

一人部門的

IP 日常手札

12.



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





忙碌

阿璋，
廠房狀況如何！？

彤彤開通遠端
遙控了！正在
陸續關閉系統！

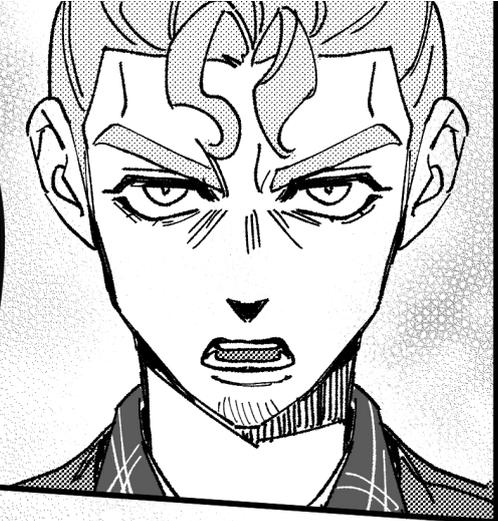
業務的小妹，
想辦法拖延時間！

要是被查到訓練
AI的方法，即便
我們不侵權，也
可能會被作文章！

有拒絕蒐證
的權利嗎？

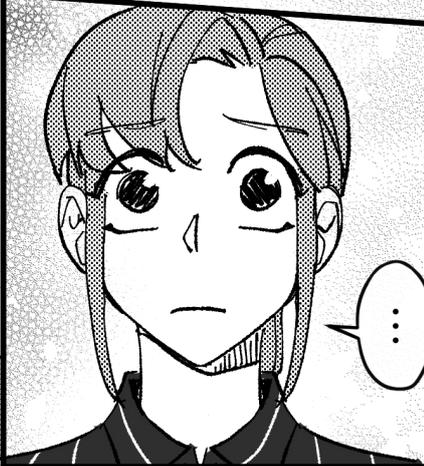
難說呢。法官有理
有據，蒐證行為就
具有強制力。

有沒有什麼
能做的！？



都走到證據保全，
我們也不用客氣了。

能做的事
只剩一件。



為最壞的打算，
開始對「訴訟」
做準備。

【觀念補充】

「訴訟」準備工作包含涉訟產品的
不侵權分析、前案檢索、無效資
料準備、產品迴避設計與了解涉
訟產品銷售量。



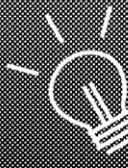
證據保全可不是
隨時都能做的事……

……我知道了。



這群手法
熟練的傢伙。

到底謀劃多久……!?

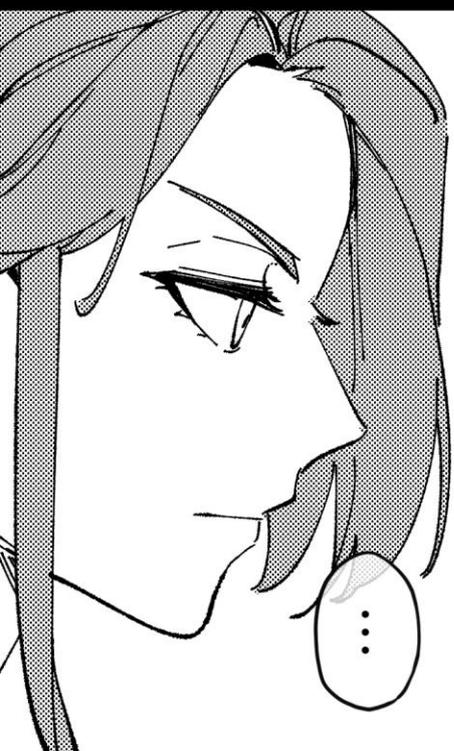
一人部門的  
 IP 日常手札 

⑫ 成為原告的一天

展會結束不久時。

本季度的公司營運狀況，以上報告。

以下開放Q&A。





別這麼說！

論研發能力，
我都覺得自己
沒有才能了。



先組裝……
指令再這樣寫……

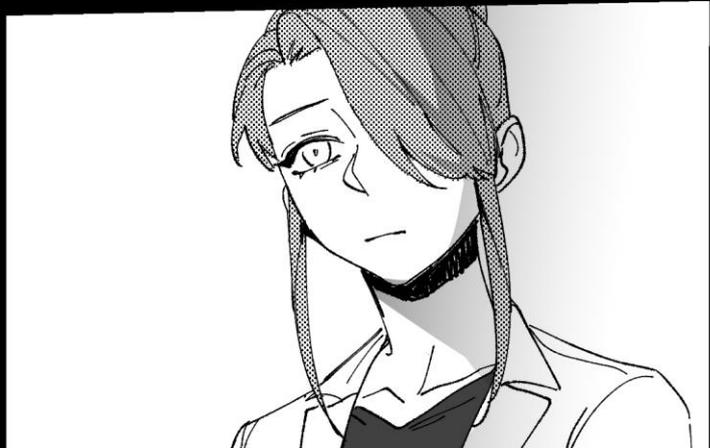
果然沒有比你
更強的合夥人了。



糟糕！
這樣有點
厚臉皮吧！？



沒被其他人
誤會在自誇吧……！



同是國家研
究室出身。

沒有誰高誰低，
大家都是頂尖的！



對吧？



眼神真可怕。

難道經營公司
的人都是這副
鬼樣嗎？



公司經歷多次
大舉創新，股東
會快要失去信心了……



想起不開心的
往事了。

嘖，都是剛剛
的股東會害的。



這次投入大量
資源，本來肯定
能讓股東買單的……



要是創新產品
下季再沒起色。

就要改變創新導向
的營運方針：嗎。



都透過合作開發，
監控和影響新思
精機的發展了。



所以我才
討厭天才。



依舊隨便一個改良，
就把我的苦心之作
變成附屬品……



說來諷刺……

當初當上執行長
也算順勢而為呢。



真煩躁。

要不對公司的技術
有熱情，執行長這
職位我才幹不下去呢。



畢竟技術長有
更好的人選。

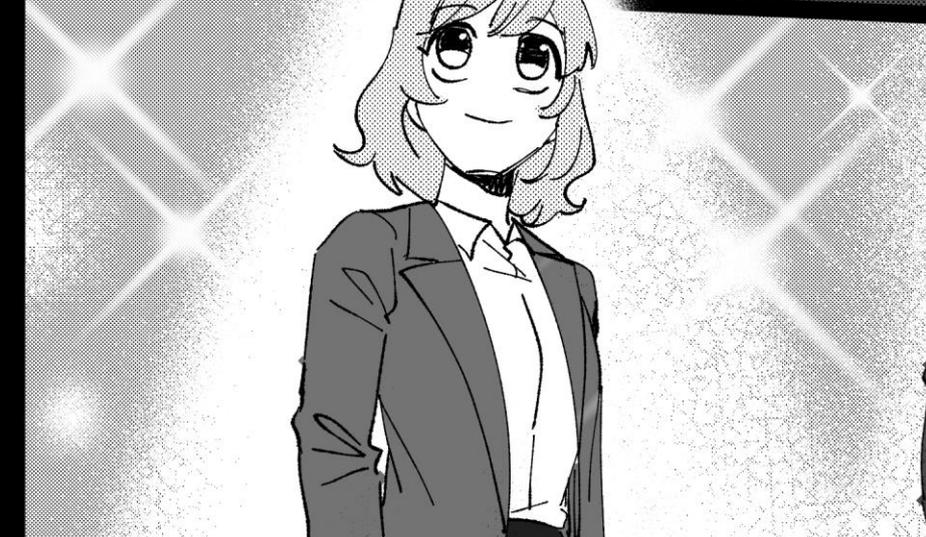
CEO

CTO



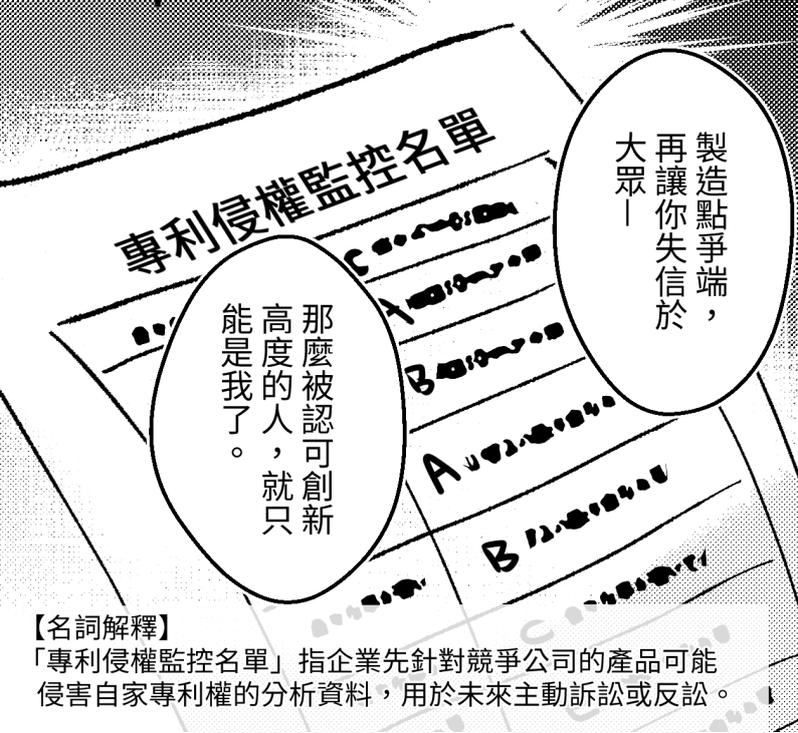
無論創業時，
還是爬到現在
這般地位……

我總是活在
你的影子之下。



只要若筑在的地方，
人們眼裡的我就只
是個配角。





【名詞解釋】

「專利侵權監控名單」指企業先針對競爭公司的產品可能侵害自家專利權的分析資料，用於未來主動訴訟或反訟。



起訴這一家，
務必勝訴。



不用擔心IP的
績效，全力做
就是。

姜董……！



賠償能力低，
也提供不了
太多利益……

姜董！起訴中小
企業不划算的！



侵權比對中，也
只有一件方法專
利勉強擦到邊……！

而且新思精機
的迴避設計其
實是完善的！

【觀念補充】
績效指標一般包含專利申請數量、專利獲證數量、
前案檢索、產品迴避設計、研發技術專利保護、
專利侵權比對。



那就去生出證據，
這是你們的工作。



不能輕易
敗訴讓對方
佔到便宜！

至少找到
有力證據後，
再決定是否
起訴！

【觀念補充】
原告敗訴會降低系爭專利的市場影響力。原本在
市場上具威嚇力的專利將失去威力，導致競爭者
更容易進入市場。

【觀念補充】

方法專利難舉證是因為原告無法隨意進入被告工廠來分析疑似侵權產品是否有使用原告方法專利的方法或步驟。

【觀念補充】

專利訴訟中蒐證的證據類型，包含涉訟產品與系爭專利的專利範圍比對資料、涉訟產品的銷售紀錄、網頁、DM等。



不用拐彎抹角了。

但缺乏製造的實況，這件方法專利就不好舉證，勝算實在是：



雖然蒐集了公開性的證據：

法務團隊提到，原告有舉證責任本就吃虧。



呃！



對您過去的研究成果必有負面影響：

容我僭越，這樣等同與對方正式對立。



…！

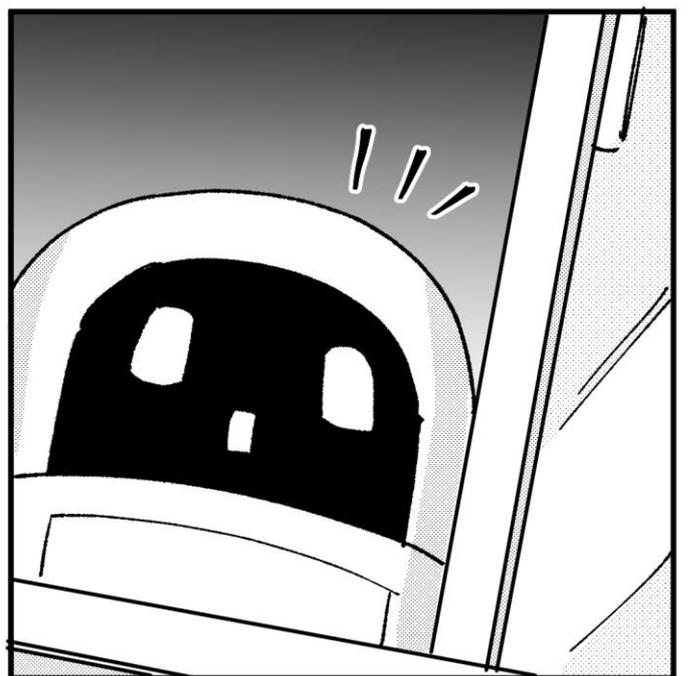
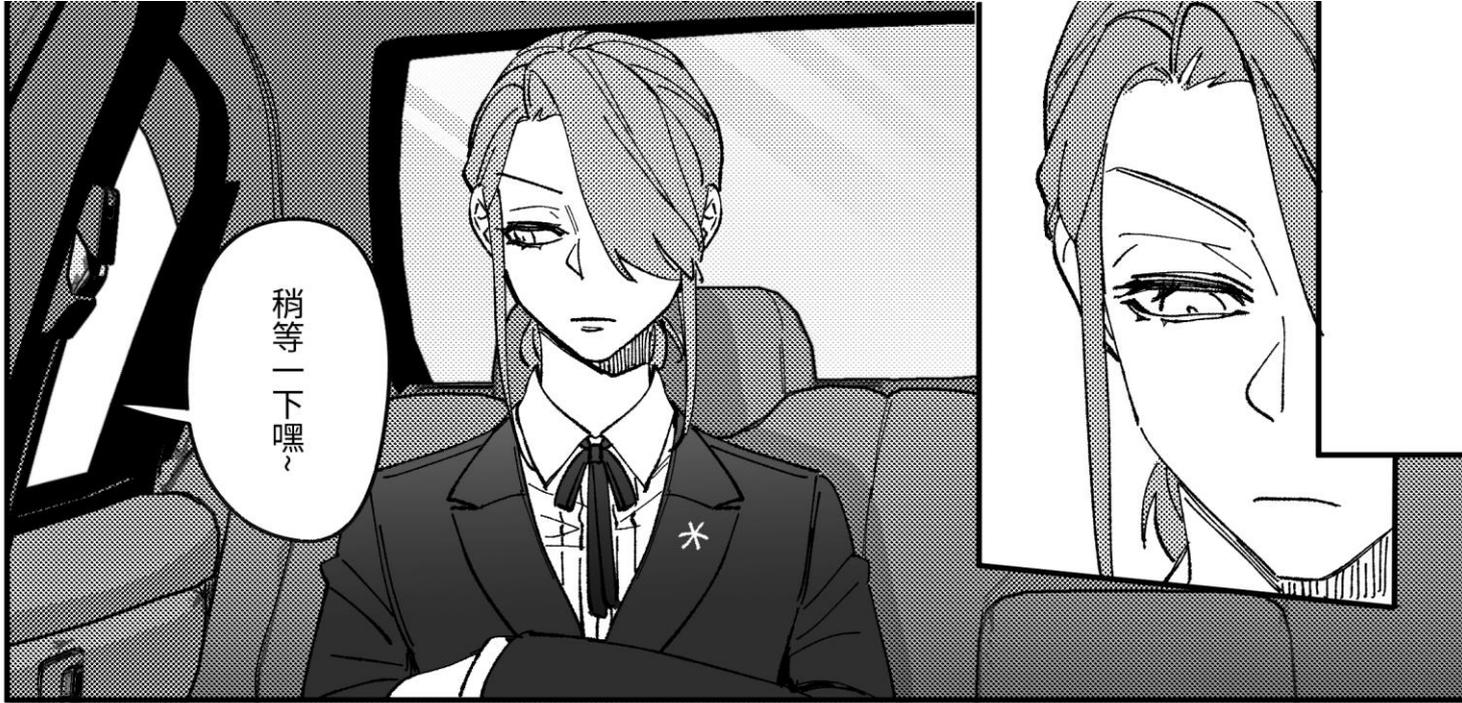
搜查製造實況的方法，有的，對吧？

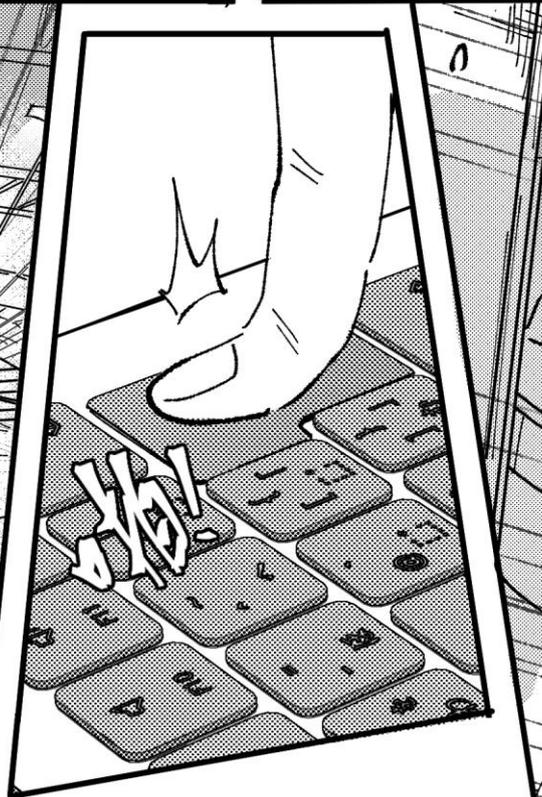
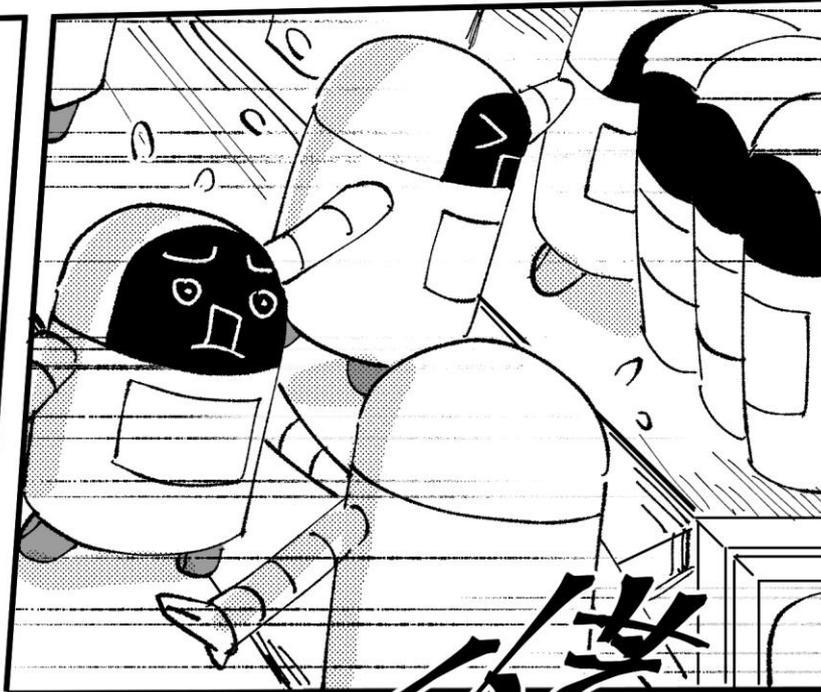
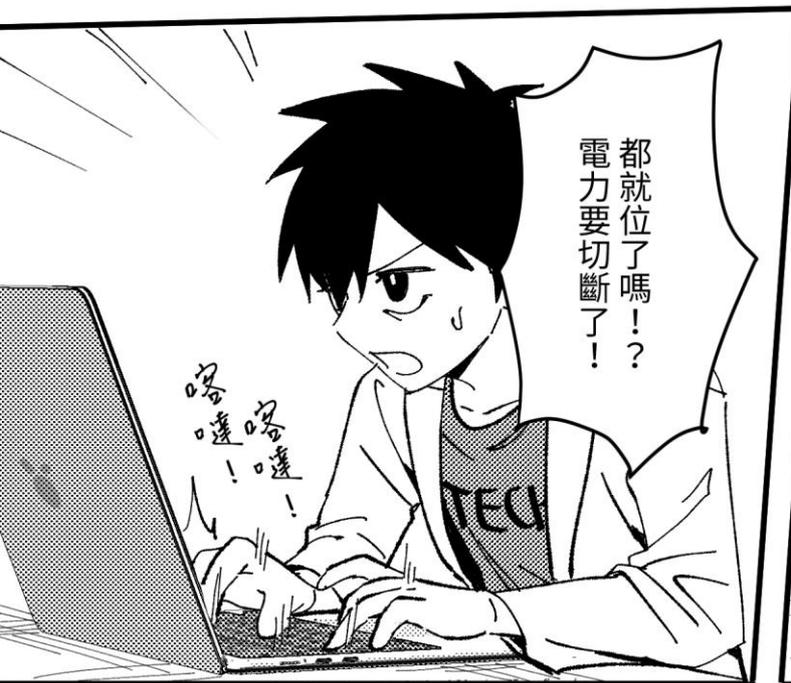
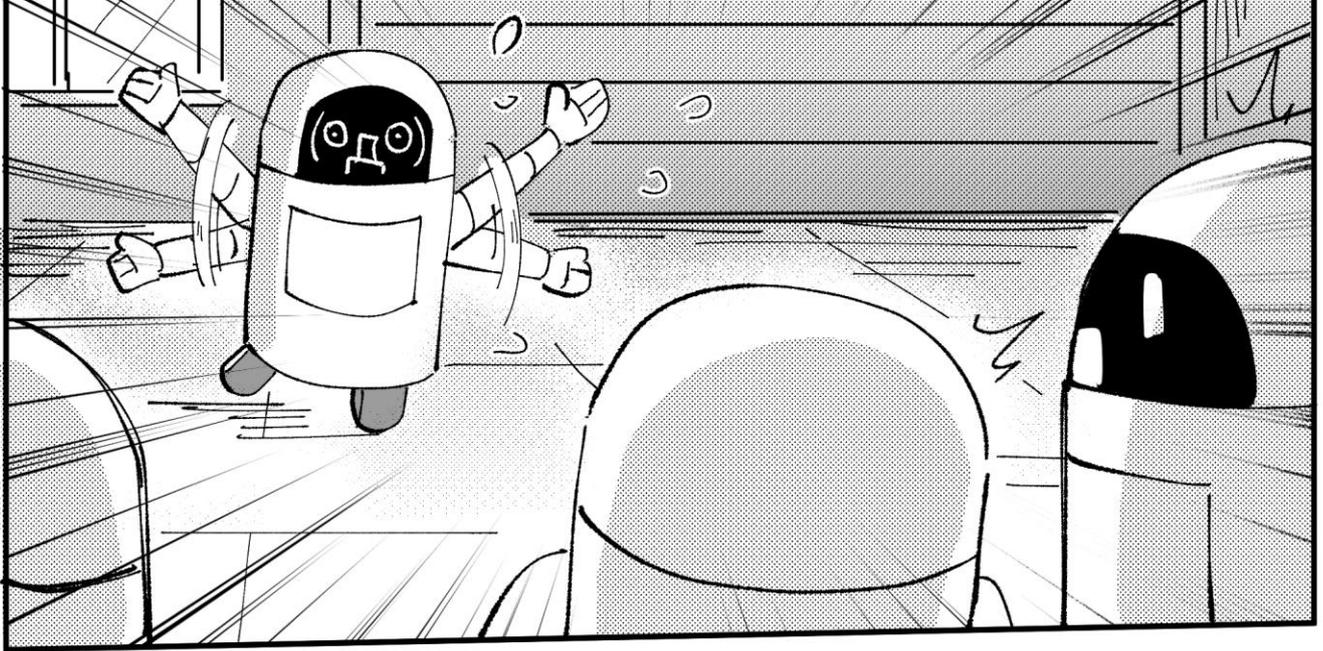


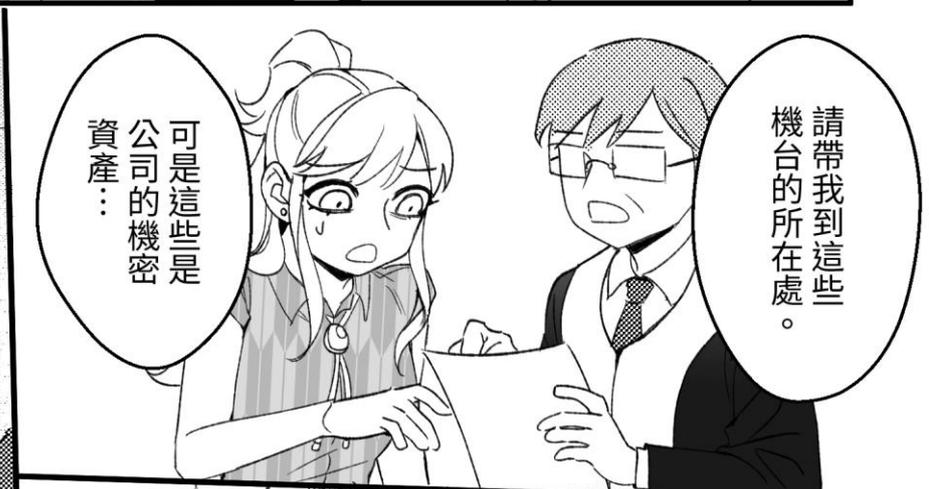
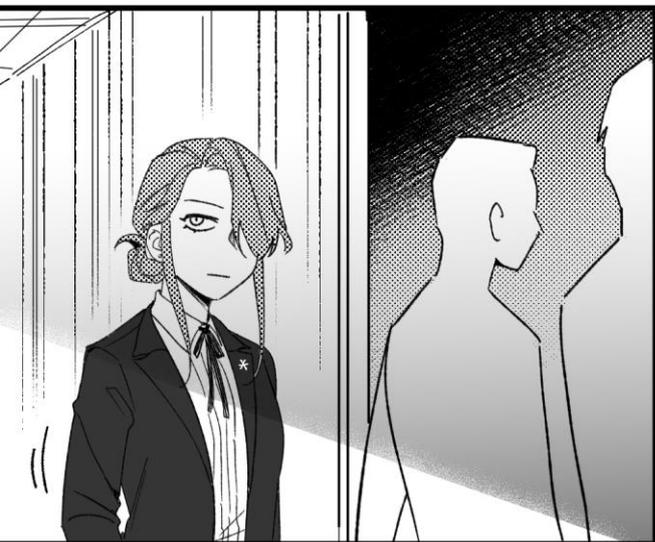
…我馬上請法務去處理。



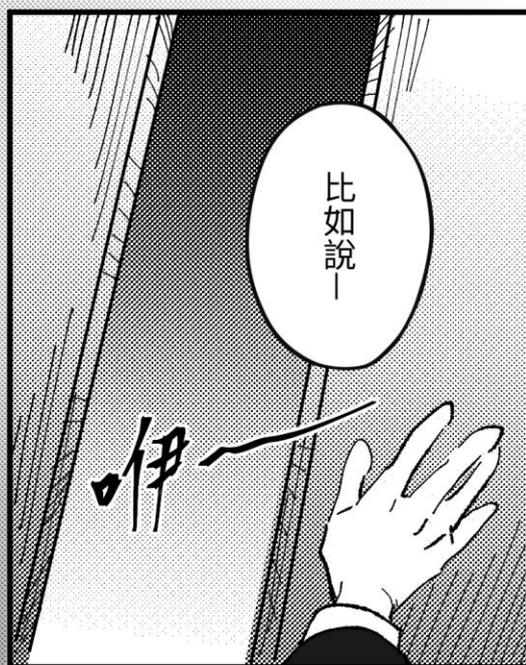
說完了嗎？











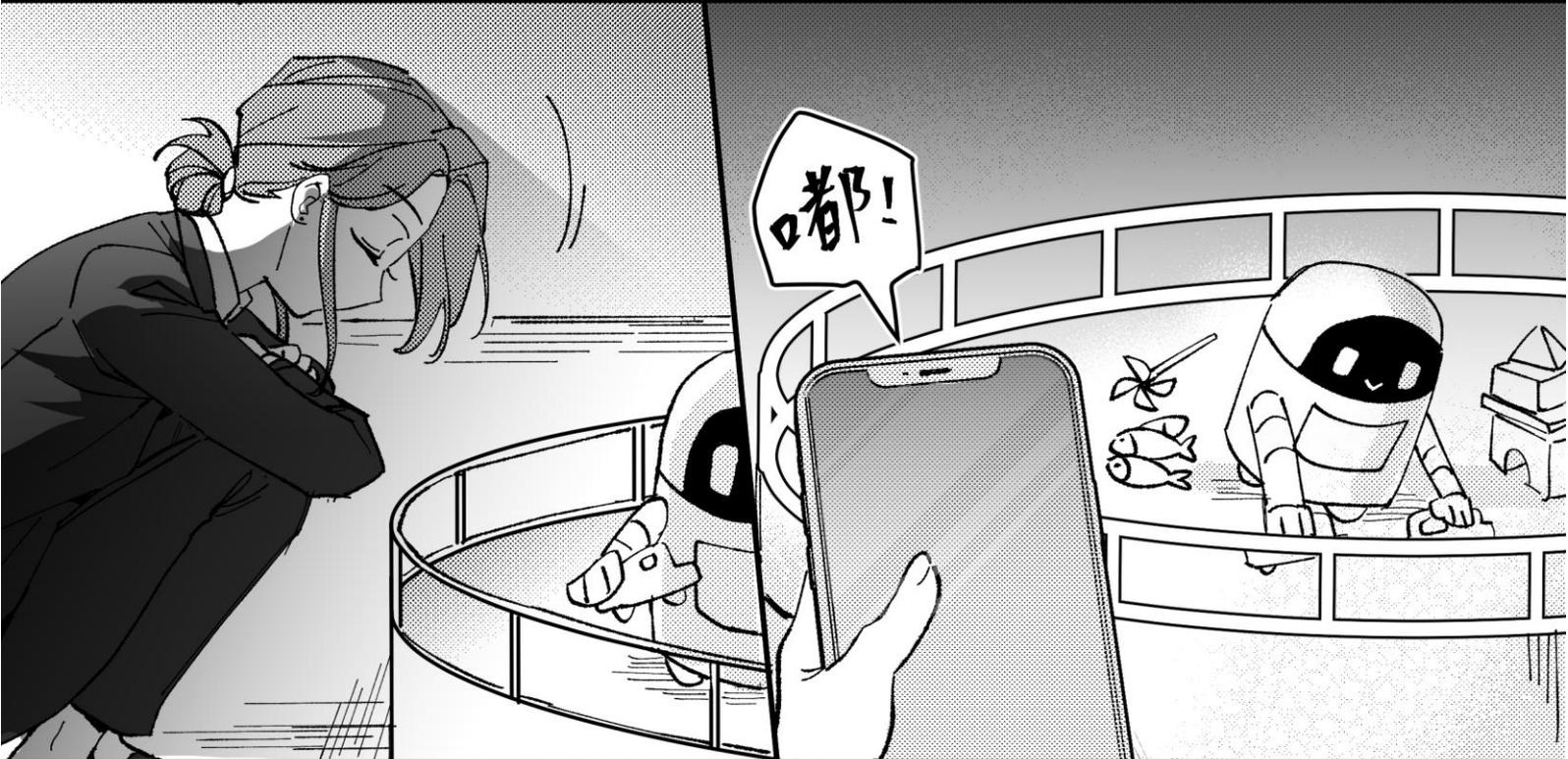


是的，我們
稍後就去確認。

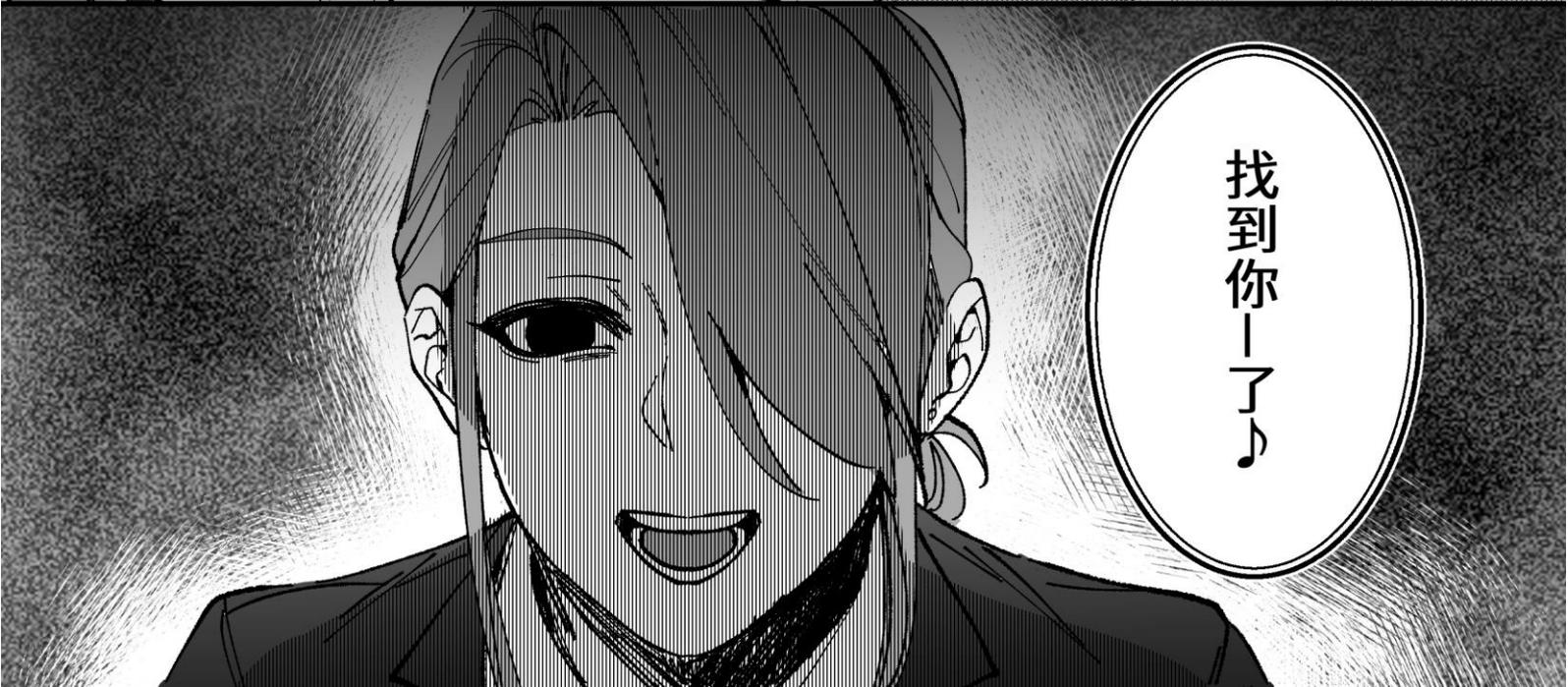
那邊也是搜查
區域對吧？

不好意思，
法官。

喂...
姜芷重...

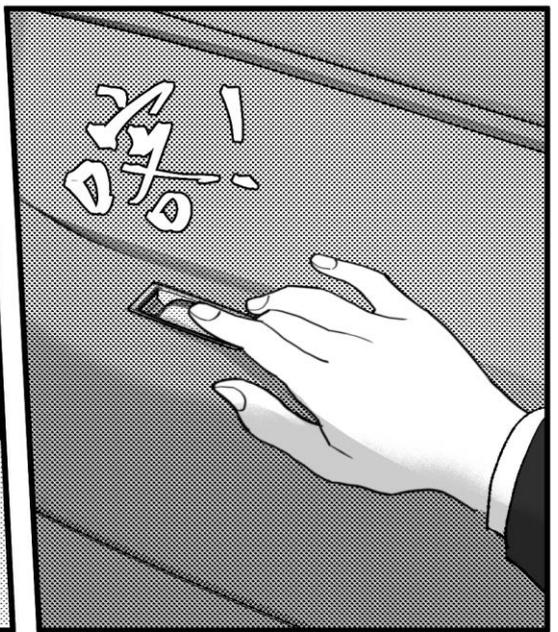
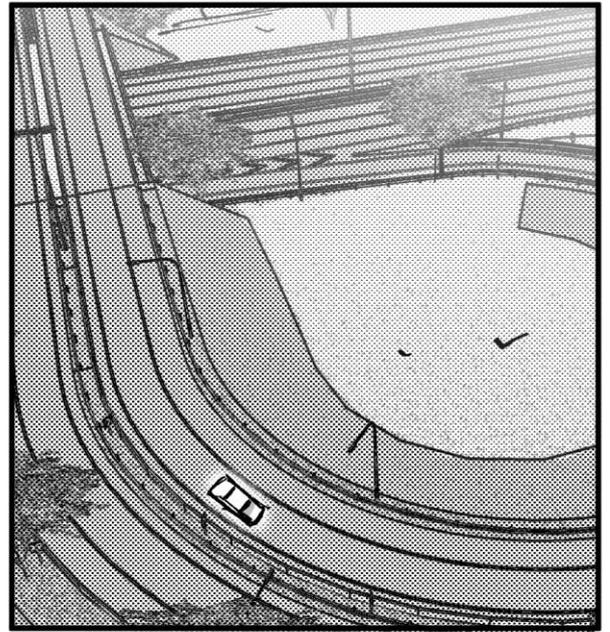


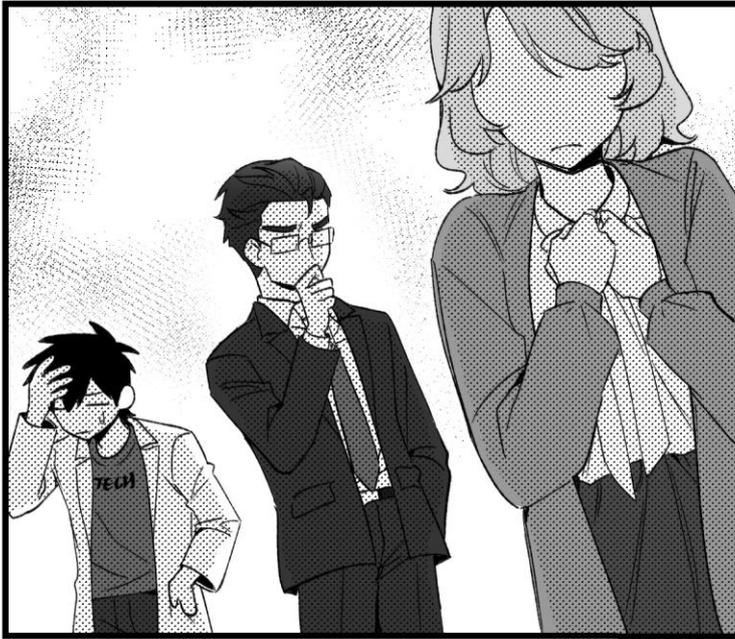
啱!



找到你——了!









今天一天
真是糟透了。



專家小語：

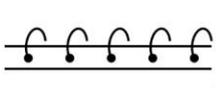
專利訴訟是目前商場競爭中最常見的商業戰爭，可用來阻止競爭對手進入市場的重要法律手段。第12回的英娜在未有明確侵權證據，就對競爭對手發動訴訟，企圖以專利訴訟維持產品市占率，卻忽略未掌握具體證據提起訴訟可能存在的風險。假設原告專利被判定無效或被告產品證明不侵權，輕則造成公司得負擔訴訟費用，重則造成被告產品更容易進入市場。

建議原告平常就要對競爭對手的產品進行侵權分析，製作專利範圍比對產品的分析表，並對自己專利的有效性進行初步分析，盡可能精確專利侵權比對後，才能避免訴訟過程中因專利侵權比對不精確而導致對手產品不侵權或自己的專利太容易被判定無效的局面。最好多準備幾篇可以訴訟的專利，同時提起訴訟，對被告造成壓力。

另外，現實社會裡一般在專利侵權比對較不精確時就提起專利訴訟，這通常發生於非專利實施實體(Non-Practicing Entities)，即意圖利用訴訟壓力來迫使被告和解，進一步賺取和解金之情形。

從被告角度而言，在專利訴訟開始後，IP部門應盡快對公司主管高層說明該涉訟產品是否有風險，需先分析涉訟產品是否侵權，且準備對系爭專利的前案檢索與無效資料作為與原告談判的籌碼。若有侵權可能，就需同時進行產品迴避設計，避免被法院判定專利侵權後沒有產品可以賣的窘境，將企業內部的訴訟損失降到最低，進行訴訟風險管控。了解涉訟產品銷售量，讓企業高層掌握此次專利訴訟可能產生對公司的損害賠償。並盤點公司內部是否有可以反訴競爭對手的專利，迫使競爭對手出面談判。藉由上述做法，可讓公司高層精確掌握狀況與風險，決定企業因應方向。



一人部門的  
 IP 日常手札 

⑫ 成為原告的一天

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 / 林威宇

專家協力 / 中華民國專利師公會 劉育彬專利師

漫畫 / Agyu
