我们的系列秘诀之三

如需查看以前的文章，请点击这里。

美国实践秘诀 3 —— 确保您的所有权！（否则会落入别人手中）

您是否拥有您的专利？ 这可能显而易见，但这个问题不能等闲视之。我知道还有更重要的事情需要考虑（相信我——还有更重要的事情要写！），然而，正如合同中的细则一样，如果不引起重视，最枯燥乏味的东西可能引起大问题。

请注意：我可以为您撰写全世界最好的专利申请。我可以帮助您获得非常广泛的权利要求，使您在未来多年将竞争对手排除在您的技术领域之外。然而，如果***您***实际并不***拥有***该专利，则它对于您或您的公司完全没有任何价值。

因此我再问一次：您是否拥有您的专利？

**等一下，公司不是已经拥有其专利了吗？ 毕竟，它一开始就为其支付了费用！**

这是美国与其他众多国家之间的一个巨大差异。在许多国家，雇员与工作有关的发明属于雇主的产权。而在美国，***所有权总是始于发明人***，因此和任何产权一样，专利所有权必需从发明人雇员转移至雇主。

**那么您如何确保您的公司掌握其专利所有权？**

当然是签订合同！确保您公司掌握其专利所有权的两种最常用方式是：(a) 把它写入雇佣或服务合同；(b) 通过转让协议。最好是双管齐下，虽然许多情况下一份雇佣或服务合同是行不通的。在这些情况下，让发明人签署一份转让协议是必不可少的。

**通过雇佣或服务合同的所有权**

在您的**雇佣或服务合同**中总体提及知识产权并特别提出专利问题会有若干好处——无论具体的雇员或服务提供者是全职还是兼职、外部承包商或顾问、甚至是大学教授、博士后或学生。最大的好处是，借助雇佣或服务合同可明确设定您公司的知识产权规则：为雇员定义什么构成知识产权、其产生的时间和地点，以及最重要的是——**所有权属于谁及其转移发生的时间**。通过以精心撰写雇佣或服务合同的方式，您可以有效获得您公司内部产生的所有知识产权，***一经创造出来即获得***。

**通过转让协议的所有权**

为了获得在雇佣或服务合同中纳入一项知识产权条款的所有好处，您公司及/或其知识产权（尤其是专利权）中的所有发明人、购买人或潜在受让方仍将需要您出示来自发明人的明确的产权链，以此证明您在一项**特定**发明中出售或授权许可任何专利的权利。这正是**转让协议**的由来。

不同于雇佣或服务合同，**转让协议**通常特别具体。它将同时列出专利的名称（如标题）及其注册或申请号。签署一份转让协议可明确规定某项***特定***专利归公司所有，且公司拥有该发明中与该专利有关的所有权利。一项额外的好处是，在美国专利与商标局，这是您公司有权对某项专利或专利申请做主的最好证明。

**这一切应当在何时完成？**

越快越好！雇员和服务提供商来来往往，所以最好一开始就在雇佣或服务合同上签署这些内容，或在专利或商标申请提交后尽快（甚至之前）签署转让协议。这样，当您的投资人问您是否拥有自己的知识产权时，您可以充满信心地给出肯定回答，并继续推进更重要的事情。

您对于上述信息是否有任何疑问？ 有没有您想了解的一些主题？**请告诉我！**