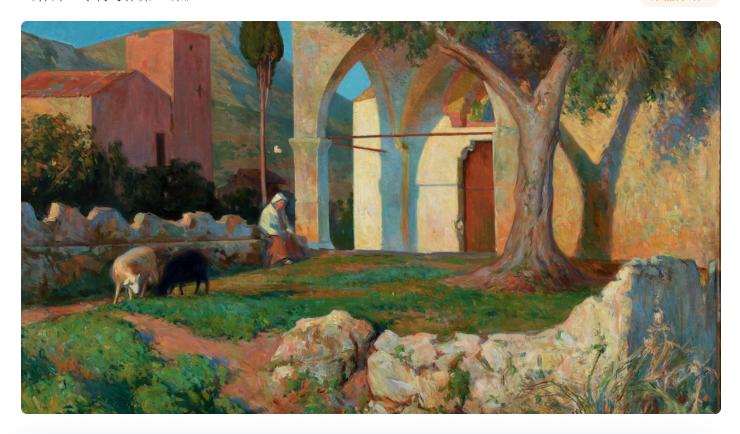
答疑 | 专利申请十大常见问题

2022-05-13 林外

《林外·专利写作第一课》

课程介绍 >



讲述: 正霖

时长 13:16 大小 12.17M



你好,我是林外。

课程进行到这里,相信你对专利写作已经有了一个整体的认识,但同时你可能也积累了不少问题。在之前的课程直播和评论区留言中,我发现有很多同学提出的问题就非常值得展开讨论。 所以今天这节课,我就把其中有代表性的问题集中起来,给你具体解答分析一下,希望能帮你更好地掌握学习思路,更容易撰写出专利。

怎么知道别人没写过自己的这个专利?怎么找专利?专利的常用网站有哪些?

这几个小问题大体上可以归结成一类:我们要通过什么途径查找专利,以及要如何判断自己的想法是不是已经有人注册了。

这里呢,我给你推荐三个比较常见的专利网站,方便查找。

- 第一个,是 ② 佰腾网。这个网站是公司的法务推荐的,他们自己也主要使用这个网站查找 材料。这三年我使用的感受还是挺不错的,尤其中国的知识产权查找会比较准确,同时也能 查找 WIPO 联合国知识产权、美国、欧洲等各个国家地区的专利。这个专利查询需要你注 册一个账号,目前是免费的。
- 第二个,是**②Google** 专利。主要就是用来定向查找一些国外专利,相对来说网速和稳定性会差一点,另外你需要注意的是,国外专利查询的时候是需要使用英文名字和拼音的。
- 第三个,是■国家知识产权局。这个就不用多介绍了,国内专利方向,它应该是最权威和 最新的。

至于怎么查找是否有人写过自己这个专利,其实我们可以稍微放宽心,因为这个工作一定会有人做。一般在专利申请流程里,公司法务代表、专利代理人以及知识产权审核人,这三位都会在审查专利的创新性时,通过关键词先来判断之前有没有人会写过。

那我们作为发明人,要不要提前查一下呢?我自己的实践是,如果这是一个老技术的老问题,我会用关键词来查一下,这是基于我判断大概率会有人写过,如果是新技术下的新问题,我会直接写。因为搜索和分析这些专利,太费时费力,比我写专利困难多了,我愿意把这个审查工作交给后面的同学来完成。

怎么查询自己以前所在公司写过的专利?

这个问题会涉及到两个知识点:一个是发明人,一个是申请人。在前面课程的**②第4** 讲里,我 提到过一般公司专利的申请人都是公司,而发明人会写员工个体。这里我举一个更加难点儿的 例子给你说明一下:我想找一家公司某个方向的专利,但是我不知道申请这个专利的公司名称 叫什么。

这样看好像找起来就更困难了。不过前段时间,我想做一个新能源汽车系列的专利分析,比如 ②这一篇。给你看看我是怎么查找到的:

- 首先,我知道理想汽车的创始人是李想,我就通过专利网站搜索这个关键词。
- 其次,在搜索关键词之后,"北京车和家"这个公司的申请人出现频率很高,基本可以判断是理想汽车的公司名称。
- 最后,我通过申请人来缩小专利范围,再来搜索自己相关的内容,比如人机交互。

所以, 当你想找自己公司的专利, 其实也是这么一个思路。

公司内部的产品没有商用,适合申请专利吗?

这个问题,由于没有涉及商用,又是在公司内部使用的,所以我们需要关注下专利的**⊘两个特性**,从这里出发来看。

- 第一个,是**市场价值**。没有商用的产品,在一般情况下市场价值会低一点,但并不是说就没有市场价值。我们要重点看这个产品,未来会不会商业化,如果未来有商业化准备,那么提前申请就是非常正确的;另外,即使自己不商业化,但是竞争对手正在商业化,那也是可以定向布局专利的。
- 第二个,是侵权认定。内部产品如果不容易被发现是否存在侵权行为,那么申请专利与否,就不重要了。就比如:内部测试类型的专利,即使我申请了,我也无法找到其他公司内部使用这个测试发明的证据。所以说,专利是通过公开换取独占,但如果我们发现不了侵权行为,其实就完全可以作为商业秘密,不用成为专利。

我以前写过专利,跳槽时,在面试官面前算不算加分项?

要我说,绝对是加分项,而且在同等条件下,还是量化的加分项。

我举一个真实的例子,2017年的时候,我们团队有一个校招生拿到了 offer,但是对我们提供的薪水不是特别满意,希望能加工资。我觉得这个同学能力很好,为了能让 Ta来,我就填写了很多申请材料,但发现描述起来都很感性,比如非常努力、聪明,业务支持也很给力之类的。

后来,我就想到 Ta 在职期间结合团队产出,撰写了两个发明专利,虽然说还没来得及授权,但这也是很好的一个量化结果。所以,我就把这一项目放在了加薪单子上,果然后面 HRG 和 HRG 大老板的反馈都很好,居然审批通过了。

可以见得,专利作为一个辅助项,作为一个 Buff,是可以帮助职场人在竞争中获得差异化优势的,尤其是这个人拥有工作产出的发明专利。

如何判断竞品侵权了你的专利?

在一般情况下,这个问题是需要自己举证来说明的,比如你要找到这个产品的截图,并发送给公司的法务。之前我在公司的一段时间里,就是帮助法务一起收集我们专利被侵权的案例。

但是,就目前来说,我国的大环境和针对专利的定位,主要就是**防御性**。所以即使公司发现了 竞品的侵权行为,一般不会立即发起诉讼,一个是因为诉讼成本很高,另一个是和整体大环境 的基调不对称。之前有一个说法,大公司起诉小公司,很容易被定义成滥用市场支配定位;而 大公司起诉大公司,往往都有互相抄袭的历史,容易一地鸡毛。

所以目前, 收集侵权证据最大的好处, 是我们可以积累谈判资本和震慑资本, 这个道理和定期 展示核武器是一个理念。

什么技术可以写专利?做业务开发可以写吗?

业务开发,当然可以写。就拿我自己来说,我作为第一和第二作者,大概有9个区块链专利,其中大部分都是业务型的专利。

只是这里,你需要注意一点:写业务型专利,市场价值肯定没啥问题,但是你得注意这个专利的创新性,要足够"新"。

想法怎么来的? 有方法论吗?

这是一个非常好的问题,我的答案是:有。

当我写到第 10 个专利之后,我发现在人机交互领域,就有很多的创新规律,而且这些规律还能指导我后续的专利创新实践。其中有一个非常经典的方法,叫做函数法,它就特别适用于人机交互和计算机领域。我在收集了 500 多个案例之后,就将整个函数法在人机交互领域落地成了"自然交互工具",如果感兴趣的话,你可以参考我在 ② 外滩大会的分享。

但这里值得说明的是,每个专业领域的差异性很大,我们需要进行定制化处理。实际上,创新方法学最鼻祖的就是 ❷TRIZ,这是苏联专家从几十万个专利中提取的创新方法,如果你对这个方法也有疑问,可以给我留言,我们再一起探讨。

怎么判断自己的创意 or 想法适合申请专利?

对于这个问题,你可以回顾下课程的**②第3讲**,其中我就重点讲述了专利的判断标准,分别是:创新性、侵权认定、市场价值和不可替代性。

当然,我们要判断专利是否有价值,除了标准之外,更重要的还是**实践**,我们要多写和多提交案例,因为每家公司的环境会有差异性,而且在公司的不同发展阶段也会有影响。

另外,我还有一个小建议,优先提交工作内容相关的专利,相对会更加容易而且更正确。

以个人名义申请和以公司名义申请,哪种对个人来说更有价值?

要回答这个问题,我们可以主要从两个方面来思考。

第一个方面,是**风险**。

如果是以个人名义申请工作相关的专利,其实从法理和职业道德上来看,都存在很大的风险。举个例子,我从阿里离开的时候,有一份离职须知,其中有一条就是:在离职一年内和工作相关的知识产权产出(专利),都应归原公司所用。离职尚且如此,若是在职期间申请工作相关的专利,更会有这个风险。而且,这些条款可是得到仲裁部门的支持的。

而如果你是以个人名义申请与工作无关的专利,最好能非常清楚地说明,它和原公司业务及领域无关。

第二个方面,是**成本**。

在目前专利在商业转化还不成熟的条件下,以个人名义持有专利的成本很大,一般情况下,除了大几千的申请费之外,申请人每年还需要支付几千元的授权维护费用,以发明专利 20 年保护期为例,申请人大概需要十几万的投入成本。

但是以公司名义申请专利的话,我们作为员工可以获得现金奖励,公司可以通过专利的方式去争取高新科技认证和高估值,从而也能让我们间接受益(比如加薪晋升)。羊毛出在羊身上,我们换个角度获取收益,就可以抵消掉专利投入成本。

当然,我以上的描述还是基于当下环境来阐述的,我们国家正在积极推动知识产权转化和商业化,已经迈出了政策制定这一步,后续我们可以具体观察国家和市场的变化,再作出自己的调整。

跟老板的意见不一样该咋办?有啥好办法吗?

专利一直是一个加分项,我们没有必要因为这个影响我们的工作基本盘。我选择的一个核心策略是:外圆内方,顺势而为。

举个例子,2017年我投递了一个专利,大老板看了一下摘要,就直接回复我:工作这么忙了,不要写和当前工作无关的专利。我想大部分人看到这种批复,应该就会崩溃,反正我当时的心情就是委屈和崩溃。那我应该怎么办呢?去硬刚,还是放弃?其实我都没有,我选择暂时先不写,做好手头的事情。三个月之后,我把这个案例重新提交上去了,结果就通过了。

其实,我也是一个主管,就像我的主管一样,我也是这样期待我的下属:要有主见,但是要有技巧、聪明的有主见。

小结

这节答疑课到这里就算结束了。今天我解答的这十个问题中,包含了申请事宜、创意想法、职业发展等不同的元素,其中我也对涉及的知识点做了延伸和扩展。如果你还对一些问题存有疑惑,可以继续给我留言,我们一起交流讨论。

另外,也欢迎你在极客时间里,持续关注这门课程,期待提出你的问题和宝贵的意见,我也希望你能多多地分享,做一个知识的传播者。我也会在我的个人微信公众号《②林外的日课》持续更新专利内容,感兴趣的话可以关注起来。

分享给需要的人,Ta订阅超级会员,你最高得 50 元 Ta单独购买本课程,你将得 20 元

生成海报并分享

△ 赞 0 **△** 提建议

© 版权归极客邦科技所有,未经许可不得传播售卖。 页面已增加防盗追踪,如有侵权极客邦将依法追究其法律责任。

上一篇 08 | 那些异想天开的专利是怎么诞生的?

下一篇 结束语 | 用出世的心态,来入世的工作

精选留言 (5)





