



# 恭喜，你要破财了

□ 龙翔 口述 祝惠春整理



每次有中国企业被337调查，我给他们打电话时，第一句话是“恭喜你”，因为能被美国公司进行337起诉，说明有技术、有市场、对美国竞争对手有威胁，不正代表着企业的巨大发展前景吗？第二句就是“你要破财了”，毕竟打官司要花不少钱。

差不多在一年前，公司创立之初，我常常在公司加班到深夜，然后算着时差给家里打电话，听读小学的儿子东拉西扯地讲着学校发生的趣事，我就忍不住扪心自问：放弃在美国已经相当成功的律师生涯，近四十才跑回国创业，这一切究竟值不值得？

我在美国的求学和工作生涯，算是相当顺利。2006年从美国哥伦比亚大学获得法学博士之后，我很顺利地入职于美国硅谷最大律师事务所威桑古罗（WSGR）。因为同时拥有工科博士和法学博士学位，所以很自然地就被选择去从事专利诉讼，主攻美国国际贸易委员会的337调查案。由于专业关系，也由于乡情牵挂，我一直关注中国的国际专利，尤其是美国专利的申请情况。在这过程之中，我发现了一个与我印象相违背的现象，那就是中国非常重视国际专利的申请和维护。

有一个最新的数据，就是2013年，全球通过《专利合作条约》（PCT）途径提交的国际专利申请中，中国首超德国居第三位；占全球总量的份额达到10.5%。而在企业专利申请方面，中兴通讯有限公司位居全球申请人排名第二；华为技术有限公司排名第三。这几个数据的绝对值可能还不算是很大，但是从我2006年开始关注这几个数据开始，我是亲眼目睹了这几个数据的惊人增长。我忍不住要想，中国如此重视国际专利申请，而这也正符合我的所学，那么我能在这个惊人的增长趋势之中做些什么呢？这个疑问构成了我回国创业的最初动因。

而随后几年的律师生涯，有几个我亲身参与的专利诉讼，给了我回国创业的方向启示。

第一个诉讼是2009年台湾友达光电与韩国LG的专利诉讼案。在这个案子之中，LG起诉友达光电并索偿数亿美元，友达光电被迫反诉。最终的结果是友达光电胜诉，直接导致世界LCD产业格局为之一变。而在代表友达光电参与此案之中，我发现友达光电能最终反败为胜的关键在于友达光电自身对于美国专利的重视，他们用五六的时间一面积极申请美国专利，一面大量购买专利，比如从IBM买了一批专利，最终成功建立起了自己的专利保障体系。而他们在专利保护领域的大量投入，最终也获得了丰厚的回报，尽管在诉讼案之中友达

光电仅获得了数十万美元的赔偿，但是避免了数亿美元的赔偿损失，更重要的是保住了自己的产品市场份额。

我们常说，从产业发展趋势来说，中国台湾企业的昨天就是中国大陆企业的今天，而我通过这个诉讼，认为在国际专利保护方面，中国大陆企业一定会走台湾企业的这条路，将极大地强化自身在国际专利领域的投入，构建自己的专利保护体系。事实上，随着中国企业“走出去”，参与国际竞争的产品结构逐步提升，高科技产品比例逐步提高，相应的专利国际布局的内在需求必然产生。我感到中国企业对于高质量、专业化的专利资源管理服务的需求，将有一个巨大的爆发式增长。

而2009年我代理的江苏省南通市外贸医药保健品有限公司应对美国嘉吉公司发起的337调查案，则直接给了我最大的触动，令我萌发回国创业的梦想。这个案件的过程比较简单，只用4个月我们就迫使嘉吉公司无条件撤诉，案子赢得非常漂亮。不过诉讼过程中，我发现中国企业其实有很强的技术实力。这个案子围绕的产品是氨基葡萄糖酸盐，是一种美国市场上很流行的保健品。原告美国嘉吉公司是一个巨人企业，成立超百年，年销售超千亿美元，而被告企业南通医保，则是一个很小的化工公司。不过南通医保的氨基葡萄糖酸盐生产商的老板很专注技术，不断地球

磨工艺改进，而他改进的工艺确实比美国嘉吉公司先进很多，成本低得多。

在这个案子里，我感受到中国企业的技术进步。中国以前是技术输入国，从别人那里拿来技术，进行加工制造。时至今日，情况发生了逆转。中国的技术创新机制正在慢慢成形。有技术，有产品，再加上成本优势，就自然会有市场，中国的高科技产品就一步步地替代了美国本土企业的产品，占据了越来越多的美国市场份额。这其实是近几年为什么越来越多的中国企业成为337调查案的对象的根本原因。每次有中国企业被337调查，我给他们打电话时，第一句话是“恭喜你”，因为能被美国公司进行337起诉，说明有技术、有市场、对美国竞争对手有威胁，不正代表着企业的巨大发展前景吗？第二句就是“你要破财了”，毕竟打官司要花不少钱。

紧接着到2011年，我帮助全球最大辅酶Q10生产商厦门金达威公司赢得了由日本Kaneka公司发起的337调查案。辅酶Q10是一种在美国很普及的保健品和药品。早期的美国市场上，90%的辅酶Q10是从日本进口，而这其中的70%又是Kaneka这家公司生产的。2005年左右，中国公司掌握了辅酶Q10技术，依靠成熟的技术和巨大的成本优势，中国公司迅速占领市场，迫使日本企业对中国竞争对手发起专利战争，希冀将中

国企业驱逐出美国市场。最终，我代理金达威赢得了一系列相关诉讼，而在这个过程之中，金达威从当被告的时候，在美国市场上只占百分之十几的市场份额，到现在出口超百吨，实现了一个非常大的跨越。

坦率地说，我认为日本企业之所以有恃无恐地采取专利战争的方式来挽回中国竞争对手抢占的市场份额，关键在于日本公司有技术又有专利，而中国公司有技术但无专利。而越来越多的中国企业在专利上吃亏之后，必然激发起巨大的企业海外专利护航服务的需求。因此，在这几年，我多次回国与我的创业伙伴们面谈创业的事宜。我的创业伙伴们承认这是一个潜在需求十分巨大的市场，但是他们认为还缺乏一点想象空间，不足以说服他们放弃各自的事业，参与到我的创业之梦中来。

在不断的创业讨论过程中，我在2012年底被特聘为美国Marvell公司的专利诉讼顾问，亲身参与了Marvell公司与卡耐基梅隆大学之间的专利诉讼。这是一个史上专利诉讼额最大的案子，在这个诉讼输了的那一天，我的创业伙伴对我说，“好吧，不管怎样，很少有人能拥有一个价值11亿美元的失败经验”。尽管诉讼输了，但是我脑海里创业的想法越来越清晰——卡耐基梅隆大学的两个专利就价值11亿美元，那么，中国有多少大学，有多少科研工作者，会产生多少个价值11亿美元的发明？这种想法在我脑海中挥之不去，我忍不住想，为什么我不能利用我自己的专业优势以及从业经验，扮演一个“大学技术转移办公室”的角色，将中国大学的发明申请为美国专利，再在美国专利市场上进行运营，使这些发明的价值得以体现？

最终，我说服了我的创业伙伴，他们放弃了各自的事业，参与到了我的梦想之中。在2012年年底，我的公司七星天（北京）咨询有限责任公司在北京海淀中关村成立。我们选择了为中国企业提供海外专利护航业务作为启动，以锻炼团队，扩充队伍，平衡短期收支；而我们选择了与中国的大学和科研院所进行基于专利运营的产学研合作作为长期发展目标；最终，我希望我的公司能做到“不仅帮助中国技术获得美国专利，更能帮助中国科研机构利用美国专利市场赢利，最终全面提升中国科技在美国乃至世界范围内的影响力”。

2013年7月，我的公司的第一批专利分析师到岗，公司开始正式运营，在不到一年的时间里，公司签署了近十家企业客户为其提供海外专利护航服务；同时也与国内数所大学签署了战略合作协议，与其进行发明挖掘和专利申请、运营合作；此外，公司建立的“中美专利战略分析与技术转移北京市国际合作基地”，也被北京市科学技术委员会正式认定为北京市国际合作基地。

“小荷才露尖尖角”，我对未来充满信心，而一年前曾经困扰我的“值不值得”的问题，显然也有了一个明确的回答。



## 夏游

### 踏海浪



炎热的天气，到海边旅游是个不错的选择。在威海文登区泽库镇港南海滩，由于定期的封海育苗，贝类生长得以保护，人们在这里踩沙踏浪、拾贝捉蟹，留下一阵阵欢声笑语。

陈宏青摄

### 荷塘畔



夏日的荷塘边，两个白纱裙的小姑娘奔跑着，像两个小天使。因为她们，宁静的荷塘变得生机盎然。

羽佳摄

### 美术馆



中国美术馆内，一家三口在巨幅画作前端坐良久，除了偶尔交流，安静地享受艺术带来的震撼。夏日里，有空来美术馆博物馆逛逛吧，当你沉浸其中，再烦躁的心也会慢慢平复。

翟天雪摄

# 青年就要输得起

□ 彭志 口述 何铭整理

每当我累得想放弃的时候，我就告诉自己想想我们第一单外送。口碑是一点一点建立起来的，实现梦想就得靠这样一次次不起眼的选择。

我出生于1985年，大学毕业后，我成为了一名摄影师。我曾为报纸捕捉那些重要的现实画面，为医学杂志拍摄专业客观的图片，也曾为时尚杂志定格下这个花花世界的精彩片段。我一直在为记录下精彩的瞬间不懈努力，但我也想拥有自己的故事。我希望在我的故事里，有我，有我的朋友，有我常年生活的土地——四川，我希望能将它最美的画面展现给众人。现在，我和一个厨子一起，开了一家互联网麻辣宵夜配送店，过起了摄影师、广告人、快递员的兼职生活。

我曾像许多青年一样，憧憬未来却畏惧改变，尤其是当现状给予了自己不少诱惑的时候。杂志摄影总监的职位给了我不错的社会地位与薪酬，我不安于现状，又没有足够的勇气，直到一个青年厨师出现在我的生活里。我为他拍摄照片，他请我品尝川菜。让我震惊的不仅仅是菜肴的美味，更是他的冲

劲。他的成长道路坎坷，但他倔强地锻炼自己，从一名街头打工小子成为了四星级酒店的高薪行政总厨。他并不满足于此，一有时间，他就在四川各地进行考察，搜集品尝不同的味道。他说四川的味道太多太丰富，远远不只大家了解到的那么多，将更多的味道展现给更多的人，是一个四川厨师该有的担当。为了这份担当，他多次创业，那些失败差点影响了他的家庭，也让他在二十来岁就染上白发，但他的心还是蠢蠢欲动。他说青年就是要输得起，你给世界一个什么样的姿态，世界就会还你一个什么样的人生。

他的冲劲再度点燃了我的梦想，四川这么大的地方，这么多不同的口味，我们决定为这些味道创业。

他负责组建厨师团队研发菜品，我负责组建品牌团队推广营销。我们选了成都一条老路的名字作为我们的品牌：青年路。这是一个成都的符号，也是每个人都走过的道路，我们不怕漫长，不怕艰辛，只愿在跨入老年之前，能在路口立下一座梦想的丰碑。

创业的第一件事是筹钱，这比我们想象的还要难。没有详细的市场分析、没有客观的价值评估、没有人出面担保、没有详细的计划书，于是也没有专业投资者愿意给我们机会，而那些本来

感兴趣的朋友也都最终退缩。最终我们只能拿出自己全部的积蓄，但这够租一间厨房，我们不得不牺牲实体店铺，选择互联网。没想到，我们因祸得福，大多在餐厅就餐的人，都没有时间了解餐饮店背后的故事，而互联网能留给我们顾客足够的时间，让他们阅读我们的文化，感染两个青年的奋斗热情。

为了抓住世界杯的机遇，我们决定推出麻辣小龙虾。但是要让小龙虾又熟又弹牙是个困难的问题，为此我们去过四川各地，去过西安，去过上海，多次求教却无功而返。终于在三亚的街头，创业伙伴发现一位母亲在为孩子烹制小龙虾，赶紧上去求教，难题终于得以解决。而在此时，我们的品牌设计也改了数稿，我们将彼此的故事和激励奋斗的言语制作在品牌海报中，我们不仅想诱惑大家的味觉，也想触动青年们的心灵。

没有足够的钱发工资，大家都咬着牙无薪工作。我们早上采购，中午制作，下午就开始骑着电瓶车全城外送，无论刮风下雨。每当我累得想放弃的时候，我就告诉自己想想我们第一单外送。第一个顾客是个在微信朋友圈看到广告宣传的朋友。当我骑着电瓶车将她预订的2盒“火辣龙虾”送到她手里，终于收到了努力数月挣来的第一笔



这个夏天因为足球而疯狂。即使是公园游玩，人们也不会忘了足球元素。穿上自己拥趸的球队队服、戴上与足球相关的佩饰，全家齐上阵，这个夏天才够味。

贾哲摄

### 足球装