

淺談專利鑑價

張元銘

處於知識經濟時代，企業資產中的無形部分佔愈來愈重要的地位。「有形資產」讓人立刻聯想到許多種動產和不動產，但何謂「無形資產」？其實可以簡單區分為兩大類：一類是有專屬法律保障的智慧財產權，例如專利、商標、著作權、營業秘密、電路佈局…等；另一類則未必有專屬法律保障，例如公司的商譽、人員團隊、行銷通路／連鎖經營網路、管理制度／流程、顧客群、特殊證照／許可…等。

相較於有形資產在市場上的明確價格，人們對於無形資產價值的看法則顯得模糊而分歧。但在許多情況下，前述無形標的仍有鑑價方面的需求，這些情況(或謂目的)諸如：技術移轉／交易、智慧財產權的授權／損害賠償、公司投資／併購、融資貸款(質押、資產證明、技術作價入股)、拍賣／清算、研發策略規劃、產品定價、股價評估、申請專利商標保護之評估依據…等。

單就專利而言，有人期望寫出專利說明書、提出申請後通過審查，以為這樣的技術就有價值，或謂擁有專利權就是賺錢的保證，這恐怕是對專利做了過多的期待。事實上，如果沒有人採用這項專利技術的話，則此權利無法對他人造成影響，也就形同虛設，當然無法彰顯其在市場上的價值。簡單來看，專利權本身品質愈佳、專利技術應用範圍愈廣、市場接受度愈大，這樣的專利價值才愈高。至於發明的技術層次高低，反而只是眾多評估因素之一而已，未必與其當下的價值成正比。

近來隨著政府法令和供需大眾共識的逐步建立，國內對於智慧財產鑑價和交易的推展慢慢步上軌道。然而由於真實的商業世界中本來就有太多變化因素，未來不確定的因素會帶來多樣的風險，通常又缺乏公開交易的參考對象，所以執行完善而有公信力的鑑價仍有其一定的困難。亦即理論及實務上存著許多盲點，不易有所謂的客觀而可普遍被接受的價值。若再加上買賣雙方擁有的資訊不對稱，更不利於無形資產的交易。

正因為供需雙方往往難以自訂價值，或者所訂的價值無法為對方或交易市場所接受，因此需要第三者代為鑑價，以提供相對公正、客觀的看法。目前可以執行這方面工作的機構像是專業的評估服務公司、法律／會計事務所、管理顧問公司…等。另外政府相關輔導單位（例如台灣技術交易市場整合服務中心、經濟部智慧財產局）、各類創投育成機構、投資銀行…等多少也能提供一些幫助，或者釋放一些需求訊息。

視情況而定，實際開始執行鑑價所須準備的參考文件與必要資訊可能就很多樣，例如：鑑價標的之基本資料、相關產出人員、營運業務現況、財務報表、相關證明文件、營運計劃書、背景市場／產業資訊、過往交易歷史…等。鑑價標的若為專利權，則自然必須兼顧有關科技、法律、商業等多方面的事實。

就定量評價方面而言，應按照不同的鑑價標的、目的需求、可用資料來選擇適合的鑑價方式和原則。目前常用的鑑價方式大致可分為：

- 成本法（已投注經費…）

- 市場法(比較交易前案、預期節省的权利金…)

- 收入法(按照經驗法則、計算淨現值…)

亦有人提出套用選擇權的計價方式，意謂購買一買權選擇權(專利或技術)，乃取得之後可以在一段時間投入一定執行價(生產成本)而取得某一種股票(產品)以獲利的權利。此外，民法第216條、專利法第85條、商標法第63條亦有相關規定，但那是站在損害賠償的角度所定的計算原則，比較無法適用鑑價的多樣情況和目的。

鑑價時若能搭配定性的評估，則更有利於確認鑑價的標的、時空範圍、可行性、配合條件…等，而便於執行前面的定量分析，也使所下的結論更周延。以專利技術為例，對於上述偏向財會統計的定量評價結果，最好從以下層面再做調整：

- 科技層面：相對而言的重要性、完整性、競爭力、成熟度、未來應用潛能、被取代性…。這通常須要透過完善的專利檢索和分析，還可搭配不同的專利指標來比較，評估演變趨勢和生命週期，才能看出相對於同一技術領域之相關專利群的參考價值。〈此部份將另篇詳述〉

- 法律層面：專利有效性、保護程度、侵權可能性、實施限制、授權限制、損害賠償擔保、附帶衍生專利權歸屬和利用、其他實施時必須符合的法令 / 稅賦規定…等。

- 商業層面：現有市場分佈態勢、相關廠商競合關係、商品化所需的額外採購 / 投資、實施上的特殊配合條件…。這通常須要對所處產業 / 市場做綜合分析，尤

其難在判斷市場的接受度，因為只有專利技術或產品為市場所接受，其價值才可能顯現。

其他類型的無形資產價值大致也要從這些不同的層面加以調整，而非單純使用許多資料庫、再套用一堆模型或公式計算出一個數字或範圍就了事。

簡單歸納執行專利鑑價的重點在於：考慮未來市場的變化，依據專利的可執行性、所生產品／技術的競爭力、潛在市場的接受度來衡量。換言之，評估得出的專利價值是指在一段時間內的客觀環境條件下才成立的預期市場價格，而不是放諸四海皆準、歷久不變的固定價值。

話說回來，是否任何智慧財產權都有具體商品化的價值？鑑價之後就有買賣交易的市場？任何企業都能藉由鑑價而成功達到本文開頭所舉種種目的？政府的鼓勵措施必將加速交易、商品化？很不幸的，其實這些問題的答案經常是否定的，一般企業亦不應陷於這些迷思，而忽略根本的技術改革、創新和產出。此外，買賣雙方可能還須深入探詢各個不同國家、產業、技術領域，才有可能找到合適的交易對象。

總而言之，無形資產的價值不容易量化，專利亦然。鑑價只是過程或手段，亦即計算出議價的起點，不代表一定會順利達到原來的目的；賣方也不能自訂標準價，只有市場機制和談判才能決定最終的價格和結果。完整、合理的鑑價才有實際的參考意義；依據資料不足、過多的假設、太過長期的預測都會減損鑑價的參考價值。