



江苏省知识产权研究中心-江苏大学 专利价值分析精英班  
镇江, Aug. 20, 2013

# 发明和专利的 潜在价值初步评估

**Gordon (Gang) Zong 纵刚**

*Managing Director, Office of Technology Transfer (OTT)  
Shanghai Institutes for Biological Sciences (SIBS)*  
中国科学院上海生命科学研究院

*CEO, Sinoipro IP Management & Tech Transfer Co., Ltd*  
上海盛知华知识产权服务有限公司



# 讲座内容

---

- 一、专利价值度体系 **Brief Review**
- 二、几个关于专利管理和转化运营的重要概念
- 三、专利专业化管理与转化工作流程
- 四、专利潜在价值初步评估的基本流程和考虑因素
- 五、案例解析



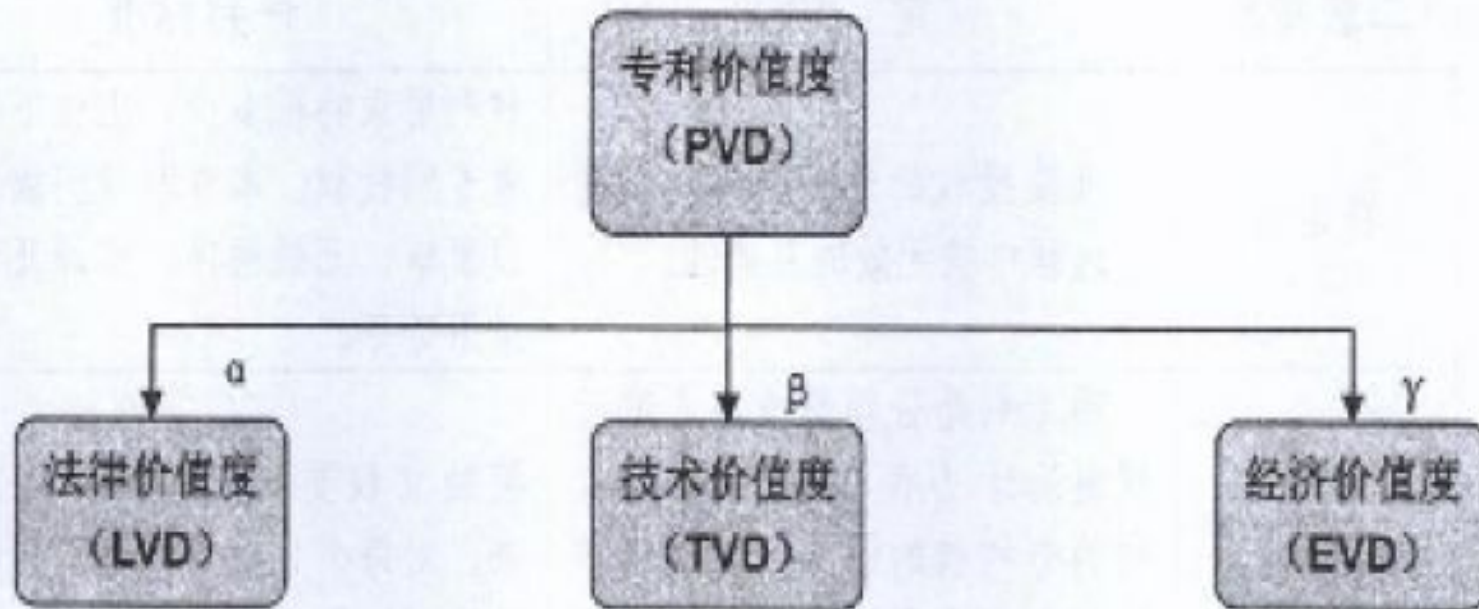
# 专利价值分析精英班培训目标

- 掌握对专利进行法律、技术、经济分析的基本知识和技能，
- 熟悉专利价值分析指标的抽取原则，
- 能针对专利转让、许可、出资、投资、置换、质押融资、企业重组和并购、专利池和专利联盟的建立、专利分级分类管理、专利评价等不同应用场景进行专利价值分析（**仅凭这个体系远远不够**）
- 掌握专利价值分析报告的撰写要求



# 专利价值度体系 Brief Review

图 1: 专利价值度 (PVD) 的三维度划分



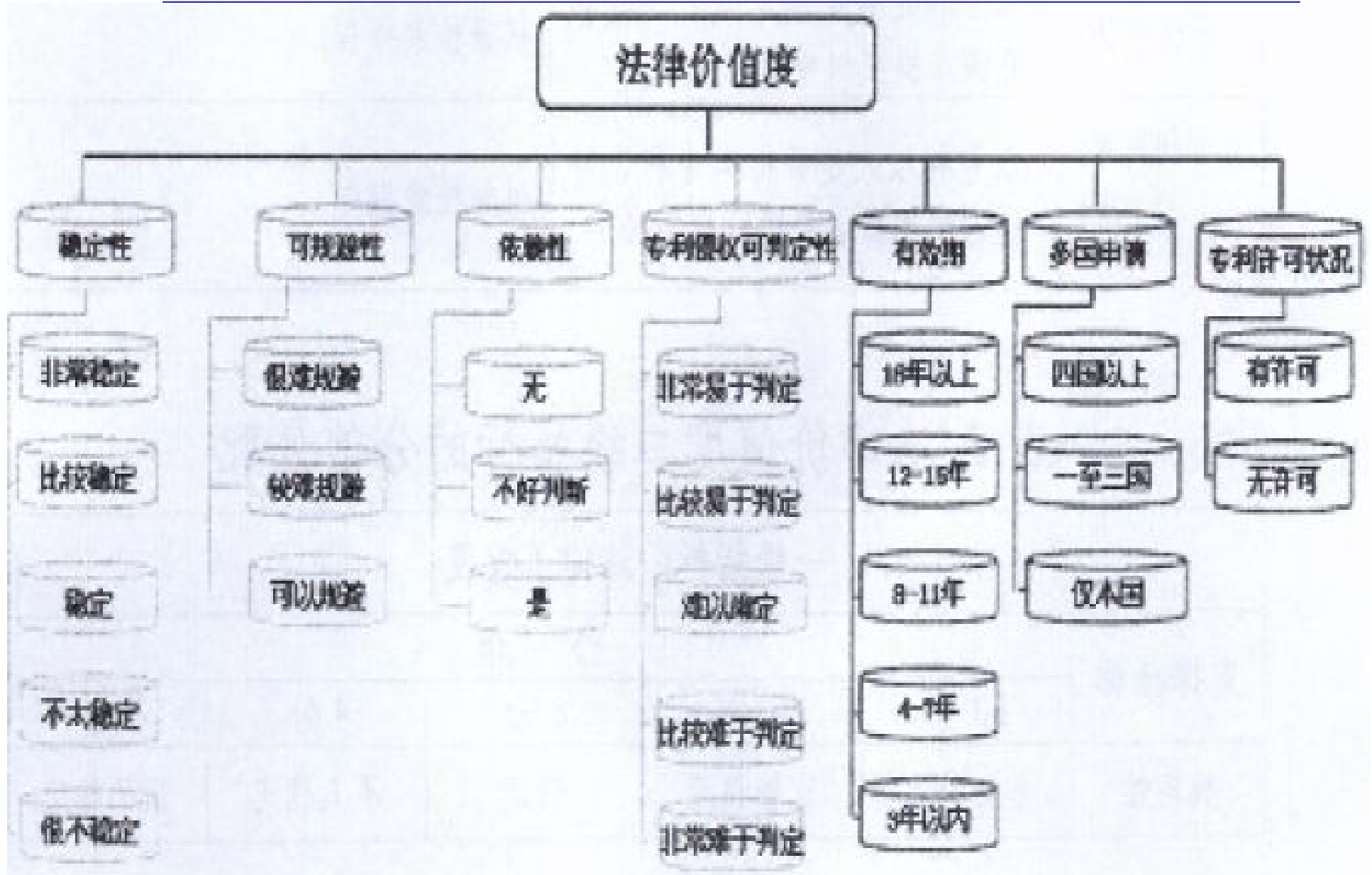
$$PVD = \alpha * LVD + \beta * TVD + \gamma * MVD$$

其中,  $\alpha + \beta + \gamma = 100\%$

如何确定? 否则无任何意义



# 法律价值度（LVD）评价指标





# 法律价值度 (LVD)

一级指标：法律价值度		
二级指标	定义	评判标准
稳定性	一项被授权的专利在行使权利的过程中被无效的可能性。	权利要求特征多少、上位下位；同族专利授权；本专利及同族专利经过复审、无效程序、或涉及诉讼的结果等等。
授权可能性及可能授权范围	一项专利是否容易被他人进行规避设计,从而在不侵犯该项专利的专利权的情况下仍然能够达到与本专利相类似的技术效果,即,权利要求的保护范围是否合适。	将独立权要求的每个特征分解出来,对每个分解特征进行评估,然后再对该权利要求的所有特征的可规避性的评分求平均。
授权范围或可能授权范围大小	一项专利的实施是否依赖于现有授权专利的许可,以及本专利是否作为后续申请专利的基础。	通常可以由权利人提供或通过检索确定在先专利以及衍生专利。
依赖性	基于一项专利的权利要求,是否容易发现和判断侵权行为的发生,是否容易取证,进而行使诉讼的权利。	可以将独立权要求的每个特征分解出来,对每个分解特征进行评估,然后再对该权利要求的所有特征的专利侵权可判定性的评分求平均,以获得该权利要求的专利侵权可判定性分值。
专利侵权可判定性	基于一项授权的专利从当前算起还有多长时间的保护期。	根据检索报告。
有效期	本专利是否在除本国之外的其它国家提交过申请。	根据检索报告。
多国申请	本专利权人是否将本专利许可他人使用或者经历侵权诉讼。	根据检索报告。
专利许可状态		



# 法律价值度 (LVD)

权属、合同制约因素等等		一级指标：法律价值度				
支撑指标	分 值					
	10分	8分	6分	4分	2分	
稳定性	非常稳定	比较稳定	稳定	不大稳定	很不稳定	
可规避性	很难规避		较难规避		可以规避	
依赖性	无		不好判断		是	
专利侵权可判定性	非常易于判定	比较易于判定	难以确定	比较难于判定	非常难于判定	
有效期	16年以上	12-15年	8-11年	4-7年	3年以内	
多国申请	四国以上国家专利	一至三国国家专利	控制市场的比例，而不是国家数？	仅本国专利	医药类	
专利许可状况	有许可	许可交易内容？ Bad deal. No value.		无许可	新发明尚无许可，但价值很大。	

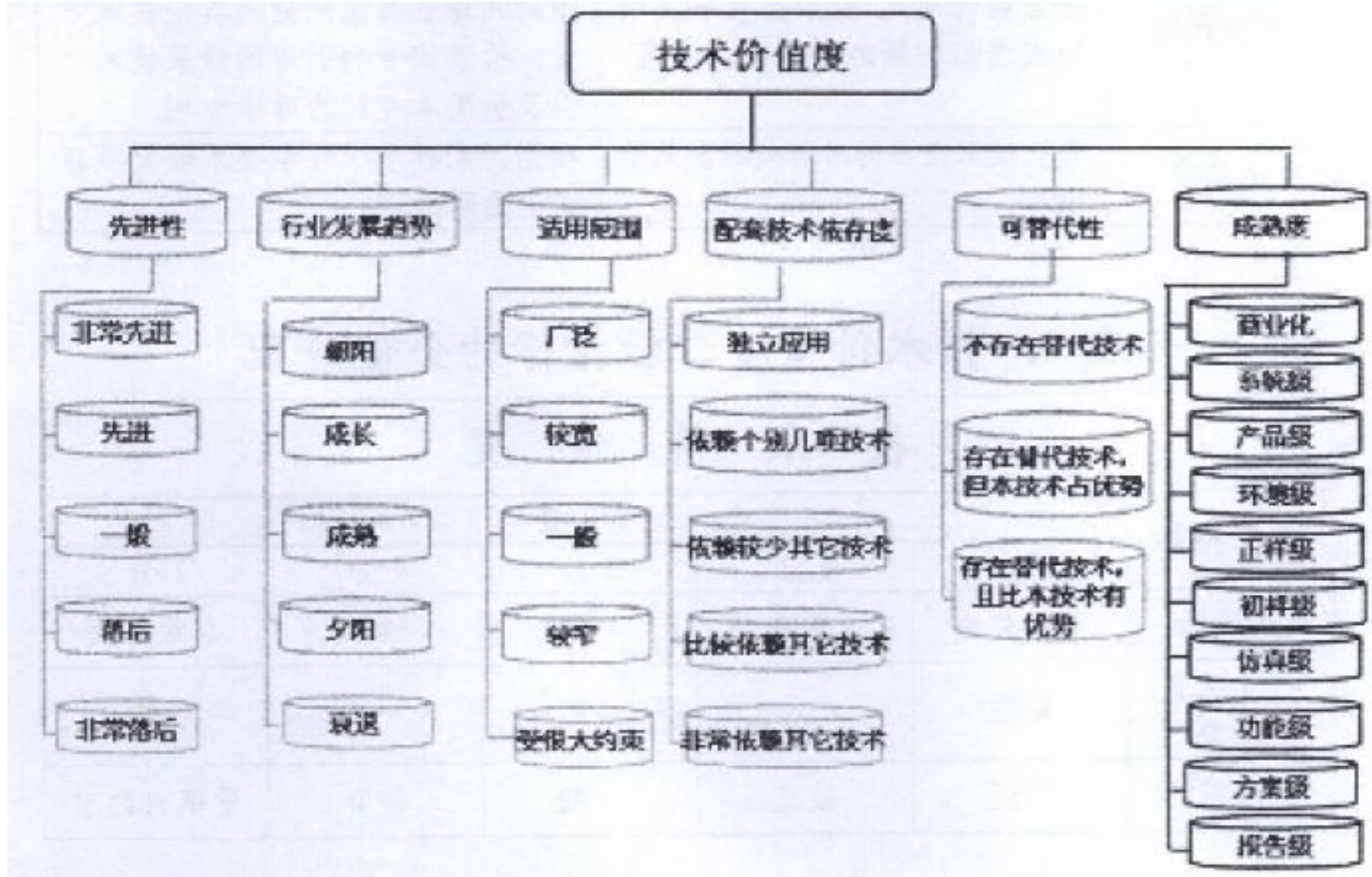
自由实施度

反向工程难易度

转基因作物



# 技术价值度 (TVD)







# 技术价值度 (TVD)

一级指标：技术价值度		
二级指标	定义	评判标准
先进性	专利技术在当前进行评估的时间点上与本领域的其他技术相比是否处于领先地位	根据以下几个方面进行评估：所解决的问题、技术手段、技术效果
行业发展趋势	专利技术所在的技术领域目前的发展方向	行业发展报告；该专利的国际分类号的小类或大组的专利数量的时间分布情况
适用范围	专利技术可以应用的范围	专利的说明书的背景技术对技术问题的描述以及独立权利要求
配套技术依存度	专利技术是否可以独立应用到产品，还是经过组合才能用，即，是否依赖于其他技术才可实施	专利的说明书的背景技术和技术方案部分的描述，结合现有技术发展状况
可替代性	在当前时间点，是否存在解决相同或类似问题的替代技术方案	对相关专利的问题描述；检索解决相同问题或类似问题的其他技术方案；检索该专利引用的背景技术；以及引用本专利的后续专利
成熟度	专利技术在评估时所处的发展阶段	根据国家标准《科学技术研究项目评价通则》



# 技术价值度 (TVD)

技术价值度										
支撑指标	分值									
	10分	8分	6分	4分	2分					
先进性	非常先进	先进	一般	落后	非常落后					
行业发展趋势	朝阳		成熟		夕阳					
适用范围	广泛	较宽	一般	较窄	受很大约束					
配套技术依存度	独立应用	依赖个别几项技术	依赖较少其它技术	比较依赖其它技术	非常依赖其它技术					
可替代性	不存在替代技术		存在替代技术，但本技术占优势		存在替代技术，且比本技术有优势					
成熟度	10分 产业系统级	9分 系统级	8分 产品级	7分 环境级	6分 正样级	5分 初样级	4分 仿真级	3分 功能级	2分 方案级	1分 报告级

竞争情况指标

市场需求和创新性?

核心是市场大小、竞争优势、项目风险

生物医药

电子产品

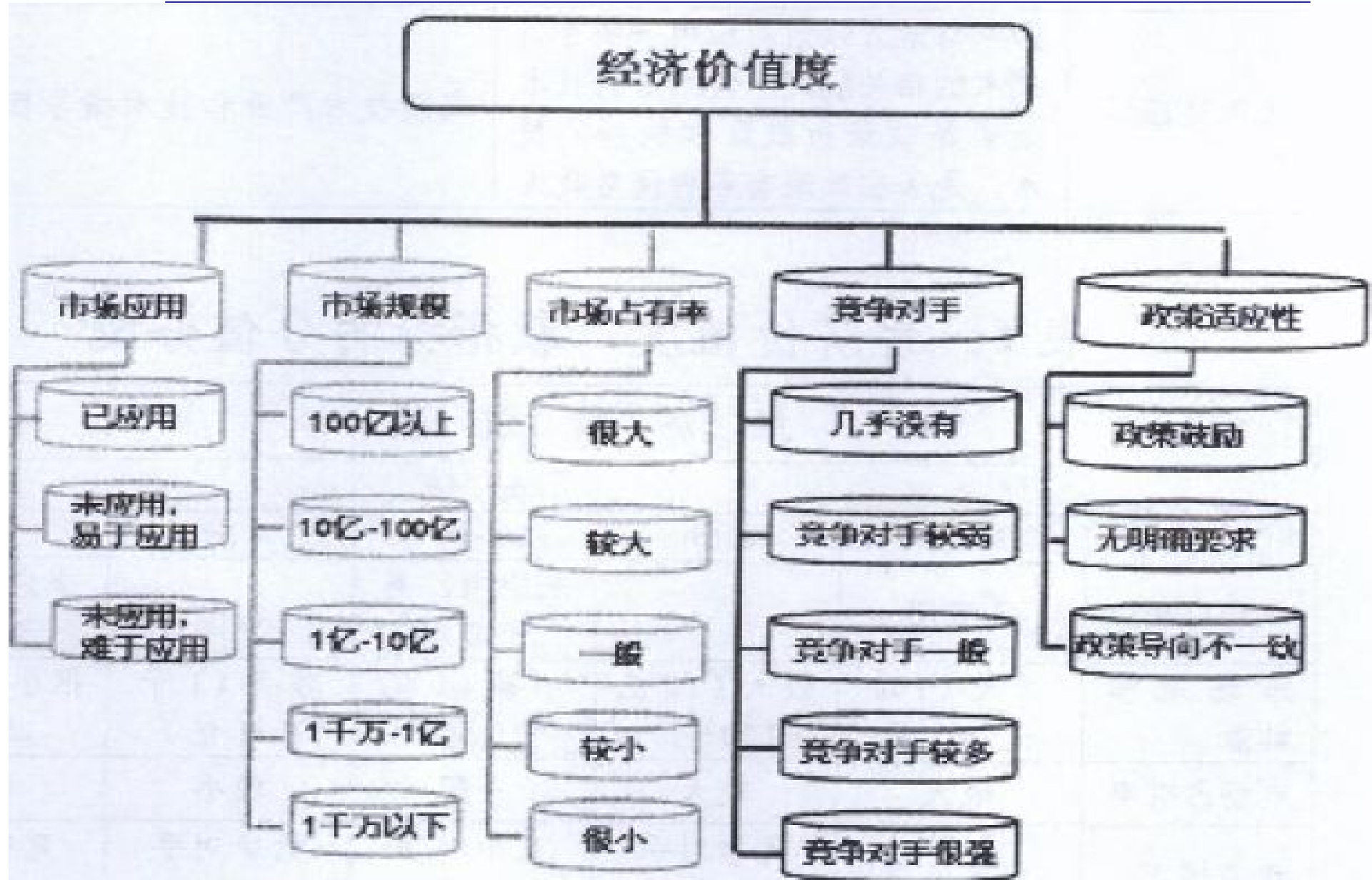
竞争情况指标

市场应用指标

交易结构?总价值



# 经济价值度 (EVD)





# 经济价值度（EVD）

一级指标：经济价值度		
二级指标	定义	评判标准
市场应用	专利技术目前是否已经在市场上投入使用，如果还没有投入市场，则将来在市场上应用的前景	市场上有没有与该专利对应的产品或者基于专利技术生产出来的产品；行业专家判断
市场规模前景	专利技术经过充分的市场推广后，在未来其对应专利产品或工艺总共有可能实现的销售收益	理想情况下同类产品的市场规模乘以专利产品可能占到的份额
市场占有率	专利技术经过充分的市场推广后可能在市场上占有的份额	专利产品在其他类似产品中市场占有的数量比例，如果专利产品还没有投入市场，则根据功能和效果最接近的成熟产品所占有的比例进行估计
竞争情况	市场上是否存在与目标专利技术的持有人形成竞争关系的竞争对手存在，以及竞争对手的规模	与本专利技术构成直接竞争关系的产品或技术的持有人或实施者与本专利的持有人之间的实力对比，例如公司的总体营业额
政策适应性	国家与地方政策对应用一项专利技术的相关规定，包括专利技术是否是政策所鼓励和扶持的技术，是否在政策有各种优惠政策	高新技术产业和技术指导目录



# 经济价值度 (EVD)

经济价值度					
支撑指标	分值				
	10分	8分	6分	4分	2分
<b>成熟度指标</b> 市场应用	已应用		未应用, 易于应用		未应用, 难于应用
<b>市场规模前景</b>	很大 (100亿以上)	较大 (10亿-100亿)	中等 (1亿-10亿)	较小 (1千万-1亿)	很小 (1千万以下)
市场占有率	很大	较大	一般	较小	很小
<b>最终市场大小更重要</b> <b>先进性、可替代性指标</b> 竞争情况	几乎没有	竞争对手较弱	竞争对手一般	竞争对手较强	竞争对手很强
<b>获得的资助? 国外情况?</b> 政策适应性	政策鼓励		无明确要求		与政策导向不一致



## 专利价值度当前体系的优缺点

- 优点：开始关注专利价值的判断，向提高专利质量和价值的方向转变
- 缺点：还有很多需要提高和改进的方面
  - 较多不合理之处：分数权重分配；重复指标计分；一些指标无意义
  - 主观性很大：打分主观随意性很大
  - 实用性较小：最终分数无实际意义；不同领域专利的价值无法比较
  - 缺少很多需要考虑的因素
    - 本身体系缺乏许多应该考虑的因素
    - 对应用情况中具体因素缺乏考虑：初步分析vs交易分析
- 建议：放弃打分，以预估的潜在市场(货币)价值为准



# 讲座内容

---

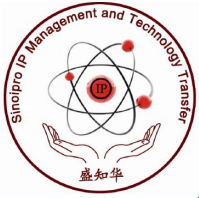
- 一、专利价值度体系 Brief Review
- 二、几个关于专利管理和转化运营的重要概念
- 三、专利专业化管理与转化工作流程
- 四、专利潜在价值初步评估的基本流程和考虑因素
- 五、案例解析



## 专利的本质是商业工具

- 专利是一个商业工具 (a business tool)
- 专利管理是一个纯商业的行为
  - 专利 → 转化 → 回报 = 投资 → 回报
  - 不然申请专利就是浪费资源
  - 升职称，评奖/高新企业，拿经费，毕业，办户口 – 政策失误，国家损失
- 专利管理的目标就是通过鉴别、培养、保护、转化有价值的发明，创造价值





为什么没有专利保护（或有专利但质量差）情况下，绝大多数早期新技术都得不到投资和发展，而是夭折在实验室里？

- 市场规律：投资回报低，无人问津
- 美国拜杜法案的起因
- 专利质量的重要性



## 专利的质量对成果转化至关重要

- Technology risk + Market risk
- 创新的技术风险高、失败率高、成本高，需要专利来保障高回报、鼓励投资、激励创新。
- 低质量专利无法提供有力的市场保护
- 没有高质量专利提供强大的市场保护力度，投入大量资金发展一项新技术或产品的风险很大，企业无法获得好的投资回报
  - 新药研发：~\$400-800 million
- 很多好的科技成果无法被产业化的原因是因为没有高质量的专利或没有申请专利



# Important Concepts on Patents & TT

## 有关专利和转化的重要理念

### ■ 获得专利许可(和把该专利技术发展成为产品或服务)是企业的一个极为重大的决策

- 专利许可费相对于发展产品费用只是较小的一笔花费：  
development costs of a new drug: \$400-800 million

### ■ 企业对获得专利许可极为重视，通常有非常复杂细致的审核与论证过程

- 团队： Top management people (CEO, CFO, BD Head), scientists, patent attorneys, product development people, marketing people, contract attorneys, outside consultants
- Detailed due diligence process



# 为什么专利的质量及其专业化管理极为重要？

- 质量差=商业价值低=无法转化
- 没有对专利质量的专业化管理，绝大多数专利质量都很差
- 专利形成的各个环节全过程管理



# 鼓励专利数量和专利不合理用途的政策导向所产生的问题：

- 大量的低质量专利
- 阻碍和扼杀创新
- 增加专利运营的难度和成本
- 浪费大量社会资源
- 低质量的教授、学生等



## 美国和中国大学和研究所的专利许可情况

- **2011财年（美国）：**

科研单位	发明披露	申请量	许可数	到账金额 (万美元)
美国国立卫生研究院	351	181	197	9690
斯坦福大学	504	252	101	6680
威斯康辛麦迪逊大学	357	214	56	5770
麻省理工学院	694	305	81	7610
加利福尼亚大学系统	1581	1285	217	11460

- **中国：实施转化率 < 2%。**



## 专利数量高质量低 --> 增大专利运营成本

- 美国大学 发明披露 评估后有潜在商业价值 ~ 50%
- 上海生科院 发明披露 评估后有潜在商业价值 < 20%

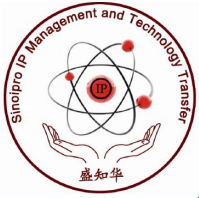
	2008	2009	2010	2011
新发明数量	81	78	119	109
评估后认为有一定潜在商业价值的新发明数量 <sup>1</sup>	16 (19.8%)	15 (19.2%)	23 (19.3%)	16 (14.7%)
专利申请数量 <sup>2</sup>	80	64	85	100
评估后决定不申请专利的新发明数量 <sup>3</sup>	6 (7.4%)	9 (11.5%)	10 (8.4%)	17 (15.6%)
专利和技术许可交易数量 <sup>4</sup>	2	9	4	9
专利和技术许可交易合同金额	7540万元	5121万元	4.38亿元	2.08亿元
横向合同总交易数量 <sup>5</sup>	16	22	14	26
横向合同总交易合同金额 <sup>6</sup>	1.11亿元	9189万元	4.40亿元	2.44亿元



## 专利数量政策的弊端

- 专利数量的提高很容易，质量的提高很难
- 没有专利质量，专利数量越多浪费越大
- 大量的低质量专利严重阻碍和遏制了创新
- 专利数量的激增极大地增加了专利运营/转化的工作量、成本、难度和降低运营效率





# 讲座内容

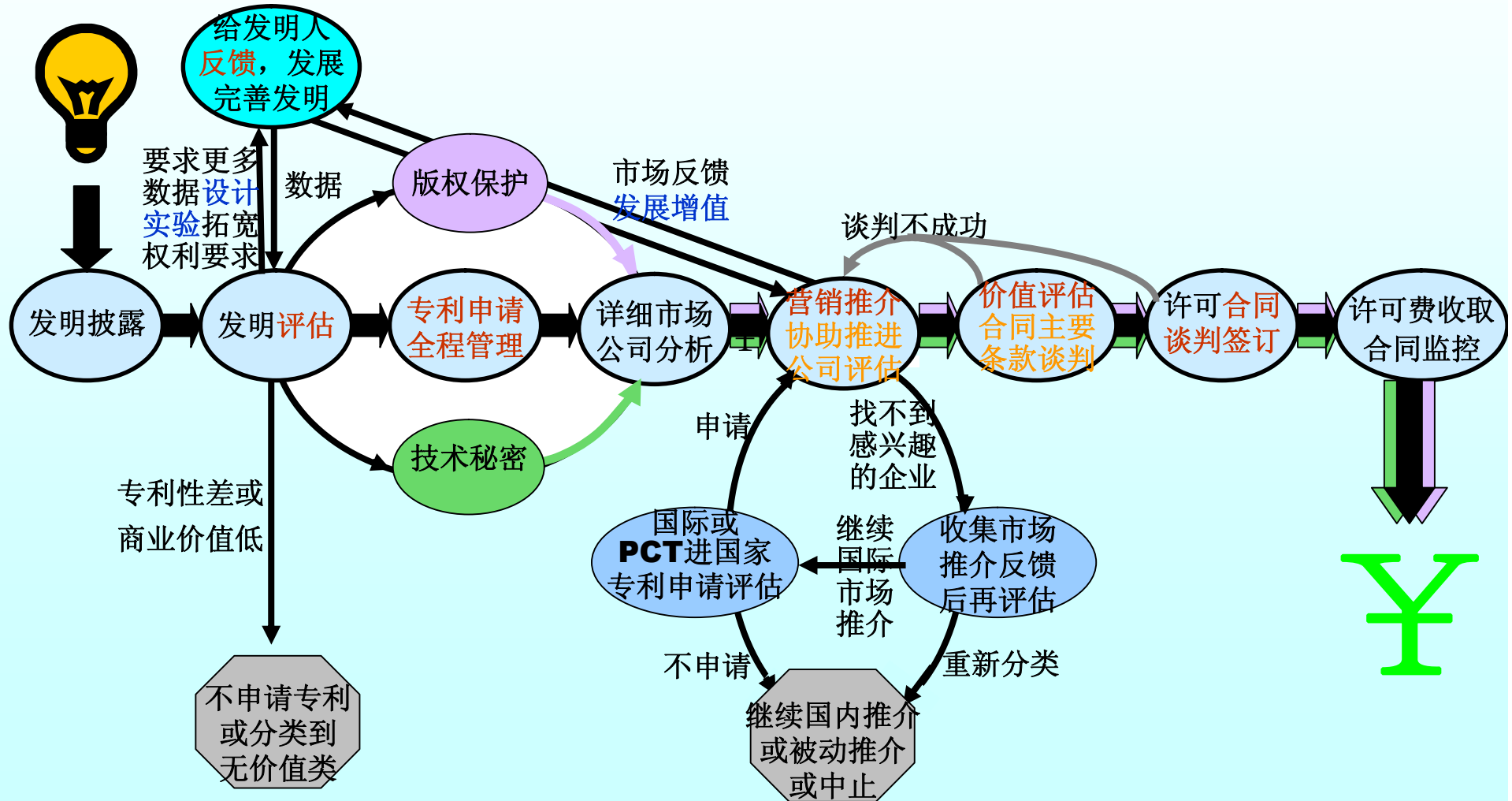
---

- 一、专利价值度体系 Brief Review
- 二、几个关于专利管理和转化运营的重要概念
- 三、专利专业化管理与转化工作流程
- 四、专利潜在价值初步评估的基本流程和考虑因素
- 五、案例解析



# 专利管理与转化工作流程

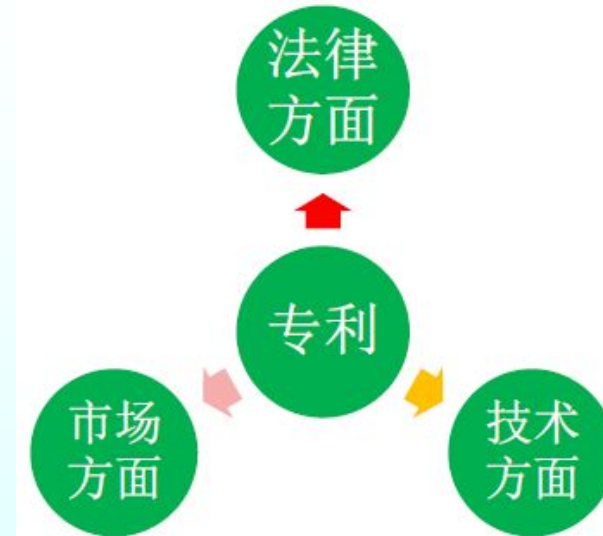
发明披露 → 分析评估 → 反馈增值 → 专利申请及全过程管理 → 发展增值 → 市场营销 → 价值评估 → 商/法谈判 → 合同签订





# 成果转化操作实务

## 1. 必须对发明/专利进行评估



- 必须对发明/专利（尤其要在申请专利前）进行专利性和商业价值的评估
  - 否则犹如盲人摸象，不知道发明/专利是否有价值，造成将来大量的人力物力的浪费
  - 全世界范围的在先技术的搜索、分析和市场比较
  - 需要复合型的专业人才: science, English, law, business



## 发明和专利的质量和价值评估

- 发明新颖性、创造性、自由实施度、未授权专利授权可能性、授权专利无效可能性等的分析。
  - 在世界范围检索出所有可能与新发明内容相关的专利及科研和市场文献，分析对新发明的新颖性和创造性的影响，判断新发明可能的授权范围，并指导新发明可扩大的权利要求范围。
  - 对于专利中影响新颖性、创造性、自由实施度的权利要求项，分析专利实施例是否支持相关权利要求，判断相关权利要求有无授权前景或无效可能，进而判断影响新发明实施的可能性。



# 发明和专利的质量和价值评估

## ■ 商业价值和竞争技术优劣势分析

■ 根据新发明所能满足的市场需求和用途，在世界范围检索出所有能提供相同用途的专利或非专利技术，即为竞争技术

■ 已上市、开发中、未开发

■ 阅读相关文献全部信息，从技术的效果、生产成本、使用方式、副作用等各方面分析新发明的优劣势，判断新发明的商业价值。



# 成果转化操作实务

## 2. 必须对发明/专利进行增值培育



- 申请专利前必须进行专利增值培育服务和管理
  - 发明/专利在初始披露时权利要求大多过窄，商业价值不大；90% 以上需要通过培育来提高专利质量
  - 指导帮助发明人设计为扩大权利要求所需的实验
  - 如果不这样做，将来专利没有公司要，造成研发的浪费
  - 需要复合型的专业人才 – 为单位和发明人创造价值作用巨大，使无价值的发明变得有价值、低价值的发明变为高价值



## 成果转化操作实务

### 3. 必须对专利申请进行全过程管理



- 必须对专利申请在撰写和审查时进行全过程管理
  - 专利申请的撰写极为重要, 写不好严重破坏发明的价值
  - 专利局审查员会出错, 需要与之争辩
  - 律师事务所的水平参差不齐, 赢利动机与获得高质量的专利之间有利益冲突: 早递、分案、不争辩
  - 需要审阅和批准专利申请过程的每一步
  - 需要复合型的专业人才



## 成果转化操作实务

### 4. 必须对专利进行一定的推进和增值

- 必须对专利在申请保护后进行技术增值服务和管理
  - 即使专利质量很高，但由于处于的发展阶段太早，公司也不会有很大的兴趣（Innovation Gap）
  - 即使能转化出去，由于技术太早期，得到的前期收入也不会很多
  - 早期技术全世界很多，通常是资金挑选技术，需要专业市场营销技巧以获得公司的注意和挑选
  - 必须设计一些降低风险、提高公司兴趣、增加前期收入的增值实验（Invention maturation）
  - 需要复合型的专业人才





## 成果转化操作实务

### 5. 必须做好专业化的市场营销工作



- 市场营销必须面向全世界的范围
  - 专利的大部分价值是在国外市场
  - 中国公司通常对早期技术不感兴趣
- 必须仔细挑选合适的许可转让目标公司
  - 专利的市场营销非常复杂，做不好会浪费大量的人力物力
    - Broadcast vs Targeted Marketing
    - CDA and evaluation license/options
- 需要复合型的专业人才



## 成果转化操作实务

### 6. 必须做好协助许可公司的内部评估工作

- 获得专利许可是企业的一个重大的决策
- 企业对获得专利许可极为重视，通常有非常复杂细致的逐级审核与论证过程
  - Detailed due diligence process
  - Detailed company evaluation process
  - Top management people (CEO, CFO, BD Head), scientists, patent attorneys, product development people, marketing people, contract attorneys, outside consultants
- 必须协助企业做好内部逐级评估工作
- 需要复合型的专业人才



## 成果转化操作实务

### 7. 必须做好专利价值评估和合同谈判

- 专利价值评估、商业和法律条款谈判需要精通科研、商业和法律的专业人才
  - 打交道的对手是公司专业许可人员和专业团队
  - 不能依靠价值评估公司和法律事务所
    - 专利价值评估的特殊性：精通技术和商业
    - 专利转让及企业合作合同的特殊性：必须精通技术、商业和法律
    - 国外事务所极为昂贵
  - 需要复合型的专业人才





## 成果转化操作实务

### 8. 必须做好专利侵权与合同履行监督

- 关注专利使用情况
  - 侵权行为判断
  - 谁来负责处理侵权行为？
  - 不处理怎么办？
- 敦促许可公司的商业化进程
  - 按合同条款约定推进和付款
  - 年度进展报告、查账需要
  - 违约收回许可，转给其他公司





# 讲座内容

---

- 一、专利价值度体系 Brief Review
- 二、几个关于专利管理和转化运营的重要概念
- 三、专利专业化管理与转化工作流程
- 四、专利潜在价值初步评估的基本流程和考虑因素
- 五、案例解析



# 专利潜在价值分析培训目标

- 了解对专利潜在价值进行初步分析时需要考虑的一些基本指标或因素
- 具体案例的指标或因素会有其不同的侧重点、特殊性和新变化，切忌一刀切
- 了解对专利的潜在价值进行初步判断的用途和实际运用情况
- 重点在与新发明和新专利申请、以及未授权专利的潜在价值分析（数量多、不确定性大、工作量大）



# 专利潜在价值初步评估的重要性

## ➤ 重要性:

### ➤ 避免浪费宝贵的资源:

- 专利申请维护费用

- 开发时间和成本

- 为商业化花费的努力/时间

### ➤ 是未来的专利商业化成功的关键

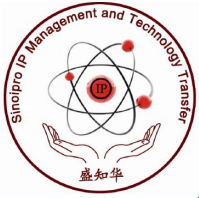
### ➤ 如果不做，你是拿你的时间和金钱来赌博



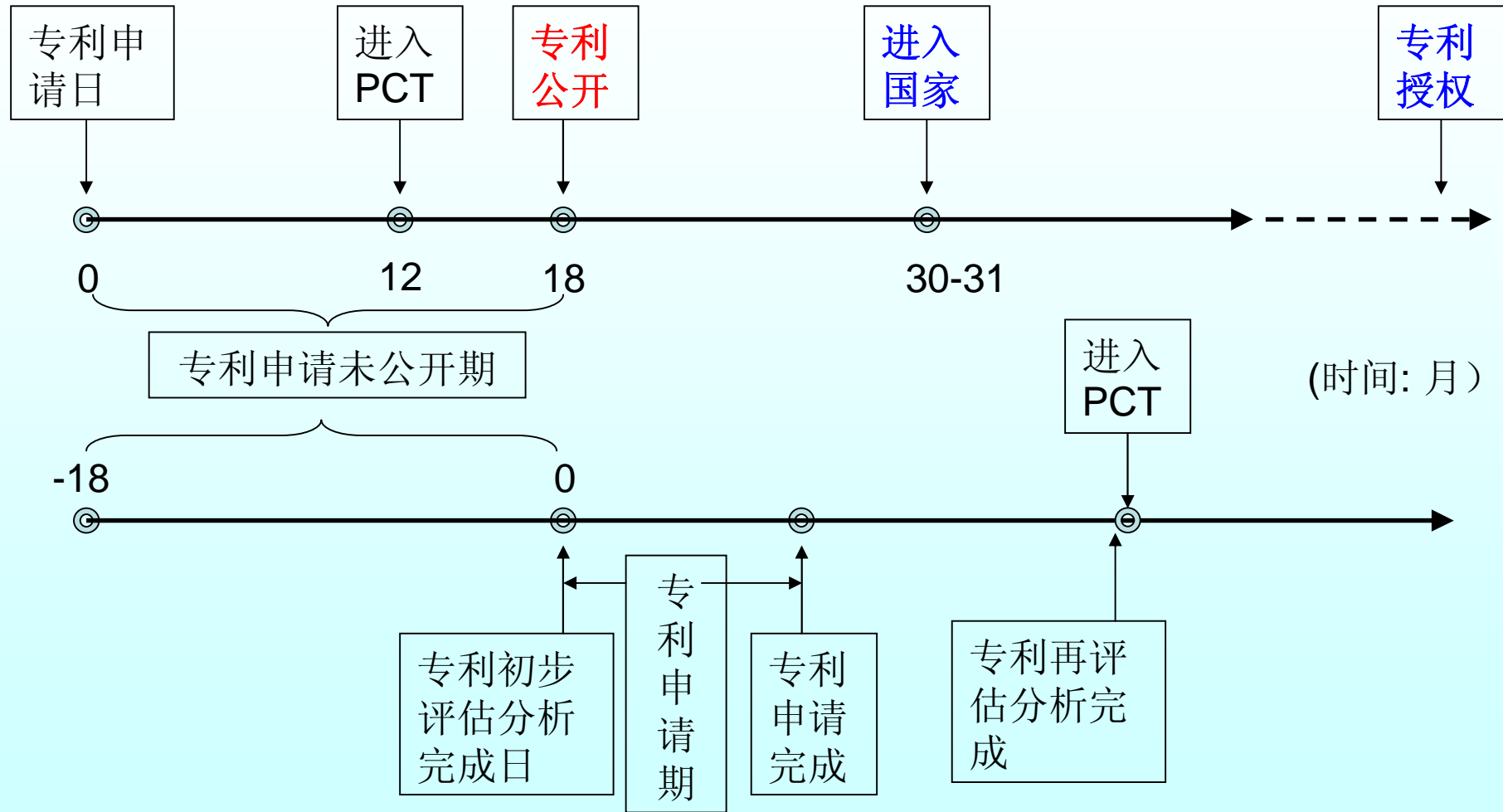
## 专利评估分析注意重点

- 为什么一定要：（如自由实施度）
  - 在世界范围检索？能否只检索目标市场？
  - 对相关专利进行授权前景或无效可能的分析（判断相关权利要求有无授权前景或无效可能）？
  - 检索非专利技术？
- 如果不这样做会有什么后果？
  - 误导，浪费资源



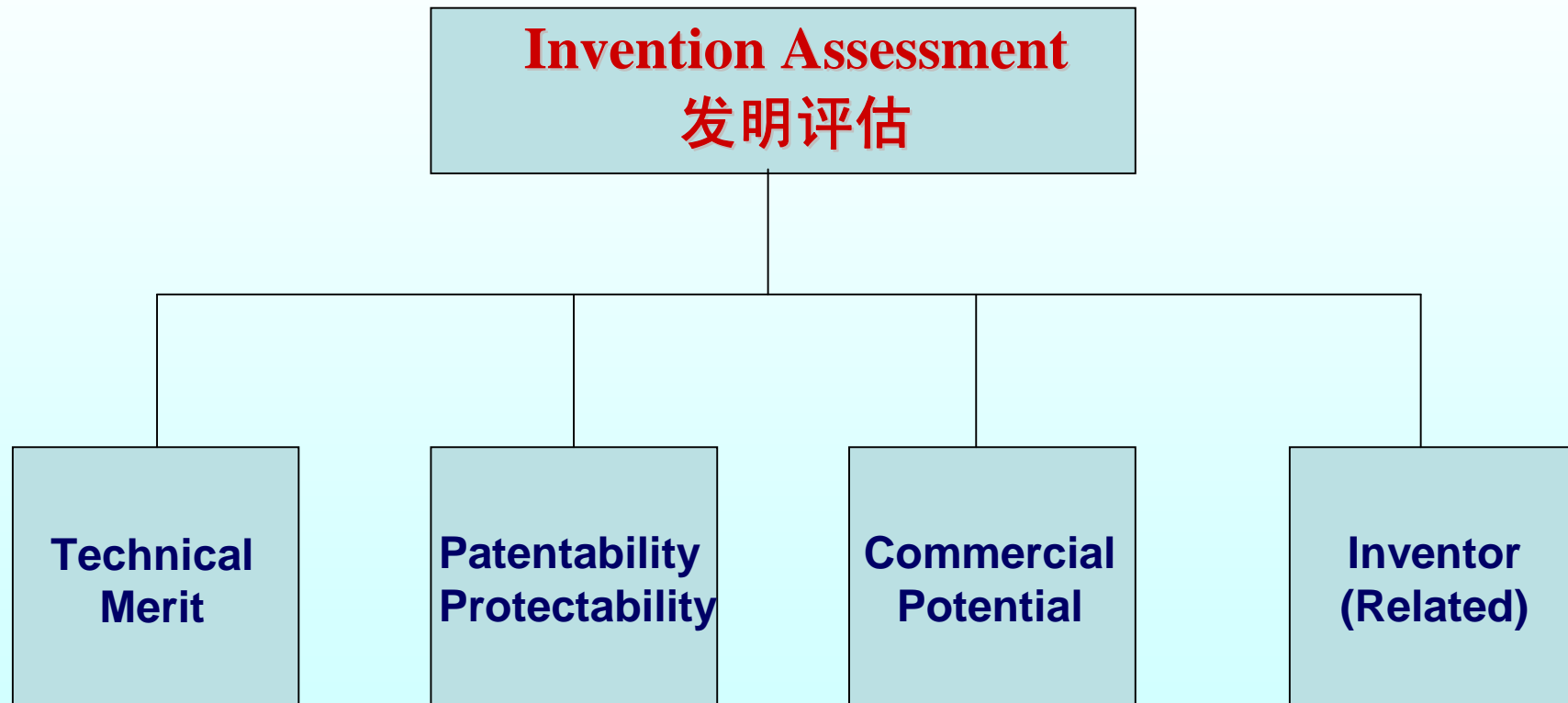


# 专利评估时间流程





# 专利性和潜在商业价值分析的主要方面





# Technical Merit

---

- 1. Adequate description of invention**
- 2. Availability of quality data supporting novelty, utility and non-obviousness**
- 3. Availability of prototype or clinical data**
- 4. “Hot” discipline or area of research**
- 5. Innovation and limitations**



## Technical Merit

---

- 6. Core/platform/stand alone technology**
- 7. Technical know how/difficulty to reverse engineer (if no patent available)**
- 8. Probability of industry sponsored research support**
- 9. Technology Manager's experience with similar invention**
- 10. OTT's experience with similar invention**



## Adequate description of invention

---

- **How to make: detailed procedures and processes**
- **How to use:**
  - **For what purposes: therapeutic, preventive, diagnostic, prognostic, screening...**
  - **How much: dosage broad and preferred ranges for each purpose**
  - **How to deliver: oral, intravenous, subcutaneous....**
  - **Combination uses with other agents?**
  - **Other special considerations**



# Patentability/Protectability

---

- 1. Encumbrances – Check with PI regarding publications, funding sources, MTAs and SRAs**
- 2. Bar dates - Urgency of decision to file – Check with PI prior and future publications, presentations, meeting abstracts**
- 3. Prior published patent & patent applications/academic publications**
- 4. Extent of prior art – difficulty to overcome**
- 5. Breadth and depth of expected claims**



## Patentability/Protectability

---

- 6. Expected freedom to practice (freedom to operate)**
- 7. Ability to detect infringement/enforce patent**
- 8. Ability to withstand litigation/invalidation**
- 9. Patent activity in field**
- 10. Availability of foreign filing**



# Commercialization Potential

---

- 1. Ability to define product/service**
- 2. Ability to identify customer/end user**
- 3. Perceived industry need/value**
- 4. Market size**
- 5. Prospective licensees identified**
- 6. Prospective licensees expressed interest**





# Commercialization Potential

---

- 7. Competitive advantages/disadvantages - competing technologies/products/services**
- 8. Predisposition of industry/country to licensing**
- 9. Regulatory and liability commercialization hurdles**
- 10. Development status – time to milestones**
- 11. Fulfills mission for public good**
- 12. Established industry channels to commercialize**



# Product/Service Identification

---

- **What can be sold on the market and in what form**
- **Define business model: product or service**
- **How many products/types of services**
- **Who are the customers/end users?**
- **Platform technology?**
- **How difficult to reverse engineer?**
- **Enforceable?**



# Inventor

---

- 1. Participation in the Technology Transfer (TT) Process**
- 2. Experience with the TT process**
- 3. Realistic expectations of time, commitment and rewards from the TT process**
- 4. Industry relationships – consulting engagements**
- 5. Knowledge of potential licensees and contacts**
- 6. Desire for sponsored research/collaboration with industry**



# Inventor

---

- 7. Continued development plan**
- 8. Track record of public research funding**
- 9. Successful publications**
- 10. Publication citation referencing**
- 11. Recognition of peers in academia and industry**
- 12. Support of chair, dean, and president**



## **Initial assessment analysis**

---

- **“First cut” analysis to eliminate the**
  - **Non-enabled (inadequately described)**
  - **Unproven (not reduced to practice)**
  - **Unpatentable (anticipated, obvious)**
  - **Unprotectable (too narrow, use undetectable)**
  - **Unmarketable (market too small, too crowded)**
  - **Unlicensable (heavily dominated)**



# What is a great invention?

---

- **Fulfill unmet market need**
- **Huge market potential: at least > \$1 billion**
- **Strong IP protection**
- **Proven mechanism of action**
- **Strong competitive advantages**
- **Low developmental costs**
- **High gross profit margin**
- **Low cost/reward ratio**



## How to do assessment?

---

- **Technology assessment is hard work, but it is absolutely worth it**
- **Carefulness and attention to detail is critical**
- **Find all the information you can find**
- **Highly valuable skills in TT, Licensing Industry, VC, Investment Banking, Stock investing, Angel investing**



# Patentability assessment

---

- **Search, read, analyze**
  - All relevant prior scientific publications
  - All relevant prior issued patents and published patent applications
  - Thoroughly understand the details of invention and the relevant prior art
  - Critically assess the quality of the data
  - Determine the impact of the prior art
  - Determine potential claim scope
  - Determine the freedom to operate issue





## Patentability assessment

---

- **Relevant Patent Literature: prior art impact on patent scope, novelty, and non-obviousness**
- **List all relevant prior issued and published patents: 5 patent databases**
  - **Worldwide: <http://www.freepatentsonline.com/>,  
<http://www.patentlens.net/>,  
<https://www.freshpatents.com/>,  
[www.espacenet.com](http://www.espacenet.com)**
  - **USPTO: [www.uspto.gov](http://www.uspto.gov)**
- **Read Abstract, Summary, Claims and then examples**
- **Freedom to operate issue**



## **Patentability assessment**

---

- **Relevant Scientific Literature: prior art impact on patent scope, novelty, and non-obviousness**
- **List all relevant prior published journal articles, meeting abstracts, etc.**
  - **Pubmed:**  
<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/entrez/query.fcgi>
  - **Other scientific databases**
  - **Search engines: Google, Yahoo, etc.**
- **Read Abstract, Introduction, discussions, and then detailed methods and results**



# Commercial potential assessment

---

- **Search, read, analyze**
  - **All relevant products/services on the market**
  - **All relevant technologies in development**
  - **Thoroughly understand the details of each competing product and technology**
  - **Determine the competitive advantages**
  - **Determine the competitive disadvantages**
  - **Determine the likelihood of being licensed out**



# Competing Products/services

---

- **Used for the same purpose directly or indirectly**
- **What are currently on the market?**
- **What is the annual revenue for each on the market?**
- **What are currently in active development?**
- ***What are potential competing technologies – not developed yet but could be?***



## Competitive Advantages/Disadvantages

---

- **Compare to each competing product on the market and in development, or competing technology, how is this technology:**
  - **Better: efficacy**
  - **Faster: time saving**
  - **Cheaper: manufacture, distribution, apply**
  - **Easier to use**
  - **Less painful/side effects**
  - **Other?**
  - **How strong is the market need? Has it been met, partially met or unmet?**



# Potential Markets and Market Sizes

---

- **Who are the immediate customers/end users: impact on market value estimate**
- **What are the potential indications?**
- **What are patient numbers per indication?**
- **What is the yearly unit use per patient?**
- **How much will the customer/end user pay for each unit of dose or device or test?**
- **What is the total potential market revenue per indication per year?**
- **What is the annual revenue of each competing product/test already on the market?**



## Potential Markets and Market Sizes

---

- **What is the potential market share for this product/test per indication per year?**
- **What is the likely annual revenue for this product/test per indication per year for the next 5 years?**
- **What is the unit cost?**
- **What are the profit margins: gross, net**
- **What are the likely annual gross and net profits for this product/test per indication per year for the next 5 years?**
- **Are there any **strategic values**?**

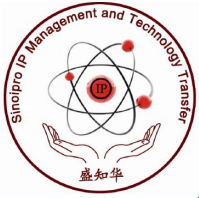


# 讲座内容

---

- 一、专利价值度体系 Brief Review
- 二、几个关于专利管理和转化运营的重要概念
- 三、专利专业化管理与转化工作流程
- 四、专利潜在价值初步评估的基本流程和考虑因素
- 五、案例解析





# 案例解析

- 中科院上海生科院：一个2006年潜在药物的新发明
  - 研究成果2006年发表在**Nature Medicine**
  - 发明评估具体工作
  - 后期转化结果
  - 发明评估报告内容

“**兴盛**知识产权与科技产业，昌盛**中华**”

- 盛知华公司宗旨



**谢 谢!**

联系方式:

Email: [gzong@sibs.ac.cn](mailto:gzong@sibs.ac.cn); [gzong@sinoipro.com](mailto:gzong@sinoipro.com)

Phone: 021-5492-0142; 13816554003; 001-713-269-6180 (美国)