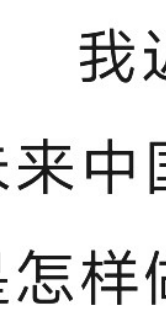


# 第129封信 | 从一个专利案谈谈国际化



吴军

今天 00:00



第129封信 | 从一个专利案谈..

11:09 5.22MB



信件朗读者：宝木

## 小师弟，你好！

我近两年来在专栏里多次讲全球化对未来中国的企业和中国人都非常重要。但是怎样做全球化却非常有讲究，并非做到物美价廉就有竞争力，就能在世界市场占足份额。

我今天和你分享一个中国公司在全球化过程中遇到的知识产权纠纷事件，这个故事颇有戏剧性，也很有代表性，通过它可以了解信息产业的全球化要怎么做。这个案例是几个月前我在上海交大讲课时，一家公司创始人（也是交大的校友）分享给我的。经过他的同意，我将其中一些商业细节屏蔽后，分享给你。

这家中国公司叫做触宝，我估计你可能没有听说过它的名字，因为它在国内并不是那么有名。但是在海外很多外国人都知道它，因为它占了全球大约5%的手机输入法的市场。正因为它做的是输入法，因此公司名字叫触宝。按照我的标准，这是一家典型的国际化企业，也代表了新一代中国IT企业应该走的道路。我们不妨看这样几个数据：

1. 触宝的输入法支持100多种语言，用户覆盖全球200多个国家与地区。
2. 它的日活跃用户超过一个亿，几乎都是来自海外。
3. 它主要的合作伙伴是三星、华为等国内外知名手机厂商，甚至包括高通这样的芯片厂商。
4. 这家公司在成立的第二年，也就是2009年，就在世界移动通信大会上受到关注，2015年被Google授予"顶级开发者"称号（Top Developer）。这家公司虽然不大，却拥有上百项国际专利。

从这些数据可以看出，这是一家利用中国人的智力，实实在在做海外市场的纯技术公司。在美国它占有大约20%输入法的市场份额。应该讲国际化水平做得比腾讯、阿里强多了。对于这样的公司，我向来很敬重，相反对于那些只会窝里横的公司，我们只能呵呵了。

然而，就是这样一家公司，在国际化的道路上，却差点因为一场官司遭受灭顶之灾，事情大致的经过是这样的。

2012年底的一天，该公司的创始人王佳梁接到公司在美国的专利律师代理打来的电话。王先生还以为他们公司在美国申请的专利被批准了，结果一听，才知道他的公司被美国语音识别的巨头Nuance公司告上了法庭。

Nuance是美国今天唯一一家独立的语音识别公司。如果你把科大讯飞理解成百度，那么Nuance就相当于Google。事实上，Google语音识别部门就是Nuance的共同创始人带了一批技术骨干到Google创立起来的，而苹果Siri最早几个版本用到的语音识别和自然语言理解，都是Nuance的技术。

在美国和这样一家公司杠上了肯定没有好事。为什么Nuance要告触宝呢？原因也很简单，Nuance做语音识别，手机输入是一个大市场，而触宝当时已经做到了美国市场的10%以上，对Nuance来讲是一个主要竞争对手。

通常大公司告小公司专利侵权，只是吓唬一下小公司，让它交点专利费就好了，但是这次Nuance的目的却是把触宝彻底挤出世界市场，甚至想要它的命，因为它动了一个超级武器——337调查。

**什么是337调查呢？它得名于1930年《美国关税法》第337条款。根据该条款，美国的国际贸易委员会（ITC）有权调查有关专利和注册商标侵权的申诉。凡是被337调查认定存在侵权行为的外国出口产品，将直接禁止进口和在美国市场的销售。**

此外，337调查的约束力是跨越国界的，也就是说它可以在全球范围内就侵权行为追诉。如果说一般的专利诉讼是用炸弹炸对方，那么337调查就是原子弹。通常来讲在美国的专利纠纷大家在地方法院打官司，很少使用337调查，因为后者律师费用高得昂贵，少则几百万美元，多则上千万美元，非一般创业公司所能承受。

在历史上，被337调查的大部分中国企业干脆就不去应诉了，这样就放弃了美国市场，而且可能还要放弃一些其它国际市场，而应诉的中国企业，胜败的比例大约是4:6，也就是说胜少负多。

听到这个坏消息，王佳梁当时就蒙了。但是他必须作出选择，是否要应诉。如果不应诉不仅要从此退出美国市场，而且将来在世界各地都麻烦多多，因为公司会被贴上知识产权侵权的标签。

触宝的商业模式是和手机厂商合作预装，如果有侵权的嫌疑，那些大的手机厂商都会不敢装它的输入法。如果要应诉，先要问问价钱。美国的专利律师事务所给了王佳梁一个大致的参考价钱，马上把他吓了一跳——一个专利纠纷的律师费大约是几百万美元，而他的触宝公司被告了五项专利侵权，整个律师费加起来会超过1000万美元。王佳梁当时和我开玩笑说，他的公司当时刚刚融资1000来万美金，看来原本打算做事情的钱，都要拿来打官司了。

经过权衡利弊，王佳梁还是决定应诉。为了打赢官司，他决定花大价钱请美国排名第一的知识产权律师事务所Finnegan。当然Finnegan的律师费用极为昂贵，触宝也没有那么多钱，于是王佳梁采用了一个以质量拼数量的方法，他将律师的团队缩减到最小，只请了两个顶级的专利律师，然后在中国这边找了一大堆人没日没夜地做辅助工作。而Nuance则是清一色的美国律师，一共十多人。

触宝的中国律师团队很快找到对方的一个专利的漏洞，让它无效了，这样它还剩下四个专利官司要打。

接下来，Finnegan的律师帮助触宝在法庭上打赢了另外3项专利的官司，最后仅剩下1项专利尚未裁决了。

这时Nuance看到胜算不大，希望和解，在此之前触宝提出和解对方不同意。王佳梁本来想乘胜追击，但是他们的美国律师建议还是和解为好。

Finnegan的律师讲得很有道理，"官司打下去，我们当然可以收更多的律师费，但是时间拖得长，对你们未必有好处，何况你们打官司的目的是清除进入海外市场的障碍，这个障碍已经清除了，目的达到了，就不要画蛇添足了"。

王佳梁一想有道理，就接受了对方的和解的建议。至此，中国这家小公司算是在专利纠纷上取得了完胜。

这个案子我讲起来很快，但其中有很多细节非常复杂，并没有我说的这样简单、顺利。从这个案例中，有几点经验值得我们深思：

### 1. 王佳梁为什么有底气打官司？

我问了王佳梁一下他过去的背景，原来他在创业之前在微软做产品经理，受到重视知识产权的熏陶，因此在打官司之前，他的公司有相当的知识产权储备，而且他自己对专利保护这件事还是有些经验的。王佳梁讲，自打他打赢了官司，中国很多国际化的厂家就经常去烦他，找他取经。但是大部分厂家又不愿意花本钱保护知识产权，让他爱莫能助。

### 2. 做什么事情都要找最好的人。

触宝这家小公司能够在美国翻盘，和Finnegan的律师有很大的关系。我总是讲一个一流的人，抵得上10个二流的人，在这件事情上，一流专业人士的作用非常明显。很多人做事情气度太小，舍不得花钱，总是想着节约一点成本，导致事情做不好。

**很多时候，人有多大的气度，就做多大的事情。**我问王佳梁在中国申请下来一个国际专利（特别是美国专利）需要花多少钱，他说大约是10多万人民币。我印象中我过去在美国申请一个专利，大约要花1万多美元，知道他所说非虚。

触宝这家小公司，到目前在申请专利上花了上千万人民币，这在中国的创业公司中是不多的。我见过中国很多大公司写的专利，坦率来讲，质量之差让它们变得半点用途都没有。我问了问他们花的律师费，因为舍不得花钱，一个专利只付给人家5000元的律师费，人家也不会让好的律师仔细写专利申请。

我昨天讲到马欣很大器，王佳梁显然

