

林宏文專欄

全球的專利IP經濟新趨勢！發揮技術力最大價值－台灣智慧資本公司執行長張智為專訪



近年來台灣科技電子業表現突出，半導體業也站上國際舞台。不過，台灣長期以來貨品貿易一直出超，但技術貿易則一直入超，每年付出的權利金超過三千億元，專利技術只能依附在企業內部，變成極為被動的資產，而且重硬不重軟，而且有形大於無形，難以利用智慧IP進行典範轉移，這是台灣知識經濟發展面臨的大困境。

包括哈佛、耶魯、柏克萊等十五所美國大學，今年初組成大學聯合授權計畫（UTLP），委由一家第三方法律事務所「Sullivan & Cromwell LLP」作為UTLP的代表，對外執行專利技術授權方案。目前台灣各國立大學也面臨專利維護費高、在有限的專利經費及無人負責推廣下，最多只能維持七、八年，對於專利的貨幣化及價值化往往做得很不理想。美國的UTLP計畫，可以做為台灣國立大學創造專利價值新商模的參考。

主持人：5G的專利資產有一個比較新的趨勢產生？

張智為：我要分享的案例公司叫Avanci，創辦人是以前易利信全球的VP，最主要就是易利信公司在全球收3G、4G專利金的領導者。這個公司的關鍵字是「訂閱制的聯合授權平台」。

5G的標準專利全球大概是兩萬件左右，大家比較知道的是像高通等從3G、4G時代一路起來最能收專利權利的代表公司，大約占全球兩萬件裡面的百分之六。中國的華為雖然被制裁，但是是真的認真布局5G專利的。

Avanci的商業模式是：不在通訊行業裡面互相打仗，它的專利來自於像手機公司、電信公司，收集這些專利之後，都不跟同行去收專利金，這些專利也攤在原本的專利所有人手上，並沒有賣給他或轉讓給他，只是給一個執照權利，然後它可以用這個權利再去專利別人。

條件非常的鬆散，你隨時可以加入之外，還有一個非常彈性的條款是你隨時可以退出，但他目前到了45%的佔有率之後，我相信應該都不太會想退出，因為它已經成為一個一定能收到權利金的平台。很多大集團都已經加入，也成為一個非常好的溝通授權金效能談判的平台。

主持人：那可以跟我們談談這幾年台灣Fintech的專利收集部分，你也在做這件事對不對？

張智為：我認為在做這樣的平台，更重要的概念是我覺得是比較是一個經濟跟成本的概念，Avanci有一個很重要的概念是在「足價」，它定的價格要讓授權人都覺得合理，這個跟誰從3G到5G都可以看得到。這來自於一個重要的概念，就是付權利金其實是必要成本，尤其像車商來說，他是用了很多人別人的零件甚至是技術，美國的專利立法系統，他們判決多少權利金的時候，70%以上是用合理的權利金，並不是損害賠償或填平的概念，尤其是技術方面，使用者必須要支付的費用，但怎麼樣訂出一個合理的收費條件？我覺得這在經濟學上可能要對整體上做考量，對於應該付錢的人來說他付的錢是合理的。

透過這樣的平台，付的錢甚至還比以前便宜，而且大部分的專利都不用擔心，那麼風險就covered了，這才會是一個好的產品，這個商業模式也才能夠成功。

主持人：其實你可以想像很多的IP都是分散的，很多IP的擁有者都不是規模大的，畢竟這是比較創新的領域，他可能就是申請個一兩個兩三個，但是要拿這個去跟銀行要錢，當然是很難要的到，可能連講話的機會都沒有，所以把個別的專利集合起來去跟銀行談，當然機會就大很多。另外就是銀行如果有人把專利集合起來，而且只付一家，而且是合理的，他是願意付的，而且他也可以避免就是沒事就有人要去找他，這其實也是Avanci類似的概念。

主持人：金融科技這種訂閱制的收費模式，應該也進行了一段時間，要不要跟我們講一下進度？

張智為：我們大概有分既有專利，另外一個區塊是發展中的技術，因為金融現在很多技術正在發展，而我們做的主要是資訊安全、大數據跟AI，所以其實就是資料處理。

5G跟互聯的未來其實就是創造更多的數據，然後更精準的應用！所以比較偏正在發展中，未來的面向，因此我們有KYC、智能保險，我們稱呼它為「新信用」。而區塊鏈的應用很多，裡面我們比較關注的是今年比較熱的「NFT」。然後最後是點數，這大概是發展中的new Fintech所做的，我不會說是布局，而是三個現有的跟六個發展中的總共九個平台，這九個平台會形成很明確的我們要怎麼去邀請持有者加入我們平台，這樣的一個概念。

主持人：接下來想請你跟我們談一個話題，台灣製造業的思維，對技術的創造大概都只想到研發把產品做出來，都沒想到是不是可以連技術都可以授權給別人而且收錢？

張智為：這種變過程其實是很難的，包括這之中成本的付出，我覺得這是一個思路的改變，每次聊到這個我都很喜歡聊IBM的故事，你看IBM每年的財報，幾乎都有10億美金的收入是從IP來的。

主持人：中國的說法叫質執？你說它是質執而非資產，那個「質執」指的是什麼？

張智為：資格跟執照，就像一種證書，我們現在申請專利也常有這種感覺，好像是申請到一種榮耀，還是一個證書。以美國專利來說，要獲得一件專利，成本大概要一萬多美金，然後要付完二十年所有的費用大概要一百多萬台幣，三萬多美金可以說是很正常的一個專利價。

所以在專利投資的時候，我們當然也有怎麼樣買到的點算是好的切入點，如果是直接買質，在我心中五萬美金一件專利，是很正常的中間值，所以如果買質價在兩三萬甚至更低，就是不錯的進場，如果是純質，正常來講十五萬到二十萬不錯了，如果可以做四十萬以上買一件專利，我現在講的是純粹專利權，不是賣技術給他開公司，就純粹專利權的轉移而已，四十萬到七十萬都是很好的價碼，一件美國專利，大概就是這樣的觀念。

2013年美國修了專利法之後，大概全球專利的流通市場形成一個兩極化，中間反而不見了，要嘛就是小市場流通買賣，要買就是告到底，告到底之後，距離判斷，甚至超過一億美金的判斷，在這幾年內迅速增加。我現在講這些概念只是在講資產跟流通，我也有看過美國銀行將專利當作一個抵押品來質押，它能這樣抵押，也是因為他們有流通的市場。這也是具有流通性市場的時候它是長遠性，但這以前基本上只有美國專利，即便是日本公司、德國公司，大家談的都是美國專利，那怎麼讓這種的資產性流通性可以變成一個健康的環境，這就是台灣可以努力的地方，尤其是在全球都看到台灣的技術價值的情況下，我覺得我們可以認真來思考這個點。

主持人：交大、清大其實也都有三四千件的專利，所以如果把台灣的部分集合起來，其實也可以創造一個有點經濟規模的專利組合的價值。

張智為：其實我在台灣也跟不少學校在談，其實我們提的概念就像一個雙軌制，我覺得台灣的學校是非常非常的認真跟紮實的，但是各個中心的人力跟資源能夠把資產產生出來就已經非常不錯了。

我必須說看現在台灣的大學，跟十幾年前比較，產生的IP品質是比以前的，國際申請也幾乎都有做，但也就只能先做到這邊，因為後面執照有他執照的專業，而且碎片化是他必然的現實，所以如果有機會用一個雙軌制與我們這樣的單位配合，我想是有機會做到像UTLP這樣一個良性的好的循環。

上一篇：省電2.0益生園 精神疾病改善大米菜一益攝生醫創辦人蔡天儀(張明文大產學講座教授)專訪

下一篇：精準行銷有方法！「數位指紋」對比多平台ID更聚焦－廣能智能林延慶、吳健宇、姜安寧專訪

Join DrayTek, Vigor your life

居精品翹楚, 易世界潮流

網通界的績優生

Email: nctu.yosheng.editor@gmail.com

電話: 886-3-5712121#51472

地址: 新竹市大學路1001號浩然圖書館

© All right reserved 2020