

一人部門的

IP 日常手札

7.



produced / published by



產業專利知識平台

現正連載中！

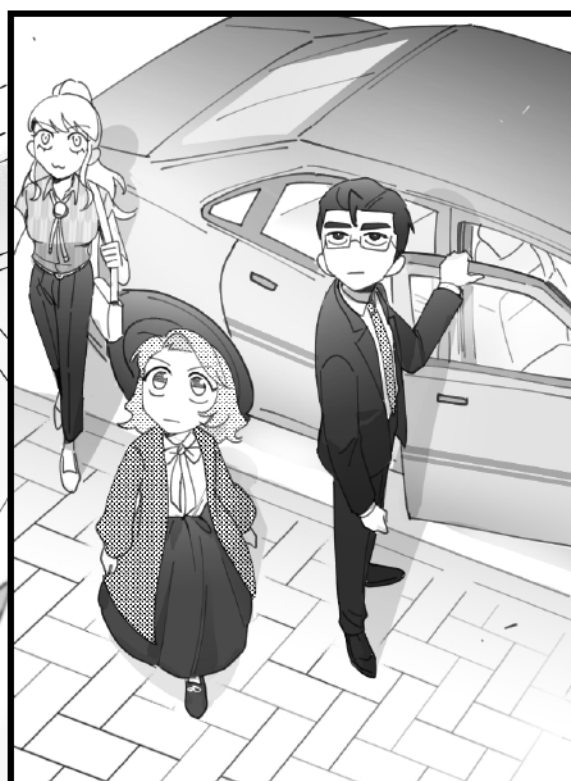
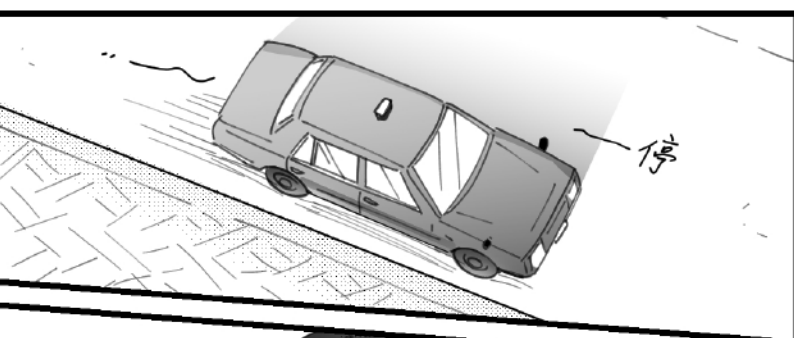
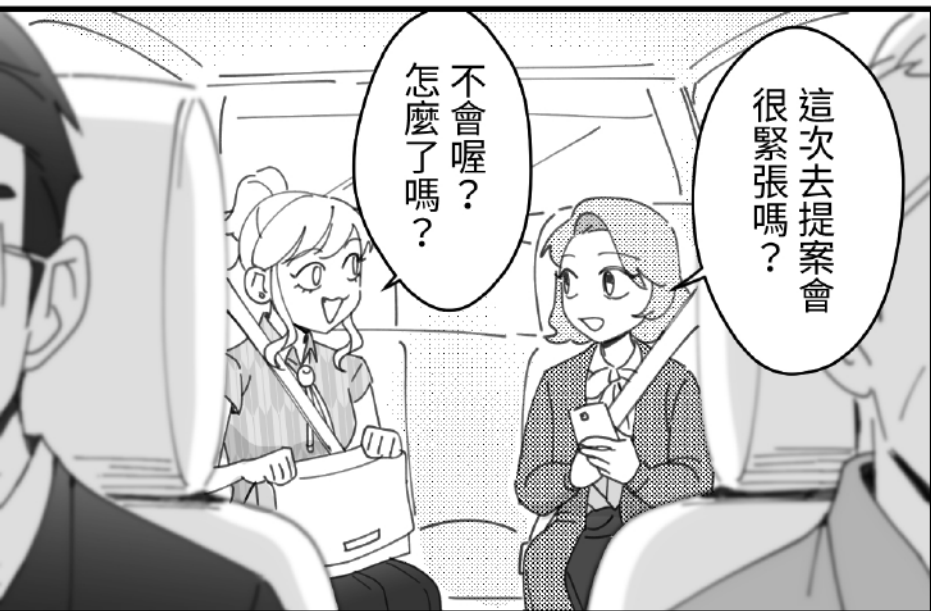
follow on

-  IPKM website
-  IPKM 電子報
-  TIPO website
-  TIPO facebook





第7話
喜憂參半的技術合作



一人部門的 IP 日常手札

⑦ 喜憂參半的技術合作

在此之前。

出發前再
確認一次吧。

取得技轉和
專利授權，
讓我們能開發
想要的產品，
是本次的目標。

授權金以及產品
利潤等，會由我
跟對方商談！

阿良就現場看
情況支援吧。

【觀念補充】

若因技術洩露而被其他公司搶先申請專利，真正的專利申請權人可依據專利法第35條，於該專利公告後2年內提出舉發，並在舉發成功後二個月內，以經撤銷確定之專利的申請日期為申請日，就相同發明提出專利申請。

還有，居家照顧
的開發構想務必
要保密。

要是不慎洩漏，
像晨栖這樣的
大公司馬上就會
布下專利包圍網。

【觀念補充】

大型企業力求發展保護市場及競爭優勢的專利布局，藉以排除對手的競爭，多布局於市場與競爭對手多的地區。

為了避免連
專利都拿不到
的悲劇發生，

請小慧現在
就把專利申
請送出吧。

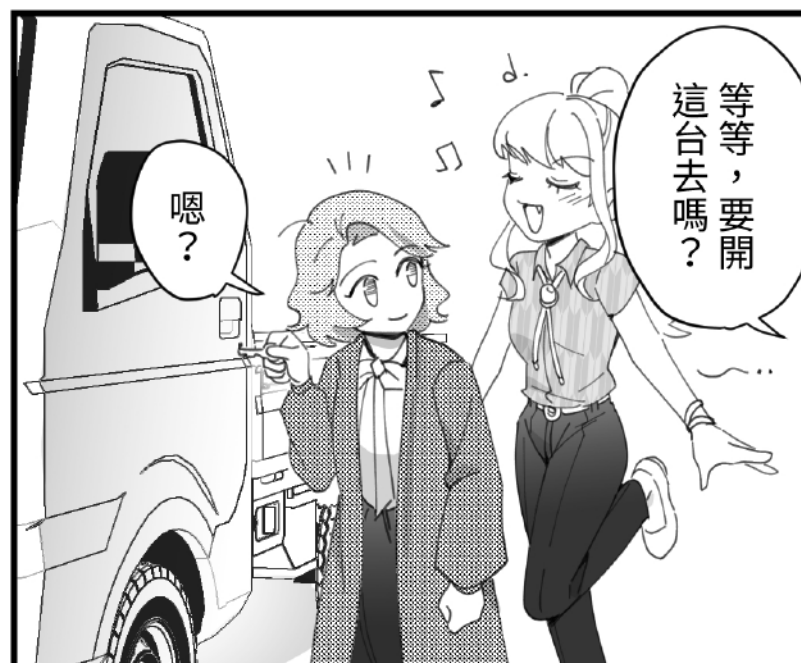
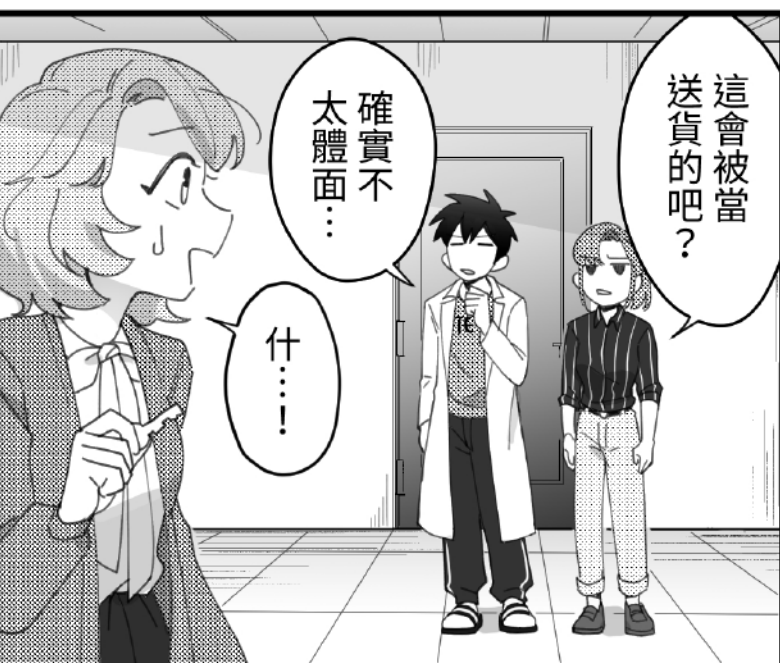
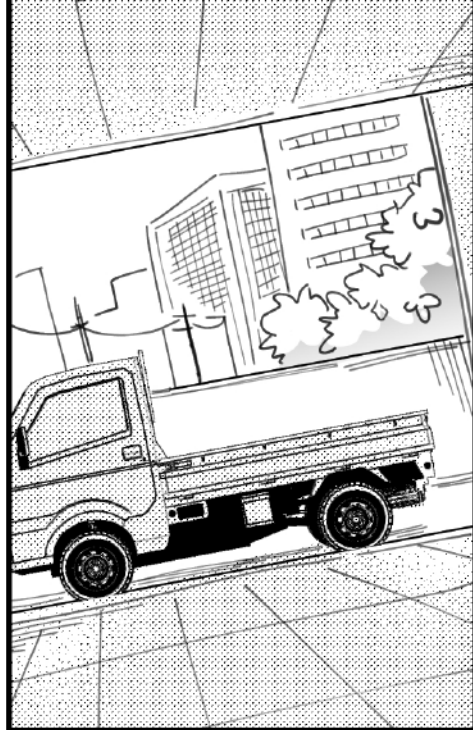
是。

ㄘ！
咯

…完成了。

【觀念補充】

無論是專利或是商標，事務所或個人皆可利用智慧財產權e網通進行電子申請送件、線上繳納規費等功能。





電梯開門，
歡迎蒞臨，
晨栖電機。

叮！

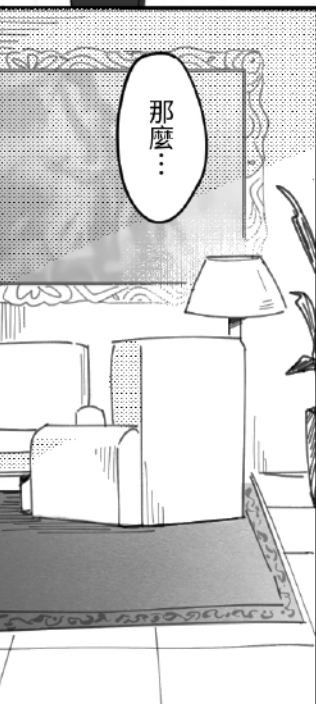


期盼已久了。

新思精機
的各位。

感謝你讓
我們來訪。

歡迎歡迎。



那麼……

不用那麼
拘謹，我們
坐下來談吧？



以我公司的技術
能量，技轉後
必能做出高價
值的產品。



這個方案姜董
覺得如何呢？



一般來說，
會想要技轉的
企業有三種。



這提案還真是
令人玩味呢。

咦？

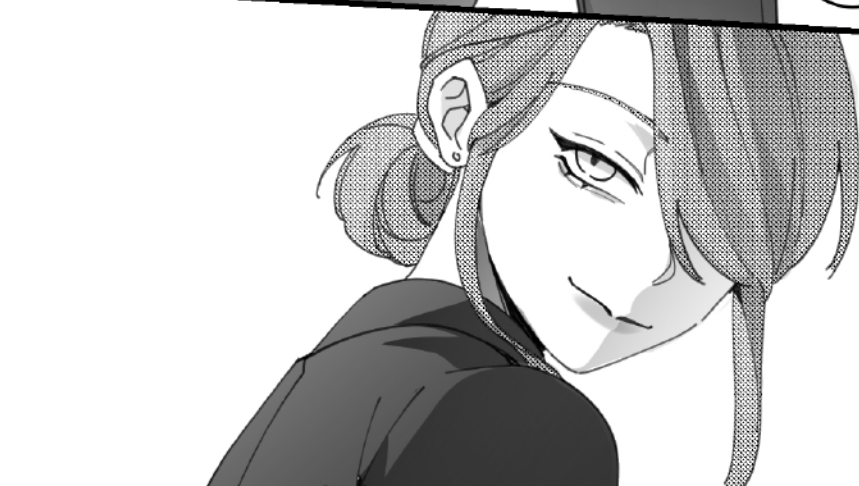
【名詞解釋】

技術移轉，由技術擁有者透過簽訂技術移轉合約，對技術接受者根據約定提供機器設備、技術製程資料等，使技術接受者能夠實施技術。

一種是想刺激
現有市場的發展。

一種是想借助
他人營銷能力。

一種是想把多
餘的技術出清。



各位覺得晨栖
電機是哪一種？

各位提到的感測裝置，我可從沒正式發表過。

要查到這些只能從專利下手，八成你們也研究過技術市場了。

有這樣的調查分析能力，回答我的問題應該不難才是。

答案是
以上皆非。

這個感測裝置不僅技術含量高，還有高度的應用潛力。

而我不僅自主開發，
手上也掌握著製造、
供應鏈和銷售渠道。

況且近期才研發
完成取得專利，
技術市場才正要
拓展開來。

要我技轉的
誘因究竟為何？



還真是好大的膽子啊。

這份提案，豈不是在叫我把好處分給你們而已嗎？

各位勇於提案的企圖心是值得讚賞。

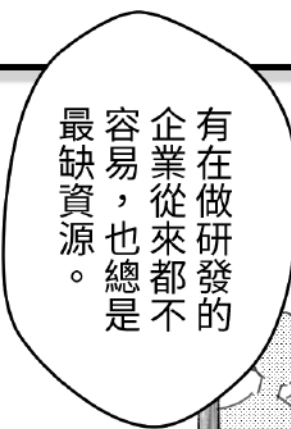
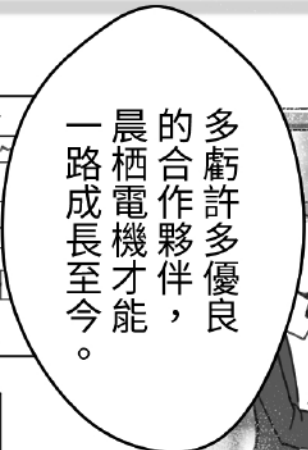
但別搞錯自己的立場了。

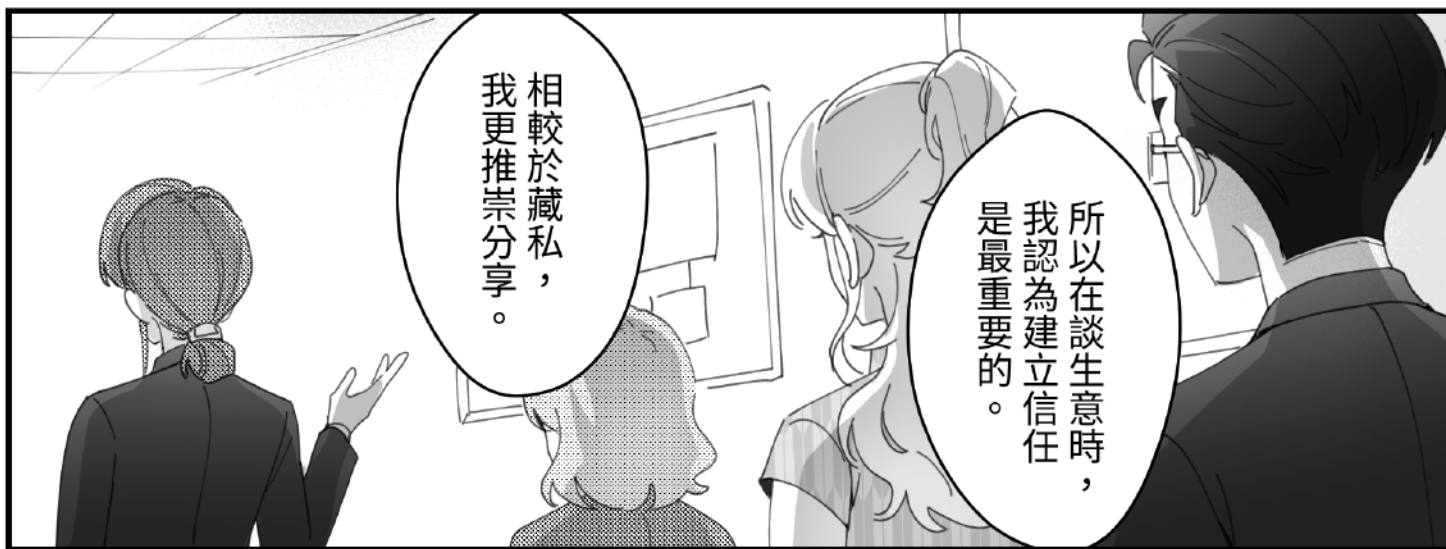


因為我知道你能幫我解決問題。

為何我肯特別見你們？

每天等著跟我做生意的廠商就有上百家。



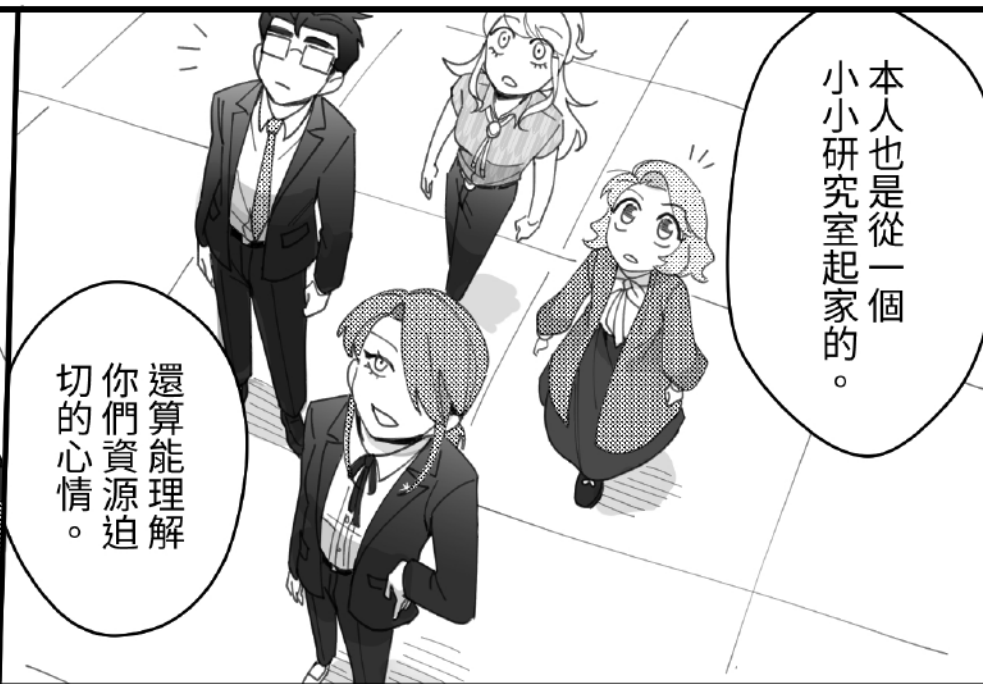


相較於藏私，
我更推崇分享。

所以在談生意時，
我認為建立信任
是最重要的。



還算能理解
你們資源迫
切的心情。



本人也是從一個
小小研究室起家的。

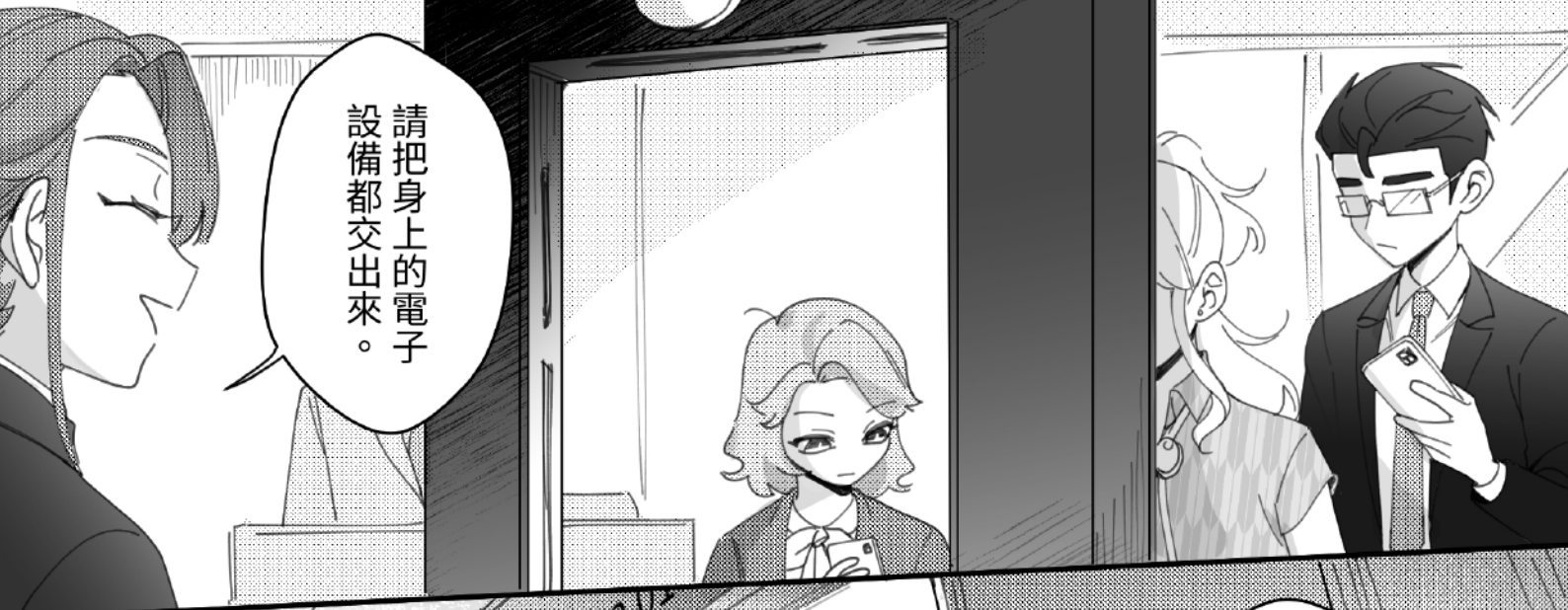


今天「你需要我」，
那就存在著「我也
需要你」的可能性。



做生意這麼久了，
我有一個體悟。

老闆，這是
怎麼一回事？



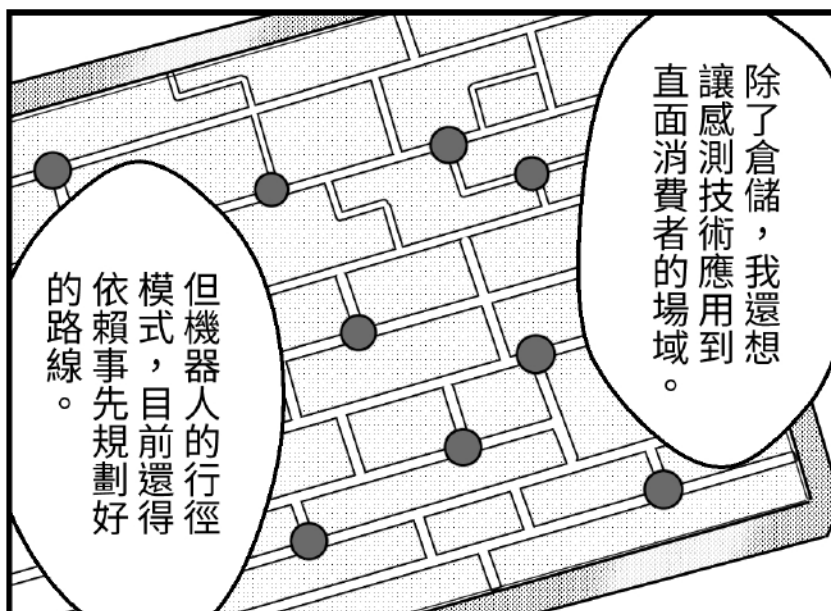
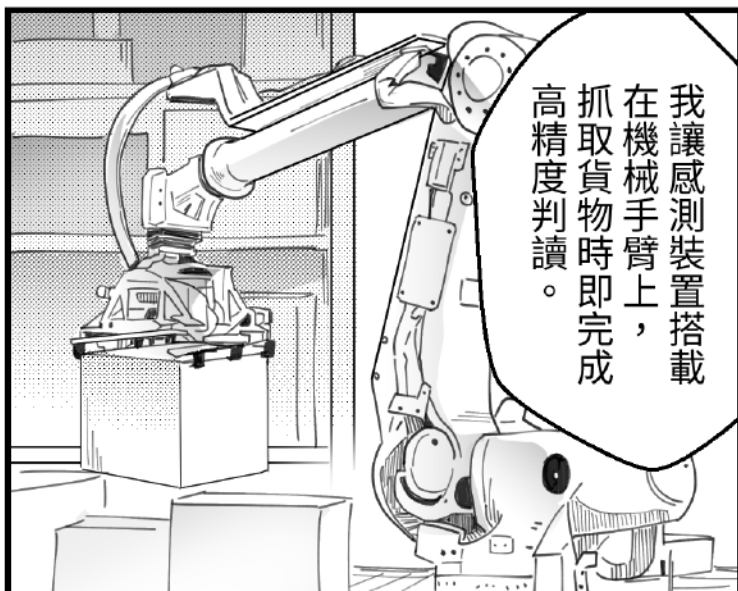
請把身上的電子
設備都交出來。

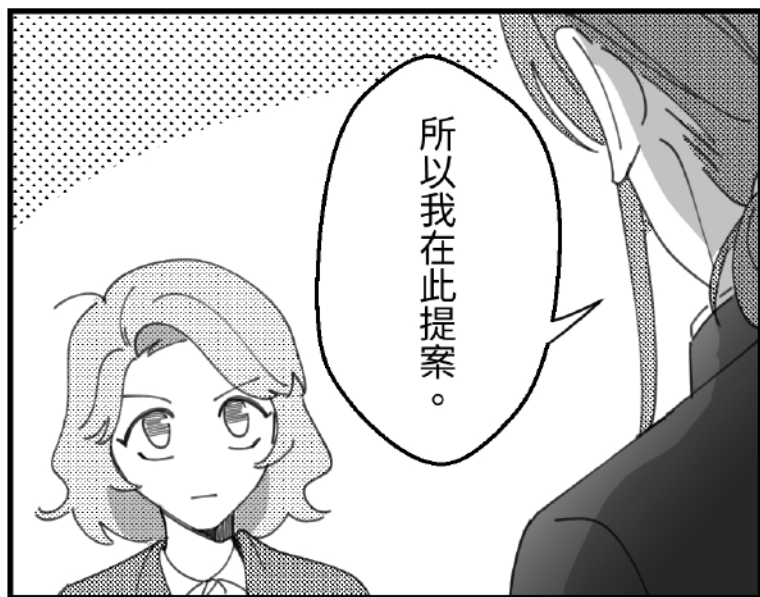
我們都是投身
創新之人。

你對自家技術
充滿自信，我
自然是不遑多讓。



喂
喂
喂
喂





所以我在此提案。



憑你們的資本，
能做的規模也
有限吧？

即使技轉成功後，
還是有龐大的研發、
產銷壓力要面對。



什麼條件都沒有
就想叫我答應嗎？



我們一起攜手
把餅做大。

你也技轉給我，
來搞「合作開發」吧。



AI模組的技轉
費用，一毛都
不會少。

我還要挹注開發
資金、投資商品化
之後的銷售通路也
會有你們的分潤。



好傷心，
我可是真心
想搞好合作喔。

【觀念補充】

技術移轉費用可約定一次性支付，可以較快獲得收入且減少查核成本；但若產品生命週期長，則以銷售總額之特定百分比收取權利金的方式較有利。



吸

這次就特別優待，
拿「股份」出來換吧。



至於感測裝置
的技轉費用，
如實開價你們
也付不起吧。

【觀念補充】

根據公司法第99條之1，技術入股可利用專利權、非專利技術等無形資產，由專業機構來評估技術的價值，換算公司相應股份。



沒事的，
聽我的好嗎？



我要獨立的開發
場域，而且開發
內容以最高規格保密。

老闆，這跟
講好的策略不…



談判風向
完全被拉走了。

得表現一點強勢，
扭轉被動的態度…



身為投資人和
合作對象，我
可是相當佛心囉。

這裡面是合作
意願書和共同
開發合約，內
容就如剛才所談。



我得趕往下個
會議了，今天
就先聊到這吧？

嘖！



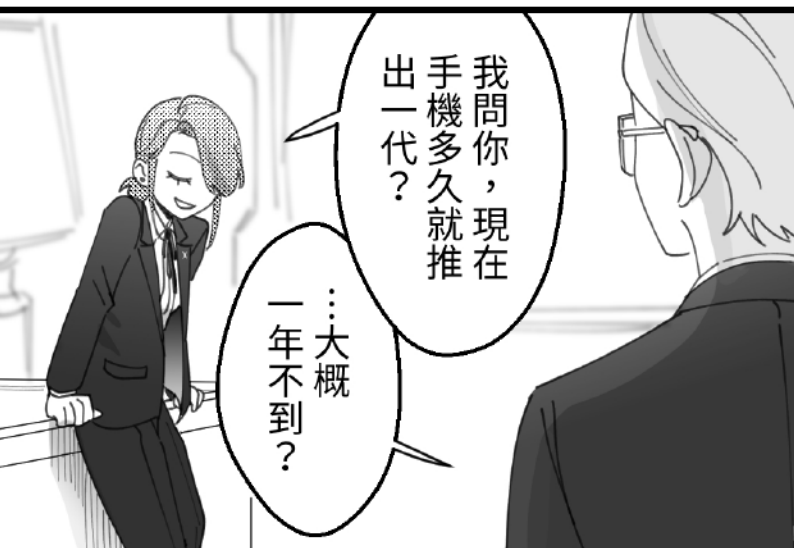
期待你的好消息喔。

碰。

咿

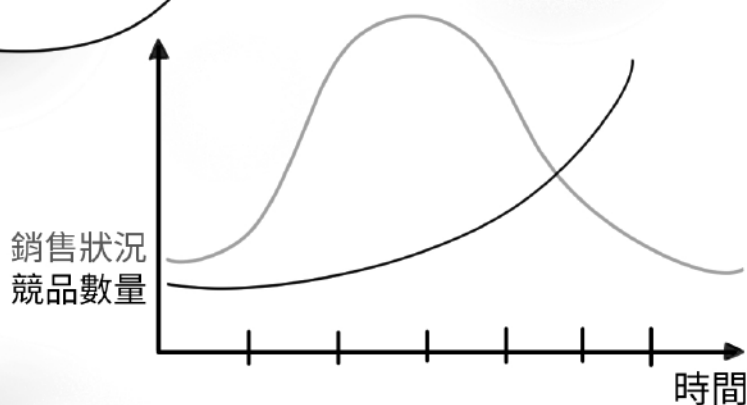




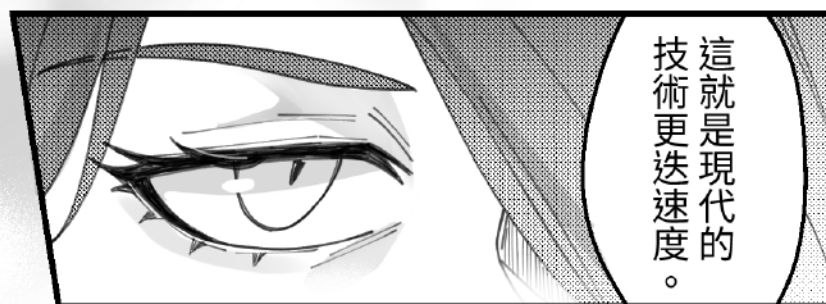


一件技術隨著時間流逝，必定會逐漸隨市場效應貶值，並出現其他人達到相近的技術水準成為競品。

技術/產品生命週期



單一技術/產品的銷售狀況下滑，競品數量增加是必然的市場機制



技術再強、產品再好，也是有生命週期的。



技轉投資模式

1. 收取技轉費/授權費

向被技轉方依使用情形收費
(定額/定期/定量計費、浮動費率…etc)

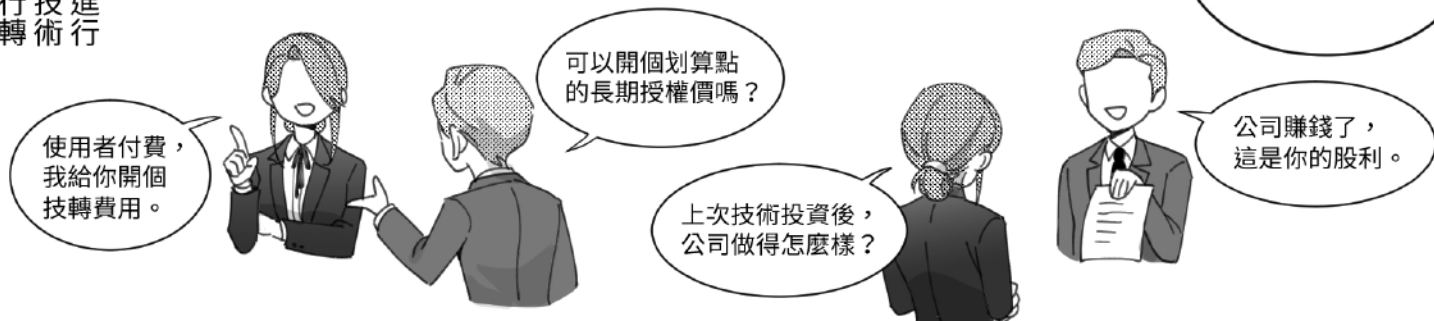
2. 技術入股

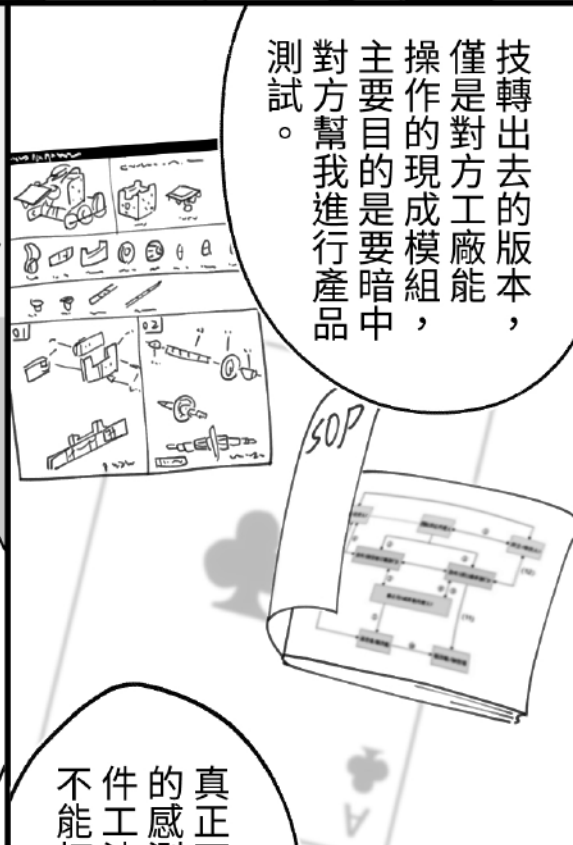
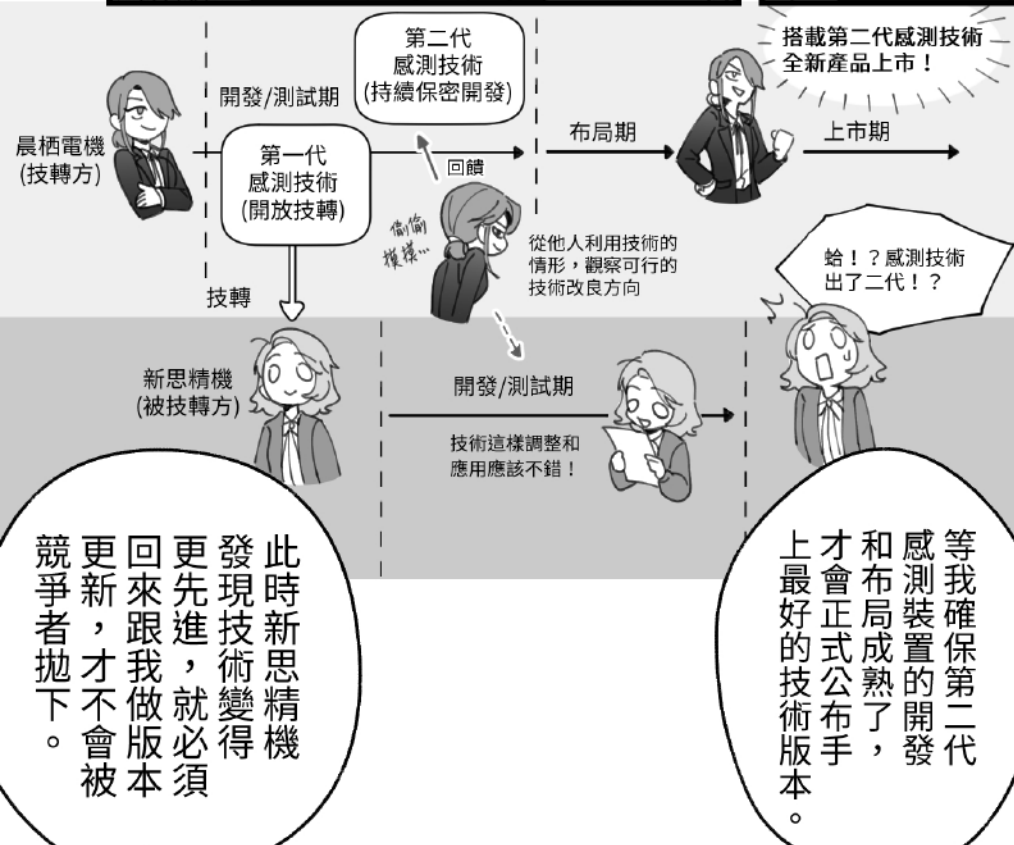
技術作價投資被技轉方
換取股份賺取股利

所以我寧願以投資的角度把技術轉移出去，讓技術用更多方式帶來利潤。

【觀念補充】

不一定要有專利權才能進行技轉，即使沒有專利，技術也可以透過營業秘密進行轉讓，但擁有專利權可以增加技術的商業價值。







先是穩穩掌握
合作主導權，

而且還導入
新技術做開發，
並預先投資了
技術的未來回報。

自信

一件划算的
生意又到手了。



這談判過程
真是煎熬：

但終究是要
到技轉了？

小慧，這種合作
案你處理過嗎？

我也沒有
經驗耶：

居家照顧的
開發還能做嗎？

老闆說是回去
再一起討論。

OK，那就
先這樣，
辛苦了！



老闆，
我有一堆
事情想問你。

除了今後的
打算，還有
展示廳的那
張照片。

等到是時候了，
我會好好說明的。

話說，對方
老闆可能翻
臉不合作嗎？

放心吧。

看那魯莽的提案，
八成沒這項技轉
公司就要完蛋了。

而且別看徐老闆
弱氣的樣子。

為了保護珍視的
事物，她可是能
毫不猶豫忍辱負
重的一個人。

抓準這個保護
心理，再開出
夠誘人的合作
條件，

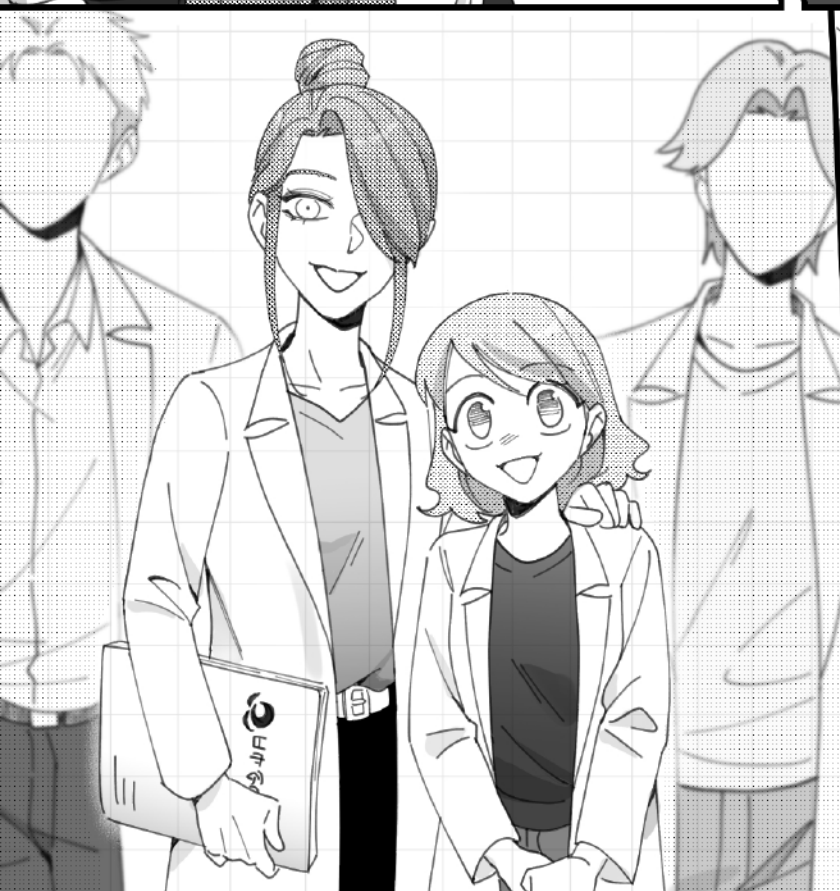
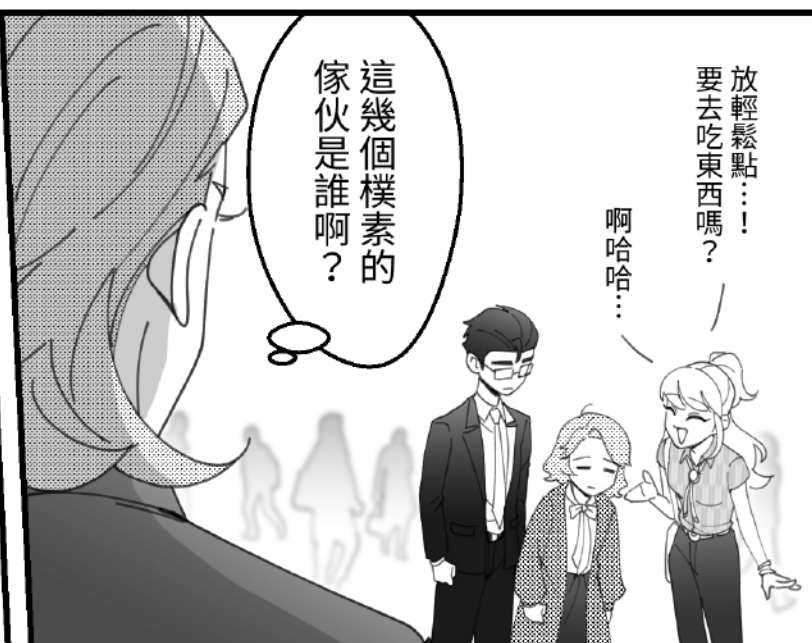
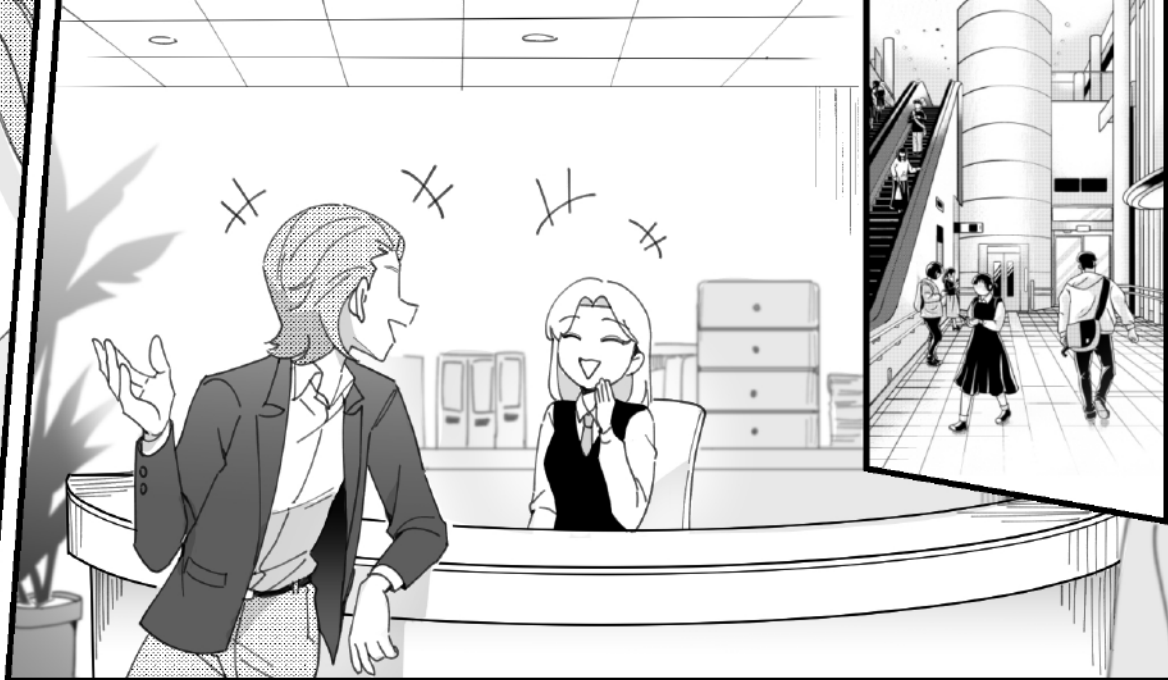
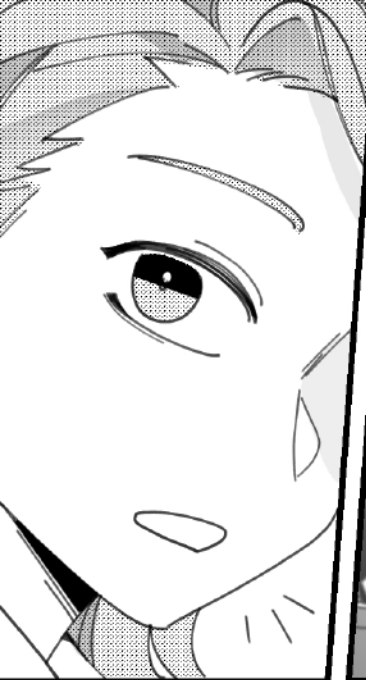
她的下屬也就
無法反對她的
決定了。

但聰明如她，
總不會像過去
一樣乖乖就範吧。

得多上幾層
保險才行。

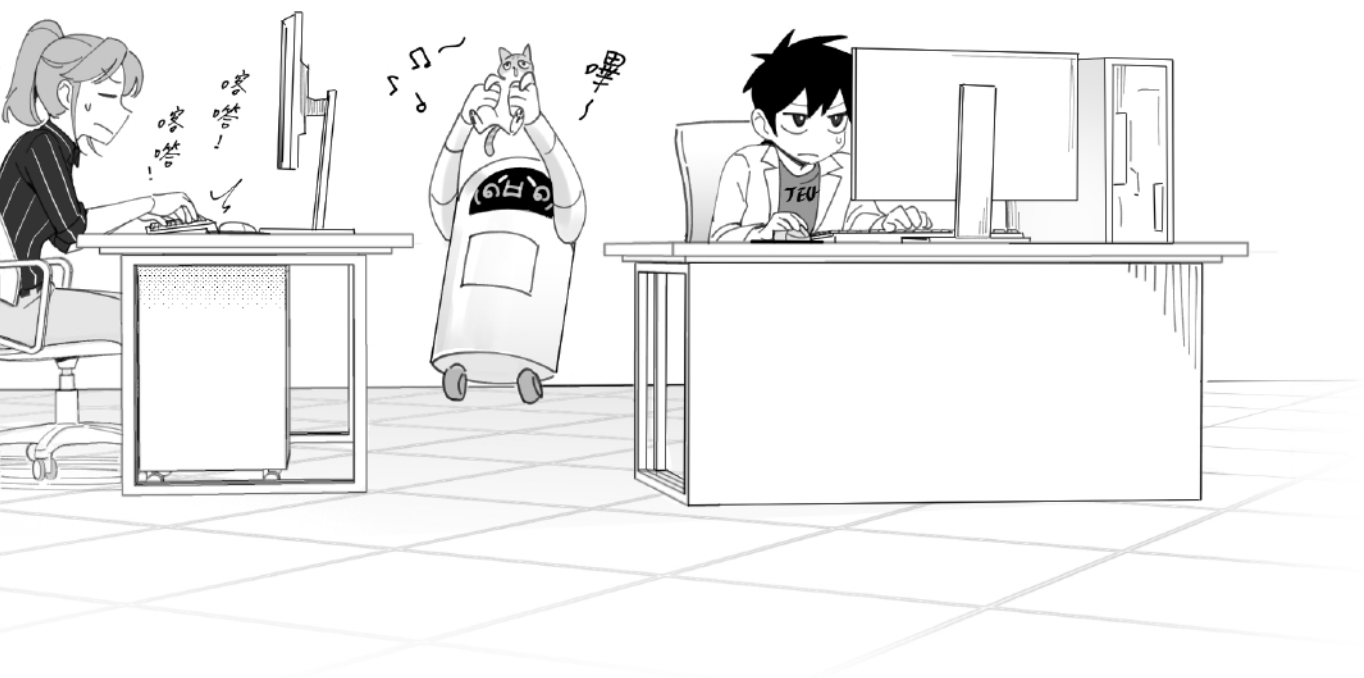
去完成這上面
的事，以最急
件處理。

是。



正在看家中，
沒有其他同事
一搭一唱因而
尷尬起來的兩人。

……有夠不自在的。





專家小語：

本回講述企業間技術授權的談判過程，在技術授權合約談判中，從交易相對人的挑選、專屬授權或非專屬授權、技術移轉內容的界定、權利金的計算，一直到契約履行方式及效果的認定，都有不同的解釋方法及選擇空間，可由當事人依其需要訂定合約。

由於涉及技術、財務及法律等不同面向，因此跨部門的通力合作十分重要。若合約訂定不當，比如技術移轉內容的界定不佳，提供技術過少，將使得技術需用者無法順利實施技術；反之，若提供技術過多，則容易產生技術需用者日後成為技術提供者的競爭者的風險。

對於技術需用者而言，技術移轉可減少自行研究發展的成本、避免錯誤或延誤商機、提高技術水準、增加生產力與競爭力；對技術提供者而言，則可利用技術移轉控制或擴大既有的市場或相關市場，並可從技術移轉過程中獲取權利金以回收研發之投資。此外，藉由技術移轉，亦可尋求合作夥伴，或切入難以打進的國外市場，或是從技術接受者的使用情形修改自己的技術。

本回雙方採取的交互授權(Cross-licensing)也是在現實的常見企業合作方式，當雙方持有之專利高度相關，任一方實施都避免不了侵害另一方。為了彼此不要陷入花費高昂的侵權訴訟，企業會傾向於透過交互授權達成雙贏，是一種具有前瞻性、防禦性的專利策略！



⑦ 喜憂參半的技術合作

指導單位 / 經濟部智慧財產局

企劃執行 / 財團法人中衛發展中心

編劇・演出設計 / 財團法人中衛發展中心 林威宇

專家協力 / 中華民國專利師公會 黃敏雯、李彥慶專利師

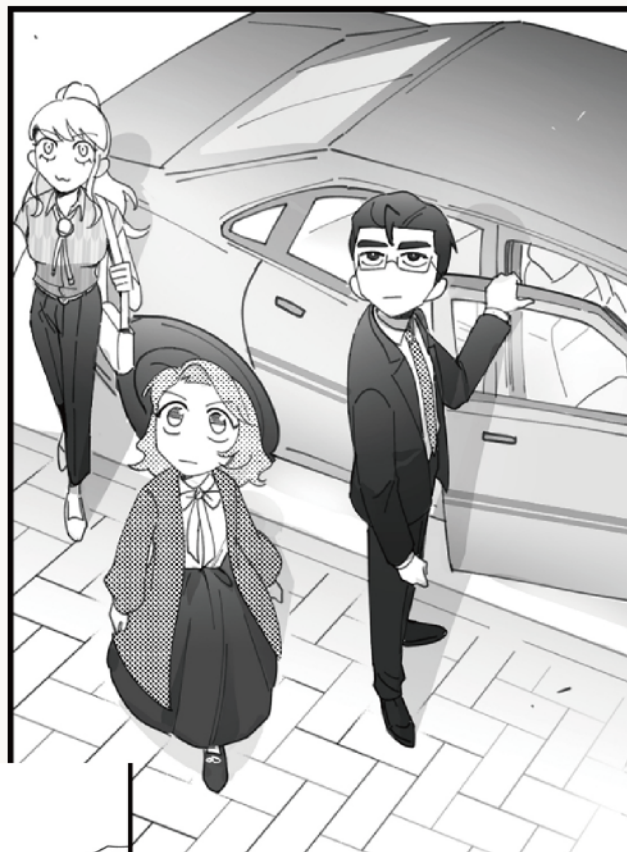
漫畫 / Agyu

為了尋求感測技術的移轉，老闆一行人找上了晨栖電機的董事長-姜英娜。

但英娜有備而來的犀利問答，讓眾人難以招架。在談判看似破局之際，英娜竟提出作風大膽的合作提案，讓新思精機在慌亂中抓住一線生機。

然而面對著得來不易的合作商機，老闆臉上卻不見喜悅，表露的盡是憂愁...

為存續而掙扎，在未知道路上尋尋覓覓的IP日常劇場第7話。



click to see more episode

