

廠商經營心聲—— 請尊重專利權

■ 曾國男

本公司發跡於廣告設計業，本人專長產品設計。鑑於自己設計常不受重視，乃興起創業的念頭，以生產自己設計的產品，並且在生產過程中不斷改良產品設計，使設計與生產相輔相成。

本公司創立於民國64年，初期生產鐵製球拍，自66年起開始生產鋁製球拍，碳拍則遲至73年才開始生產。自本公司創立以來的10年歲月中，網球拍市場，不僅在產品本身，而且在售價方面，均發生急遽的變化。

先看售價的變化，鋁製網球拍在民國67年報價約為出口FOB價格每支4.8~5.9美元左右，此後數年報價大抵溫和提高，至70年報價約為7.9~9美元，自71年起，鋁拍報價呈兩極化發展，低級品報價明顯降低，高級品報價仍繼續提高，但自73年起高級品報價亦轉趨下跌，72年高級品售價達到最高峯12美元，73年降為10美元，74年進一步跌為8美元。至於低級品報價，71年及72年均維持於5.5美元，73年降為5美元，74年再降為4.5美元。碳纖維網球拍報價自71年起開始下跌，70年報價為出口FOB價格每支47美元，71年降為42美元，此後因碳複合材料網拍的推出，報價迅速跌為26~33美元，73年更跌為18~30美元，74年仍續降至12~25美元。

其次看產品本身的發展，民國64年市場仍以木拍為主流，鐵拍才興起不久。此時我們致力研究開發，指導衛星工廠，以建立良好的品質。民國65年，許多廠商投入鐵拍生產，彼此相互競價，我們開始研究開發鋁拍。到了66年，我們的鋁拍品質已達到選手用水準，而獲取客戶的信賴。民國68年及69年可說是鋁拍的黃金時期，產品式樣繁多，各式產品爭奇鬥艷，市場銷售順暢，售價一路挺揚。到了民國70年及71年，碳拍逐漸興起，鋁拍大、中、小拍面紛紛出籠。民國72年碳拍市場迅速發展，產銷急速擴增，小拍面球拍

漸趨沒落，大拍面球拍成為市場寵兒，鋁拍市場因大拍面崛起而日益萎縮。民國73年及74年，碳拍迅速成為市場主流。由此可見，自民國64年以來，網球拍歷經木拍、鐵拍、鋁拍及碳拍的發展過程，產品不斷推陳出新，使網球拍市場生生不息。

隨着球拍材質的改進，球拍規格、性能亦日益講究，同時工廠設備投資亦不斷膨脹，例如，民國64年工廠設備之投資額只需要二百萬元，便可從事生產，67年投資額增至六百萬元，尤其引進碳拍生產後，投資額需達一千萬元。

我們公司以設計、開發及專利做為進軍市場的武器，目前共擁有56項專利，而在商標上的命名與設計上所投下的時間亦難以計數，我們的產品年年不斷更新。在專利上，除了商標需向各國申請專利外，產品本身也有專利。現在本公司投在設計開發專利的費用，每年約為8百萬元，若想建立自己品牌，所需投資更大。有時我們曾想，做生意是賺錢呢？還是不斷的投資，加重自己的壓力呢？雖然開發設計控制在自己，但商標、專利等問題卻令我們頭痛萬分，不知如何應付。我們既要面對世界各國的專利法，還要顧到本國專利法及其法令解釋。每年我們都自己開發設計新產品，提供客戶挑選。值得我們欣慰的是，世界名牌雖委託本公司代製，但球拍的設計專利卻是本公司所有。遺憾的是，我們經常發現，若干貿易商及廠商竊取本公司的設計及專利。他們不必負擔各種設計開發、專利商標申請等費用，常以低價競銷，致使本公司處於不利的競爭地位。

本公司產品現已行銷世界47個國家。除了接受委託製造外，本公司更致力打開自己品牌的銷路，希望穩定生產，以免受國外買主控制。本公司經營理念是，建立自己品牌、追求專精而高品級之產品，而不在求量多。（作者為首先實業公司總經理）