



專利生命週期管理

其為何物，為何需要，以及如何實現？



目錄

前言: 反思專利投資	01
第1章	02
傳統專利評估程序	02
盡職階段	02
分析階段	02
報告階段	02
心態轉變	02
第2章	04
為什麼進行專利生命週期管理?	04
專利生命週期管理是什麼?	05
投資回報率 (ROI) 最大化	05
減少維護費用	06
專利生命週期管理: 時間軸	07
第3章	08
準備: 戰略階段	08
前案檢索	08
前沿技術檢索	08
佈局策略	09
申請前分析	09
第4章	10
申請: 審查階段	10
全球佈局	10
專利起草如何影響貨幣化	11
對審查意見的答辯	11
審查意見書: 最終與非最終審查意見書	12
持續評估	13

維護	13
第5章	15
貨幣化:收益階段	15
什麼是專利貨幣化	15
專利授權	15
出售和購買	16
質押	16
專利訴訟	16
結論:成功之策略	19

前言

反思專利投資

專利和智慧財產權投資往往被認為是一項非常複雜而包羅萬象的業務。作為專利所有人，如何給一件專利定價？為潛在的未來交易準備專利組合或單一專利時，如何量化和證明專利的貨幣價值？

也就是說，作為專利投資者，如何判斷某些專利或專利組合是否值得投資？如何在緊要關頭、驟然花費大筆金錢和投資無形資產前，對一個專利組合進行風險管理和 [盡職調查](#)？應該多麼謹慎？

單單僅止於此，我們已經可以瞭解到：專利所有者和專利投資者應該慮周藻密，然後再考慮如何、以及何時進入專利投資和智慧財產權投資領域。

首先，我們可以簡單瞭解傳統的專利投資方式，然後我們會說明為什麼要反思專利投資策略。



第1章

傳統對於創新是一項挑戰

首先，出售或購買專利前，必須確定其貨幣價值。通常，專利評估程序分為三個獨立的階段：盡職階段、分析階段和報告階段。

傳統上，專利評估程序中的每一階段均由手動操作完成。可想而知，手動完成盡職調查、分析以及報告（內容為發現和結論）可能會是一項耗時又費力的任務。

盡職階段

對專利或專利組合進行盡職調查，這被視為投資或交易前專利評估程序初始階段之一。

這項法律作業應用於確定資產（在這種情況下為專利）的實際價值。

通常，並非所有必需或期望的資訊都能獲取到，但都應包括說明專利價值，以及剩餘使用期限內的專利價值的必備資料。此類必備資料通常包括但不限於以下內容：

- 授權合約
- 與專利問題相關的前期成本，如研發成本
- 技術資料
- 法律資料
- 商業資料

分析階段

收益法、成本法、期權法和基於市場法是考慮專利價值評估時最常用的四種方法。人們一致認為相比僅使用一種方法，多種方法並用更受歡迎。

報告階段

傳統手動專利評估的最後階段是報告階段（內容為發現、結論、假設以及在專利評估程序中開展的工作）。

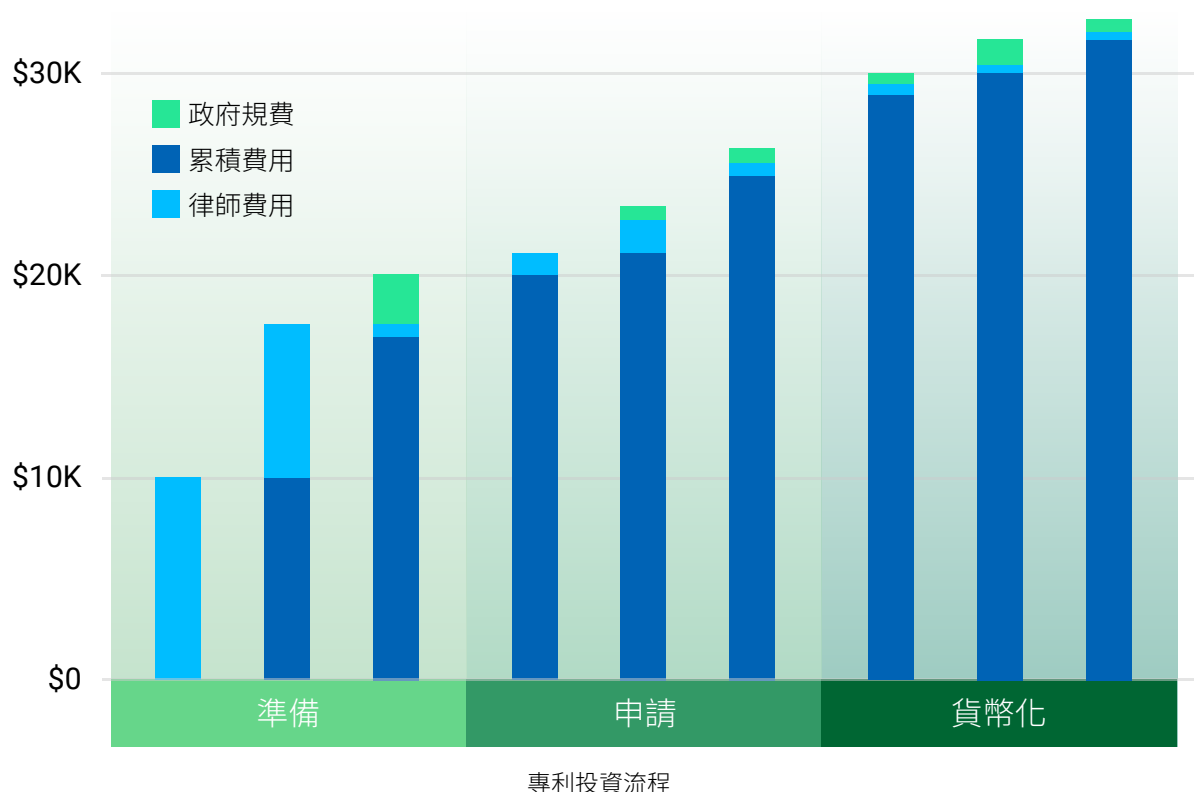
心態轉變

“**手動準備專利和智慧財產權投資費時又費力。**

”

在利用人工智慧和大数据的同時，反思專利投資，有助於作出深思熟慮和行之有效的決策。此外，大数据和人工智慧還可以在整個專利生命週期的所有階段支持和優化專利投資和專利生命週期管理。反思專利投資時，必須考慮以下幾點：

- 專利是資產還是債務？
- 專利管理只是一個持續的投資過程嗎
- 續積累大数据是否有助於形成專利資產？



專利是一項資產，是智慧財產權和權利，具有價值。專利不是有形資產，會計通常將其稱為無形資產。

專利管理的本質與有形資產並無差別。例如汽車，通常人們購買車輛後不會對其進行再投資，但是會支付各種各樣的維護費。

“**獲證專利權後，僅擁有權利人才能擁有專利。**

”

專利管理是一個持續的投資過程，前提是資產管理同樣也是一個持續的投資過程。

對於專利實施主體 (Practicing Entity) 來說，創新 (研發) 資產管理應視為一個持續的投資過程——因為它是企業的核心。專利管理只

是簡單地將部分創新產出轉化為無形資產並對其加以維護。

就各自的專利管理而論，如同汽車或任何其他有形資產。然而，這種無形資產的品質和價值不穩定——這又不同于諸如汽車的有形資產。

專利資產的形成類似於工業4.0的理念；專利申請的過程就像製造汽車。

因此，理論上，持續積累的大數據支援專利資產的形成，類似於工業4.0的概念，亦是利用大數據的累積支援產品製造。

第2章

為什麼進行專利生命週期管理？

如今，專利的標準期限是20年（自最早非臨時申請日起）。顯然，從最早非臨時申請日後，至披露的技術進入公共領域前，很多事情將會發生。

當今世界尤其如此，一個正以前所未有的速度體驗技術進步的世界。

上述所提及的技術進步必然會對企業造成影響，企業需要面對新的挑戰和競爭對手，以謀求生存。

“自不待言，專利管理——許多企業的關鍵組成部分——應該具有前瞻性，且能適應市場變化。”

事實上，近年來智慧財產權從單純的法律事件轉變成為了一種戰略工具：

- 公司政策的基本要素
- 公司優勢的主要來源之一

專利最終將成為更大構想（不僅僅包括申請）的一部分，這只是時間的問題——就像以前各種有形產品所經歷的那樣。

數位通信

 14,175 / +19.6% ↑

醫學技術

 13,833 / +0.9% ↑

電腦技術

 12,774 / +10.2% ↑

電子機械技術儀器、能源

 11,255 / +5.5% ↑

運輸

 9,635 / +6.6% ↑

測量

 9,045 / +3.8% ↑

藥品

 7,697 / +4.4% ↑

生物技術

 6,801 / +1.7% ↑

其他特殊機器

 6,436 / +1.5% ↑

有機精細化工

 6,167 / -0.5% ↓

2019年，歐洲專利局（EPO）申請數量最多的十個技術領域：其中九個領域的專利活動相比前一年有所增加（[歐洲專利局2019年專利指數](#)）

專利生命週期管理是什麼？

恰在此時，專利生命週期管理出現，它幫助專利所有者確保品質、價值以及與整體企業方向的一致性：

專利生命週期管理是專利利益相關者可實施戰略和工具的總和，以改進專利組合（並且可能使其自動化）形成、管理和貨幣化。

一個清楚明瞭的程序不僅能讓所有者們更快適應市場變化，還能創建一個回饋系統，來不斷調整每一步驟的效率。

此外，制定專利生命週期管理戰略旨在支援長期技術或產品開發，而不僅僅是臨時發明，因為臨時發明在多數情況下會很快耗盡其收入潛力。

程序中的主要階段總結如下：



專利生命週期管理流程

尤其是，一體化專利生命週期管理系統讓專利組合所有者能夠：

- 優化程序中的每一個階段—主動促進專利保護和貨幣化
- 正確運用工具，依賴最適用的指標管理和跟蹤程序
- 利用最全面的跟蹤記錄支援貨幣化決策

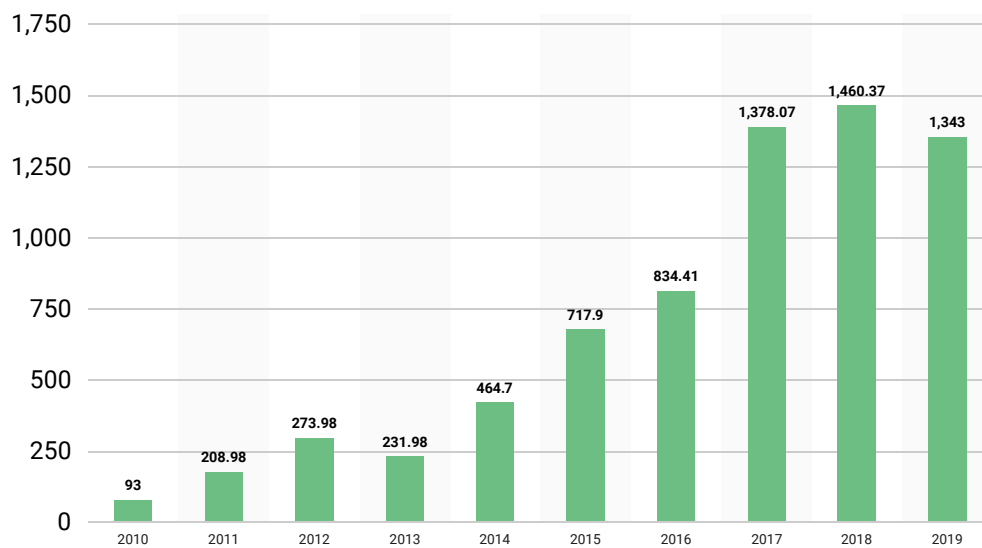
投資回報率 (ROI) 最大化

設想、開發和保護新產品或技術的費用非常高，尤其是在當今競爭最激烈的市場中。

“

正確把握市場需求會轉化為更有價值的專利資產。

”



特斯拉 (TESLA) 2010年至2019年間的研發支出 (Statista)

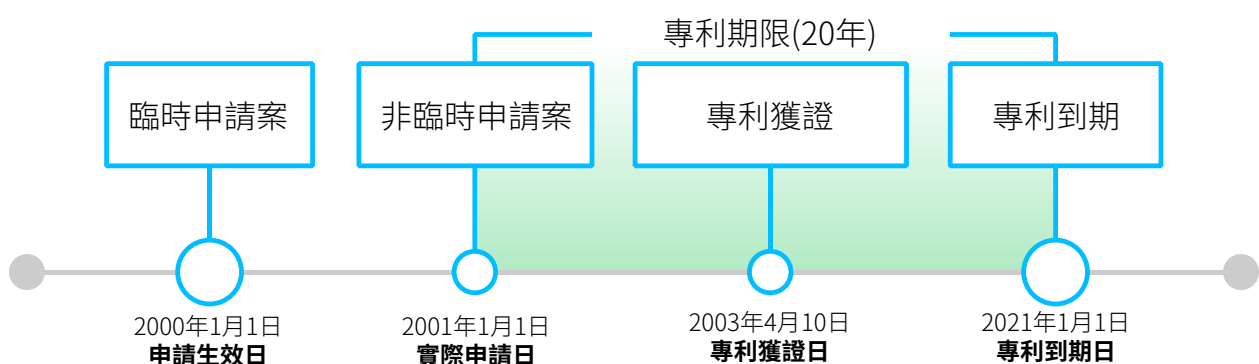
這轉而又能使所有者能夠在貨幣化階段獲取更多。因此，專利組合所有者需確保最終所得收益超過初始投資。

為實現這一點，應在正確的時間研發正確的技術領域，為尚未解決的問題提供解決方案：通過將程序的兩端連接起來，專利生命週期管理可實現這一點。

減少維護費用

專利相關支出並不僅僅與申請相關：事實上，專利獲證後需對其進行維護。

因此，從商業領域來看，若把資源投資於維護幾乎沒有創造價值潛力的專利，這將毫無意義。一個由回饋機制組成的整合系統就像專利生命週期管理一樣，可以持續跟蹤市場變化，並據此決定值得維護和應該放棄的專利。



《烏拉圭回合協議》後美國實用專利的基本時間軸

💡 專利生命週期管理：時間軸

準備

這一階段包括理念構建到提交申請前專利性檢查期間的全部內容。不言而喻，這一階段是最重要的階段，通過明確總體戰略為後續階段奠定了基礎。

申請

從名稱上看可能暗示這個階段僅與專利局對專利性的詳細審查有關，但實際上，遠遠不止如此，尤其與 [專利到期](#) 後進入公共領域相關。

貨幣化

貨幣化階段不僅是最後階段，還與申請階段交接重疊。事實上，一項專利可以被貨幣化（通過授權、購買/出售或質押形式），或者一旦獲證後立即執行其權利。

然而與前幾個階段相比，此階段所涉及的大多操作的專門知識又有很大不同，因此需要單獨進行說明。



第3章

準備：戰略階段

準備階段通常包括以下操作：

- 前案檢索
- 前沿技術檢索
- 佈局策略
- 申請前分析

前案檢索

前案檢索通常作為任何專利檢索活動的第一步。

前案檢索有助於我們發現已知內容，且具有以下用途：

- 檢查是否具有新穎性或是非顯而易見性
- 進一步瞭解技術領域
- 瞭解專利侵權的可能性
- 提起專利無效訴訟
- 盡職調查

此外，還可以進行其它 [不同檢索](#)：

專利性檢索

專利性檢索是一種最為常見的檢索，基於資訊檢索，用於 [確定一項發明是否符合被獲證專利的標準](#)。

專利侵權檢索/自由運營檢索

向市場推出新技術或產品前，發明人或組織通常會使用這種檢索方式。這種檢索旨在發現或披露，[是否有專利申請可以被拿來對付該發明](#)，這些專利申請可能成為該發明或技術最終商業化或發展的潛在“障礙”。

有效性/無效檢索

為了查明有可能質疑專利可執行性或有效性的參考文獻，進行專利有效性或無效檢索有助於發現專利審查員在專利申請階段可能遺漏的任何文件。

專利地圖檢索

對新技術領域進行可行性研究之前，通常會進行專利地圖檢索，以瞭解更多關於狀態和事件的資訊。此類專利檢索廣泛全面，可用於以下幾種動機（略舉數例）：

- 發現當前和未來的競爭對手
- 監測所選領域的新發明
- 確定最有價值的專利
- 發現有趣的市場
- 調查競爭對手
- 研發調查工作

前沿技術檢索

通常，前沿技術檢索的內容廣泛，且集中於技術領域，而非特定的發明或產品。

前沿技術檢索是一種全面的檢索類型，其檢索結果能夠幫助我們更瞭解特定技術領域中的任何前案。前沿技術檢索包括檢索專利、專利申請和與本技術領域相關的任何出版物。此外，前沿技術檢索也可用於協助發明披露。

通常，檢索結果十分龐大，廣泛囊括一個特定行業內前沿技術。



前沿技術檢索的檢索範圍通常為三至五年；因為最有趣的技術通常是較新的技術。

佈局策略

佈局策略類似於常規的業務策略，分析競爭對手的優勢、劣勢和活動，以便制定計劃。

佈局策略旨在確保使專利申請更有效和更划算，並確保專利申請活動符合相關公司、研究機構或大學的商業模式。為了依據資料做出最佳的決策，進行佈局策略活動有助於大力支持業務。

申請前分析

簡而言之，申請前分析結合了專利申請前所發生的一切事件。

申請前分析主要是為了確定提議理念是否已經在前案中公開，是否符合專利性標準，以及是否可向提議理念授與專利權。

此外，申請前分析也有助於專利律師起草文件。申請前分析至關重要，尤其是查看是否存在任何前案，如果上述理念不可取得專利權，任何用於準備專利起草文件和申請的資金都將付諸東流。

發明披露

分析

決策

第4章

申請：審查階段



正確把握市場需求會轉化為更有價值的專利資產。



專利獲證後，必須是對其進行戰略性管理。

基於以下三大理由，申請階段是整個專利生命週期中不可或缺的一個階段：



明確點出專利組合的未來潛力

此階段引導進入了整個專利程序的核心，直接影響了貨幣化階段的專利組合表現，設定了貨幣化階段將投資轉化為回報的潛力的基線。



與貨幣化階段相輔相成

如前述，專利獲證並不意味著申請階段的結束，而申請階段將一直延續到智慧財產權在到期日後走入公共領域。因此，申請階段與貨幣化階段緊密相關，尤其是涉及持續評估和維護時。



回饋機制的核心

在此階段，專利所有者可決定維護還是放棄貨幣化階段表現不佳的專利。除了決定保持有效狀態或停止維護之外，專利所有者可能會回顧準備階段並調整佈局策略：因此，此階段需要靈活性和前瞻性。

全球佈局

在此階段，專利利益相關者需做出關鍵決策，

並回答以下四個問題：

- 該發明及其相關產品或技術最適合哪種類型的智慧財產權保護——如專利、商標、著作權或商業秘密？
- 在眾多可用的技術領域中，哪一個技術領域受到了該發明的影響？
- 應該在哪個國家尋求智慧財產權保護？
- 此發明如何融入現有的專利組合，或者此發明是否會改變公司智慧財產權戰略？

此類問題的大部分答案均應源於準備階段，準備階段已經決定了佈局策略。

因此，專利申請人應遵循先前的起草計畫。

然而，產品或技術規劃調查常遞延實際發明披露。

在此時間差內，技術態勢和市場需求可能會發生變化，因此專利申請人應在進入申請階段前調整策略。

發明披露

發明披露是研發工作的直接結果，因為它往往來源於一次頓悟的靈感觸發。作為發明的第一則通知，此類技術檔說明了新產品或技術，並定義了未來專利的權利範圍。他們還詳細說明了該發明值得受智慧財產權保護的具體原因，以及該發明的創造過程。起草一份發明披露書是專利申請過程的第一步。



專利起草如何影響貨幣化

所有專利申請程序都從專利起草開始。在專利起草階段，對權利要求書所用語言的關注程度決定了發明的範圍，因此對專利的最終品質具有重大影響。

事實上，高品質專利所用的語言一定是字斟句酌的，能夠保證語言的準確性和邏輯性，這樣可以擴大專利的範圍，並因此而減少競爭對手進行專利規避設計的機會。

但是，同樣重要的是，避免那些可能會讓專利審查員認為過於寬泛並因此認定不滿足新穎性和非顯而易見性要求的權利要求。

在專利起草這一階段，影響貨幣化的一些方法有：

- 如果權利要求過於狹窄，則將大大降低對協力廠商執行專利的機會，因為對於競爭對手來說，更可行的選項是進行專利規避設計（對於低品質的專利而言，公司甚至可以在不侵權的情況下實現該專利的發明）。
- 如果權利要求書和說明書起草不當，則最終可能導致在專利局詳細審查期間被最終否決，從而完全停止專利生命週期的繼續。
- 高品質的專利使競爭對手難以甚至不可能進行專利規避設計 或挑戰專利的有效性。
- 在銷售、購買、授權或併購活動中，擁有實力更強且精心製作的專利更有可能作為討價還價 的籌碼。

對審查意見的答辯

在申請人提交專利申請後，專利局審查員和申請人之間會來回互動，而這種互動是以審查意見書為媒介發生的。

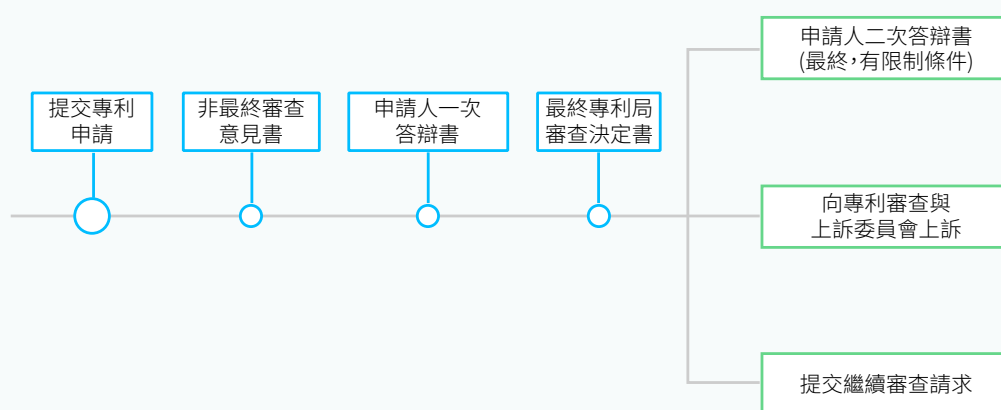
在郵寄給申請人的這些審查意見書中，審查員會列出其在專利性審查期間發現的目前已有的技術參考，並給出為什麼會反對或拒絕申請人權利的要求的原因。

在某些情況下，這些問題與專利性本身並無

關係，而是與正式要求有關。專利圖片經常是導致申請被拒的原因。

審查意見書：最終與非最終審查意見書

- 非最終審查意見書：這通常是申請人收到的第一份審查意見書。收到非最終審查意見書後，申請人可採取的後續步驟是：
 1. 對審查員提出的反對或拒絕意見做出答辯，並請求覆議或進一步審查；
 2. 修改權利要求書或說明書，以消除審查員提出的反對意見；
 3. 直接聯繫審查員，以期達成理解或消除可能存在的誤解。
- 最終審查意見書：最終審查意見書通常是在申請人提交一次答辯書後給出的。在這種情況下，申請人可選擇：
 1. 提交“最終”修訂版，使之滿足審查員提出的相關要求。為確保被接受和評估，所有被拒絕的權利要求都必須或者取消或者上訴；
 2. 向專利審查與上訴委員會 (PTAB，其前身為專利上訴與衝突處理委員會) 上訴；
 3. 提交繼續審查請求 (RCE) 以繼續進行審查。在提交繼續審查請求後，申請人可修改任何權利要求，而不受之前提到的限制。



審查意見書流程

審查意見書發出後，申請人有六個月的時間提交答辯書。

但是，為了加快申請程序並減少專利局不斷增加的積壓案件，美國專利及商標局 (USPTO) 縮短了提交答辯書的法定期限，通常為一到三個月不等，對於在此期限後提交的答辯書，則需要提交申請書並支付相關費用。

持續評估

如開頭所述，在專利生命週期中，這一階段也是戰略目標的一個基礎。

若無 **專利審查高速路 (PPH) 計畫** 等快速審查程序，專利局出具第一份審查意見書可能需要長達24個月的時間。

在如此長的期限內，發明者的想法在構想之初可能是革命性的，但從技術和商業的角度來看，隨著時間的推移，可能會失去其潛在優勢（例如，不再滿足市場需求）。

因此，這一階段應該包括一系列政策和機制來幫助專利申請人解決這個難題：

“申請人是否應繼續投入資源來為其想法申請專利？”

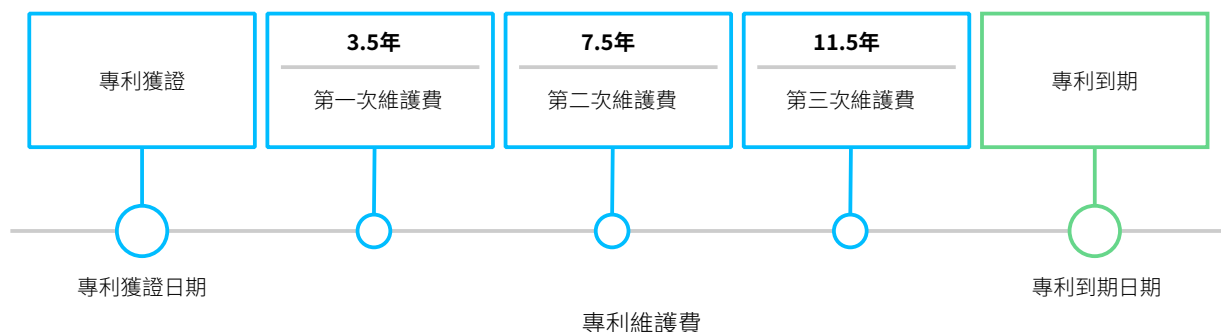
”

提交繼續審查請求是有成本的。因此，只有當待申請專利的想法仍具有創造價值的潛力時，申請人才應該追求專利申請。對於一個被證明已被他人超越的或者對市場沒有吸引力的概念或技術來說，即使這發生在獲得專利之前，但從長遠來看，也很可能無法產生利潤。

如果我們考慮到正在申請獲證的專利不會自動授權其所有人來執行該項專利，那麼這一點將更有意義。事實上，專利必須經由維護，來保持其有效性。

維護

雖然設計專利和植物專利在發佈後不需要進一步投資，但對於實用專利來說，美國專利及商標局規定：在自申請之日起的20年標準期限內，申請人須支付三項維護費用（專利未獲證之前，無需支付任何一項費用）：



付款窗口在到期日前六個月開啟。在此之後，專利所有人有六個月的寬限期，在此寬限期內，仍可支付維護費，但同時需支付額外的附加費。

如果在寬限期結束時，專利所有人仍未支付維護費，則該專利將因專利所有人未支付維護費而到期，並轉為失效狀態。

在貨幣化階段沒有產生足夠價值的專利，或者由於戰略優勢原因導致品質不足以證明其維護合理性的專利，是不值得維護的，因為和獲得的回報相比，相關的維護成本太高。

**“在貨幣化階段未能創造足夠價值的專利
不值得維護。”**

”

現在，由此可見，申請階段的重要性是顯而易見的：除了為整個過程提供原始資料（即專利）以外，申請階段還作為另外兩個主要階段之間的緩衝階段，從而在外部和內部發生變化時，能夠使整個系統更加靈活、主動。

第5章

貨幣化：收益階段

現在，讓我們來看看在專利生命週期管理的專利貨幣化階段發生的各項操作。此外，我們還將探討為什麼專利貨幣化如此重要以及專利貨幣化的範圍是什麼。在專利生命週期管理領域，執行和交易被置於貨幣化的保護傘下。

什麼是專利貨幣化

專利貨幣化是指公司、研究所或大學通過向他人授權或出售其專利而累積的收入。專利的價值只能從市場先占權和交易中產生。

為了實現市場先占權，專利的執行是一項必要支持。對於交易，主要有三種日常交易活動：銷售與購買、授權和質押。儘管每天都有可能產生其他新的、創新型智慧財產權商業模式，但其基礎仍然是上述交易活動。

“**專利被廣泛認為是一種無形資產。**”

這代表的是專利所有人從自己發明中獲利的權利。但是，僅僅擁有專利權並不一定等同於擁有可靠的現金流。專利貨幣化是將無形資產（即專利）轉化為收入的過程。

準備階段和申請階段投入的所有投資只有在貨幣化階段才能為利益相關方創造價值。因此，很容易看到參與貨幣化的一些專利持有人能夠從貨幣化階段吸取經驗教訓，並以此改進準備階段和申請階段的實踐活動，而這反過來又將有助於對投資回報（ROI）進行正面的積極影響，而這種積極影響正是專利生命週期管理努力追求的。

專利授權

專利授權涉及允許協力廠商按照預先約定的專利使用費的金額，以獨家或非獨家形式製造、使用和出售某一發明。

簡單來說，專利授權就是兩家公司、研究機構或大學之間達成的有關製造、使用和出售專利發明的協議。專利持有人仍擁有其專利發明的所有權，並將獲得其發明的專利使用費。

專利授權通常包括以下四個步驟：

- 識別有可能進行授權的專利；
- 確定專利授權計畫（包括權利要求表和EoU）和授權價格；
- 基於之前的市場資料研究接近潛在目標；
- 披露專利授權報價，並進行談判（如果適用）。

如果經過談判後沒有達成協議，則專利執行通常會發揮作用。如果達成協議，並且授權費是基於按產量支付的專利費，則將有一個審計過程。

專利授權與專利生命週期管理的申請階段具有密切關係，這是因為強力的專利組合對維護授權業務而言是必不可少的。此外，專利授權的業務成果也可以被視為一種市場趨勢或業務需求，用於在專利申請階段指導專利的全球佈局。

對各項專利的維護對於保持專利組合的健康和盈利可能性具有重要作用，這一點我們再怎麼強調都不過分。

出售和購買

專利買賣是在專利生命週期的貨幣化階段進行的另一項操作。

出售專利能給專利發明者帶來收入，並且還能減輕圍繞新產品創業所產生的巨大財務負擔。

此外，購買和出售專利通常並不完全只是智慧財產權問題，因為其中還涉及公司資產。實際上，這通常被視為是公司層面的決定，尤其是當涉及的專利有價值時，有時這也構成收購擁有專利的公司的其中一部分。

在出售專利時，可通過採取以下步驟來說明確定出一個具體數字。

- 決定出售哪些專利（專利組合經理通常需要專利所有人對這個步驟進行確認）；
- 通過市場資料找出潛在買家並且與之接觸（一些專利所有人會利用專利交易商的人脈進行處理）；
- 完成具有價值主張的銷售工具包；
- 與買家談判。

“從賣方的角度來看，分析一家公司當前的專利組合是確定其自身專利價值的一種絕佳方式。”

當試圖確定公司專利的價值時，以下幾個方面可以幫助賣方加強他們的價值主張：專利品質

- 專利價值

- 所擁有專利的數量

- 競爭對手分析

- 盈利能力

- 潛在的侵權問題

質押

當專利所有人需要籌集資金時，可以利用他們的專利作為貸款的抵押品。這就是所謂的專利權質押。

如果一家金融機構（如銀行）同意在以某項專利作為擔保的基礎上，向該專利的所有人貸款，那麼這通常是一個好跡象，表明該項專利有價值，當然，金融機構在同意基於該項專利擔保的貸款之前，需要進行各種盡職調查。

如果某家公司正尋求購買某項專利，那麼銀行根據盡職調查的結果和該項專利的明顯重要價值對專利所有人放款的這個事實，對於尋求完成專利購買的公司來說，是一個非常積極的信號。

就專利權質押而言，最具挑戰性的一個方面是價值主張。其原因是需要面對銀行，而銀行的一貫作風又是保守和謹慎，並且通常對專利一無所知，也不能將專利貨幣化。因此，對銀行來說，這是一項高風險投資。

專利訴訟

■ 專利訴訟是指專利所有人起訴他人在未

經自己授權的情況下銷售或製造自己的產品，以此行使其專利權的一種法律程序。

當專利所有人無法就專利使用費達成一致意見時，或者想通過行使專利權來避免競爭對手可能產生的一切潛在的專利侵權行為時，專利所有人可提起專利侵權訴訟，並向法院要求損害賠償。

訴訟本身不屬於典型活動的範疇。對於市場先占權來說，專利的可執行性是所有其他交易活動的基礎，而它的真正戰場是在訴訟中。在訴訟過程中，專利的品質和價值將受到嚴重挑戰。

“

一項專利之所以能夠交易，只是因為買方認為有可能執行該項專利。因此，專利的可執行性是所有其他貨幣化活動的基礎。

”

由於執行（尤其是訴訟）的成本高昂，因此，如果專利所有人的目的不是為了市場先占權，則執行通常被視為專利授權的一項備用計畫。

當雙方歷經艱辛並做出訴訟決定時，訴訟中也存在補救措施（尤其是損害賠償金）。對於專利實施主體而言，在訴訟方面還存在專利風險問

年份	原告	被告	技術	裁決(百萬美元)
2016	Idenix Pharmaceuticals, Inc.	吉利德科學公司 (Gilead Sciences Inc.)	丙型肝炎藥物	\$2,540
2009	Centocor Ortho Biotech Inc.	雅培 (Abbott)	關節炎藥物	\$1,673
2007	朗訊科技有限公司 (Lucent)	微軟公司 (Microsoft)	MP3技術	\$1,538
2012	卡內基梅隆大學	邁威爾科技 (Marvell Technology)	磁碟機電路雜訊抑制	\$1,169
2012	蘋果公司 (Apple)	三星電子公司 (Samsung Electronics)	智慧手機軟體	\$1,049
2012	孟山都公司	杜邦公司 (Du Pont)	轉基因大豆種子	\$1,000
2005	Cordis Corp.	Medtronic Vascular, Inc.	血管支架	\$595
2015	Smartflash LLC	蘋果公司 (Apple)	介質存儲	\$533
2004	Eolas Technologies Inc.	微軟公司 (Microsoft)	互聯網瀏覽器	\$521
2011	Bruce N. Saffran M.D	強生公司 (Johnson & Johnson)	藥物塗層血管支架	\$482
資料來源: IP Watchdog				

1998至2017年十項最高的初步裁定損害賠償金

題，因為被告也可以反擊。

毫無疑問，事實證明專利貨幣化極其重要，而且管理完善、維護良好且恰當優化的專利組合可以提供成功創造收入的方法。

結論

成功之策略

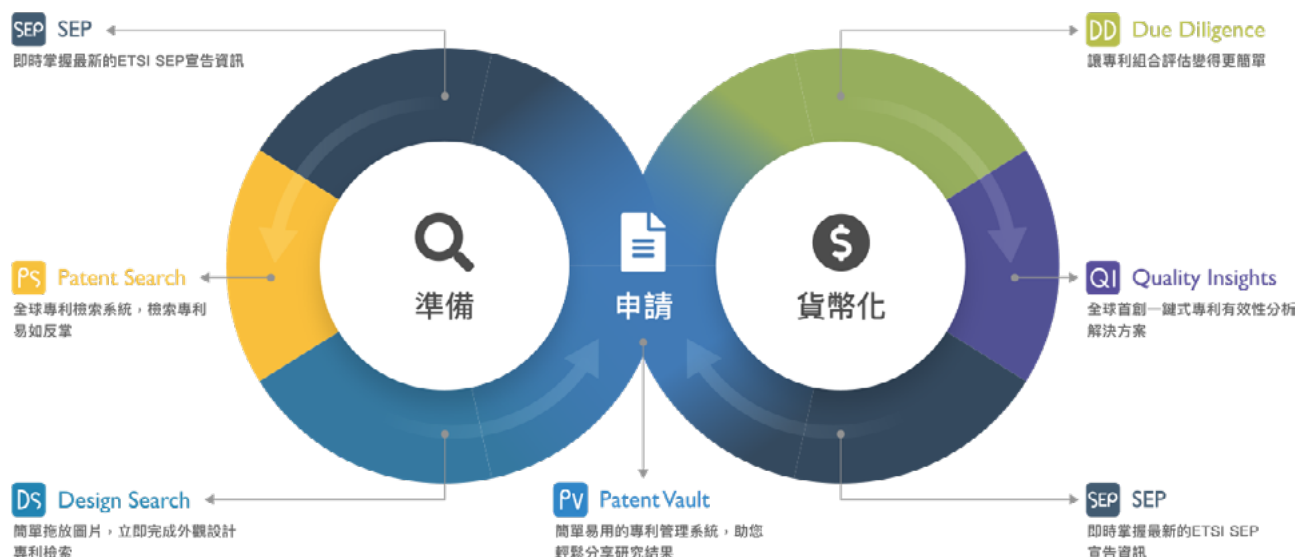
現在，很顯然地，在專利的整個生命週期中對專利進行管理具有至關重要的作用。更重要的是，在將專利從想法變成為可持續收入營收的過程中，所涉及的變數和步驟異常繁多，因此必須使用可靠的平臺，並確保該平臺不僅能使人規劃未來將採取的步驟，而且還允許監測和（如有需要）調整相關戰略，從而避免浪費時間和資源。

該平臺應能允許人們識別出在準備階段需要重點關注的正確的技術領域，在申請階段能夠申請並成功獲得（以及維護）正確的專利，並最終剔除那些在貨幣化階段表現不佳的專利。

正如前文所述，對於專利準備、專利執行、智慧財產權投資、以及在專利生命週期的各個階段對專利的管理，人工智慧和大數據都提供了更多產和更有效的方法。考慮到所有這些因素，我們建立了專利雲 (Patentcloud)，這是一個由人工智慧驅動的專利情報平臺，適用於本白皮書中詳細說明的專利生命週期的各個不同階段。專利雲永久性地改變了我們的專利處理方式。



對專利生命週期的各階段的支持



關於孚創雲端



孚創雲端是一家智慧財產情報公司，致力於將專利數據轉化為可執行的洞察，同時提供由人工智慧驅動的解決方案。從一線公司、律師事務所到中小型企業，孚創雲端均可在整個專利生命週期中支持智慧財產專業人士，使其能夠更智慧地工作，生活更美好，並取得更大的成功。

本文件僅供參考。所有資訊均按其“原樣”提供，不做任何形式的保證，無論是明示還是暗示。本文件不構成孚創雲端或其關聯公司和子公司的任何保證、陳述、義務、條件或擔保。本文件不構成孚創雲端與其客戶之間簽署的任何協議的一部分，也不對該等協議做任何修訂。InQuartik®、Patentcloud®、Patent Vault®、PatentMatrix®以及所有其他商標和服務標誌均歸孚創雲端股份有限公司或其關聯公司所有。未經孚創雲端的明確授權，不得使用孚創雲端的任何商標。

版權所有©2020年，孚創雲端股份有限公司。