

PATENT TİCARİLEŞME DEĞER ZİNCİRİ DEĞERLENDİRME VE TAVSİYELER



Patentlerin ticarileşme süreci, “**fikir üretme, geliştirme ve uygulama**” aşamalarından oluşan bir “Patent Değer Zinciridir”. Fikir üretme konusunda çok iyi olsak bile geliştirme ve uygulama aşamasında iyi değilsek parlak fikirlerimizin çok azı ticarileşecektir.

Etkili bir yenilikçi olmamız için, patent değer zincirindeki tüm halkaların birbirini takip eder şekilde ve iyi olması gerekir. Patentlerin ticarileşmesinde çok iyi olmak için, “fikir üretme, geliştirme ve uygulamadan oluşan 3 aşamanın maddi - manevi desteklenmesi ve **Ar-Ge merkezlerinin birbiriyle yarışır hale** gelmesi gerekir. Bu destekler sonucunda ticari başarı sağlayan bir sisteme ulaşılabilir. Kişilerin ticarileşsin veya ticarileşmesin patent müracaatları maddi-manevi desteklenmez ise kişiler patent müracaatı yapmaktan vazgeçeceklerdir. Victoria Üniversitesi tarafından yapılan bir çalışmada **1000 fikirden sadece 1 adet uygulamanın ortaya çıktığı vurgulanmıştır**. Son günlerde bu oran 3000 fikirden 1 uygulamaya doğru gitmektedir.

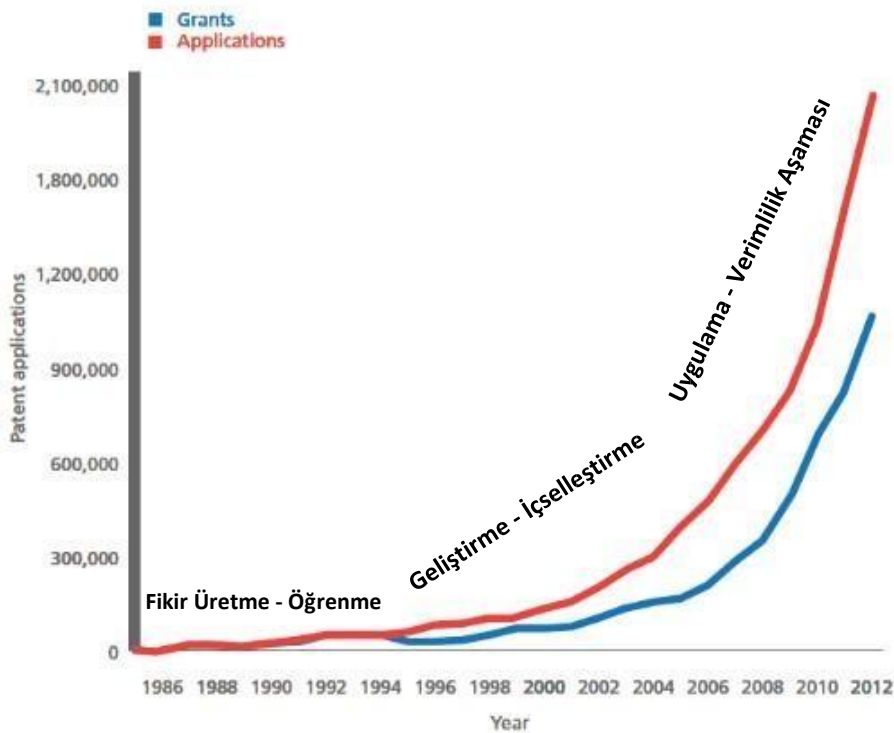
Öte yandan bu üç aşama; Şekil 1, Şekil 2 ve Şekil 3’de görüleceği gibi ülke ve kurumlar tarafından 5 yıllık dilimler halinde öğrenilip içselleştirilmektedir. Şekil 6’da patent değerlendirme zincirinin yıllara göre ticarileşme süreci, Çin ve ülkemiz patent ligi şampiyonu olan Arçelik firmasının başvuru sayıları baz alınarak tespit edilmiştir. Bu tablo göstermektedir ki, fikir aşamasından ticarileşmeye kadar patent değerlendirme zincirinin tamamlanması ortalama 10 yılın üzerinde uzun bir süreç gerektirmektedir.

Bu bağlamda; patentin kaynağı olacak Ar-Ge merkezleri sağlıklı bir patent kültürüne sahip olmak adına öncelikle profesyonel eğitimler almalı, kendilerini sınai mülkiyet anlamında geliştirmeli, patent ön araştırması yapmalı ve buldukları sektörü global düzeyde yakından takip etmelidir. Bu çalışmaların kurum kültürü haline gelmesinin sağlanması da sürdürülebilirlik açısından son derece önemlidir. Şekil 6’da verilen tabloda olduğu üzere ilk 5 yıllık dönem bu çabalar üzerinden değerlendirilmelidir.

İkinci 5 yıllık periyotta ise artık bahsedilen Ar-Ge faaliyetlerinin müracaat ile taçlandırılması ve bu müracaatların araştırma ve inceleme aşamalarının yürütülmesi beklenir. İkinci 5 yıllık süreçte firmaların müracaat sayıları bir kriter olarak değerlendirilebilir. Yeni kurulan, 5 yıllık fikir üretme-öğrenme sürecindeki firmalardan tescilli patent ve ticarileştirme başarısı beklemek ve sadece bu kalemleri desteklemek fikir üretimini engelleyecektir. Toplamda bu 10 yıllık bilinçlenme sonrasında firmalardan bu aşamada beklenecek kriterler; müracaat / tescil oranı ve ticarileştirme gibi çalışmalar olmalıdır.

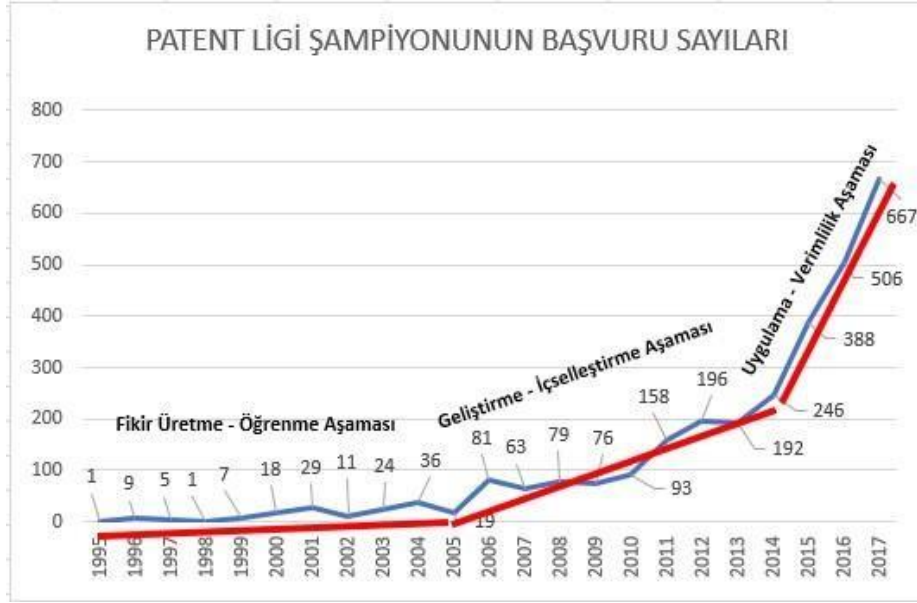
Özetle; Ar-Ge firmalarından bu ünvanı aldıktan sonraki ilk 5 yılda patent tescili veya ticarileştirme beklemek, süreçler dikkate alındığında -ki bir patentin başvuru ve tescili arasındaki süreç ortalama 4-5 yıldır- yerinde olmayacaktır kanaatindeyiz. Sınai Mülkiyet bilincinin oluşması ve kurum kültürüne dönüşmesi, en az 10 yıllık bir süreç almaktadır. Şekil 1, Şekil 2 ve Şekil 3 hem ülkemiz hem de dünyadaki durumu sayılarla ortaya koymaktadır. Şekil 6'da gösterilen ilk 5 yıllık süreç yaşanmadan diğer sürece geçmek mümkün gözükmemektedir. Bu sebeple kuruluş yılı bazında değerlendirme ve destekleme sistemine geçilmesi daha faydalı olacaktır.

Şekil 1 - Çin Patent Başvuru Sayıları

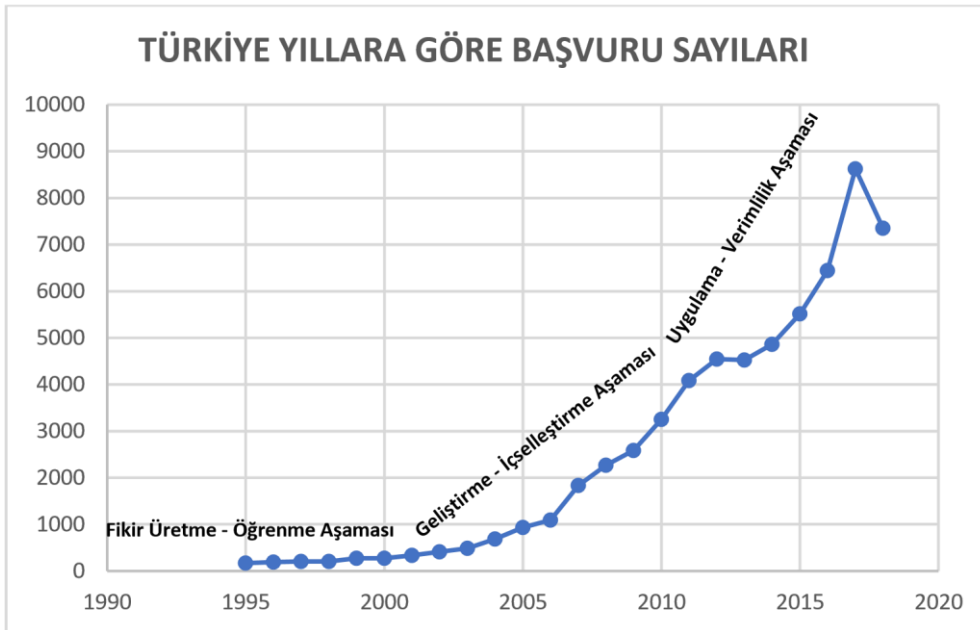


“Bu grafikte görülebileceği gibi 1986 yılında müracaatları yapılan başvuruların tescilleri 1994 yılına dayanmaktadır. Sonrasında ise başvuru ve tescil sayılarının birlikte yükseldiğini gözlemliyoruz.”

Şekil 2 – Arçelik Markasının Yayınlanan Patent Başvuru Sayıları



Şekil 3 - Türkiye Başvuru Sayıları

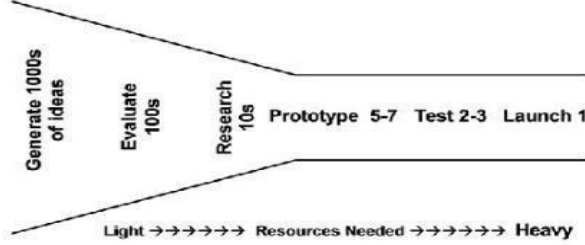


“Türkiye müracaat sayıları Türkiye’deki şahıs ve kurumların başvurularının toplamı olduğundan burada da bu kültürün oluşmasının ve müracaat sayılarındaki artışın belli bir zaman aldığı

görülmektedir.”

Sekil 4 – Victoria University Innovation Funnel Model

The Innovation Funnel model



- Create a large number of ideas (1000s)
- Evaluated some (100s) of these
- Fewer (10s) then be researched
- Prototype for just a few ideas, test even fewer
- To be able to launch but one product
 - Creating new ideas needs few resources;
 - as we move to the right heavier investment in resources is required



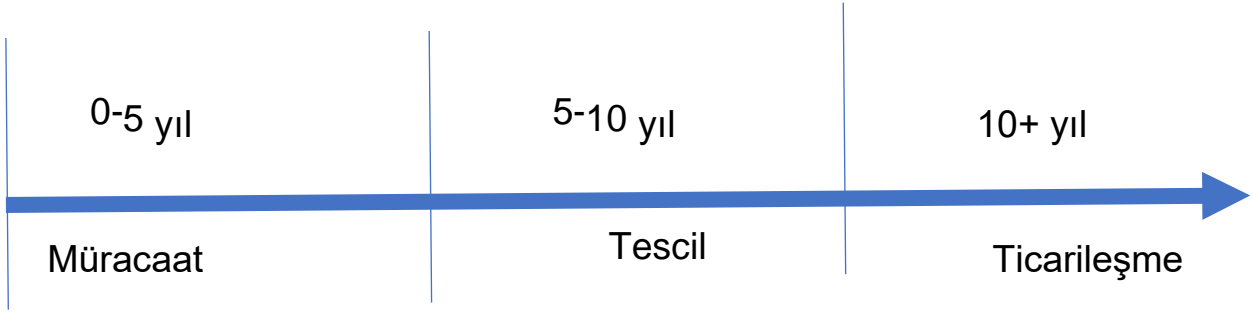
“Bu grafikte ülkemizdeki patent müracaat sayılarındaki artışın önemi vurgulanmaktadır. Ortalama 1000 müracaattan 1 tanesinin ticarileştiğini varsayarsak, ticarileşmedeki beklentiyi de bu oran doğrultusunda değerlendirmek gerekir. Ticarileşmedeki artışın müracaat sayılarını arttırmaktan geçtiğini unutmamak gerekir. Müracaatın artması ise eğitim, araştırma, sektörel ve global takip ve elbette bunların bir kültür olarak benimsenmesinden geçmektedir.”

Sekil 5 – Fikir Üretme-Geliştirme-Uygulama Aşaması tavsiyeleri

Fikir Üretme - Öğrenme Aşaması (0-5.yıl)	Geliştirme - İçselleştirme Aşaması (5-10.yıl)	Uygulama - Verimlilik Aşaması (10+ yıl)
DESTEKLENECEK FAALİYETLER	DESTEKLENECEK FAALİYETLER	DESTEKLENECEK FAALİYETLER
Patent Eğitimi	Araştırma Raporu Desteği	Kurumlar Vergisi İstisnası
Patent Ön Araştırma	İnceleme Raporu Desteği	Lisanslama
Patent Rakip ve Sektör İzleme	Yurtdışı Başvuru Desteği	
Başvuru Desteği	Tescil Ödülü	
İSTENECEK PERFORMANS KRİTERLERİ	İSTENECEK PERFORMANS KRİTERLERİ	İSTENECEK PERFORMANS KRİTERLERİ

Eğitim	Yurtdışı Müracaat	Üretime Döner Patent
Yurtiçi Başvuru	Tescil	Üniversite – Sanayi İřbirliđi
İzleme		

Sekil 6 – Patent Ticarileşme Değer Zinciri Oluřum Süreci



Yazar



Hakan ÖZCAN

Destek Patent

Türkiye ve Avrupa Patent Vekili / Turkish and European Patent Attorney



**DESTEK
PATENT**

İletişim:

Eclipse Business D Blok, No2 34398 Maslak/İstanbul
+90 (212) 329 00 00 info@destekpatent.com

