

各國專利權伸張情勢

陳歆 撰

美國的專利權氣勢

西元 1984 年可視為全球科技公司改變國內外商業競爭戰略的轉捩時刻；當年美國國家議會正式宣佈所有待審判的專利上訴案，均轉至新創立的「聯邦巡迴上訴法庭」(Court of Appeals for the Federal Circuit, 簡稱 CAFC) 承審辦理；CAFC 因而被指定為專為受理全國專利訴訟案的最高上訴法庭¹。CAFC 的法官不但兼具有專利與科技的專業知識，而且具有多年的專利審判經驗，是以一種前所未見之偏於肯定專利價值的新理念於焉產生。無庸諱言，在 CAFC 成立前，一般上訴法庭的法官確實較難應付含有複雜技術的專利侵害案，其面對科技技術似懂非懂，對專利請求權(claim)的字詞感到生澀古怪，對作證工程師習慣採用的專業性解說方式亦不甚能理解，導致一般法官聲稱寧願處理些相對比較熟悉的案子，例如謀殺，車禍賠償，商業糾紛等案類。在如此環

境及諸多困難之情況下，過去聯邦法庭承審的專利侵害案，顯示有高達七成被判專利無效；因此，專利權人非但得不到任何侵害賠償，原本擬透過法庭救濟之措施亦大失所望，結果徒然白白花掉一大筆法庭規費和律師費用，甚至還得看著自己的專利權被抹滅，而卻只能目瞪口呆且束手無策；如此荒謬的結果，曾激起專利權人無奈的心聲：「專利只不過是打官司的執照罷了。」1984 年法庭專業化儼然促成了判決的劇變：CAFC 執業一段時間後，根據統計有七成的專利侵害起訴案獲判專利有效，且判專利侵害成立。儘管當初創立 CAFC 專案法庭的初衷，並非為加強保護專利權人的權益，而是為順應專業化執行專利法之趨勢，但統計數據所反應出美國的專利權氣勢，不啻正式宣告了美國執行專利權已有 180 度的革命性轉變。

1 CAFC 的判決可上訴美國最高法院(U.S. Supreme Court)，但無技術背景的大法官鮮少青願受聽相關專利的上訴案，故 CAFC 的裁決幾乎可視為就專利訴訟案的最具權威判決。

德州儀器公司伸張專利權的戰略

察覺到專利判決轉變的科技大廠，驀然發覺其向來視為「空心湯圓」之專利編纂 (patent portfolio) 一夕間蛻變成了鳳毛麟角²，其中起跑最快且又實際付之行動之一典型代表，堪稱是擁有基礎性半導體專利技術的德州儀器公司 (Texas Instruments, TI)。德儀伸張專利權所採行的模式，雖曾被痛罵為過於積極至不擇手段、不顧商業道德、為粗俗帶恐嚇的粗暴行為，但畢竟此策略帶給德儀的利益有目共睹：在 1986-1998 年期間，德儀的專利金收入高達二 億美元。從德儀的觀點而言，這無疑是一件輝煌的戰果，因此不禁要問，其究竟是採納哪一種執行策略或祕訣？

法律界著名的專利律師 Melvin Sharp³，他是德儀當時的首席專利律師(Chief Patent Counsel)；觀察 Melvin Sharp 所帶領的專利律師團隊，就專利權執行策略(patent enforcement strategy)而言，堪稱既有次序且又強悍精明。茲評論德儀伸張專利權的成敗要因，不可否認者，仍因為德儀擁有些有價

值的專利，例如半導體製程及裝置方面的專利，包含 IC、DRAM、包裝、電路、計算機等基礎性技術；因此，德儀的某些專利能通過司法考驗，現已被半導體同業公認為可有效執行(enforceable)、且為極具價值(valuable)的專利。德儀基於此專利彙編而成之專利典藏，所以敢有恃無恐地採行較強勢的專利伸張戰略。

究德儀伸張專利戰略的第一步，是先編選涉嫌侵害專利的公司名單，然後依照名單立刻正式通告各家公司。完成此正式通告(formal notice of infringement)，具有強化專利權人盡到通知之法律意義，以期及早建立專利侵害賠償的起算日期。執行策略的第二步是依照名單中各家公司的市場佔有率來編排下手廠商的優先順位。接著，下一步就是起訴，甚至無憚同時起訴數家廠商。譬如 1993 年，德儀為追索個人電腦專利權利金，有過同時與五家電腦公司對簿公堂(美國的 Tandy、Grid、Zenith、Dell、及南韓的 Daewoo)。當時外界估算，光是德儀委請律師事務所花用的費，超過一

2 因為不分美國或非美國公司，執行的專利權幾乎全以美國專利為權利的基礎。

3 Melvin Sharp 現已離開德儀，創辦自己帶頭的專利事務所；主要客戶之一為目前全球第一大個人電腦製造廠 Compaq。

億美元不算意外。德儀不惜同時激起數戰的作風，被批評為既花費驚人、又有資源和力量分散之虞；然而，無可厚非者，此作法確實迫使競爭對手認清一個事實，那就是：德儀不但敢動武，且樂在其中。此種為索取專利權利金而採取近乎魯莽式的強硬手段，終究為德儀的權利金索取，鋪成了一條即輝煌又顯赫的康莊大道。

德儀的強勢作風，不會放過任何對其有利的手法；譬如，德儀曾利用原設立為制裁外國（非美國）公司的「國際貿易委員會」（International Trade Commission, ITC）⁴，起訴 Cypress, Analog Devices, Integrated Device Technology, LSI Logic, 及 VLSI Technology 等同為美國籍的公司，起訴依據為基於專利侵害之非公正貿易行為(unfair trade practices)；此外，不少歐亞科技公司亦曾遭遇 ITC 的調查和扣押，進而導致其經營錯亂。美國本土公司萬萬也沒想到自己居然也會遭受 ITC 的恐嚇。德儀之所以能敢願請出 ITC 調查美國公司，是反映國際化科技產業的分工特徵；換言之，被

ITC 調查公司，雖然其在美國製造半導體晶片，但該晶片之帶有專利的積體電路塑膠包裝作業 (IC plastic encapsulation)是在新加坡進行，所以當包裝完成的晶片要運回輸入美國時，需要經過美國海關之核准，此作業程序因此就落在 ITC 的管轄範圍內。結果，被指控的美國公司只有認清德儀的毒辣（無恥？），被迫只好盡快與德儀達成協議，包括立刻支付巨額的專利侵害賠償金以及準備往後的授權權利金等。

1996 年，德儀食髓知味，繼在東京和漢城之後，德儀也在台北設立亞太地區的第三個「專利辦事處」，以便在台灣展開半導體權利金的索取攻勢，國內數家稍具規模之半導體廠商皆被點名。德儀憑其專利並仗恃其身經百戰的經驗，絕不手軟，據悉在亞太地區已有相當規模的權利金入帳。

IBM 的專利授權制度

據悉，IBM 在科技領域持有近四萬件涵蓋範圍深廣的專利技術，其中

4 名字中雖有「國際」兩字，International Trade Commission, ITC, 為純美國政府的機構，其執行權力是基於美國關稅法第 337 款，因而經常被稱為「第 337 請訴」。

除了新式樣專利和字體型樣(font)以外，其餘的 IBM 專利均可授權。IBM 1988 年所擬定的台灣版專利授權合約書長達四、幾頁，單觀察合約篇幅之多尚不足以形容該合約之複雜程度。IBM 授權合約書因經歷過反覆修改及薰陶，已變得極其艱深難懂；其中繁瑣的前後參照及莫測高深的條件和限制條款(conditions and limitations)，多如牛毛；不免會引起閱讀者強烈的反感。或許，IBM 的用意盡是在此：藉合約的煩瑣及複雜來妨礙對方的仔細分析，避免對方發現合約數處極不公平的條款；或許，IBM 有意無意認為，憑其雄厚的經濟勢力，絕可任意提出不容抗拒的條件；換句話說：IBM 自認其授權意願為一種 force majeure，對方僅有順從的份。

IBM 專利授權合約涉獵

IBM 的標準專利授權模式是：先將專利分成兩類。第二類專利(Category II Patents)係 IBM 所指定為

較「關鍵性」的專利技術；第一類專利(Category I Patents)係「所有非 Category II 的專利」。第一類的專利權利金付費方式極為簡單：使用一件專利，須支付電腦系統的平均淨銷售價的 1% (1% of the Average Net Selling Price, ANSP)；使用兩件(含)以上的專利，須支付 2% ANSP。第二類的專利權利金付費方法雷同：使用一件專利，須支付 1% ANSP，使用兩件專利，須支付 2%，使用三件以上的專利，須支付 3% ANSP⁵。換句話說，使用二件以上的第一類專利和三件以上的第二類專利，共須支付 5% ANSP 的權利金。

此模式的巧妙處在於計算方法會消除深入分析是否使用 IBM 專利的動機；受權者若使用兩件(第一類)或三件(第二類)以上的各類專利，因所須支付的權利金不會超過 5% ANSP，即使撤銷或證明不使用任何其他專利，仍無法減輕權利金的負擔。

5 除專利類別的權利金給付方式之外，IBM 的授權合約另有付費選擇；稱之「帶有專利的組件」(patented portions)的計算方式；權利金係基於零組件的平均價格(當然比整台電腦低)的 8%。據 IBM 亞太地區代表所稱，從沒有一家受權公司使用過 patented portions 計算方式付費，但宏碁卻曾在鍵盤權利金計算，就以組件價格的 8% 支付 IBM 權利金。

實際上，幾乎沒有一家公司會發動如此浩大的工程來迴避 IBM 的專利。因為 IBM 的專利不勝枚舉，表面上深入分析似乎無用，不過，國內公司仍可考慮區域性的分析。因專利權係屬地權，IBM 的基礎性中華民國個人電腦專利僅為五件（全是第一類）；其中一件已經到期無效；另外一件，因為在台灣申請前有事先公開，依犯缺乏新穎性的致命症，故已遭撤銷。如此，在台灣僅剩三件 IBM 基礎性個人電腦專利；假如能技術迴避兩件，在台灣製造、使用、販賣（或銷售至 IBM 無基礎個人電腦專利的國家，如中國大陸、印度、俄羅斯等國）所須支付的權利金可降至 1%。又，IBM 的 Christiansen 專利 1994 年到期之後，IBM 就無第二類相關個人電腦技術的專利。因此，廠商當時只須支付 2%（全為第一類專利）權利金。但，IBM 也不是省油的燈，在其專利授權合約中尚有備款可及，其中明示：IBM 在給予適當的通知之後，即可任意將第一類專利轉成第二類專利。因此，1993 年起，IBM 就連續通知國內廠商，幾

件第一類專利正式成為第二類專利。如此一來，國內廠商的 2% 權利金甜蜜期間就此告一段落。更且，IBM 同時聲稱，所謂「新產品」（指 1991 年七月以後推出上市的產品）的權利金比率增加為 4% ANSP。

1994 年起，IBM 就趁合約到期時辰，再重新擬定授權合約以廢除前有的專利類別制度。新授權合約之權利金給付條件更為簡單：使用一件專利 1%，二件專利 2%，三件專利 3%，四件專利 4%，五個以上的專利 5%。電腦製造產業的利潤原本極微薄；5% ANSP 會更剝削一大部分。因 IBM 擬繼續維持主機板權利金比率為 2% ANSP，故主機板廠商比較能生存（當時有幾家個人電腦自有品牌廠商就改成近乎純代工公司⁶）。目前國內只剩宏碁電腦一廠在繼續有規模地銷售自有品牌。

面對 IBM 如此強勢且不斷施壓地來索取權利金，國內廠商似乎只有兩條可行的路：第一條路是放棄自有品牌，經營台灣傳統性的純代工；如此可將 IBM 權利金責任推到 OEM 客

6 或許此為 IBM 的原意，迫使構成品牌競爭的公司退場，但讓自己所依靠的主機板代工廠商留住。

戶身上（或先自付權利金，然後提高代工產品的價格(markup)）。國內大多數電腦製造廠，如神通、大眾、精英、英業達、廣達、華碩等公司，正在進行純代工經營。因為無須負擔廣告、經銷、推銷等顧慮及經費，故經營較為簡單，風險亦低⁷。第二條可選擇的路有風險，卻是著重於長遠經營的考量；此模式基於推廣自有品牌，同時增強自有技術，並施以交互授權關係來減免權利金成本。申請專利、推廣自家品牌、建立行銷管道等舉動，必然會增加成本，亦帶來風險，但因品牌 premium 所允許的較高價位和相當的知名度所能引起的銷售量增加，亦有高回收的可能。照國內資策會情報中心的研究結果，歐美電腦市場即將集中在前五大品牌，因而國內資訊業應採取「從鄉村包圍城市」的策略，努力在第三世界打響品牌知名度。⁸

朗訊的專利攻勢

1998 年朗訊(Lucent)再度展開索取權利金的攻勢。朗訊的前身 AT&T Bell Labs 以及 AT&T 本身早在 1992 年，經工研院的協助，擬在台灣授權其專利。朗訊雖被公認為通訊及半導體技術的鼻祖，在商業性電腦技術卻無大貢獻⁹。朗訊雖成功地授權大部分國內半導體廠商¹⁰，但卻遭遇個人電腦製造廠的反彈。朗訊的新權利金攻勢是基於所謂 3-C 產品（Computer 電腦、Communications 通訊、以及 Consumer (products)消費性產品）的結合。今日的個人電腦產品內裝有 modem、DVD、MPEG 晶片，均與聲音傳訊和動態畫面訊號壓縮及解碼 (compression, decoding) 相關；因而新款式電腦的種種華麗功能會吸引新客戶，也就是社會大眾的消費者 (consumers)。也因電腦的多元化，

- 7 一般代工模式確由客戶承擔推銷風險，但近幾年有所謂「瘋狗」(mad dog)OEM 模式問世：OEM 客戶可先拿貨，等到產品銷售成才須繳付製造費，如此風險當然全由代工廠負擔；據瞭解，Compaq 與神通曾經使用過，基本上係一種完全依靠客戶品牌的知名度來抵住風險。
- 8 經濟日報(88 年 2 月 22 日)報導。作者在 84 年向宏碁曾提出此理念，沒有被使用。宏碁美國分公司連續三年鉅額虧損，終於 88 年 2 月宣佈退出零售通路好萊網路行銷。
- 9 市場上幾乎找不到 AT&T 的個人電腦，其併購的 NCR 現在只作提款機幾類類似產品。
- 10 目前國內經工研院被朗訊(當時的 AT&T)授權有七家：聯電、世界先進、華邦、華隆微、茂矽、旺宏、合泰；當時在 Philips 的保護傘下的台積(TSMC)沒有參加。

國內電腦廠商就有意無意地進展到另一些新技術領域，故難免觸及一些陌生專利。

談判的若干注意項目

就一次付清（或交互授權）模式的授權合約談判，其意識形態與按照銷售量支付權利金之意識形態截然不同。舉例來說，依銷售量繳付權利金（royalty-bearing）的合約條款，被授權者應慎重考慮接受授權的相關產品種類及其銷售地區，以減免權利金之冤枉給付；譬如，全球性的授權（worldwide license）不一定對受權者有利；若授權者有專利權的國家無多，全球性的授權只會導致不必要的權利金增加。此理念經常會與業務人員的意識衝突；一般經營者覺得受權範圍及授權地區愈廣，愈有經營自由；然而只是受權範圍愈大，往往只是支付愈多的冤枉權利金。

相形之下，採用交互授權（或一次付清）模式，因無依據銷售量支付權利金的義務，授權權利範圍愈廣泛，對受權者愈有利。相對的，授權者會盡所能的縮小權利範圍和地區。總之，在 royalty-bearing 改成 cross-license 的合約關係，雙方的出發企圖正好會交換觀點。IBM 在談判以收權利金的專利授權時，一直在合約條款中設法擴大技術授權範圍和地

區，以圖增加權利金的收入；轉為交互授權談判之後，IBM 就儘量利用授權條款及產品定義來限制所授權的技術範圍和縮小授權的地區。

王安的 SIMM 專利

王安公司(Wang Laboratories)憑恃其兩件「單一同線排列記憶體模組」(Single In-Line Memory Module, SIMM)專利，在 1991 年就控告 NEC 和東芝專利侵害。因兩家日本大廠的確曾經製造、使用、及銷售過大量的「傳統」SIMM(指佈置成一條線的九顆記憶體腳位的三腳位組合)，故於 1995 年，美國聯邦地方法庭(Federal District Court)終於判決 NEC 和東芝侵害，亦鑑定賠償金額高達四百五十萬美元。判決書中更指出，基於均等原理(Doctrine of Equivalents)，連新上市的 72 腳位、三顆記憶體、和雙面記憶體的三種組合，均係侵害王安的傳統 SIMM 專利。被告 NEC 和東芝，依據「專利審查記錄禁反言論」(file wrapper estoppel)，要求聯邦巡迴上訴法庭(CAFC)縮小請求權範圍。因 SIMM 專利申請審查記錄確有迴避非九顆記憶體既有技術的更改請求權範圍的事實；然而 CAFC 判決，依據禁反言論，王安的 SIMM 專利請求權範圍必須限制於單一線九顆記憶體組合的三腳位結構(即所謂"classic SIMM")，因

當時的記憶體組合幾乎均為 72 腳位裝置，故此判決具有極縮減 SIMM 專利價值的作用；亦顯現「專利審查記錄禁反言論」之實際作用。

除基於純專利法的抗辯之外，王安的 SIMM 權利伸張亦涉及不公平交易法(unfair competition)。日本巨商三菱，受到王安的專利侵害警告信函之後，反控王安在「聯合電子裝置協會」(Joint Electronic Device Engineering Council, JEDEC)提倡 SIMM 為工業標準時，並未曾告知協會其擁有 SIMM 專利的事實及其伸張權利的計畫。SIMM 標準，經王安的積極推動之後，獲得業者的支持，嚴然被定為工業標準。不料未久，王安居然基於 SIMM 專利向同業逐一發函要求權利金。在三菱一案仍未結案之際，王安宣告破產；其後復活為系統軟體公司，竟蒙上不公平交易官司的陰影；此全球華人均引以為榮的電腦產業開拓者公司之遭遇竟如此坎坷，令聞者自省處境堪虞。¹¹

日本高科技公司伸張權利不難預期

1985 年以來，日本科技公司獲得的美國專利件數比美國本土公司多；1996-1998 年的美國專利排行榜雖由 IBM 復活竄升為榜首，其中除摩托羅拉及柯達外，其餘六家公司為日商而另一家為南韓的三星。

日商的傳統做法是依據其龐大專利典藏的潛力，以交互授權的模式來取得新技術的使用權或建立技術聯盟。目標自然是歐美各大科技公司。如此的歐美日技術聯盟¹²，對採斗技技術如同門外漢的台灣以及其他新興國家而言，極可能面臨先進國家高科技的壟斷。科技產業人士皆知，日本先進高科技公司絕不會移轉其關鍵性的技術；只有 1990 年起，因日幣的升值及欲接近市場策略所需，幾家日本大廠才開始與南韓建立動態隨機存取記憶體(DRAM)的生產合作關係。最近，就技術層次言為二軍的日本公司開始與台灣半導體公司合作製造 DRAM 產品。不過，儘管確有初步的

11 1998 年，代表王安的某律師事務所來到宏碁，擬推銷王安的專利。宏碁原被指控 SIMM 專利侵害，如今變成買其專利的對象。

12 譬如，1995 年，日本的東芝與美國的 IBM 及摩托羅拉、聯合德國的西門子就建立成合作研發尖端半導體技術的 256Mbit DRAM。

技術移轉，日本的關鍵技術，如 Gigabit DRAM 製造技術，僅與歐美合作開發。因此，國內半導體製造技術公司，恐怕目前只能扮演技術跟隨者的角色，淨落後先進國二至三代之多¹³。

日商將來會不會利用其雄厚的專利典藏向國內廠商索取專利權利金？國內廠商有無對策？1993 年，日立 (Hitachi) 曾引用其晶片包裝和表面晶片黏著技術 (Surface Mount Technology, SMT) 之一美國專利，而向國內的主機板及系統製造廠伸張專利權。令人疑惑的是，在日立擁有大量極具技術價值的專利中，為何偏選如此低科技的單一專利來台灣作嘗試？據瞭解，日立並未曾在美國伸張此專利權，為何要選定台灣先下手？或許是因為該件專利與電腦裝配相關，而台灣電腦主機板產業佔全球市場的 70-80% 之多，台灣廠商當然成為其主要目標；再者，台灣當時正好遭遇到美國貿易代表署依貿易法特別 301 條款的抨擊，日立或許估計台灣公司那時較容易屈服於智財權的威嚇。亦或

許，日立認為台灣公司對於智慧財產權法的認知有限，因而比較容易得逞。惟事實不然，在國內廠商積極抵抗下，日立專利權的伸張並不順利，結果其要求有所改變：突然聲稱，凡購買日立零組件可抵扣權利金；其策略開始似乎是以專利為基礎但最後轉而以促銷零組件為目標。儘管如此，但據瞭解，國內沒有一家公司被授權。

當年，日本的山葉公司 (Yamaha) 指控國內四家音效卡製造廠侵害其 FM 音效晶片專利。據瞭解，四家公司均與山葉達成協議。日立、山葉兩案恐怕只是攻勢的前奏¹⁴。為紓解來自日本伸張專利權的壓力，方法之一是購買日本技術，進而促進技術移轉；目前所移轉的技術，雖免不了是些將要過時的製程技術 (如早期的 LCD 就是快要被 phase out 的晶片製程技術)，但該些技術仍然有助於國內產業升級。

歐洲國家高科技公司來伸張專利權不可小盱

早在 1991 年，國內許多電腦廠商

13 工業技術研究院開發完成的 64Mbit DRAM 已落後美、日、韓的 256Mbit、1Gbit、及 4Gbit DRAM；其中的智慧財產權問題亦未面對，國內半導體製造廠已遭 AT&T、IBM、及 TI 的來訪；而曾與德儀成功地合作生產 DRAM 的 TI-ACER 公司，仍須支付權利金。

14 的確，荷蘭 Philips 在國內索取 CD-ROM 技術權利金的背後夥伴就是日本消費品巨商 Sony。

收到來自荷蘭飛利浦 (Philips) 的專利

侵害警告信函；奇妙的是，飛利浦並

沒有伸張自己的專利權，而以代理美國個人發明者 Gerald Hyatt 的身分，試圖索取 Hyatt 自稱為半導體基礎性專利之權利金。如今，權利金索取仍然在進行中。

歐洲科技公司的個人電腦及半導體技術目前不如世界領先的美、日兩國；而量販電子產品製造方面，歐洲國家連台、韓、星三國都不如¹⁵。然而，有些消費品技術領域，歐洲廠商卻是佔有一席之地，光碟機是其中之一。1994年，飛利浦啟動索取 CD-ROM Player 權利金攻勢。Philips 和日商新力（Sony）因積極推動自家技術為工業標準，曾遭美國聯邦政府的反托拉斯調查¹⁶。Philips/Sony 的數位多元光碟（Digital Versatile Disk, DVD），同時也遭遇到同行東芝、松下、及三菱所倡標準規格和授權策略之勁競。目前可讀

寫影光碟依然停留在如何確保原作者著作權的爭議中。除 Philips 之外，法國的 Thomson Multimedia（前屬 SGSThompson 集團，現為獨立公司）聲稱持有基礎性的光電儲存專利技術，已來台灣追索權利金。光碟產品前景有許多台灣公司看好，且已大量地進駐光碟市場，相信歐洲公司的專利攻勢，更將會使得原本既極微薄的利潤幻滅。因飛利浦、新力的基礎性專利難迴避，加上其市場的經濟勢力，台灣各光碟公司在無奈退而求其次時，反而更應將注意力集中在審視授權條件的合理與公平性¹⁷。

未來東亞新興國家公司伸張專利權亦不無可能

南韓在家庭電子商品和半導體製造的技術落後美、日一代，而南韓的技術基礎來自日本。南韓財團的專利

15 歐聯的立法，義兩國的 Bull 及 Olivetti 均無競爭要素，須一直受政府的補助才能經營，德國的西門子(Siemens Nixdorf)只在歐洲能競爭。

16 因司法部對微軟的反托拉斯調查，美國聯邦貿易委員會(Federal Trade Commission)及司法部(Department of Justice)1995年公佈其「智慧財產授權的反托拉斯指南」(Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property)，擬設防過於積極的工業標準推動動作。

17 譬如，飛利浦的授權合約帶有兩項極不合理的條款：第一：雖支付權利金，授權公司不被授權製造光碟機的零組件；第二，即使光碟機的零組件來自飛利浦，仍然須賦予飛利浦銷售光碟機(player)的權利金。

件數雖有遽增，目前其專利使用策略純屬防禦性¹⁸。香港，新加坡等國幾乎

全依靠西方公司的投資，故無多少自家公司的專利權可供伸張。新加坡的 Creative Technologies 公司卻是一個例外，正野心勃勃且積極地在建構並保護其自家成功研發的音效卡技術 (SoundBlaster)¹⁹。中國大陸因有一流科技人才，亦有加強技術移轉以及研發能力，故頗有潛力；不過，其經濟體系、法律制度、及研發機構均極落後，短期內中國大陸廠商應無能力伸張專利權。

台灣如何破開先進國家技術的束縛

台灣市場小，資源有限，與先進國的大科技公司難以在短兵相接中致勝，故必須選定適當的技術利基 (technology niche)。從智慧財產權的觀點；美、日、歐等國各公司為對抗台灣的製造優勢，已經施予先進技術杯

葛。欲殺出重圍而突破束縛，謹提兩個方案供參考：(1)利用國內的雄厚資金直接購買美、日、歐科技公司的先進技術（或其公司本身）；(2)若買不成，設法透過技術合作且利用資金，以取得比較平等的條件，並配合自家專利與先進國的大科技公司，建立交互授權關係。

宏碁電腦與 IBM 英代爾 德儀 朗訊、及飛利浦等國際大廠已建立成交互授權關係；估計每年減少數千萬美元的權利金支付。更重要的是：宏碁依據交互授權爭取了研發新產品的自由，此應為專利申請、專利典藏、及專利授權的最終目標。

(c) Copyright 1997, 1999 by Robert H. Chen

18 亞洲金融風暴可能會迫使南韓的財團公司開始考慮利用其專利權來增加收入的改變，國內廠商會面對另一方的權利金索取攻勢。

19 Creative Tech 1997 年成功地控告同為新加坡公司的 Aztech 侵害其音效專利，但，因英代爾將音效附在 CPU 中（所謂 Multimedia Extension, MMX），Creative 的音效專利技術價值恐怕有限