



TAKLİT ÜRÜN PAZARINDAKİ BÜYÜME ALARM VERİYOR!

Taklit ürün pazarındaki tehlikeli büyümeye dikkat çeken Steritek Genel Müdürü Canan Muk, "Taklit ürün pazarı 10 yılda ikiye katlanarak 1 milyar dolara ulaştı. Türkiye, taklit ürünlerin dağılımında Çin'in ardından ikinci sırada yer aldı" dedi.



Steritek Genel Müdürü Canan Muk

Taklit ürün pazarındaki tehlikeli büyüme sektöründe gerçek anlamda emek veren yatırımcılar arasında kaygıyla takip ediliyor. Son zamanlar da medyada yer alan taklit ürün istatistikleri pazarı ülke ekonomisinin karşı karşıya olduğu tehlikeyi daha da açık bir şekilde ortaya koyuyor. Konu ile ilgili Sağlık Dergisi'ne değerlendirmelerde bulunan Steritek Limited Şirketi Genel Müdürü Canan Muk, "İnanın, böyle bir haberi okuduğumda kalbim kanadı. Neden mi; bizler zeki, çalışkan, üretken Türk milletiydik, bizi tüketici konumuna düşürenler kimler ve her türlü dış etkilere rağmen her ırktan insanların rahat yaşa-

yabildiği dünyanın yaşanılacak ülkeleri arasında olan memleketimizi korumak için silah yanında akıl ve ekonomi gücümüzü de kullanıp paralarımızı yurtdışına göndermeyerek daha ileri düzeylere gidelim" değerlendirmesinde bulundu.

"Medikal Sektörde AR-GE ve ÜR-GE Yapacak Finansör Yok"

Medikal sektördeki durumun diğer sektörlerden çok da farklı olmadığına dikkat çeken Muk, "Özellikle medikal sektörde, 5 yıl öncesine kadar hastanelerde kullanılan sarf malzemelerden, demirbaş malzemelere ve cihazların neredeyse tamamı yurtdışından gelmekteydi. Bu da büyük miktarlarda dövizin yurt dışına gitmesi anlamına geliyordu. 2013 yılı ortaları itibarıyla konuyu ele aldığımızda ise ülkemizde ki üretim ve ithalat oranları maa-lesef tatmin edici oranlara gelmemiştir. Yıllar süren yoğun çabalarımız sonucu üretim oranları belli bir seviyeye gelmekle beraber hala istenilen noktadan çok uzakta gözükmektedir. Çünkü Türkiye piyasasında medikal sektörde kullanılan malzemelere ARGE-ÜRGE yapacak finansörler bulunmamaktadır" diye konuştu.

"Meslektaşlarımız Doktor

Kapılarından Kovuluyor"

Çünkü medikal sektör çalışanlarının eğitim sorunlarına da dikkat çeken Muk, "Farklı alanlarda üniversite eğitimleri bulunan sektörümüz çalışanlarının spesifik olarak medikal eğitimleri yok. Çünkü bu alanda eğitim veren bir üniversite yok. Oysa bu sektörde çalışan kişiler doktorların, hastaların ihtiyaçlarına cevap verebilecek seviyede bilgi sahibi olmak için pek çok kongre ve eğitimlere katılmaktadırlar. Fakat çalışanların yoğun çabalarıyla elde ettikleri bu bilgiler, diplomasız olmalarından dolayı, karşı tarafa ciddiyetsiz gözükmekte ve hatta bu meslektaşlarımız doktor kapılarından kovulmakta, hastanelere girememektedirler" eleştirisinde bulundu.

Medikalçiler Branşlaşmış Üniversite İstiyor

Muk, ayrıca şunları aktardı, "Biz medikal sektör çalışanları sadece teknik yapılı biyomedikal üniversitesinin yanı sıra, medikal sektörün tamamını kapsayan branşlaşmış yapıda bir üniversite istiyoruz. Bu üniversitede, öğrencilerimiz AR-GE yapabilmeli ve bu AR-GE çalışmalarını gelire çevirmeli. Yurt içinde satılan AR-GE pro-

Devamı



jesi devletin vereceği destekler ile ÜR-GE ye çevrilebilmeli ki hem zihin gücümüz yurtiçinde kalsın hem de üretim yapılarak yurtdışına satılan ürünlerimiz ile döviz girdisi sağlanmalıdır.”

Türkiye, Taklit Üründe Dünya İkincisi

Konuşmasına [Tescilli Markalar Derneği](#) Başkanı [Tahsin Özlenir](#)'in açıklamalarına atıf da bulunarak devam eden Muk, “Sn. Özlenir yaptığı açıklamada Türkiye’deki taklit ürün piyasasının büyüklüğünün tahmini 1 milyar dolar civarında olduğunu söylemiş. Peki, neden bu taklit değil de patentli ürünler olmasın. Uluslararası Taklitle Mücadele Komisyonunun (IACC) 2010’da yayımladığı araştırma sonuçlarına göre, dünya ticaretinin taklit pazarının boyutunun 350 milyar dolar olarak tahmin edildiğini belirtmekte. “Aynı rapora göre; taklit ürünlerin dağılımında ilk sırada Çin, ikinci sırada ise Türkiye yer almaktadır” dedi.

Patentli Ürünleri Desteklemeliyiz

Muk ayrıca şu bilgileri aktardı, “Sizce bu gurur vericimi yoksa utanılacak bir durum mu? Çin’de her kalite malzeme üretilmektedir çünkü üretimdeki sıcak parayı çekiyorlar peki biz üretimi rahatlatırsak birde patentli ürünleri desteklesek Türkiye 350 milyar doların 1 milyar doları değil de 50 milyar dolarını ilk yıl yapamaz mı? Bence yaparız... Arazimiz bol, işçimiz bol,

beyin gücü bol, genç nesil bizde hem de çoğu üniversite mezunu yeter ki yatırım yapacak kişi ve kuruluşları müfredatlarla sıkımayalım kişiyi yatırım yapacağına pişman ettirmeyelim. öyle bir hibe-destek programı olsun ki girişimcilik işini birilerinin torpili ile olmamalı en ufağından en büyüğüne kadar.”

Destek Programlarından

Yararlanmayı İflasın Eşiğine Gelen

Firmalar Var

Muk açıklamasına şöyle devam etti, “Türkiye’de destek ve hibe alırım diye yatırım yapıp daha sonra hibe ve destek programlarından yararlanamayan ve bir noktadan sonra iflasın eşiğine gelip fabrikasını kapatacak dereceye gelen yatırımcılar dert yanmaktalar. Örneğin, Yurtdışı fuar gezilerinden destek alacağını düşünenek seyahate gidip evrak eksikliğinden, ssk borcundan veya vergi borcundan dolayı destek alamayan firmalar var. Bu firmaların bu bedel borçlarından düşülebilir çünkü sonuç olarak borç-alacak hesabı değişimlidir bunlar.”

“Malzememiz Var Ama Pasta

Yapamıyoruz”

Ülkenin gelişebilmesi ve yatırımını kredi borcu olmadan yapan, üreten ve çalışan bir ülke olması için döviz girdisi sağlanabilmesinin şart olduğuna işaret eden Muk, “Çünkü şu an için dünya büyük bir

pazar ve neden biz bu pazarın en üstünde olmayalım. Bunu gerçekleştirememek için hiçbir sebep yok. Yatırımcımız var(pastane sahibi),hammademiz var(tarım arazilerimiz çiftçimiz),boş arazilerimiz var(pastane),beyin ve işçi gücümüz var(pastayı imal edecek)okumuş beyin gücümüz var(yurtdışı piyasasına pasta satacak) peki soruyorum neden pasta yapamıyoruz. Bence yatırım yapacak kişi prosedürlerle neden uğraşsın ki...”diye konuştu.

“Yatırımcı Yatırımcıya

Kırdırmamalıyız”

Türkiye tüketen değil bir ülke olması gerektiğini söyleyen Muk, “Üreten bir ülke olması sağlandığı an, işsizlik sorunu çözülür. Ayrıca yatırımcı yatırımcıya kırdırmamalıyız. Örneğin, yolun karşısında bir salça fabrikası varsa yolun diğer tarafına salça fabrikası açılmamalı ki kendi piyasamızda birbirimize rakip olmayıp, yurtdışının bundan yararlanmasını engel olabilmeliyiz” diyerek açıklamasını şu temennilerle tamamladı, “Bu kadar hassas bir işleyiş için sayın devlet büyüklerimizden yeni yaptırımlar, destekler, hibeler bekliyoruz ve çözüm planlarında bizim medikal sektör için tecrübeli büyükelimizden yardım istemelerini temenni ediyoruz.”