

談獲利導向的專利提案制度

陳秉訓¹

壹、前言

為因應中國經濟崛起後的全球經濟版圖的變動，台灣正由製造業為主的經濟體轉向為以服務業為主的經濟體。就公司的角度，當製造成本降低不能夠提供可觀的獲利基礎時，除了業外收入不論，如何在本業內找出新的獲利模式，是當代台灣企業的共同議題。而「專利權」是獲利模式的解決方案之一，並且這是兼顧攻擊和防衛的模式。

專利制度的目的，就國家角度，係鼓勵專利申請人（或專利發明人）將其發明或創作的成果對外公開，以使大眾得以利用或以之為基礎而繼續研究發展；而就專利申請人觀點，係獲得一種「排他權」，亦即。對物品專利權人，其專有排除他人未經其同意而製造、為販賣之要約、販賣、使用或為上述目的而進口該物品之權（台灣專利法第五十六條第一項）；對方法專利權人，其專有排除他人未經其同意而使用該方法及使用、為販賣之要約、販賣或為上述目的而進口該方法直接製成物品之權（同條第二項）。而「排他權」需要透過法院的判決或裁定才得以行使，因此，專利權人可在國家公權力的合法協助下獲得其經濟上利益。

對台灣半導體產業，由於早期受到美國籍半導體公司（例如：IBM、Lucent Technologies、TI等等）行使專利權的衝擊，使得多數公司內部的專利管理制度採取的是防衛觀點，亦即，獲得專利權的目的在於做為對抗美國籍半導體公司的專利侵權訴訟，或是展現一種公司研發能力的象徵，因此，專利權的申請或維

護對公司而言是種成本、負擔，甚至是財務部門的眼中釘。

本文除了想打破專利是成本的迷思外，更進一步提出正面思考（positive thinking），而闡述一種以獲利為導向的專利提案制度。

貳、專利是資產

申請專利的目的絕對不僅僅在於專利侵權訴訟的防衛武器，或是公司研發形象的象徵。事實上，專利權是可以創造價值，除前述之排他權，專利權的行使還包含授權他人實施（台灣專利法第五十九條）以獲得授權金收入，及排除侵害與損害賠償的請求權（台灣專利法第八十四條和第八十五條）以獲得和解金收入。

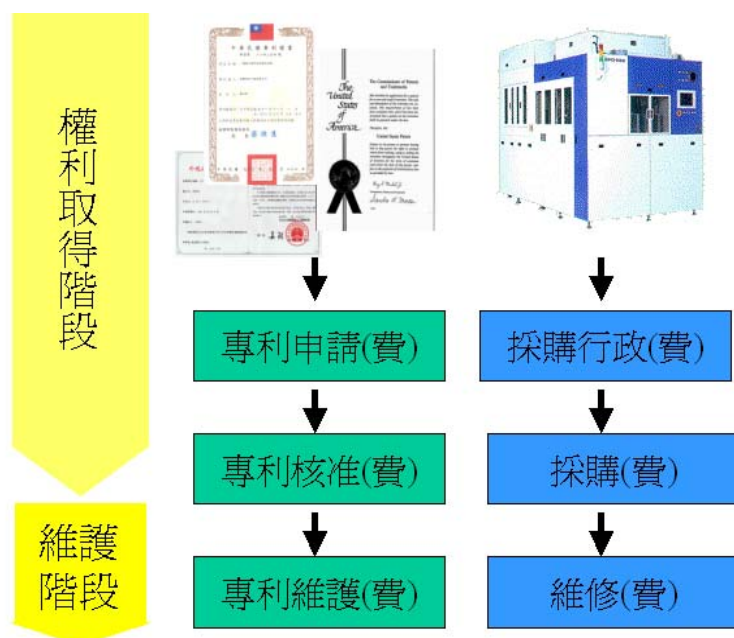
如果不能透過專利權而得到「收入」，則公司通常視專利權的擁有為「負擔」，因為其必須支付專利權年費，而此導致企業對於專利權的基本認知是「支出」或「成本」。

「資產」不是專利權給公司的第一印象，但這是種消極的想法。事實上，專利權類似工廠的機台。工廠的機台絕對是公司的「資產」，而機台的維護費用是省不得的，因為機台的失常或停頓將影響生產，進一步，若造成交貨延遲，則後續的違約或公司信譽的損失都是嚴重的。而專利權也一樣，因為專利侵權者隨時可能出現，並透過不公平的競爭以使公司的市場佔有率下降，因此我們必須維護專利權，以免公司的市場利益遭受損害，而「專利權年費」即可視為一種「維修費用」，維護「專利權資產」之必要支出。

圖一比較無形資產（以專利為例）及有形資產（以機台）的形成過程，並拆解成三個主要的價值鏈。在有形資產的形成過程中，針對評估採購何種機台和議價的採購行政的階段，有公司內部行政作業的花費，而這類似專利申請過程的申請費用，包括規費及事務所服務費；針對確定採購何種機台（例如：EBARAL的CMP機台）的階段，須支出機台的採購費，而這類似專利申請案獲得核准後，需繳交的專利領證費；最後，當機台進到工廠後，後續的維護工作花費則類似於專利的年費。因此，專利和公司內提他有形資產一樣，都是實在的資產，而不單是成本。

¹ 政治大學法律科際整合研究所碩士班學生、威盛電子公司專利工程師。經濟部智慧局智慧財產培訓學院種子師資班結業（2006年）、清華大學材料所博士班課程修畢（2002至2004年）、台灣大學化工所碩士（1999年畢）、台灣大學化工系（1997年畢）。曾任立法委員王雪峰辦公室法案研究助理、華邦電子公司製程工程師、聯華電子公司製程整合研發工程師、台灣茂矽電子公司專利工程師、禹騰國際智權公司專利工程師、臺北市議員田欣辦公室兼任助理。Email：cstrcmp@hotmail.com。個人網頁：<http://www.interdisc-law.nccu.edu.tw/people/bio.php?PID=27>。

圖一 有形及無形資產的形成比較



如果接受專利權是資產而不是成本，那麼接下來是如何讓資產產生獲利，例如，公司可透過工廠機台的生產而獲利，但是必須設計一個生產管理制度，以使機台的生產活動的確能產生獲利。而以下，本文將提出一種讓專利成為資產的專利提案制度，這樣的制度是希望公司所產出的專利權能關連於公司透過技術或產品，進而達到獲利的目的。

參、專利提案制度設計之基本概念

圖二顯示專利提案制度意義之概念。專利權的目的是「獲利」，而為達此目的，專利權人可使用授權專利的方式而由被授權人獲得權利金，亦可透過侵權訴訟而限制競爭者對市場擴張或滲透以擴大市場佔有率。而如何在專利產出的階段，設計一個機制以達成「授權」及「擴大市佔率」即是值得思考的問題。

為達成「授權」及「擴大市佔率」，必須使用不同形式的專利權，而此些專利權之誕生依賴公司的產品或技術，可分類為「方法」、「物」、及「外觀」。「方法」包括製程方法、訊號處理方法、流程等等，通常可以申請「發明專利」；「物」包括電子元件、

封裝架構、模組等等，可申請「發明專利」或「新型專利」；「外觀」包括實體產品的造型、樣式等等，可申請「新型專利」、「新式樣專利」、或甚至「立體商標」等等，而「著作權」有時也可成為「外觀」的一種保護模式。

在公司內部的專利提案制度中，可分為「公司內部導向」及「外部競爭導向」等二構面來思考。

針對「公司內部導向」，主要在掌握公司內技術或產品與專利間的相關性，以於技術或生產線移轉時知悉可授權的專利。例如，專利是用於哪一個製程（黃光、薄膜、蝕刻）、電路設計（MPEG Decoder、Embedded RAM、MPU）、或封裝（BGA、TCP）的技術；專利可用於哪個產品，LCD Driver、DRAM、或NAND Flash等等。此外，對發明人動向的掌握可使得「授權」時所附帶的技術指導或服務於執行時能有較適當的人員參與。

針對「外部競爭導向」，主要的思考點在於串連專利和外部競爭對手的關係。例如，專利可能利用於哪一種產品；專利的技術領域或衍生運用，進而關連至擁有相類似產品或技術的競爭者。事實上，公司可以積極地分析競爭者的專利，而提出競爭者所未佔據

的領域之專利，以做為未來和競爭者談判的籌碼。

肆、表單設計與產品資料庫

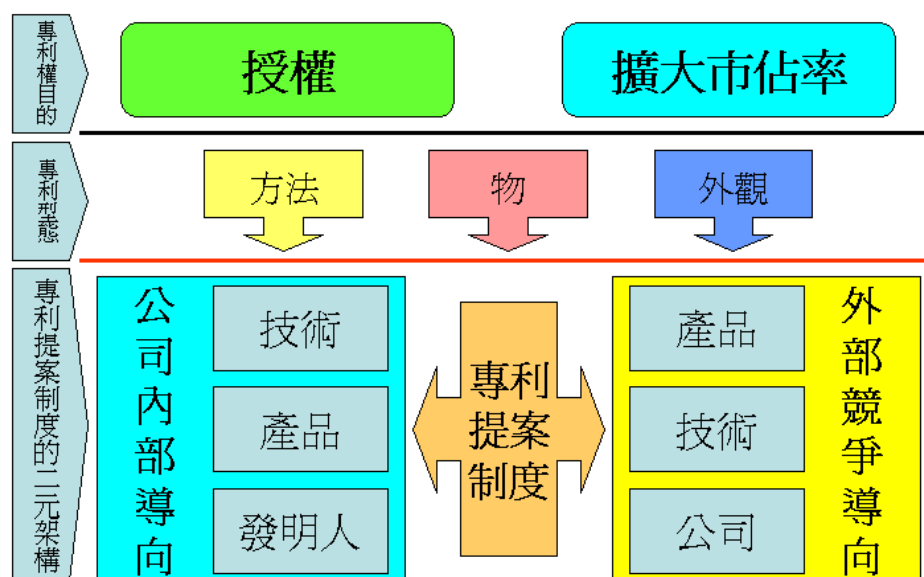
專利提案表單一般包括發明內容、相關先前技術、發明人資料等基本資訊。但為實踐「公司內部導向」及「外部競爭導向」等二構面之思維，必須設計相關的選項以達成。

在「公司內部導向」構面，可由技術分類、元件分類、或產品分類出發，其原則在於形成公司專利與技術（元件、或產品）的矩陣式對應關係，而關於技術（元件、或產品）的分類可依據各公司狀況而設計較細部的分類。例如，對於半導體製造業，可在提案單上提供製程（TEOS-CVD、BPSG-CVD、Dry Etch、

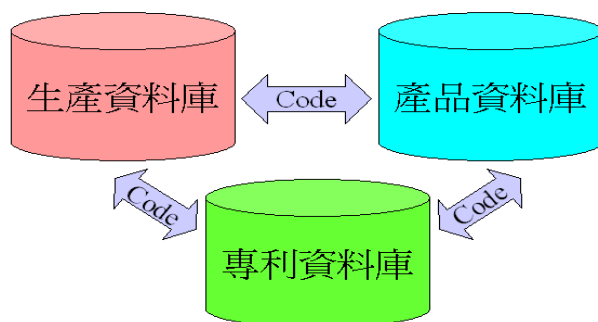
Wet Etch、W-CMP、Cu-CMP、193nm-Litho）、元件（N-MOSFET、IGBT、Thyristor、RF）、及產品（LCD Driver、Logic IC、RFIC）等選項。對於IC設計業，可提供電路種類（Decoder、Power Amplifier、USB）、及產品（STN-LCD Driver、Graphic Chip、Transceiver）等的選項。

在「外部競爭導向」構面，則可將相關競爭者及產品選項列出，而呈現公司專利與競爭者（及其產品）的潛在關係。例如，與VoIP有關的IC設計，其可關連的競爭公司包括Broadcom、Infineon、TigerJet、Voxelle、SOC Technologies等等；與渠溝式DRAM有關的製程，其可關連的競爭對手有Naya Technologies、Winbond、IBM、Toshiba等等。

圖二 專利提案制度意義之概念



圖三 將專利資料庫關連至生產及產品資料庫



在與「公司內部導向」及「外部競爭導向」等二構面相關的選項設計完畢後，必須將專利提案關連至公司內的生產及產品資料庫。如圖三，在專利、生產、及產品等資料庫之間，應存在做為關連的編碼，以使得公司可掌握專利和生產程序的哪些製程有關，或掌握因為哪些產品經過某些製程而導致與該製程相關的專利和該產品發生關連，或是掌握當新的產品運用舊產品的部分而使得新產品和保護舊產品的專利產生關係。

伍、邁向獲利導向的專利提案制度

專利提案在某種程度是反映公司內的創新活動，但如何使創新帶來獲利則為高階經理人所關心的議題。事實上，針對公司內技術或產品而提出的專利提案本身即顯示創新引導獲利的可能性，因為公司有機會使用專利提案所揭示的技術資訊，因此，所缺的是反映使用專利提案的技術之獲利計算系統。

如果能夠在專利提案階段即建立和生產及產品資料庫整合的資訊系統，則當專利提案變成專利後，即可掌握該專利所產生的獲利狀態。而公司可透過資料庫的關連，得出某專利所相關的技術、生產流程、或產品的獲利情況。

在全球化的生產佈局時代，如果要將生產外移他公司，或分割生產單位而成立新公司，則當涉及技術的授權或移轉時，勢必有相關的專利須一併授權或移轉，因而前述的專利提案制度架構的功能即可顯現。在授權或移轉專利的過程，得以相關技術或產品為導向，在資料庫中關連出相關的專利，而以此些專利為授權或移轉的標的。如此，即達成「授權」獲利的目的。

至於「擴大市佔率」的目的則主要依賴專利侵權訴訟而達成，亦即迫使競爭者退出市場（或亦可「授權」專利，而為達成「授權」獲利）。當發現競爭者的產品或技術與公司的相關產品或技術相似時，即可以公司的產品或技術為起點，在資料庫中尋找相關的專利，進而可進行侵權分析，以做為侵權訴訟發動的評估基礎或執行工具。

當專利提案系統與生產或產品資料庫發生關連時，即是公司邁向邁向獲利導向的專利提案制度之開始，而在此基礎上，公司將更能評估各專利的效益及運用模式。

陸、結論

「專利權」導向的獲利模式是台灣企業在製造成本降低的傳統思維下的另一條新路徑，而專利不僅是專利侵權訴訟的防衛武器，或是公司研發形象的象徵，事實上，專利是創造價值的工具。此外，專利權是資產而不是成本，所需要的是讓資產產生獲利的制度。

在本文中，我們提出獲利導向的專利提案制度概念，而在「公司內部導向」及「外部競爭導向」等二構面的思維下，將專利提案關連至公司內的生產及產品資料庫以利後續的運用。在此概念下，專利提案將不只是反映公司內的創新活動，而進一步將反映使用專利提案的技術之獲利。

當然，本文無法針對細部的系統作較詳細的規劃，而這將會因為各公司的技術型態或商業模式的不同而有差異的變化，但希望本文能提供專利提案制度設計或改進上的思考幫助。