

最新專利審查基準

我國之專利法，係以發明、新式樣及新式樣三種，此三者之共同要求是：首先創作之新穎性，除此之外尚需考慮產業上利用價值或實用性之要求（專利法第一條、九十五條、一〇一條之規定），至於何種新穎之發明？何種新穎之新式樣？申請時之分野如何？又中央標準局審查時在不予專利之認定上係以何為標準？新式樣之美觀如何認定？這些問題都是申請人所深切關切之點，主管機關在這些方面雖尚未提出一完整之審查基準，但依各判例來看仍可對審查尺度做一大概略的了解。

在申請人接獲審查書時常常對不予專利之認定上無所適從，目前最常用之核駁理由是「尚未達到產業上實施階段」及「不合實用」二者。

該尚未達到產業上實施之階段是指：

1. 說明書所載技術內容僅係理論或構想，尚未發展成具體之製造或使用方法之技術者，亦即若所呈送之專利說明書內容缺少具體之技術方法或依當時之技術條件為不可實施者，皆不准專利。是故申請人若僅係一個構想或有意隱瞞而作成創作之無法實施時，則自無法准予專利。
2. 說明書所載技術內容違背或不利用自然法則。例如：永動機、利用內能變化產生之動力等裝置皆係違反自然法則者，自不准予專利。
3. 說明書所載技術內容，不能產生發明功效或達成發明之目的者則為不合實用。此處所指是指專利申請書中所述之預期目的，就該內容所述完全不能發生發明功效或達成目的者，倘能產生部份或相當程度之功效或目的者，則中央標準局自會通知申請人刪除或修改其不能產生功效或達成目的之部份。由此可知若就產品功效做不實之誇大恐有不予核准之決定或徒增修改之情形發生。
4. 實驗數據無法證明技術內容可達成之功效者；例如若於說明書中言明較習用物品所增進之功效，而事實上經檢驗並未達到此功效，則為不合實用。
5. 達成發明之功效或目的，同時必然產生危險或毒害等後果，而未提供有效防止、控制或使用方法者。此種危險或毒害係指其功效發生者而言；亦即即使是在結構或方法上本身沒有危險，但為了達成其目的所使用的過程有危險或毒害發生，亦仍為不合實用者。
6. 組合物之部份組合比例未做合理之限定，或組合物所含部份化合物為通式，不能產生發明功效或達成發明之目的者。
7. 除上述之外依專利法第四條所規定不予專利之產品包括化學品、食品及嗜好品、醫藥品及其調合品、糧食新產品等為廠商、申請人之認定，其不予專利之產品的範圍，將明定下列參考要點：
 - 1. 化學品：係指經化學變化方法所製成或從自然界分離所得之具有特定物理、化學性質及一定化學式之單一物質，簡稱為單一化合物，其製法不包在內。亦即化學品本身不予專利，而其製法則可申請專利。
 - 2. 食品及嗜好品：係指飲食後對人體營養有直接或間接之功能或幫助者，嗜好品係指單獨或混合於飲食中飲食後雖對人體營養無直接或間接之功能或幫助，而能產生味覺上或嗅覺上之好感者，其製法不包在內。例如：沙士、口香糖本身不得准予專利，而其製造方法若有創新仍應准予專利。

連鎖企業

經營座談會

記錄（上接第三版）



寶島總經理 鍾島寶 經理 鍾志賢

連鎖店即是商店，商店的代表是零售業，要把零售業統一組織起來，當然是很困難的，因為零售業是製造業的末梢，是經濟活動的前端，因此經營成功必須有特色。連鎖店的特色在採購，要大量採購，統一採購才能得到最大的利潤。

至於連鎖店才說遠東百貨不是真正連鎖經營，我認為是連鎖經營的兩個體系，要看各人需要而採用。我們寶島連鎖的情形和遠東百貨有些類似，鍾志賢經理在樣式上很重要，而南、北兩部消費者喜愛的樣式即不同，因此我們成立一特別的採購部門，由各分公司股東投資，直接採購，再將其間的差距，五成或三成給總公司，總公司再從這三至五成中以更平實的價格供應消費者，所以連鎖的另一特色在價格。

其次說到連鎖店是否會造成托拉斯或壟斷的情形，站在連鎖店而言，我認為是困難的，因為必須排開同業的壓力排擠，連鎖經營的各種方式中我認為直營式最能維持特色，但受資金、地點、人力開發的限制；加盟式經營往往產生一種無力感。

還有在商標方面，服務標章的法則只有一條：比照商標，以平權統一，此外商號名目也很混亂，希望政府方面對商標、商號、服務標章體系能統一。

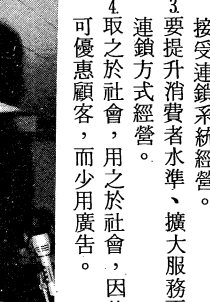


海霸王總經理 洪福

連鎖經營上最難的是管理，尤其是廚師的管理，另外兩南語有句話：「會買勝過會賣」，如大量採購降低成本，我們朝此努力建立連鎖店以使消費者能吃到新鮮、衛生又便宜的東西。

在商標方面也遭到仿冒的問題，可能是國人對「霸王」二字有偏見，而且看到台北海霸王生意不錯，所以各地小吃攤、餐館紛紛掛起海霸王招牌，可是莊董事長認為生意人可做，只要站在公平合理的立場，所以未加取締，但現在中港海霸王發生勒索事件，恐怕以後也要請台一事務所辦理取締。

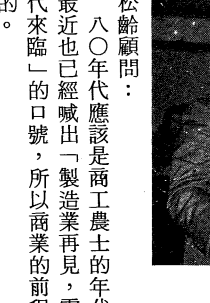
連鎖經營方面我們採取的是直營式，但資金需要龐大，所以以後可能改採加盟式，加盟式連鎖經營與人的關係很大，因此應注重教育。相信不久的將來我們也能達到像美國連鎖經營的水準。



銀箭快印總經理 王寧

銀箭快印彩色沖印王經理：就討論銀箭我簡單報告，在動機上乃基於照像的人希望早一點看到洗出來的照片，所以我們組織了銀箭快印彩色沖印公司。方式上採直營式，目前有10家連鎖店。成效方面則因台灣目前的經營型態都是一窩蜂方式，所以經營稍受阻力。

在商標方面曾受過很大困擾，「銀箭40分鐘」本來沖洗時間約35分鐘即可，但因為40叫起來比較順口，所以打出40分鐘的口號，也申請註冊商標，但後來成立的快速沖印公司也都打出40分鐘的口號，我們在經營之初因大家認為快速沖印易褪色，我們錯誤觀念，所以花在教育大眾及廣告的費用很大，而別人用我們的40分鐘口號，甚至連連制服也模仿的，開始時我們還以為此為自愛，但漸漸覺放縱情勢不太好所以現在準備採法律行動保護。



曾松齡顧問

八〇年代應該是商工農士的年代，日本最近也已喊出「製造業再見，零售業時代來臨」的口號，所以商業的前程是無限的。

商店經營要升級即要邁入三C時代：1. Chain Store (連鎖店) 2. Computer (電腦化經營) 3. Consult (經營顧問)。

連鎖經營有許多好處，綜合起來即是：1. 統一招牌、裝潢、制服、教育訓練 2. 大量採購、促銷、宣傳 3. 對製造者有縮短距離的方便，對消費者也有採購方便、物美價廉之好處。

連鎖經營成功的比率有85%，是時代潮流。共分類如下：①直營式——中央集權，總公司調派人、資本等等，但資本要大，且擴張困難。②合作式——如青年商店，本來就有這些店後再設總店，結果還是各自當政，因此政策推行困難。③加盟式——根據前二者改良而成的，先有盟主再增加盟友，盟友仍獨立經營，但門面、招牌、營業內容等均須照總公司規定，是一個命運共同體。

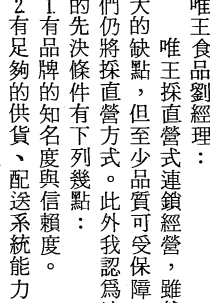
加盟式的連鎖經營預計是將來最主要的趨勢，在盟友方面有以下幾點好處：①別人的金字招牌立即可用②減少風險，因為連鎖店存在者，其know-how多，經驗足③賺錢的錢仍是自己的。在盟主方面也有幾點好處：①可以很快地增加自己的組織。②可由新加入的盟友那兒收回所建立金字招牌的報酬。當然加盟要有條件：①繳納加盟費。②須按照總部方式經營，以免破壞全連鎖之形象。這種方式的連鎖經營成功與否，端視總部。另外我要在此大聲呼籲：「優秀青年請到連鎖店。」

連鎖店賣的是金招牌與know-how，所以一定要註冊商標，連小商店也要把你十年後要擴張成連鎖店的有關商標註冊起來，還有須注重人員訓練，才能有好的know-how。現在連鎖企業在推行R.S.M運動，指的是Research, System, Money。希望今天的座談會能使各界對連鎖企業經營有更深的認識，並期待我國的連鎖企業經營快速成長，達到國際水準。



天仁茶業總經理 李瑞賢

天仁茶業總經理：我們經營連鎖企業的動機是讓優秀的員工都變成老闆。採用的方式是使優秀的外務員成為經理，擁有全部三十%的股權，現共有90位股東。本來天仁茶業是一個



唯王食品總經理 劉光健

唯王食品總經理：唯王採直營式連鎖經營，雖然有資金大的缺點，但至少品質可受保障，所以我們仍將採直營方式。此外我認為連鎖經營的先決條件有下列幾點：

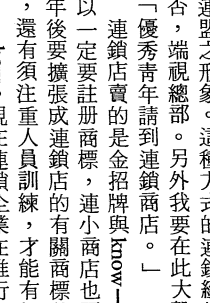
- 1. 有品牌的知名度與信譽度。
- 2. 有足夠的貨、配、送系統能力。
- 3. 能接受現代化企業經營的理念。
- 4. 要有統一的商標。使人一看便知設計、色彩燈光，就知道這是什麼店。
- 5. 必須有與顧客最近的據點。本來唯王，公司打算在台中、台南各再開三家，但



曼都髮型設計董事長 賴孝義

曼都髮型設計董事長：設立連鎖店的動機是因看到大家遠從各地到信義路曼都美容院來，所以認為應該開創更多的據點，以節省大家的時間。而且連鎖經營有很多好處例如可集體採購、集體教育訓練，降低成本，以達到物美價廉等等。

至於商標上，人的心理都是喜歡名牌，送禮時更以送名牌表示尊重對方，所以商標很重要。我就告訴我的員工，你的孩子要姓賴嗎？他們說「不要」，所以同樣的我們應該要創立自己的品牌。此外也希望在我們經濟起飛企業發展之時，能得到政府方面的大力配合。



曾松齡顧問

八〇年代應該是商工農士的年代，日本最近也已喊出「製造業再見，零售業時代來臨」的口號，所以商業的前程是無限的。

商店經營要升級即要邁入三C時代：1. Chain Store (連鎖店) 2. Computer (電腦化經營) 3. Consult (經營顧問)。

連鎖經營有許多好處，綜合起來即是：1. 統一招牌、裝潢、制服、教育訓練 2. 大量採購、促銷、宣傳 3. 對製造者有縮短距離的方便，對消費者也有採購方便、物美價廉之好處。

連鎖經營成功的比率有85%，是時代潮流。共分類如下：①直營式——中央集權，總公司調派人、資本等等，但資本要大，且擴張困難。②合作式——如青年商店，本來就有這些店後再設總店，結果還是各自當政，因此政策推行困難。③加盟式——根據前二者改良而成的，先有盟主再增加盟友，盟友仍獨立經營，但門面、招牌、營業內容等均須照總公司規定，是一個命運共同體。

加盟式的連鎖經營預計是將來最主要的趨勢，在盟友方面有以下幾點好處：①別人的金字招牌立即可用②減少風險，因為連鎖店存在者，其know-how多，經驗足③賺錢的錢仍是自己的。在盟主方面也有幾點好處：①可以很快地增加自己的組織。②可由新加入的盟友那兒收回所建立金字招牌的報酬。當然加盟要有條件：①繳納加盟費。②須按照總部方式經營，以免破壞全連鎖之形象。這種方式的連鎖經營成功與否，端視總部。另外我要在此大聲呼籲：「優秀青年請到連鎖店。」

連鎖店賣的是金招牌與know-how，所以一定要註冊商標，連小商店也要把你十年後要擴張成連鎖店的有關商標註冊起來，還有須注重人員訓練，才能有好的know-how。現在連鎖企業在推行R.S.M運動，指的是Research, System, Money。希望今天的座談會能使各界對連鎖企業經營有更深的認識，並期待我國的連鎖企業經營快速成長，達到國際水準。

代辦專利商標申請·疑難處理

台一國際專利商標事務所

台中所：台中市中區法院前街二號
電話：(04)二二六八四八、二二六八五三、二二五二四二

台南所：台南市開山路一八號三樓
電話：(06)二二六八四八、二二六八五三、二二五二四二

創威有限公司
長路一段72號
• 3934342