

企业Q & A) 专利权争夺战

问：最近经常读到有关苹果和三星智能手机的专利纠纷的报道，这让我非常担心，因为不久前发现，我即将在新加坡推出并希望亚洲销售的一款电子产品，其他人申请的专利已覆盖了该产品。我应该怎么办？像我这类的中小企业经营者能寻求哪方面的协助？

新加坡管理大学法学院副院长大卫·卢维林教授（David Llewelyn）建议：“首先，不要惊慌。”他指出，像专利这样的知识产权，其实是有地域局限的，因此必须了解某项专利在哪些国家已经注册过了，而且正确的说法应该是，哪些国家已颁发了专利给该产品。

专利往往在北美和欧洲注册和颁发，因为如果要在更多地区注册，费用就会更高昂。如果是这样的话，业者就可以在新加坡推出这个产品，不用担心会被起诉侵犯专利权。不过如果要在新加坡以外的国家销售产品，最好先调查一下是否已有人申请并获得该产品的专利权。

不过大卫·卢维林指出，在希望销售产品的国家，就算已发现有人获得了该产品的专利，也并非意味着这就是世界末日。即使许多专利已列在专利注册的检索上，但它们不一定会构成威胁，而且专利的拥有者往往都清楚这一点，因此，不会随便通过法律途径来威胁侵权者。

他进一步解释：每项专利涉及的范围可以在公开专利检索上找到，除了医药专利外，它们的有效日期一般上最多是20年，而且也只有那些在申请专利阶段时，具备创新和发明元素的产品和过程，才能获得专利保护。

专利局会犯错

专利局会把申请专利的产品或过程，与全球所有公开的信息（包括产品、过程或文件）来作个比对，从而决定产品是否具备创新或发明的元素。然而，不可避免的是，这样大规模的比对意味着，资源有限的专利局往往会犯错，把专利颁发给不该获得专利的申请方。同样的，他们可能会要求申请方缩小所谓“新颖内容”的范围，以避免与之前的发明专利重复。

“因此在多数侵权官司中，答辩人不但会申辩他们没有侵犯专利权（他的产品不在专利覆盖的范围内），也会反指该专利申请其实不应被批准和颁发，原因可能是该专利并不是新的，或者之前已有类似产品。”

那么，假设你收到律师信，警告你的产品侵犯专利权，必须立刻停止销售时，这



大卫·卢维林教授：企业不要把注意力过分集中在法律问题上，经商是为了赚钱，不是把赚来的钱用来打官司。

（新加坡管理大学提供）

又意味着什么呢？

大卫·卢维林解释说，首先要了解的是，这是个非常复杂的法律问题，你需要专家的协助。一名优秀的专利律师或专业律师将能给予专业的意见，分析你的产品或过程是否侵犯了专利权、专利是否成立、你是否能够在上法庭之前辩护（依据是专利局犯了错误，法庭应该纠正这个错误）。但他们也应该提醒，专利诉讼是非常昂贵的，即使法律顾问认为专利明显不成立，但上庭将耗费大量的金钱，这笔钱或许能更好地用来重新设计产品，以避免侵权。

因此，大卫·卢维林建议，不要把注意力过分集中在法律问题上，经商是为了赚钱，不是把赚来的钱用来打官司。不论你认为这有多不公平，侵犯专利的可能性是现今正常经商的一部分。

在许多情况下，最好的做法是向专利拥有方申请专利特许权，支付一笔特许权使用费，若对方威胁要诉讼或诉讼已展开，那就尝试协商和解。因为考虑到打官司失败的风险，这么做更合理，花费也较小。如果官司失败，你不仅仅要赔偿对方的损失和支付自己的律师费，也要支付对方的堂费。如果这项专利对其拥有者来说不再关键，你甚至可以考虑向对方买下该专利权。