

为什么要进行知识产权的管理 破除知识产权管理的认识误区 从法律之盾到产业之矛 知识产权的价值：投资，保护投资以及其他 企业知识产权管理：到底管什么 你的企业处在知识产权管理的哪个发展阶段 质量为本，强健知识产权的心 企业“知识产权流”管理 揭开“知识产权战略”的面纱 建立有效的知识产权奖励机制 专利检索：企业专利工作的基本功和必修课 挖掘员工的技术创新成果 为研发人员设计一份漂亮的“技术交底书” 商标管理：让品牌的“风筝”飞得更高、更远 企业的商业秘密管理 知识产权权属的管理 预防为主：建立知识产权侵权风险防控体系 该出手时就出手——建立企业的打假体系 怎样做知识产权的预算 知识产权管理图表 为你的企业合理设置知识产权部门 管理好企业的知识产权代理机构 企业知识产权人才体系的建设 对企业知识产权管理机构的管理



中小企业 知识产权管理

ZHONGXIAO QIYE
ZHISHICHANQUAN GUANLI

洪小鹏◎著



知识产权出版社
INTELLECTUAL PROPERTY PUBLISHING HOUSE

为什么要进行知识产权的管理 破除知识产权管理的认识误区 从法律之盾到产业之矛 知识产权的价值：投资，保护投资以及其他 企业知识产权管理：到底管什么 你的企业处在知识产权管理的哪个发展阶段 质量为本，强健知识产权的心 企业“知识产权流”管理 揭开“知识产权战略”的面纱 建立有效的知识产权奖励机制 专利检索：企业专利工作的基本功和必修课 挖掘员工的技术创新成果 为研发人员设计一份漂亮的“技术交底书” 商标管理：让品牌的“风筝”飞得更高、更远 企业的商业秘密管理 知识产权权属的管理 预防为主：建立知识产权侵权风险防控体系 该出手时就出手——建立企业的打假体系 怎样做知识产权的预算 知识产权管理图表 为你的企业合理设置知识产权部门 管理好企业的知识产权代理机构 企业知识产权人才体系的建设 对企业知识产权管理机构的管理



中小企业 知识产权管理

ZHONGXIAO_QIYE
ZHISHICHANQU

洪小鹏◎著

内容提要

本书从企业管理的角度出发,对中国的企业尤其是中小企业如何开展知识产权工作进行了理论上的研究和实务上的探讨。本书分为认识篇、业务管理篇和人事管理篇。作为本书精华部分的认识篇,直面当前企业知识产权管理中的认识误区和困惑,对知识产权的价值、企业知识产权管理的发展阶段以及不同发展阶段的管理重心、知识产权的战略形式进行了研究,并尝试性地提出了企业“知识产权流”的管理理论和知识产权质量的评价理论。业务管理篇从实务角度,对企业的知识产权管理实践进行系统化的概括与梳理。人事管理篇则对企业内的知识产权部门设置、人员配备以及对知识产权代理机构的管理等方面进行了研究,同时也提出了知识产权部门业绩考核的评价指标体系,丰富了知识产权管理理论和实践。本书是知识产权管理科学领域颇具思想性、系统性与实用性的一本书,同时也是我国中小企业开展知识产权管理的必备工具书。

读者对象:企业管理者、知识产权领域的从业人员和研究人员。

责任编辑:卢海鹰

装帧设计:Zdesign 書裝設計

特邀编辑:杜晓辉

责任校对:韩秀天

责任出版:卢运霞

图书在版编目(CIP)数据

中小企业知识产权管理/洪小鹏著. —北京:知识产权出版社, 2010. 8

ISBN 978 - 7 - 5130 - 0078 - 9

I. ①中… II. ①洪… III. ①中小企业 - 知识产权 - 研究 - 中国 IV. ①D923.404

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 121524 号

中小企业知识产权管理

洪小鹏 著

出版发行:知识产权出版社

社址:北京市海淀区马甸南村1号

网址: <http://www.ipph.cn>

发行电话:010-82000860 转 8101/8102

责编电话:010-82000860 转 8122

印刷:北京市兴怀印刷厂

开本:787mm×1092mm 1/16

版次:2010年8月第1版

字数:273千字

邮 编:100088

邮 箱:bjb@cnipr.com

传 真:010-82005070/82000893

经 销:新华书店及相关销售网点

印 张:13.25

印 次:2010年8月第1次印刷

定 价:29.00元

ISBN 978 - 7 - 5130 - 0078 - 9/D · 1031 (3026)

出版权专有 侵权必究

如有印装质量问题,本社负责调换。

序

知识产权管理已经成为炙手可热的概念，备受推崇的理念。近几年来，知识产权管理方面的著作，如雨后春笋般地涌现出来，大有与知识产权法学著作分庭抗礼之势。

但是，早在2005年2月上海大学知识产权学院召开的“中国知识产权人才培养研讨会”上，我就发言批评市面上一些貌似知识产权管理的著作，不少是挂着管理的“羊头”卖着法律的“狗肉”。经过几年的发展，我国知识产权管理的研究显然也迈向了新的高度，但一些知识产权管理的著作，仍然存在两种值得注意的倾向：

一是知识产权“假”管理。这种著作其实是“法学教材型”或“知识普及型”，虽然号称知识产权管理，却连一些涉及知识产权管理的基本内容都找不到。知识产权管理的使命显然不是重述法律知识，而是把法律知识运用到企业管理中去，尤其是要把传统的知识产权“保护”观念转换为知识产权“经营”观念，将知识产权与技术研发方向、企业经营活动、产业结构升级等相结合，开启知识产权创造价值的新局面。

二是知识产权“空”管理。这种著作充斥着“伟大的空话”、“正确的废话”，对知识产权管理的概念、类型、特征、功能、意义、原则、要求之类的问题，浓墨重彩，滔滔不绝，但往往“空对空”，不得要领，缺乏对现实的关照、对实践的指导。与其一直高谈知识产权管理的功能、原则等脱离实践、缺乏实证的理论，不如告诉读者如何写技术交底书、如何做知识产权预算等具体知识和现实经验。

为什么会有那么多的知识产权假管理和空管理？很显然，这与许多作者没有知识产权管理的实务经验和实践体验，有着直接的关系。我从2004年开始系统研究知识产权管理，并为本科生和研究生开设了知识产权管理课程，还积极投身于知识产权诉讼实务和管理咨询，延续至今，虽然收获颇多，但是，由于没有身居企业知识产权管理第一线，谈起知识产权管理的某些细节，仍不免有纸上谈兵的感觉。

因此，我一直很期待产业界从事知识产权管理工作的同行，能够推出有价值的知识产权管理著作。而本书作者洪小鹏先生就恰恰是我期待中的合适人选。小鹏有在咨询公

司为各类型客户提供知识产权管理咨询服务的经历，也有在高科技公司内部从事知识产权管理工作的经历，不仅积累了丰富的知识产权管理经验，而且充满激情，乐于探索。当2009年的一天，小鹏拎着提纲和厚厚的书稿，来和我交流知识产权管理的创作时，我真的非常期待他能够带来一些有价值的东西。

展开书稿，一本全新风格的作品便呈现在面前，从观念认识、业务管理和人事管理等角度展现了一个新的知识产权管理的知识结构和思考进路。毫无疑问，小鹏为这本书倾注了大量的心血，将他自己在工作和学习中，获得的知识产权管理知识、经验和体会，都悉数奉献在这本书中。

我有幸先睹为快，深刻感受到作者对知识产权管理付出了许多自己的思考。本书不仅包容了传统知识产权管理所应有的内容，而且在此基础上推陈出新，一方面，对传统知识产权管理理念进行了大胆的批判和革新，比如破除知识产权管理的认识误区、揭开知识产权战略的面纱等，另一方面，也推出了很多新的知识产权管理知识和理念，比如知识产权流、知识产权预算等。这将有助于知识产权管理在知识内容上的深度发展，在结构体系上的科学设计，我相信读者乃至同行都会从中收获颇丰，启迪颇多。

我一直认为，知识产权应该从那些芜杂而僵硬的法条中解放出来，从某些枯燥且粗浅的教材中活泼起来，变成易于亲近、便于运用的法律工具和管理工具。我相信小鹏的著作能够帮助我们达成这样的目标。

上海知识产权研究所常务副所长

袁真富

2010年5月3日

目 录

第一篇 / 认识篇 / 1

- 第1章 为什么要进行知识产权的管理 / 3
 - 知识产权是生意的一部分，是市场竞争的一部分
- 第2章 破除知识产权管理的认识误区 / 7
 - 一、认识误区之一 —— 关于成本与收益 / 7
 - 二、认识误区之二 —— 关于长效与短效 / 9
 - 三、认识误区之三 —— 关于内在的需要与政府的需要 / 11
 - 四、认识误区之四 —— 关于管理的高度 / 12
- 第3章 从法律之盾到产业之矛 / 14
 - 一、关于知识产权的保护 / 14
 - 二、多维视角下的知识产权 / 15
 - 三、知识产权的推动作用 / 16
 - 四、从法律之盾到产业之矛 / 17
- 第4章 知识产权的价值：投资，保护投资以及其他 / 19
 - 一、关于知识产权价值的各种观点 / 19
 - 二、笔者所理解的知识产权的价值 / 20
 - 三、全面看待知识产权的价值 / 21
 - 四、知识产权价值的可量化和不可量化 / 22
 - 五、树立正确的知识产权价值观 / 23
- 第5章 企业知识产权管理：到底管什么 / 25
 - 一、知识产权职业圈 / 25
 - 二、企业知识产权管理的内容 / 25

- 三、企业知识产权管理的两大支柱 / 31
- 第6章 你的企业处在知识产权管理的哪个发展阶段 / 33
 - 一、第一阶段——知识产权积累阶段 / 33
 - 二、第二阶段——知识产权侵权风险控制阶段 / 34
 - 三、第三阶段——知识产权运营阶段 / 35
- 第7章 质量为本，强健知识产权的心 / 37
 - 一、漠视知识产权质量的“尴尬” / 37
 - 二、知识产权质量 / 39
 - 三、知识产权的数量 / 49
 - 四、知识产权数量与质量的和谐发展 / 50
 - 五、质量为本，强健知识产权的心 / 50
- 第8章 企业“知识产权流”管理 / 51
 - 一、“物质流”与“知识产权流” / 51
 - 二、企业知识产权流管理的必要性 / 53
 - 三、企业知识产权流的内容 / 54
 - 四、知识产权流的全景示意图 / 54
 - 五、解读知识产权流 / 56
 - 六、结束语 / 62
- 第9章 揭开“知识产权战略”的面纱 / 63
 - 一、知识产权战略的形式 / 63
 - 二、知识产权战略：要制定，更要落实 / 67

第二篇 / 业务管理篇 / 69

- 第10章 建立有效的知识产权奖励机制 / 71
 - 一、知识产权奖励的分类 / 71
 - 二、在哪些环节发放奖励 / 71
 - 三、活用知识产权奖励措施，达到激励目的 / 78
 - 四、合理确定奖励金额 / 78
 - 五、非物质手段的知识产权奖励 / 79
 - 六、知识产权奖励制度化及灵活处理 / 81
- 第11章 专利检索：企业专利工作的基本功和必修课 / 82
 - 一、放平心态 / 82
 - 二、选用合适的专利数据库和检索平台 / 83

	三、专利检索由谁来做 / 87
	四、专利检索制度化 / 88
第 12 章	挖掘员工的技术创新成果 / 92
	一、奖励 / 92
	二、营造良好的创新环境 / 93
	三、加强知识产权管理人员与研发人员的沟通 / 93
	四、设定技术交底的指标 / 93
	五、鼓励员工养成阅读他人专利的兴趣 / 94
第 13 章	为研发人员设计一份漂亮的“技术交底书” / 95
第 14 章	商标管理：让品牌的“风筝”飞得更高、更远 / 104
	一、企业的商标体系 / 104
	二、对企业品牌的商标法律保护 / 104
	三、商标使用的管理 / 111
	四、竞争对手商标布局的跟踪 / 113
第 15 章	企业的商业秘密管理 / 114
	一、保密体系 / 114
	二、构建和谐的员工关系 / 119
	三、商业秘密管理两难题 / 119
第 16 章	知识产权权属的管理 / 122
	一、员工与企业之间的知识产权权属安排 / 122
	二、关联企业之间的知识产权权属管理 / 126
第 17 章	预防为主：建立知识产权侵权风险防控体系 / 129
	一、正确认识企业的知识产权侵权风险 / 129
	二、如何控制专利侵权风险 / 131
	三、如何控制商标侵权风险 / 139
	四、分散企业知识产权侵权风险 / 140
	五、建立足够的知识产权储备，尤其是专利储备 / 142
第 18 章	该出手时就出手——建立企业的打假体系 / 143
	一、打假的前提：保护好自己的知识产权 / 143
	二、设立打假的机构 / 144
	三、构建三位一体的打假利益共同体 / 144
	四、积极收集假冒信息 / 144
	五、打假工作的部署 / 146
第 19 章	怎样做知识产权的预算 / 149

- 一、知识产权预算放在哪个部门 / 149
- 二、知识产权预算项目 / 150
- 三、专利预算模型 / 152
- 第 20 章 知识产权管理图表 / 158
 - 一、知识产权资产表 / 158
 - 二、“市场分布与知识产权风险”图表 / 165
 - 三、“竞争对手知识产权分布”图表 / 167
 - 四、竞争对手专利路线图 / 168
 - 五、知识产权费用表 / 168
 - 六、数据统计 / 169

第三篇 / 人事管理篇 / 173

- 第 21 章 为你的企业合理设置知识产权部门 / 175
 - 一、知识产权部门组建模式 / 175
 - 二、从案例看部门设立的合理性 / 177
 - 三、复杂情况下的知识产权部门配备 / 179
- 第 22 章 管理好企业的知识产权代理机构 / 181
 - 一、哪些事务外包给代理机构 / 181
 - 二、代理机构的选择 / 182
 - 三、监督代理机构的服务 / 185
- 第 23 章 企业知识产权人才体系的建设 / 187
 - 一、企业的知识产权人才体系概况 / 187
 - 二、企业知识产权人才体系中的主要角色 / 190
 - 三、企业知识产权人才体系的培养 / 191
- 第 24 章 对企业知识产权管理机构的管理 / 193
 - 一、部门职责的确定 / 193
 - 二、人员的配备 / 193
 - 三、内部职能和人员的细分 / 194
 - 四、部门业绩的考核 / 196

后 记 / 203

第一篇

认识篇

第1章 为什么要进行知识产权的管理

——知识产权是生意的一部分，是市场竞争的一部分

经过多年的知识产权宣传和市场实践，不少中国的企业和个人都或多或少了解知识产权，起码对知识产权已经不再那么陌生。但是，如果问：“你们的企业有没有知识产权的管理？”恐怕很多人会这样回答：“我们的企业还小，知识产权离我们太远了！”或者会这样回答：“我们又不是什么高科技，好像没有必要管理吧？”

的确，知识产权是一件颇为“阳春白雪”的事业。然而，可能也正因为如此，中国的企业和个人，对知识产权总有一些“距离感”。

当然，产生这种“距离感”有时候是可以让人理解的。例如，买菜卖菜的小商小贩，需要进行知识产权管理吗？现实地讲，没有太大必要。但有时候，这种“距离感”可能较为“另类”，例如，制造、销售盗版光盘、盗版书刊的小商小贩，也许他们不是合法的市场主体，但是，这些商贩的内心世界却可能比任何人都更有知识产权管理的需要。

所以，即便当今中国社会不断倡导知识产权的保护意识，我们也有必要在作出决定之前，先问自己，为什么要进行知识产权的管理？我们先来看现实中经常出现的一些案例。

案例1-1 不小心吃了官司

我们最近吃了一场专利官司，赔了50万，而且此后还不能销售这个产品了。事到如今我们才明白，原来知识产权这么厉害！不管理不行啊！

案例1-2 宁可不做总经销

在我们最近一次与美国客户商谈由其担任我公司的美国总经销的谈判中，美国人问：“你们的产品在美国有没有申请专利和商标的保护？如果没有，那抱歉，我们不愿做你们在美国的经销商！”我们一下子不知所措，尽管我们主动降低出厂价，但最后这

次合作还是未能谈成。

案例1-3 商标被抢注

我们准备在法国建立销售中心，突然发现我们公司的品牌早在两年前就已经被别人在法国抢注商标了，我们还能继续用我们现在的品牌吗？如果不能，那我们在法国的品牌优势就全完了！

案例1-4 海关为什么扣留我们的货物

我们最近从马来西亚进口的一批货物，被厦门海关扣留了。厦门海关方面的理由是，这批货物侵犯了另一家公司在海关备案的外观设计专利。这下麻烦了，我们怎么向国内的客户及时交货？

案例1-5 申报政府科技项目

我们公司最近准备申请参加有关政府部门管理的科技基金项目。根据有关政府规定，参加的条件是我们公司必须累计专利申请 10 件以上，有健全的知识产权管理体系。可是我们公司虽然经营状况良好，但到目前为止一件专利也没有申请过，更没有所谓的知识产权管理体系，最后还是没能参加该科技基金项目，这么好的政策就这样被我们错过了。

案例1-6 董事长的烦恼

我们董事长很重视知识产权，最近准备建立一个专门管知识产权的部门，可是这个部门的职责怎么定位，招聘怎样的知识产权人才，却着实让董事长费尽了心思。

案例1-7 厂家的品牌被经销商做砸了

我们的产品曾经非常好，可是仿冒的太多，对经销商也没有妥善管理，最终牌子被经销商做砸了。

案例1-8 经销商也有侵权责任

我们是药品经销商，这几年经营一直很好，谁知道最近我们收到法院传票，说我们侵犯了原告的专利权，我们只是卖药的，要告就告厂家，关我们什么事？

.....

上述案例都是实践中很有代表性的案例。在这些案例中，由于对知识产权以及知识产权的管理没有清醒的认识，而导致侵权的发生，或者导致商业机会的丧失，事后才发现，原来自己对知识产权和知识产权管理的认识和投入都太少。

然而，为什么需要对知识产权进行管理？上述介绍的各个案例其实只是列出了一些现象，这些现象充其量是促使企业管理者去管理知识产权的理由和导火索，本身并不是一个本质的因素。

企业愿意进行知识产权的管理，可能最原始的理由有千千万万种，但是，如果从这些形态各异的理由中去总结，笔者认为，最重要的是因为知识产权是生意的一部分，是市场竞争的一部分，是生意得以顺利进行、尤其是企业做大做强、长续发展的重要保证。

在上面列举的案例1-2“宁可不做总经销”中，最清楚地体现了知识产权是生意的一部分。美国人为什么关心你的产品在美国有没有申请专利和商标？这是因为，如果你的产品在



知识产权，是生意的一部分

美国没有专利和商标的保护，就意味着他在美国做经销商也做不了太久，因为没有专利和商标的保护，别人可以随便仿冒，也意味着一旦这个美国客户帮你打开了美国的市场，很快就会有别人跟着进入这个市场，很快就会摊薄这个市场的利润，意味着美国人辛苦开拓的市场得不到长久且丰厚的回报，自然也就降低了他和你做生意的兴趣。在这个案例中，充分体现了知识产权是生意的一部分这个特点。

案例1-4“海关为什么扣留我们的货物”中，也能清楚体现知识产权是生意的一部分，是市场竞争的一部分。在这个案例中，专利权人通常是已经知道了有人未经他的许可在进口其专利产品，所以才在海关进行了知识产权备案，通过海关对侵权产品的扣留，迫使侵权人没办法进口，从而遏制了竞争，确保权利人对国内市场的垄断。在案例1-1“不小心吃了官司”中，被判赔偿50万可能还不是大事，毕竟钱还可以再赚回来，可是如果被判不能继续销售产品，这个问题可就大了，如果被判不能销售的这个产品正好又是公司的主要产品甚至是唯一赚钱的产品，那对企业来讲经营风险就非常巨

大，万一转型不好，就只有企业破产、员工失业一条路了。

同样，在案例1-7“厂家的品牌被经销商做砸了”中，厂家和经销商的关系就是一种比较微妙的生意关系，经销商为厂家提供了销售渠道，但也在一定程度上控制了销售渠道。厂家除了发货，要想控制好经销商，还得要靠品牌、专利等知识产权，如果品牌或者相关的知识产权也没有了，甚至被经销商抢注了，那么经销商反过来控制厂家的情况就会出现。由此我们也可以看出知识产权在生意中的重要性。

当然，如果企业没有想把生意做大的愿望，没有长期发展的蓝图伟业，那么，确实没有多大的必要去搞知识产权的管理。但是，人通常都有点抱负，谁不想把生意做得更大，谁不想把事业做得更好，谁不想做个“百年老店”？如果想，那么就请正视一下知识产权的厉害。

这个观点，并不深奥，没有必要作更多的解释。笔者在这里只提供一个比喻：想想，为什么要买房？除了房子的建筑质量、房子的地理位置、周边配套等以外，主要还是因为可以拥有房屋的所有权，这个所有权的期限最长有70年。在这70年里，业主拥有这套房子的所有权，任何人未经业主的许可不得进入该房屋。同理，在知识产权中，注册商标有10年的保护期（到期还可以续展），发明专利有20年的保护期，著作权有50年甚至更长的保护期。在保护期限内，知识产权的权利人可以享有像房屋业主一样的所有者的权利，我们的产品、品牌以及我们所做的生意也就有了10年、20年或是50年的法律保护伞。



对很多的中国企业来讲，往往是在有了知识产权的教训以后，才认识到知识产权的重要，才想起来要进行知识产权的管理，是典型的“吃一堑，长一智”。这种情形听起来好像很无奈，但是，对于市场经济只有三十余年历史、专利制度也只有二十余年历史的中国来讲，企业能在吃了教训之后立即重视起知识产权的管理，为时未晚，而且已经是个不错的开始。

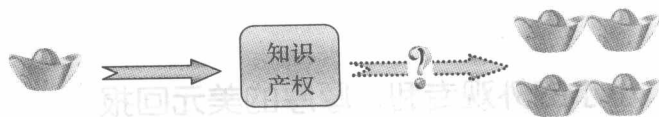
第2章 破除知识产权管理的认识误区

尽管认识到知识产权的重要性，但经常发生的情况是，多数中国企业一般也不会花大力气、踏踏实实地去搞知识产权。是什么制约了我们对知识产权管理的意愿？这是因为，在很多人的主观意识中，对知识产权仍然存在着一一定的认识误区。

在这些误区中，比较厉害的有4种：

- (1) 成本 vs. 收益：知识产权只消耗企业资源，不为企业创造利润？
- (2) 长效 vs. 短效：知识产权短期之内通常看不到效益？
- (3) 内在的需要 vs. 政府的需要：管理知识产权只为顺应政府的需要？
- (4) 管理的高度：是否需要高层的重视？

一、认识误区之一 —— 关于成本与收益



在知识产权管理中，一个很重要也是比较常态的业务，就是进行专利、商标等知识产权的申请，而这意味着需要持续不断地投入一定的金钱，申请的专利、商标越多，投入的金钱也就越多，国外申请的越多，投入的金钱更是成倍地增加。可是，投入这么多的金钱，通常换来的也就是几张证书，甚至很可能只是收到驳回的结果，那么，这些投入的经济效益在哪里呢？成本是真金实银的付出，效益却不知道在哪儿！因此，知识产权在多数情况下确实给了我们一种“成本”的印象，企业的知识产权管理部门也因此经常被认为是一个“成本部门”，只会不断消耗企业的资源，而并没有给企业创造利润，无论是知识产权申请经费，还是知识产权管理部门的建设，都在“成本控制”的财务管理理念下被主动地压缩。

这是对知识产权管理的最大的认识误区。不过，这怪不得任何人，更怪不了企业的管理者或企业家，因为，申请专利、注册商标确实需要成本，而且，在中国，知识产权的投入与产出失衡又确实是一个现实的国情（其实不仅在中国，在发达国家的一些企业中也是如此）。

扭转这种认识误区，绝非一朝一夕或者看了本书以后就能纠正，只能是在市场的激烈竞争中，在对企业的长期经营过程中，去了解，去运用，去体会，方能真正扭转这种误区。

既然是要在企业的市场经营中去扭转关于“成本”的认识误区，本书对知识产权的“收益”性就不再做理论上的赘述，在此，笔者仅举数例来加深对“收益”性的认识。

案例2-1 特许经营——知识产权价值的经典模式

关于特许经营，大家以为这种生意只是管理模式的复制，其实，管理模式的输出，看起来是件很复杂的事情，但这只是表象。对于特许经营的许可方，最核心的，是隐含在其品牌背后的知识产权（首先是商标权，其次还可能包括一些专利权或者 Know-how）。特许经营中，管理方式虽然复杂，但可以学习，可以抄袭；而知识产权虽然比较简单，简单地讲也就是花几千块人民币申请商标的保护，但因为有了法律的保护，却成了众人无法逾越的鸿沟。如果品牌没有商标权的保护，那么人人均可免费使用，还有谁会支付特许费？所以，特许经营表面上赚的是加盟费、管理费，本质上赚的是不折不扣的知识产权许可费，这充分反映了知识产权创造价值的一面。

案例2-2 小小的外观专利，厚厚的美元回报

A 公司，将其申请的一个有关遥控器的外观设计专利许可给一家著名的跨国公司，每年 A 公司赚取的外观设计专利许可费用就高达数十万美元。

案例2-3 专利换贷款

B 公司将其拥有的专利权作为担保，质押给了银行，从而换来数百万人民币的经营资金。有时候，在我们不注意的时候，知识产权转化成为现金的速度，竟然是如此之快。

案例2-4 知识产权，财源滚滚

更多的有关“收益”的案例来自发达国家。经常可以听说很多著名的财富 500 强