

## 嘖嘖杯 「杯劇」中的難處

戴淨妍 報導

2017/12/31

自從台灣兩大群眾募資平台《嘖嘖》及《FlyingV》於2012年成立起，群募這項新興產業開始迅速發展。而日前的嘖嘖杯事件便讓人看見群募案件如何在短時間內爆發並且崩盤，更引發了網路上相關群募細節的熱烈討論。

### 嘖嘖杯事件的爆發

嘖嘖杯指的是2017年由初心地球社在《嘖嘖》上發起的設計類募資案，標榜為「專為台灣人設計的時尚手搖飲料摺疊杯」。成功的行銷手法讓嘖嘖杯在9月20日開始的兩個月間得到一萬多人的響應，募得了將近六千萬的金額，這樣的結果超出了初心地球社當初預期的2925%。



初心地球社製作的嘖嘖杯宣傳圖（圖片來源／[初心地球社—嘖嘖杯 Facebook專頁](#)）

司，**dr. Si**，推出了與噴噴杯相似度極高的「巧力杯」，且售價比噴噴杯便宜。而後又證實**dr. Si**擁有摺疊杯的專利，巧力杯並非仿冒噴噴杯的山寨品。此消息傳出立刻引發網路上的激烈討論，初心地球社遂於12月6日在臉書上發布了消息，解釋了初心地球社及**dr. Si**之間的關係。



**dr. Si**販售的巧力杯外觀、構造皆與噴噴杯相似。（圖片來源／[dr. Si](#)官方網站）

初心地球社發起人陳儀珊透過噴噴杯官方粉絲專頁表示，一切的產品發想、提案皆為自己所提出，而**dr. Si**作為合作的製造廠商，則提供了折疊的技術，並且和提案者初心地球社共同研發產品。「業界經驗不足的我，天真地以為負責提供製造技術的廠商才能申請跟技術有關的機構專利。」陳儀珊以此解釋為何專利的擁有者為**dr. Si**。初心地球社也指控**dr. Si**不斷更改成本報價並且不願意提供雙方設計產品做確認。

面對初心地球社的指控，**dr. Si**在12月8日發布的聲明稿中表示曾多次要求與初心地球社簽立正式契約，以確認彼此權利與義務關係，但初心地球社均推諉拖延，因此只能選擇結束與初心地球社的合作關係，並且聲明自己擁有專利及智慧財產權，有絕對的權利自行生產銷售新產品。

而後初心地球社又數度在Facebook中情緒化發言，引起了贊助者的不滿，認為初心地球社只會打悲情牌，而完全沒有提出實際解決方式。團購主陳奕璇日前於國立交通大學的Facebook社團內募得了73個噴噴杯，對於此事件她表示：「他們（初心地球社）自從出事之後完全沒有再寄過任何一封信，所有的訊息都是看他們的粉專才得知。」失敗的危機處理讓輿論倒向**dr. Si**，多數噴噴杯的贊助者因而對初心地球社失去信心。

初心地球社原於12月6日聲明將會在一周內盡力尋找新的合作廠商，但仍在12月11日決定結束整個募資專案，並承諾將款項全數退回。嘖嘖杯事件至此告了一個段落，但網路上對於事件的討論仍然沒有停歇，紛紛對事件過程提出疑問。

## 群眾募資存在的矛盾點

雖然合作過程並未公開透明，但從初心地球社與dr. Si的聲明中可以看出雙方並未簽訂正式合約，也並無談妥成本計算與交易條件等細節，因此產生了之後的成本爭議。集資顧問公司「2KickStarter」創辦人Brian表示：「他們沒有在募資以前把所有的成本跟該討論的細節都數字化並做確認。」熟悉工廠端生產開發與量產的他認為此事件雙方都有責任。

成本估算十分困難，因為它充滿了不確定性。研發製造分為硬體與軟體兩種，硬體的コスト較好估計，可以進行產品打樣，再推估製造成本，但軟體的開發卻充滿了未知數，有時一個月就能成功，有時卻需要半年甚至更長的時間。

「你不會知道它的成本跟它所要花的代價是多少，可是你不去算，就沒有辦法募資。」Brian如此說明。研發成本難以估計，但募資者卻必須在正式生產前便告知贊助者固定的價格，如此矛盾之處正是群眾募資較為麻煩，也經常產生爭議的原因。

初心地球社在募資期間更不斷釋出贈品，甚至還承諾了專屬刻字的服務，這樣的福利成功地吸引了更多贊助者的加入，但卻產生嚴重的問題——成本大幅增加，Brian對此表示：「如果是我們工廠來接這個案子的話，看到那個刻字會被嚇壞了。」大幅增長的成本便是導致雙方合作破裂的因素之一。

除了成本增加，團購主也感到相當困擾，「後越來越來越多這種附加的東西（贈品、刻字服務），初心地球社前前後後要求團購主整理了三次不同形式的表格，我覺得有點擾民。」陳奕璇不滿地陳述。

## 合作模式與專利問題

初心地球社與dr. Si並未在合作之始釐清雙方的合作模式，也未以契約的方式白紙黑字訂出彼此的權利、責任歸屬，避免踰越彼此界線的事件產生。按照初心地球社的說法，初心地球社與dr. Si合作模式為合夥關係，而非單純的委託dr. Si進行代工生產。若是雙方對合作模式的認知不同，發生問題時便很難歸咎責任。但不論是何種合作模式，都應小心面對智慧財產權之歸屬問題。

智慧財產權的歸屬問題有可能發生在委外案件的承商與業主之間，也有可能發生在公司員工與公司之間，當雙方技術合作開發一件產品，智慧財產權到底歸誰？國立交通大學科技法律研究所助理教授莊弘鈺說：「現在很多智慧財產權爭議的問題，都是因為雙方沒有在一開始就講清楚。」莊弘鈺也建議，沒有經驗的團隊

可以尋求擁有智財專業的人士提供幫助，用契約的方式明確定規則。

另外，莊弘鈺也強調，專利權應該要在有想法的時候便去申請，若是等到產品製造出來才思考專利權的問題，一切都已經太晚了。而選擇以群募來募集資金的團隊，大多為新創公司，在選擇與大型公司進行技術合作時，更應該小心面對，以避免權益受到侵害，「初心地球社剛開始就給（dr. Si）太多資訊了。」莊弘鈺如此認為。

## 嘖嘖杯對群募的影響

嘖嘖杯事件會引起社會大眾的討論，主要歸因於響應人數十分可觀，事件本身的特殊性是其次，因為群募失敗的案件並不是第一次發生，但卻都沒有受到同樣程度的關注。而關於嘖嘖杯對群眾募資產業的影響，Brian表示：「影響是一定有的，但嘖嘖杯的贊助者最終有確實取回當初贊助的金額，只是情感上比較受傷而已。」嘖嘖杯到底有多大的影響力，無法在短時間內觀察出。

陳奕璇則認為，透過嘖嘖杯事件，她了解到群募有風險存在，並表示：「之後要召集募資，或是跟募資之前，我會再考慮一下。」但不論何種思考方式，嘖嘖杯事件都讓台灣人重新認識了群募這項新興產業的風險與難處，而非盲目地跟風購買產品。



記者 戴淨妍



編輯 陳映瑜