

purpose of sale of the Bundled Products in accordance with X's current guidelines as such may be amended from time to time.”

在上面這個例子中，Y 取得了重製並搭配銷售 X 軟體的權利，但這項授權至少包括了幾項限制值得注意：第一、Y 只能將 X 的軟體與同捆產品一起銷售，不能單獨或與其他產品銷售；第二、Y 可以使用 X 的商標，但限於銷售同捆產品的目的，且必須遵守 X 最新的商標使用規定；第三、Y 只能把有 X 軟體的同捆產品直接賣給終端使用者。那麼如果 Y 本身並不直接經營店頭的銷售，而都是透過經銷商(Reseller)來銷售同捆產品，則這種透過經銷商轉售的行為是不是在授權的範圍內，就會產生疑義了。此時，為了避免將來雙方產生糾紛，Y 最好向 X 爭取，在上面的條文中加入：

“(3) to copy, market and distribute the Programs solely as part of the Bundled Products to Resellers for their distribution to End Users.”

如此一來，Y 就可以放心地將同款產品銷售給經銷商，再由經銷商轉賣給一般終端使用者了。

### 是否為專屬授權還是要就合約整體來觀察

對於被授權人來說，拿到專屬授權當然比拿到非專屬授權獲得了更強的權利，是一件值得高興的事。但問題是，就算合約裡寫了“exclusive right”這樣的字眼，被授權人還是千萬要小心，應該要仔細地審閱合約裡所有的授權條件，才能確定自己拿到的是真正的專屬授權。因為外國人也會有觀念不清楚的時候（當然也有故意製造合約陷阱的情況），有可能在寫合約時一方面用了專屬授權的名稱，另一方面卻又在合約裡規定了種種授權的限制，例如授權人自己保留在授權區域內授權給第三人的權利，或是禁止被授權人將智慧財產權再授權給第三人等等，導致專屬授權的內涵被實質架空。

至於非專屬授權，本來就存在著五花八門的授權條件，被授權人本來就應該在簽約前，審慎評估授權條款中所設定的種種限制，有不符自身需求的，就要事先向對方爭取調整。在簽約後，被授權人更應時時注意使用智慧財產權是否符合授權合約的規定，以免簽了約、付了權利金之後，還是因為

逾越授權範圍而遭到侵害智慧財產權的指控，甚至遭致訴訟，那可真就變成賠了夫人又折兵了。