

高品質專利價值化 專家獻策

# 專利布局再進化 智權提升沒在怕

創新得來不易，如何透過專利保護創新成果，成為創新的動能？創造價值，靠的是未雨綢繆的周詳計畫、完整的智權（IP）建立，還有資金前段的支持，讓好品質的專利能創造產值，成為產業競爭利器。

撰文／鄭賢芬 攝影／黃鼎翔

放眼國際，各國政府近年來都積極推廣專利價值，但專利從「品質」提升到「價值」的過程卻是漫漫長路。為破解專利由品質走向價值的密碼，全國工業總會特別邀集專家學者進行座談，為我國專利把脈。

擁有國內豐富專利「彈藥庫」的工研院，對於台灣科技產業有長期觀察的分析。工研院技術移轉與法律中心主任王鵬瑜指出，台灣的廠商在進入國際市場時遭遇很多智權方面的問題，所以也深知智權的重要性。



專利是創新的動能，來自工研院與具備實務經驗的法律專家，建議企業主應重視專利部門、未雨綢繆、讓專利創造產值。

如果以每百萬人申請專利數來排行，台灣也常名列全球第一。數據雖然很傲人，但市場成果卻和專利數據有不小落差，顯示進步的空間還很大。造成落差的最大關鍵，就在於大家都知道智權品質提升的重要性，可是卻又不捨得花錢；既要「專利品質好」，又要「俗擱大碗」，其實是緣木求魚，不切實際。

## 鞏固智權 避免專利淪壁紙

台灣科技大學專利研究所教授耿筠表示，專利形成過程冗長，要成就好的專利品質，至少有七個關鍵角色：管理者、工程師、老闆、採購人員、審查官、專利師、專利事務所，其中最重要的角色就是老闆，只要老闆有好的行為動因，就可以牽動其他關鍵人。建議讓所有關係人在紙上針對所有技術的細項和功效進行交叉評估，透過沙盤推演、找出大家最有共識的專利優化項目，來提升專利品質。

美國 BSKB (Birch, Stewart, Kolasch & Birch, LLP; BSKB) 律師事務所合夥人徐振康也認同，好的專利計畫需要有可能進行包裝。特別是真正重視公司的專利部門的企業主，才可能進一步改善專利的產業鏈結構，若不能從企業源頭改善，問題就會一直存在。

科學園區同業公會理事林信玄也是國際專利訴訟與授權的專家，林理事以澳洲聯邦科學與工業研究組織 (Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation; CSIRO) 為例；他表示，CSIRO 一年的智權收入多得驚人，歸結原因有幾個：第一，他沒有將專利當壁紙。CSIRO 在 1989 年開始研發 WiFi 技術，隔年就在 IEEE 發表了第一個 802.11 標準版晶片 (也就是後來的 802.11a)；而後 CSIRO 在 2005 年開始針對通信、電腦、晶片等技術廠商提起專利訴訟，30 多家國際大廠都沒辦法將這個專利打掉，原因就在於 CSIRO 一開始就把專利的品質寫得很堅實。

第二，CSIRO 讓 WIFI OFDM 技術被 IEEE 採納，變成了標準必要專利 (Standards-Essential Patents; SEP)。第三，CSIRO 事前做了非常充實的功課，將半導體、電信、手機的供應鏈全都做了盤查，針對不同領域提

起訴訟，將價值最大化。最後，WiFi 技術成為產業標準後 CSIRO 才「出手相告」，靠著訂有 KPI 的專利事務在背後支援，到 2010 年 CSIRO 與各大廠達成協商而撤案，當時報導的權利金就高達 2.12 億美元。

實際負責帶領工研院智權大軍的工研院技術移轉與法律中心副主任劉智遠則強調，新技術開發最重要的就必須做到產品化、產業化，讓技術可以產生價值；有好品質的專利，才會產生價值，否則不但專利可能成為壁紙，甚至還可能成為負債。

## 風險評估 至少看到五年後

劉智遠說，雖然啟動新的技術研發計畫有助企業導入新產品開發，但若規劃不足，計畫往往以失敗告終。所以計畫一開始，就須及早全盤瞭解技術問題及挑戰，並從中找出最重要的三至五個技術問題，組成團隊，定期討論、挖掘與蒐集創意，「及早」在「對的技術 / 元件」「完整的布局」專利，以產出易於主張權利及難以迴避設計的優質專利，進而形成關鍵性的核心專利組合。在新產品開發方面，建議進行專利爭議風險的評估，並依專利訴訟風險等級，擬定專利布局策略。在新事業或新創公司方面，工研院會一對一輔導新創團隊進行專利地圖布局分析，洞悉技術趨勢，以凝聚研發焦點，並排除投資人疑慮，協助順利募資成立新創公司。

「水晶球象徵預見未來，專利要有品質與價值，就要『轉水晶球』，」素有處理國際專利訴訟高知名度的飛翰外國法事務律師事務所 (Finnegan, Henderson, Farabow, Garrett & Dunner, LLP) 合夥人律師楊明道妙喻，如果新技術想在五年後授權成功，現在要問的不是當下的問題，而是未來的問題，甚至要預見五年後打官司，對方會做哪些防禦動作、如何攻防。

專利究竟能為企業帶來多少價值，固然無法「未卜先知」，但是機會永遠是留給準備好的人，縝密分析、充分了解；「要怎麼收穫，就先那麼栽」，給予足夠的資源與重視，將是化專利品質為價值的關鍵。■