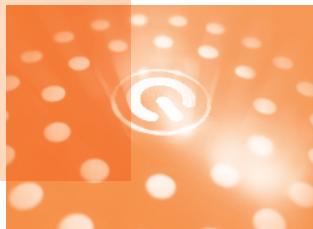
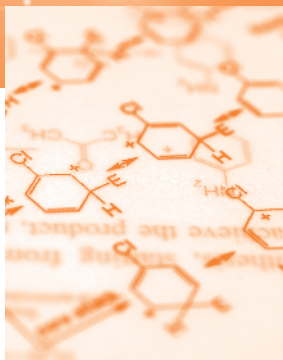


创业理念

初创企业知识产权指南



企业知识产权丛书
第六辑


WIPO
世界
知识产权
组织

“企业知识产权”丛书系列出版物:

1. 留下印记:
中小企业商标和品牌入门
产权组织第900.1号出版物
2. 注重外观:
中小企业工业品外观设计入门
产权组织第498.1号出版物
3. 发明未来:
中小企业专利入门
产权组织第917.1号出版物
4. 创意表达:
中小企业版权及相关权入门
产权组织第918号出版物
5. 益友良伴:
特许经营知识产权事务管理
产权组织第1035号出版物
6. 创业理念:
初创企业知识产权指南
产权组织第961号出版物

所有出版物均可从以下网址免费下载:

www.wipo.int/publications

创业理念

初创企业知识产权指南

企业知识产权丛书
第六辑



允许使用者对本出版物进行复制、发行、改编、翻译和公开表演，包括用于商业目的，无需明确同意，条件是使用这些内容须注明来源为产权组织，并在对原始内容作出修改时明确注明。

建议著录格式：产权组织（2021年）。《创业理念：初创企业知识产权指南》。日内瓦：世界知识产权组织。

改编/翻译/演绎不应带有任何官方标记或标志，除非已经产权组织同意和确认。请通过产权组织网站联系我们，以获得许可。

对于任何演绎作品，请增加以下声明：“对于原始内容的转换或翻译，产权组织秘书处不承担任何责任。”

如果产权组织发表的图片、图形、商标或标志等内容属于第三方所有，则此类内容的使用者自行负责向权利人征得许可。

查看此许可的副本，请访问
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/igo/>。

本出版物中所用的名称及材料的呈现方式，不意味着产权组织对于任何国家、领土或地区或其当局的法律地位，或者对于其边界或边界线的划分，表示任何意见。

本出版物不反映成员国或产权组织秘书处的观点。

提及具体公司或具体厂商的产品，不意味着它们得到产权组织的认可或推荐，认为其优于未被提及的其他类似性质的公司或产品。

© WIPO, 2021年

2021年首次出版

世界知识产权组织
34, chemin des Colombettes
P.O. Box 18
CH-1211 Geneva 20 Switzerland
(瑞士)

ISBN: 978-92-805-3281-4

DOI: 10.34667/tind.44184



署名4.0政府间组织许可
(CC BY 4.0 IGO)

封面图片：
Getty Images / metamorworks,
Taste Nawarat and teekid

瑞士印刷

目录

致谢	4	获得资金	38
缩略语	5	提高初创企业的价值	40
		吸引合作伙伴和协作者	42
引言	7	管理风险	44
本指南的范畴	8	澄清所有权和使用权	45
什么是“知识产权”?	8	避免诉讼	46
知识产权创造型初创企业与知		避免浪费时间和资源	48
识产权消费型初创企业	10	使用知识产权数据库	49
了解技术就绪程度 (TRL)	10	专利数据库	50
商业模式与商业计划	13	商标和外观设计数据库	53
		版权	53
保护创新	15	域名	53
获得专利权	16	知识产权审计	54
确保商业秘密得到保护	18	附件一: 服务提供商	57
版权保护	19	附件二: 资源	60
使产品市场中与众不同	20		
获得商标权	21		
域名	22		
获得外观设计权	23		
走向国际	25		
在其他国家申请专利权	26		
在其他国家申请商标权	28		
在其他国家申请工业品外观设计权	30		
在其他国家获得版权保护	33		
其他利用知识产权的战略方式	34		
许可	35		
转让	38		

致谢

本指南第一稿由土耳其伊斯坦布尔TLS.IP执行合伙人厄梅尔·西齐尔奥卢编写。下列产权组织工作人员审阅文本或提出书面意见：马德里法律司高级法律干事捷季安娜·巴杜；产权组织仲裁与调解中心互联网争议解决科科长布赖恩·贝克姆；PCT法律和国际事务部PCT法律和用户关系司司长马修·布赖恩；技术和创新支持司司长安德鲁·柴可夫斯基；技术和创新支持司工业产权信息官伊雷妮·基察拉；企业知识产权司知识产权商业化科科长艾莉森·马格斯；海牙注册部海牙法律事务科科长奥富宏；商标、工业品外观设计和地理标志部政策与立法咨询科科长玛丽·保莱·里索；和版权法律司司长米歇尔·伍兹。

文本经以下人员同行评审：加拿大和美利坚合众国Osler商业法律事务所 (www.osler.com) 的悉尼·扬和纳撒尼尔·利普库斯；意大利米兰MITO Technology首席技术官安德烈亚·巴索；和瑞士知识产权解决方案公司ADIPSE Sàrl欧洲和瑞士专利律师阿利克斯·迪布。

企业知识产权司顾问塔玛拉·纳纳亚卡拉构思了本指南，协调并审查意见，撰写文本，并管理其完成。

本出版物源自产权组织发展与知识产权委员会于2018年5月批准的关于“加大妇女在创新创业方面的作用：鼓励发展中国家妇女运用知识产权制度”的发展议程项目。在编撰这份面向初创企业的指南时，我们从该项目中汲取了世界各地成功女企业家的大量实例，展现她们如何利用知识产权制度成功建立自己的企业。

缩略语

API	应用程序接口	TISC	技术与创新支持中心
ASPI	专业化专利信息查询	TLD	顶级域
ARIPO	非洲地区知识产权组织	TRL	技术就绪程度
B2B	企业对企业	TTO	技术转让办公室
BOIP	比荷卢知识产权局	UDRP	统一域名争议解决政策
ccTLD	国家代码顶级域	VC	创业投资
CPC	合作专利分类	产权组织	世界知识产权组织
CRM	客户关系管理		
EUIPO	欧洲联盟知识产权局		
FFF	朋友、家人和傻瓜		
FTO	自由使用权		
gTLD	通用顶级域		
ICANN	互联网名称与数字地址分配机构		
IP	知识产权		
IPC	国际专利分类		
LP	有限合伙人		
NASA	美国国家航空航天局		
OAPI	非洲知识产权组织		
OEM	原始设备制造商		
PCT	专利合作条约		
R&D	研究和发展		
RUL	剩余使用寿命		
SDK	软件开发工具包		
SHA	股东协议		

引言

本指南的范畴

一个成功公司的创建往往可追溯至一个好的想法。这个想法多半经历过漫长、复杂的历程，从实验室到市场，在其他好想法因相似产品已存在、缺乏市场吸引力或成本超出市场承受范围被剔除的情况下存续下来。知识产权制度¹在整个历程中发挥着重要作用。因此，公司的知识产权应完全融入并支持公司的商业战略。

知识产权制度使创新者能够控制创新的命运。知识产权有助于抵御仿冒者，并使公司能够打造独特的形象加强市场地位。良好的知识产权管理做法在企业成立、扩张、寻找投资人、与合作伙伴和协作者合作、以及聘用员工的整个生命周期中均有重要意义。当初创企业被其他公司收购或不幸陷入破产时，知识产权也会发挥作用。知识产权制度还是重要技术和商业情报的来源，对于公司在整个商业周期内做出知情决定极为有用。

初创企业同样应认识到，除加强自身竞争力外，知识产权制度能够帮助它们管理风险。忽视知识产权的初创企业可能侵犯他人的知识产权，在进入他人已占据的领域时受阻，或关键资产落入先申请保护的其他公司手中。此类错误可能一击致命。

本出版物就初创企业如何利用知识产权制度保持竞争力并了解忽视知识产权可能产生的风险提供指导。指南重点关注努力将基于技术的创新解决方案投入市场的初创企业，不过原理对并非基于技术但拥有新颖市场推广理念、针对利基市场或提供创新服务的初创企业也同样有用。知识产权制度对所有初创企业均有裨益，对一些企业则更为有利。

什么是“知识产权”？

从广义上理解，知识产权指智力创造。这种创造只要满足法律规定的条件，便在法律上认可为可由创造者所有的财产。各国已在国际条约中对有哪些条件达成广泛共识，尽管在解释和适用这些权利方面存在差异。

当我们谈及智力创造，我们指新的产品创意、新的做事方法、具有吸引力的外观设计、独特的商业标志，以及音乐、歌曲、绘画和雕塑等创造。就性质而言，它们是无形的，我们无法触摸、持有或看见想法，尽管我们可以触摸、持有或感受其表现形式。这类财产的无形性产生了独特的缺点和优势。由于思想是无形的，因此很难阻止他人占用和复制；另一方面，许多人可以同时使用想法，而不会用尽或降低其质量。以歌曲为例，我可能发现很难阻止另一人抄袭我写的歌，但许多人可以同时欣赏我的歌曲。知识产权法通过使创造者能够持有自己的创新想法和创意成果，使思想变得有形，只要满足法律标准。

当想法达到一定程度，有望成为具有商业潜力的产品或服务的基础时，尽快考虑知识产权可如何促进其进入市场非常重要。下文将简要介绍相关的知识产权工具。

专利

专利是政府对具有新颖性、创造性且能够付诸工业应用的发明授予的专有权。它赋予其所有人法律权利，排除或制止他人制造、使用、许诺销售、销售或进口基于专利发明的产品或方法。

专利由国家专利局或代表一组国家的地区专利局授予。它在一段有限的时间内有效，通常为自提交专利申请之日起最多20年，条

件是专利所有人按时缴纳规费以维持专利有效。专利是一种地域性权利,限于在相关国家或地区的地理界限内。作为授予专利权的交换,专利申请人必须提供发明的详细、精确和完整书面说明。²专利文献(专利申请书和/或授予的专利)由世界各地的专利局公布,构成专利信息的主要来源。因此,公共专利库和商业专利数据库是必不可少、通常独一无二的技术信息来源,因为许多相关发明并未在科学文献中发表。

商业秘密

商业秘密指对企业而言具有商业价值,以至于要保密的任何信息。广义上讲,任何信息均可视为商业秘密,从技术诀窍和客户名单,到财务信息和市场推广策略等。通常将商业秘密形容为一座冰山,而专利则是其中显露的一角。初创企业可能拥有巨大的机密信息存储库,其中一些有潜力申请专利,这些信息如予以保密,均有资格作为商业秘密并且可受到保护。初创企业可能出于战略原因,决定将可专利信息保密,因为申请专利要求将这些信息公开。在专利申请过程中或因其他原因公开的信息不再有资格作为商业秘密。

版权

版权法为作者、作曲者、计算机程序员、网站设计者及其他创作者的文学、艺术、戏剧或其他形式的创作(通常称为“作品”)授予法律保护。版权法保护原创性作品,种类繁多,包括图书、期刊、报纸、音乐、绘画、摄影、雕刻、建筑、电影、计算机程序、电子游戏和原创数据库。但是,它只保护思想的表达;不保护根本的思想或概念。这是一个重要区别。如果思想以不同方式表达,则不会侵犯作者的版权。版权法使作品的作者或创作者在国家法律

规定的期限内,对其作品享有一系列专有权。在大多数国家,版权有效期为作者有生之年加死后50年;在某些国家,包括美国、利坚合众国和欧洲,有效期更长。这些权利使作者能够以多种方式控制其作品的经济用途并获得报酬。版权法还规定了“精神权利”,保护作者的名誉和作品完整性等。一般而言,作者不得转让此类权利。³

商标

任何能够区别商品或服务的标志(包括文字、名称、字母、数字、图形、图片、形状、颜色、标签或以上要素的任意组合)均可作为商标使用。在大多数国家,标语、广告语和标题也可构成商标。商标的法律保护通过注册获得,在一些国家也通过使用获得。如欲获得商标注册,第一步是向国家或地区商标局提交适当的申请表,商标局依照当地适用的法律审查申请,授予或驳回商标注册。尽管保护期可能不同,但在大多数国家注册商标在10年内受到保护。只要在注册到期前的指定时间缴纳续展费,注册可无限续展(每次续展通常连续10年)。⁴

工业品外观设计

“工业品外观设计”一词指产品的装饰性或美学特征。如果满足特定条件,产品便可作为工业品外观设计受到保护。保护不涵盖产品的技术或功能方面。如欲注册工业品外观设计,申请人必须向相关国家或地区知识产权局提交国家或地区申请。对工业品外观设计的保护各国有所差异,但至少持续10年。⁵

其他知识产权⁶

- 实用新型亦称为“短期专利”“小专利”或“创新专利”。在许多国家,某些类型的发明,包括对现有产品的小改进可以作为实用新型受到保护。

- 植物新品种。在许多国家，植物新品种育种者可通过“植物育种者权利”获得保护。
- 集成电路布图设计（或拓扑图）。集成电路的原始布图或设计可受到保护，防止被复制。

虽然此处将知识产权作为单独的权利介绍，但实际上会作为整体共同使用，以保护和推广产品。以智能手机为例，专利权保护其功能，从处理到照相机技术；商标保护其标识和身份；工业品外观设计保护形状和整体外观；版权保护设备运行的软件源代码；以及商业秘密保护为使设备在全球商业化而采用的市场推广策略。

知识产权创造型初创企业与知识产权消费型初创企业

在本指南中，区分知识产权创造型初创企业与知识产权消费型初创企业可能有所帮助。“知识产权消费型初创企业”指商业理念需要技术才能够存在的初创企业。而“知识产权创造型初创企业”则是以核心知识产权为中心、需要商业理念实现蓬勃发展的初创企业。

通常，知识产权消费型初创企业很少或不涉及研究和开发，不会创造很多或任何专有内容或软件。这类公司往往是互联网初创企业、应用程序开发公司或互联网市场。实例包括爱彼迎或优步。相比之下，知识产权创造型初创企业围绕受知识产权保护的技术解决方案建立商业理念。典型的例子是处于早期阶段的技术，通常受到专利保护，由初创企业开发或从高校或研究机构获得许可。

在现实中，无法将创新型初创企业完全划分开。大多数创新型初创企业处在一种连

续的状态：消费知识产权的初创企业会创造一些知识产权，而创造知识产权的初创企业也会消费一些知识产权。为启动商业理念，大多数知识产权消费型初创企业会获得许可或购买受知识产权保护、由第三方所有的技术。大多数还可能分包第三方，为其商业模式开发解决方案。一旦获得一些动力，理想情况下，它们将开始认真开发解决方案并创造潜在知识产权。这些知识产权往往是商标，可能有一些算法，以及用户界面的基本版权等。在发展过程中，随着对取得授权的软件进行改进，创造自己的软件，或者为产品增加新功能，企业由此可能创造新的知识产权。随时间推移，它们也将产生机密商业信息。最成功的知识产权消费型初创企业，如爱彼迎、优步和阿里巴巴，创造出越来越多的知识产权，通常还开始收购第三方知识产权和广泛的专利组合，以保持或提高自身竞争优势。

获得适当供资的知识产权创造型初创企业一旦成立，通常会继续投资研究和开发，并创造新的知识产权。

了解技术就绪程度 (TRL)

技术就绪程度是评估技术或产品接近商业化程度的方法（见图1）。该方法以美利坚合众国国家航空航天局（NASA）为评估空间技术成熟度而制定的方法为基础，现广泛用于不同行业领域，尽管一些专家声称这一工具并不适合所有类型的技术。欧盟委员会和联合王国公共部门是其中几个对TRL模型进行过调整的机构。每个技术项目均根据特定参数进行评估，并获得TRL评级。在九个等级中，评为TRL 1的产品就绪程度最低，而TRL 9的产品则已完全成熟。⁷

阿尔切利克公司的故事

位于土耳其的阿尔切利克 (Arçelik) 公司于1955年成立,是戈兹控股 (Koç Holding) 的子公司。它制造家用电器和消费电子产品,在一百多个国家的市场占有一席之地。

2004年,阿尔切利克推出土耳其咖啡制作机Telve®。土耳其咖啡以浓郁的味道闻名,其传统冲煮方法得到联合国教科文组织认可,并列入非物质文化遗产名录。⁸

咖啡制作在土耳其有着悠久的历史,消费者很可能拒绝现代冲煮方法。因此,打造一台能够复刻传统土耳其咖啡的机器,在制造工艺和市场推广方面都是挑战。

Telve®的想法最初于2001年末构思。2002年1月,阿尔切利克的研究和开发工程师一直在研究传统冲煮技术,以确定是什么赋予土耳其咖啡独特特征。研究人员展开调查,并拜访传统的土耳其咖啡馆,以找到该饮品的关键

要素。他们得出的一些研究结论出乎意料地简单:使用冷水,文火加热,不得搅拌以保留泡沫,在液体达到沸点前离火。自动化需要为其中每一个环节提供技术解决方案。2002年9月,机器的早期概念已在阿尔切利克实验室中开发出来。阿尔切利克团队经过内部测试后,于2003年采用了最终原型。

意识到需要专利对创新进行保护,阿尔切利克团队检索了专利数据库并研究当时市场上已有的咖啡机。检索确定没有直接竞争的产品。不过,多个相关专利提供了关于竞争形势的重要信息,并帮助阿尔切利克减少风险。该公司最终提交了八件国际专利申请、三件商标申请和三件外观设计申请,以覆盖技术和产品。

产品于2004年8月推出,借助强大的市场推广和媒体宣传支持,Telve®确立了市场中唯一的自动土耳其咖啡机地位。它的商业成功甚至令研发团队感到惊讶。

第三方山寨品不可避免地跟风出现。不过,阿尔切利克有力的知识产权战略使其能



够保持竞争优势。在第一个竞争产品进入市场之前, 它已为自己筑好对抗竞争者的防线, 并建立至少10年的商誉和信任。

当竞争出现时, Telve®已借助几项重大改进, 明确地将自己确立为市场领军者。新产品包括第二代Telve®, 9杯容量的Pro Telve®, 以及另外拥有22项专利、荣获多项国际外观设计奖的胶囊咖啡机。

目前, Telve®系列包括分为75个专利族的300多件专利申请或已授权专利, 3个注册商标, 8件工业品外观设计和12件工业品外观设计申请。



2019年



2017年



2016年



2016年



2015年



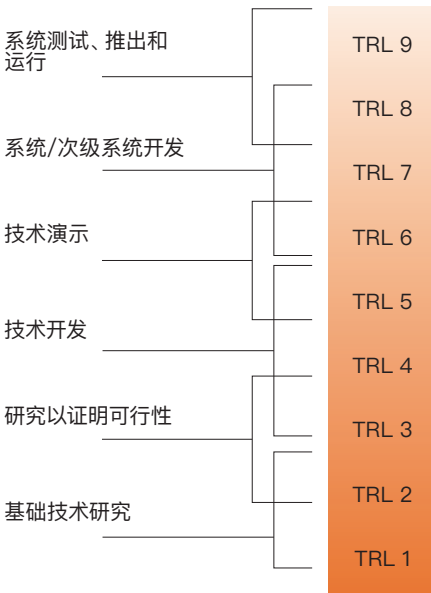
2006年



2004年

对一项技术或项目评定TRL有助于公司在创新链上对自己定位。通常，获得较低TRL的项目将需要大量开发才可投入市场。这使企业家能够对开发的未来投资作为因素计入。筹资选项和将技术许可他人的机会也将取决于TRL。从本质上讲，TRL等级只是一个指标。它可以帮助公司达成筹资和其他决定，但将一项技术投放市场所需的时间受到一系列因素的影响。

图1. 技术就绪程度



来源：美国国家航空航天局。

商业模式与商业计划

成功的企业向客户提供他们看重的产品或服务。在商业模式中，初创企业制定确定、创造和交付价值的框架，创造收入的提议，以及对当前和预期竞争、目标市场等的描述。⁹商业计划则将运营和财务要素纳入考虑，详细列明企业将如何落实商业模式。由于商业计划是规划一个新企业未来的重要战略文件，因此全面的商业计划要求企业家做出详细预测。大多数早期阶段的企业家没有足够数据来准确预测商业计划需涵盖的关键要素。

因此，在创建初创企业的最初期阶段，建议使用更灵活的商业模式，确定初创企业（一旦创建）将试图证实的价值主张。不过，一旦商业模式的核心要素证实有效，且初创企业已收集足够的市场信息和数据作出合理预测，创业者则应花时间制定商业计划。

公司的知识产权战略必须纳入商业计划，其中应说明知识产权将如何支持商业模式的成功实施。

注

- 1 “知识产权制度”一词指：知识产权权利；授予这些权利的过程；为处理、授予和登记此类权利而存在的国家、地区和国际制度；以及含有知识产权信息的数据库。
- 2 见产权组织（2018年）。《发明未来：中小企业专利入门》。企业知识产权丛书第三辑。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_917_1.pdf。
- 3 见产权组织（2006年）。《创意表达：中小企业版权及相关权入门》。企业知识产权丛书第四辑。www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/sme/918/wipo_pub_918.pdf。
- 4 见产权组织（2017年）。《留下印记：中小企业商标和品牌入门》。企业知识产权丛书第一辑。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_900_1.pdf。
- 5 见产权组织（2019年）。《注重外观：中小企业工业品外观设计入门》。企业知识产权丛书第二辑。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_498_1.pdf。
- 6 见产权组织（2018年）。《发明未来》第12页。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_917_1.pdf。
- 7 见<https://web.archive.org/web/20051206035043/http://as.nasa.gov/aboutus/tri-introduction.html>。
- 8 见https://en.wikipedia.org/wiki/Turkish_coffee。
- 9 商业模式可使用商业模式画布制定，可直观呈现确定产品或公司价值主张所需的要素。例如，见www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas。

保护创新

初创企业创造的创新产品或方法可能在市场中是全新的，也可能改进现有产品或服务性能，或者可能减少制造时间或成本。在所有情况下，初创企业均应尽快制定合适的知识产权战略，配合和支持其商业计划。拥有适宜知识产权组合的初创企业将能够保护公司的竞争空间，从而延迟竞争者进入并帮助自身立足于市场。

获得专利权

对问题开发出技术解决方案的初创企业可考虑获取该解决方案的专利权。如欲符合专利资格，解决方案必须具备新颖性、创造性和实用性。如果其他人已对相同或相似解决方案申请专利保护，则初创企业的想法或产品可能无法视为新颖，专利保护被驳回。因此，检索现有专利数据库以确定相似解决方案是否已开发很重要。

此外，初创企业自身的行动可能削弱其获得专利的能力。在提交专利申请前就公开的发明将不被视为新发明，且申请无法满足新颖性要求。可能发生无意公开，例如在贸易展、贸易杂志文章或与第三方的任何非保密讨论情况下。因此，在专利申请提交之前，将发明保密至关重要。如果需要公开，例如为与供应商和客户开展业务，则应在保密协议的保护下进行。

考虑申请专利的初创企业应尽早行动。这一时刻出现在初创企业认识到自己可能对一个技术问题拥有技术解决方案之时——换言之，当做出一项发明并有足够数据表明有效时。为充分保护所有不同的创新和功能，计划的产品可能需要多件专利申请。

一些初创企业倾向于等准备好产品的最终版本时再申请专利。这一策略存在风险。公

司不得在获得对产品的保护之前，进行市场推广。相反，等到商业化的最后阶段可能封堵重要的保护选项。竞争者或其他第三方可能正在开发相同或相似的技术解决方案。

确保专利申请妥善撰写，且权利要求（确定保护范围）覆盖发明的关键要素很重要。在撰写申请书时，初创企业应考虑自己将如何运营该技术，以及潜在竞争者可能如何使用。在申请专利保护时，初创企业还应考虑能够制造或部署发明的不同方式。专利申请中的广泛公开可随着市场发展而创造运作空间。在专利申请待审未决时，可以改进产品，或基于初始公开提交额外资产。不过，应权衡初始申请中透露的信息范围与将信息保密的价值。两种方法均有商业益处。

专利申请必须提交至相关国家或地区专利局。为应对技术问题并制定有效的知识产权战略，初创企业应考虑聘请专利代理人来处理申请准备工作以及整个授权过程。

专利申请书包含多个组成部分，包括对发明的说明、附图和名为摘要的概述。但是，决定保护范围的是申请书的权利要求。以下是申请程序的大致概述¹；请注意，各国管理这一程序的方式有所差异。

1. 形式审查。专利局审查申请，确保符合行政要求或手续（例如：所有相关文件是否齐备？费用是否已缴纳？）
2. 检索。在许多国家，专利局开展检索以确定发明是否新颖。在实质审查期间（见下文），专利局会参考检索得出的专利、专利申请和其他公开信息²。
3. 实质审查。专利局确定申请是否满足专利标准。并非所有专利局均开展实质

审查, 有的仅在规定时间内收到请求时才开展; 未提出请求可导致申请被放弃。审查结果以书面形式发送至申请人或申请人的代理人。在许多国家, 申请人有机会对审查期间提出的任何异议作出回应, 或补正申请。这通常导致专利申请的范围缩小。

4. 申请的公布。在许多国家, 专利申请在首次申请日后18个月公布。
5. 授权。如果审查得出肯定结论, 则专利局授予专利并颁发授权证书。专利局一般在此时公布专利。
6. 异议。许多专利局规定了第三方对专利授予提出异议的期限, 例如, 以要求保护的发明不具有新颖性为由。根据不同的司法管辖区, 异议程序可在专利授权之前或之后进行。在允许的异议期结束后, 第三方仍然能够申请撤销专利。

在申请会产生共同所有权的知识产权保护时, 必须特别注意。在这种情况下, 各方往往错误地认为自己会共享知识产权, 通常以均分的方式。事实上, 共同所有权授予每一方知识产权所有权的全部权利。³ 当各方无法商定谁应拥有知识产权时, 联合申请似乎是一个简单直接的解决方案。在实际中, 管理和利用共同所有的知识产权可能很困难, 尤其对于专利而言, 每一方的权利均需单独的共同所有权协议中阐明。如果共同所有人未起草适当的共同所有权协议, 可出现利益冲突, 可能导致违约申索。在商定共同申请知识产权保护之前, 应咨询经验丰富的知识产权律师。

墨西哥格里尤姆PASMIX股份公司

griYUM



企业家

克里斯蒂娜·克洛基亚蒂
亚历杭德罗·德拉布雷纳·梅伦德斯
弗朗西斯科·佩雷斯·纳尔多尼

核心知识产权

待审未决的实用新型申请。
两个商标。
技术诀窍。
商业秘密。

网站: www.griyum.com.mx

产品

格里尤姆PASMIX (Griyum PASMIX) 生产以蟋蟀制成的高蛋白面粉。以蟋蟀为原料的面粉比传统面粉更健康, 对环境更友好, 并且相对于生产所用的资源, 其蛋白质含量很高。

牛肉一直是蛋白质的主要来源。但是, 养牛产生热量和沼气, 对环境有害。昆虫成本低, 是一种可行的蛋白质替代来源。格里尤姆选择养殖蟋蟀, 因为它们可以在室内大量生产。

知识产权、产品和商业设计

格里尤姆在对现有的昆虫养殖技术进行审查和摸底，并且采纳知识产权方面的专业建议后，制定商业理念。在早期阶段，该公司就已提交申请并获得两个商标。其知识产权组合还包括商业秘密。该公司目前正在努力申请实用新型保护。

除初步知识产权战略外，格里尤姆还与战略伙伴缔结了商业协议，将技术转让给农村社区的小生产商。格里尤姆采用企业对企业 (B2B) 模式，以利用在养殖蟋蟀并将它们转化为面粉过程中创造的技术诀窍；这些知识如今是其竞争优势的基础。

生产一公斤面粉需要10,000至12,000只蟋蟀，格里尤姆公司的主要挑战是将蟋蟀生产规模扩大至农产工业水平。得益于五个试点蟋蟀养殖场的生产者和合作伙伴网络，格里尤姆目前能够每月生产80至100公斤面粉。其短期目标是达到每月10–20吨。该产品已在当地市场成功证实有效。这家初创企业现在正积极准备回应对其产品日益增长的全球需求。

确保商业秘密得到保护

机密信息，包括市场战略、制造方法和客户名单，可能是初创企业拥有的最具价值的资产，尤其是在初期。因此，通过商业秘密保护⁴这些资产对成功至关重要。初创企业应尽快决定如何确定和保护自己的商业秘密。

保护商业秘密没有正式的注册程序。但是，必须采取合理措施，以具备受保护的资格。这些措施可包括以下方面：

- 将对信息的获取限制为那些“需要了解”的人。
- 在物理上限制第三方对信息的获取。例如，控制进入公司场所和实验室等敏感区域。
- 制定程序，防止敏感信息离开工作场所，尤其认识到如今信息可轻易通过数字方式传输。
- 使用密码保护和防火墙，控制对计算机文件和服务器的访问。
- 与雇员、供应商和合作伙伴签订保密协议。
- 禁止收到机密信息的人披露或未经授权使用这些信息。
- 对雇员进行商业秘密政策培训，并实施具体措施保护公司的商业秘密。

请注意，商业秘密保护，无论是保护的内容还是如何执行商业秘密，不同国家差异极大。

版权保护

不同于商标、外观设计权和专利，创作者无须登记以获得版权，主张保护亦不要求正式的版权通知。版权在创作出可受保护的作品之时即视为存在。不过，在提供版权保护登记的国家（如美利坚合众国），向国家版权局登记有资格受版权保护的关键要素是一个良好做法。登记确立了创作和版权所有权的推定日期，从而有助于创作者执行版权，并对侵犯版权的指控进行辩护。初创企业应争取对所有作品和文件标上版权标记（©）或类似信息，使第三方意识到已主张版权，并在可适用情况下为缴费提供便利。对于数字作品，明智的做法是在元数据中包括关于版权（和相关权）的信息，并使用行业标准格式和标识符（如有），以促进版税和其他形式的费用支付。

注

- 1 见产权组织（2018年）。《发明未来》，第25–26页。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_917_1.pdf。
- 2 “现有技术”涉及发明的潜在可专利性问题。
- 3 见Kim, S., V. Lipton (2012年)。“世界各地的知识产权共同所有权”。《LES Nouvelles》。国际许可经理人协会。
- 4 “技术诀窍”既可能作为，也可能不作为商业秘密。该术语通常指更广泛的内部商业知识和技能体系，如果满足商业秘密条件，则可作为商业秘密。

使产品在市场中与众不同

开发出解决问题或改进现有解决方案的产品或服务，并通过知识产权加以保护仍不够。初创企业还必须吸引消费者，并在市场中有有效竞争。消费者希望能够轻易地找到所需的产品，并与之建立信任关系。当找到喜欢的产品时，他们会产生依赖，很可能再次购买这些产品。

因此，初创企业尽早考虑如何为产品打造独一无二的形象就很重要。为此，应决定合适的名称、徽标或其他标志，使消费者能够识别并容易记住。还可以考虑将产品的外观设计为特定形状或形式，以吸引消费者。这些要素可通过商标、外观设计权和版权予以保护，是有效市场推广的重要组成部分。

在决定琅琅上口的名称或创造具有吸引力的外观设计之前，初创企业应检查确保其他人尚未对相似产品注册相同或相似的名称，且未正在申请相同或相似的外观设计。免费的商标和外观设计数据库使初创企业能够确定是否有相同或相似的商标或外观设计已注册。检查可确保初创企业不浪费时间对无法使用的名称和外观设计制定市场推广战略。此外，检查还可以保护初创企业免遭第三方认为其名称或外观设计被抄袭，可能采取措施阻止初创企业使用该名称或外观设计的风险。错误经证明成本高昂。在某些情况下，即便商标或外观设计未注册，只是在使用中，初创企业也可能被迫重新设计自己的产品或制定新的市场推广策略。因此，强烈建议在早期阶段仔细开展在线检索。

检索应覆盖当地市场，以及初创企业计划瞄准的外国市场。首次检索可通过国家数据库和产权组织数据库¹进行；更具体的信息可由私人服务提供商提供。（见第50页“使用知识产权数据库”一节。）

获得商标权

商标权可通过申请注册商标权获得。在一些国家，直接在商业中使用的未注册商标也可能受到保护。但是，持有注册商标提供最有力的保护，注册是建立品牌形象、消费者信心和商誉的最可靠方式。

初创企业一般应考虑在推出产品之前向国家（或地区）知识产权局提交商标申请，以避免万一商标申请不成功可能的品牌重塑成本。以下是对申请程序的基本概述，当然，不同国家可能有所差异。² 初创企业可以决定聘请商标代理人处理申请和注册程序。

1. 申请表格。首先，申请人必须提交填写妥当的商标申请表格，其中包括企业的详细联系信息、商标图示（可能要求采用特定格式）以及商标申请所针对的商品和服务名称。（产品通常根据“商品和服务国际分类”进行分类。）还必须缴纳规费。表格可在商标局或网上获取；在许多国家，申请可全程在线办理。一些商标局可能要求出具使用说明，或要求企业声明其有意使用商标。
2. 形式审查。商标局对申请进行审查，确保符合行政要求。（例如，申请表格是否正确填写？是否已缴纳申请费？）
3. 实质审查。在一些国家，商标局只开展部分实质审查，核查提出的商标是否应依据绝对理由驳回。“绝对理由”一词指根据所涉国家商标法的规定不得注册的标志类别）。全面实质审查也将考虑相对理由，即商标局将检查提出的商标是否与相关类别中的现有注册商标冲突。
4. 公布和异议。在许多国家，候选商标在期刊上公布，授予异议人固定时

限反对批准。在另一些国家，新商标在注册后公布，并提供异议人时间申请撤销注册。

5. 注册。如果未发现驳回的理由，商标得到注册。申请人会收到注册证书，有效期一般为10年。
6. 续展。商标可以通过缴纳续展费无限期续展。但是，如果商标在（相关商标法规定的）一定时间内未使用，全部或部分商品和服务的商标注册可被撤销。

虽然建议尽早申请商标保护，但初创企业应注意，大多数司法管辖区适用“商业使用”要求。这要求公司在申请日期后的特定时段内，开始在申请类别中对商标进行商业使用。如果公司在规定时间内“未使用”商标，或停止使用，则可能丧失商标保护，因为该商标将视为被放弃。当商标所有人期望向国际扩展时，“商业使用”要求尤其是个挑战，因为如果公司过早提出国际申请，但却无法在“商业使用”截止期限之前进入市场，则可能失去在特定市场的商标保护。

请记住下列“几要几不要”，以对商标进行适当使用。³

要

- 使用®符号，以表示注册商标。
- 将商标与周围的文字区分开来，例如使用大写、粗体或斜体字，或将商标放在引号内。
- 一以贯之地使用商标。如果注册商标时使用特殊拼写、设计、颜色或字体，确保商标在使用时与注册的完全相同。
- 制定明确、严格的商标使用最佳做法和准则。指导被许可人、雇员、供应商、分

销商和消费者如何使用商标。确保所有相关参与方始终遵守政策和准则。

不要

- 对商标进行改动，避免添加连字符、拼合或缩写（例如，“MONTBLANC® fountainpen”（万宝龙®钢笔）不应简化为“MONTBLANC”）。
- 将商标用作名词，仅用作形容词（说“乐高®玩具积木”，而非“乐高”）。
- 将商标用作动词（可以说“使用ADOBE®PHOTOSHOP®软件修改”，不说“PHOTOSHOP一下”或“PS一下”）。
- 将商标用作复数（说“TICTAC®candies”，而非“tictacs”）。

以上“几要几不要”大多能确保商标得到维护，并避免变得模糊或通用。

域名

在当今互连互通的世界上，企业或多或少须拥有在线存在，无论从事实体商品还是数字商品贸易。标明企业网站地址的域名本身已成为重要的商业标识符，因为客户用它们在互联网上查找和浏览企业和产品。因此，初创企业应认真关注自己的在线存在和域名。

互联网名称与数字地址分配机构（ICANN）负责对域名系统进行技术管理。有关域名注册的信息可参见其网站。⁴

商标作为商业标识符比域名早数百年。正如我们所见，它们是受国家法律和国际条约保护的重要知识产权。相比之下，域名是一个相对较新的现象，是为满足互联网上对标识符的需求而创造的，且没有类似的注册法律制度规范其使用。产权组织为

处理域名恶意注册和使用而设计的统一域名争议解决政策 (UDRP) 将在下文探讨。商标在注册的国家或地区有效, 而域名则没有边界或地域限制, 因为互联网就没有边界。因此, 商标所有人可能在互联网上发现与其商标相似或相同的域名。更糟的是, 使用域名的企业可能销售相同或相似的商品, 或假货。即便域名未被使用, 商标所有人也无法使用该域名。

因此, 初创企业应尽快注册域名。为此, 第一步是选择所谓的顶级域 (TLD)。顶级域指域名最后一个点之后的字符 (例如, www.wipo.int 中的“.int”)。通用顶级域 (gTLD) 包括“.com”“.org”和“.net”。新通用顶级域包括“.online”“.life”和“.app”。国家代码顶级域 (ccTLD) 表示国家: 实例包括表示瑞士的“.ch”和表示美利坚合众国的“.us”。

在该点之前的部分称为二级域。这部分表示企业, 需要与众不同, 以便消费者能够轻易记住网站。公司的首选域名可能是自己的商标。但是, 这个域名有可能已被他人使用, 在此情况下, 需要对首选域名加以修改。(举例而言, 假设一家名为Delta的水龙头公司发现“delta.com”已被注册。作为替代, 它可以注册为“deltafaucet.com”, 或者如果满足顶级域的相关条件, 可注册为“delta.ch”或“delta.online”。⁵⁾

如果初创企业尚未注册商标, 选择亦可作为域名使用的商标 (以完全相同形式或可接受的变体) 并同时注册是明智之举。

“抢注”指注册与注册商标相同或包括该商标的域名, 目的是阻止商标注册人使用, 向商标注册人勒索金钱或损害品牌。被这种方式盯上的初创企业可以根据UDRP提出申诉。如果查出域名为恶意注册, 可下令撤销或转让。在全球范围内, 产权组织是

ICANN认证的域名争议解决服务的主要提供方。⁶⁾

获得外观设计权

如上所述, 外观设计具有吸引力的产品和包装在市场上更招人喜欢, 也更引人注目。如今, 许多功能相似的产品基于视觉诱惑力开展竞争, 而商标和外观设计的结合往往是品牌忠诚度的支撑。初创企业在将产品推向市场时, 应努力实现和保护独一无二、有吸引力的外观设计。

要具备保护资格, 外观设计一般必须具有新颖性或原创性。确保外观设计在注册申请提交前不被公开很重要。事先公开可能使外观设计失去受保护资格, 因为不再新颖。一些国家规定了申请前宽限期, 在此期间内申请人可以公开外观设计而不丧失保护。不过, 在提交申请之前, 避免公开总是更保险。初创企业一般需要采取以下步骤获得工业品外观设计权。⁷⁾

1. 申请表格。申请表格可从国家或地区知识产权局获取。申请人需提供自己的名称和详细联系方式以及法律代表 (如有)。大多数国家要求申请人在申请中包括外观设计的复制件; 通常指定格式和尺寸。其他要求则取决于司法管辖区。例如, 一些国家要求外观设计的书面说明, 或提供提交书面说明的选项。一些国家可能要求设计人正式声明申请的准确性。
2. 已缴纳费用。
3. 代理。初创企业可选择指定知识产权代理人代表或协助自己提交和完成注册程序。一些国家要求申请人指定知识产权代理人。在这种情况下, 需提交“委托书”以做出指定。

4. 审查。知识产权局通常会核查申请的形式要求是否满足，例如外观设计的复制件是否合格，以及费用是否已缴纳。许多知识产权局还开展实质审查，以确定外观设计是否符合保护要求。
5. 注册或授予保护。一般而言，工业品外观设计必须满足以下要求才有资格获得保护。实质审查时考虑的正是这些要求。除符合相关法律规定的外观设计定义外，外观设计必须具有新颖性或原创性。
6. 续展。工业品外观设计的保护期限因国家而异，但至少持续10年。在许多国家，保护期可划分为若干个连续的续展期。

注

- 1 见<https://ipportal.wipo.int>。
- 2 产权组织（2017年）。《留下印记》，第36–37页。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_900_1.pdf。
- 3 同上，第50–51页。
- 4 见www.icann.org。总体概述见www.icann.org/en/system/files/files/domain-names-beginners-guide-06dec10-en.pdf。
- 5 “Delta”既是一家生产厨房水龙头的公司商标，也是一家航空公司的商标。理论上，两者均可合法地对域名<delta.com>提出主张。由于该域名恰好由航空公司持有，因此另一个品牌所有人以<deltafaucet.com>开展业务。
- 6 更多信息，请参见www.wipo.int/amc/en/domains/index.html。
- 7 产权组织（2019年）。《注重外观》，第15–16页。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_498_1.pdf。

走向国际

真正的全球成功故事来自能够应对全球市场的初创企业。一些国内市场够大，足以支持只针对当地市场的初创企业。但是，如果当地市场太小，不足以支持公司的发展，则必须尽早考虑全球范围。

一个常见错误是假定在当地成功的商业模式在国际上也同样有效。一些商业模式、产品或服务对某些市场有吸引力，但对其他市场则不然。初创企业必须考虑是无论如何先进入市场，还是可以改变产品以更好地适应目标市场。还需要确保有充足资金实施全球发展战略。

本质上，进入一个新市场与成立一个初创企业类似：公司需要评估自身能力，制定具体的商业模式，并做出合理的财务预测。当开始渗透新市场时，很可能会挑战当地公司并刺激当地创新和山寨活动。因此，在目标市场保护自己的知识产权可能是成功的重要条件。

公司应牢记，知识产权有地域性；仅限于授予权利的领土（国家或地区）。这意味着，初创企业在一个国家或地区获得的知识产权在其想扩展的司法管辖区可能无效。

目标国家的知识产权法还可能与初创企业本国的法律不同。初创企业必须尽早仔细考虑想在哪些国家运营、出口或采购，以确定要寻求保护的司法管辖区。¹

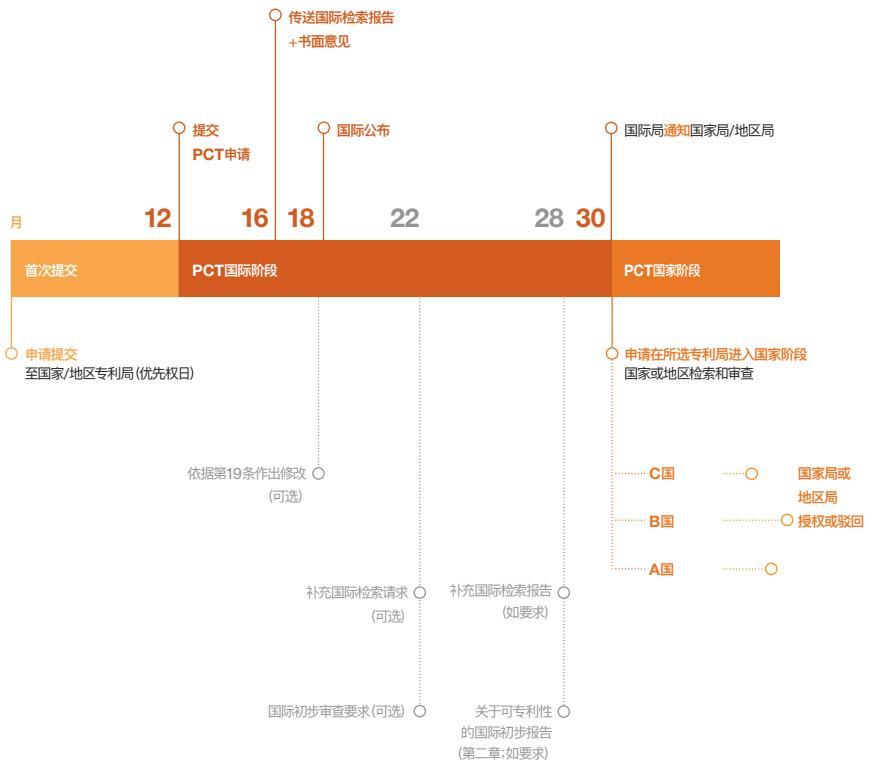
《巴黎公约》为在多个国家提交专利、商标和外观设计申请创建了重要机制。² 在该机制下，申请在一个国家或地区首次提交的日期称为优先权日。随后，同一申请人在规定期限（优先权期）内就同一发明在其他国家提交的申请，为现有技术目的视为在优先权日提交。对于专利，优先权期为12个月，而对于商标和外观设计，为6个月。

在其他国家申请专利权

通常，初创企业会在其本国提交国家专利申请。希望在海外运营的初创企业为受益于《巴黎公约》的规定，必须在12个月（优先权期）内在感兴趣的其他国家提交申请。

由产权组织管理的《专利合作条约》（PCT）为公司多个国家获得专利保护提供了一个有效的、通常具成本效益且实际的方式。³ PCT使得在许多国家为一件发明同时寻求专利保护能够只通过提交一件单一“国际”专利申请实现，不必在每个国家司法管辖区或地区单独申请。国家和地区专利局仍负责在所谓的“国家阶段”授予专利。

图2.《专利合作条约》程序



优点

- 一件PCT申请在所有PCT缔约国具有法律效力
- 统一的形式要求
- 接收可专利性信息, 支持战略决策制定
- 将国家处理的高昂费用推迟18个月

PCT申请可从一开始就作为国际申请提交,也可以在初始国家专利申请后12个月内提交。

在PCT途径下(见图2):

1. 一开始就提交国际申请;或者,公司可在提交国家或地区申请后12个月内提交国际申请。
2. 申请在优先权日后18个月公布,申请人要求提前公布的除外。由于公布会发布有关发明的信息,这个时间表意味着申请在自优先权日起18个月内仍保密。
3. 在优先权日后30个月内,⁴ 申请人必须选择希望在哪些PCT成员国寻求专利保护;其申请在这些国家进入“国家阶段”。初创企业应谨慎决定对其业务重要的国家,并采取措施在这些国家获得保护,因为商业成功可能取决于发明是否在这些市场受到保护。另一方面,这一阶段往往要求初创企业进行大量投资,因为成本随着所选专利保护的国家数量而增加。在每个地方,公司均要承担主管局的具体费用以及翻译、当地律师等成本。
4. PCT体系是提交和处理专利申请的体系。既不存在全球专利,也没有PCT专利。每个国家或地区专利必须单独寻求和获得。每个司法管辖区根据国家法律决定是否授予专利。
5. 与基于《巴黎公约》的传统专利制度相比,PCT体系使公司能够拥有更多时间并提供更多信息。

在巴黎途径下,初创企业可以在本国提交申请,然后(在优先权期内)在其他国家提交申请。

在PCT下,初创企业提交一件PCT国际申请,而非在有意开展活动的每个国家提交申请。初创企业会收到一份国际检索报告,并可选择请求进行国际初步审查和补充国际检索。

PCT途径允许公司将国家或地区处理和相关费用最多推迟30个月。⁵

当初创企业提交国际专利申请以在国际市场上保护技术创新时,还应考虑确保其在这些市场的商标权和工业品外观设计权。

在其他国家申请商标权

如欲在海外保护商标,初创企业可以根据自己的全球目标和预算,在三种不同申请策略中选择:

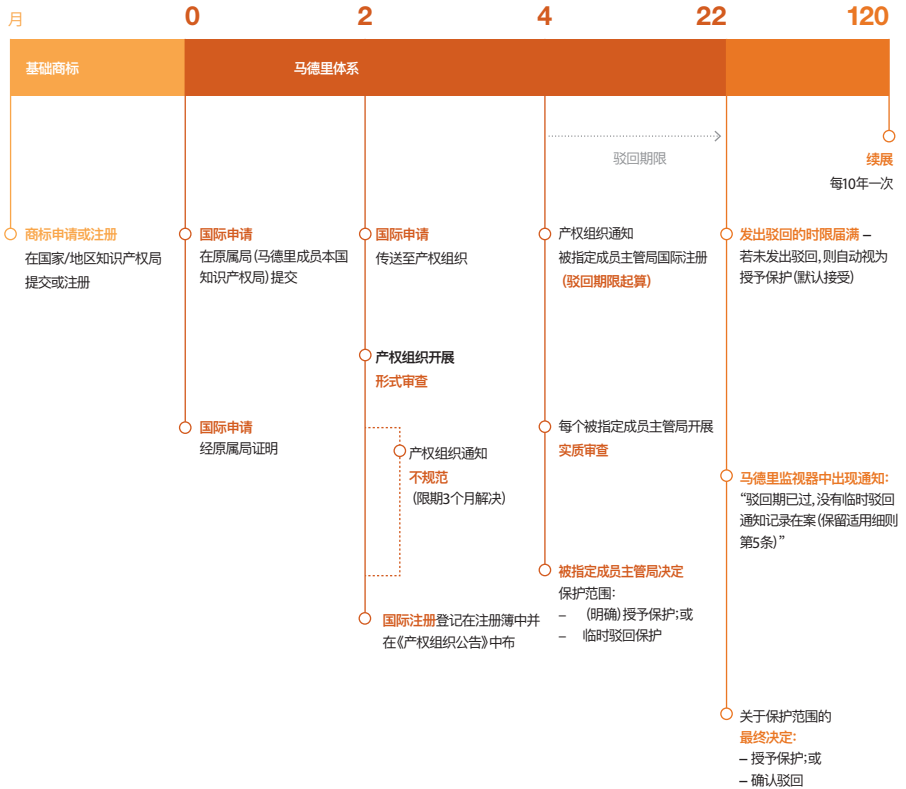
- 国家途径。在寻求保护的每个国家向国家商标局分别提交申请。
- 地区途径。通过在所有成员国具有法律效力的地区商标注册体系申请保护。相关体系包括非洲知识产权组织(OAPI)、非洲地区知识产权组织(ARIPO)、比荷卢知识产权局(BOIP)和欧洲联盟知识产权局(EUIPO)。
- 国际路径。通过马德里体系提交。

产权组织管理的马德里体系是针对全球商标注册和管理的解决方案,既方便又具有成本效益(见图3)。商标注册人以一种语言,提交一件申请并缴纳一组费用,便可在多个市场申请保护。

马德里体系还通过一个中央系统,允许更正、续展或扩大全球商标组合。

在马德里体系下,国际申请必须以国家或地区申请或注册为基础,亦称为基础商

图3. 马德里体系程序



优点

- 只需以一种语言申请一次,可在多达116个国家注册
- 以单一货币缴纳一组费用
- 通过一个中央系统管理续展和变更
- 通过后期指定将商标扩展至其他国家

标。基础商标必须在申请人营业所、住所或国籍相关联的马德里体系成员领土内注册或申请。

国际申请必须首先提交至原属局(注册或申请基础商标的商标局)。原属局对申请予以证明后,提交至产权组织。一旦产权组织审查申请符合形式要求,则会在国际注册簿上登记,并在《产权组织公告》上公布。寻求商标保护的领土会收到通知。它们决定是否接受或驳回商标。

如果初创企业在向国家或地区商标局提交商标申请后6个月内提交马德里体系国际申请,则可要求将最初的申请日作为优先权日。这意味着,如果竞争者在该优先权日后在初创企业感兴趣的市場为相同或相似商标提交申请,则该初创企业可基于最初提交日期,主张自己的申请在竞争者申请之前。

但是,如果初创企业错过这六个月期限,则无法在国际申请中要求优先权,不得不依靠国际注册日期。在此情况下,在初创企业的国际注册日期之前(但在初创企业首次提交国家或地区申请日期之后)申请的竞争者会被视为先提交,初创企业从而可能无法获得权利。

在其他国家申请工业品外观设计权

如欲在海外保护工业品外观设计权,初创企业可根据自己的全球目标和预算,从三种不同申请策略中选择:

- 国家途径。在寻求保护的每个国家向国家知识产权局分别提交工业品外观设计申请。
- 地区途径。通过在所有成员国具有法律效力的地区外观设计注册体系申请保护。

目前可向非洲知识产权组织(OAPI)、比荷卢知识产权局(BOIP)和欧洲联盟知识产权局(EUIPO)申请。

- 国际途径。通过海牙体系提交国际申请。

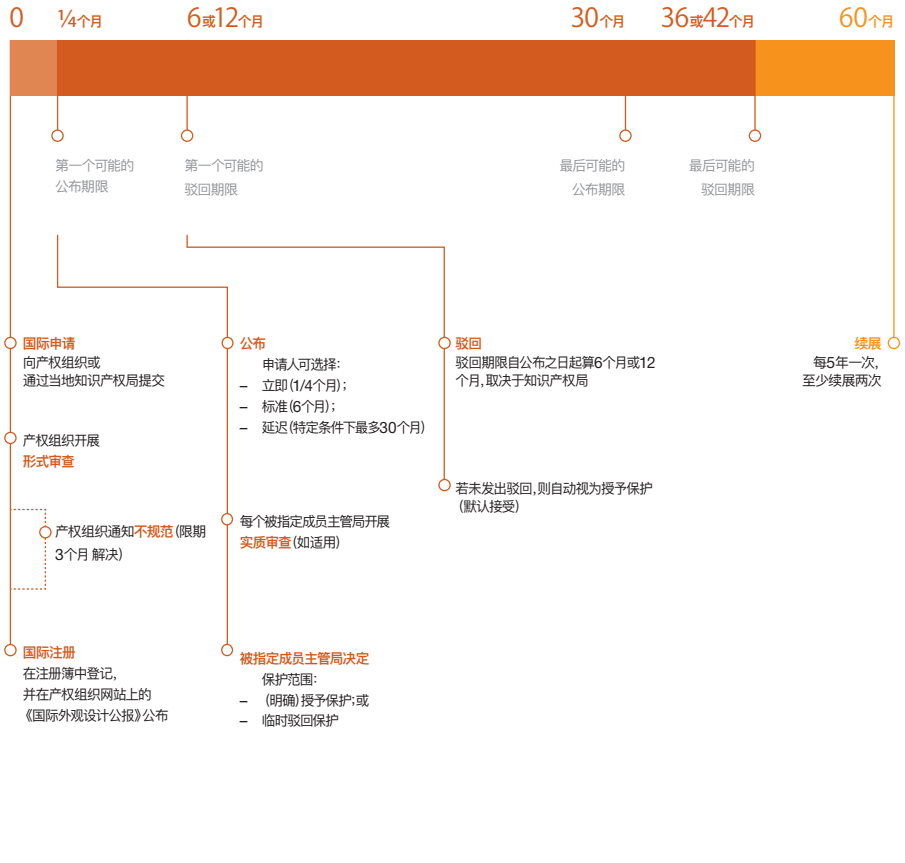
产权组织管理的海牙体系使初创企业能够通过向产权组织以一种语言、提交一件国际申请,缴纳一组费用,在全球多个市场获得、维护和管理外观设计权。由于拥有一个中央系统,海牙体系还极大地简化了国际注册的后期管理(见图4)。

要具备提交申请的资格,申请人必须是缔约方(作为海牙联盟成员的国家或政府间组织)的国民,或在缔约方领土内有住所、商业营业场所或经常居所。与马德里体系不同,不要求任何在先的国家或地区申请或注册。

国际申请直接向产权组织提交。收到申请后,产权组织检查是否符合形式要求。如符合,将在国际注册簿中登记申请并予以公布。申请中指定的缔约方将根据各自法律的实质要求,在给定期限内决定是否接受或驳回外观设计。

如前文所述,外观设计权的优先权期为6个月。如果初创企业已在一个国家或地区提出申请,并希望将保护范围扩大至其他国家或地区,可以在首次申请后六个月内提交海牙体系国际申请,并要求自首次提交申请之日起算的优先权。在优先权期内,申请人优先于在其优先权日之后申请相同或相似外观设计的任何人。与专利一样,一旦该期限届满,且第一份申请已公布,则该外观设计不再视为“新颖”,并且可能没有资格在其他领土内受到保护。

图4. 海牙体系



优点

- 只需以一种语言递交一件申请, 即可在多个司法管辖区为同属一个类别的产品注册多达100项工业品外观设计
- 以单一货币缴纳一组费用
- 配合商业战略安排注册的公布时间
- 通过一个中央系统管理续展和注册变更

联合王国LYS技术有限公司

LYS



创始人

克里斯蒂娜·克洛基亚蒂
雨果·斯特拉斯乔

核心知识产权

待审未决的美国和欧洲专利申请。
一个商标。
软件和算法的版权。
商业秘密（数据）和技术诀窍。

网站: <https://lystechnologies.io>

产品

与空气、食物和水一样，光是健康的重要自然来源。如今，我们90%以上的时间在室内度过，大多数人没有与光的健康关系。近期科学研究表明，光照不足会导致一系列健康问题，从睡眠问题、警觉性问题到慢性疾病等。

应用于科学研究、工作场所福祉和个人健康，LYS使用可穿戴技术、移动应用和数据科学帮助实现更健康的光照生活。

LYS的做法有三个关键步骤：建立关于光对个人健康影响的认知；鼓励行为上的改变；以及改善室内光线。LYS Button是一个可穿戴的光传感器，准确

测量光照。LYS应用结合这一信息，使用户了解光如何在日常环境中对他们产生影响。LYS Button与名为Light Diet®的应用内两周健康计划结合使用。应用内的个性化建议和详细报告促使用户对日常光照习惯作出轻微改变。LYS应用还自动探测智能灯光，并利用机器学习调整色温和亮度。

知识产权、产品和商业设计

尽管知识产权一开始不是优先重点，但联合创始人始终意识到，数据会是LYS最宝贵的智力资产之一。该公司开发了一组强大的专有智力资产，从机器学习算法到硬件外观设计，包括正在申请的美国和欧洲专利。

经汇总、匿名化并分析的数据已证明创造极大价值。这些数据有助于建筑师和建筑公司做出知情设计决定，并用于改善工作场所的照明和雇员健康状况。LYS创建了第一个关于光对人体影响的大型数据集，这已成为重要的价值主张。

尽管这家初创公司依靠PCT申请来保护其产品和方法，但LYS的数据和算法是最重要的竞争优势。意识到其重要性，该公司已采取措施遵守当地和国际数据隐私法。它目前正在研究向照明公司许可其技术的模式。LYS在帝国企业实验室“WE Innovate”项目中开发，该项目帮助女学生制定早期商业理念。

在其他国家获得版权保护

版权在《伯尔尼公约》⁶所有缔约国自动获得。《伯尔尼公约》规定了特定的共同要素，但许多事项由每个缔约国自行决定。因此，保护的具体情况在不同司法管辖区之间可能略有差异。由于版权本身具有地域性，在每个地方给予的保护将反映所涉国家的法律。

注

- 1 各国知识产权局的详细联系信息可见www.wipo.int/directory/en/urls.jsp。
- 2 产权组织管理的1883年《巴黎公约》是首个保护包括专利在内的工业产权的重要国际协定。
- 3 PCT是拥有超过150个缔约国的国际条约。
- 4 存在例外，尤其是欧洲专利局和韩国特许厅，允许31个月。
- 5 提供若干项减费。见常问问题“PCT提供减费吗？”，www.wipo.int/pct/en/faqs/faqs.html。
- 6 《保护文学和艺术作品伯尔尼公约》，见<https://www.wipo.int/treaties/zh/ip/berne/index.html>。

其他利用知识产权的战略方式

当初创企业获得一项或多项知识产权时，便拥有了可在业务中进行战略性使用的资产。它可以直接将知识产权融入产品和服务的生产或市场推广，从而加强其竞争力，正如前文所述。还可以利用知识产权创造额外收入来源，获得融资，吸引合作伙伴、协作者和雇员，并增加公司价值。我们将在下文探讨这些机会。

许可

除在核心业务中使用知识产权外，初创企业还可以通过授权他人使用，对自己的知识产权资产加以利用。知识产权是无形资产，不同于有形或实物资产，其优势在于规模可以扩大。它是一种可以由许多用户同时利用而性质或质量不发生改变的资产。

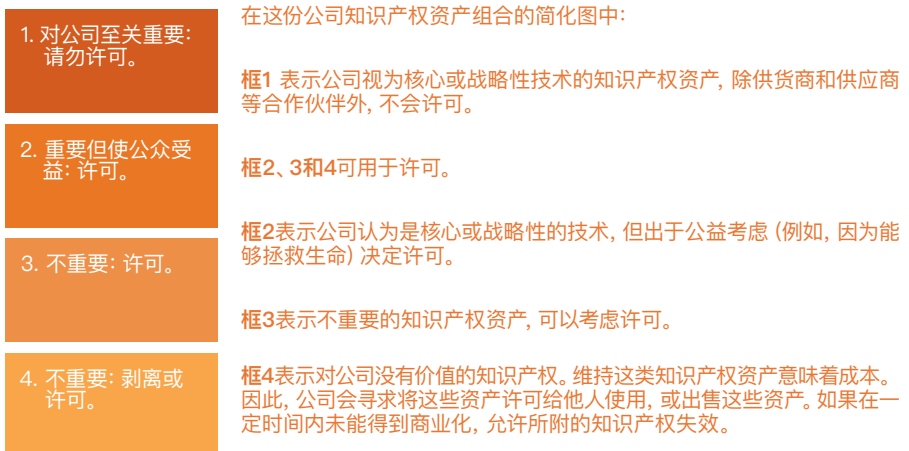
授权他人使用知识产权，同时保持对基本权利的所有权，称为许可。它是一个合同协议（交换承诺），其中一方（许可人）同意允许另一方（被许可人）使用许可人拥有的知识产权，条件是以有价值的东西作为交换，通常是经常性付款（使用费）。¹

这一机制使拥有知识产权的初创企业能够通过向第三方许可一些知识产权资产创造额外的收入来源（见图5）。它可以在自己运营的地理区域或提供知识产权不会损害初创企业竞争能力的其他地理区域招募被许可人。初创企业甚至可能发现将技术许可给直接竞争者具有优势，无论是通过限制使用领域，还是通过初创企业也能获得竞争者知识产权组合的交叉许可机制。大多数知识产权密集型公司会系统地安排自己所有的知识产权，确定愿意许可他人使用的知识产权资产，并将它们与极具战略性因而无法许可的知识产权资产分开。

知识产权许可能够以多种不同方式系统地安排。例如，知识产权可以许可给单独一方，即所谓的独占许可。在许多独占许可中，知识产权权利人自己保留权利，例如能够将知识产权纳入自家产品。

另一种方式是，同一知识产权许可给多方，或称非独占许可。可拟定协议授权被许可人与其他方分享权利；这称为分许可。将许可限制在特定领土或活动亦很常见。

图5. 知识产权组合简化分类



许可协议是能够根据各方需求调整的灵活文件。不过，根据目的和客体的不同，起草一份完善的许可协议通常很难。在此情况下，应寻求专业建议。尽管许可协议可能大相径庭，不过可以确定共同之处：

- 大多数司法管辖区要求许可协议采用书面形式。
- 在一些国家，许可协议必须在国家主管机构，（如专利局）登记。
- 授权和使用费条款是许可协议的核心。² 授权条款涉及授予什么知识产权以及可适用的任何限制。使用费条款涉及作为授予许可的回报，许可人获得的价值。
- 许可知识产权的协议期限绝不能超过所授权知识产权的寿命。³
- 如果许可协议覆盖多个司法管辖区，则这些司法管辖区必须在授权条款中分别提及，或者如有必要，应作为单独协议的客体。不言而喻，作为许可协议客体的所有知识产权必须已经在相关国家获得。
- 在许可商标时，许可人应制定明确规则，控制被许可商标的正确使用和带有被许可商标的产品质量，以确保符合消费者对标有该商标的产品的预期。
- 如果被许可人需要让第三方获得许可人的知识产权，则被许可人需在许可协议中获得分许可权利，由此被许可人成为分许可人的许可人。

必须指出，各方对彼此的一些义务在协议终止后将仍然存在。存续的权利会根据被许可的客体和协议内容有所差异。不过，一份起草得当的协议将包含条款：使许可人能够收取应得的使用费；允许被许可人销售库存的被许可产品；包括相互保密和不公开义务；并规定终止后开展有限审计的权利等。若知识产权为共同所有，许可的能力可能取决于司法管辖区和各方之间的协议。应注意评估单一许可人是否拥有单方面将权利许可给他人的权利。在许多情

况下，共同所有人必须通知或获得其他共同所有人的同意。通常，协议可能限制对共同所有人竞争者的许可。

阿尔切利克的许可战略

阿尔切利克公司在家用电器和消费电子领域创造了自己的技术，并根据公司的长期战略目标建立知识产权组合。

阿尔切利克公司将核心技术和非核心技术区分开便于许可活动，并愿意探讨非核心技术的许可机会，同时将被许可人对技术有效商业化的能力纳入考虑。

如果专利交叉许可对双方有利，阿尔切利克也会与其他公司探索专利技术交叉许可的机会。在讨论中，阿尔切利克考虑到不良战略或执行欠佳可能影响产品成功，或质量管理不善可能损害品牌或产品声誉的风险。

阿尔切利克公司也非常希望参与专利组合计划。如果某一联合会阿尔切利克活跃领域内的技术感兴趣，该公司愿意将其技术专利放入专利池。

如果许可是初创企业的核心商业模式，找到被许可人是主要收入来源，则该公司可能不会销售产品或服务，而是通过许可协议提供技术。Bluetooth或杜比就是基于许可的商业模式实例。杜比公司将技术许可给原始设备制造商，以供纳入消费娱乐产品。

对于利用版权营利的初创企业亦是如此，通常是通过向第三方许可软件。取决于商业模式、知识产权和行业的不同，基于许可的初创企业可能量大（一天批准多个相对低价值的许可）或量小（一年一个高价值的许可），并根据自身情况需要建立业务发展、谈判和现金流管理的适当许可前程序，以及合适的许可战略和标准协议。

土耳其德米斯制药 (Dermis Pharma) 保健化妆品公司



创始人

厄兹根·厄泽尔教授
埃夫伦·霍曼·格克切博士
萨金·通贾伊·坦勒韦尔迪博士

核心知识产权

- 两件专利 (已注册, 土耳其)。
- 一件欧洲专利。
- 在澳大利亚、巴西、中国、日本、俄罗斯联邦和美利坚合众国已获得专利。
- 未决PCT申请 (在加拿大进入国家阶段)。
- 一个商标。
- 商业秘密和技术诀窍。

网站: www.dermispharma.com

产品

经临床研究证实, Dermalix™伤口护理基质贴片可治疗糖尿病、褥疮或烧伤引起的慢性皮肤伤口。在土耳其艾杰大学

开展研究期间, 该团队打造出一种含抗氧化剂的真皮微粒基质, 极大地缩短了慢性皮肤伤口愈合的时间, 尤其是糖尿病所致的伤口。德米斯制药公司已通过监管批准。Dermalix产品预计于2021年推出。

知识产权、产品和商业设计

艾杰大学技术转让办公室承担了专利合作条约专利申请的初始费用, 并接受德米斯制药的少量股份作为交换。

一家创业投资基金向艾杰大学提供了一笔贷款, 为原始专利申请的国家阶段供资。

考虑到进入生产所需的启动资本, 以及销售和人力资源成本, 创始人通过战略伙伴关系将其技术投入市场。专利带来的竞争优势经证明对吸引战略伙伴至关重要, 并最终促成专利权的转让。

德米斯制药与土耳其最大的制药公司之一的协作转变为战略伙伴关系, 为此德米斯制药转让了所有注册专利的权利, 以及申请和Dermalix产品商标。德米斯制药获得Dermalix产品商业销售所创收入的一定比例。

该初创企业保留了大量技术诀窍, 在项目层面加以利用。此外, 与战略伙伴就Dermalix的持续协作促成了三份新的科学出版物, 进一步促进产品的技术论证。

初创企业可能还需要搜寻和获取业务所需的知识产权。例如考虑以下情况：

- 一所高校拥有一项知识产权。它“衍生”出一家初创企业来开发和推广该知识产权。理想情况是初创企业拥有该知识产权，但是高校不愿意或无法转让，初创企业就需要获得许可。
- 确保自由使用权。⁴在这种情况下，初创企业需要获取第三方的知识产权，以开发自己的产品或服务并使之商业化。自由使用权最有可能通过许可获得。在获取许可时，应注意考虑当公司发展壮大或可能出售给另一实体时有哪些需求。如果没有事先考虑到可能出现的情况，初创企业或许需要重新谈判许可条款，可能费用高昂或无法达成。

转让

转让是知识产权资产的出售。转让人将资产所有权转让给受让人，通常但并非总是为了价值。（在允许的情况下，转让可以是名义上的对价。）当转让完成后，受让人持有被转让知识产权的全部权利。转让程序取决于不同国家的不同规定，可能需要在国家注册局登记，以便能够对第三方行使权力。如果转让一组在多个司法管辖区的知识产权，当事人需谨记知识产权的国家特性，以及资产的出售必须符合每个相关司法管辖区的适用法律。应指出，转让和许可的混合方式是可能的。例如，设想一项技术由两个不同国家的两项独立专利覆盖。初创企业可能通过转让在A国获得专利，通过许可协议在B国使用专利。

获得资金

初创企业在能够创造足够收入维持自身运作之前，需要资金。任何新成立的公司

在赚钱之前均需要花钱。这就是令人胆寒的“死亡之谷”，初创企业必须跨越。因为初创企业成立时不太可能创造足够收入，需要有足够的资本承担其运营成本，直到它能够自负盈亏。在某些情况下，公司创始人会为自己的初创企业供资。

但是，大多数初创企业需要资金，通常数额庞大。因此，许多初创企业在成立之初或发展过程中会寻求一系列资金来源。在此过程中，通常需要向供资方保证，初创企业已采取适当措施调查知识产权形势并保护其知识产权。下文总结了一些资金来源，图6展示了融资的阶段。

政府资助

等级为TRL4或以下的技术不太可能从传统投资人处获得资金，因为存在极大的技术和商业风险。此外，可能没有能够接受融资的法律实体。技术往往在开发中，通常在高校等较大的机构。此时，提高TRL所需的资金通常来自高校的研究预算或政府。

这条一般规则也有例外。一些政府已建立促进创业的小额资助机制，提供补助金或长期贷款，使初创企业能够独立开发和验证自己的技术或商业模式。愿意提供小额资金，为验证和研发阶段供资的天使投资人则更为少见。

官方研究资助可能对资金促成的任何知识产权（“前景知识产权”）所有权和使用权设置条件。因此，研究在政府机构或高校内开展的，该政府机构或高校可对前景知识产权主张权利，这可能削弱创业者在初创企业自由利用的能力。如果使用了高校的资源（实验室、材料、人力资源），或者创业者与高校订立了雇佣协议，那么为研究供资的高校或当事方可对创造的知识产权主张全部或部分权利。这取决于当地法律和高校的政策；⁵因此，初创企业创始人应注意核实当地法律和高校的知识产权政策。

对协作项目、联合体和国际研究项目的供货可能以类似方式设置条件，也会限制预期前景知识产权的使用和分配。此外，项目可能要求项目合作伙伴将自己的知识产权（“背景知识产权”）提供其他项目伙伴。如果初创企业的商业模式需要利用可能依赖第三方背景知识产权的前景知识产权，则创业者必须解决自由使用权的问题。

初创企业还可以从其他旨在支持创新的政府计划中受益。例如，一些税收制度允许公司在纳税申报中抵扣研发费用，从而降低成本。专利盒等其他制度，对公司从知识产权获得的收入给与税收优惠。

朋友、家人和傻瓜 (FFF)

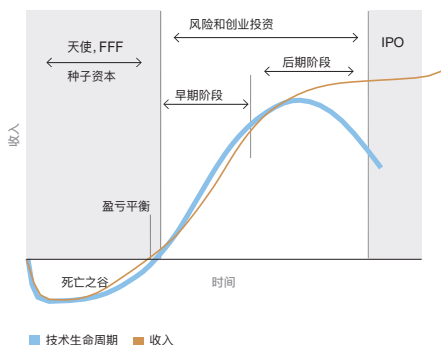
在任何阶段，初创企业均可能从朋友或家人那里获得非机构资金。这类资金通常是贷款，数额一般不大，往往未附有正式协议，并且可能不会出现在初创企业的账簿中。如果接受FFF资金，初创企业应注意记录该资金流入，以避免未来可能的法律或纳税义务。

如果初创企业的启动和早期阶段为自筹资金，联合创始人不止一个，则知识产权的所有权可能会成为问题。具体而言，合伙人应尽早解决知识产权的分配问题。这通常通过股东协议进行。例如，一位联合创始人可能为初创企业提供资金，另一位则带来会创造新知识产权的知识产权或技术知识。好的做法是，将相关知识产权的全部权利转让给初创企业，并通过初创企业，而非创业者个人提出新的保护申请。

天使投资人

天使投资人是用自己的钱进行投资的个人，与管理第三方投资人基金的创业资本供资方截然不同。天使投资人往往在有专业经验或感兴趣的领域投资。与创业投资基金相比，他们一般投资的金额更少，但

图6. 融资的阶段



这份资金来源大致图示反映了投资初创企业的长期生态系统。在实际中，不同国家的筹资情况各不相同。

请注意，实现收益前的资金（跨越死亡之谷时）通常来自“朋友、家人和傻瓜”（FFF）、天使投资人，以及可能的政府资助。

大多数创业投资供资方更倾向投资已有正现金流的公司（赚取的收入大于支出）。部分早期阶段的创业投资基金，通常在高科技领域，的确也在实现收益前的阶段投资。

通常情况下，初创企业会经历多个筹资阶段，从天使投资到创业投资资金。在每个阶段，所投金额将会大幅高于前一个阶段。

应注意的是，在早期阶段，收入曲线（橙色）可能跟随技术生命周期曲线（蓝色）。此处有一个基本经验，即如果初创企业不继续创新，而是依赖最初开发的技术，则收入很可能随着技术老化而下降。

通常在较早阶段。除提供资金外，好的天使投资人还分享自己的专门知识，支持初创企业的产品和业务发展，以及之后的筹资和管理。与创业投资基金一样，天使投资人通常获得初创企业的股权作为

投资的交换。他们因此对所支持的公司拥有所有人权益，尽管不一定是对知识产权或创造的知识产权。天使投资人极少要求获得核心知识产权的所有人权益；如果提出此类要求，创业者应非常谨慎地回应。相比之下，投资人通常会要求初创企业将相关知识产权转让给新公司，例如，当这些权利属于一个单独的实体（如高校）或个人（如创业者）时。

创业和风险投资基金

创业投资（VC）基金比天使投资人更为制度化。它们通常管理其他投资人、高净值人士或基金的基金汇集的资金。创业投资基金的投资人统称为“有限合伙人”（LP）。大多数创投基金有一个重点投资领域，并倾向于在特定阶段投资。所投金额（称为“单笔投资规模”）在不同创投之间有所差异。由于它们是机构，对有限合伙人有受信责任，创投基金的尽职调查程序和投资决策用时比天使投资人长。

当创业者向创投基金进行推介时，应采取措施，确定初创企业的重点和寻求的金额在基金的投资标准之内。寻求50万美元的移动应用初创企业不太可能从投资额从不低于200万美元的生命科学创投基金处获得投资。

显然，如果项目尚未带来收入，则企业家必须寻找启动资金；但拥有正现金流的初创企业也可能希望筹集投资资金（意味着出售公司股权），例如，为加快增长，进入新市场，或将新产品投入市场。其核心原理是增加新公司的价值。通常，创始人的股份会随着初创企业经历几轮融资而大幅减少。核心推定是，当公司的价值增大时，每一股份的价值也会提高。如果公司绩效良好，整体价值增加，较小比例的股权也会有更高价值。

举例说明，设想一位创业者持有价值100万美元的初创企业80%的股份。她的股权价值为80万美元。经过几轮投资后，该初创企业的价值上升至5亿美元，但创业者的股权份额现只占总额的10%。她的股权价值却增加至5,000万美元。

提高初创企业的价值

如前文所述，知识产权是一种资产，具备价值属性。这一价值为交易该资产提供了便利，也为提高公司的价值创造了基础。在当今知识经济中，公司的无形资产在整体价值中构成更大份额，而实物资产的份额则越来越低。初创企业尤其如此，许多初创企业依赖单一创新，即一种无形资产，且几乎没有实物资产。这类初创企业的价值大体上是其创新的价值加上创造者拥有的知识。

但是，评估知识产权很复杂，且往往很困难，⁶ 对于初创企业尤其具有挑战，因为它们的知识产权很可能尚不成熟，仍处于研究和开发阶段，或者正在注册过程中。知识产权的价值也并非恒定。它随时间变化且受许多因素影响，包括专利注册、技术验证、潜在许可伙伴表达意向、对技术的预计需求、能被不同技术代替的程度等。同样，专利申请驳回、对所有权的法律挑战、不同但竞争性产品出现或新的监管障碍，均可压低知识产权的价值。

不过，价值评估应在能够进行时开展。首先，必须牢记初创企业商业化的知识产权与许可给大公司的知识产权在潜在价值上的差异。一开始，前者的价值会比后者低很多，因为初创企业伴随风险。但是，如果初创企业成功通过不同发展阶段且商业模式得到验证，则其知识产权

的价值会增加，并且可能实现的货币价值也远高于许可。

将这一点纳入考虑，评估早期阶段的知识产权有助于多个目的，包括：

- 计算为初创企业带来知识产权的一方（相对于带来资本的一方）的股权份额。例如，设想一项专利申请的价值为10万美元，另一方愿意向初创企业投资相同金额。在此基础上，若无其他因素改变股权结构，合伙人将各自持有初创企业50%的股权。
- 吸引投资人。寻求资金的初创企业需要进行评估，以便潜在投资人能够判断自己的投资将购买多少股权。评估知识产权可能增加初创企业的价值，相同的融资金额能够使创始人持有的股权更多。例如，设想投资人愿意在早期阶段向初创企业投入10万美元。如果初创企业估值为50万美元，投资人将获得20%的股权。但是，如果创始人能够基于知识产权评估，对同一初创企业估值为100万美元，则创始人持股将更多，而投资人相同投资则获得10%的股权。
- 初创企业可能希望获得属于第三方（如高校）的知识产权资产许可。将被许可的知识产权价值会影响到建立初创企业的成本。作为应对，初创企业可能谈判一个期权（在稍后的日期许可知识产权）；向投资人寻求资金（使其能够获得知识产权许可）；或者与知识产权权利人谈判一个使用费递延支付方案（其中使用费将累计计算，但初创企业延迟支付，通常直到产生正现金流）。
- 当知识产权要出售、许可他人、用作贷款抵押，或用于申请对商业化知识产权资产的税收优惠（在财政政策有利

的国家）时，也需要进行评估。公司还可以评估整个知识产权组合，并将其价值作为资产记录在账目中，以便计算公司的价值。

评估知识产权资产可使用多种方法⁷，下文列出了一些较为常用的。

成本法

成本法通过确定在内部或外部开发相似（或完全相同）知识产权资产的成本来评估知识产权资产价值。它汇总所涉的直接支出和机会成本，并考虑到过时的问题。例如，通过计算开发过程中产生的成本，按通货膨胀调整以提供当前价值，并进一步调整弥补过时，得出知识产权的最终价值。

计算知识产权资产的过时程度时，需考虑过时的功能、技术和经济层面。

功能性过时根据相对于当前的替代方案（可能是现有技术），使用知识产权的额外操作成本计算。当技术发展使知识产权变得毫无价值时，即出现技术过时。例如，下一代计算机软盘驱动器的专利很可能一文不值，因为技术上更优越的选项已存在。当使用知识产权的最高和最佳形式无法提供足够的投资回报时，则出现经济性过时。

成本法有两个变体。复制成本法审查制作与知识产权资产完全相同的复制品的成本。替代成本法审查重新创造一个履行相同功能的相似知识产权资产的成本。

市场法

市场法在可比情况下将知识产权资产与为相似知识产权资产支付的实际价格进行对比。如欲使用这一方法开展评估，需要活跃的市场和相同知识产权资产或一组可比或

相似知识产权资产。如果这些资产不是完全可比，则必须找到变量来控制差异。

使用这一系统进行评估，就被转让权利的性质和范围而言，可提高此类信息的准确性，包括条款和条件的详细信息以及交易情况（是否为交叉许可，或许可在诉讼和解过程中达成等）。

不过，从定义来看，知识产权资产是独一无二的。不可能找到完全相似或高度可比的知识产权资产。此外，即使能够成功找到高度相似知识产权的交易，也极难获得准确信息，因为此类信息通常保密。

收入法

收入法根据知识产权资产预计带来的经济收入评估知识产权资产，并调整为现值。这是最常用的知识产权评估方法。

如欲应用该方法，必须预测知识产权资产在剩余使用期限内产生的收入流（或节省的成本）；用收入或节余抵消与知识产权资产直接相关的成本；评估风险；最后通过应用贴现率或资本化率将收入调整为现值。

吸引合作伙伴和协作者

管理得当的知识产权组合表明初创企业认真对待、重视自己的知识产权，并已采取措施予以保护。这会给潜在协作者信心。它意味着一个有利的环境，创新将受到尊重和保护，并且企业将有所保障。

协作和知识产权主题近日在所谓的“开放式创新”背景下变得更加突出。实行开放式创新的公司积极吸引外部协作者推

表1. 知识产权评估触发点

类型	评估触发点
交易	知识产权资产的许可；特许经营 出售或购买知识产权资产 并购；剥离、分拆 合资企业或战略联盟 知识产权资产捐赠
行使知识产权权利	知识产权受到侵犯时计算损害赔偿
内部使用	投资研发 知识产权资产的内部管理 战略融资和/或筹集股权/资本 投资人关系
其他目的	财务报告 破产/清算 优化税收 知识产权资产保险

见产权组织，IP PANORAMA。第11单元，知识产权评估。
www.wipo.int/export/sites/www/sme/en/documents/pdf/ip_panorama_t1_learning_points.pdf.

进其产品，鼓励来自组织之外的想法。过去，创新通常在封闭的环境中开展；在组织内部产生，来自外部的投入很少。

如今，各组织寻求外部各方的投入更加常见。小公司越来越多地寻求参与更大的项目，并通过采取措施管理知识产权资产，向其他参与方发出拥有发明和创意资质的信号，使自己成为大公司青睐的合作对象。尽管开放式创新模式能够为初创企业创造巨大机会，但初创企业需要仔细注意知识产权所有权和可能作为参与条件的许可安排。寻求协作的各方通常要求合作伙伴转让知识产权所有权或授予广泛的许可权。这可能不符合初创企业的商业模式或利益。

注

- 1 见国际贸易中心与产权组织（2005年）。《交换价值，谈判技术许可协议：培训手册》。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/licensing/906/wipo_pub_906.pdf；和产权组织（2015年），《成功技术许可》，www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/licensing/903/wipo_pub_903.pdf。
- 2 见WIPO Green，《许可核对清单》，www3.wipo.int/wipogreen/docs/en/wipogreen_licensing-checklist_061216.pdf。
- 3 但是，请记住商业秘密可以永远存在。协议也可以比其中的知识产权条款持续更久，尤其是在提供服务的情况下。
- 4 有关自由使用权的更多信息，见关于管理与知识产权相关的风险一节。
- 5 更多信息，见产权组织。“大学知识产权政策”，https://www.wipo.int/about-ip/zh/universities-research/ip_policies/index.html#toolkit。
- 6 见产权组织，IP PANORAMA。第11单元知识产权评估。www.wipo.int/export/sites/www/sme/en/documents/pdf/ip_panorama_t1_learning_points.pdf；欧洲知识产权服务台，“情况简报——知识产权评估”。https://intellectual-property-helpdesk.ec.europa.eu/ip-business_en。
- 7 同上。

管理风险

初创企业的成功既取决于对忽视知识产权制度的风险的认识，也取决于知道如何利用知识产权制度以增强竞争力。如果无法保护初创企业所依赖的创新，就会失去前文提及的可加强和扩大业务的选项。不了解知识产权制度如何运作，将使初创企业暴露在攻击中并承担不必要的费用。初创企业应将知识产权风险管理作为优先事项纳入总体商业战略。下文将介绍一些比较大的风险。

澄清所有权和使用权

未能保护和尽早保护

如上所述，创建基于技术的初创企业旨在将创新产品或服务，有时就一件产品或服务投入市场。创新通常是唯一或主要价值资源。对于此类初创企业，主要风险之一是未能保护好资产，使之落入第三方之手，危及整个商业模式。因此，每家初创企业均应采取行动保护创新，从而防止他人占用。管理这种风险意味着，例如，采取行动：

- 早日注册；
- 遵守注册截止日期和时限；撰写完善的专利权利要求，防止规避设计；
- 在所有相关市场获得保护；和
- 保护后续的所有改进。

由于知识产权资产具有地域性，初创企业的知识产权保护战略应包括其感兴趣的所有市场。一旦获得保护，初创企业必须通过缴纳所有相关费用持续维持知识产权保护。

防止泄漏

初创企业还面临在申请知识产权保护之前未能将潜在知识产权资产保密的威胁。正如本指南前文所述，如果初创企业的创新或外观设计已公开（即使是对少数人），则

丧失对新颖性的主张，可能不再有资格获得保护（除非存在宽限期，且公开在宽限期内做出）。如果出现这一情况，可导致初创企业就此一蹶不振。同样，已公开的保密商业信息也不再具有资格受到商业秘密保护，除非公开在保密协议的背景下发生。因此，初创企业应优先采取措施，制定和实施与员工和第三方（包括供应商、合作伙伴和客户）的保密协议及做法。

未能获得转让

员工或第三方供应商或承包商可能促进，也可能负责创新。初创企业不应臆断自己拥有员工或承包商的工作成果。在此种情况下，应始终考虑到国家法律中的具体规定。

在一些国家，如果发明在雇佣期间和工作环境下创造，法律自动将所有权指定给雇主。但是，考虑到许多初创企业最终会跨境开展业务，各国法律可有所差异，建议公司在雇佣协议中纳入处理知识产权所有权的条款。应注意分析知识产权当前如何使用，以及随着公司发展将如何使用。始终查阅国家法律，因为有的可能主张实施创新的员工拥有优先购买权，或雇主有义务给与雇员奖励报酬等。

出于相似的理由，当初创企业起草与第三方的合同时，应明确解决和澄清知识产权所有权。如果发明或创造工作由第三方承包商完成，承包商与初创企业之间的协议应将企业成功所需的所有成果转让至初创企业。在没有此类条款的情况下，通常的默认做法是第三方承包商将拥有自己的成果，尤其是对于软件开发、网站设计和摄影等创造性工作，但是成果已明确转让给初创企业的例外。再次强调，初创企业应想得更远，查阅国家法律，并且在所有雇佣协议和与外部各方的合同中订明所有权将如何确定。合同应说明，员工创造或委托第三方的所有创新将转让给初创企业。

还可能发生的是初创企业有多个创始人，每人均在创造和开发初始产品概念中发挥作用。如果其中一人或多人离开时未将自己的权利转让给初创企业，公司可能发现其不再拥有开展业务所需的知识产权。

与初创企业雇佣或签约第三方的方式一样，较大的公司也会与小公司签约履行特定任务。这在开放式创新环境中十分常见，大公司经常请较小的专业公司解决具体技术问题。在这种情况下，初创企业处于外部承包商的地位。在开展此类工作之前，初创企业应与大公司澄清，谁将拥有工作产生的知识产权。如果初创企业在授权使用第三方知识产权（背景知识产权）的情况下，开发出一个新解决方案（前景知识产权），安排很可能尤为复杂。在此种情况下，必须明确哪些权利属于谁，以及使用产生的知识产权可能有哪些限制。这些是复杂的问题，需要事先仔细研究和协商。

初创企业的目标应是确保自己对创造的知识产权拥有“纯净”的权利。如果无法拥有所有权，初创企业应获得出于商定目的使用所涉知识产权的权利。与实物财产一样，目的是消除关于谁拥有所有权的疑虑。

避免诉讼

昂贵的诉讼可能摧毁初创企业，它们本质上缺乏资源对抗咄咄逼人的诉讼人。诉讼往往是大公司（实际上任何有手段的竞争者）青睐的武器，将有前景的年轻初创企业撞离原本的轨道。初创企业还面临来自“非执业实体”（通常形象地称为“专利流氓”）的风险，这些实体的商业模式是搜寻使用第三方专有技术的小公司并威胁起诉它们，除非拿出许可。

这类风险可通过核查第三方权利并确保不予侵犯来减轻或避免。所有注册权利均可供查验（专利申请通常在提交后18个月），初创企业能够轻易查看并确认自己并未使用属于他人的专有技术，或商业标志和外观设计。同样，初创企业应注意确保不侵犯他人受版权保护的作品，或非法获取机密商业信息。过失可导致昂贵的诉讼，使初创企业失去关键的时间，或损害其声誉。

自由使用权 (FTO)

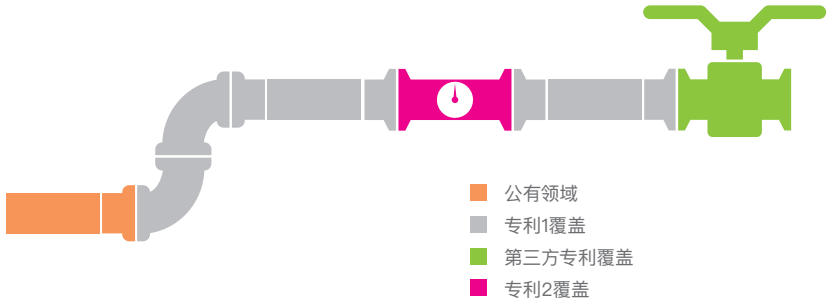
初创企业可能拥有覆盖其创新利基产品的知识产权；但仅靠这些权利可能不足以推广其产品。原因在于，大多数知识产权，尤其专利权，是“消极权利”。¹ 专利所有人并不自动拥有权利使用和利用专利文献中主张的发明。专利仅仅是赋予专利所有人排除他人使用专利发明的权利。这意味着，初创企业可能需要获得其他知识产权来推广自己的产品。

例如，设想一家初创企业希望将一种全新的创新电动滑板车充电桩商业化。该产品的外观设计包括一条伸缩式充电线。在初创企业计划制造或销售产品的市场，另有一家公司拥有伸缩系统的专利。因此，要销售带有可伸缩充电线的创新充电器，初创企业可能需要得到这家公司的许可。如果初创企业未经许可将其产品商业化，拥有伸缩系统专利的公司很可能会介入。它可能要求初创企业停止使用该电缆，或对未经授权使用该公司的知识产权支付赔偿。

为防止此类情况，公司需检索可能阻止他们在感兴趣的市场中推广产品的第三方知识产权。这称为自由使用权分析。²

为了解自由使用权在实际中如何运作，请看以下在某一国家的自由使用权分析假设案例。

图7. 自由使用权分析示例：
产品A、其子部件和覆盖每个子部件的专利



- 一家初创企业有意生产和销售产品A，并以名称“Jambu”营销其产品。
- 该产品有七个独立的子部件。
- 初创企业有两件待审未决的专利申请，覆盖七个子部件中的五个（图中灰色和绿色部分）。
- 连接器（橙色）是一个关键子部件，属于公有领域。
- 仪表（粉色）由第三方专利拥有。
- 拟议的品牌名称“Jambu”已受到另一家公司保护，用于不同类别的产品。

在这个例子中，初创企业面临的问题，因为仪表（粉色）已由第三方获得专利。该初创企业有下列选项：

- 从最终产品中去除受保护的仪表。
- 采用不同的设计，避免使用专利仪表。
- 向专利所有人购买专利或取得使用该仪表技术的许可。
- 质疑专利有效性。

极有可能产品缺少仪表无法使用，所以第一个选项不可行。如果初创企业无法设计出替代仪表，则可以联系第三方专利持有人，请求购买该专利或获得使用该技术的许可。但是，如果专利所有人不愿出售或许可该专利仪表，或者提出远超初创企业商业模式可承受的高价，则初创企业可能被迫放弃项目，可能冒着被起诉侵犯专利的风险，或者开展花费不菲且结果难料的使专利无效的尝试。这些后果对于已投入大量时间和资源开发和商业化产品的初创企业损害极大。

虽然自由使用权问题通常在专利背景下提及，但其他知识产权也可能引起自由使用权的挑战。例如，我们案例中的初创企业希望将产品称为“Jambu”。它发现这个名称已受到保护，并用于不同的产品。在这种情况下，这个名称可以使用，因为在同一领土，可以存在两个商标用于不同类型的产品，除非其中一个视为“驰名”（在此情况下可能有限制）。

设想其他例子。一家初创企业有意生产硬件，但需要受版权保护的软件来运行或与其他系统兼容。或者一家初创企业开发出一个移动应用程序，但需要接入第三方应用程序接口（API）或软件开发工具包（SDK）。在版权方面，软件的开源许可可能与合同义务捆绑，阻碍初创企业对初始源代码的商业利用或使其本身变得可公开获取。

初创企业需要在将对产品商业化的每个地理区域开展自由使用权分析。由于知识产权只在授予的国家或地区有效，因此自由使用权分析在每个开展分析的国家可能产生不同结果。

基于上述理由，强烈建议初创企业尽早在所有感兴趣的市場开展自由使用权分析，并在分配大量资源开发产品之前进行。不采取这种预防措施初创企业很可能为获取技术付出更多，并面临诉讼和声誉受损的风险。缺乏资源对所有感兴趣的市場开展全面自由使用权分析的初创企业，可能需要确定优先顺序（涉及最高风险的市場、特征或专利所有人等）。

避免浪费时间和资源

许多初创企业会犯“迷恋”自己想法的错误，而未能检查这些想法是否真的新颖；它们简单地臆断无人拥有相同的想法或其变体。此类疏忽可能宣告产品和初创企业失败。如果他人也有相同或相似的产品理念，并采取行动在初创企业感兴趣的市場上予以保护，则该初创企业进入这些市場将切实受阻。

因此，初创企业必须花心思了解竞争格局。这样做将获得重要信息，使它们能够避免遗憾和代价高昂的意外。了解竞争情况的初创企业可将研究和开发工作集中在提供机会的领域，必要时转变或重组开发过程，调整商业模式，找到可能的合作伙伴和竞争者，或干脆放弃想法。

可公开获取的数据库是一个重要信息来源，能够帮助初创企业做出这些决定并避免错误。多个含有已公布专利申请和已授权专利的专利数据库，以及商标和外观设计数据库均可免费使用。它们是技术、法律和商业信息的重要来源。

注

- 1 必须澄清的是，在涉及专利的自由使用权分析中，界定专利法律范围的是权利要求书（专利文献的一个具体部分）。就自由使用权分析目的而言，重要的是权利要求书中公开的内容，而非其他。
- 2 见“知识产权与商业：推出新产品：自由使用权”。见《WIPO杂志》，2005年9月。www.wipo.int/wipo-magazine/en/2005/05/article_0006.html。

使用知识产权数据库

如前文所述,若初创企业提交专利、商标或工业品外观设计申请,相关国家或地区知识产权主管部门会在一段时间后(时长取决于知识产权和司法管辖区)公开申请。专利、商标和工业品外观设计数据库提供了重要的商业、技术和法律信息,任何人都可通过互联网连接免费访问。这些数据库是初创企业在整个商业生命周期中从开发到风险管理问题的有用资源。

专利数据库

为获得专利,申请人必须公开有关发明的信息,信息须足够详细,使该领域的技术人员能够理解。这些信息保存在专利数据库中,这些数据库:

- 拥有关于技术解决方案的详细信息。
- 通常为独特来源,含有其他地方没有的信息。
- 覆盖范围广泛的技术和科学活动。
- 条目根据国际专利分类体系予以分类,从而便于检索。

初创企业可以查询由当地国家局,¹ 维护的免费数据库、产权组织专利数据库 PATENTSCOPE,² (其中列有许多国家和地区专利文献)以及Espacenet等由地区组织提供的其他数据库,或者由私人供应商维护的数据库,如google patents 和lens.org。私人商业服务提供商也维护专利数据库,可付费查询,内含成熟的检索和分析功能。这类数据库包括德温特创新平台、Questel Orbit、PatBase、TotalPatentOne、Ambercite、PatSeer、智慧芽、唯溥思全球数据库和东方灵盾。初创企业可在符合产权组织专业化专利信息查询(ASPI)计划资格的国家免费或以优惠价格使用数据库。³ 部分企业可从国

家专利局免费或以低价提供的检索和咨询服务中受益。最后,特定地点的初创企业可以使用产权组织技术与创新支持中心(TISC, www.wipo.int/tisc)提供的服务。

查询专利数据库中所含的信息帮助初创企业:

- 避免研究和开发工作重叠。
- 评估一项发明获得专利资格的潜力。
- 避免侵犯第三方专利。
- 评估发明的竞争力和独特价值。
- 利用未授予的专利申请中描述的技术,以及在特定国家无效或不再有效的专利。⁴
- 收集关于商业竞争者创新活动和未来方向的情报。
- 改善在许可、技术合作、合并和收购方面的商业决策规划。

土耳其维斯佩拉信息技术公司



创始人

艾蒂尔·埃尔奇尔 (博士) 教授
杰伊洪·布拉克·阿克居尔博士

核心知识产权

- 土耳其、联合王国和美利坚合众国授予的专利。
- 印度、土耳其、联合王国和美利坚合众国的注册商标。
- 软件版权。
- 商业秘密。

网站: www.vispera.co

产品

维斯佩拉 (Vispera) 提供针对快速消费品的图像识别服务。它利用视觉识别技术实时捕捉店内零售数据, 报告货架上的产品摆放情况, 并减少因缺货或库存过多造成的损失。

现有零售库存控制解决方案主要关注人工监控、跟踪货物放置和库存控制。这些措施成本高、速度慢, 且往往不准确。维斯佩拉预计, 它的解决方案可将销售额提高15-18%, 并使成本降低15%。

知识产权、产品和商业设计

商业理念的制定包括彻底查阅知识产权数据库, 以确定专利活动少的领域并进行摸底。由于这些领域被视为具有商业潜力, 因此成为明确的目标。

该初创企业利用各种政府资助, 为在早期发展阶段提交的两项单独的专利合作条约申请提供部分资金。联合创始人吸引创业投资公司为运营成本、其他知识产权申请和法律问题提供资金。

维斯佩拉的知识产权组合对其全球发展战略至关重要。除已获得的专利和商标外, 该公司在土耳其、联合王国和美利坚合众国拥有版权, 并且还在印度、土耳其、联合王国和美利坚合众国获得了商标注册。

该公司对其专有代码拥有版权, 并保护自己的商业秘密和技术诀窍。在国际层面, 维斯佩拉公司预期许可其智力资产将产生更多商业活动份额, 特别是专有软件的版权许可。

使用专利数据和态势分析

“专利摸底调查”或“专利态势分析”指对特定技术领域的现有专利进行系统性检索和分析。摸底调查描述技术领域的概况、可能存在的技术解决方案类型以及该领域领先和新加入的参与方。它以现有技术检索为基础, 使用检索词和关键词、从国际专利分类 (IPC) 或合作专利分类 (CPC) 中提取的专利分类符号, 以及一系列检索运算符提高针对性。这一过程反复进行。一旦相关数据集最终确定, 即可对不同专利领域进行分析和可视化, 为初创企业、研究机构和跨国公司等提供至关重要的竞争、定量和定性情报。用于分析和展示的信息类型, 甚

至是相关联的信息，因每个态势分析工作的目标而有所差异（见图8）。⁵

专利分析可提供范围广泛的信息，包括：

- 目标技术空间的技术趋势。在这个快节奏的世界中，一些技术迅速脱节，而另一些则在日益增多的大数据集驱动下，以人工智能的方式爆炸性扩张。如果公司能够确定技术在技术S曲线⁶上的位置，以及目标技术的演进方向，就能构建商业化战略，并专注于研究和开发。此类信息还有助于识别专利活动的峰值、可能使市场进入困难的拥挤领域（“红海”）以及专利活动较少、竞争不太激烈的领域（“蓝海”）。初创企

业有可能在相对未开发的领域，即所谓的“白色空间”，发现一些最有前景的机遇。一些类型的分析和服 务专注于识别这些方面。

- 领域中的积极参与方。专利数据分析能够帮助确定一个领域中的领军者和新来者，以及潜在合作伙伴和竞争者，并展示它们的专利活动随时间如何变化。还可以突出重要发明人的隶属关系，可能是他们与各种实体的联系，以及协作，通常以专利共同申请的形式出现。此类信息显示行业参与方、学术界以及初创企业和附属企业在哪些地方开展协作。此外，发明人信息可帮助了解过去和现在的关联，以及联合研究和合作。

图8. 空间概念图

专利态势报告可包括空间概念图。这些图将确定的专利文献（数据集）中特定术语的频率和集中情况可视化。关注度高的领域以升高的区域或“高峰”显示，可能已饱和。活动较少的领域位于高峰之间：这些“白色空间”尤其吸引试图进入市场的初创企业。多个公司提供空间概念图的变体，包括德温特创新平台的Themescape、PatSnap Landscape和Orbit概念图。下图是一个示例。如Vantage Point的一些文本挖掘工具，以及如Python或R等特定开源工具可实现相似形式的分析。



来源：智慧芽 (www.patsnap.com)。

商标和外观设计数据库

在初创企业投入时间和资源，并变得对一个自己认为可诠释产品一切的梦想商标恋恋不舍之前，开展所谓的商标可注册性检索非常重要。这确保相同或非常近似的商标未被他人注册或用于相同或类似产品。初创企业可以从简单的互联网搜索开始，使用搜索引擎查看心中所想的名字是否已被使用。进一步的检索可以在国家和地区商标局商标数据库以及产权组织全球品牌数据库⁷进行。最好能得到商标代理人的协助。对于工业品外观设计，同样须检查是否有相同或非常相似的外观设计已注册。产权组织维护的全球外观设计数据库是这方面的一个有用资源。⁸

版权

检查受版权保护的作品更为困难，因为并非所有国家都有版权登记，且登记“作品”为自愿。不过，可以开展在线检索，重点关注可能与版权作品相关的商业想法和竞争企业，以确定潜在的知识产权相关责任和机会。如前文所述，版权保护的是思想的表达方式，而非思想本身。因此，很可能产生围绕受版权保护作品创作的独立原创作品。例如，由于软件代码能够以许多不同方式实现相同结果，因此有可能在不侵犯第三方权利的情况下编写新代码。同样，有时可能获得许可，围绕现有作品发展想法。如果新作品更易于使用，更实用或更具吸引力，或更高效地交付市场，则可能出现竞争优势。

域名

如前文所述，初创企业应检查自己青睐的域名是否可用。⁹如果搜索显示不可用，则

应选择替代域名，或者可向为转售目的而持有域名的人购买心仪的域名。公司还可以修改青睐的域名，或者尝试在其他通用顶级域下注册，包括可能更容易获得的新通用顶级域，以及国家代码顶级域。（关于域名的更多信息，见“使产品在市场与众不同”一节）。

注

- 1 www.wipo.int/directory/en/urls.jsp.
- 2 www.wipo.int/patentscope.
- 3 www.wipo.int/aspi.
- 4 关于识别和使用公有领域信息，见产权组织（2020年），《发现公有领域的发明——发明人和企业家指南》，https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_1062.pdf。另见产权组织，《运用公有领域的发明——发明人和企业家指南》，https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_1063.pdf。
- 5 见产权组织，PATENTSCOPE。“专利态势报告”。https://www.wipo.int/patentscope/zh/programs/patent_landscapes/index.html。
- 6 技术S曲线是特定技术生命周期的图形表示，展现其出现、发展、成熟和饱和。
- 7 见产权组织，全球品牌数据库。www.wipo.int/reference/en/branddb。
- 8 见产权组织，全球外观设计数据库。www.wipo.int/reference/en/designdb。
- 9 见ICANN，域名注册数据查询。<https://lookup.icann.org/lookup>。

知识产权审计

知识产权审计¹是对企业拥有、使用或购进的知识产权的系统性审查。目的在于评估和管理风险，纠正问题，并实施知识产权资产管理的最佳做法。在对公司知识产权资产、有关协议、相关政策和合规程序进行全面审查的基础上，审计帮助公司：

- 清点或更新知识产权资产；
- 分析这些资产如何使用或不使用；
- 确认是否有企业或他人拥有其使用的知识产权资产；和
- 明确公司对知识产权资产的使用是否侵犯他人的权利以及他人是否侵犯公司的知识产权。

表2提供了一份简化的知识产权审计核对清单。公司可利用这些信息确定对每项知识产权资产采取哪些行动以实现自己的商业目标。²

对于公司而言，知识产权审计既可用作一般内部管理程序，也可以在需要了解知识产权资产状况时实现非常具体的目的。例如，一家初创企业开发出创新产品或服务，可能已转化也可能尚未转化为知识产权资产，该企业会希望了解自己拥有的选项。审计将帮助它确定知识产权资产能够如何支持商业战略，评估其竞争实力，并管理风险。审计还有助于初创企业准备好面对投资人。投资人希望清楚地了解初创企业的知识产权状况。出于相似的理由，当初创企业被收购时（“退出阶段”），审计亦有所帮助。

此外，审计还会发现对核心业务活动没有直接影响的资产，可能许可他人或出售，创造替代收入来源；还可以找到造成不必要维护成本的多余资产，应从组合中去除。

知识产权审计的第一步是确定初创企业的知识产权资产。这意味着确定所有智力资产，并区分出有资格作为知识产权保护的资产。作为智力资产的子类别，知识产权

可与其他智力资产区分开，因为它们在法律中有定义，且权利也由此产生。

首先，在内部程序中，初创企业监测自己与竞争者有哪些不同做法使其具有竞争优势。例如，初创企业是否有完善的项目管理运营程序、储存敏感化学品的知识和经验，或内部客户关系管理（CRM）系统？员工的知识是否是公司的重要智力资产？估算员工的技术诀窍可能很困难。一个方法是根据员工的职位要求跟踪其职务描述，以确定每名员工增加的价值。这项工作应辅以记录程序（实验室记录簿、项目开发简报、研究文件等），使公司能够捕捉和内化其智力资产。

在识别作为知识产权或潜在知识产权的资产后，审计会确定它们的状态。哪些知识产权资产（如有）为公司所有，这些权利是否仍然有效？如果没有知识产权的所有权，是否已采取措施获得所有权或通过许可安排获得使用权？

通过这项工作收集的信息将帮助初创企业发现内部流程的缺陷，确定如何更好地管理成本，弄清暴露于侵权风险的程度，并找到协作机会。

许多以知识产权为基础的初创企业犯过未及时更新知识产权组合的错误。结果，它们可能失去通过知识产权获得的最初竞争优势。试想第一个产品受到专利保护。该产品取得成功。初创企业继续创新，并推出几代具有重要附加功能的产品。但是，它未能有所做的改进获取知识产权保护，仅依靠原始专利。因此，该公司的新产品易被复制，使竞争对手能够挑战初创企业的市场优势。初创企业的知识产权管理战略必须与创新战略一致，始终不断发展。初创企业应定期开展知识产权审计，以确定知识产权资产的状态，并确保知识产权保护充分适当，与时俱进。

表2. 知识产权审计中需考虑的问题简化核对清单

1. 有哪些潜在知识产权资产？
 - 用于识别产品或服务的标志、名称、标签。
 - 创新想法，新的做事方式，技术解决方案。
 - 创意写作、软件、广告视、视频剪辑等。
 - 具有吸引力的包装、外观设计、独特形状等。
 - 内部商业信息，例如：报告；数据分析；市场推广信息；生产信息；技术诀窍和消极技术诀窍；客户名单和客户信息；操作和设计手册；外观设计、图纸、图表和工艺品；想法和计划；配方和计算；原型；实验室笔记本和试验；供货方和供应商信息；研发信息；成本、价格、利润、损失和利润率数据；预测和计划；宣传材料；财务信息；预算和预测；软件和源代码。

2. 这些知识产权资产能否作为商业秘密、专利、商标、域名、外观设计或版权保护？

3. 是否存在任何所有权问题？
 - 想法由公司创始人、员工在雇佣期间，还是承包商、供货方或客户提出？

4. 是否有相关协议确定与知识产权的相关性？
 - 是否规定权利的转让？

5. 如果签订的协议不包含权利转让，是否已采取措施使权利转让或许可给公司？

6. 是否存在侵权问题？
 - 公司是否侵犯任何第三方的权利？
 - 是否有第三方侵犯公司的权利？

7. 如果没有所有权或侵权问题出现：
 - 是否已采取措施提交适当的商标、域名、专利和外观设计申请？
 - 这些申请或资产是否通过按时缴纳规定的维持费而得到维持？

8. 是否已在所有目标国家提出申请？

9. 是否已采取措施对竞争性商业信息保密，通过：
 - 采取保护措施；限制对信息的获取；
 - 与可能对其公开的员工和第三方签署保密协议；
 - 与离职员工签署非竞争协议；传达内部政策以防止无意公开？

10. 知识产权资产如何为公司的战略商业目标增加价值？
 - 是否全部用于公司的核心业务？
 - 能否给予其他人使用的权利？
 - 其中部分是否应放弃、捐赠或以其他方式使用？
 - 能否用于吸引投资人、合作伙伴和协作者？

注：更多信息请见东南亚知识产权中小企业服务台。知识产权审计核对清单。 www.southeastasiaphelpdesk.eu/sites/default/files/publications/EN_Audit.pdf。另见 Alan R. Singleton, “知识产权审计核对清单” (Singleton 律师事务所)。 <https://nebula.wsimg.com/d88b0ffd498cd797d780f38d40a0a316?AccessKeyId=532DB1B257AADAE6A76&disposition=0&alloworigin=1>。

注

- 1 关于开展知识产权自我评估，见产权组织。“知识产权诊断”。 <https://www.wipo.int/ipdiagnostics>
- 2 见产权组织。第10单元知识产权审计。 <https://www.wipo.int/ipdiagnostics>

附件一：服务提供商

由于资源有限，初创企业往往无法聘请有资质的外部服务提供商。大多数初创企业要么没有意识到需要外部帮助，要么无力承担。创始人往往忽视这一需求，或者试图自己填补空缺。具体而言，初创企业倾向于在两个关键领域不获取所需的支持：法律咨询和知识产权支持。遗憾的是，这一问题无法轻易解决，但知道何时需要帮助的初创企业更可能找到临时解决方案。创始人应研究当地加速器或孵化计划是否可用，如果来自学术环境，应向技术转让办公室寻求建议，并寻找其他可免费或以可承受价格提供基本支持服务的供应商。处于筹资阶段的初创企业应包括聘用外部服务提供商的预算项目，以及知识产权续展成本和维护费。大多数创业投资基金不会质疑这类支出，因为它们可能意识到专业建议的重要价值。

初创企业可能需要撰写专利申请、起草法律基本文件或者只是生成一个可行的商业模式方面的建议。一些组织支持早期阶段的创业者，尽管并这类组织并非哪里都能找到。

加速器

通常，加速器是帮助初创企业“加快”业务增长的营利性组织。加速器提供指导、能力建设，在特定情况下提供一些资本投资，以小部分股权作为交换。顶级加速器非常挑剔，申请人须经过严格的申请程序。加速器的目标是使初创企业为获得创业投资资金做好准备。在新兴经济体，高校或科技园加速器正在发挥加速器的作用；一些有行业重点，如生命科学、绿色技术等。好的加速器还提供导师或拥有具体行业、法律或知识产权专门知识的工作人员，能够帮助初创企业应对前文所述的各种挑战。一些加速器在不同国家设有办事处，能够为

希望进入国际市场、有前景的初创企业提供一个落脚点。

孵化器

孵化器通常由高校、创业投资基金或公司赞助。它们不以营利为目的，尽管其中一些可能要求获得初创企业股权的期权（未来权利）。大多数孵化器接受处于极早阶段的初创企业，甚至在合法存在之前，允许准创始人探索商业理念，并在离开孵化中心时拥有健全的战略和商业模式。好的孵化器与好的加速器一样，会提供（一些）指导，以帮助制定商业模式，解决知识产权和其他法律问题，并就创始人认为有用的主题提供信息。

技术管理办公室 (TMO)

亦称为技术转让办公室或知识管理办公室，一般在高校或研究中心内运营。TMO的模式在不同国家差异很大。不过，它们的主要目的是通过许可将知识产权（通常是高校创造的专利）转让给产业界，为高校创造收入。

理论上，TMO也会管理知识产权向初创企业或高校附属公司的转让，不过同样，TMO的方法和目标差异很大。一些TMO的任务是促进学术创业，并有效履行孵化器或加速器的职能。其他则试图从知识产权组合中获取最大价值，可能不向其附属企业提供特别条款或优待。一般而言，TMO的工作人员通常拥有知识产权相关问题的专门知识，并且TMO可能愿意为初创企业管理专利申请及费用，有时以一小部分股权、购买股权的期权作为交换，或者以初创企业开始产生收入时支付专利费用为条件。

政府、非政府组织和国际支持计划

大多数政府提供令人振奋的支持计划，促进创业和创新。一些政府提供小额种子资金，使初创企业能够启动。一些政府则在特定条件下提供资助，以支付获得专利的费用。大多数国家专利局设有服务台，解释获取知识产权保护的途径和申请程序。一些国际基金会在感兴趣的各种技术或市场领域提供孵化和加速服务。最后，许多国际组织无偿提供信息，提供有资质专家网络，实用数据库的访问，以及关于国际良好做法的信息（见附件二：资源）。

附件二：资源

产权组织 (2006年)。《创意表达：中小企业版权及相关权入门》。企业知识产权丛书第四辑。www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/sme/918/wipo_pub_918.pdf

产权组织 (2015年)。《成功技术许可》。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/licensing/903/wipo_pub_903.pdf

产权组织 (2017年)。《留下印记——中小企业商标入门》。企业知识产权丛书第一辑。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_900_1.pdf

产权组织 (2018年)。《发明未来——中小企业专利入门》。企业知识产权丛书第三辑。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_917_1.pdf

产权组织 (2019年)。《益友良伴：特许经营知识产权事务管理》。企业知识产权丛书第五辑。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_1035.pdf

产权组织 (2019年)。《注重外观——中小型企业工业品外观设计入门》。企业知识产权丛书第二辑。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_498_1.pdf

产权组织 (2020年)。《发现公有领域的发明——发明人和企业家指南》。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_1062.pdf

产权组织 (2020年)。《运用公有领域的发明——发明人和企业家指南》。https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/zh/wipo_pub_1063.pdf

WIPO学院。远程学习计划。https://www.wipo.int/academy/zh/index.html

产权组织全球品牌数据库。https://www.wipo.int/reference/zh/branddb/index.html

产权组织全球外观设计数据库。https://www.wipo.int/reference/zh/designdb/index.html

WIPO Green许可核对清单。www3.wipo.int/wipogreen/en/network/index.html#licensing

产权组织发明人援助计划 (IAP)。https://www.wipo.int/iap/zh/index.html

产权组织知识产权诊断。https://www.wipo.int/ipdiagnostics

产权组织企业知识产权网站。https://www.wipo.int/sme/zh/index.html

产权组织IP PANORAMA。www.wipo.int/sme/en/multimedia

WIPO Lex数据库检索。https://wipolex.wipo.int/zh/main/legislation

产权组织专利态势报告。https://www.wipo.int/patentscope/zh/programs/patent_landscapes/index.html

产权组织PATENTSCOPE数据库。https://www.wipo.int/patentscope/zh/index.html

产权组织技术与创新支持中心 (TISC)。https://www.wipo.int/tisc/zh/index.html

产权组织大学和知识产权。https://www.wipo.int/about-ip/zh/universities_research/index.html

产权组织网站。www.wipo.int

产权组织和国际商会 (2012年)。《让知识产权为商业服务: 商会和商业协会建立知识产权服务手册》。www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=295&plang=EN

产权组织和国际贸易中心 (2003年)。《手工艺品和视觉艺术营销: 知识产权的作用》。www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=281&plang=EN

产权组织 (2003年)。《知识产权的奥秘: 中小型出口商指南》。www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=294&plang=EN

产权组织 (2005年)。《交换价值, 谈判技术许可协议: 培训手册》。https://www.wipo.int/publications/zh/details.jsp?id=291&plang=EN

世界知识产权组织
34, chemin des Colombettes
P.O. Box 18
CH-1211 Geneva 20
Switzerland
瑞士

电话: +41 22 338 91 11
传真: +41 22 733 54 28

产权组织驻外办事处联系方式请见:
www.wipo.int/about-wipo/zh/offices

产权组织第961C号出版物
ISBN 978-92-805-3281-4