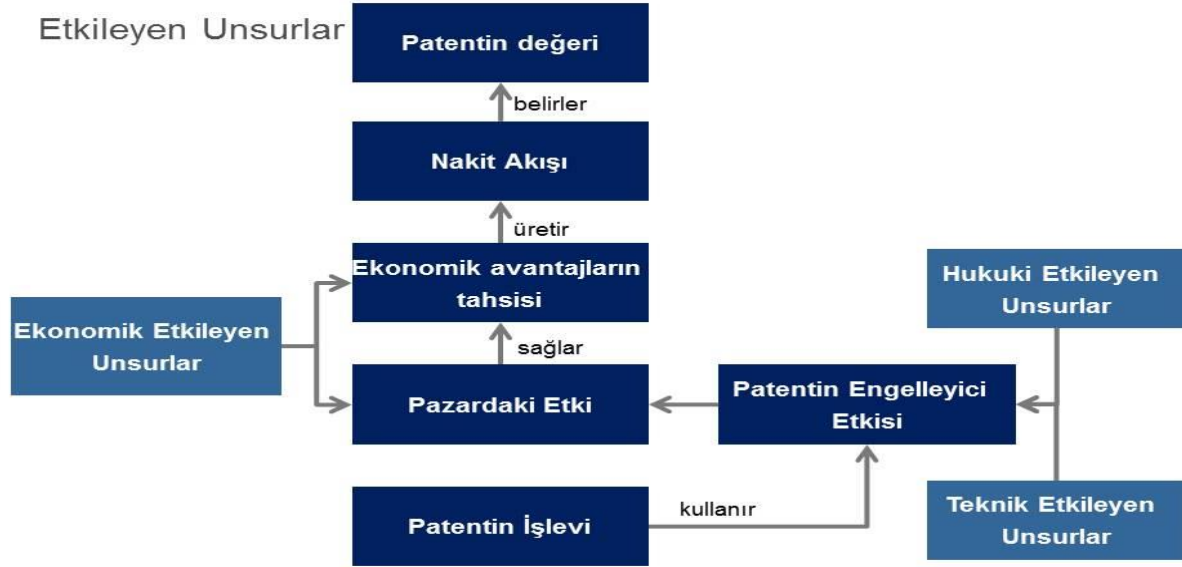
Farklı şekilde geliri hesaplayabilmek mümkündür. *"Patent bende olduğu için bir ürünün fiyatını ben belirleyebilirim. Otomobilim herkesin otomobilinden %10 daha pahalı çünkü patenti bende."* diyebilirsiniz. %10 fazlası için 2000 Euro'luk bir bedel belirleyebilirsiniz ve bunu patentin ürettiği bir gelir olarak da görebilirsiniz. Patentin geliri şirketin gelirine denk olabilir. Eğer bu ek geliri bilerseniz, o zaman patentle ilgili gelirinizi tam olarak elde edebilirsiniz. Normalde bunu yapmak çok mümkün değil, bu rakamlara nadir olarak sahip olabiliyorsunuz. O yüzden *"Patentim olduğu için ben şu kadar kazanıyorum"* diyebilmek mümkün değil. Genelde bu yüzden telif ücretinden muaf oluyorsunuz. *"Patentim yoksa belki lisans edinmek zorundayım, dolayısıyla, birisine lisans ücreti ödemem gerekebilir, ama patent bende olduğu için bu lisans ücretini ödememe gerek yok, bu benim ek karımı oluşturuyor. Eğer ben sarf etmem gereken parayı sarf etmiyorsam, bu bir tasarruftur"* diyorsunuz. Biz bunu çoğu zaman halledebiliyoruz ve bunun için çok fazla bilgiye ihtiyaç yok. Dolayısıyla *"patente atfedilen değer lisans ücretidir"*.

Eğer sizin patentiniz değilse başka bir şey bulmayı deneyebilirsiniz. Patentiniz var, kendiniz için değerlendirmek istiyorsunuz. Eğer biz sadece patentten bahsediyorsak, o zaman patentten gelen gelire odaklanmamız lazım. Eğer teknik bilgi, ticari sır gibi konuları içeriyorsa her zaman bileşene katkısı olabilen geliri tahmin etmemiz gerekir. Dr. Müller Stoy'un dediği gibi teknik bilginizi lisanslayabilirsiniz ve daha sonra buna da bir telif ücreti koyabilirsiniz. Ama patentten bahsediyorsak, bizim sadece patentle ilgili gelire bakmamız gerekir.



Patent değeri hakkında biraz daha detaya inelim. Gelir, sermaye maliyeti gibi unsurları hesapladıktan sonra, üç şeyi temel olarak ele almalıyız; patent değerlemesinin ekonomik, teknik ve hukuki boyutu.

Patentin değeri için bazı koşulların oluşması lazım. Her şeyden önce patentin mutlaka bir işlevi olmalı, pazarda bir şey yapabilmeli. Mesela patentin engelleyici bir etkisi olmalı. Mr. Müller-Stoy'un dediği gibi, bu ancak patentin iyi olması ve bazı özel nitelikleri karşılmasına bağlı.



Bu konuda ilgili yasal konuları içermesi gerekiyor. Lisanslama geçerli mi? Ürünü kapsıyor mu? Teknolojik unsurların ciddi bir etkisi var ve teknoloji işe yaramalı. Bütün bu koşullar bir araya geldikten sonra, her şey yolunda giderse, pazarda bir etki yaratabilir. Etki yaratabilmek için de, size nakit akışı yaratacak hale gelmesi lazım. Ardından patentinizin bir değeri olur. Bu hatta bir şeyler kesilirse, o zaman patentinizin size dönen değeri olmayacaktır.

Patentin İşlevleri

Koruma	Rekabet avantajını koruyarak mevcut ve gelecek gelirleri korumak
Tekel oluşturmak/Rezerv etmek	İlgi çeken teknolojik alanlarda erken koruma sağlamak
Engelleme	Belirli bir teknolojik alandaki rekabetçi aktivitelere engel olmak
Maliyet Düşürme	Üretim sürecindeki patenti kullanarak maliyetlerin azalmasını sağlamak
Lisanslamak	Üçüncü kişilere münhasırlık olan ya da olmayan lisans vermek
Birleşmeler-Satın almalar/İşbirlikleri	Şirket işlemlerinde ve işbirliklerinde patenti göz önünde bulundurmak

Özetle bunlar patentin değişik işlevleridir. Patenti pazara girişi engellemek, tekel oluşturmak veya satın almalar için kullanabilirsiniz. Patent değerlemesine girdiğiniz zaman, net olarak gelirin nereden geldiğini, fikri mülkiyeti nasıl kullanacağınızı ve gelirinizin nasıl oluşacağını belirtmeniz

lazım. Bunun için patentiniz için bir iş planı hazırlamanız lazım. Bu iş planı sayesinde bazı rakamlara ulaşacaksınız. Gelir elde edebilmek için sadece bir patent sahibi olmak yetmiyor. Patent sadece masanızda bir kâğıt parçasıdır, hatta belki o bile olmayabilir, Elektronik bir form patent ofisinde açılabilir. Gerçekten bir patenti paraya çevirebilmek için teknik bilgiye, nitelikli insanlara, belki bir fabrikaya veya pazarlama ekibine ihtiyacınız var. Kazanç yaratan bir işe ihtiyacınız var, sadece iş modeline değil.

Gelir sağlayabilmek için, patentten daha fazlasına ihtiyacınız var;

- ✓ Teknik bilgi
- ✓ Sermaye
- ✓ Kalifiye İş gücü
- ✓ Fabrika
- ✓ Satış departmanı
- ✓ Büyük bir pazar/müşterileri
- ✓ Süreçler
- ✓ ...

Değer görecelidir, tartışılmaz.

Patentten gelir elde etmek için mutlaka başka araçlar ile desteklenmesi lazım. Mesela teknik bilgi, iş planı, bir fabrika vb. olması lazım ki, fikri mülkiyetin değeri olsun. Bütün bunlar bir araya geldiği takdirde, bir değeri olacak. Harika bir patentiniz olsa bile, evinize alıp götürüyorsanız patentiniz ile para kazanamayabilirsiniz, hatta zarar bile edebilirsiniz, çünkü bir gün ödemeniz gereken maliyetler çıkabilir. Yani patentinizin arkasında bir şirket veya bir kuruluş varsa değer yaratabilirsiniz. Anlıyoruz ki, patentin değeri iş planına veya şirkete bağlı, yani kimden bahsettiğimizle doğrudan ilişkili. Eğer çok büyük

bir şirket ise, teknolojilerini ürüne çevirdiklerinde küçük bir şirkete karşılaştırıldığında çok daha fazla ciro yapacaktır. Dolayısıyla, patent kimin elindeyse değeri de ona bağlı ya da patentin değerlendirmesini kim yapıyorsa ona göre değişiyor. Yani bu konu biraz hassas olduğu için subjektif.

Bir patentle nasıl gelir elde edilebilir? Başlangıç noktasından, geldiğiniz yere kadar teknik ve hukuki risklerle ilgili iskonto yapacaksınız. Çünkü gelirden maliyetlerinizi çıkartmalısınız. Maliyetler ile ilgili en basit gerçek; her türlü durumda her zaman ortaya çıkacaktır. Maliyetle ilişkilendirilen bir risk yoktur. Tabi bu her zaman geçerli olmayabilir ama esas itibariyle öyle varsayalım, pek çok durum için öyle çünkü. Yani gelir sağlayamayabilirsiniz ancak harcanacak para kesindir. O zaman burada neticeyle ilgili bir beklenti var ve bundan maliyeti çıkarıyoruz. Burada riski nereye koyuyoruz? Beklenen gelire mi yoksa sermayenin ağırlıklı ortalama maliyetine mi?

Sermayenin ağırlıklı ortalama maliyeti, hesaplamanın sadece alternatif bir yolu. Aslında belli bir riskin ortalama sermaye maliyetine dönüştürülmesiyle ilgili çok da fazla bir teori yok. Mesela belli bir yüzde olarak %8 var, o %8 ile ilgili beklenti ne olacak? %10 mu , %11 mi olacak, yoksa %20 mi, %40 mı? Bu konuda herhangi bir teori geliştirmek mümkün değil. O yüzden de biz burada, riski bu sermayenin ağırlıklı ortalama maliyetine dahil etmektense, beklenen gelire dahil etmemizde fayda var. Bu bahsettiğimiz şey tahmin edilen gelirle ilgili olduğu için bu konuda iyi temellendirilmiş bir kuram var. Ne şekilde olduğunu göstereceğim.

$$\text{deg er} = \frac{\text{gelir}_t - \text{maliyet}_t}{(1 + \text{WACC})^t}$$

X

PATENT GELİRİ =
(risksiz patent geliri) * (1 - iskonto oranı_{hukuki risk})

Şimdiye kadar neler öğrendik? Patent geliri riskten arındırılmış patent geliri ile hukuki riskin çıkarılarak çarpımına eşittir. Peki, bunu nasıl ölçebiliriz? Buradaki hukuki bir durumu nasıl rakamlara çevirebiliriz, onu inceleyelim.

Hukuki bir risk söz konusu olduğunda, ilk olarak bütün hukuki konuların ve risklerin dahil olduğu bir listeye ihtiyacımız var. Eğer bir noktayı dahi atlarsak, sonuç tatmin edici olmayacaktır. Yanlış olacaktır demiyorum, çünkü patent konusunda bu göreceli bir kavram. Sayın Müller-Stoy'un da bahsettiği gibi daha ziyade belirsizlik taşıyacaktır diyorum. Neticede rakam, tahmini bir olgudur, gerçeği yansıtmıyor olabilir ya da yansıtmak zorunda değildir. Gerçeği yansıtmadığı için de yanlıştır diye bir hükümde bulunmak mümkün değil. Sonuçta metodolojik bir hata olur böyle bir şey dersek. Bu yüzden dediğim gibi hukuki meselelerin olduğu tam bir listenin olması gerekiyor ve de bu konuların birbirinden ayrık olması lazım. Çünkü aynı riski iki kere göz önünde bulundurmamak gerekiyor. Aşağıda listeyi göreceksiniz. Bu gerçeğe çok önemli bir konudur.

Zorunluluklar

1. Tüm hukuki konuların listesini tamamla
2. Konular birbirinden ayrık olmalı.

Aynı riski iki kez hesaba katma!

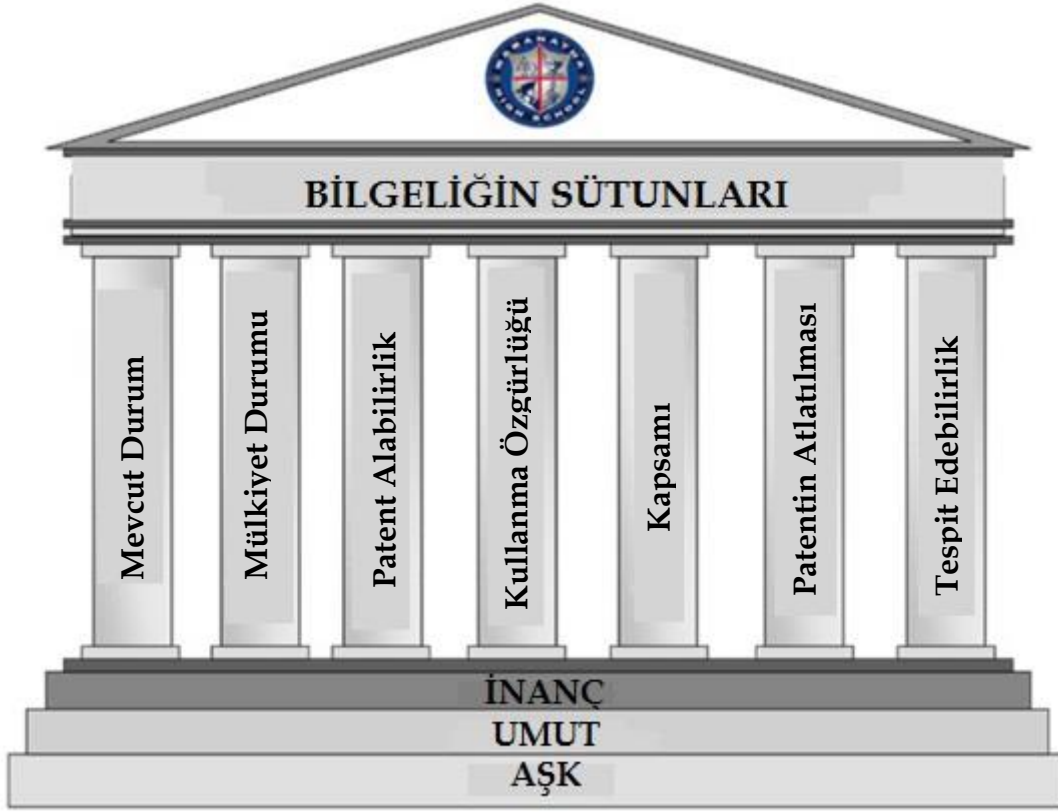
1. **Patentin Mevcut Durumu.** Veritabanında patentle ilgili bulabileceğiniz her şeyi kapsıyor. Yürürlükte mi, hangi ülkelerde yürürlükte, yaşam boyu geçerli mi?
2. **Mülkiyet Durumu.** Almanya'da "ArbEr/G" çalışanların buluşları için hazırlanan kanuni düzenlemelerin kısaltması için kullanılan terimdir. Sözleşmelere dair belli meseleler konu olabilir, bunların da göz önünde bulundurulması gerekir.
3. **Patent Alabilirlik/ Hükümsüzlük.** Patent tescil edilmiş mi? Eğer edilmemişse, patentlenebilir mi? Eğer tescillenmişse, hükümsüz kılınabilir mi?
4. **Kullanma Özgürlüğü.** Açıkçası bu madde patenti ilgilendirmiyor; ürünün kendisini ilgilendiriyor. Başka birinin elinde sizin ürününüzü geçersiz kılmasa da, ürününüzü satmanızı engelleyen bir lisans bulunabilir. Bu durumda elinizde bir ürün bulunabilir ama pazar bu ürünün satışını engellemiş olabilir. Bu sorun tüm iş stratejisini ilgilendiren hukuki bir sorundur.
5. **Kapsamı.** İş planınızda belirttiğiniz patentiniz ürünün tüm sürecini ve içeriğini kapsıyor mu?
6. **Patentin Atlatılması/Kapsamın Genişliği.** Ürününüzü kapsayan makul çok iyi bir patent olabilir, ama ne yazık ki aynı patentin etrafında başka ürünler de çalışılmış olabilir. Piyasada farklı bir ürün temelde müşterilere aynı avantajları sunabilirken neden alıcılar sizin patentinizi için para harcasın?

7. **Tespit Edebilirlik ve Uygulanabilirlik.** Patentle ilgili herhangi bir ihlal yaşanır mı, bu tespit edilebilir mi ve mahkeme süreci başlatılabilir mi?

Burada farklı boyutlar var tabi ama size sunduğum bu liste artık standart haline geldi. Birçok uzman bu liste üzerinden çalışıyor. Gerçi isterseniz kendinize göre bir başka liste de oluşturabilirsiniz. Önemli olan bu listedeki öğelerin birbirinden bağımsız olması ve tam olmasıdır. Hazırlayacağınız yeni liste de çok büyük olasılıkla, bunlarla ilgili benzer özellikler gösterecektir, çok farklılaşması mümkün değil. Bir kez daha bunun üzerinden geçecek olursak, üstünde durulması gereken konular ve sorulması gereken sorular var. Mesela patentiniz ürününüzü kapsamına alıyor mu? Bu kapsam ve strateji açısından savunma stratejinizi belirlemeniz gerekiyor. Bir sonraki soru; sizin patentiniz başkalarının ürününü kapsıyor mu?

	Ürününüz	Diğer Ürünler
Patentiniz	Kapsamı (Savunmacı)	Patentin Atlanması/Kapsamın Genişliği Tespit edebilirlik/Uygulanabilirlik (Saldırgan)
Diğer Patentler	Kullanma Özgürlüğü	--

Patentin kapsamının genişliği, tespit edilebilirliği, uygulanabilirliği, saldırgan yönleri kapsama alınıyor mu? Bunlar tamamen diğer ürünler hakkındadır. Sonra şu soruyu sormanız gerekiyor; diğerlerinin patenti bizim ürünümüzü kapsamı içine alıyor mu? Çünkü böyle bir durumda hareket özgürlüğümüz piyasa içerisinde kaybolur. Bu gördüğünüz basit tabloda bu soruların bir kısmını en azından bulabilirsiniz. Onların ürününün kapsamı içinde olup olmadığı aslında doğrudan alakalı olmayan bir soru. Sizin patentinizden ve sizin ürününüzden bahsediyoruz ve de bu tablo da mülkiyeti bu şekilde ele alıyor.



Bunu biraz daha kolaylaştırabilmek için, bir resim hazırladım. Biz buna patent hukukunda “*Bilgeliğin 7 Sütunu*” diyoruz. Size şunu söyleyeyim ki, eğer her gün patentle ilgili işler yapıyorsanız, bu 7 maddeyi ezberleyin. Çünkü telefon gelip de, size müşteriniz bu konuyla ilgili bir bilgi istediğinde, bunları ezbere bilmeniz gerekiyor. Aynı zamanda değerlendirme yaparken veya durum tespit sürecinde bu bilgilerin size çok yardımcı olacaktır. Değerleme ve durum tespit süreci birbirine çok yakın ve önemlidir. Herhangi bir değerlendirme yasal risk durumuyla yani fikri hak mülkiyeti durum değerlendirme süreci ile başlar. Değerleme süreci bir adım daha götürür. Durum değerlendirmenizin sonuçları rakamsal olarak riske dönüşür.

İskonto

= Risk

= Hukuki Belirsizlikler

= **Problem çıkma olasılıkları**

Şimdi bu teori ile devam edelim. Buradaki birinci mesele *risk*'tir. Risk, hukuki belirsizlik demektir, ciddi bir sorun olma olasılığı anlamına gelmektedir. Burada önce problemin olabilme olasılığını değerlendiriyoruz. Yani buradaki ürünümüzü kaybetmemize sebep olan olasılık nedir? Patentimizi

kaybetmemiz gerekemeyebilir ama kullanma hakkının kaybedilmesi yüzünden gelir kaybı söz konusu olabilir.

Değerli bir patent için:

Bütün konular A, B, C, ... sonucu iyi çıktı.

(A+, B+, C+, ...)

Bütün konular mantıklı bir şekilde birbirinden ayrışık ve bütün halinde olmalıdır.

Bir patent bu listedeki 7 maddeye göre değerlendirilmektedir ve tüm sonuçların da bu 7 madde açısından pozitif olması gerekiyor, en azından olsa iyi olur. O yüzden birincisi

pozitifse buna, A+ diyoruz, ikincisi pozitif ve mantıklıysa B+ diyoruz, üçüncüsü de pozitifse C+ diyoruz ve bu şekilde devam ediyor.

P (Patentin değeri vardır)

$$= P(A^+ \wedge B^+ \wedge C^+ \wedge \dots)$$

$$= P(A^+) \cdot P(B^+ | A^+) \cdot P(C^+ | A^+ \wedge B^+) \cdot \dots$$

$$P(B^+ | A^+) = \text{A+ koşulu altında B+ olasılığı}$$

(koşullu olasılıklar için çoğaltma formülü)

Not: Hiç bir şeyi iki kere hesaba katmayınız.

Matematiksel olarak buradaki P olasılığının tüm şartlar için pozitif olmasına bakıyoruz. Çok iyi bilinen bir matematiksel olasılık teorisi var. Bu formülü alıp kendi formülümüze entegre edebiliriz. Gördüğünüz dikey çizgiler “şu koşullar altında demektir”; yani A+ ise, (üstte olursa pozitif anlamına geliyor), B+ patent değerinin olasılığı anlamına geliyor. A’nın kesinlikle artı (pozitif) olduğunu varsayarak, A+ B’nin artı olma olasılığıyla çarpılıyor. Bu yüzden de buradaki ikinci öğeyi değerlendirirken, şöyle bir varsayımda bulunarak hareket ediyoruz; birincisinde sorun olma ihtimali yok çünkü önceden birinci çarpanda sorun çıkma ihtimalini çoktan ele almış oluyoruz. Olasılık teorisi açısından baktığımızda bu hesaplama herhangi bir riski bir kereden fazla hesaba katmamızı engellemektedir. Biz buradaki üçüncü öğeyi düşündüğümüzde, ilk iki ögenin pozitif olduğunu varsayıyoruz. İki öğeyle ilgili olasılıklar da hesaplanmış ve göz önünde bulundurulmuş oluyor. Olasılık hesaplaması, olasılık kuramı açısından bakıldığında, burada bu şekilde hesaplanmaktadır.

Koşullu Olasılık

Her bir iskonto oranına bütün bakışların varsayımları altında değer biçiliyor.

P (patent uygulanabilir değildir) $\approx 50\%$

P (patent uygulanabilir / patent geçerli ve ihlale uğramış) $\approx 15\%$

İstatistiksel bağımsızlık gerekli değil ve verilmemiştir.

Olasılık hesapları gerçekten çok önemlidir ve bu hesapların yaptığımız iş üzerinde gerçek bir etkisi olduğunu da söyleyebiliriz. Çünkü “Patentin ihlal edilme olasılığı nedir?” diye sordüğümüzde. “Tabi ki %50’nin çok daha altında kalıyor çünkü lisansın ihlal edilmesi veya geçersiz kılınması mümkün değil” diyebiliriz. Eğer onaylama sürecini göz önüne alıyorsak ki bunu başka bir yerde göz önüne alıyoruz, patent alabilirlik ve geçersizliği de başka bir yerde dikkate alınmıştır. Sonrasında kalan risk sadece kotadan önceki risk oluyor. Bu oranın yüzde 50’nin çok daha altında olduğunu söyleyebilirsiniz, bu nedenle bu durum olasılıkları çok önemlidir ve sonuç üzerindeki etkilerini kolayca görebilirsiniz. Bu aslında bağımsız bir faktördür.

OLASILIKLAR

$$\begin{aligned}\text{Patent geliri} &= (\text{risksiz patent geliri}) * (1 - \text{indirim}) \\ &=: E(W) =: W_r \cdot (1 - \text{iskonto}) \\ &= W_r \cdot (1 - P(R^-)) \\ &= W_r \cdot P(R^+) \\ &= W_r \cdot P(A^+ \wedge B^+ \wedge C^+ \wedge \dots) \\ &= W_r \cdot P(A^+) \cdot P(B^+ | A^+) \cdot P(C^+ | A^+ \wedge B^+) \cdot \dots \\ &= W_r \cdot \{1 - P(A^-)\} \cdot \{1 - P(B^- | A^+)\} \cdot \{1 - P(C^- | A^+ \wedge B^+)\} \cdot \dots \\ &= W_r \cdot (1 - \text{iskonto}_A) \cdot (1 - \text{iskonto}_{B|A^+}) \cdot (1 - \text{iskonto}_{C|A^+ \wedge B^+}) \cdot \dots\end{aligned}$$

Şimdi beklenen patent gelirini bulmaya çalışıyoruz. Burada riskten arındırılmış patent geliri yasal iskonto ile çarpılmaktadır. (E) beklenen gelir için, (W) ise patent için kullanılan kısaltmalardır. Son olarak (R) ise riskten arındırılmış geliri temsil etmektedir. Buradaki iskonto oranı tamamen eksi değerle temsil edilmiştir. Eksi olunca, hiçbir şeyin yolunda gitmeme riski var. A pozitif, B pozitif, C pozitif, bir önceki formülde olduğu gibi bu çarpım formülünü kullanacağız. Şimdi bu formülü alıp değiştiriyoruz ve “bir şey yolunda gitmezse” ihtimalini her şeyden, yani 1’den çıkarıyoruz. Risk faktörü A ve faktör B, A’nın teminat altına alındığı koşuluyla çarpılır. Bu şekilde formül devam eder. Bunu çok kolay bir şekilde bilgisayar programında hesaplayabilirsiniz.

$$\begin{aligned}\text{Patent geliri} &= \\ (\text{risksiz patent geliri}) & \\ \cdot (1 - \text{iskonto}_A) & \\ \cdot (1 - \text{iskonto}_{B|A^+}) & \\ \cdot \dots &\end{aligned}$$

Geliri oluşturan formül burada. Buradaki formül yasal bir riski nasıl doğrudan patent değerlemesine katacağımızı göstermektedir. Bir örnekle anlatmak gerekirse, diyelim ki bir ekonomik riskten arındırılmış patentin ekonomik değeri 1 milyon Euro olarak belirlenmiş. Ortada bir tekel durumu var, patent başvurusu var ancak henüz tescil yok.

Şimdi hukuki iskonto oranlarından bahsediyoruz. Patentin mevcut

durumu iyi, “mülkiyet” ile ilgili çok ufak bir problem var ama muhtemelen üstesinden gelinebilir. Burada “patent alabilirlik” üzerinde iskonto yapmamız lazım, çünkü daha henüz tescillenmemiş. İndirim miktarı üzerinde tartışılabilir. Diyelim ki; “kullanma özgürlüğü” ile ilgili elimizde hiçbir bilgi yok, o zaman belki istatistikten alınmış değerleri kullanabiliriz. “Patenti Atlatma/Patentin Genişliği” ile ilgili bir risk

ÖRNEK

Risksiz ekonomik değeri 1.000.000 €

- ✓ Tekel durumu
- ✓ Geçerli bir patent başvurusu
- ✓ Etki faktörleri her zamanki gibi

gözüküyor. Bu gerçekten geniş bir iddia ve kolayca tespit edilebilir.

Bu sadece bir örnek. Bu şekilde hukuki değerlendirmelerden rakamsal değerlere, nicel değerlerden niteliksel değerlere ulaştık. Şimdi elimizdeki bu değerleri alıp uzun formülümüze ekleyip basit matematiksel işlemleri gerçekleştirebiliriz. Yapacağımız işlemler sadece artılar, eksiler ve çarpımlardan oluşmaktadır. Neticede mantıklı ve makul bir şekilde bir değer ortaya çıktığını görüyoruz. Hesaplamaları yaptığımızda ortaya çıkan değer; **470.000 €**. Çok karmaşık görünmesine karşın neticede bilgisayar programında rahatlıkla üstesinden gelinebilecek bir hesaplama.

Hukuki Boyutları	Örnek-İndirim Oranları
Patentin Mevcut Durumu	0 %
Mülkiyet Durumu	2 %
Patent alabilirlik / Hükümsüzlük	37 %
Kullanma Özgürlüğü	20 %
Kapsamı	7 %
Patentin Atlatılması / Kapsamının Genişliği	0 %
Tespit edebilirlik / Uygulanabilirlik	10 %

hukuki iskonto

$$\begin{aligned} &= (1 - iskonto_A \cdot etki_A) \cdot (1 - iskonto_{B|A} \cdot etki_B) \cdot \dots \\ &= (1 - 0\% \cdot 100\%) \cdot (1 - 2\% \cdot 100\%) \cdot (1 - 37\% \cdot 100\%) \cdot (1 - 20\% \cdot 50\%) \cdot \\ &\quad (1 - 7\% \cdot 100\%) \cdot (1 - 0\% \cdot 100\%) \cdot (1 - 10\% \cdot 100\%) \\ &= 0,47 = (1 - 53\%) \end{aligned}$$

Patent geliri

$$\begin{aligned} &= (risksiz patent geliri) \cdot (hukuki iskonto) \\ &= 1.000.000 € \cdot 0,47 \\ &= 470.000 € \end{aligned}$$

Son olarak, önemli bir nokta daha var. Bu yedi maddenin durum tespit süreci için her zaman elimizde yeterli miktarda sermaye bulunmayabilir. Yeterli finansal kaynaklarımız var mı veya varsa bile finansal kaynaklarımızı bu kadar harcamak mantıklı mı? Bunun bir ideali var mı? Makul bir miktarda bir maliyet daha mantıklı olur mu? Bunun matematiksel bir teorisi var ama bunu size burada göstermeyeceğim. Matematiksel bakış açısından baktığımızda bile 7 maddenin durum tespit süreci için belli bir miktarda paranın harcanması mantıklı gözükmemektedir. Bunun detayına daha fazla inmeyeceğim.

Hemen hemen tüm durumlarda bu 7 madde için durum tespit süreci sonuçları elimizde olmayacak. Bu unsurları analiz etmeden de nasıl değerlendirebileceğimizi düşünmemiz gerekiyor. Herhangi bir şeyi alıp elimizde hiçbir bilgi yokken nasıl onu rakama dönüştürebiliriz? Burada çok

basit bir fikir var. Eğer elimizde yeterli bütçe, para ve zaman yoksa bunun için ortalama iskonto oranlarına ve risklere bakmak gerekiyor. Ardından gözlemlenen benzer davalardan yola çıkarak ortalama bir değer almanız gerekir.

Mesela her 5 vakadan bir tanesine bakıldığında “kullanma özgürlüğünün” sorun olduğunu görürsünüz. Bu vakada “kullanma özgürlüğünü” analiz edemiyorsunuz. O zaman şunu demek doğru olacaktır; *“Tamam, bu örnekte olmayabilir ama bu problem her 5 vakadan 1 tanesinde baş gösteriyorsa, o zaman buradaki iskonto oranı %20’ye tekabül etmektedir”* Bu rakamlardan bazıları son derece ayrıntılı bir şekilde patent ofisleri tarafından inceleniyor. Geriye kalan her şey ise, benim yaptığım çalışmalardan geliyor. Ancak şu zamana kadar oluşturulmuş verileri bir gün birisi gelip daha iyi değerlerle, daha kesin sonuçlarla, daha ayrıştırılmış ve farklılaştırılmış rakamlarla açıklayarak eski verileri geçersiz kılabilir. Her ne kadar bütün bunlar bir varsayım olsa da, olabilecek şeyler.

Dr. Tilman Muller-Stoy: Çeşitli ülkelerdeki iptal edilen patent oranlarına bakabiliriz. Mesela Japonya’da bu oran %80’in üzerinde, İngiltere’de %70’in üzerinde ve Almanya’da %60’ın üzerinde. Başka ülkelerde iptal edilen patent oranları daha düşük olabilir. Bu nedenle başka ülkeleri ve onların uygulamalarını incelerken kesin istatistiki sonuçlara ulaşmak mümkün olmayabilir.

Dr. Malte Koellner: Dr.Muller-Stoy’ın da dediği gibi, değerlerle ilgili bilgilere sahipseniz mesela İngiltere’deki gibi. İngiltere örneğinde bu değerleri durum tespit sürecinde makul ölçülerde ve bütçeniz yeterli olduğu ölçüde kullanabilirsiniz. Ardından bir sonuca ve hukuki bir durum değerlendirmesine ulaşırsınız. Eğer *“Ben hiçbir risk aramıyorum veya ben çok ciddi bir risk arıyorum”* dersiniz böyle bir durumda kendi analizlerinizden kendi olasılığınızı elde etmeniz gerekir. Eğer değerlendirmeyi siz yaparsanız, bu istatistikteki gördüğünüz rakamlar gibi makul bir şeyleri kullanmamız gerekecektir. Buradaki değerleri iyi bulmuyorsanız, o zaman kendiniz iyi temellendirilmiş istatistiki bilgilerden yararlanarak da yapabilirsiniz.

Burada da özeti görüyorsunuz. Burada başlangıçta gördüğünüz “gelir- maliyet” hesabı formülün içerisine yerleştirilmiştir. Bu sunumda maliyet konusuna ve sermaye ortalama ağırlıklı maliyet hesabına girmiyoruz. Onları hesaplayabilmek için ekonomik risk rakamına ihtiyacımız var. Ancak ekonomik risk patentin hukuki riskinin içerisinde yer almıyor, ekonomik riski beklenen geliri hesaplarken hesaba katıyoruz.

Sunumumuzun sonuna geldik, ilginiz için teşekkürler.

$$\text{değer}_t = \frac{\text{gelir}_t - \text{maliyet}_t}{(1 + \text{WACC})^t}$$
$$\text{gelir}_t =$$
$$\begin{aligned} & (\text{risksiz gelir}_t) \\ & \cdot (1 - \text{iskonto}_{t,A}) \\ & \cdot \left(1 - \text{iskonto}_{t,B|A^+}\right) \\ & \dots \end{aligned}$$

SORU–CEVAP

Murat Peksavaş (TÜSİAD Fikri Haklar Çalışma Grubu Başkanı): Dr. Koellner'e çok teşekkür ediyoruz. Belki matematiksel açıdan gözünüzü korkutan bir tablo olarak algılanabilir ama esasında örneği verince, en azından benim açımdan her şey yerli yerine oturdu. Örnekler üzerinden geçince, formül o kadar da zor değil diye düşünüyorum. Şimdi soru cevap kısmına geçelim isterseniz.

Cenk Damgacıoğlu (Abdi İbrahim): İngilizce adıyla “*submarine*” patentlerin Amerikan pazarının bir uzantısı olduğunu söyleyebilir miyiz?

Dr. Malte Koellner: “*Submarine*” patentler artık neredeyse yok denecek kadar az. Çünkü 1996 yılında mevzuatı değiştirdiler. *Submarine* gerçek bir konu değil, ama patentin pazarda olan mevcut bir şeyin üzerine olması lazım. Burada tartıştığımız “*gerçekte değer yaratan nedir?*” sorusudur. Gerçek gelir, satılan bir şeydir. Patentinizin satılan bir şey üzerinden değerlendirilmesi gerekiyor. Aksi takdirde, kazanç yok demektir..

Dr. Tilman Muller-Stoy: Örneğin, Google bir patent araştırma kurumu değil. Ancak aynı zamanda Motorola'nın 12,5 milyar değerindeki patent portföyleri gibi giderek daha çok patent satın alıyorlar.

Dr. Malte Koellner: Google'ın başka bir iş modeli var. İlla birleşme ve satın alma iş modellerinin olmasına gerek yok. Ama kendi ürünlerini korumaları gerekiyor ya da rakiplerine saldırabiliyorlar. Çünkü sonuçta onlar küresel oyuncular ve portföylerini kullanarak başkalarını hedef almak isteyebiliyorlar.

Samir Deliormanlı: Sunumlarınız için çok teşekkür ederim. İkisi de çok iyiydi. Dr. Mueller-Stoy'a bir soru sormak istiyorum Dr. Mueller-Stoy merak ediyorum, acaba akıllı telefon üreticileri telif istifi (*royalty stacking*) konusunu nasıl ele alıyorlar ve bununla başa çıkıyorlar? Örnekte bahsettiğiniz gibi, her bir patent için %5 telif ücreti dediniz. Gelirlerinin %5'i her bir patent için ödeniyorsa, bununla nasıl başa çıkıyorlar? Çünkü bu bir yandan da maliyet yapısının bir parçası ve maliyeti git gide arttırıyor da. Bunların arasında gereklilik arz eden birçok patent de söz konusu.

Dr. Tilman Mueller-Stoy: Evet, özellikle de standart patentler söz konusu olduğunda, bu gerçekten oldukça zor. Şöyle bir gerçek var, şirketlerin çok büyük bir kısmı telif istifini olabildiğince engellemeye çalışıyor ve bu konuda ellerinden gelenin en iyisini yapıyorlar. Havuz lisanslama ya da bireysel lisanslama programlarını kullanıyorlar, yığılma eldeki teknolojiye göre değişebiliyor. Özellikle ABD'de, bu konuda birçok soruşturma yürütülüyor, birtakım bilimsel raporlar hazırlanıyor. Mesela, standart bir *J-pack* veya *M-pack* için kaç tane patent uygulanabiliyor? Bu durumda, belli bir zaman diliminde, kaç tane patentin sürece dâhil olduğunu biliyorsunuz ve o patentleri önem sırasına göre çok önemli, orta ve az önemli olmak üzere üç gruba ayırabilirsiniz. Ardından, her bir grup için yüzdelik bir oran belirleyebilirsiniz. Sonra matematiksel hesaplamasını yapıyorsunuz ve endüstride üzerinde uzlaşıya varılmış bir genel telif rakamı belirleniyor. Bu da bütün patentler için ödenmiş olsa bile, %10'u geçmemeli, yani maksimum %9.99 olabilir. Bütün bu matematiksel hesapları yaptığımız birkaç tane davamız oldu. Mahkeme dışı müzakereler söz konusu olduğunda, her zaman olduğu gibi, bir araya geliyorsunuz, tartışıyorsunuz. Sonra taraflardan biri hata yapmadığı sürece, iki taraf açısından da kabul edilebilir bir bedel

ödüyörsünüz. Yani az ya da çok, daha sofistike bir yaklaşım. Telif yığılmalarını düşündüğümüzde, şirketlerin lisans programlarında en yaygın olarak şunu gördüm. Mesela, mahkemede bir tartışma hayal edin. Biri diyor ki, “*ben lisans istiyorum.*” Öteki diyor ki “*ben de şu telifi isterim*” Bu sefer öteki “*ama bu çok yüksek, şu patentler var, vs.*” diye cevaplıyor. Süreç ilerliyor. Ne yazık ki bu konuda size gerekli bilgileri sağlayacak sihirli bir değnek yok.

Cenk Damgacıoğlu (Abdi İbrahim): Ben de Dr. Müller-Stoy’a Lisans sözleşmeleriyle ilgili bir soru sormak istiyorum. Ürünlerin çok büyük bir kısmı küresel ürünler: örneğin Amerika’da mahkeme sonucu patent geçersiz kılınırsa, ama Avrupa’da geçerliliğini koruyorsa ya da tam tersi olursa, sonuç ne oluyor? Patent tam olarak geçerliliğini yitirmiyor, ama kısmen yitiriyor. Ben ilaç endüstrisinde çalışan bir patent vekiliyim ve böyle vakaları sıkça görmeye başladık. Yani Avrupa Patent Ofisi Avrupalı şirketler için patentleri tescilliyor, ancak ABD Patent ve Marka Ofisi aynı patenti geçersiz kılıyor ya da tam tersi oluyor. Bir varsayımdan değil, gerçek olan bir durumdan bahsediyorum. Bu durumu nasıl değerlendiriyörsünüz?

Dr. Tilman Muller-Stoy: Her yerde sürekli oluyor, özellikle de ilaç endüstrisinde. Ama başka endüstrilerde de görüyoruz. Bu arada, yaklaşık iki yıl önce Amerika’da Amerikan Buluş Yasası’nda patentlerin hükümsüz kılınmasıyla ilgili yeni düzenlemeler geldi. Şu an patentlerin %90’ı tescil sonrası yeniden incelemeye tabi tutuldu. Bu çılgınca bir şey. Yani bu demek ki tescillenen patentlerin sadece %10’u geçerliliğini korumaya devam edecek. Orada da bu yüzden ciddi bir sorun yaşanıyor. Eski baş yargıç, “*bu ofis patentlerin ölüm yeri*” demişti. Amerika’da en çok tanınan patent yargıcındı, yakın zamanda emekli oldu. Şimdi nasıl başa çıkıyoruz? Aslında çok basit. Bu konuyla ilgili biraz da geleceğe ilişkin konuşmak isterim, özellikle ilaç endüstrisi açısından faydalı olabilir. Söz konusu lisanslama ise, akıllı bir şekilde söyleminizi oturtarak düzenleyebilirsiniz. Patent yürürlükte olduğu sürece lisans ödemelerinin yapılması gerekir, diyebilirsiniz. Alman Kanunlarına göre, prensipte mahkemenin yaklaşımı şudur; hiçbir şey düzenlenmemiş ve patent daha başından geçersiz kılınmış olsa bile lisans alan ödenmiş lisans ücretleriyle ilgili iade talebinde bulunmaz. Burada, lisans alanın bir avantajı var. Lisans ödemesini yaptığı sürece, teknolojiyi pazarda kullanabilir durumda ve bu ödemeyi de bunun bir bedeli olarak kabul ediyor. Başka kanunlar kapsamında her ne kadar patent koruması olmasa dahi bu geçerli. Lisans sahibi açısından bakıldığında, bu çok cömert bir yaklaşım. Bu yüzden de anlaşma için bu konuda Alman mevzuatının temel alınmasını talep edebilir. Ödeme zorunluluklarını da düzenleyerek, rekabet yasasına ilişkin çıkabilecek problemleri engellemiz mümkün olabilir. Eğer patent hükümsüz kılınmamışsa veya süresi geçmemişse, rekabet davaları uygulamaya konabiliyor. Süresi geçtiği durumda, lisans ödemesi yapılmasına gerek kalmıyor. O yüzden de korumanın çerçevesi dışında bir sınırlama da kalmıyor. Güvenli hale geliyor ve bununla bu şekilde başa çıkıyörsünüz.

Şimdi, geleceğe bakacak olursak, gelecekte birleştirilmiş patent mahkemeleri ve patentler olacak. Bunun ayrıntısına girmek istemiyorum. Ama bence patentler gelecekte öyle bir hale gelecek ki, Avrupa Birliği ülkelerin çoğunda tek bir uygulama ve geçersizlik prosedürü ile patentin korunması yeknesak hale gelecek. Bu da şu anlama geliyor, sadece tek büyük bir bölge olacak ve Fransa, Almanya veya İngiltere gibi ulusal taraflar olmayacak. Farklı mahkemelerde farklı sonuçlar söz konusu olmadan, ortak bir sonuç ortaya çıkacak. Ancak, ilaç endüstrisinde kullanılır mı? Sanmıyorum, çok kullanılmaz. Neden? Çünkü tüm yumurtaları bir sepete koyarsanız, tek bir tane feshetme davası ile tüm Avrupa’da bütün bir ilaç patentinin geçersizliğine sebep olabilirsiniz,

Avrupa Patent Ofisi prosedürleri ile paralel olsa dahi. İlaç patentlerinin ardındaki değeri düşünerek olursanız, bu çok yüksek bir risk. İlaç şirketlerinin ulusal başvuru düzenine döndüklerini duyuyoruz, ama bu o sizin bahsettiğiniz sorunu da beraberinde getirecektir ve daha sık karşımıza çıkacaktır. Bu durumda, lisans sözleşmeleri üzerine çalışmak çok daha elzem hale geliyor, o yüzden her şeyin düzenlenmesi bu açıdan da önemli.

Konuşmacı: Dr. Koellner, gazetelerde, dergilerde “50 milyon patent portföyü X şirketi tarafından satın alındı” başlıklı haberler okuyoruz ya da patent portföyleriyle ilgili büyük anlaşmalar duyuyoruz. Size göre özellikle Amerika’da özellikle bilişim ve telekomünikasyon sektörlerinde, bu değerler hesaplanırken hangi yöntemler kullanılıyor? Gazetelerde okuduğumuz, Kodak’ın 50 milyon dolarlık patent portföyü gibi, bu büyük rakamlara inanabilir miyiz?

Dr. Malte Koellner: Rakamlar gerçek ve sürpriz değil. Benzer bir durum oluştuğunda, gene gerçekleşecektir. Kodak örneğinde muhtemelen resim işleme sisteminden söz ediyoruz ama iPad’ler, cep telefonları, mobil aygıtlarda da kullanılıyor. Burada bahsettiğimiz, pazara giriş rakamları veyahut da önümüzdeki birkaç sene için pazarda kalmanın ücretidir. Eğer büyük bir pazarda belli bir telif ücreti varsa veya telif ücretinden arındırma (*relief from royalty*) söz konusu ise, büyük rakamlar ortaya çıkacaktır, üzerine de biraz stratejik nedenler eklenebilir. Amerika’da aslında büyük anlaşmalarla ilgili olan bu, ancak benim sizlere gösterdiğim istatistiklere dahil olmuyor. Anlaşmalar arabulucular yoluyla değil, farklı şekillerde gerçekleştiriliyor. Bu anlaşmalar gerçek ve çoğu durumda bence ekonomik olarak da makul. Benzer anlaşmaları yeni bir pazar ortaya çıktığında veya pazara cirosu yüksek yeni bir oyuncu girdiğinde tekrar göreceğiz. Büyük pazarlar, büyük portföyler için büyük kazanç yaratacaktır.

Dr. Tilman Mueller-Stoy: Ben bu konuda başka bir örnekten söz etmek istiyorum. Bu anlaşmalar neden makul değil? Google Motorola şirketini 12,5 milyar dolara satın aldı. Bu rakamın büyük bir kısmı fikri mülkiyete ait ve Google’ın asıl ilgilendiği fikri mülkiyetleriydi. Neden satın aldılar? Çünkü android işletim sistemini korumak ve androidlerin serbest bir ekosistemde olmasını istediler. Dolayısıyla, daha fazla mühimmata ihtiyaçları vardı. Google’ın androidlere hücum eden şirketlere karşı savunmak için elinde iyi patentler yoktu. Microsoft gibi telif hakkı gerektiren (*royalty bearing*) sözleşmeler oluşturmak istediler. Ancak, şu ana kadar çok başarılı olduğu söylenemez. Şu ana kadar Motorola pek başarılı olamadı, patentlerinden birini Almanya’da ve başka yerlerde uygulamakta. Google’ın planı aslında Microsoft’un x-box ve diğer ürünlerinin telif ücretleri için 26 milyar dolar nakit akışı sağlamaktı. Şu ana kadar olumlu sonuç vermedi ve vermeyecek de. Microsoft’un android kullanan şirketler için 20 ya da 21’inci lisansı var. Yani Google, ekosisteminin serbestliğini sağlayamadı, en azından söz konusu 20-21 şirket için. İkinci olarak da, Motorola kendi patentleriyle para kazanamadı. Muazzam bir para israfı oldu ve 12,5 milyar doları boşa harcadılar. Soru şu ki; Google Motorola’yı satın almasaydı, pazar nasıl gelişirdi? Google’ın daha fazla android lisansı mı olurdu ve bunların değeri olur muydu? Bunu söylemek çok zor. İkimizin de burada konuştuğu, esas itibarıyla risk yatırımı. Siz riske yatırım yapıyorsunuz. Çoğu zaman hayatınızda olduğu gibi yatırım yapıyorsunuz ve bazı riskler var. Google örneğinde olduğu gibi, bazı riskler kötü bir anlaşma ile gerçeğe dönüşebilir, bazıları ise muazzam başarılı bir anlaşmaya. Bilemezsiniz.

Dr. Malte Kollner: Bence riske değil, şansa yatırım yapıyorsunuz. Ancak şans beraberinde riski de getiriyor. Hiçbir şeyin %100 garantisi yoktur. Aksi takdirde, kazancın ne olduğunu bilirdiniz ve başka herkes de onun için öderdi. Kötü bir yatırım olduğu konusunda hemfikirim. Öte yandan, IPcom'un Bosch portföyünü satın alması iyi bir yatırım gibi görünüyor, muhtemelen onlar da büyük yatırım yaptılar. İnsanlar her zaman mantıksız davranmıyor, ne olduğu aşağı yukarı tahmin edilebilir bir şey. Tarihte benzer örnekler de gördük.

Konuşmacı: Çin'le ilgili bir soru sormak istiyorum. Bu konuda tecrübeniz var mı bilmiyorum ama Çin'de malum patent tescilli olsun olmasın kopyalama oldukça yaygın. Deneyiminize göre, hiç Çin'de bir fikri mülkiyeti korumak için tedbir aldınız mı? Eğer aldıysanız, bu konuda tavsiyeniz nedir?

Dr. Malte Koellner: Evet, Çin'de durum geçmişte kötüydü ama inanılmaz iyileşme oldu. Shanghai mahkemelerinde her sene yaklaşık 7000 patent ihlal davası görüyoruz. Bu Avrupa'nın en büyük mahkemelerinden Dusseldorf'un her yıl baktığı dava sayısının 10 katı. İhlallerle ilgili şuan birçok dava yürütülüyor ve Çin'de yasalar oldukça değişti. Çin hakkında daha gerçekçi olmak durumundayız. Çin hızla gelişmekte ve bundan 10-20 sene önceki Çin hakkındaki bazı fikirlerimiz artık tamamen geçerli değil. Sahtecilik ve taklitçilik halen çok yaygın ancak kendi teknolojilerini geliştiren ve hızla büyüyen şirketlerin sayısı giderek artıyor. Bu şirketler kendi fikri mülkiyet portföylerini oluşturuyorlar ve Çin'de daha iyi bir mülkiyet hakları mahkemeleri olsun istiyorlar ki şirketlerinin haklarını koruyabilsinler. Tabi bu mahkemeler Çin'de iş yapan uluslararası şirketler için de geçerli, aynı zamanda Çin şirketlerinin de Çin'de iş yapan uluslararası şirketlere karşı dava açabilmelerini mümkün kılıyor. Yani oldukça etkin bir biçimde bir şeyler gelişiyor. Pek Avrupa usulü değil ama kendi iş yapma biçimleriyle hallediyorlar. Hangi mahkemeye gittiğinize göre işler hala değişebiliyor. Çünkü kişisel ilişkiler Çin'de oldukça önemli. Çin'de mahkemeleri tanıyan ve belki hatta hakimleri tanıyan bağlantıları olan bir uzmana ihtiyacınız olabilir. Çin de fikri mülkiyet hakları alanında deneyim giderek artıyor ve bu konuda iyi mahkeme kararları alınıyor.

Dr. Tilman Muller-Stoy: Bu konuda size katılıyorum. Sadece birkaç şey ekleyebilirim. Her şeyden önce, Çin'i göz ardı edemezsiniz, durum nasıl olursa olsun, onunla yaşamak durumundayız. Patentlerinizi Çin'de korumak zorundasınız, benim görüşüme göre bu mecburi. 2006 yılında Beijing'de birkaç ay geçirdim. İnsanlar o tarihte geliştiğini söyleseler de, Çin'de kalite seviyesi çok düşüktü. Ancak bugünlerde size katılıyorum, durum çok daha iyi. Sebebi de şu yüzden, fikri mülkiyet alanındaki davaların %80'i Çinli şirketlerin kendi arasındaki davalar. Dolayısıyla, fikri mülkiyet haklarının korunması şuan kendi çıkarlarıdır. Dr. Koellner dediği gibi, şu an güvenilir mahkemeler ve örnek davalar mevcut. Açılan davaların sadece çok az bir kısmının patentle ilgili olması bir sorun, davaların büyük çoğunluğunu tasarımlar ve markalar oluşturuyor. Bu nedenle, bu alanda henüz yeterince tecrübe yok. Ancak eğer bu alanda öne çıkan mahkemelerden birine giderseniz, 6 ay gibi kısa bir süre içerisinde sonuç alabiliyorsunuz. İki tane Shanghai ve iki tane Beijing'de olmak üzere dört tane acil mahkeme mevcut. Şimdi Çinli şirketler KOBİ'leri ve hatta daha büyük şirketleri satın alıyorlar. İki eski büyük Alman aile şirketinin sahiplerinin şu an Çinli olduğunu görüyoruz ve böylece Çin de küreselleşiyor. Nerede dava açmanız konusunda, küresel uygulama stratejisi olarak bir soru soracak olursanız, davayı Çin'de açmanızı tavsiye etmem. Buluşlar ve patentler için henüz çok erken olduğunu düşünüyorum. Sadece bir zaman meselesi ve Çin bu konuda oldukça hızlı hareket ediyor. Çok fazla seçeneğiniz

yok. Japonya’da hükümsüzlük oranları oldukça yüksek, Amerika’da da öyle ve çok da maliyetlidir. Geriye Avrupa kalıyor ve birkaç ülkenin ulusal sistemleri kalıyor, o da yeni sistemle değişebilir. Bu konuda Almanya’ya gidebilirsiniz, en hızlı, güvenilir ve ucuz sisteme sahip. Çin hakkında son bir konu da, eğer yerel küçük bir bölgede işiniz yoksa ki bu bölgeler insanların arasındaki ilişkilerin kuvvetli olduğu yerler oluyor, genellikle büyük şehirlerde hukukun üstünlüğü var. Arada bir hakimlerle bir araya geliyorum, iyi ve makul insanlar. Çin’de hukukun üstünlüğü önemli bir ölçüttür. Eğer güvenilir ve deneyimli bir sisteme sahip olmak istiyorsanız, biraz daha zaman alacak. Neden? Çinliler bütün dünyanın en iyi kurallarını almakta başarılılar. Japonya’da olduğu gibi, Çin hukuki sisteminin büyük bir kısmı Almanya medeni hukukuna, yani Roma hukukuna dayanıyor. Bazı kısımları ise, Amerikan hukuk sistemine ait ki, bu iyi bir şeydir. Dolayısıyla, Çin’de Alman ve Amerikan hukuk sisteminin bir karışımı ki oldukça enteresandır. Eminim ki bundan 20-30 sene sonra, dünya çapındaki patent davaları için gidilecek ilk ülke Çin olacak, belki bir de Avrupa.

Murat Peksavaş (TÜSİAD Fikri Haklar Çalışma Grubu Başkanı): Seminerimiz burada sona eriyor. Konuşmacılarımıza ve katılan herkese çok teşekkür ediyoruz.