

## 专利 - 贵公司的宝贵资产

您可能还没意识到，在知识和技术日益重要的当今世界里，专利已成为一家公司最宝贵的资产之一。在很多时候，专利在当今每家大型企业的起起落落中扮演着重要角色。

苹果、华为、百度、Facebook、中兴通讯、通用电气、埃克森美孚、诺华制药、三星、微软、中石化、奥迪、HTC、谷歌和海尔等都是世界上最受尊敬的企业，并且每家企业都理解知识产权、保护知识产权、利用知识产权及知识产权货币化能力的重要性。

但是，即使不是大型跨国企业，也应理解知识产权的重要性及从自有的独特知识产权中受益的道理。若您希望在当今的市场上立足，无论您供职于哪类公司及公司从事哪个行业，您都必须理解本公司的知识产权，并区分这些知识产权保护的优先次序。

很多管理人、首席执行官及企业家认为专利仅与生产消费电子产品、医疗设备、制药或半导体等高科技产品的公司相关，但这种想法是不正确的。专利与任何公司均息息相关，即使该公司不生产任何产品。其中一个恰当的例子是研究公司或大学。这两类机构均不生产或销售任何产品，但它们可能拥有通过研究而取得的众多专利。另一个例子是 NPE 也就是非执业实体。非执业实体并不生产任何产品，也不提供任何类型的服务。这类公司仅拥有通过购买或其它方式取得的专利，并且通过向生产专利范围内之产品的公司授予专利而获得数百万元的收入。

### 专利是什么？

基本而言，专利是描述一项发明的文档，并且在描述过程中使用清晰的用词，以使在该发明相关领域拥有相关知识的人能够理解该发明是什么并能利用这一发明。在批准之后，专利将向其所有人授予与发明相关的一系列基本权利。发明的例子可包括：新产品、现有产品的改良、制造或改良产品的新流程，相关发明甚至可以是一项服务。在成功申请专利的服务方面，一个很好的例子是亚马逊的“一键下单”服务。

世贸组织 (WTO) 的每个成员国 (其中包括中国、英国、欧洲、日本和美国等) 均已同意受《与贸易有关的知识产权协议》约束。《与贸易有关的知识产权协议》规定, 世贸组织成员国授予的专利应享有与该专利相关的最短执行期及一系列最低限度可执行权利。

专利的最短执行期或年限为从提交申请之日起计 20 年。

《与贸易有关的知识产权协议》的最低限度权利要求世贸组织成员国向专利所有人授予排外性权利 (若干情况下除外), 以防止所有其他人: 在专利所有人未经同意的国家制造、使用、要约销售、销售或进口专利产品。

若专利与流程而非产品有关, 例如制作灯泡的流程, 则专利所有人拥有排外性权利, 以防止他人使用专利流程及实施以下行为: 在未经专利所有人同意的情况下使用、要约销售、销售或进口使用该流程而直接取得的产品。

最后, 每位专利所有人在授予专利的世贸组织成员国拥有的一系列最低限度权利是让渡或通过继承转让专利以及订立许可合约的权利。

上述专利转让、让渡或许可能为不生产任何产品或无意投资大量资本以开始生产产品的公司提供了巨额的潜在价值。对于生产产品的公司, 专利许可能力提供了产生收入的额外渠道, 而不需要增加其资本投资。

### **这对中国企业意味着什么?**

这意味着更大的机会。中国企业将拥有更大机会, 以在国内外拓展业务、保障资本投资、增加收入流及通过当前对知识产权的保护来促进公司未来的发展。

专利是一项资产, 与任何资产一样, 它为拥有专利的公司带来增值。专利对一家公司之价值的影响并非总是显而易见的, 但若想开展以下任何活动, 每家公司及负责开拓公司未来的人员都应该认真考虑一下专利:

*公司上市*

持有专利或开展基于公司拥有之专利的专利许可交易，可提高一家公司的价值，并且对首次公开招股（IPO）时的公司上市价有正面影响。

对于寻求上市的公司而言，不持有专利则会有同等的负面影响。2004年谷歌的IPO差一点就受到了专利的影响便是IPO方面的一个例子。紧接上市之前，雅虎与谷歌接触并迫使谷歌同意以现金和部分优先股进行IPO前结算，因为谷歌不希望由于雅虎的专利侵权诉讼威胁挥之不散而拖低其IPO上市价。

### *出售公司的部分或全部*

在相关业务上为独特产品或流程提供专利保护，或开展基于这些专利的长期许可交易均可增加潜在买方对公司的估值，并在出售交易势在必行（而非可选方案）时为公司提供更大的控制权。

### *收购其它公司*

在寻求收购另一家公司时，也是一样的道理。若目标公司已采取措施以取得专利保护，则在稳定性及收购公司可取得的潜在收入流方面，目标公司将更具吸引力。

### *建立合伙企业*

相对于没有采取措施以保护自身独有资产的公司而言，拥有专利的公司对潜在合伙人始终更具吸引力。很多合伙企业在建立过程中均考虑另一家公司所持专利的优点和广泛性、对方所持专利与自身专利的相匹配程度，以及两家公司之间的专利及所生产产品的互补性有多高。

### *进入新产品市场或新区域市场*

制定强大专利策略的公司也能够更好地评估其产品如何切入外国市场以及在进入这些市场时所面临的潜在法律诉讼威胁，并且采取诸如投资外国市场的设施和设备或与当地公司订立分销协议等成本昂贵的措施之前做出此等评估。

凭借强大的专利策略，公司也可采取措施以在外国管辖区取得专利保护，以便公司在面临诉讼时将拥有若干专利权，使其能够同已确立的竞争对手订立交叉许可协议及避免诉讼或高昂的许可费用。

### *维护您的本土市场*

与此类似，拥有专利也将帮助一家公司防止或限制竞争性公司进入本国市场，或迫使其订立许可协议。

### *磋商许可和交叉许可协议*

若一家公司在外国也拥有专利，则该公司可选择同时在本国和外国生产产品，或仅向外国授予其专利来赚取额外收入，而这在缺乏生产设施、没有市场准入权或缺乏进入外国市场愿望的情况下是无法实现的。

上文只是列举拥有专利或不拥有专利对业务造成之重大影响的数个例子。

### **为了帮助贵公司，您可以做什么？**

了解您的竞争对手的产品，您就会知道你们之间的技术相似程度有多高。若两者高度重叠，则未来出现问题的风险会增加。此外，若竞争对手是一家大型公司或成熟公司，它们将可能拥有巨大的专利组合，并且可能针对任何市场竞争对手提起诉讼。但如果它们只是小企业，它们可能未留意到贵公司在其市场经营，也不大可能会针对贵公司提起诉讼。

### *保护贵公司的知识产权 - 构建专利组合*

这意味着在中国及您计划进军的主要外国市场申请专利保护。在中国、美国、欧盟及其它主要外国市场拥有的专利将可牵制这些外国市场的直接或间接竞争对手，并可在外国法律诉讼中遭遇反击时用于辩护，或使您能够订立互惠互利的许可协议。

### **预先计划**

在开发您的国内业务时，您需要融合组织有序及透明的经营程序、记录保存系统及全面的文件，这样一来，在您进军全球市场时，您在所有这些业务实践方面将会得心应手，并且拥有您的业务活动的清晰记录。

良好的组织和记录管理将使防御竞争对手发起的法律攻击变得容易得多，尤其是在众多世贸组织成员国已制定举证规则的情况下。

## 总结

专利可成为任何公司的宝贵资产，因此需要审慎考虑以确定应该如何利用专利或是否应利用专利。在某些情况下，例如在知识产权是制造产品的独特流程时，不申请相关流程的专利，而是将相关流程作为商业秘密可能对公司更加有利。对于寻求保护和利用其知识产权的公司而言，这是最基本也是至关重要的考虑因素。

虽然本文着重讲述专利，但重要的是，要谨记专利并非保护公司知识产权的唯一机制。因此，在考虑一家公司拥有什么知识产权、如何为知识产权提供最佳保护、从知识产权中取得最大化收入及使公司再创佳绩时，咨询及聘用擅长知识产权保护的专家对该公司而言非常重要。