



陳達仁

國立臺灣大學機械工程
學系與工業工程學研究
所 特聘教授

智慧財產培訓學院
(TIPA)共同主持人

國立臺灣大學計量理論
與應用研究中心 特約
研究員

「專利倘賣/買無？」－ 如何尋找可能的技術買家或賣家

專利不像房地產、二手車等有一個流通的交易市場，
也沒有一定的價值計算方式。

許多機構每隔一段時間就要面臨一個辛苦的抉擇：對於已經持有一段時間的專利，哪些要繼續維護呢？對於那些無意繼續維護的專利，就放棄繳納年費嗎？還是期望能找到轉讓的對象，至少回收部份的成本。而有的相同經驗就是常對從哪裡開始、該如何進行毫無頭緒，反過來，當企圖取得一些專利來增進自己防禦能力或攻擊能力時，也常有千里馬在何處的困擾。

專利為什麼難以找到買家或賣家呢？首先，專利不像房地產、二手車等有一個流通的交易市場，也沒有一定的價值計算方式，甚至專利的交易過程，通常也不希望是公開的。專利的價值會因人、因時、因環境而變。專利和它所擬保護的技術或產品有「生命期」；人們會惜售正在成長或成熟期的技術與專利，而新的產品或技術出現後，先前的技術與專利自然就不會有人有興趣了。

專利的再利用或轉售機會不高，所以對未來有可能會轉讓的專利，應不要等到覺得沒有什麼維護意義時才開始尋找買家，而是應該在專利核准時就開始儘可能讓專利曝光，用時間換取這些專利被買家發現的機會。同樣地，產品上市前可能就應該著手準備足以攻防的專利。

除了「亂槍打鳥」的曝光方式外，存不存在有邏輯、有依據的尋找可能買家與賣家的方式呢？以尋找買家為例，賣家可以先確認自己那些欲處理的專利確是目前市場所需技術、有一定家族的布

局、申請過程無瑕疵（沒有在其他國家被核駁確定、沒有專利要件的缺陷等）、權利保護範圍適當、尚有一定壽命等的所謂具有「基本價值」的專利。

篩選出這些潛在專利後，可由其中尋找那些有被後來的其他專利引用為參考文獻者；進一步判斷這些專利是否有被用來挑戰後向引用專利的新穎性與進步性的可能性。如果有的話，代表這些專利和其後向引用專利技術上的相關性、以及後向引用專利可能因此而限縮來迴避賣家的專利。

接下來，就可以進一步發掘這些後向引用專利的申請人是哪間公司、這些後向引用專利是否就是該公司生產中的產品可能用到的技術、以及該公司是否曾採用購買方式補充自己的專利組合。如果有符合這些條件的公司，則該公司很可能就是潛在的買家。尋找賣家也有類似的邏輯。首先用檢索方式尋找那些和自己所擬保護的產品技術相關的專利，除了其中具有「基本價值」的專利外，也可以從這些專利的參考文獻中，尋找可能的賣家。

這方法可以用來尋找專利技術的買家或賣家，也可以用來尋找可能的專利授權或技術合作對象。

（本文共同執筆：管中徽／國立臺灣科技大學專利研究所助理教授）