**hTC威脅不大？蘋果與hTC專利和解　傳將合力對付三星**

**NOWnews.com 今日新聞網** 2012年11月12日 10:04

大陸新聞中心／綜合報導

科技巨頭蘋果在其官方博客上宣布，蘋果已與hTC就專利糾紛達成和解協定，並簽署了為期十年的專利授權協定。不少業內人士認為，除了『以和為貴』、『專注創新』的目的，雙方此次達成和解，還有合力對付三星的意味。

根據中新網報導，hTC和蘋果昨(11)日對外宣布，雙方將撤銷所有的專利訴訟，並簽訂為期十年的專利交叉授權協定，授權範圍包括雙方目前及未來所持專利。令不少業界人士驚訝的是，一向強硬的蘋果這一次似乎完全放下了架子，除了極為少有地接受專利和解，與競爭廠家聯合發布聲明稿的情形也實屬罕見。『這次和解是雙方站在平等地位共同達成的決定，從蘋果罕見與hTC聯合發布聲明稿就能看出。我覺得如果不是HTC有產品創新的事實，並且主動出擊，在全球展開訴訟商戰，不可能有這個結果。』互聯網專家王冠雄說。

hTC CEO周永明表示，與蘋果達成專利和解後，hTC得以更專注在創新而非訴訟。蘋果CEO庫克也表示很欣慰能與hTC達成和解，未來會繼續聚焦在產品創新。2010年3月份，隨著蘋果在美國市場提起對hTC的訴訟，兩家公司開始了漫長的對打與爭吵。一年後hTC開始發起反擊，並於2011年8月份在德拉瓦州對蘋果提起訴訟，申請在美國禁售蘋果部分產品。當時，hTC CEO周永明曾向外界表示，『hTC將最終會贏得這場戰爭』。此後，蘋果又先後發起過多次對hTC的專利訴訟。

雖然一向在專利戰中睚眥必爭的蘋果此次態度和緩了不少，但業界普遍認為，這並不意味著蘋果與三星、摩托羅拉的專利戰將有緩和之勢。『蘋果在專利戰上目的簡單：一是降低安卓平台對設備商的吸引力，二是削弱它的穩定性。與hTC達成和解，只是因為蘋果認為hTC這個競爭者威脅不大了，所以不要期待在蘋果與三星之間的專利戰爭有任何緩解。』美國科技媒體人士分析。上周五，蘋果股價繼10月底跌破600美元後繼續下跌，與黃金時期的最高市值相比，蒸發了20%。在其競爭對手三星的打壓和大陸本土手機廠商低價策略的擠壓下，蘋果上周已跌出了大陸國內智慧手機供貨前五的陣營。

討論議題：

1. 所謂的專利所有權是什麼？代表的涵義為何？為什麼要去申請，沒有申請會怎樣嗎？若今天你構思了一樣新產品，但是卻沒有做出實品來，你能申請專利嗎？你會想申請專利嗎？

2. 如果你是蘋果決策者，除了此案例外，請擬出所有可能有效的措施並說明理由，以增加公司的版圖及競爭力。

3. 如果你是hTC決策者，除了此案例外，請擬出所有可能有效的措施並說明理由，以增加公司的版圖及競爭力。

4. 如果你是三星決策者，對此情況該如何因應，請列舉可能的措施。

5. 小組針對此案例設計一討論題目，並列舉此項作法的優缺點，對其做探討及結論。

參考資料：

今日傳媒大陸新聞中心，hTC威脅不大？蘋果與hTC專利和解　傳將合力對付三星，<http://www.nownews.com/2012/11/12/339-2871960.htm>，2012/11/12。

學習單

|  |  |
| --- | --- |
| 1. 所謂的專利所有權是什麼？代表的涵義為何？為什麼要去申請，沒有申請會怎樣嗎？若今天你構思了一樣新產品，但是卻沒有做出實品來，你能申請專利嗎？你會想申請專利嗎？。 | |
| a何謂專利所有權？代表的涵義為何？   1. 專利的申請來自發明人質能創造的結晶,而非代理人憑空捏造,但若無研發 投資與研發經費作為支持制能創造的前提,景平發明人雙手之力則顯得有些單薄,因此專利法定發明人若基於雇傭或合約關係下,則有旅行讓與專利申請權或專利權的義務。 2. **專利**主要是對[發明](http://zh.wikipedia.org/wiki/%E7%99%BC%E6%98%8E)、[實用新型](http://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%AE%9E%E7%94%A8%E6%96%B0%E5%9E%8B)及[新式樣](http://zh.wikipedia.org/w/index.php?title=%E6%96%B0%E5%BC%8F%E6%A8%A3&action=edit&redlink=1)（又稱「[外觀設計](http://zh.wikipedia.org/w/index.php?title=%E5%A4%96%E8%A7%82%E8%AE%BE%E8%AE%A1&action=edit&redlink=1)」）此三者經申請並通過審查後所授予的一種權利；[發明](http://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%8F%91%E6%98%8E)是指提供新的做事方式或對某一問題提出新的技術解決方案的產品或方法；[實用新型](http://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%AE%9E%E7%94%A8%E6%96%B0%E5%9E%8B)是指對舊事物的形狀、構造或裝置提出新的技術性創作；[新式樣](http://zh.wikipedia.org/w/index.php?title=%E6%96%B0%E5%BC%8F%E6%A8%A3&action=edit&redlink=1)則是指在事物的外觀上追求美感的新創作。 | b構思了一樣新產品，但是卻沒有做出實品來，能申請專利嗎？你會想申請專利嗎？   1. 可以申請專利，雖然沒有實際的成品出來，但他的研究過程與一些理論有保留並且推演過，這也算是開發者專利，而且可以保障之後開發者將成品完成。 2. **能，雖然實品未完成或沒做出來，但構思想法依然能保障開發者權利與專利。** 3. 不能,想申請也沒辦法沒做出實體無法申請。 |
| c自我歸納(我的見解或小組結論)：  專利所有權保護現在許多努力研究的開發者的研究結果與研究專案，給予了這些開發者保障與他們研究的努力，讓他們的研究成果不被盜用與隨意複製，確保了他們研究成果所帶來的利益損失。  由於現在的社會時代科技進步發達大家也發明了不少專利權，專利所有權主要保護辛苦研究研發新的技術或慨念的開發者,避免被他人侵犯開發者 的專利權。 | |
| d相關資料蒐集：  http://zh.wikipedia.org/zhtw/%E4%B8%93%E5%88%A9#.E4.B8.93.E5.88.A9.E6.8E.88.E4.BA.88.E6.9D.83  **http://idea101.pixnet.net/blog/post/21751658**  http://www.wipo.int/patentscope/zh/patents.html | |

學習單

|  |  |
| --- | --- |
| 2. 如果你是蘋果決策者，除了此案例外，請擬出所有可能有效的措施並說明理由，以增加公司的版圖及競爭力。 | |
| a可採取的具體措施： | b具體措施可能的成效分析： |
| c自我歸納(我的見解或小組結論)： | |
| d相關資料蒐集： | |

學習單

|  |  |
| --- | --- |
| 3. 如果你是hTC決策者，除了此案例外，請擬出所有可能有效的措施並說明理由，以增加公司的版圖及競爭力。。 | |
| a可採取的具體措施： | b具體措施可能的成效分析： |
| c自我歸納(我的見解或小組結論)： | |
| d相關資料蒐集： | |

學習單

|  |  |
| --- | --- |
| 4. 如果你是三星決策者，對此情況該如何因應，請列舉可能的措施。 | |
| a如何因應： | |
| b具體措施： | c具體措施可能的成效分析： |
| d相關資料蒐集： | |

學習單

|  |  |
| --- | --- |
| 5. 小組針對此案例設計一討論題目，並列舉此項作法的優缺點，對其做探討及結論。 | |
| 討論題目：  三星、蘋果、HTC之間的專利權問題，帶來那些利益與威脅？ | |
| a優點：  1.外型會比以往有更大的改變  2.大家必須在同樣的條件下想出心的功能或在外觀上做出特殊的設計,讓客人想買你這間公司出產的智慧型手機  3. **在設計外觀上有需多不同變化與質感，但功能大致都是一樣的。自家推出的產品銷售更是個關鍵，這就要看客戶會如何去接受他吧。** | B缺點：  1. **三大廠牌的產品設計，雖然有些地方都會有雷同相似的地方，但都是為了吸引更多客戶的接受與滿意，更讓自家的牌子有許多的利益與威脅來爭吵。**  2. 因為各自一個品牌，當然要有自己的獨創性，都一樣的社會大眾怎麼比較  3. 因為3家都想要增加顧客的購買率,外型雖然會有一些改變,但實質內容並不會有太大改變,太快於跟新外表而忽視手機的內容容易使手機故障率增加。 |
| c自我歸納(我的見解或小組結論)：  1.三家公司為了搶顧客,而互相告對方告對方抄襲,如此醜陋的畫面只因為利益。  **2.我覺得不管是哪一家的廠牌或智慧型手機也好， 許多的專利與權力，都是為了讓自己的公司營運做的更大而能淨賺一筆的大收入。**  3. 某些時候該分清楚的還是要分清楚，不然這社會是不會進步的? | |
| d相關資料蒐集：  http://cdnet.stpi.narl.org.tw/techroom/pclass/2011/pclass\_11\_A116.htm  **http://www.sogi.com.tw/newforum/article\_list.aspx?topic\_id=6162037**  http://bar.cnyes.com/html/10010101-4/8CF05AA0DE12A6E.shtml | |