טיפ # 3 הבעלות בפטנט בארה"ב

הבטיחו את בעלותכם בפטנט (אחרת היא תהיה של מישהו אחר)

האם אתם הבעלים של הפטנט שלכם? אולי זה נראה לכם מובן מאליו, אך זו לא שאלה טריוויאלית. אני יודע שיש דברים מעניינים יותר לחשוב עליהם (וגם לי לכתוב עליהם!), אבל בדומה לאותיות הקטנות בחוזה, הדבר המשעמם ביותר עלול להוביל לבעיות גדולות, אם לא שמים אליו לב.

הקשיבו: אני יכול לכתוב לכם את הבקשה לפטנט הטובה ביותר בעולם. אני יכול לעזור לכם להשיג תביעות רחבות כאלה שהמתחרים שלכם יורחקו מהמרחב הטכנולוגי שלכם למשך שנים. אבל אם **אינכם** **הבעלים** בפועל של הפטנט, כל זה לא יועיל לכם או לחברתכם.

ולכן אשאל שוב: האם אתם הבעלים של הפטנט שלכם?

**רק רגע! אבל האם החברה אינה כבר הבעלים של הפטנטים שלה? אחרי הכול, היא שילמה עבורם מלכתחילה!**

זה ההבדל הגדול בין ארה"ב לארצות רבות אחרות. בארצות רבות האמצאות הקשורות בעבודתו של עובד הן קניינו של המעביד. אולם בארה"ב, ***הבעלות מתחילה תמיד בממציא***, ולכן, כמו בכל רכוש, יש להעביר את הבעלות בפטנטים מהעובד-הממציא למעביד.

**אם כך, כיצד תוכלו להבטיח שהחברה שלכם היא הבעלים של הפטנטים שלה?**

באמצעות חוזים כמובן! שתי הדרכים הנפוצות ביותר להבטיח שחברתכם תהיה הבעלים של הפטנטים הן (א) לכלול עובדה זו בחוזי העבודה או השירות שלכם; ו- (ב) באמצעות המחאת זכויות. עדיף לנקוט בשתי הדרכים, אולם יש מצבים רבים שבהם לא ניתן לכרות חוזה עבודה או שירות. במקרים כאלה, החתמת הממציא על המחאת זכויות היא הכרחית.

**בעלות באמצעות חוזה עבודה או חוזה שירות**

יש כמה יתרונות בהכללת סעיף קניין רוחני כללי, ופטנטים במיוחד, **בחוזי העבודה או** **השירות**. סעיף כזה רצוי, בין אם העובדים או ספקי השירות הספציפיים מועסקים בחברה במשרה מלאה או חלקית, ובין אם בתור קבלנים חיצוניים או יועצים, או אפילו פרופסורים באוניברסיטה, פוסט-דוקטורנטים או סטודנטים. היתרון הגדול ביותר הוא שבחוזה עבודה או שירות יש הזדמנות לפרט בצורה ברורה את כללי הקניין הרוחני לחברתכם: להגדיר עבור העובדים מה מהווה קניין רוחני, מתי והיכן הוא מופק, והחשוב ביותר – **מי הבעלים של הפטנט ומתי מתרחשת העברת הבעלות**. בניסוח מוקפד של חוזה עבודה או שירות תוכלו להשיג ביעילות את כל הקניין הרוחני המופק תחת קורת הגג שלכם, ***בעת שהוא נוצר***.

**בעלות על פי המחאת זכויות**

למרות היתרונות של הכללת סעיף קניין רוחני בחוזה עבודה או שירות, כל משקיע, קונה, או אדם המעוניין ברישיון מחברתכם ו/או ברישיון לקניין הרוחני שלה, ובייחוד לפטנטים, עדיין ידרוש מכם להראות שרשרת בעלות ספציפית מהממציא לחברה, כדי להוכיח את זכותכם למכור או לתת רישיון לפטנט באמצאה **מסוימת.** לכאן נכנסת **המחאת זכויות.**

בניגוד לחוזה עבודה או שירות, **המחאת זכויות** היא לרוב ספציפית מאד, ומציינים בה את שם הפטנט ומספר הרישום או הבקשה שלו. אם יש בידיכם המחאת זכויות, היא תסיר כל ספק באם פטנט ***ספציפי*** הוא בבעלות החברה, ובאם לחברה יש את כל הזכויות באמצאה שאליה מתייחס הפטנט. יתרון נוסף הוא שזו הדרך הקלה ביותר להוכיח למשרד הפטנטים וסימני המסחר של ארה"ב (USPTO) שחברתכם זכאית לקבל החלטות לגבי פטנט או בקשה לפטנט.

**מתי עושים את כל זה?**

בהקדם האפשרי! עובדים וספקי שירות באים והולכים, ולכן מוטב לחתום על חוזה עבודה או שירות מיד בתחילת ההעסקה, ולהחתים על המחאת זכויות מיד עם הגשת בקשה לפטנט או לסימן מסחר, או אפילו קודם. וכאשר משקיע ישאל אתכם אם אתם הבעלים של הפטנט שלכם, תוכלו לומר כן! בביטחון, ולעבור לדברים מעניינים יותר.

יש לכם שאלות על המידע הכלול כאן? האם יש נושאים אחרים שהייתם רוצים לשמוע עליהם? **ספרו** **לי!**