

專訪高科技法務主管聯盟召集人 阮啟殷先生

採訪整理：張容綺、蘇立立、吳
怡

訪談日期：2003/03/14

人物小檔案：

阮啟殷先生，東吳大學法學士、美國華盛頓大學法學碩士、美國羅格斯大學法學博士(J.D.)，現任神達電腦股份有限公司副總經理暨法務主管。業務範圍包括法務管理，智權管理，合約審閱、談判、製定、併購及合資，海內外投資，金融證券，勞資關係，智權授權、公司設立登記，訴訟及其他法律事務。同時係東吳大學法律系兼任副教授，教授英美法暨智慧財產權法。目前為建立產業與政府溝通管道，以強化科技產業法制環境，並擔任高科技法務主管聯盟的召集人。

高科技產業法務主管聯盟成立於 1995 年，成員包括高科技公司之法務主管以及資深法務人員，本聯盟初始係在經濟部技術處協助、資策會科法中心中心的支援下成立，目前經費自籌。成立宗旨係藉由探討科技產業面臨或關心之問題，提供具體建議及解決方案供政府主管機關參酌，以促進政府建立更完善之科技產業發展環境，除此之外，更希望成功扮演科技產業與政府之間溝通的橋樑。本刊編輯很榮幸能夠有機會採訪到目前高科技法務主管聯盟的召集人之一——阮啟殷先生，請他談談此組織之運作與規劃，以下為訪談內容：

Q： 阮召集人您好，很榮幸有這個機會訪問您。首先，我們想知道是怎麼樣的機緣促成出面召集高科技法務主管聯盟這個組織的？

高科技法務主管聯盟作為政府和業界溝通的橋樑

A：這個組織一開始成立時，其實是頗為鬆散的，後來因為科技法律中心的成立，其中有一位吳小琳副主任後來到企業作 in-house，由於我和他曾共事，在討論一些事情時就認為這個組織應該可以做起來，剛好是時陳國慈女士至台積電擔任法務長，她亦很認同我們的理念，陳女士在律師事務所時就是我們的前輩，我們覺得有這麼一位重量級人物擔任總召集人的位子，可以藉此把這個組織的名聲打響起來，所以就成立高科技法務主管聯盟，並請陳女士擔任第一屆召集人。

我們當初鎖定的對象是針對業界，並且成員在公司內必須已經擔任主管的職位，這些人的方向和所看到的 vision 和一般法務人員是不一樣的，剛進公司的法務所做的可能只是 daily work，我們認為我們的成員應該看到更高的，也就是：知道產業的需要在哪邊，目前法制的環境是否能符合產業的需要，我們希望這個聯盟將來成為政府和產業間的橋樑，溝通的窗口，可以反應業界對法律有哪些需要；從另一個角度，我們也希望扮演一個角色，能在政府制定法律的當時，或是推動一項法制的進行，讓我們作為一個窗口來表達政府推行該項法制的用意。因此，當初我們的考量就不是讓這個聯盟成為一個大型的組織，也不希望成為一個教育訓練的單位，我們主要會針對一些比較特別的議題，像是傾銷，或是前陣子 Microsoft 用 bundling 的方式售予我們商品，是否和公平交易法有關等等這些，甚至請人報告目前大陸投資所會面臨到的一些問題與環境，這些在法律領域中尚未釐清的概念和問題來探討，而非教導遇到法律問題

該如何解決這類事項。

剛開始我們組織由於成員在各業界都有應付的責任，大家各忙各的，因此並沒有將這個組織法人化，由科法中心幫助我們處理行政上的事宜，向經濟部技術處申請經費，去年開始技術處希望我們就經費方面能自己承擔，是以我們就開始有繳交會費的制度，以前是沒有的，我們現在舉辦活動也是針對特定的議題作探討，去年我們也辦過赴大陸的考察，了解當地法制運作的情形。

Q：我們知道您的經歷有別於一般法律人律師、司法官的道路，現在也在東吳法律系開課，想請教您對於目前法學教育的看法！

產業界法務人員強調問題發現與解決的能力

A：我們法學教育的最大問題在於只懂法律，然而法律是一種經驗科學，與其他領域密切相關，所以一個學習法律的人必須要有觸類旁通的能力，才可能了解一件事情是怎樣去實施。以專利為例，在台灣常常是懂技術的人不懂法律，懂法律的人不懂技術，台灣專利代理人的制度，只要是具有會計師、律師資格者就當然有資格擔任專利代理人，真正有執業的大概只有兩、三百人，其他人也許一輩子沒接觸過專利，卻具有這樣的資格，專利師是非常專業，在美國是需經過考試的，而且應考資格限定在具有其他 background 的人。再者，由於台灣法學教育缺乏方法論，譬如做一個法律研究，如何找出問題、比較、質疑，最後作推論，也就是沒有教導尋找有效的法律方法，面對法律問題不能只是抱著一本六法全書。美國的制度是大學畢業才能讀法律，如此學生會比較知道法律究竟要如何應用。

回過頭來，這個組織的成立其中一個目的，我們也希望藉由成立這樣一個 group 來提昇法務人員在公司的地位，所以我在學校也告訴

學生，唸法律出來後除了律師、司法官、教書之外，in-house 法務也是一條可以選擇的道路，而且待遇也還不錯。產業界用人的考量與律師事務所不同，請你來就是要解決問題，不同於一般事務所願意用新人來栽培，我們不會把這裡當成養成單位來作，業界強調的在於問題發現與解決的能力。

Q：這也必須對其他領域，譬如技術、財務、管理等有一定的理解，才能掌握。

專利管理不但要讓成本最低而且效益要最大

A：沒有錯，像我們 business model 非常複雜，作 IT 必須知道每一個生產流程在做什麼，處理商標必須知道自己的商標與其他商標之間的關係。

經營 IP 需耗費很大的成本，我們公司是從民國八十四年開始發現要好好經營專利，我們這幾年的量大約都在四百件，是有這個數據的，有量就有成本考量，從申請費用、規費，還有不只是一個國家，因為專利是屬國的，我們去年大概花了三千萬到四千萬左右去維持，在產業界一片降低成本的計算中，我們就必須在這方面作一些選擇，剛開始我們求量的提高，但接下來就有維持費用的問題，剛開始便宜，但後來會增加，申請費也是一個問題，決策者必須決定在何處申請對我來說成本最低，利益最大，像 IBM、Microsoft 這些大廠會用很多律師來為它們 enforce 這些權利；專利是跟著市場走的，市場在哪兒，專利就在哪兒，所以你不聽說有人去非洲申請專利，則現在台灣的地位又是如何呢？你覺得台灣的 market 有多大？

以前計算請求的範圍包括製造、銷售、使用等等，往昔台灣就算沒

有 market，也是一個製造中心，因為大家都在這裡申請，但是現在製造又外移，所以台灣申請專利也遞減，再加上去年開始專利申請費用漲價，在這樣的情形下，我們現在在台灣是減量申請，而開始注意對岸的申請案，大陸的專利制度開始不久，很多大公司 fundamental 的專利不能在那兒申請，有公開的問題，所以我們起跑點比人家近，我能夠申請的和它相差不多；再一點，它的市場大，大家都想在那邊申請，如果我能夠在那邊抓住一些 key patent 的話，我可以有談判的空間，包括將來要進去的市場，或者作專利授權的交換，甚至作市場的交換，整個專利政策必須做這樣的思考，現在專利最大的市場雖然仍在歐美，但是申請一項專利所費不貲，可能需要八千到一萬元美金。

台灣對於專利的整理、管理還有待加強，法律做到一個層面其實就是一種管理，我常常告訴年輕人，不僅僅是要管理法務，還要有法務管理的觀念，以法務去管理公司，你不能天天在救火，老闆會要求要有 procedure 出來，雖然如此會有流於官僚的危險，但是必須要有這樣的制度在，否則其中一個環節出錯可能就會害到整體。我們成立主管聯盟，也是有意識到我們正從法務漸漸走到管理的工作。

Q：您常代表公司去國外開疆闢土，面對陌生的法制環境，需要注意的面有多廣？

A：公司法人的行為，在世界村的概念下，所面臨的 issue 在各地都差不多，只有在當地真正發生問題時，我們才需要去做特別的 consulting，以大陸為例，我們在廣州也有設廠，很多法律環境也因為我們的到來而有相當的改善，以補充他們法律的不足。

Q：先前談到高科技法務主管聯盟，當初的設計也是要成為政府法制推動的窗口，不知道現在的情形如何？

以本聯盟作為產業對於政府法制變革之意見窗口

A：當初最爭議的就是高科技人才管理辦法，我們試圖透過聯盟表達意見，後來因為來自國科會方面的壓力無疾而終，雖然我們開始是借助資策會的幫忙，因此它們的意見也會在我們考量範圍之內。但是資策會是一個半官方的機構，我們雖然多透過資策會傳達意見，然而我真的不敢肯定官方那裡知道有我們這個組織的存在，我們希望成為政府在推動新法時，能先了解並表達產業意見的角色扮演，因此我最近有思考將這個組織法人化。

Q：其實我們之前接觸過許多議題，都很希望能找到像您們這樣的角色發言，但是在採訪科技公司詢問其對於智財法看法的時候，時常不能匯整成單一窗口的意見，甚至一家公司的法務長也未能代表公司對於新法制作出發言，會要求是經理或發言人才可以談這個問題。

A：公司會有一些 concern，像是否會影響公司的業務、策略。我們前陣子也有討論高科技人才股票課稅的問題，那時台積電很積極，我也認為有可以討論的空間，我認為要徵收證所稅就是全面徵收，不能針對特定特定群體，這是不合理的。

Q：很可惜這樣的觀點並沒有被呈現出來。

A：我認為政府不應該在不公平中尋找公平，當時科技人聲音比較大，所以這個聲音就被蓋過去了，對我們而言，沒有 issue 就算了。

Q：這是很可惜的，因為我們知道科技產業所面臨到的法律問題有時不是我們單純學法律的人所能想到的。

A：雖然現在報章雜誌也有類似的專欄在討論高科技公司所面臨的法律問題，但是大多是從律師的角度，對於產業的需求似乎還可以再深入

的討論。

Q：目前組織內部成員的溝通，除了您與舊識之間的交流，其他主管的態度又是如何呢？

A：其實是因人而異，以繳納會費這樣的事來說，每個人就會有不同的態度與反應。事實上我們在三月廿九日會舉辦一個活動，聘請專人來講述美國法最新專利發展的情形。未來我們這個組織的發展會和學術單位推動配合，由我們的同仁來說明現在產業的情形與待解決的問題，我認為這樣是大有可為的。像在美國 in-house 法務人之間會有定期聚會。

我去年應 APIPA(亞太智慧財產權發展基金會)之邀，在大陸舉辦的京台科技論壇中講述智慧財產權管理的經驗，他們這方面的經驗比較不足，會議中談到專利授權的問題，舉例來講，當初我們和 IBM 談授權，它也許說我給你五十個專利，但是其中也許只有三到五件專利是真的在使用的，簽約滿廿年後，許多項專利已經過了保護期間，但是你因為基於授權契約仍然必須支付所有五十個專利的權利金，這是很不合理的。可是我們廠商大家都繳得話，因為成本相同，沒有差別，就沒有即時去注意這個問題。我認為外國廠商進來台灣時，應該對於他們的專利詳細說明，因此我們是否在法律上應該要求它說明？但是台灣市場太小了，談判空間有限，歐美是專利大國，但現在大陸可以運用其市場力量要求歐美大廠作出讓步。不過在大陸申請專利當然也有風險，例如行政上的拖延、產品商機的洩露，有優先權的問題，著作權他們還是有登記制度在，像是 source code 我們只能以專利保護，才能在不公開的情形下，取得權利。

Q：中國大陸對於專利侵害的制裁如何？根據最新修正通過的專利法，我

們這兒是全面廢除刑罰。但是新法的施行日期還沒定，在這段過渡期間的訴訟案件，已經去告侵害人或是被訴這一方的情形，產業有何因應之道？

A：大陸方面的智慧財產權法制目前還是跟台灣比較像，但是根據我們的觀察，有時候他們的立法還比我們先進，至於是否確實執行，就不敢說了。倒是你講的立法過渡期間的訴訟案件怎麼處理，我們神達目前沒有這樣的案例，都是在談判階段。講到專利侵害請求賠償金額這件事，我倒是有一些經驗及想法可以分享，我們在國外遇到一個小公司，買了一個過期專利，已經過期了，在美國可以請求過去六年的權利，他找上我們在美國的買主，後來用三、五萬美金，我們認為沒有侵權，但是被告只有付錢了事，後來這個人認為當初索價太低而要以我方未盡告知義務為由毀約，後來用三萬元了結，我的意思是這樣權利的主張已經喪失了當初的立法目的。

Q：假如大家都不願意在台灣申請專利，那麼台灣的專利制度要何去何從？以您豐富實務經驗來觀察台灣目前的法制度，是否有需要檢討改進之處？

台灣經濟應全面開放談法律制度才更有意義

A：前面有提過很多廠商為了成本的考量，已經開始降低在台灣專利申請量，而考慮轉向其他專利申請以及維護成本低，而且市場大的國家去申請專利，在這樣的情況下台灣當局還是把專利年費調高了，理由絕對不是只是因為業務量太大就可以正當化的，而是應該要考慮到產業的需求，尤其是專利效益依賴極深的高科技產業，我申請專利時絕對不是只有申請一兩件，而是整批地去規劃申請，在這種情況下，單件費用調高或許幅度不大，但是量一多我必須繳的費用

就很可觀，加上台灣的市場本來就小，為了維護一個小市場的利益卻要付出這麼大的代價，廠商自然就會考慮要不要來申請了，如果在別的地方申請專利評估下來對我的成本以及效益都是最有利的，那我為什麼不去別的地方申請？而在台灣的申請減量，對於政府、國家真的有利嗎？這恐怕是主管機關應該要好好思考的問題。台灣的對外發展不但很艱辛，現在我們還自己綁自己，這不是太好的現象，我甚至認為台灣的經濟應該全面性的開放，成為物流中心，這樣再來談台灣的制度，包括法律制度，才會更有意義。

至於對於整個大制度，因為我不是政府官員，所以功課做的方向不一樣，我下學期會在東吳大學教授智慧財產權法，我個人認為我會把焦點放在抓出議題，與產業問題結合。在這一行的人，整個 business model 都要了解，我們現在的貨源供應要隨時保持一定的量，這個 Term 要怎麼算，用傳統方式來看已經不一樣。像我們處理保固，對於買方的要求各國都有不同，光是一個行為就可以做很多比較。

Q：法律結合實務是可以樂觀其成的。

A：台灣產業界有時要的不是理論。

Q：最後是否請您為今天的訪談作結論。

A：我們的後勤人員譬如法務等等，發展得始終比較慢，這方面的人才仍然需要好好培育，但是慶幸的是，這一塊我們目前仍優於大陸，台灣人可以再加把勁，取得領先地位。其實很多人對台灣還是有一種歸屬感，我有朋友最近在陽明山買了房子，他們在美國多年，最後還是選擇台灣。可惜我們的政治、法制環境都還不是非常成熟，實施一項措施常常沒有考量到成本效益。像是教育問題，最近就引起

很大的爭議，我認為基礎必須建立在穩健的經濟上。總而言之，政府和產業和人民必須建立起一種良好的溝通模式，這個環境才會因為我們的努力而慢慢變好。