



ÜSİMP P2B* GÖRÜŞMELERİ

PATENTLERİN TİCARİLEŞTİRME SÜREÇLERİNDE BİR ÖN
DEĞERLEME MODELİ ÖNERİSİ

Bilgin YAZLIK, RTTP, PMP

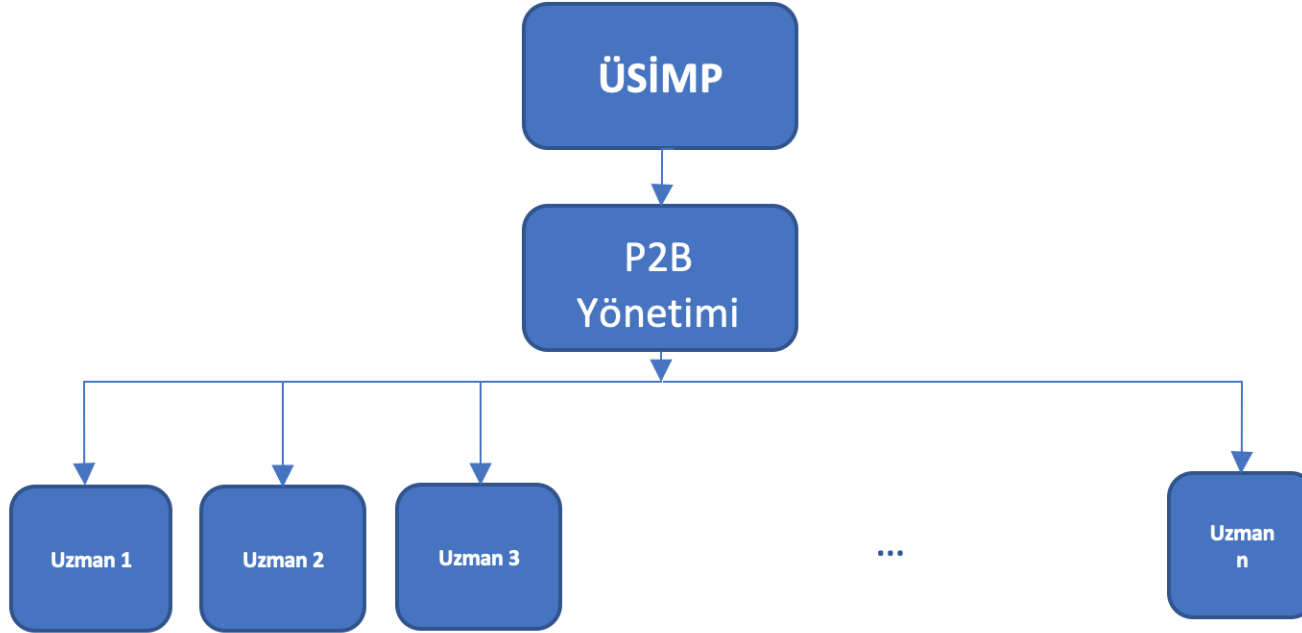
15/11/2018, İstanbul

Amaç

- ▶ ÜSİMP Ulusal Patent fuarına katılan buluşların güncel durumlarının karşılıklı görüşmeler ile tespit edilmesi, TTO'ların buluşları hususunda farklı bir bakış açısı ile farkındalıklarının artırılması, sonraki yıllarda gerçekleştirilecek olan ÜSİMP patent fuarlarına katılım gösteren buluşların niteliksel gelişimlerinin takibinin yapılması.



Yöntem



Yöntem

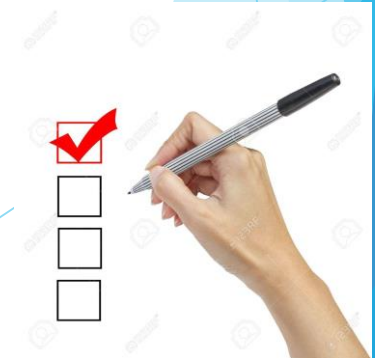
- ▶ ÜSİMP koordinasyonu ile çalışan P2B yönetimi, tercihen TTO profesyonelleri arasından seçilir.
- ▶ P2B yönetimi, altta çalışan uzmanların seçimi, yönlendirilmesi, koordinasyonu, temin edilecek verilerin belirlenmesi ve toplanması, analiz edilmesi ve nihai olarak raporlanması hususlarında yetkilidir.
- ▶ P2B yönetimi elde ettiği verileri gizlilik kurallarına riayet ederek saklar ve sadece ÜSİMP yönetimine raporlar.



Yöntem

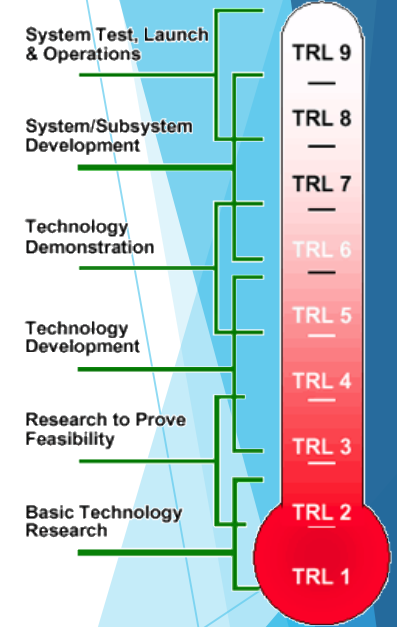


- ▶ Uzmanlar kendilerine sağlanan değerlendirme formları kapsamında patent fuarı süresince ilgili stantları ziyaret ederek yüz yüze görüşmelere gerçekleştirirler. Görüşme esnasında doldurulan formlar, görüşmenin bitiminde P2B yönetimine teslim edilir.
- ▶ Görüşmelerin ana eksenin sonraki slayttaki konu başlıkları oluşturur. Görüşmeler her bir buluş için ayrı ayrı yapılır ve formlar ayrı ayrı doldurulur, her bir başlığın her bir buluş için ayrı ayrı ele alınması gerekmektedir.



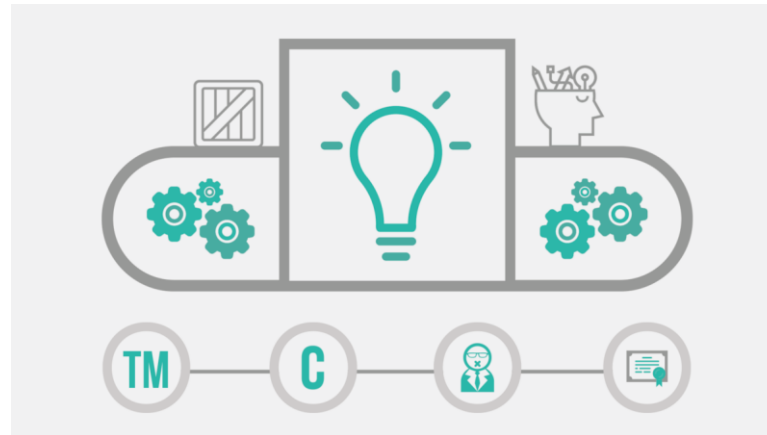
Görüşme/Değerlendirme Eksenini

- ▶ TRL seviyesi nedir? TRL «7» seviyesinde değil ise bu seviyeye ulaşmak için ihtiyaç duyulan kaynak tahmini olarak ne kadardır?
- ▶ Ticarileşmesinde gelinen son nokta nedir? Hedef bir Pazar belirlenmiş midir? Bu pazarda daha önce yapılan buluş ticarileşme faaliyetleri nelerdir? Benzer buluşların ticarileşme durumları nedir? Ticarileşme için bir takvim var mıdır?



Görüşme / Değerlendirme Eksenini

- ▶ Buluşun koruma türü nedir? Uluslararası koruması var mıdır? Buluş başvurusundan günümüze ne kadar zaman geçmiştir?
- ▶ Buluşu gerçekleştiren buluşçu(lar)'nın durumu nedir? Hala aktif görevde midir? Öğrenci ya da akademisyen midir? Benzer buluşları var mı? Daha önce ticarileşen bir buluşu var mı? Hala benzer konuda mı çalışmaktadır?



Görüşme/Değerlendirme Eksenini

- ▶ Görüşmeyi gerçekleştiren uzmanın buluşun konusuna hakimiyeti ne seviyededir?
- ▶ Buluş daha önce yatırım almış mıdır? Yatırım alma sürecinde midir? Yatırım beklentisi söz konusu mudur?
- ▶ Buluşun sahibi kimdir? Lisanslama yetkisi nasıl temin edilmiştir? Buluş sahibi kamu ise hangi yöntem ile lisanslama düşünülmektedir?



Sonuç

- Görüşme neticesinde ortaya çıkan form, P2B yönetimince değerlendirilir. Yönetim, formdaki verileri anonim hale getirerek bir rapor hazırlar.

