



Connecting.TW

放大台灣經濟

創新的第四秘密—

Secret 、 Paranoid and Protection of Intellectual Properties

你如何看工業界對智產保護(SPP)的轉變?

1960

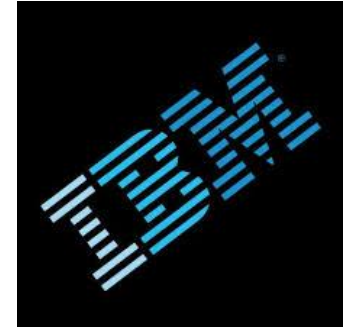
美國汽車業

日本汽車業

New Auto Industry –



UBER



HDD Industry

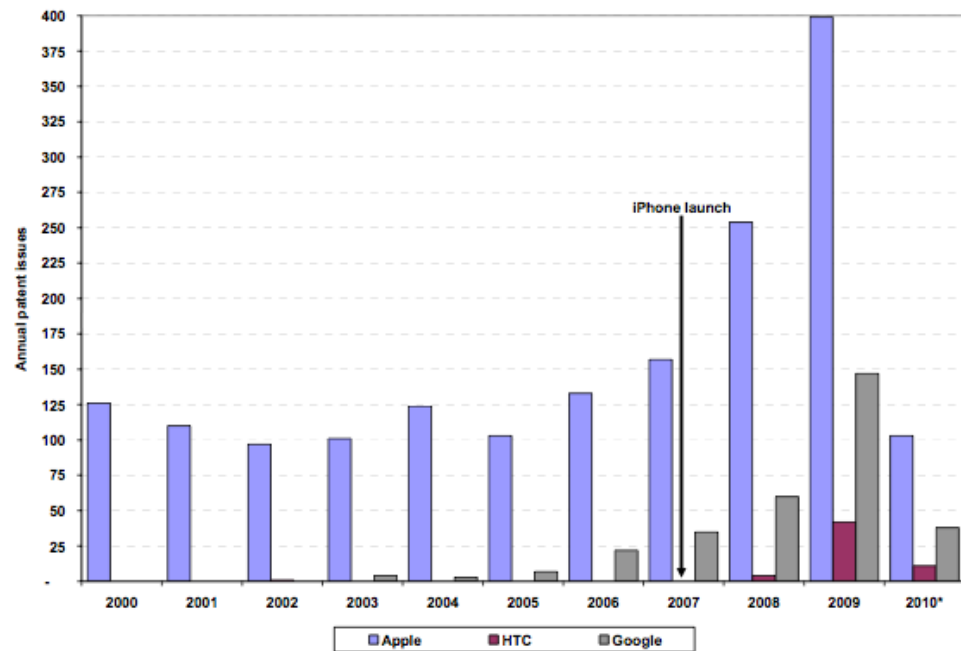


SEAGATE

為什麼公司花這麼多錢來做 SPP (保密、戒慎 & 保護)?



Figure 7: Yearly patent filings by Apple, HTC and Google with the US Patent Office



Source: US Patent and Trademark Office (USPTO)



為什麼 Apple 選擇告 HTC?

HTC 在當時有別的選擇來避免被告嗎?

Secret (保密) Paranoid (戒慎) & Protection (保護智慧財產)

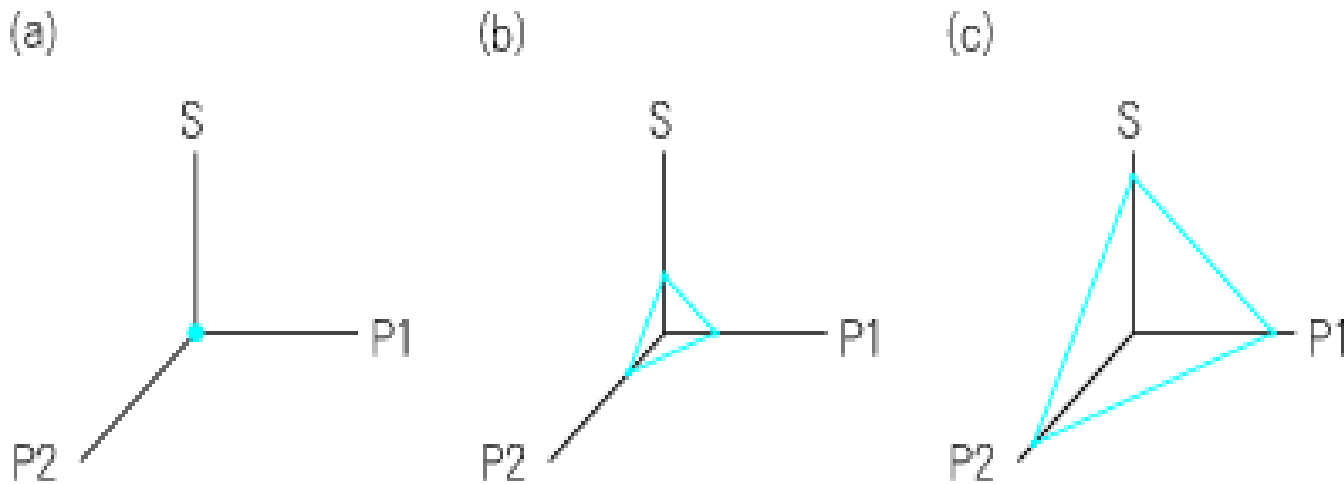


圖5-1 SPP的成長

以靶材、 PGM 和 光電 BU 作為例子:

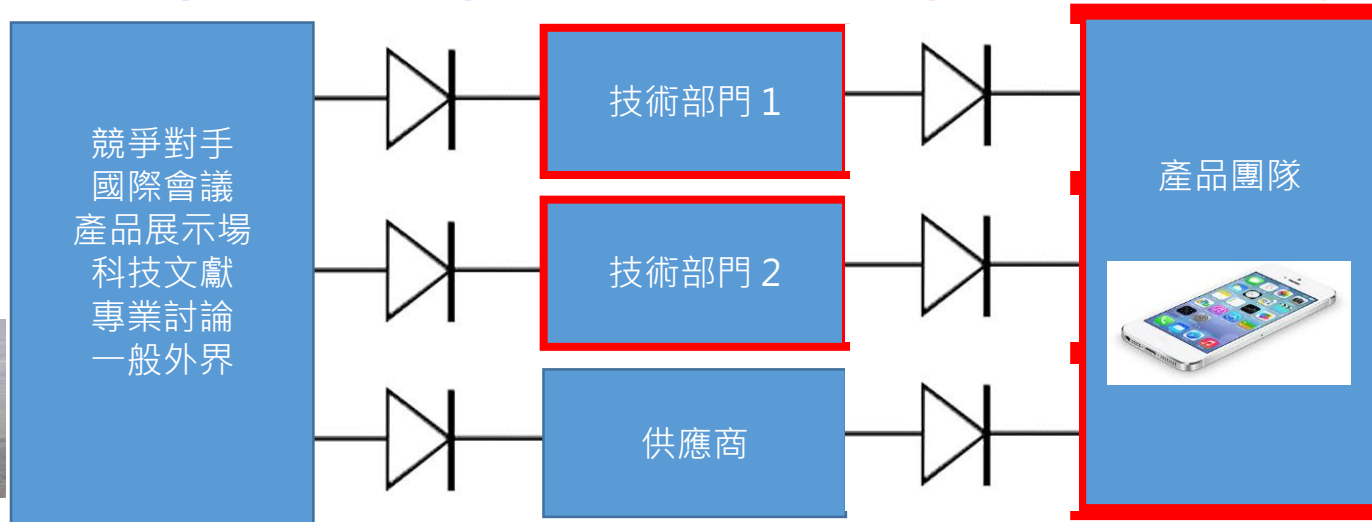
1. 你如何定位自己的BU?
2. 你會怎麼執行 SPP?

保密 (Secrecy) & 戒慎 (Paranoid) & Protection (保護智慧財產)

機密的執行方式

1. 整流器

2. 隱形飛機



- 戒忍用急 (為了保證企業能永續經營，不論潛在競爭對手的大小，我們都必須採取適當的手段應付對方。)
- 生於憂患，死於安樂

■ 防衛 – 防止對手阻擋你進入市場

- 專利 (patent: 執行上應該重『質』而不重量)
- 《商標法》 (trademark)
- 商業機密 (trade secret)
- 《著作權法》 (copy right)

■ 攻擊 – 阻擋對手進入市場

- 法律行動
- 產品競爭

summary

Only the paranoids survive.

只有過分謹慎、甚至狂想的人，才能夠在創新中存活。

安德魯葛洛夫(Andrew Grove: Intel former CEO)

Case Study: SPP 秘密、謹慎和智慧財產權的保護

Case study

2006年美國一間大公司的**零組件供應商**擁有90%的市佔率，和50%以上的利潤，美國大公司為了分散 risk 和成本，決定在**亞洲**開發一家零件供應商。這家供應商在技術上尚未成熟，但是在成本與交貨時程上有很大的競爭優勢

妳/你是零組件供應商的 CEO, 有以下的選擇：

- 1: 用降低成本和加強顧客服務品質打擊這家亞洲供應商？
- 2: 採取法律行動，這樣須要付出龐大法律費用，同時小公司的技術水平，也未必侵犯到公司的專利？
- 3: 採取其它方式或買下（或投資）這家亞洲小公司，讓這家小公司成為 ODM..

討論:您選擇哪個策略?(可自行提出其他不同策略)

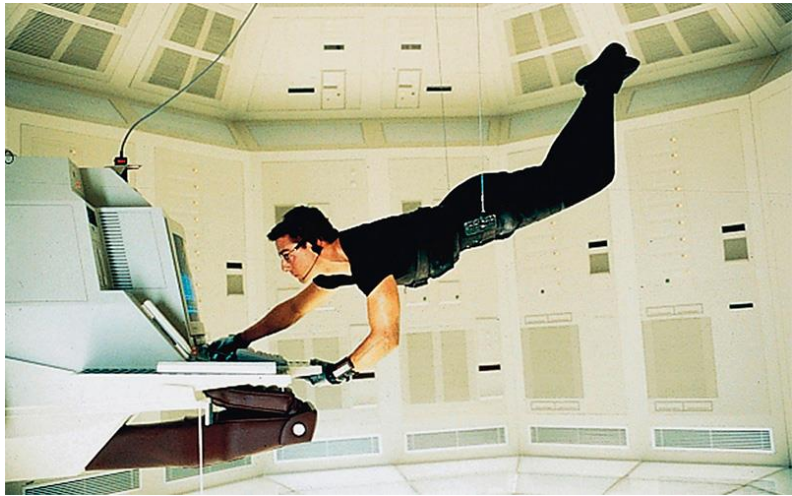
Reality – 美國零組件供應商做出兩個動作

結果：

- 1: 採取法律行動（最後和解），亞洲小公司付出一筆金額;
- 2: 和美國大公司的 supply chain complain 理由為 risk of supply chain relationships 。

知己知彼百戰百勝 – 如何得到更多對手的情報

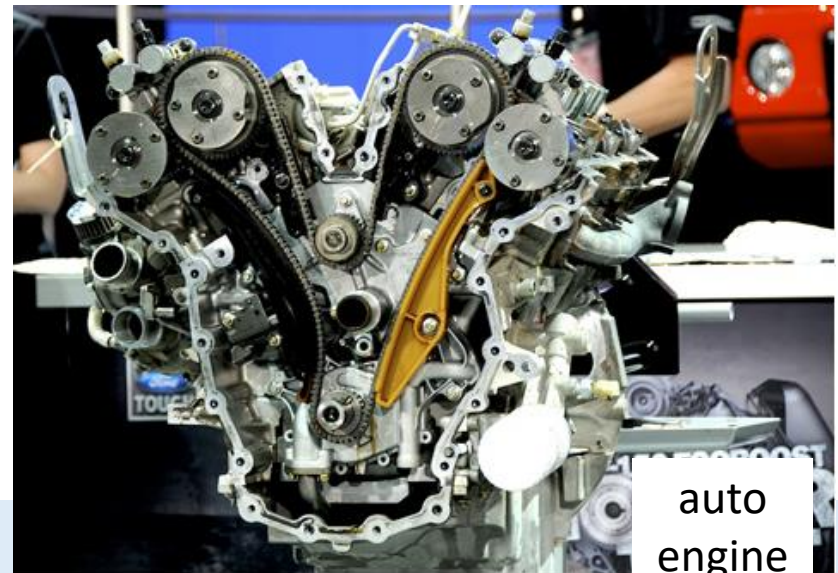
企業加上一個 『007 情報組織』 - competitive analysis



HDD

Q1: Why OE is not #1/2 target supplier in Taiwan display market?

Q2: What concludes from competitive analysis?



auto engine

Case study II – 光洋應用材料科技 homework

OE Business 西進會面臨智慧財產保護的潛在問題
(智慧不一定只限於技術， 應該說是公司的**核心價值**)

請討論:

1. OE 西進的 operation edge?
2. 那些是 OE 的核心價值 (舉出前兩項)?
3. 如何保護這兩項核心價值?
4. 如果保護不了， 是否還要繼續?
5. 討論在emerging market (中國大陸)， 哪種策略 (秘密、 謹慎和智慧財產權的保護) 比較重要? 有效?

個案訓練課後調查

1. 這次個案討論中令您印象最深刻的是課程中哪個部分？為什麼？
2. 那些方面可以做得更好？
3. 有那些議題可以加入，更有助於提升創新思考？

We encourage you to discuss questions with CTW eTraining Team,
you can email us at:
connecting.taiwan@gmail.com