

<<专利化生存>>

图书基本信息

书名：<<专利化生存>>

13位ISBN编号：9787800119224

10位ISBN编号：780011922X

出版时间：2005-5

出版时间：知识产权出版社

作者：王晋刚 张铁军

页数：338

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<专利化生存>>

内容概要

知识产权影响着我们的生活、工作和娱乐。

因为专利，吃药、看电影、用软件……我们要付出更高的代价。

无论我们中国企业可以以多低的造价生产出DVD机，都抵不过西方公司的几个核心专利。

本书向读者介绍了中国企业所面临的专利困境，以及中国企业如何在这场无硝烟的战争中与专利共存，抑或称之为专利化生存。

本书还向读者简单地介绍了世界最新的专利管理理念和专利分析解决方案。

希望读者对此能有一个更加全面和直观的认识。

也希望中国企业能从对于专利的基本认识跨越到对专利及专利战略的有效应用。

专利就是西方发达国家市场竞争之刀的“锋刃”，也是跨国公司挥向中国企业的“刀锋”。

专利——顺我者昌，逆我者亡！

在经济全球化的今天，中国企业必须认识到：知识产权和专利概念再不是一个空洞的法律术语，而已成为了每一个企业家必须关注的经营概念，成为了我们中华民族迫在眉睫的生存概念。

从美国的特别301条款到337调查，再到国内外的侵权诉讼，蜂拥而至的知识产权诉讼开始覆盖越来越多的中国企业。

随着中国越来越多的企业开始尝试着走出低成本、低附加值的发展路径，国外知识产权侵权的大棒落点，也不再局限于服装鞋帽、软件大片等“传统关注领域”。

走在这条道路上中国企业已经迎头撞上了知识产权的壁垒。

而这种壁垒还在越来越工具化——开始成为既得利益集团和国外企业设置的“绊马索”和“吸血针”——中国企业或者准备打官司，或者交纳高额专利使用费。

随着全国“保护知识产权专项行动”的不断深入，锁着“4·26世界知识产权日”已经出发的“保护知识产权——我们在行动”联合采访行动向全国各地的推进，王晋刚、张铁军合著的《专利化生存——专利刀锋与中国企业的生存困境》一书即将由知识产权出版社于2005年5月出版。

诚如作者所言，“国外专利的铁幕已经降下，国内搜捕的罗网也已经不久，中国经济进入了一个严冬——专利战的严冬”。

面对“专利战的严冬”，作者振臂疾呼——“专利化生存”！

《专利化生存——专利刀锋与中国企业的生存困境》一书坦然直面中国企业所处的专利困境，指出中国企业这场无烟的战争中的自救之道，即“专利化生存”。

本书还向读者介绍了世界最新的专利管理理念和专利分析解决方案，希望中国企业能从对于专利的基本认识跨越到对专利及专利战略的有效应用。

《专利化生存——专利刀锋与中国企业的生存困境》一书不但是对企业进行知识产权普及和专利知识启蒙，更重要的是进行“专利战启蒙”。

作者希望“专利”作为一个经营概念获得中国企业家的认同，也希望通过介绍最先进的专利经营方法来为中国企业准备应对专利战的“利刃”和“坚盾”，指引着中国企业从容面对“专利刀锋”的挑衅，手握制胜先机。

“TO BE”还是“NOT TO BE”？

“专利化生存”是知识经济时代，企业人生的第一位问题。

企业要在“专利化生存”中，使自己的存在变得更加具有意义，唯有自救。

本书就属于这样一本自救手册。

我们可以把它作为中国企业在世界信息化丛林中行动的生存手册。

<<专利化生存>>

书籍目录

第一章 专利战?专利战! ?雨起苍黄 大野多钩棘 长空列战云 专利短板, 利润从这里流出 专利, 或者死亡第二章 专利如刀锋 什么是专利 历史渊源: 封建垄断的尾巴 专利在最初是专利费“征收权” 欧洲的抵制专利运动 美国专利历史: 光荣、沉沦与梦想 日本专利: 羊变狼 台湾: 枯鱼过河泣 剥去专利战的道德外衣第三章 人为刀俎: 中国企业困境 城高十丈 专利保护范围扩张 专利: 竞争的常规武器 专利化标准壁垒森严 中国经济转型和“专利空心化”第四章 十年磨剑: 企业专利战略 什么是企业的专利战略 公司专利战略制定 公司专利战略的内容 中国公司的专利战略第五章 磨刀霍霍: 专利“生产” 以产品为中心“生产”专利 专利“生产”融入产品生产 快餐式专利“生产”十二条军规 专利申请 专利“生产”的网络化管理系统第六章 项庄舞剑: 专利经营 专利购买 专利转让 专利融资第七章 太阿持法: 专利许可 专利许可的动机 接受专利许可的动机 专利许可的技巧 反对不合理的专利枷锁 签订许可协议应注意的问题第八章 拔剑而起: 应对专利战 专利战的缘由 攻战计 守战计 和战计第九章 知己知彼: 专利情报分析 专利情报 专利情报提取 情报收集工具 专利情报之实战应用 专利分析制胜

<<专利化生存>>

章节摘录

这一条款主要是从保护专利权人的利益出发的。

一般而言，专利许可费是按专利产品的销售量来支付的，如果专利被许可人不愿实施该专利，或者拖延实施该专利，那专利权人就没有任何收益。

专利只是一个达到一定实施阶段的技术方案，并不是像有形物品一样拿过来就可以出售经销的，从专利到产品还有一段路，要经过好几个阶段的试验，投入人力物力，中间还可能有失败的风险。

有的专利实施则更复杂，如医药，还得通过有关行政机关的审批专利产品才能上市。

即使专利的产品化没有阻力，专利被许可人也不一定想马上就将该产品批量生产投放到市场上。

原因可能是对市场风险没有把握，也可能是因为市场推广的资金不到位，更可能是这种专利产品还可能和自己原先投放市场的产品有竞争。

总的来说，各种理由都可以阻止它改变计划，“坐以待变”。

如果没有这样的条款，专利权人就只能“坐以待毙”，在独占授权的情况下更是如此。

当然，在专利权技术的独占许可中，被许可人如果财大气粗，也可能一次性地买断技术，在这种情况下，技术权人和技术转让与人都不会受到什么损失。

受到损失的是广大消费者和整个社会：消费者失去了对一种改进新产品的选择；社会作为一个整体浪费了一个很有开发潜力的技术资源，为此，美国的法律也要求专利许可合同中对专利实施进行约定。

在国际上，相关的条款可能是“忠实（Due diligence）条款”和“里程碑（Milestone）条款”。

所谓Due diligence是指专利被许可人在取得专利授权后，必须认真勤勉地从事产品的生产促销。

尤其在专利许可费支付方式采取阶段性支付的情形时，产品销售的多寡将关系到权利金金额的多少，因此，专利许可人有必要在书面许可合同中加入Duediligence条款，以使被授权人能认真勤勉地从事产品的生产促销，活用专利授权。

在授权契约订立时，应明确约定被授权人必须在何时达到何目的，以确保专利授权的充分利用，进而确保专利许可费的取得，这就是所谓Milestone条款。

专利许可人必须留意的是，在与被授权人订立专利许可合同后，因被许可人的资金调度、经营不顺等缘故，往往导致迟迟无法开始利用授权技术以生产产品等问题发生。

因此，在书面授权契约中明订Milestone条款，同时订明违反约定Milestone条款时的违约效果如终止契约等，非常必要。

.....

<<专利化生存>>

媒体关注与评论

“ TOBE ” 还是 “ NOTTOBE ” ？

“ 专利化生存 ” 讲的就是企业的哈姆雷特们、DVD们要思考的意义。

它是知识时代，企业人生的第一位问题。

企业要在 “ 专利化生存 ” 中，使自己的存在变得更加具有意义，唯有自救。

本书就属于这样一本自救手册。

我们可以把它作为在信息化丛林中行动的生存手册。

——姜奇平

中国的企业也在努力加入这场 “ 专利化生存 ” 的游戏，因为现在是 “ 专利为

王 ” 的时代，企业没有专利就意味着没有发言权，没有竞争力。

但是，正如1840年中国面对英国的鸦片战争一样，中国的企业没有充分的准备，没有 “ 坚船利炮 ” ，

也没有犀牛皮的盾牌。

这本书对中国企业最大的功用就是为其提供专利战的战略思想和战术攻守方法，介绍专利战的最新武器。

——Kimberly Chiu

<<专利化生存>>

编辑推荐

国外专利的铁幕已经降下，国内搜捕的罗网也已经布就，中国经济进入了一个空前的严冬——专利战的严冬。

<<专利化生存>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>