

专利法研究

2002

国家知识产权局条法司 编

知识产权出版社

D922.17-54

1

专 利 法 研 究

2002

国家知识产权局条法司 编

知识产权出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

专利法研究. 2002/国家知识产权局条法司编. - 北京:
知识产权出版社, 2002. 12

ISBN 7-80011-739-1

I. 专… II. 国… III. 专利权法-研究-2002-
年刊 IV. D913.04-54

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 078963 号

本书的所有版权受到保护, 未经出版者书面许可, 任何人不得以任何方式和
方法复制抄袭本书的任何部分, 违者皆须承担全部民事责任及刑事责任。

专利法研究 (2002)

国家知识产权局条法司 编

责任编辑: 李琳 责任校对: 韩秀天

装帧设计: 段维东 责任出版: 杨宝林

知识产权出版社出版、发行

(北京海淀区蓟门桥西土城路 6 号 邮编: 100088)

<http://www.cnipr.com>

(010) 62026893 (010) 82086765 转 8252

知识产权出版社电子制印中心印刷

新华书店经销

2002 年 12 月第一版 2002 年 12 月第一次印刷

787 毫米 × 1092 毫米 1/16 印张: 26.125 字数: 440 千字

印数: 1 ~ 1200 册

ISBN 7-80011-739-1/D·096

定价: 54.00 元

如有印装质量问题, 本社负责调换。

本期导读

《专利法研究》是中华人民共和国国家知识产权局（原中国专利局）专利法研究所编辑的学术性年刊，首期于 1991 年 9 月发行。《专利法研究》主要刊登与专利及其他知识产权保护的理论和实践有关的学术性论文及部分有关译文。《专利法研究》自本期起改由国家知识产权局条法司编辑。

本期《专利法研究》精选的 26 篇文章反映了一年来我国知识产权工作者对国际上和我国有关知识产权保护热点问题的探索和思考。张志成先生的“跨国公司知识产权战略评析”一文从跨国公司知识产权战略与公司有关战略的关系，专利、商标和版权战略和策略以及实现知识产权战略的手段等几个方面对跨国公司的知识产权战略进行了精辟分析。张平博士和马骁先生的“技术标准与知识产权”一文深刻指出：超一流企业就是一批能够创造和制订标准或规则，让别人去追随、去遵循的世界级领先企业。张晓都博士的“发明与实用新型的实用性”一文根据中外专利法理论与实践，对我国专利法中实用性条件的含义、规定实用性条件的目的以及决定实用性的根本原理以及实用性与技术方案充分公开之间的区别与联系作了较为深入全面分析。杨志敏先生的“专利侵权诉讼中‘公知技术抗辩’适用之探讨”一文从对中、德、日三国判例、学说进行比较研究的角度对我国有关问题，特别是对抗辩的法理、适用界限及相关重要问题进行了深入的分析和探讨。雷筱云女士的“试论专利侵权归责原则”根据我国专利法及相关法律中归责原则的有关规定，结合有关理念和法规，对专利侵权归责原则进行了探讨。

面对知识产权保护的客体不断扩大，我们也收到不少与此有关的来稿。张平博士的“美、日、欧在商业方法软件上的专利保护之争”回顾了专利大国中进行的商业方法软件专利保护的讨论和实践的全过程，指出我国应当在充分了解本问题的本质之后再对是否对商业方法予以专利做出自己的抉择。谢冬伟先生的“地理标志的保护与 WTO 新一轮谈判”一文

ABM 3/07

通过自己参加 WTO 新一轮谈判的亲身经历,介绍了有关地理标志保护的国内、国际的最新观点和谈判情况。李顺德研究员的“中国对原产地地理标识的保护”一文介绍了中国对原产地地理标识的保护现状,指出中国对原产地地理标识保护存在的主要问题。崔国斌博士的“传统知识保护的困境”一文通过对现有的保护主张和学说的评论,从对传统知识的保护角度提出了我们所面临的诸多重大理论问题,指出在传统知识保护问题上,研究者应当警惕知识产权法过度政策化的倾向。

在生物科技方面,基因工程快速发展,对现行专利制度造成相当大的影响与挑战,基因相关发明之可专利性也是近年生物法规的研究重点与争议之一。本刊首次刊登了美、日、欧三方专利局为统一生物技术领域有关专利性审查标准发表的比较研究报告,刊登了世界上主要国家胚胎干细胞立法的有关讨论和规定。

本刊并选登了一些有关译文供读者参考。“知识产权和经济发展”一文以大量的统计数据分析了知识产权制度的经济价值,以及知识产权制度在知识产品的创造、传播和市场结构、价格方面的作用,介绍了知识产权和国家的市场结构政策、标准以及生物资源和传统知识方面的相互作用。“药品获得与药品开发”一文强调商业因素导致了几乎所有新药物和新疫苗的发现和开发,而充分和有效实施的知识产权保护是保证药物和疫苗持续发现和开发的最重要的因素之一。

上述文章均从不同侧面反映了作者为进一步健全我国的知识产权制度,保护高新技术,加强和完善对它们的保护所作的研究和探索。希望这些文章能引起读者的兴趣、争鸣和深层次思考,共同迎接“入世”挑战,培育有利于发明的产生和推广的良好社会环境。

应当特别说明,本刊文章中提出的论点和建议均属作者本人的观点和看法,不是官方文件,读者阅读时请特别注意。刊登这些文章旨在按照“百花齐放,百家争鸣”的方针活跃学术空气,总结我国专利等知识产权工作的实践,探讨专利等知识产权法律的理论和其他专业性法规的交叉,为巩固和完善适合中国国情的专利等知识产权制度做些有益的工作。我们希望,本学术性刊物能够成为一方沃土,让所有热心于知识产权法律研究的“种子”都能在此生根,开花,并结出丰硕的果实。

我们诚恳地欢迎读者对本刊文章中的缺点和错误提出批评和建议,供今后编写时参考。我们也借此机会诚邀全国一切有志于专利法及其他知识

产权法研究的同仁、专家、学者、研究人员为本刊撰稿，使您们的工作体会、研究心得、立法或修改法律的建议能通过《专利法研究》得到关注、引起共鸣，汇入不断完善我国的专利等知识产权保护制度、强化专利等知识产权保护、与国际标准接轨的共同事业。

编 者

2002 年 10 月

目 录

专利战略

跨国公司知识产权战略评析	张志成 (1)
技术标准与知识产权	张 平 马 骁 (23)
制定企业专利战略的程序、方法及误区	陆 毅 (33)
国家经济安全与国家专利发展战略关系研究	厉 宁 (41)

工作论坛

发明与实用新型的实用性	张晓都 (54)
专利侵权诉讼中“公知技术抗辩”适用之探讨 ——中、德、日三国判例、学说的比较研究	杨志敏 (74)
试论专利侵权归责原则	雷筱云 (115)
议有关专利无效宣告请求审查决定的行政诉讼	董 巍 (128)
质疑多余指定原则	刘国伟 (132)
Festo 公司诉 SKK 有限公司案 ——美国最高法院关于等同侵权的最新判例	莫 修 (139)
我国药品知识产权保护法规急需调整	张清奎 (144)
消除发明专利审查积压和提高实用新型专利稳定性 的途径	汤才祥 (157)
试论法国的专利审查制及对解决专利申请积案的意义	马秀山 (167)

探索与综述

美、日、欧在商业方法软件上的专利保护之争	张 平 (172)
地理标志的保护与 WTO 新一轮谈判	谢冬伟 (198)
中国对原产地地理标识的保护	李顺德 (211)
传统知识保护的困境	崔国斌 (226)

国外胚胎干细胞利用立法综述	文希凯 (252)
外观设计法律保护的国际溯源和国际条约	刘桂荣 (263)
重刑之下 必少莽夫 ——海峡两岸著作权罪案比较研究	孙国瑞 (274)

译文选登

知识产权和经济发展	Carlos A. Primo Braga Carsten Fink Claudia Pazsepulveda (284)
药品获得与药品开发	Harvey E. Bale, Jr. (306)
生物技术专利实践比较研究报告	美国专利商标局 日本特许厅 欧洲专利局 (323)
“对延及型权利要求”的比较研究	美国专利商标局 日本特许厅 欧洲专利局 (352)

调研报告

国内首批保护期限届满发明专利的 调研报告	胡 倬 武晓明 边 力 李志辉 (374)
我国集成电路产业发展现状与对策分析报告	信息产业部 电子知识产权咨询服务中心 (387)
致读者	(410)

跨国公司知识产权 战略评析

张志成

摘 要

本文从跨国公司的知识产权战略与公司有关战略的关系,专利、商标和版权战略和策略以及实现知识产权战略的手段等几个方面对跨国公司的知识产权战略进行了分析。本文认为,跨国公司知识产权战略是跨国公司经营战略的子战略,知识产权战略只有在与其他经营战略紧密配合的条件下,才能发挥其增强公司竞争力的作用。跨国公司对于知识产权制度的整体战略目标是利用知识产权制度增强其自身优势,同时,通过政治、经济等各种手段影响知识产权制度的发展进程,使制度的变化有利于保持其竞争优势。以创新为基础,跨国公司以商品化的方式经营其知识产权,通过技术转让手段、文化手段等,以严密的组织制度和科学的管理实施其知识产权战略。跨国公司通过政治的、文化的、经济技术的和法律的手段实现其知识产权的战略要求,不断推动知识产权制度向有利于其利益的方向变化。

本文作者:国家知识产权局专利局党委办公室

跨国公司是全球经济活动的主角之一。据统计,目前,全球跨国公司的总数已达 6.3 万,跨国公司产值占全球总产值 25%。凭借其人才、技术、管理、资产等的巨大优势,通过全球资源最优化配置,跨国公司不仅成为本国经济发展的支撑和推动力量,而且成为各国综合国力和国际竞争力的集中体现。国家的经济和技术实力在很大程度上掌握在跨国公司手里。跨国公司在知识特别是技术领域始终占据世界领先地位。在世界专利和许可费用的跨国流动中,发达国家跨国公司占总收入的 98%^①。因此,了解和研究跨国公司的知识产权战略对于知识产权行业管理部门从宏观上把握其对中国经济和知识产权事业的影响有重要的政策价值,对于我国企业立足中国市场、参与世界竞争、形成自主的知识产权也具有重要的参考价值。

本文分别从跨国公司的知识产权战略与公司有关战略的关系,专利、商标和版权战略和策略以及实现知识产权战略的手段等几个方面对跨国公司的知识产权战略进行分析。

一、跨国公司知识产权战略与公司其他战略的关系及重要性

跨国公司知识产权战略是服从服务于公司整体经营目标的一个功能性子战略。跨国公司的知识产权战略如果不能和其他经营战略有机结合就不能起到应有的作用,甚至完全丧失其对于公司经营核心目标的意义。

例如,美国的 RCA 公司是采用国内防御型经营战略的典型企业,该公司拥有绝大多数彩色电视机的专利。但是,RCA 公司没有开拓海外市场,没有向海外投资。相反,RCA 公司向日本企业转让了部分专利许可,并且在小型彩电的市场上也向日本人作出了让步。RCA 公司“为自己的选择沾沾自喜”,它认为自己不仅保护了美国的国内市场,而且保护了这个市场仅有的一部分,主要是高价电视机市场。RCA 为日本企业让出了一个位置。其他一些以美国市场为基地的制造商如詹尼士公司和通用电器公司也没有开拓全球市场的战略意图。而事实上,一旦在美国以外的市场上向日本让步,美国电视机制造商在其国内市场上也就无力抵抗日本企业了。尽管詹尼士和 RCA 仍然主导着美国的彩电行业,但它们在其他地方没有任何有影响力的份额。由于没有可供选择的其它竞争场所,这些美国

企业被迫在自己的家门口防守,在惟一的利润保障区为每一份市场份额而斗争。而当美国电视机制造商在国内市场削减价格时,它们所有的销售份额都受到降低利润的压力;与之相反,日本的企业由于实行全球化经营,美国市场仅仅是其全球业务的一小部分,降价造成的整体利润损失并不太大,所以他们敢于打价格战。^⑨尽管 RCA 公司掌握了彩色电视机的绝大多数专利,但由于缺乏合理的经营战略,最终陷入了竞争劣势。而日本企业在几乎没有什么竞争优势的情况下,尤其是在没有任何技术优势的情况下,只是由于采取了合理的经营战略而获得了彩色电视机在全球范围的大部分市场。尽管彩色电视机技术并不是日本企业开发的,日本企业也没有彩色电视机的专利,却在市场竞争中最终获得了胜利。可以看出,知识产权战略如果不与合理的经营战略结合,那么,知识产权本身并不必然给经营者带来竞争优势。知识产权作为企业的资源,有助于企业竞争力的形成,但是,竞争优势的形成仍然取决于公司管理层对于包括知识产权在内的公司资源的合理配置。因此,知识产权战略必须与企业经营战略相结合才具有形成企业竞争优势的意义。这就是企业知识产权资源及其战略在跨国公司整体经营战略中的地位。

笔者认为,跨国公司在经营过程中的以下四种战略与知识产权战略和知识产权资源的管理有着紧密的关系,跨国公司把四者与知识产权战略的实施紧密结合,取得了良好的经营效果。

1. 产品平台战略与知识产权战略紧密结合,以知识产权保护平台产品,在平台产品上不断创新,形成新的知识产权,使创新产品利润最大化

产品平台“就是为了达到某种技术功能要求而设立的工作环境。”^⑩学者认为,产品平台有四个主要特征。产品平台是一系列技术的组合,平台技术特征取决于技术组合中核心技术的特征;平台的生命周期决定产品代的划分;平台具有扩展性,可以通过阶段性改进而扩展,例如个人计算机通过使用增加速度的 CPU 而延长生命周期;平台可以产生衍生平台。^⑪

简单来讲,产品平台就是一个企业的核心技术,是“基本专利”。以个人计算机为例,计算机的基本构成包括 CPU、内存、硬盘、显示器、键盘等基本要素。由这些技术要素构成的产品就可以称为产品平台。个人计算机自发明以来,这些技术要素没有实质改变,只是通过不断在其各个组成技术如 CPU 和内存等在速度、质量上的改善而形成新的产品。在新产品不断推出的过程中,公司不断获得新的利润,但新的产品并没有离开这

一平台，一台计算机仍然由上述技术要素构成。一个企业如果能够通过创新形成自己的产品平台，同时通过知识产权制度保护这一平台，它就能够通过不断创新和改进平台的各种技术要素（衍生专利），使公司长期处于竞争优势。学者认为，平台产品“保持连续性（不断推出新产品）的关键方法”就是“专利保护”^⑧，拥有平台产品的知识产权，又不断地创新，形成外围技术，保护衍生专利，就会最大程度地延长平台产品的生命力，不断为公司创造利润。而缺乏产品平台，企业就缺乏核心竞争力。

知识产权战略如果不能和产品平台战略相结合，公司仅仅生产一些依附于平台产品的产品，仅仅对关联技术而非核心技术进行改进，就不免在新的产品平台推出后被迫退出市场竞争。

2. 技术联盟战略与知识产权战略紧密结合，以知识资源“内部化”谋取最大利益

技术联盟一方面降低了获取知识产权的成本，另一方面也增加了获得新的知识产权的可能性，进而使参加联盟的企业都获得了优势的竞争地位。

从企业经营角度讲，“两个或多个企业（或团体）进行合作，为实现特定商业目标而达成的任何安排或协议，都可称之为一种联盟。”由于“知识”（包括技术、信息、管理方法等）其实质是一种“公共产品”，极易被他人不经同意而学习和使用而不容易为所有者所控制，因此，尽管有知识产权法律的保护，但仍然不能避免知识的市场失灵情况。企业的创新也并不总是能够得到知识产权法律的良好保护，同时，并非所有的知识产品都能得到保护，所以企业就有必要建立“知识联盟”，使知识资源内部化，进而获得更大效益。“知识联盟”“可以（被）认为是一种用内部化的方式替代知识市场的行为，类似于科思所分析的企业取代市场的产权选择。”^⑨

跨国公司进行战略合作的另一个主要原因是为了分担过高的研究费用。科技的发展和竞争的全球化使目前开发新产品、新技术的费用越来越高昂。例如，据统计，美国开发一种新药的费用在10亿美元到20亿美元之间，这样的费用支出对于任何一个公司来讲都是高昂的。因此，充分利用其他企业的知识资源进而互相利用对方的技术资源必然成为跨国公司取得经营优势的一种可行方案。同时，“即使是最大而又最富有的公司也不可能收购具有与其未来发展有关资源的所有企业”（Badaracco, 1991）^⑩。

因此,联盟就成为必须。

在建立“知识联盟”的过程中,跨国公司之间对于自己拥有的知识资源(包括知识产权和技术)采取交叉许可、技术互换、共享资源等方式进行合作,从而形成新的技术资源,获得新的、在独自经营和开发的情况下不可能获得的知识产权。另外,一般来讲,这种形式的技术合作可以降低跨国公司获得技术的费用。因为,交叉许可和技术互换往往是以较低、甚至免费的方式进行的。由此,跨国公司通过共同的研究和发展战略合作,整合两个企业的资源,以最大可能的内部化形成了对外部市场的强大的竞争力。实证研究表明,在研究和开发方面,有近 1/3 的企业有强烈的合作愿望。而对于越接近市场的活动,如财务、市场等方面,公司的合作愿望就越低。^⑤

实证表明,知识联盟对于加快技术开发速度和提高技术开发能力有着积极的推动作用。例如,从液化石油气制芳烃的 CYELAR 技术,是由英国石油公司与环球油品公司联合开发的;烯烃异构化工艺是英国石油与美国莫比尔公司联合开发的;氧化法制高纯苯酚工艺是英国石油与凯洛格公司和赫思里斯公司联合开发的等等。

联盟一方面降低了技术开发的成本,使得跨国公司取得知识产权更为容易,同时,联盟本身资源的内部化过程又使知识产权市场化的弊端降到最低。联盟内可以共同使用共同开发的技术,而不需要到市场上购买自己需要的技术,同时,也在一定程度上避免了那种购买不到必须技术的情况发生。相比较而言,在竞争日益激烈的今天,战略联盟比单独研究、完全依赖自身资源进行经营的公司往往具有更强大的竞争优势。知识联盟对于知识产权战略的实施有重要意义。

应该指出,在跨国公司进行战略合作的过程中,公司所掌握的知识产权及其他技术资源是进行战略合作的基础。研究表明,一个企业的技术能力越是强大,它在“知识联盟”中就有可能得到更大的利益。^⑥实证表明,一个公司拥有的知识产权越多,它在建立联盟的过程中就越能掌握着更大的发言权。以三菱公司为例,它在面临侵权指控时,往往以自己掌握的知识产权为条件,与对方达成互相许可使用的协议,进而建立知识联盟。^⑦

同时,即使在知识联盟的内部,联盟各方对于知识产权,尤其是核心知识产权的控制也是十分重要的。就像马克思所说的:“垄断产生竞争,竞争产生垄断。垄断者彼此竞争着,竞争者变成了垄断者,——垄断只有不断投入竞争才能维持自己。”^⑧联盟作为一种垄断形式,是竞争状态的独

特表现,今天的联盟也可能成为明天的对手,跨国公司对于联盟的取舍只有一个标准,就是是否有利于利润的增加和竞争力的提高。一旦情况发生变化,联盟必然瓦解。因此,联盟内部对于技术和信息上的分享并不代表跨国公司在法律上放弃对于知识产权的严格掌控。否则,在联盟崩溃时,原来的竞争优势会立即转变为竞争劣势。

3. 标准战略与知识产权战略紧密结合

技术标准是另外一种市场保护的方式。一个产品尽管有实用性,如果不符合法律要求的技术标准,仍然不能进入市场。今天,越来越多的国家使用技术标准的手段来规范市场。技术标准的实质是消费者对产品综合指标要求的法律体现,同时也不可避免地反映了产品的生产者在市场占有方面的利益需求。

企业掌握知识产权当然有助于企业在市场上的竞争。但是,实践表明,就同一技术目的而言,总会有不同的技术方案能够实现,因此,仅仅掌握一种或者多种知识产权仍然要面临市场竞争的压力,而一旦公司掌握的知识产权成为了技术标准,那么,在与其他企业的竞争当中,它就占据了绝对优势。市场就变成了知识产权/技术标准拥有者的垄断市场。一般来讲,垄断的市场是没有效率的市场,各个市场经济国家总是要尽力避免垄断的出现,因此,公司要使一种知识产权要成为技术标准,必然是通过同政府的谈判和交易实现的,而非通过市场竞争。这里我们要特别注意跨国公司的政治行为在实现其战略中的重要作用。

当然,要使一种产品或者产品的制造方法成为技术标准,一般需要这种产品是平台产品。很明显,依赖于别人产品上的技术革新,尽管能够取得知识产权,却很难成为技术标准。

4. 技术转让战略与知识产权战略相结合,延长知识产权的实际寿命

雷蒙德·弗农认为,高收入地区高的人均收入产生对节约人力的资本和消费品的需求,这就体现为前沿技术,而在人均收入较低的国家,这样的商品和服务的需求是滞后的。而随着时间的推移,当这些国家的人均收入增长时,这种需求就趋于重要了。^①简单来讲,对于技术产品(节约人力的消费品)而言,世界各个国家和地区的需求是不平衡的,这种不平衡决定于人均收入的高低。体现在技术转移上就表现为,技术不断地从高收入也是高技术的国家转移到低收入也是低技术水平的国家。而正是由于这种趋势的客观实在性,使跨国公司倾向于对专利进行国际经营管理。

同时,对于跨国公司来讲,知识产权管理必须和技术转移战略相结合才有效率。知识产权作为跨国公司资产,通过跨国公司的子公司(分公司)在其经营的范围内流动,在知识产权的法定期限之内,它能够从高收入国家不断地向低收入国家转移,在转移的过程中不断地为公司赚取利润。

学者认为,一个企业一般可以通过四种途径对外输出技术,即:输出产品、出售专利、与政府合作和在外国投资。^⑧这四种途径事实上都是在输出的过程中获得较高企业竞争力的过程。就同一种技术产品而言,在技术水平明显较低的市场上出售有更强的竞争力。出售专利给第三方也是延续专利实际寿命的手段。知识产权资产作为跨国公司战略资源的一部分,跨国公司也将其纳入了全球经营战略,通过跨国、跨地区技术转移来赚取其知识产权最大可能的利润。可以说,技术转移是跨国公司全球经营战略的需要,知识产权战略服从服务于这一战略,同时,知识产权只有在技术转移的过程中才能获得最大效益。

另外,值得注意的是,基于前述关于技术转移的需求理论,事实上,对于东道国来讲,技术转移并非越先进越好。引进的技术必须与当地的市场状况、技术吸收能力、生产要素情况等相适应才能取得最佳效果。^⑨

前述四种经营战略与知识产权战略的关系十分密切。当然,无论是实现知识产权战略还是其他经营战略的目标,跨国企业都以企业的创新战略为前提。因为,没有技术的创新,就没有高出平均利润率之上的利润,就没有市场占有率,企业就难以生存。^⑩而没有制度的创新,也必然影响战略的实现。同时,以上四种战略并非是割裂的,而是紧密结合,你中有我、我中有你的体系化的策略安排。跨国公司将知识产权战略与经营联盟、技术标准、技术转移和平台产品战略紧密结合,在创新技术的基础上,在全球范围内经营知识资产,从而获得了非常强的竞争力。

总之,无论是知识产权战略还是其他经营战略,都是围绕着获取利润这一核心战略目标服务的。尽管知识产权战略极为重要,但是,作为功能性子战略之一的知识产权战略不能离开其他战略的配合。当然,其他战略如果没有知识产权这一有力武器,在实施的过程中也必然遇到极大的困难。只有将知识产权战略和其他重要的经营战略有机地结合,才能够实现公司的战略目标。只有这样看待知识产权战略,我们才能够给予知识产权以合理的定位。

二、跨国公司专利、商标和版权战略

1. 跨国公司的专利战略

专利是跨国公司重要的知识产权资源。尤其是对于技术领先型模式经营的跨国公司来讲更是如此。经营好专利资源是跨国企业知识产权战略的核心之一。虽然我们不能一般性地谈论专利对于所有跨国企业都具有特殊的意义,但是专利战略是科技领先型的跨国企业知识产权战略的核心是毋庸置疑的。具体而言,跨国公司的专利战略主要包括以下几个方面。

首先,以创新为基础,生产尽可能多的专利,控制市场,增强核心竞争力。

专利事实上是企业在经营过程中所控制的一种资源。E. T. 彭罗丝(E. T. Penrose)认为,以资源为基础的观点是将企业看成一组资源,而这些资源可以有多种用途。B. 埃里克森(B. Eriksen)和J. 米格尔森(J. Mikkelsen)进一步认为,基于分析的目的,企业的资源可以分为两类,即有形资源 and 无形资源。有形资源包括设备和资本等,而无形资源则包括专利、商标以及关于产品和生产过程的那些可能储藏在个人或通讯媒介中的知识等。^①尽管资源与企业的成功没有必然的联系,但显而易见,资源是一个企业参与市场竞争的基础。尤其是对于专利这样的垄断性资源而言,掌握了专利,就意味着拥有了某种竞争优势。因此,基于资源的理论同时也认为,“成功的关键因素”是指那些使企业在产品方面保持长期优势的资源和能力。虽然这里说的“资源和能力”并非等同于技术创新,但显然技术和产品的创新是其中不可或缺的主要内容。事实表明,跨国公司往往在科技创新上投入巨大的人力物力,同时,跨国公司又将这巨大投入所形成的技术以专利的形式加以保护。这个过程就是专利的生产过程。以美国和日本公司为例,在1983年,研究和开发费用占销售收入的比例,美国公司为3.7%,日本公司为5.1%。日本佳能公司的比重更高达14.6%。跨国公司也十分重视人力资本的投入。例如,日本三菱重工科研开发人员占到了全体员工的17%。

相应地,跨国公司拥有的专利量也是惊人的。例如,杜邦公司在20世纪60年代初期拥有尼龙工业80%的专利^②。尽管当前跨国公司的技术优势有所下降,中小企业的技术创新优势有所增强^③,但由于跨国公司规

模大，投入多，因此，其所生产和掌握的专利数量的绝对值则仍然是其他类型的企业难望项背的。跨国公司仍然是专利生产的大户。而实证表明，专利数量就意味着市场占有率。例如，夏普公司在液晶显示器方面拥有的专利名列世界第一，同时，夏普公司也占有了液晶显示器 20% 的市场份额。^①因此，所谓生产专利，其实就是控制和垄断市场。这是知识产权传统属性的体现，在跨国公司那里，专利仍然是保护自己发明创造的有力法律武器。

其次，公司之间是控制和转让相结合，以商品经营的模式经营专利技术。

当前，跨国公司对于专利技术的使用方式也有新的进展。事实上，专利的生产不是目的，产品和技术创新也不是目的。只有当专利能够为跨国公司带来实际利润的时候，专利才是有用的资源。一方面，企业仍然通过将专利技术投入生产获得利润，而另一方面，Richard L. Donaldson 和 Pamela I. Banne 认为：“最近，经理人员如何看待知识财产的模式发生了变化。传统上，获得知识财产后往往就储存起来，或者说，保留这些权利只是为将来保护自己的不时之需，而且这些权利往往就被忽视了。而现代经济中，知识财产则被看作是利润来源的一部分。”^②在这个意义上，传统的、法律意义上的知识产权在今天已经成为一种创造利润的资源，而不再是仅仅为了保护自己的发明创造。正如其他财产在资本主义发展的过程中证券化、变得可流通一样，知识产权也正在成为可以流通的、具有十足商品属性的一张纸——许可证。

Richard L. Donaldson 和 Pamela I. Banne 认为，成功的知识资本的管理的观点应该转变，应该从应用技术和在商业上制造而使技术商业化转变到使用包括出卖、许可、合资、战略联盟、与目前的商务整合和捐献^③等六种途径获取利润。^④

目前，跨国公司研发的过程中逐渐形成了在控制核心技术的同时，将部分专利进行商品化经营的现象。跨国公司科研能力强，因此，他们在科研的过程中往往涉及较多的领域，许多成果并不能用在自己的产品上，或者当时与自己的经营范围联系较小，但这些成果又有相当价值，往往被用来出售获利。例如，通用汽车在某项研究中发明了有关氟氯烷的专利，就以 880 万美元的价格转让给了杜邦公司。而波音公司为了出售这样的专利，还在 1969 年专门成立了一个叫“波音附带产品”的机构。数年时间