

**Дмитро ПОПОВИЧ**

*здобувач освіти, бакалаврат з міжнародної економіки*

**Петро ПЕРЕВА**

*доктор економічних наук, професор*

*Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків*

*ORCID: 0000-0002-6256-9329*

## **РОЗВИТОК МЕТОДІВ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ПАТЕНТУ**

Патент є важливим інструментом захисту інтелектуальної власності, що надає його власнику виключні права на використання винаходу або іншого об'єкта промислової власності протягом певного часу. Патенти відіграють ключову роль в інноваційній діяльності, забезпечуючи стимул для створення нових технологій, продуктів і послуг [1, с.239; 2, с.115]. Патент – це юридичний документ, що видається компетентним органом (у більшості країн – патентним відомством) на об'єкт інтелектуальної власності, який має винахідницький рівень і новизну. Основне призначення патенту – надання його власнику виключного права на комерційне використання винаходу протягом встановленого терміну. Це захищає власника від незаконного використання об'єкта його інтелектуальної власності іншими особами [3, с.432-434].

Одним із важливих аспектів патентування є оцінка вартості патенту, що дозволяє визначити його реальну економічну цінність на ринку. Патенти відіграють ключову роль у сучасній економіці, забезпечуючи правовий захист інновацій та стимулюючи технологічний розвиток. Їх основна функція полягає в тому, щоб надавати винахідникам ексклюзивні права на використання своїх розробок протягом обмеженого часу (зазвичай до 20 років). Це дозволяє винахідникам отримувати економічну вигоду від інвестицій у наукові дослідження та розробки (R&D) [5, с. 193; 7, с.295].

Патенти мотивують компанії та винахідників до створення нових технологій та продуктів, адже вони гарантують винагороду за витрати на дослідження і розробку. Забезпечуючи захист інновацій, патентні системи дозволяють прискорювати технологічний розвиток, що сприяє розширенню ринків і появи нових галузей економіки. Інформація про патентовані винаходи стає загальнодоступною, що сприяє обміну знаннями та подальшому розвитку технологій на основі вже запатентованих ідей. Патенти допомагають компаніям зберігати

ти ексклюзивний контроль над своїми продуктами чи технологіями, запобігаючи копіюванню конкурентами. Це дає їм тимчасову монополію на ринку та можливість отримувати підвищені прибутки. Патенти можуть збільшувати ринкову капіталізацію компанії, оскільки інвестори часто оцінюють компанії за їх інтелектуальними активами. Компанії можуть отримувати додатковий дохід від продажу ліцензій на використання своїх патентів іншими організаціями, розширити їх ринковий вплив і знизити ризики конкуренції.

Неправильна оцінка патенту може призвести до фінансових втрат і стратегічних помилок. Наприклад, переоцінка патенту може спричинити надмірні витрати на комерціалізацію, тоді як недооцінка може призвести до втрати можливостей [4, с.453; 6, с. 188]. Правильна оцінка патенту дозволяє компаніям ефективно використовувати свої інновації для розширення ринкових можливостей, укладення вигідних ліцензійних угод, залучення інвестицій та зміцнення конкурентних позицій.

У цій доповіді ми розглянемо поняття патенту, його види, порядок отримання та методи оцінки вартості патенту. Зауважимо, що вартісна оцінка патенту на цей час є ще недостатньо висвітлена в науковій літературі, що актуалізує проведення додаткових наукових досліджень в даній сфері [1, с.239; 2, с.115; 9, с.342].

*Витратний метод.* Оцінка базується на витратах, пов'язаних з розробкою винаходу та отриманням патенту. Він враховує всі інвестиції, необхідні для створення технології, включаючи витрати на дослідження та розробку, правовий захист та підтримку патенту. Перевагою методу є простота у застосуванні, особливо для внутрішнього використання, а недоліком – не враховує майбутній дохід від патенту або його ринковий потенціал. Наприклад, витрати фармацевтичної компанії на розробку нового препарату включають витрати на наукові дослідження, клінічні випробування та юридичні процедури патентування.

*Доходний метод.* Цей метод базується на оцінці доходу, який може бути отриманий від патенту в майбутньому. Він передбачає оцінку потенційних грошових потоків, що будуть генеруватися патентом, включаючи прибуток від ліцензування, продажу продуктів або зниження конкуренції. Перевагою методу є врахування реальних економічних вигод від патенту, дозволяє оцінити його майбутній вплив на бізнес. До недоліків слід віднести те, що це метод вимагає складних

прогнозів щодо ринку, що може бути неточним. Наприклад, технологічна компанія оцінює свій патент на новий процес обробки даних, прогножуючи прибутки від продажу ліцензій на використання технології в наступні 10 років.

*Метод порівняльного аналізу (ринковий метод).* Оцінка базується на аналізі аналогічних патентів, які вже були продані або ліцензовані. Цей підхід передбачає порівняння вартості подібних патентів у тій самій галузі або за тими самими технологічними параметрами. Перевагою методу є те, що він відображає поточну ринкову вартість патенту. До недоліків слід віднести те, що важко знайти точні аналоги, оскільки кожен патент унікальний. Наприклад, порівняння вартості патенту на нову медичну технологію з іншими патентами, проданими в тій самій галузі в останні роки.

*Метод звільнення від роялті.* Цей метод оцінює патент на основі економії витрат на ліцензування. Власник патенту не платить роялті за використання власної технології, і цей зекономлений дохід оцінюється як вартість патенту. Оцінка базується на ставці роялті, яку компанія була б змушена платити за використання аналогічної технології. Перевагою методу є те, що він раціоналістично відображає потенційну вигоду від патенту для внутрішнього використання. До недоліків слід віднести те, що метод потребує точних даних про ринкові ставки роялті та передбачувану тривалість використання патенту. Наприклад, автомобільна компанія оцінює патент на нову деталь, розраховуючи, скільки вона зекономить, якщо не буде купувати ліцензії на аналогічні деталі у сторонніх постачальників.

Вибір методу оцінки патенту, на нашу думку, залежить від галузі, у якій працює компанія, мети оцінки (внутрішнє використання, продаж або ліцензування), наявності даних для аналізу. Оцінка вартості патенту – це багатогранний процес, що враховує як витрати на його створення, так і потенційні майбутні прибутки від комерціалізації. Вибір методу оцінки залежить від характеру патенту та економічних цілей компанії. Оцінка вартості патентів на практиці може варіюватися залежно від галузі, методу оцінки та комерційного потенціалу технології. Наведемо кілька прикладів реальної оцінки вартості патентів у різних галузях.

Компанія Pfizer оцінювала свій патент на ліки від високого тиску «Lipitor», один із найуспішніших препаратів в історії фармацевтики. Прогнозовані доходи від патенту склали більше ніж 125 мільярдів

доларів за весь період дії патенту. Застосовувався доходний метод, оскільки компанія прогнозувала отримання значних доходів від продажу ліків та їх ліцензування протягом 20 років дії патенту. За оцінками, патент допоміг Pfizer заробити понад 12 мільярдів доларів на рік у пікові роки [1, с.243].

У 2011 році компанія Google придбала патенти на мобільні технології у компанії Motorola Mobility за 12,5 мільярдів доларів. Близько половини цієї суми, за оцінками аналітиків, припадало на патенти. Використовувався метод порівняльного аналізу та доходний метод, оскільки Google оцінила вартість патентів Motorola на основі їх потенційного впливу на мобільний ринок, зокрема у сфері смартфонів. Патенти дали Google стратегічну перевагу у війнах за патенти у сфері мобільних технологій, допомагаючи захистити Android-платформу [2, 116].

Компанія Tesla оцінювала патенти на свої інноваційні системи автономного водіння. Ринкова вартість технологій Tesla, у тому числі патентів, була оцінена приблизно в 10 мільярдів доларів. Використовувався доходний метод і метод звільнення від роялті, оскільки Tesla прогнозувала, що ця технологія дозволить значно знизити витрати на ліцензування подібних систем у майбутньому. Технології автономного водіння стали однією з основних конкурентних переваг Tesla, що дозволило компанії зайняти провідну позицію у сегменті електромобілів [3, с.745].

Компанія Qualcomm заробляє мільярди доларів щорічно на ліцензуванні своїх патентів на бездротові технології, включаючи 4G та 5G. Патенти на технології зв'язку оцінили на ринку більш ніж у 30 мільярдів доларів. Застосовувався метод звільнення від роялті, оскільки компанія отримувала стабільні доходи від ліцензування технологій іншим виробникам смартфонів та мобільних пристроїв. Qualcomm продовжує залишатися одним з найбільших гравців на ринку мобільних комунікацій завдяки своїм патентам [6, с.198].

Компанія GE оцінювала свої патенти на вітрові турбіни, що використовуються в альтернативній енергетиці. Оцінки показали, що ці патенти можуть принести компанії до 2 мільярдів доларів додаткового прибутку протягом 10 років. Використовувалися доходний метод та метод звільнення від роялті, оскільки компанія прогнозувала економію на ліцензуванні та дохід від продажу технологій. Патенти GE допомогли компанії закріпитися на ринку відновлюваних джерел енергії та зменшити витрати на виробництво [9, с.563].

Кожен метод оцінки має свої переваги та обмеження, але на практиці компанії часто комбінують кілька методів для точнішої оцінки. Оцінка вартості патенту грає ключову роль у прийнятті рішень щодо комерціалізації, ліцензування або продажу технологій, а також визначає конкурентну позицію компанії на ринку. Методи оцінки вартості патентів є важливим аспектом стратегічного управління інтелектуальною власністю, який суттєво впливає на ринкову позицію компанії. Розуміння та застосування різних методів оцінки дозволяє компаніям ефективно управляти своїми інноваціями і отримувати максимальні вигоди від них.

Кожен метод оцінки має свої переваги та обмеження, але на практиці компанії часто комбінують кілька методів для точнішої оцінки. Оцінка вартості патенту грає ключову роль у прийнятті рішень щодо комерціалізації, ліцензування або продажу технологій, а також визначає конкурентну позицію компанії на ринку.

Методи оцінки вартості патентів є важливим аспектом стратегічного управління інтелектуальною власністю, який суттєво впливає на ринкову позицію компанії. Розуміння та застосування різних методів оцінки дозволяє компаніям ефективно управляти своїми інноваціями і отримувати максимальні вигоди від них. Патенти забезпечують захист нових технологій і інновацій, що є ключовим фактором у конкурентній боротьбі на ринку. Вони дозволяють компаніям створювати бар'єри для конкурентів, забезпечуючи ексклюзивні права на використання розробок. Патенти також сприяють залученню інвестицій, оскільки інвестори часто розглядають патенти як важливий актив, який може забезпечити фінансову віддачу в майбутньому.

Оцінка вартості патентів є складним і важливим процесом, який має прямий вплив на стратегію компанії. Застосування правильних методів оцінки допомагає управляти ризиками, максимізувати вигоди від інтелектуальної власності та забезпечувати стійке зростання і конкурентоспроможність компаній на ринку.

### **Список використаних джерел:**

1. Федоренко О. В., Ничмоглод А. А., Розвиток методів вартісного оцінювання патентів. *Інновації для відродження: національний, регіональний, міжнародний контекст* : зб. тез 4-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 12-13 жовтня 2023 р. Нац. ун-т «Запорізька політехніка». Запоріжжя, 2023. С. 239-243.

2. Шуба І. В. Розвиток методів вартісної оцінки патентів. *Теоретичні та практичні аспекти забезпечення розвитку фінансово-економічних систем в умовах трансформаційних змін* : зб. тез доп. міжвуз. наук.-практ. Конф. Нац. акад. Нац. гвардії України. Харків, 2023. С. 115-117
3. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручник / П. Г. Перерва [та ін.]; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
4. Compliance program: [tutorial] / P. G. Pererva [et al.]; ed.: P. G. Pererva, G. Kocziszky, M. Veres Somosi. Kharkov ; Miskolc : NTU «KhPI», 2019. 689 p.
5. Перерва П. Г., Побережна Н. М. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 2.- С. 191-198.
6. Kocziszky György, Pererva P. G., Szakaly D., Somosi Veres M. (2012) Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.
7. Перерва П. Г. Організація та управління інноваційною діяльністю : підручник / за ред. П. Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорелова. Харків: НТУ «ХПІ», 2008. 1025 с.
8. Перерва П. Г. Управління інноваційною діяльністю підприємства. *Маркетинг*: підручник / За ред. О. А. Старостіної. К.: Знання, 2009. С. 461-518.
9. Перерва П. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П. Г. Перерва; за ред. П. Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорелова. Харків : НТУ «ХПІ», 2008. 1080 с.
10. Перерва П. Г. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гаврись О. М., проф. Погорелова М. І. Харків : НТУ «ХПІ», 2004. 640 с.