

# 從大陸加入 WTO 淺談大陸高新技術企業或台商 如何因應國外專利權利金追索策略

Y.H.Y

## ■ 前言

現今大陸高科技資訊業(大陸簡稱高新技術企業)在新產品推出快速及在市場前景看好因素下,大陸高新企業或大陸台商都會積極藉由營運狀況好及獲利報酬豐富下,以透過投資方式或自行申請成爲大陸股票上市公司,由於當大陸加入 WTO 之後,在大陸必需開放市場前提下,將促使得大陸高新技術企業或大陸台商所製造生產產品,由大陸直接採國際通路方式銷售至國際市場的管道與模式指日可待,由於台灣業者早期或現今大陸高新技術業者,大多替國外業者委託加工生產(OEM)或委託設計生產(ODM)產品,然當大陸加入 WTO 之後一段時日,大陸高新技術企業或大陸台商,在市場開放及產品成本控制降低和高新技術大幅度進步再加上外銷定單快速膨脹下,大陸高新技術業者或大陸台商,勢必於國際上走向雙軌制式(自創品牌、OEM/ODM)國際銷售通路,並藉由雙軌制式銷售通路模式,將大陸所生產新產品積極快速推展至國外市場

販售獲利。

然!現今在國外製造產地競爭因素和當地競爭者商業利益考量下,大陸業者不管是採行何種銷售管道,當日後大陸產品大量外銷至國外市場時,大陸高新企業或大陸台商,都會面臨到當地國際大廠或專利權人在當地控訴大陸外銷至當地產品涉嫌侵害到其專利權之指控(此種案件在美國地區發生最多)以及面臨到國外專利權人索取專利權利金問題。

現今大陸高新技術及新產品發展雖然日新月異,但大陸高新技術企業或大陸台商以其名義在國際上取得專利權數量,卻是寥寥可數,而專利在國外取得數量亦無法能和其快速業績能成正比發展,反觀國際大廠或國外專利權人除在當地申請取得專利權之外,同時也在大陸地區大量申請取得專利權。

故今大陸高新企業或大陸台商,如何能於未來有效因應國際大廠(專利權人)在國外當地所採取專利權利金追索及專利侵權控訴之反制策略,將是大陸高新技術企業或大陸台

商，未來規劃公司管理以及外銷產品時，不可忽略及必需面臨問題與必需重視之重要課題。

#### ■ 國際大廠專利保護傘保護企業外銷產品

大陸高新企業或大陸台商可與國際大廠合作來保護企業運作，並可藉由雙方契約(合同)上簽定或專利技術來保護企業產品於國外當地市場銷售，其方式可如下：

##### ◆ 契約(合同)對大陸企業或台商可助益事項

⇒大陸高新企業或大陸台商可向國際大廠積極爭取委託製造或代工合作關係，如此可要求在客戶委任契約(合同)中，簽定若發生專利侵權爭議，將由國際大廠客戶出面代為解決或協助處理專利糾紛與協助之保護條款。

註：此優點可避免委託之國際大廠或其他國際大廠，藉由上千件以上國外專利優勢，來逼迫大陸高新企業或大陸台商支付高額權利金。

⇒大陸高新企業或大陸台商可採規劃及有計畫性採購國際大廠生產零組件，並在採購契約(合同)中簽定若發生所使用零組件面臨專利侵權爭議時，將由國際大廠出面代為解決或協助處理之專利糾紛之保護條

款。

註：此優點可要求國際零組件大廠出面協助，而吸取國際大廠處理專利經驗。

⇒大陸高新企業或大陸台商可與通路客戶訂定專利侵權協助契約(合同)，由雙方共同來處理專利侵權問題之保護條款。

註：此優點可要求客戶負責來給付其專利權利金之中屬於販賣之授權金。

##### ◆ 在專利技術方面對大陸企業或台商可助益事項

⇒大陸高新企業或大陸台商除與國際大廠有委託製造合作關係外，並可藉此瞭解國際大廠專利技術走向，如此可藉由國際大廠新的專利技術來提升改善公司技術開發能力以及提升大陸高新企業或大陸台商在國外專利權數量。

註：此優點有助於大陸高新企業或大陸台商之專利技術發展及其專利權數量增加。

⇒大陸高新企業或大陸台商可要求國際大廠授與其專利權技術，如此可藉由國際大廠專利數量保護，使大陸高新企業或大陸台商之技術係依附在其專利權範圍之下，以避免侵害到他人專利權。

註：此優點有助於大陸高新企業

或大陸台商之專利技術，係依附在合作國際大廠專利權範圍及標準規格之下，而能減少專利侵權情形發生。

#### ■ 國外專利權人索取權利金模式

當大陸高新企業或大陸台商，碰到國外專利權人主張其銷售至國外當地產品有專利侵權時，企業可依不同階段及性質和實際狀況來作因應與調整，並訂出適合該企業之最有效之因應策略。

#### ◆ 積極瞭解國外專利權人之專利權利金追索方式

大陸高新企業或大陸台商，當收到國外專利權人專利警告信函通知索取權利金時，應儘快與公司相關人員研商處理討論因應策略。

#### ◆ 企業收到國外專利權人警告通知信函之處理策略

#### ➤ 國外專利權人發送專利警告信函方式

#### ◇ 採用國際傳真方式交付專利警告信函

註：若採國際傳真方式，則專利權人將無法確定主張收件者是否有收到該傳真信函。

#### ◇ 採用郵件寄送方式交付專利警告信函

註：若採郵件方式，則專利權人並無法確定主張收件者是否有收到

郵件信函(除非有該郵件有回執收條且收件者已簽名，日後才能作為涉嫌侵權者其已收到之證據。

#### ◇ 採用國際快遞(快捷)方式交付專利警告信函

註：此為國外專利權人最常所使用方式，其可以此主張收件者已有收到快遞(快捷)，因在快遞(快捷)回執條上之已有收件者簽名或蓋章。

#### ◇ 採用直接會面方式交付警告專利信函

註：此為國外專利權人較少使用方式，除非企業與專利權人有先行書信溝通或專利權人為其過去零組件商，由於已當面交付，故收件者會簽名或蓋章。

#### ◇ 採用研討會方式通知專利警告信函內容

註：國外專利權人以介紹新產品及專利技術研討會方式為餌，集合涉嫌侵權業者，統一於研討會作專利技術說明及敬告信函通知業者，而收件者在研討會報到函上已有簽名。

然！經由上述任何一種方式

後，國外專利權人都會再以電話來確認收件者是否有確實收到專利警告信函，因為當業者收到專利警告信函日期開始，就是國外專利權人開始追索專利權利金前戲。

➤ 企業對專利權人所發送專利警告信函之對應處理方式

◇ 企業對專利警告信函暫不作出回信或回應

企業可聲稱尚未收到專利警告信函信件，如此國外專利權人會再寄送第二封通知信函。

◇ 企業對專利警告信函作出回信回應之策略

成立專門因應策略小組，對於專利警告信函可以下列方式作出回應。

⇒ 公司代表人出國考察，在短時間不會回國，需待代表人回國方能瞭解整個案情後才能作出回應。

⇒ 公司並無負責專利專責部門、專利人員或法務人員可作專利技術分析來回應。

⇒ 公司並無法務主管及相關人員可作出對應，故必需委任外界專利商標事務所作出分析鑑定後再處理回應。

⇒ 公司無法瞭解專利權人所提外文說明書或權利範圍之專業內容與術語，故需請專業外語翻譯公司花費較多時間翻譯專利說明書所有內容來回應。

⇒ 請專利權人指出公司何種產品侵權以及侵犯何項專利權以及何項專利範圍(以便能藉由專利權人書信或主張，來分析縮小專利權人日後

欲主張範圍與內容)，並可要求專利權人作出專利侵權鑑定分析報告。

■ 因應國外專利權人索取權利金之反制策略

大陸高新企業或大陸台商需先從專利權人所發專利警告信函，來瞭解以及檢視專利權人所主張專利權之數量、種類及內容後，再經討論後作出有效因應反制對策。

➤ 針對專利警告信函查閱部分

◇ 由專利商標律師事務所代理專利權人主張所發出信函

⇒ 查閱該專利商標律師事務所與專利權人二者之間關係，雙方是否有委任處理證明文件或經專利權人同意之信函文件。

◇ 由專利權人自己所發出信函

⇒ 查閱該專利權人為何國家人，並瞭解當地國家人民民族習性與其訴訟風格。

➤ 針對專利權人查閱部分

⇒ 從國際網路中或其他管道，調查專利權人公司規模、背景、國際知名度、專利部門人員背景、規模以及該公司、相關子公司或專利權人所取得相關所有專利權之名稱與總數量。

⇒ 從國際網路中或其他管道，調查專利權人過去至今是否具有專利訴訟經驗，以及現今是否有和他人就其所主張專利權，雙方有訴訟案件在

當地法院正在進行審理或訴訟結果。

➤ 針對專利代理人查閱部分

⇒ 從國際網路中、同業界或其他管道，調查專利權人所委任專利代理人其專利事務所規模大小及代理他人申請專利數量多寡，同時並瞭解該事務所是否有具有國際專利訴訟經驗及其訴訟成功率之調查。

➤ 專利說明書文件查閱部分

◇ 檢視專利權之種類

⇒ 檢視專利權人所主張當地專利權之種類，所主張專利權為發明專利、新型專利亦或是設計專利。

◇ 檢視專利權之類型

⇒ 檢視專利權人所主張當地專利權其為系統專利、零組件專利亦或是軟體專利。

◇ 檢索調閱專利說明書

⇒ 大陸高新企業或大陸台商可從國際網路中尋找專利檢索專利資料庫或是至相關政府部門(國外為專利局、大陸為知識產權局、台灣為智慧財產局(等)調閱專利說明書，亦或是可委請當地專利商標法律事務所至當地政府相關部門調閱專利說明書之完整內容。

◇ 檢視專利申請歷史檔案內容

⇒ 發明人(創作人)或申請人宣誓書簽名，是否為本人親自所書寫簽名。

⇒ 申請人所使用宣誓書表格是否合乎該國家專利規定之正確表格。

若為美國，則檢視申請人是否使用正確表格，大實體表格(申請人企業規模為 500 人以上使用)、小實體表格(申請人企業規模為 500 人以下)。

⇒ 初審、複審專利時，審查委員對該專利所作出審查意見以及此案與習用前案或公開資料比對之意見說明。

⇒ 申請人在專利答辯時，審查委員與專利申請人或專利代理人間來往書信信函內容。

⇒ 專利申請人對專利說明書修正部分以及在修正說明中，所聲明不主張部分(如：專利說明書、權利要求書(CLAIM)、圖式)。

⇒ 若專利權人有對該專利案申請日主張優先權，則檢視所主張優先權國家之專利說明書與專利權人所主張專利權之權利範圍、發明人、專利說明書之內容是否都完全一致。

➤ 檢視專利權人之專利權是否合法取得以及是否具有合法行使之權利

⇒ 查尋調閱專利權人所主張專利權，是否係經由轉讓或授權所取得之專利權，若是；則查閱其所轉讓證明或授權證明文件。

⇒ 查尋專利權人所主張專利權

之專利年費是否已有繳納，而其專利權是否還具有合法行使權利。

⇒ 查尋專利權人所主張專利權，是否有在其他國家取得專利權及專利申請字號；

○ 若有；

該專利在其國家是否已核准，若無核准則是否係因具有前案而遭到核駁，而該案如在該國家未能核准，則專利權人所主張當地專利權之合法性將不完整(因該專利在其他國家可能已有相同或近似之先前專利或相同之產品，故因此才未核准該專利)。

○ 若無；

可在其他國家檢索查閱已有相同或近似之先前專利或相同之產品)。

⇒ 查尋調閱專利申請檔案歷史專利說明書是否有禁反言部分或已有放棄主張部分。

⇒ 查尋調閱專利權之技術在國外是否有已有相同或近似之先前專利或相同之產品。

⇒ 查尋該專利權之專利技術在申請前，是否已有在報刊雜誌上公開刊登其專利技術。

➤ 檢視公司產品是否有專利侵權

⇒ 查尋自己產品技術是否已有取得國、內外專利權(包括系統專利、零組件專利、軟體專利)。

⇒ 若主張係為零組件專利權，則查尋專利權人是否和自己產品所使用零組件廠商互相已有專利授權。

⇒ 查尋自己產品技術是否在專利權人所主張專利申請日之前，該產品就已於市場公開販賣或已公開使用。

⇒ 查尋自己產品技術是否有延用過去舊產品相同技術，而舊產品之技術使用日期則比專利權人所主張專利權申請日早。

⇒ 成立專案小組(專利工程師、研發部門主管、產品專案主管、法務主管、採購部門主管等)經討論，並初步分析比對企業產品技術與專利權人所主張專利權之專利範圍比對是否相同或近似(包括是否有直接侵權或間接侵權)。

○ 若經判斷公司產品，並無侵害其專利權；

⇒ 則將其意見分析作成報告明確告知專利權人並無侵權。

○ 若無法判斷公司產品是否有專利侵權；

⇒ 則將此案件送交至國外專利鑑定機構或專利商標事務所作再次分析鑑定比對。

○ 若經判斷公司產品有侵害其專利侵權；

⇒ 則開始討論如何進行所謂專

利商業授權談判。

➤ 專利談判前資訊情報蒐集

⇒ 從國際網路中或其他管道調查蒐集專利權人公司產品及最新專利取得動態。

⇒ 從國際網路中或其他管道尋找專利權人與他人涉訟案件國外訴訟最新情況與結果。

⇒ 專利權人與其他人於當地涉訟案件於法院訴訟所主張資料。

⇒ 打聽同業是否亦有接到專利權人之專利警告信函，以及是否已有和專利權人接觸或談判後商談過程與結果。

⇒ 瞭解同業對專利權人所主張專利權之個項看法與意見。

⇒ 通知零組件廠商並要求零組件廠商針對專利權人所主張專利權技術之看法及意見。

⇒ 探聽專利權人業已專利授權之公司或廠家。

⇒ 探聽專利權人之談判代表及成員。

⇒ 與同業共同開會討論在與專利權人談判時，大家對專利權人所主張問題有一致性。

➤ 專利談判之因應策略

★ 若企業判定產品並無侵權

⇒ 談判中先行瞭解專利權人意圖與目的。

⇒ 談判中檢索專利申請前之習用技術，並質疑專利權人所主張之專利權之合法性。

⇒ 談判中非常明確告知專利權人公司所製造生產產品，並無侵害專利權人所主張之專利權。

⇒ 談判中將公司已做出不侵害侵權鑑定報告及相關資料交付專利權人，請其帶回研究。

⇒ 談判中將自己產品所取得專利權，明確告知專利權人涉嫌侵權產品有專利權。

⇒ 談判中告知專利權人所主張涉嫌侵權產品，公司早已停產。

⇒ 談判中告知專利權人，公司將不惜與其打官司來證明產品並未侵權。

⇒ 談判中告知專利權人，公司OEM/ODM 客戶願協助處理此侵權訴訟。

★ 若企業無法判定是否有侵權

⇒ 談判中瞭解專利權人此行目的及所主張權利技術之看法。

⇒ 談判中請專利權人針對所主張專利技術部分作口頭以及書面上說明解釋。

⇒ 談判中將公司產品所取得專利權告知對方，並請其作再次比對分析。

⇒ 談判中告知專利權人所主張

專利權，是否有在其他國家申請及最新進度與結果。

⇒談判中將自己產品所取得專利權，明確告知專利權人，並請其帶回研究。

⇒談判中明確告知專利權人，其自行製作專利侵權鑑定並不正確和客觀，必需再透過當地第二家公正單位再作二次鑑定。

⇒談判中請專利權人告知所主張侵權廠商名單。

⇒談判中先排除未侵權專利，而對有不清楚專利部分與專利權人再作進一步討論。

☆ 專利權人索取權利金之拖延策略

△ 使用技術討論方式拖延

⇒謂專利權人所主張專利權，在其專利之前已有習用技術或其他國家已有與專利相同產品銷售。

⇒謂專利權人所主張專利權其專利說明書已有說明放棄對某權利行使。

⇒謂專利權人所主張專利權，其專利技術在報刊雜誌或國外標準操作手冊早已公開。

⇒謂自己製造產品及所使用零組件已取得專利權作回應。

⇒謂專利權人所主張專利權其專利權在申請程序中有明顯瑕疵。

⇒謂專利權人所主張專利權，其

專利權人與公司產品零組件商或OEM/ODM 客戶早已有專利授權。

⇒謂專利權人所主張專利權，其專利技術解釋係錯誤，要求專利權人或其對應律師作出合理解釋。

△ 使用威脅手段方式拖延

⇒謂專利權人此舉嚴重影響公司營運，並已聯合同業拒買專利權人所生產產品或零組件作為威脅報復手段。

⇒檢視專利權人產品所銷售國家，並選擇是否將對專利權產品反控侵權。

△ 使用語言不同方式拖延

⇒謂公司人員不善外語會話，不知其談判含意，並請專利權人回去以書面方式表達。

⇒要求專利權人在對應談判，應具備外語翻譯，避免雙方在解釋作不同認知。

⇒尋找並提供給專利權人必需翻譯外語國家之習用技術，以此提供給專利權人作分析。

△ 使用法律方式拖延

⇒謂專利權人此舉係為專利濫用權利。

⇒針對專利權人曾與他人有訴訟敗訴案例及法院敗訴理由予以反駁並請其書面解釋。

⇒謂當地專利法規對於侵權產

品已有新定義及最新解釋。

⇒聘用國外當地知名事務所專業律師與專利權人就法律規定觀點作討論。

△ 使用不同談判層級介入方式拖延

⇒先由低層級人員與專利權人談判，日後再由公司內部逐層向上派出對應人員。

⇒先由公司人員與專利權人談判，日後再介入委任律師加入談判小組與專利權人作討論。

⇒公司及專業律師加入與專利權人談判後，日後再加入同業共同與專權人談判。

⇒公司、專業律師、同業與專利權人談判後，日後再加入公會或政府單位共同談判。

△ 使用哀兵方式拖延

⇒謂公司營運不佳、產品獲利極低。

⇒謂公司獲利虧損，短期無法支付龐大權利金。

⇒謂公司並無專業人員可處理此專利爭議。

⇒請專利權人先向其他有賺錢同業收取，若同業大家都已支付權利金後才予以支付。

➢ 專利訴訟處理因應策略

⇒聘用國外當地知名專業律師及專利代理人，並配合公司專利或法

務人員共同協商處理訴訟。

⇒調閱國外法院專利權人就此案與他人訴訟敗訴判例作為抗辯理由。

⇒與專利權人一邊訴訟一邊談判，尋求雙方能解決達成協議之平衡點。

⇒蒐集專利權人產品侵權證據及相關資料，並於其他國家反控訴專利權人產品侵權。

⇒聯絡整合同業是否可提供撤銷其專利權人專利權之習用技術證據來作為抗辯理由。

⇒加入專利權人競爭對手行列，共同以控訴方式打擊專利權人產品。

⇒購專利權人公司或利用當地政府管道來對專利權人採道德勸說施壓。

⇒利用商業廣告及輿論壓力來對專利權人施以共眾壓力。

⇒雙方訴訟開始進行，並等待訴訟結果。

⇒考慮結束舊公司，再開新公司並重新出發。

★ 若企業確定侵權

⇒談判中瞭解探測專利權人談判底線與策略。

⇒談判中探測專利權人談判授權金降價空間。

⇒談判中將自己取得專利權告知專利權人以便於日後互相授權。

⇒談判中明確告知專利權人有意就其所主張之專利權來授權。

#### ☆ 授權處理策略

⇒授權契約是否合理，項目定義是否明確，解釋是否正確作討論與檢視。

⇒授權金額大小、支付方式、查帳方式、支付日期等條件討論檢視。

⇒向專利權人購買產品或零組件方式，來作為降低授權金交換條件。

⇒專利權人採單方授權，但不得使用公司未來取所得專利權，以便於日後反訴。

⇒客戶、關係企業、子公司、投資公司、加盟企業等，均應同時取得專利權人授權範圍與協議。

⇒取得專利權人有用專利授權，排除與公司領域無關及無用專利。

⇒加入日後優惠條款(若日後當其他授權者有最低授權金額，則將自動降低權利金之保護條款)。

⇒加入專利權人日後不得再主張新取得或他人對其授權專利及授權專利之延伸專利。

⇒採用零組件價格作為計算標準或以產品淨利價，作為專利授權金

計價標準。

⇒若日後遭專利權人關係企業再次主張時，則專利權人必需代為處理訴訟。

⇒專利權失效則遞減權利金金額，同時需將其技術作完整移轉。

⇒若授權專利權遭他人撤銷，則日後勿需再給付該授權金給專利權人。

⇒委任當地國家律師，再次檢視授權契約是否隱藏法律陷阱。

#### ☆ 降低專利權利金策略

⇒以宴客方式招待專利權人，藉此來保持雙方良好談判關係。

⇒以專利權人所主張專利權，並非具有合法權利性來要求專利權人降低權利金。

⇒聘請專利權人過去曾委任之專利代理人作為談判代表一員，而以其專利代理人對其專利權缺點，而要求專利權人降低權利金。

⇒與對應談判具有決定權公司代表人或最高主管來商談降低權利金可行性。

⇒聯合其他同業，採共同談判方式，集體要求專利權人降低權利金。

⇒找尋習用前案，並以撤銷其不合法專利權之方式，要求專利權人降低權利金。

⇒聘請對方專利談判人至公司

任職後，再以其遊說方式使專利權人能降低權利金。

⇒以代理或購買專利權人產品或零組件方式，要求專利權人降低權利金。

⇒聘請專利權人過去最高主管至公司任職，再以遊說策略方式使專利權人降低權利金。

⇒請政府機構部門或公會出面整合協調同業共商對策，並以協商者方式來要求專利權人降低權利金。

⇒在當地推出非自有品牌產品，而專利權人只能對經銷客戶主張後，再由客戶出面共同處理談判，並以聯合談判方式要求專利權人需降低權利金。

⇒以自己所取得專利權作為互相交換授權條件，藉此降低權利金。

⇒告知專利權人其他專利案件所支付權利金額遠低於其所要求之權利金，並以此要求專利權人依行情需降低權利金。

⇒以專利權人所主張專利，其係為零組件專利，而非系統專利，故應以零組件單價而非產品單價作為計算權利金價值標準，藉此降低權利金。

⇒檢視專利權人產品，以反訴方式逼迫專利權人降低權利金。

⇒採單個國家量非全球量授

權，藉此來降低權利金支付。

⇒排除專利權人所主張不適用之專利，以此降低授權數量及權利金支付。

⇒將專利權利金轉嫁給提供零組件廠商、客戶，藉此分攤降低權利金支付。

⇒向專利權人採購買產品並以殺價金額來支付其權利金。

#### ➤ 影響專利談判成敗因素

⇒找出雙方爭執點，並進行研究分析比對及尋找可合作談判同業。

⇒涉嫌侵權者與專利權人雙方對於解決專利糾紛誠意。

⇒專利權利金高低是否會影響公司生存及公司是否有此能力支付權利金。

⇒雙方委任專業律師或專利代理人所作專業報告及策略建議。

⇒專利權人對於所主張權利是否具有正當性、合理性、合法性。

⇒涉嫌侵權者之產品，是否確定有侵權。

⇒同業與專利權人談判進度與見解，若欲共同處理，先瞭解同業對此意見與看法。

⇒公司負責人觀念與認知以及在談判之後，談判幕僚小組給予之專業策略建議。

⇒雙方國情性格及處理手法是

否有達到共同接受之平衡點。

⇒OEM/ODM 客戶對此爭議案件看法及零組件廠商支持度。

⇒政府對業者以外交手腕支援度與可行性。

⇒涉嫌侵權產品週期性與未來淘汰性。

⇒涉嫌侵權人在當地是否設有分公司或掛有公司商標產品銷售。

⇒公司是否有足夠資金能與專利權人作長期對抗訴訟。

⇒公司對於談判壓力之承受度與對撤銷該專利權之證據持續力。

#### ■ 結語

自己的智慧所創造出專利產品是最好的，大陸高新企業或大陸台商除在產品設計不要抄襲他人專利之外，同時亦可從網路上快速查閱瞭解國外智慧財產權法律及相關規定，如

此則可避免侵犯到他人智慧財產權而誤觸法網。故今大陸高新企業或大陸台商除應積極以自己名義大量取得國外專利權外，更應小心國外專利權人在當地以控訴並獅子大開口方式，要求侵權者需給付高額權利金作為法院和解的條件。

大陸高新企業或大陸台商日後在設計外銷產品時，除應十分小心不要侵犯到他人國外智慧財產權外，更應蒐集國外當地各項智慧財產權資訊，否則日後將極容易觸犯到國外專利權人之專利權，因而賺了小錢卻賠了大錢，故由此可知大陸高新企業或大陸台商，如何於企業內能培養出處理國外專利侵權訴訟之智慧財產權專業人員，實為大陸企業現今當務之急和上上之策。

（作者任職資訊業）