

## יש לי פטנט – איך אני רואה ממנו כסף

בשנים האחרונות נמכרו עשרות פטנטים שמקורם בישראל בתמורה למאות מיליוני דולרים. ד"ר שרון דיין מסבירה איך מוכרים פטנטים - וכיצד קובעים את התמורה הכספית ממנו

ד"ר שרון דיין | 14/3/2009 7:48

בעולם ההיי-טק הישראלי מספר ההמצאות מדהים וגם מספר ההגשות של פטנטים הוא מהגבוהים בעולם ביחס לאוכלוסייה. עם זאת מספר הפטנטים שמתקבלים והופכים למוצר קטן בהרבה.



מחשבים את הערך תצלום: SXC

בימים אלה קשה מתמיד להשיג השקעות, ואפילו חברות שגייסו השקעות התחלתיות מוצאות את עצמן עם מצוקת מזומנים קשה. האלטרנטיבה של מכירת פטנטים הפכה בשנים האחרונות לגישה מקובלת עבור חברות גדולות וקטנות וכן ממציאים פרטיים. השאלה היא האם ניתן למכור כל פטנט - ואם כן באיזו תמורה כספית?

כדי להשיב לשאלות אלה יש להבחין בין המצאה, בקשה לפטנט ופטנט רשום. פטנט רשום הוא חוזה טריטוריאלי בין בעל הפטנט למדינה שבה הוא רשום. שוק מכירת הפטנטים מתמקד בפטנטים רשומים בארצות הברית לכל הפחות.

התחום הראשי שבו מתבצעות רוב עסקאות המכר של פטנטים הוא שוק ההיי-טק הקלאסי – תוכנה, תקשורת, סלולר, חומרה, אינטרנט אלחוטי, רשתות, טכנולוגיות מבוססות מיקום, מאגרי ואחזור מידע, עיבוד תמונה ועוד.

אם בבעלותך פטנט רשום בארה"ב, באחד מהתחומים המצוינים, חשוב לבדוק את הבעלות על הפטנט, האם קיימים שיעבודים עליו? האם לגורמים שונים יש בעלות עליו, למשל מוסדות אקדמיים שהממציא מקושר אליהם? האם היה מימון של מדען ראשי ומה החובות כלפיו? האם ניתן רישיונות לשימוש בפטנט, ולמי? ומה טיבם?

במקביל חשוב לבדוק את גיל הפטנט ותוקפו. האם קיים שימוש בפטנט על ידי חברות מסחריות? באיזה היקף? על ידי מי? אם הפטנט חשוד כמופר, כדאי להכין חומר תומך ולשם כך ניתן להשתמש בגורמים מקצועיים המתמחים בהכנת ניתוחים מסוג זה.

אם הפטנט עמד (בגבורה) בנייתוח התחלתי זה, ובידך פטנט רשום בתחום רלוונטי, אם פוטנציאל הפרה, כדאי לגשת למומחים במסחור של פטנטים כדי לקבל סיוע במציאת קונה פוטנציאלי.

מניסיוני בחברת GTT, המתמחה במסחור של פטנטים, קונים רבים מעדיפים להישאר מתחת לרדאר וקשה לאתרם באופן אישי. בנוסף, יחסים אישיים כמו בכל תחום הם כוח מניע חזק, המאפשרים קבלת הצעות רציניות יותר.

בשוק מכירת הפטנטים נהוג לחלק פטנטים לשלוש קבוצות: פטנטים מופרים בשווקים חזקים, פטנטים שאינם מופרים אך מצויים בחזית הטכנולוגיה ומהווים נדבך חשוב בתחומם, ופטנטים נישתיים המוסיפים רכיב נוסף לטכנולוגיה קיימת.

תגי המחיר המקובלים לקבוצות אלה הם מיליונים לראשונה, מאות אלפי דולרים לשנייה ועשרות אלפי דולרים לשלישית, אולם בהתייחסות למצב הכלכלי היום ייתכן שלקבוצה השלישית יהיה קשה להימכר בכלל.

חשוב לציין שכאשר באים למכור פטנט צריך לשחרר אותו מבחינה רגשית. לא מדובר בהקרבת בן בכור, אלא במכירת נכס שברשותכם. נכס, שבדומה לכל נכס אחר חופן בחובו יתרונות בצד חסרונות וערכו סופי.

**הכותבת היא שותפה וסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברת GTT העוסקת במסחור פטנטים  
ובהעברת טכנולוגיות**