

专利生命周期管理

其为何物, 为何需要, 以及如何实现?



目录

前言: 反思专利投资	01
第1章	02
传统专利评估程序	02
尽职阶段	02
分析阶段	02
报告阶段	02
心态转变	02
第2章	04
为什么进行专利生命周期管理?	04
专利生命周期管理是什么?	05
投资回报率 (ROI) 最大化	05
减少维护费用	06
专利生命周期管理: 时间轴	07
第3章	08
准备: 战略阶段	08
现有技术检索	08
前沿技术检索	08
布局策略	09
申请前分析	09
第4章	10
申请: 审查阶段	10
全球布局	10
专利起草如何影响货币化	11
对审查意见的答辩	11
审查意见书: 最终与非最终审查意见书	12
持续评估	13

维护	13
第5章	15
货币化：收益阶段	15
什么是专利货币化	15
专利许可	15
出售和购买	16
质押	16
专利诉讼	17
结论:成功之策略	19

前言

反思专利投资

专利和知识产权投资往往被认为是一项非常复杂而包罗万象的业务。作为专利所有人，如何给一件专利定价？为潜在的未来交易准备专利组合或单一专利时，如何量化和证明专利的货币价值？

也就是说，作为专利投资者，如何判断某些专利或专利组合是否值得投资？如何在紧要关头、骤然花费大笔金钱和投资无形资产前，对一个专利组合进行风险管理和 尽职调查？应该多么谨慎？

單單僅止於此，我們已經可以了解到：专利所有者和专利投资者应该虑周藻密，然后再考虑如何、以及何时进入专利投资和知识产权投资领域。

首先，我们可以简单了解传统的专利投资方式，然后我们会说明为什么要反思专利投资策略。



第1章

传统对于创新是一项挑战

首先，出售或购买专利前，必须确定其货币价值。通常，专利评估程序分为三个独立的阶段：尽职阶段、分析阶段和报告阶段。

传统上，专利评估程序中的每一阶段均由手动操作完成。可想而知，手动完成尽职调查、分析以及报告（内容为发现和结论）可能会是一项耗时又费力的任务。

尽职阶段

对专利或专利组合进行尽职调查，这被视为投资或交易前专利评估程序初始阶段之一。

这项法律作业应用于确定资产（在这种情况下为专利）的 **实际价值**。

通常，并非所有必需或期望的信息都能获取到，但都应包括说明专利价值，以及剩余使用期限内的专利价值的必备资料。此类必备资料通常包括但不限于以下内容：

- **许可协议**
- 与专利问题相关的前期成本，如研发成本
- 技术资料
- 法律资料
- 商业资料

分析阶段

收益法、成本法、期权法和基于市场法是考虑专利价值评估时最常用的四种方法。人们一致认为相比仅使用一种方法，多种方法并用更受欢迎。

报告阶段

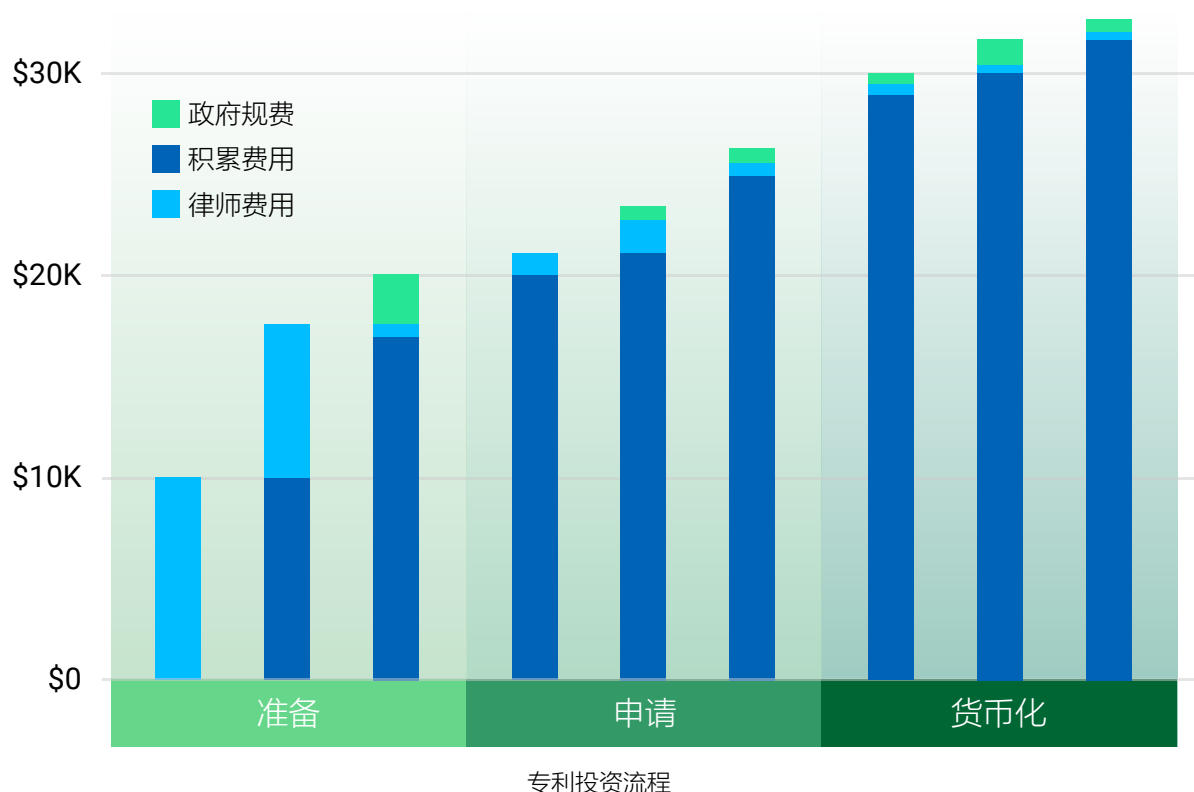
传统手动专利评估的最后阶段是报告阶段（内容为发现、结论、假设以及在专利评估程序中开展的工作）。

心态转变

“手动准备专利和知识产权投资费时又费力。”

在利用人工智能和大数据的同时，反思专利投资，有助于作出深思熟虑和行之有效的决策。此外，大数据和人工智能还可以在整个专利生命周期的所有阶段支持和优化专利投资和专利生命周期管理。反思专利投资时，必须考虑以下几点：

- 专利是资产还是债务？
- 专利管理只是一个持续的投资过程吗？
- 持续积累大数据是否有助于形成专利资产？



专利是一项资产，是知识产权和权利，具有价值。专利不是有形资产，会计通常将其称为无形资产。

专利管理的本质与有形资产并无差别。例如汽车，通常人们够买车辆后不会对其进行再投资，但是会支付各种各样的维护费。

“ 授予专利权后，仅拥有权利人才能拥有专利。 ”

专利管理是一个持续的投资过程，前提是资产管理同样也是一个持续的投资过程。

对于专利实施主体（Practicing Entity）来说，创新（研发）资产管理应视为一个持续的投资过程——因为它是企业的核心。专利

管理只是简单地将部分创新产出转化为无形资产并对其加以维护。

就各自的专利管理而论，如同汽车或任何其他有形资产。然而，这种无形资产的质量和 价值不稳定——这又不同于诸如汽车的有形资产。

专利资产的形成类似于工业4.0的理念；专利申请的过程就像制造汽车。

因此，理论上，持续积累的大数据支持专利资产的形成，类似于工业4.0的概念，亦是利用大数据积累支持产品制造。

第2章

为什么进行专利生命周期管理？

如今，专利的标准期限是20年（自最早非临时申请日起）。显然，從最早非临时申请日后，至披露的技术进入公共领域前，很多事情將會發生。

当今世界尤其如此，一个正以前所未有的速度体验技术进步的世界。

上述所提及的技术进步必然会对企业造成影响，企业需要面对新的挑战 and 竞争对手，以谋求生存。

“自不待言，专利管理——许多企业的关键组成部分——应该具有前瞻性，且能适应市场变化。”

事实上，近年来知识产权从单纯的法律事件转变成为了一种战略工具：

- 公司政策的基本要素
- 公司优势的主要来源之一

专利最终将成为更大构想（不仅仅包括申请）的一部分，这只是时间的问题——就像以前各种有形产品所经历的那样。

数字通信

 14,175 / +19.6% ↑

医学技术

 13,833 / +0.9% ↑

计算机技术

 12,774 / +10.2% ↑

电子机械仪器、能源能源

 11,255 / +5.5% ↑

运输

 9,635 / +6.6% ↑

测量

 9,045 / +3.8% ↑

药品

 7,697 / +4.4% ↑

生物技术

 6,801 / +1.7% ↑

其他特殊机器

 6,436 / +1.5% ↑

有机精细化工

 6,167 / -0.5% ↓

2019年，欧洲专利局（EPO）申请数量最多的十个技术领域：其中九个领域的专利活动相比前一年有所增加（[欧洲专利局2019年专利指数](#)）

专利生命周期管理是什么？

恰在此时，专利生命周期管理出现，它帮助专利所有者确保质量、价值以及与整体企业方向的一致性：

专利生命周期管理是专利利益相关者可实施战略和工具的总和，以改进专利组合（并且可能使其自动化）形成、管理和货币化。

一个清楚明了的程序不仅能让所有者们更快适应市场变化，还能创建一个反馈系统，来不断调整每一步骤的效率。

此外，制定专利生命周期管理战略旨在支持长期技术或产品开发，而不仅仅是临时发明，因为临时发明在多数情况下会很快耗尽其收入潜力。

程序中的主要阶段总结如下：



专利生命周期管理流程

尤其是，一体化专利生命周期管理系统让专利组合所有者能够：

- 优化程序中的每一个阶段—主动促进专利保护和货币化
- 正确运用工具，依赖最适用的指标管理和跟踪程序
- 利用最全面的跟踪记录支持货币化决策

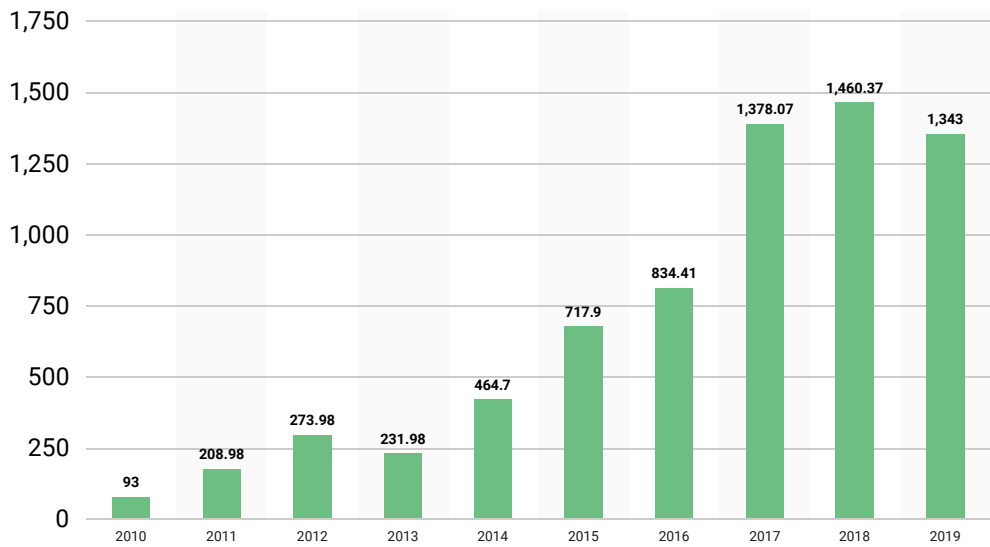
投资回报率（ROI）最大化

设想、开发和保护新产品或技术的费用非常高，尤其是在当今竞争最激烈市场中。

“

正确把握市场需求会转化为更有价值的专利资产。

”



特斯拉（TESLA）2010年至2019年间的研发支出 (Statista)

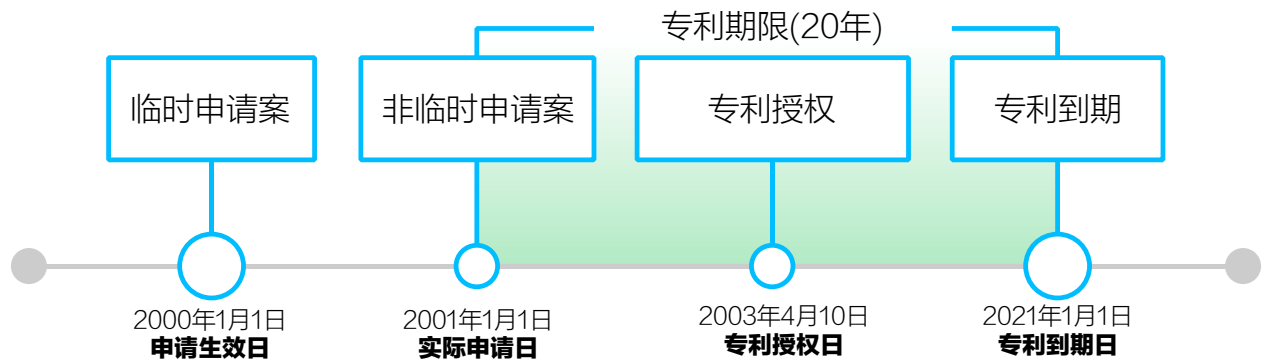
这转而又能使所有者能够在货币化阶段获取更多。因此，专利组合所有者需确保最终所得收益超过初始投资。

为实现这一点，应在正确的时间研发正确的技术领域，为尚未解决的问题提供解决方案：通过将程序的两端连接起来，专利生命周期管理可实现这一点。

减少维护费用

专利相关支出并不仅仅与申请相关：事实上，专利授权后需对其进行维护。

因此，从商业领域来看，若把资源投资于维护几乎没有创造价值潜力的专利，这将毫无意义。一个由反馈机制组成的整合系统就像专利生命周期管理一样，可以持续跟踪市场变化，并据此决定值得维护和应该放弃的专利。



《乌拉圭回合协议》后美国实用专利的基本时间轴



专利生命周期管理：时间轴

准备

这一阶段包括理念构建到提交申请前专利性检查期间的全部内容。不言而喻，这一阶段是最重要的阶段，通过明确总体战略为后续阶段奠定了基础

申请

从名称上看可能暗示这个阶段仅与专利局对专利性的详细审查有关，但实际上，远远不止如此，尤其与 **专利到期** 后进入公共领域相关。

货币化

货币化阶段不仅是最后阶段，还与申请阶段交接重叠。事实上，一项专利可以被货币化（通过许可、购买/出售或质押形式），或者一旦授予后立即执行其权利。

然而与前几个阶段相比，此阶段所涉及的大多操作的专门知识又有很大不同，因此需要单独进行说明。



第3章

准备：战略阶段

准备阶段通常包括以下操作：

- 现有技术检索
- 前沿技术检索
- 布局策略
- 申请前分析

现有技术检索

现有技术检索通常作为任何专利检索活动的第一步。

现有技术检索有助于我们发现已知内容，且具有以下用途：

- 检查是否具有新颖性或是非显而易见性
- 进一步了解技术领域
- 了解专利侵权的可能性
- 提起专利无效诉讼
- 尽职调查

此外，还可以进行其他 [不同检索](#)：

专利性检索

专利性检索是一种最为常见的检索，基于信息检索，用于 [确定一项发明是否符合被授予专利的标准](#)。

专利侵权检索/自由运营检索

向市场推出新技术或产品前，发明人或组织通常会使用这种检索方式。这种检索旨在发现或披露，[是否有专利申请可以被拿来对付该发明](#)，这些专利申请可能成为该发明或技术最终商业化或发展的潜在“障碍”。

有效性/无效检索

为了查明有可能质疑专利可执行性或有效性的参考文献，进行专利有效性或无效检索有助于发现专利审查员在专利申请阶段可能遗漏的任何文件。

专利态势检索

对新技术领域进行可行性研究之前，通常会进行专利态势检索，以了解更多关于状态和事件的信息。此类专利检索广泛全面，可用于以下几种动机（略举数例）：

- 发现当前和未来的竞争对手
- 监测所选领域的新发明
- 确定最有价值的专利
- 发现有趣的市场
- 调查竞争对手
- 研发调查工作

前沿技术检索

通常，前沿技术检索的内容广泛，且集中于技术领域，而非特定的发明或产品。

前沿技术检索是一种全面的检索类型，其检索结果能够帮助我们更了解特定技术领域中的任何现有技术。前沿技术检索包括检索专利、专利申请和与本技术领域相关的任何出版物。此外，前沿技术检索也可用于协助发明披露。

通常，检索结果十分庞大，广泛囊括一个特定行业内前沿技术。



前沿技术检索的检索范围通常为三至五年；因为最有趣的技术通常是较新的技术。

布局策略

布局策略类似于常规的业务策略，分析竞争对手的优势、劣势和活动，以便制定计划。

布局策略旨在确保使专利申请更有效和更划算，并确保专利申请活动符合相关公司、研究机构或大学的商业模式。为了依据数据做出最佳的决策，进行布局策略活动有助于大力支持业务。

申请前分析

简而言之，申请前分析结合了专利申请前所发生的一切事件。

申请前分析主要是为了确定提议理念是否已经在现有技术中公开，是否符合专利性标准，以及是否可向提议理念授予专利。

此外，申请前分析也有助于专利律师起草文件。申请前分析至关重要，尤其是查看是否存在任何现有技术，如果上述理念不可取得专利权，任何用于准备专利起草文件和申请的资金都将付诸东流。

发明披露

分析

决策

第4章

申请：审查阶段



申请阶段将准备阶段的布局战略转化为现实。



专利授权后，必须是对其进行战略性管理。

基于以下三大理由，申请阶段是整个专利生命周期中不可或缺的一个阶段：



明确点出专利组合的未来潜力

此阶段引导进入了整个专利程序的核心，直接影响了货币化阶段的专利组合表现，设定了货币化阶段将投资转化为回报的潜力的基线。



与货币化阶段相辅相成

如前述，专利授权并不意味着申请阶段的结束，而申请阶段将一直延续到知识产权在到期日后走入公共领域。因此，申请阶段与货币化阶段紧密相关，尤其是涉及持续评估和维护时。



反馈机制的核心

在此阶段，专利所有者可决定维护还是放弃货币化阶段表现不佳的专利。除了决定保持有效状态或停止维护之外，专利所有者可能会回顾准备阶段并调整布局策略：因此，此阶段需要灵活性和前瞻性。

全球布局

在此阶段，专利利益相关者需做出关键决策，

并回答以下四个问题：

- 该发明及其相关产品或技术最适合哪种类型的知识产权保护——如专利、商标、版权或商业秘密？
- 在众多可用的技术领域，哪一个技术领域受到了该发明的影响？
- 应该在哪个国家寻求知识产权保护？
- 此发明如何融入现有的专利组合，或者此发明是否会改变公司知识产权战略？

此类问题的大部分答案均应源于准备阶段，准备阶段已经决定了布局策略。

因此，专利申请人应遵循先前的起草计划。

然而，产品或技术规划调查常递延实际发明披露。

在此时间差内，技术态势和市场需求可能会发生变化，因此专利申请人应在进入申请阶段前调整策略。

发明披露

发明披露是研发工作的直接结果，因为它往往来源于一次顿悟的灵感触发。作为发明的第一则通知，此类技术文件说明了新产品或技术，并定义了未来专利的权利范围。他们还详细说明了该发明值得受知识产权保护的具体原因，以及该发明的创造过程。起草一份发明披露书是专利申请过程的第一步。



专利起草如何影响货币化

所有专利申请程序都从专利起草开始。在专利起草阶段，对权利要求书所用语言的关注程度决定了发明的范围，因此对专利的最终质量具有重大影响。

事实上，高质量专利所用的语言一定是字斟句酌的，能够保证语言的准确性和逻辑性，这样可以扩大专利的范围，并因此而减少竞争对手进行专利规避设计的机会。

但是，同样重要的是，避免那些可能会让专利审查员认为过于宽泛并因此认定不满足新颖性和非显而易见性要求的权利要求。

在专利起草这一阶段，影响货币化的一些方法有：

- 如果权利要求过于狭窄，则将大大降低对第三方执行专利的机会，因为对于竞争对手来说，更可行的选项是进行专利规避设计（对于低质量的专利而言，公司甚至可以在不侵权的情况下实现该专利的发明）。
- 如果权利要求书和说明书起草不当，则最终可能导致在专利局详细审查期间被最终否决，从而完全停止专利生命周期的继续。
- 高质量的专利使竞争对手难以甚至不可能进行专利规避设计或挑战专利的有效性。
- 在销售、购买、许可或并购活动中，拥有实力更强且精心制作的专利更有可能作为讨价还价的筹码。

对审查意见的答辩

在申请人提交专利申请后，专利局审查员和申请人之间会来回互动，而这种互动是以审查意见书为媒介发生的。

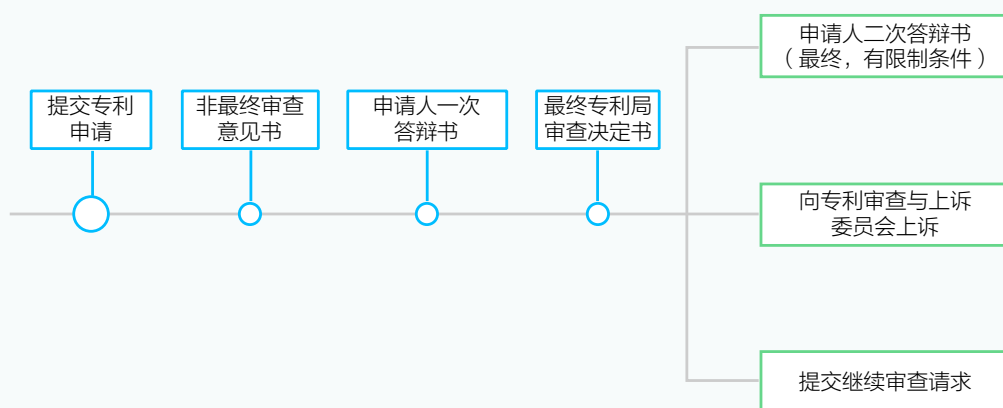
在邮寄给申请人的这些审查意见书中，审查员会列出其在专利性审查期间发现的目前已有的技术参考，并给出为什么会反对或拒绝申请人权利要求的原因。

在某些情况下，这些问题与专利性本身并无关系，而是与正式要求有关。专利图片经常

是导致申请被拒的原因。

审查意见书：最终与非最终审查意见书

- 非最终审查意见书：这通常是申请人收到的第一份审查意见书。收到非最终审查意见书后，申请人可采取的后续步骤是：
 1. 对审查员提出的反对或拒绝意见做出答辩，并请求复议或进一步审查；
 2. 修改权利要求书或说明书，以消除审查员提出的反对意见；
 3. 直接联系审查员，以期达成理解或消除可能存在的误解。
- 最终审查意见书：最终审查意见书通常是在申请人提交一次答辩书后给出的。在这种情况下，申请人可选择：
 1. 提交“最终”修订版，使之满足审查员提出的相关要求。为确保被接受和评估，所有被拒绝的权利要求都必须或者取消或者上诉；
 2. 向专利审查与上诉委员会（PTAB，其前身为专利上诉与冲突处理委员会）上诉；
 3. 提交继续审查请求（RCE）以继续进行审查。在提交继续审查请求后，申请人可修改任何权利要求，而不受之前提到的限制。



审查意见书流程

审查意见书发出后，申请人有六个月的时间提交答辩书。

但是，为了加快申请程序并减少专利局不断增加的积压案件，美国专利及商标局（USPTO）缩短了提交答辩书的法定期限，通常为一到三个月不等，对于在此期限内提交的答辩书，则需要提交申请书并支付相关费用。

持续评估

如开头所述，在专利生命周期中，这一阶段也是战略目标的一个基础。

若无 专利审查高速路（PPH）计划 等快速审查程序，专利局出具第一份审查意见书可能需要长达24个月的时间。

在如此长的期限内，发明者的想法在构想之初可能是革命性的，但从技术和商业的角度来看，随着时间的推移，可能会失去其潜在优势（例如，不再满足市场需求）。

因此，这一阶段应该包括一系列政策和机制来帮助专利申请人解决这个难题：

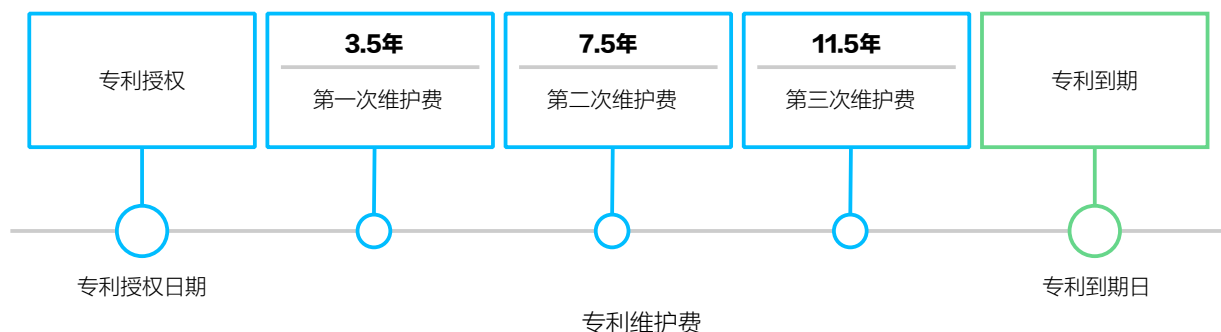
“ 申请人是否应继续投入资源来为其想法申请专利？ ”

提交继续审查请求是有成本的。因此，只有当待申请专利的想法仍具有创造价值的潜力时，申请人才应该追求专利申请。对于一个被证明已被他人超越的或者对市场没有吸引力的概念或技术来说，即使这发生在获得专利之前，但从长远来看，也很可能无法产生利润。

如果我们考虑到正在申请授予的专利不会自动授权其所有人来执行该项专利，那么这一点将更有意义。事实上，专利必须经由维护，来保持其有效性。

维护

虽然设计专利和植物专利在发布后不需要进一步投资，但对于实用专利来说，美国专利及商标局规定：在自申请之日起的20年标准期限内，申请人须支付三项维护费用（专利未授予之前，无需支付任何一项费用）：



付款窗口在到期日前六个月开启。在此之后，专利所有人有六个月的宽限期，在此宽限期内，仍可支付维护费，但同时需支付额外的附加费。

如果在宽限期结束时，专利所有人仍未支付维护费，则该专利将因专利所有人未支付维护费而到期，并转为失效状态。

在货币化阶段没有产生足够价值的专利，或者由于战略优势原因导致质量不足以证明其维护合理性的专利，是不值得维护的，因为和获得的回报相比，相关的维护成本太高。

“

**在货币化阶段未能创造足够价值的专利
不值得维护。**

”

现在，由此可见，申请阶段的重要性是显而易见的：除了为整个过程提供原始资料（即专利）以外，申请阶段还作为另外两个主要阶段之间的缓冲阶段，从而在外部和内部发生变化时，能够使整个系统更加灵活、主动。

第5章

货币化：收益阶段

现在，让我们来看看在专利生命周期管理的专利货币化阶段发生的各项操作。此外，我们还将探讨为什么专利货币化如此重要以及专利货币化的范围是什么。在专利生命周期管理领域，执行和交易被置于货币化的保护伞下。

什么是专利货币化

专利货币化是指公司、研究所或大学通过向他人许可或出售其专利而累积的收入。专利的价值只能从市场先占权和交易中产生。

为了实现市场先占权，专利的执行是一项必要支持。对于交易，主要有三种日常交易活动：销售与购买、许可和质押。尽管每天都有可能产生其他新的、创新型知识产权商业模式，但其基础仍然是上述交易活动。

“

专利被广泛认为是一种无形资产。

”

这代表的是专利所有人从自己发明中获利的权利。但是，仅仅拥有专利权并不一定等同于拥有可靠的现金流。专利货币化是将无形资产（即专利）转化为收入的过程。

准备阶段和申请阶段投入的所有投资只有在货币化阶段才能为利益相关方创造价值。因此，很容易看到参与货币化的一些专利持有人能够从货币化阶段吸取经验教训，并以此改进准备阶段和申请阶段的实践活动，而这反过来又将有助于对投资回报（ROI）进行正面的积极影响，而这种积极影响正是专利

生命周期管理努力追求的。

专利许可

专利许可涉及允许第三方按照预先约定的专利使用费的金额，以独家或非独家形式制造、使用和出售某一发明。

简单来说，专利许可就是两家公司、研究机构或大学之间达成的有关制造、使用和出售专利发明的协议。专利持有人仍拥有其专利发明的所有权，并将获得其发明的专利使用费。

专利许可通常包括以下四个步骤：

- 识别有可能进行许可的专利；
- 确定专利许可计划（包括权利要求表和EoU）和许可价格；
- 基于之前的市场数据研究接近潜在目标；
- 披露专利许可报价，并进行谈判（如果适用）。

如果经过谈判后没有达成协议，则专利执行通常会发挥作用。如果达成协议，并且许可费是基于按产量支付的专利费，则将有一个审计过程。

专利许可与专利生命周期管理的申请阶段具有密切关系，这是因为强力的专利组合对维护许可业务而言是必不可少的。此外，专利许可的业务成果也可以被视为一种市场趋势或业务需求，用于在专利申请阶段指导专利的全球布局。

对各项专利的维护对于保持专利组合的健康和盈利可能性具有重要作用，这一点我们再怎么强调都不过分。

出售和购买

专利买卖是在专利生命周期的货币化阶段进行的另一项操作。

出售专利能给专利发明者带来收入，并且还能减轻围绕新产品创业所产生的巨大财务负担。

此外，购买和出售专利通常并不完全只是知识产权问题，因为其中还涉及公司资产。实际上，这通常被视为是公司层面的决定，尤其是当涉及的专利有价值时，有时这也构成收购拥有专利的公司的其中一部分。

在出售专利时，可通过采取以下步骤来帮助确定出一个具体数字。

- 决定出售哪些专利(专利组合经理通常需要专利所有人对这个步骤进行确认)；
- 通过市场数据找出潜在买家并且与之接触(一些专利所有人会利用专利交易商的人脉进行处理)；
- 完成具有价值主张的销售工具包；
- 与买家谈判。

“从卖方的角度来看，**分析一家公司当前的专利组合**是确定其自身专利价值的一种绝佳方式。”

当试图确定公司专利的价值时，以下几个方面可以帮助卖方加强他们的价值主张：

- 专利质量
- 专利价值
- 所拥有专利的数量
- **竞争对手分析**
- 盈利能力
- 潜在的侵权问题

质押

当专利所有人需要筹集资金时，可以利用他们的专利作为贷款的抵押品。这就是所谓的专利权质押。

如果一家金融机构（如银行）同意在以某项专利作为担保的基础上，向该专利的所有人贷款，那么这通常是一个好迹象，表明该项专利有价值，当然，金融机构在同意基于该项专利担保的贷款之前，需要进行各种尽职调查。

如果某家公司正寻求购买某项专利，那么银行根据尽职调查的结果和该项专利的明显重要价值对专利所有人放款的这个事实，对于寻求完成专利购买的公司来说，是一个非常积极的信号。

就专利权质押而言，最具挑战性的一个方面是价值主张。其原因是需要面对银行，而银行的一贯作风又是保守和谨慎，并且通常对

专利一无所知，也不能将专利货币化。因此，对银行来说，这是一项高风险投资。

也存在补救措施（尤其是损害赔偿金）。对于专利实施主体而言，在诉讼方面还存在专利风险问题，因为被告也可以反击。

专利诉讼

专利诉讼是指专利所有人起诉他人在未经自己许可的情况下销售或制造自己的产品，以此行使其专利权的一种法律程序。

当专利所有人无法就专利使用费达成一致意见时，或者想通过行使专利权来避免竞争对手可能产生的一切潜在的专利侵权行为时，专利所有人可提起专利侵权诉讼，并向法院要求损害赔偿。

诉讼本身不属于典型活动的范畴。对于市场先占权来说，专利的可执行性是所有其他交易活动的基础，而它的真正战场是在诉讼中。在诉讼过程中，专利的质量和将受到严重挑战。

“

一项专利之所以能够交易，只是因为买方认为有可能执行该项专利。因此，专利的可执行性是所有其他货币化活动的基础。

”

由于执行（尤其是诉讼）的成本高昂，因此，如果专利所有人的目的不是为了市场先占权，则执行通常被视为专利许可的一项备用计划。

当双方历经艰辛并做出诉讼决定时，诉讼中

年份	原告	被告	技术	裁决（百万美元）
2016	Idenix Pharmaceuticals, Inc.	吉利德科学公司 (Gilead Sciences Inc.)	丙型肝炎药物	\$2,540
2009	Centocor Ortho Biotech Inc.	雅培 (Abbott)	关节炎药	\$1,673
2007	朗讯科技有限公司 (Lucent)	微软公司 (Microsoft)	MP3技术	\$1,538
2012	卡内基梅隆大学	美满电子科技有限公司 (Marvell Technology)	磁盘驱动器电路噪声抑制	\$1,169
2012	苹果公司 (Apple)	三星电子公司 (Samsung Electronics)	智能手机软件	\$1,049
2012	孟山都公司	杜邦公司 (Du Pont)	转基因大豆种子	\$1,000
2005	Cordis Corp.	Medtronic Vascular, Inc.	血管支架	\$595
2015	Smartflash LLC	苹果公司 (Apple)	介质存储	\$533
2004	Eolas Technologies Inc.	微软公司 (Microsoft)	互联网浏览器	\$521
2011	Bruce N. Saffran M.D	强生公司 (Johnson & Johnson)	药物涂层血管支架	\$482
数据来源：知识产权监察 IP Watchdog				

1998至2017年十项最高的初步裁定损害赔偿金

毫无疑问，事实证明专利货币化极其重要，而且管理完善、维护良好且恰当优化的专利组合可以提供成功创造收入的方法。

结论

成功之策略

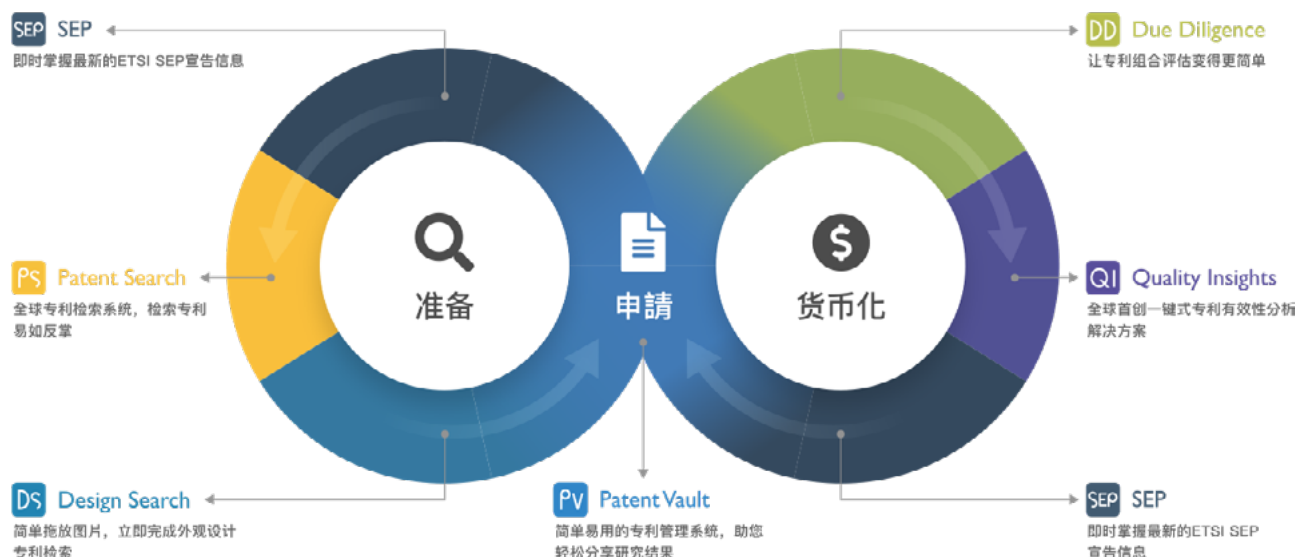
现在，很显然地，在专利的整个生命周期中对专利进行管理具有至关重要的作用。更重要的是，在将专利从想法变成为可持续收入流的过程中，所涉及的变量和步骤异常繁多，因此必须使用可靠的平台，并确保该平台不仅能使人规划未来将采取的步骤，而且还允许监测和（如有需要）调整相关战略，从而避免浪费时间和资源。

该平台应能允许人们识别出在准备阶段需要重点关注的正确的技术领域，在申请阶段能够申请并成功获得（以及维护）正确的专利，并最终剔除那些在货币化阶段表现不佳的专利。

正如前文所述，对于专利准备、专利执行、知识产权投资、以及在专利生命周期的各个阶段对专利的管理，人工智能和大数据都提供了更多产和更有效的方法。考虑到所有这些因素，我们建立了专利云（Patentcloud），这是一个由人工智能驱动的专利情报平台，适用于本白皮书中详细说明了专利生命周期的各个不同阶段。专利云永久性地改变了我们的专利处理方式。



对专利生命周期的各阶段的支持



关于孚创云端



孚创云端是一家知识产权情报公司, 致力于将专利数据转化为可执行的洞察, 同时提供由人工智能驱动的解决方案。从一线公司、律师事务所到中小型企业, 孚创云端均可在整个专利生命周期中支持知识产权专业人士, 使其能够更智慧地工作, 生活更美好, 并取得更大的成功。

本文件仅供参考。所有信息均按其“原样”提供, 不做任何形式的保证, 无论是明示还是暗示。本文件不构成孚创云端或其关联公司和子公司的任何保证、陈述、义务、条件或担保。本文件不构成孚创云端与其客户之间签署的任何协议的一部分, 也不对该等协议做任何修订。InQuartik®、Patentcloud®、Patent Vault®、PatentMatrix®以及所有其他商标和服务标志均归孚创云端股份有限公司或其关联公司所有。未经孚创云端的明确许可, 不得使用孚创云端的任何商标。

版权所有©2020年, 孚创云端股份有限公司。