

# 利用专利赚钱,看看他们怎么做

文·华冰

专利能赚钱,毫无疑问。但是以什么方式赚钱?如何赚钱?常见专利盈利方式适用哪些创新对象呢?笔者梳理了几个典型案例,归纳整理了常见的利用专利赚钱的方式,包括专利转让、许可、质押、技术入股等,并对最常见的几类作出解释。希望给更多的专利持有人以启示。

## ——专利许可——

### 专利权出租,专利使用权归他人

据人民网5月25日报道,湖北华烁科技公司将其拥有的5项催化剂专利打包许可给河北一家化工企业使用,对方支付了5000万元人民币,该交易刷新了武汉技术交易最高金额的纪录。这不是全部,目前该项目已与另外两家公司签订了专利许可合同,加上与河北公司的合作,该项目专利实施许可合同总金额已达到1.5亿元。

无独有偶,2012年3月27日搜狐新闻中记载,四川金象赛瑞化工股份有限公司的发明专利“一种加压生产碳酸氢钠的工艺方法”获专利许可费3400万元。

专利许可类似于专利权出租,其“租赁”方式分多种。

独占许可——整租:专利权许可给被许可方使用后,只能被许可方一者独自使用,其他任何人包括专利权人自己也不能使用该专利记载的技术。相当于房屋出租后,连房东也不能住一样。

排他许可——双方合租:除被许可方和专利

权人以外的任何人,不可以使用该专利记载的技术。相当于房屋出租给一个房客,该房客与房东合租,且约定不能租给第三方。

交叉许可——换房住:专利权双方将自己的专利许可给对方使用,一般情况是相互免费。相当于两个房东,A住B的房子,同时将自己的房子给B居住。

普通许可——多人合租:专利权人自己可以使用该专利技术,同时可以将该专利技术许可给多个用户;相当于房东可以将房子租给多个房客,自己也可以与房客合租。

强制许可——政府征房:专利权被政府征用,以一定的价格支付专利许可费用。相当于政府看中某房,规定房东必须将房子租给他人使用。

在“湖北华烁科技公司将专利许可给多家公司使用”的案例中,就属于普通许可的范畴。而四川金象赛瑞化工股份有限公司的许可方式则不明确,上述的许可方式除“强制许可”外,都有可能。

## ——专利转让——

### 一锤子买卖,专利权归他人

2014年11月25日,郑州大学与浙江奥翔药业有限公司专利技术转让协议签字仪式,郑州大学常俊标教授研发的“一类新药布罗佐喷钠(bzp)”以4500万元的价格转让给浙江奥翔药业有限公司。这一事件是典型的专利转让案例,也是常见的“产学研”模式,高校将其研发成果转让给企业,由企业将研发成果转化成产品。

专利转让是指专利权人将其所有的权利转移至受让方,受让方支付约定价款。通过专利转让合同取得专利权的当事人,即成为新的合

法专利权人,原专利权人不再拥有该专利的支配权。简单理解,专利转让即为将专利由A所有转移成B所有,属于“一锤子买卖”。在上案例中,郑州大学将“一类新药布罗佐喷钠(bzp)”转让给浙江奥翔药业有限公司,该专利权属浙江奥翔药业有限公司所有,浙江奥翔药业有限公司可以对专利相关的技术进行生产、销售,也可以将该专利再转让给他人,或是许可他人使用该专利记载的技术,总之,一切权利自转让生效后归受让方所有。

## ——专利质押——

### 专利权、专利使用权均归专利权人

2014年4月,山东泉林纸业有限责任公司获得79亿元知识产权质押贷款,引起了业内关注。其中,山东泉林纸业有限责任公司以110件专利、34件注册商标等知识产权质押,获得79亿元人民币贷款,是迄今为止国内融资金额最大的一笔知识产权质押贷款。

专利质押与专利转让、专利许可最大的区别在于,其专利权和专利使用权均保留在专利权人

手中,仅仅在出现事故时,质权人有权支配专利权,即可以通过许可、转让、实施等方式获利。因此,在现有的专利权质押过程中,由政府引导的质押较多。而且,鉴于知识产权的无形资产特性,且其实际价格受市场、运作人能力等诸多不可控因素影响,现有的质押多以有形资产担保为基础,鲜有单纯的专利质押融资,其成熟度还有待提高。

## ——技术入股——

### 专利跟人一起走

以专利技术为入股条件,形成技术入股也是现在常见的通过专利赚钱的手段之一。但是在实际操作层面上,更多的会将带专利的技术入股

看作商业合作的手段,而弱化专利本身的价值。因此,对于投资方来说,光拥有专利,而没有将专利技术转化为实际生产力的技术专家,很可能专



利最终变成“专”而不“利”,即拥有专利权却无法转化为产品,不能变成提高经济效益的工具。

总之,利用专利赚到钱,已经可以看到很多

鲜活的案例,而且,这样的案例只会越来越多,标的额越来越大,最终引导大家重视专利、学会利用专利“发家致富”。

## ——延伸阅读——

### 凭65项专利产品被福特等车型广泛使用

从13人的小厂,到目前前年销售收入7.6亿元,南京聚隆科技股份有限公司董事长吴汾坦言:“靠的就是知识产权,填补产业领域空白的65项专利。”

吴汾介绍,之前,企业并没有专利意识,再加上规模小,与国外巴斯夫等品牌竞争时屡屡败北。直到2004年,公司才申请了第一件发明专利。正是因为拥有这件阻燃塑料的发明专利,公司在西安大明宫重建工程的仿古材料招标中才得以胜出,让大明宫采用了这种既环保又结实的

塑料材料。

“知识产权的价值不仅局限于专利申请和保护,还能影响到公司研发、采购、生产和销售各个环节。”目前,南京聚隆科技股份有限公司自主研发的高性能尼龙和改性聚丙烯主要用于汽车节能和轻量化,已成功替代进口,被福特、通用、标致等中高端车型广泛使用,并成为全球最大的汽车空调零配件供应商法国VALEO集团用在全球采购平台的A级供货商。

### 用技术领先专利为技术标准立项

南瑞集团公司是我国最大的电力系统自动化、水利水电自动化以及轨道交通监控技术、设备和服务供应商。

“公司目前有300多种具有自主知识产权的高新技术产品。”公司负责人介绍,2006年左右,公司每年申请专利28项,而去年,这一数字飙升到646项,授权量也从过去的每年8项,提升为每年175项,截至去年底,集团累计获得专利授权1315项。

南瑞创新地对这些专利进行组合培育,申请了一批用于保护核心研发成果的专利组合,专利

网的建立,形成了技术壁垒和技术保护,有效防止了竞争对手的进入和抄袭。

为了将专利最大化价值,南瑞还试点选取专利技术和产品标准化水平较为成熟的雷定位技术,开展专利技术标准化研究立项。“因为这一技术目前在全国处于领先水平,可以通过其识别和评估其他同领域专利,并用这一专利制定国标。”据介绍,该公司还定期开展专利评价,实施专利分级管理,依据专利资产内部估值标准推进专利资产化。

### 开发企业专利数据库,预测未来技术方向

南京三邦金属复合材料有限公司是一家成立11年的民企,主要做有色金属复合材料的研发、生产和销售。

“这几年,公司申请了45件专利,其中授权32件,受理13件。公司每年会对做决策的决策层、管理人员、科技人员和普通员工进行知识产权培训。因为不利用好这些专利,公司产品根本就没办法在市场上竞争。”公司负责人介绍,目前公司的主打产品——金属波纹管补偿器、爆炸焊

接复合材料等,都是通过核心技术持续研发而产业化的。此外,为了让专利最大化价值,公司和南京佰腾合作开发企业专利数据库,利用专利信息进行技术跟踪,并在研发中对专利进行信息分析,一方面了解其专利技术是否被侵权、侵权程度以及侵权对象,及早应对,另一方面通过分析专利做技术预测,跟踪相关技术领域的主要竞争对手和潜在对象。

(毛庆 吴明亮)

## ■第二看台

# “科技大市场”加速西安科技成果转化

文·蔺娟 陈钢

“科技强、经济弱”曾困扰西安的发展。近年,西安市通过“科技大市场”统筹科技资源、创新市场化服务、推进成果转化,促进了科教优势向经济优势转化。

### 科技资源共享

“通过科技大市场的共享平台,我们在家门口找到了检测设备,每年为公司节省检测成本上

百万元。”西安富士达科技股份有限公司质量总监丁蕊英说。

富士达是国内射频同轴连接器、电缆组件及微波无源器件的生产供应商,过去频繁将产品送到远在广州的研究机构进行检测,去年通过科技大市场与西安西谷微电子有限公司达成检测协议。检测不再舍近求远,让富士达在节省人力和资金成本的同时,满足了其随时检测、不断创新的需求。

丁蕊英说,企业效率的提升,赢得上游用户的一致好评,资源聚合让企业尝到了甜头。

西安市科技局和西安高新区管委会4年前共同成立西安科技大市场,打造技术转移服务的市场化平台,完善科技资源共享机制,让固化的资源动起来、沉淀的资源活起来、分散的资源聚起来。

西安科技大市场服务中心副主任黄海东介绍,目前大市场

已汇聚900多家高校院所和军工单位、近1.7万名行业专家、7300多项技术成果、7700多家科技企业,通过共享大型仪器设备7000多台套累计为企业节约投入5.2亿元。

### 技术合同交易额攀升

在西安科技大市场交流、共享、服务、交易4大功能的引导和推动下,西安技术合同交易额从2010年的98亿元增加到2014年的530亿元。

黄海东说:“西安市技术合同交易额连续4年实现高速增长,科技大市场的聚集和政策配套起了很大作用。在此基础上实现持续增长,必须引进市场化的服务体系,让中介机构成为科技创新服务体系的主角。”

截至目前,科技大市场已吸纳科技中介机构475家,驻场服务机构31家,开展技术转移、运营和二次开发。去年,科技大市场推动成立西安技术经理人协会,作为区域科技创新服务体系的重要组成部分,为技术经理人、技术转移机构、相关企业协同创新,以及加强技术成

果转移转化提供了有力支撑。

### “配电盘”迈向“孵化器”

“针对作为中介方的技术经理人,我们出台相应的补贴奖励政策。加上原先对交易双方的激励政策,形成了一整套覆盖买方、卖方、中介方的政策支持体系。”黄海东说,“西安市和高新区每年在这方面补贴5000多万元。”

西安技术经理人协会会员陕西通海资产评估公司总经理张令彭直言,技术经理人不同于普通中介的“一锤子买卖”,其价值在于充分发挥桥梁和纽带作用,开发提高技术的附加值和潜力。对具有发展前景的项目,会积极寻求合适的投资方并形成小团队,以推动技术长线研发和发展。

西安市科技局副局长高继平说,从最初以交流对接、补贴奖励为主,到推动中介机构创新科技服务体系,西安科技大市场在政策机制加市场机制双轮驱动下,从促进技术交易的“配电盘”向“孵化器”升级。

## ■市场动态

### 安徽省一季度商标质押贷款超百亿元

据《安徽日报》6月7日报道,到今年一季度,安徽省累计办理商标质押贷款1019件,累计贷款总金额达104.99亿元。

据该省工商局统计,今年一季度,全省有20家企业用商标在金融机构办理了质押贷款,共获得了3.36亿元的资金支持。其中,阜阳华信生物药业股份有限公司以“富硒康”和“雪源康”商标质押,获得银行1亿元贷款支持;来安县市场监管局在银行和企业间积极协调,3天内为4家中小企业办理商标质押贷款4000万元。

“目前我省市场主体已拥有注册商标超过15万件,形成了一大批有影响力的自主商标品牌企业,具有相当的市场竞争实力。”安徽省工商局负责人介绍,但同时这些企业中相当一部分仍处于成长壮大期,资金需求量大,因此我省利用商标质押贷款还有很大发展空间,进一步推动商标质押贷款,不仅有助于企业缓解融资难,还有助于彰显商标品牌的无形价值,促进实体经济发展。

(鲍亮亮 郭晓明)

## ■我有技术

### 高镁磷矿浮选法富集和脱镁技术研发及应用

所属领域:新材料

单位名称:中化重庆涪陵化工有限公司

成果简介:该成果通过重庆涪陵区科协组织的鉴定组鉴定,达到国内同行业领先水平。是技术持有方面面临在磷矿资源的贫瘠化和高镁钙化所进行的创新性研究,首次将在煤矿浮选生产中使用的浮选柱用在磷矿浮选中,通过近2年的装置运行正常,这一创新技术得到验证。增加了对高镁磷矿的利用,适用于全国各地磷矿脱镁,拓展了原料适用范围,实现高镁磷矿中的镁资源的富集,镁脱除率大于80%;国内首次将浮选柱应用到磷矿镁元素浮选生产中,相对浮选槽来说,浮选效率提高约20%,药剂消耗减少约10%。

成果盈利性:以磷含量为25%的中低品位磷矿计,1吨磷矿价格为360元,浮选费用(包括折旧费)约80元/吨,每吨原矿产P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>含量为30%的精矿约0.83吨,即生产1吨精矿成本约440元;公司购进P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>含量为30%的精矿约540元/吨,每吨差价为100元,我公司年消耗浮选矿约160万吨,折合每年生产成精矿约132.8万吨,故浮选法脱镁每年可为公司节约成本约13280万元。

市场分析:我国磷矿储量为世界第三,但是富矿少,贫矿多,80%以上是中低品位的胶磷矿,P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>的含量平均在17%左右,且含有害杂质较多,而Fe<sub>2</sub>O<sub>3</sub>、MgO、Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub>含量一般在4%—5%以上,原矿石不能直接用于湿法磷酸生产,需进行选矿富集。而最近几年随着富矿的进一步开发利用,磷矿趋于贫化,如何更好地利用中低品位且杂质含量多的磷矿生产出符合工业生产要求的精矿成为各磷矿使用企业迫切需要解决的问题。

商业模式分析:中化重庆涪陵化工有限公司开发的高镁磷矿富集和脱镁技术的开发和应用可广泛应用于国内外磷矿山、磷复肥生产企业及需要对磷矿进行富集脱镁处理的企业。能够实现资源的高效利用,降低生产磷酸中的杂质,提高磷复肥产品的品质,提高产品附加值,并节约成本。

营销状况:需要培养新的市场,高镁磷矿富集和脱镁技术主要应用在采用湿法磷酸的磷复肥企业及磷矿开采企业,公司开发的该成果软件包及装置建设共计投资4000余万元。对外部企业主要采用技术转让及工程总包的形式进行技术推广。

拟采取的转化方式:技术转让

资金需求额:8000万元

推荐单位:重庆市科学技术委员会

### 污染源排放过程工况监控系统

所属领域:环境保护

单位名称:青岛佳明测控科技股份有限公司

成果简介:污染源排放过程(工况)监控系统具有污染治理设施实时工艺监控、报警预警、数据查询、工况核定、智能分析、报表统计等功能,为总量核定、环境执法、环境管理提供科学的依据。该系统是对原有污染源自动监控平台的升级和完善,实现了对污染源排放由“点末端监控”向“全过程监控”的转变。中心监控平台是建立以省为中心的污染源排放过程(工况)监控系统“云平台”,采用物联网技术、云计算、大数据神经网络算法、数据挖掘技术、GIS等国内外先进技术,将智能环保的理念应用到污染源排放过程(工况)监控系统中,能够实时、高效地对所有污染治理设施运行进行全过程监控,克服时间、地域、人员、气候的种种制约。

成果盈利性:该系统采用研发与试产试销并进的模式,已销售数套系统,部分已安装并正常运行,累计实现销售收入百余万元。该系统是对原有污染源自动监控平台的升级和完善,实现了对污染源排放由“点末端监控”向“全过程监控”的转变,性能提高明显,运行稳定,降低企业成本。

市场分析:污染源排放过程(工况)监控系统具有污染治理设施实时工艺监控、报警预警、数据查询、工况核定、智能分析、报表统计等功能,为总量核定、环境执法、环境管理提供科学的依据。本系统是对原有污染源自动监控平台的升级和完善,实现了对污染源排放由“点末端监控”向“全过程监控”的转变;可广泛应用于城镇污水处理、火电、水泥、焦化、钢铁、造纸等行业。

根据测算,项目达产年度(2014年),将实现利润总额768万元,由于公司享受高新技术企业税收优惠,净利润将达到653万元。

营销状况:销售推广方面,技术持有方建立了覆盖全国30多个省、市、自治区的销售网络,年产值过亿元。在全国20多个省市设立了技术服务站,提供包括售前咨询、安装调试及售后定期回访、人员培训等在内的一条龙服务。目前,青岛佳明拥有一支技术力量雄厚、人员素质过硬的售后服务团队,在全国多个地区都设立了运营点及技术服务站点,以保证定时维护监测设备及数据的上传率,公司除自有品牌产品外还可维护其他多个品牌的环境监测设备。

拟采取的转化方式:其他

资金需求额:50万元

推荐单位:青岛市科学技术局

