

## <<企业知识产权战略为何失败>>

### 图书基本信息

书名：<<企业知识产权战略为何失败>>

13位ISBN编号：9787811303223

10位ISBN编号：7811303221

出版时间：2012-9

出版时间：长谷川晓司、秦武陵 江苏大学出版社 (2012-09出版)

作者：长谷川晓司

译者：秦武陵

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<企业知识产权战略为何失败>>

### 内容概要

《企业知识产权战略为何失败》共五章节，内容包括由于漫无目的地申请专利导致损失惨重、“具有攻击性的专利战略”能获得大利润、强大的排他性是绝对条件、以“经营战略”的观点来看专利、为了赢，开“专利战略会议”吧。

《企业知识产权战略为何失败》给供相关学者参考阅读。

<<企业知识产权战略为何失败>>

作者简介

作者：（日本）长谷川晓司 译者：秦武陵

## &lt;&lt;企业知识产权战略为何失败&gt;&gt;

## 书籍目录

稍长的前言——许多企业由于错误的专利战略而导致失去丰厚的利润 第1章由于漫无目的地申请专利导致损失惨重 从三个失败例子中体会到专利战略的可怕 事例1由于专利权的保护范围小，导致允许其他公司进入到经济活动中来 背景 转机 其他竞争公司的震惊，及之后他们采取的行动 A公司的专利 各种各样的构思 到底，问题出在了哪里？

事例2专利防御体系的缺陷被利用，输给后来出现的其他竞争公司 B公司的新业务 业务战略会议 C公司的进入 B公司在那之后 经济活动和专利结合 设置知识产权壁垒 构建专利防御体系的难度 事例3重要客户的下属单位，根据自己公司的专利使之产品化 新需求和商业化 商业化的决定 按照客户需求的产品自制 从知识产权来考察 申请专利的难点 第2章“具有攻击性的专利战略”能获得大利润 专利的作用与其说是“防守”不如说是“进攻”什么是“战略”“专利战略”这个词的概念“攻击”概念 战略性专利申请的目的是什么？

“正确使用知识产权”是什么意思？

什么是知识创造再循环？

再循环中的专利的活用 什么是知识创造再循环的活用？

第3章强大的排他性是绝对条件 构筑专利战略的经营目的是什么？

专利战略这个词的意思 其他竞争对手的技术内容不能轻易地预测到 其他竞争对手的存在以及可以预测到其技术 把专利战略书面化——共识 专利战略概念图 第4章以“经营战略”的观点来看专利 从第二次世界大战来看日本的战略 战略这个词的意思 日本帝国海军的战略 日本帝国海军战略上的问题 战略应该由业务、研究、知识产权“三个部门”一起来制订 日本帝国海军的战略是谁制订的 谁应该制订 专利战略 不能仅仅是知识产权部门来制订 专利战略 没有业务部门的时候 制订专利的讨论重点有四个 和其他公司的竞争情况 自己公司技术的特征 其他公司的技术 与自己公司的技术相类似范围的考察 拿到以自己的技术为中心的类似技术 得到其他竞争公司的技术 “专利战略会议”中讨论的战略 单独的专利战略何时制订呢？

专利战略是管理层的工作 为了“不战而胜竞争企业”有关应用的一般概念 有效使用专利的多种办法 所谓专利在商业上—经济上的价值 正在使用的专利的范围 专利的排他性的强度 抓住专利价值的现金评估 第5章为了赢，开“专利战略会议”吧 专利战略会议的实践 案例研究 召开背景 新沉淀技术诞生了！

专利战略会议，第一次会议 业务部长的评述 关于专利战略的想法 知识产权部门 这个项目的 前景 业务部门 技术说明以及专利申请状况 研究部门 活跃的讨论 总结 知识产权部长说：“各个部门产生共识之后，就会有效果” 之后 专利战略的作用 专利战略的经济效果 从专利战略的成功事例中学到的 对某个企业的回忆 技术秘密和专利申请 藏匿派的意见 申请派的意见 业务部的期待 被议论的专利战略 对后出现的企业的对策 专利的评估 有关其他公司活动的指数 后跟进企业在那之后 结束语 参考文献

## <<企业知识产权战略为何失败>>

### 章节摘录

版权页：插图：事例2的后半部分可以预测到其他竞争公司的存在以及技术的时候，就适用事例2的后半部分了。

C公司开始技术开发，申请专利，等到专利被公开的时候，它的技术是可以预测到的。

而且，从业务部和报纸的情报那里，应该有C公司加入了和B公司同一个业务的信息。

这个阶段，C公司的问题，属于“其他公司的存在及其技术可以预测到”的情况。

这个时候，针对C公司要是能够建立一个专利战略就会起作用的。

滞后的专利战略的问题只是有个问题。

因为C公司专利申请已经开始了，所以事已至此能不能申请一个可以压制C公司的专利是个问题。

考虑如何实际操作，是相当困难的。

正是在这种情况下，就只有知识产权部门和研发的人员的讨论是不够的。

需要在研究开发部门、业务部门、知识产权部门组成的三位一体的会议上，明确目的后讨论。

C公司的经济活动，技术内容的预测。

现在还能不能申请一个可以压制C公司的专利？

如果可以的话，是个怎样的专利？

如果说因为C公司已经开始申请，现在开始太晚了的话，那就大错特错了。

探讨有没有可能性，并非易事，但是哪怕就是现在才开始探讨也为时不晚，肯定有可行办法。

不可以放弃比如说，申请已经结束了，把还没有得到授权的自己公司的专利，通过分案申请（可以享有原申请的申请日），看能不能申请一个包括预测了C公司的技术的专利，这种讨论通常是最有效果的。

另外，如果明白C公司销售对象客户，也许还可以考虑申请一个不让C公司的客户从C公司那里购买产品的专利。

这就是客户在使用产品时有问题的专利，所谓用途专利就是这个。

讨论的内容如果清晰明白的话，一定会有解决办法的。

关于各种各样的专利战略的类型，在94页“制订专利的讨论重点有四个”，131页“专利战略会议的实践”以及147页“从专利战略的成功事例中学到的”的项目中有详细记载。

## <<企业知识产权战略为何失败>>

### 编辑推荐

《企业知识产权战略为何失败》由江苏大学出版社出版。

<<企业知识产权战略为何失败>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>