

大 戰 記

從民國五十年起，我國的縫衣機工業開始向外拓銷，在東南亞的市場上，業者們大多以 *Butterfly* 作為商標。經過了二十年的慘澹經營，目前每月外銷量已達到六萬台，品牌、性能均獲得充分的信賴，而台灣區縫衣機輸出業同業工會的成員也達到四十餘家。雖然近來遭到中共經濟不景氣及中共輸出工業品的重大競爭壓力，全體業者仍然孜孜不倦的努力著……

可是，在七十年七月二十八日，全體業者遭受了更重大的打擊——某貿易公司（姑稱爲甲公司）來函指稱，業者所使用的 *Butterfly* 商標早經該公司註冊，各廠商不得僞冒使用，並稱已函財政部台北關、基隆關注意遏止。主要使用 *Butterfly* 商標的廠商們立即著了慌：長期出口使用的商標竟是僞冒？那，以後出口怎麼辦？

其實這樁關於 *Butterfly* 的商標爭議案在民國五十九年就已開始。當時安德森有限公司曾以「蝴蝶牌 *Butterfly*」註冊商標，後以與他人商標近似而被撤銷。甲公司隨後以「百達牌 *Butterfly*」申請註冊，永泰股份有限公司則於六十四年十一月十四日提出異議，中央標準局予以駁回；該商標於六十六年八月一日刊登於公報上，異議的最後期限雖是六十六年十一月一日。甲公司與縫衣機製造業者間過招的第三回合，縫衣機製造業者輸了。

接獲甲公司指斥爲僞冒商標的函件後，永泰、彰化、新永勝等二十一家業者立即於七十年九月九日提出評定申請。因爲商標法第三十七條一項第八款及第十款規定：「相同或近似於同一商品習慣上通用之標章者」凡文字之合式，係表示申請註冊商標所使用之商品本身習慣上所通用之名稱、形狀、品質、功用或其他有關商品本身之說明者」不得申請註冊。而台灣區縫衣機輸出業同業公會業者，早在民國五十年起已開始使用 *Butterfly* 商標，並提出自民國六十

幾經研究後，業者們決定向經濟部提起訴願，並補呈月美註冊，則因此商標業經反覆使用而成為習

普通使用方法前申請
註冊，則因此商標業
經反覆使用而成為習

——經濟部對訴願案的處分是：原處分撤銷，現在中央標準局重

專利 · 發明 · 啓示

之一

附加橡皮擦鉛筆

海曼是一位窮畫家，他與小文具商威廉是好友。有一天海曼在素描時，多處擦去又重畫之後，小橡皮擦卻不知滾落到何處而找不到了。海曼爲了免除經常尋找橡皮擦所失去的寶貴時間，便使用馬口鐵片把另購的橡皮擦固定，在鉛筆的一端繼續素描。此時好友威廉恰好來訪，威廉到底是個商人，看到這支鉛筆，便把這個發明提出專利申請。美國人多數都具有關於專利方面的知識，常常想把小小的新構想變成賺錢的發明。威廉於取得專利以後，挨家訪問十個鉛筆製造廠試銷這種新發明的專利鉛筆，最後由 Rubber City 鉛筆公司以五十五萬美金購買了此項專利，海曼與威廉因此一下子變成富翁，購買專利的 Rubber City 公司也一躍成爲美國有數的大企業。

然而這個發生於一八六〇年的故事，在那個時代這種程度的小小改進也可成爲突出的發明，如果現代的青年人讀到上述的故事認爲如果把橡皮擦不固定在鉛筆的一端，改附於鉛筆套不是更好的發明嗎？不錯，如果在一百年前那也可成爲傑出的發明，可是在現代那只是很容易想出來而不算突出的構想。

那麼，在鋼筆的另一端附加消除墨水裝置是否可成爲突出的發明呢？不錯，是好構想，可是如果沒有進一步的研究使用何種藥液可迅速消除墨水，如何使藥液快乾，裝藥液的鋼筆套如何設計的話，這一種構想也不會變成發明，就是解決了上述問題，如果沒有考慮如何工業化生產，以及生產成本，這種發明也不會成爲傑出的發明。

從附加橡皮擦鉛筆的古典發明，我們得到的啓示是：海曼的發明，由威廉挨家訪問鉛筆製造商，這一種行動力與事業化的執著才是成功的關鍵，這種執著也正是現代的發明家們所缺乏的因素，這點也就是爲什麼有那麼多相當優秀的發明最後亦無法成爲商品以造福人群的原因。L

譯自「落第發明」

附加橡皮擦鉛筆

年，某日鼓起畢生的勇氣向她的父親提起婚事。「不！」老海絲特說，「你們兩人沒有經濟基礎，結婚是不幸福的。」

「我有賺錢養家的才能！」漢特向老海絲特聲稱說。

老海絲特笑笑向他說：「十天以內如果你能賺取一千美元回來，我就把女兒嫁給你。」

兩個年青人思考整天想不出賺取一千美元的辦法，最後還是決定以漢特拿手的研究才能來想法子賺錢。

當時，在復活節時人們有在胸前佩飾綵帶的習俗，綵帶摺疊後以大頭針別在衣上，在活動時常有掉落的缺點，兩人研究以後，便以鐵絲用鉗子繞彎製成各型的別針，並檢討研究其優劣後，約莫三個鐘頭，最後採用了右圖的樣式，所謂安全別針的「安全」是指綴帶不會掉落的意思。

漢特立刻申請專利，然後拿著樣品跑了多家綵帶製造商，好不容易，在一家製造商處找到了買主，拿了一千美元趕去見老海絲特。

「笨蛋！」老海絲特又怒罵了他一頓，「所以我說你沒有賺錢的頭腦，創造了這麼好用的東西，怎麼只拿了一千美元就沾沾自喜呢？爲什麼沒有跟商家約定每售一支別針付你多少權利金呢？」

可是老海絲特有言在先，於是便允許了兩個年青人的婚事。

購買了專利的綵帶商不久便變成了龐大的企業，老海絲特在訪問小倆口子的新居時說：

「可憐啊！可憐，當時只要約定3%的權利金，你們收取的利潤不知有多大！」

漢特向岳父說：

「爸爸，我雖然沒有拿到3%的權利金，可是我卻取得無法以權利金購買的愛妻啊！」

聽了漢特的故事，假如青年朋友以爲要取得一筆巨金只要三個鐘頭就可以，那就未免小看了發明的工作，漢特的故事給我們的啓示是：

「他平常就喜歡研究，所以安全別針也不是在毫無研究基礎的情形下三個鐘頭就發明出來的。」

「他只有興趣，一千元美元卻毫無悔意，是因為研究本來就是他的興趣，如果沒有興趣，只爲了賺錢，就可能不會有什麼好的發明，也因爲是興趣，他有自信再發明別的東西，所以沒有取得3%的權利金也不懊喪。」

譯自「落第發明」

專利・發明・啓示

安全別針

乎。平白損失了好幾錢的生意。一場賺錢的美夢，又得從頭來起。

從以上這個故事來看，可發現數個現象與趨勢：

1 一般廠商均不斷找機會發展自己的商標商譽，亦即以能將打有自己商標之商品外銷為榮，且配合政府鼓勵國人以自己商標外銷之政策。

2 國人自營工廠產品之品質甚多已達國際水準，能為國際市場所樂於採購。

3 但一般外銷廠商却時常拙於注意自己商標在國外是否註冊，而導致被他人搶先註冊之後果。

就筆者所知，有不少廠商缺乏正確的判斷，總以為向國外外登註冊，標是奢侈的，將來外銷稍有成績再辦還來得及。殊不知，註冊國外商標與購買生財器具不同。國內註冊商標，由於本國人對各該外國的法律不盡熟悉，通常均委由國內一般與國外專利商標代理人有連繫之國際性專利商標事務所，再轉聘委託該外國專利商標代理人代為處理，而有很多國家甚至於規定一定得委託外國當地代理人才可辦理，如同外國人來我國辦理代理公費有由各該部核定之標準外，均視國外代理人請款多寡以為而定，再向上向各該外國申請之文件需否公證或簽證而有差別。平均而言，向外國申請商標註冊之費用大約為萬餘元左右不等。外銷廠商應多加重視，衡情度理，就自己的商標及早註冊，免致後患無窮。

標 註 之 冊 重 要 性

林 晉 章

綜上所述，國人自營之外銷工廠，為了長遠之計，宜儘快將自己的商標向將來可能外銷的國家辦妥註冊，再逐步來開拓外銷市場，並漸進的配合政府政策，以自己的商標外銷，來提高吾國工業在世界上的地位。通常辦理向外的保護可謂十分週全。

再談到另一種情況，有某些外國進口商還稍有商業道德，要註冊前先向本國外銷廠商打一聲招呼，並謂如此可對該產品有保護，本國外銷廠商一聽，又不花錢，又可得保護何樂不為，爽快答應。未料後果產生了，國外進口商開始嫌這嫌那，反正你要賣不賣，此一牌子在國外已建立起聲譽，你不賣多得是有人要賣，這又是一次慘痛的教訓。

章 晉 林

如，各外國商標，如欲在國內註冊，必須先向該國商標局申請，經核准後，方能註冊。此種商標，便屬此類預先登記型，保護可謂十分週全。

再談到另一種情況，有某些外國進口商，稍有商業道德，要註冊前，先向本國外銷廠商打一聲招呼，並謂如此可對該產品有保護，本國外銷廠商一聽，又不花錢，又可得保護何樂不為，爽快答應。末料後果產生了，國外進口商開始嫌這嫌那，反正你要賣不賣，此一牌子在國外已建立起聲譽，你不賣多得是有人要賣，這又是一次慘痛的教訓。

綜上所述，國人自營之外銷工廠，爲了長遠之計，宜儘快將自己的商標向將來可能外銷的國家辦妥註冊，再逐步開拓外銷市場，並漸進的配合政府政策，以自己的商標外銷，來提高吾國工業在世界上的地位。通常辦理向外律不盡熟悉，通常均委由國際性專利商標事務所辦理，而有很多國家甚至於辦理，如同外國人來我國辦理，除了本國專利商標代理人，除外國代理人請款多寡以爲證或簽證而有差別。平均每萬餘元左右不等。外銷商及早註冊，免去後患無窮。

[illegible]