知识产权诉讼已发生45起——

共享充电宝：专利之争难分难解

经济日报·中国经济网记者 韩 霁

创事记

共享充电宝是当前共享经济的新热点之一，虽然行业模式一直受到质疑，但是融资总金额已超过数十亿元。在高歌猛进的发展路上，共享充电宝行业的专利诉讼大战接二连三爆发，再一次引起关注和热议。

“碰瓷”和“反碰瓷”

凭借着专利这件集“矛”和“盾”于一体的利器，共享充电宝企业之间展开了互诉。除了维护自身权益，拖延对手扩张步伐是一些企业发起知识产权诉讼的意图

截至目前，共享充电宝的知识产权诉讼已发生45起。眼下，参加角逐的两大主角深圳街电科技有限公司（简称“街电”）和深圳来电科技有限公司（简称“来电”）都是深受资本青睐，在行业内实力比较雄厚的企业。

因涉嫌专利侵权，深圳来电科技有限公司日前将湖南海翼电子商务股份有限公司、深圳街电科技有限公司诉至北京知识产权法院，索赔600万元。

这不是“来电”第一次因为专利向竞争对手发起诉讼。从去年开始，“来电”已经发起多项专利侵权诉讼，竞争对手包括深圳云充吧科技有限公司（简称“云充吧”）、友电科技有限公司等都相继成为被告。

对于部分充电宝租赁业的参与者来说，专利诉讼一旦败诉，后果相当严重——现有产品下架，前期大笔的投入折损殆尽。企业绕过对手的专利，研发新产品，需要时间，而时间对于竞争激烈的市场而言就是决定因素，晚了、慢了就意味着输了。因此，除了维护自身权益，拖延对手扩张步伐是一些企业发起知识产权诉讼的意图。

凭借着专利这件集“矛”和“盾”于一体的利器，对手之间展开了互诉。“来电”这次向“街电”相继提出总共24宗专利侵权诉讼。“街电”则通过关联公司向“来电”及其合作伙伴北京奥中世贸物业管理有限公司（世贸天阶物权管理方），提起3宗专利侵权诉讼，索偿300万元，8月1日，又向国家知识产权局专利复审委员会请求宣告“来电”6项专利无效。

“街电”如此强势，绝不仅仅是姿态，也不是倚仗雄厚的资本，很大程度上是因为其在专利运营上的谋划。在和“来电”宣战之前的5月23日，“街电”投资方聚美优品购买了青岛一位发明人刘同鑫的3项共享专利。“街电”表示，其所持专利获得的国家知识产权部门授权时间早于“来电”的专利。

“来电”也毫不含糊。8月4日，“来电”向专利复审委员会请求宣告“街电”的专利无效，并对“街电”的无效请求显得并无惧色。原因是专利无效程序遵从“一事不再理”原则，即若此前无效专利请求失败，那其他人无法再基于相同的证据或理由来申请专利无效。由于“来电”已经对“云充吧”申请过类似专利无效，“街电”想赢也不那么容易。

双方律师均表示，对方是在用专利“碰瓷”，而自己是在自保“反碰瓷”。两方诉讼都在等待法院裁决。

仅靠专利走不远

单靠专利并不能打败竞争对手，因此除了把核心技术申请成专利，共享充电宝企业还是应该把快速推出迎合市场需求的产品和服务放在首位

共享充电宝兴起时间不长，尽管资本大量涌入，但商业模式不确定，还处于推广阶段，并未进入盈利期。目前，共享充电宝主要有两种模式，一种是以“街电”“来电”等为代表的“互联网+充电宝租赁”；另外一种是以小电科技、Hi电等为代表的“充电宝扫码充电”。

其中，“互联网+充电宝租赁”应用场景认可度高、盈利模式优势明显，所以这个领域的竞争也显得更加激烈。

共享充电宝涉及的专利技术主要包括：收纳充电宝的柜机设备及相关识别技术、租借系统、租借方式。围绕这些技术，“街电”和“来电”的业务竞争也处于胶着状态——

截至7月底，“街电”与商家达成合作的机柜超过20万台，充电宝电源数为193万；7月份，共有292万用户使用“街电”的产品。

“来电”已经在全国157个城市布设超过5000个场景，包括机场、医院及商场，提供包括大型机柜、中小型机柜和桌面单体充电宝在内的多种设备，用户平均单次订单充电时长为207分钟。

像共享充电宝业务发展、竞争结局存在不确定性一样，对于共享充电宝专利大战，知识产权相关领域专家也持不同看法——

“共享充电宝靠专利消灭竞争对手风险过大，对手可以用快速迭代的方法来规避风险。”

“专利侵权的诉讼判定都比较复杂，最大的不确定性在于时间。在极端情况下，可能拥有专利权的公司都倒闭了，官司还没结束。”

“大范围的专利诉讼，一方面是对于所持专利的含金量进行检验，一方面还可以把企业从市场竞争拉回到技术创新，激励更多的企业技术创新。”

某一场诉讼的结果也许不能决定企业的发展，但知识产权之争不会停止。在共享充电宝这个新兴领域呈现出“专利先行”的态势，这更像是一种趋势。在这种趋势下，企业应当明确——有专利不一定能确保赢，没有专利一定会输。

业内人士指出，单靠专利并不能打败竞争对手，因此除了把核心技术申请成专利，共享充电宝企业还是应该把快速推出迎合市场需求的产品和服务放在首位。

感言

争夺新兴领域的“入场证”

雨 齐

这个夏天，专利领域的诉讼格外热闹。为了专利，美国高通公司和苹果公司结束了十几年的盟友关系，走到了“开战”的地步。

苹果是专利大战的“钉子户”，和老对手三星缠斗多年，没停止过，现在又和高通摆开了阵势。作为全球移动芯片领域的领衔者，高通当然不甘示弱，它的主要收入就来自于技术专利授权收费，这成为高通最核心的商业模式。凭借着傲人的专利资本，高通每年仅在中国市场就收取10多亿美元的专利授权费，与华为、小米等100多家中国手机企业签署了许可协议。

业界把高通这种专利授权收费模式称为“高通税”。高通这个钱赚得有多痛快，手机企业就有多不情愿，所以高通这些年也没少被起诉，但企业们的专利费还在一直交着。这次苹果参战，大家如此关注，就是想知道高通这种专利授权收费模式还能不能持续。不管怎样，高通专利强、专利多，腰杆就硬。

在高技术和新兴领域，专利几乎成为“入场证”。无论是高通和苹果的纠纷，还是共享充电宝领域的专利之争，归根结底是技术贡献与商业回报之争。我们从中可以看出，创新创业的环境和形态已经发生了根本变化。从底层核心技术攻关开始的创新固然令人尊重，但是在重视研发、重视掌握核心技术的同时，通过专利授权、专利许可等方式先获得入场资格，再进一步获得技术熟化、企业成长的机会，对于一家初创企业来说，也不失为一个好的选择。

对现代企业而言，专利不是软实力，而是硬通货。

探营

沈阳拉近创新与应用的距离——

不让成果变“陈果”

本报记者 孙潜彤

辽宁省沈阳市拥有10多个国家级研发中心及重点实验室、各类人才逾200万人，却面临科技成果转化难的问题。

一边是科研成果束之高阁，另一边是大批企业找不到科研成果。中科院沈阳分院科研处副处长张炯称这个现象为“两难找”。他告诉记者，沈阳本地的企业对创新成果并不敏感，主动上门“寻宝”的80%以上是南方企业家。为了方便企业找到自己需要的成果，沈阳分院将100个专家团队的信息公布在网上，包括科学家或课题组联络人员的手机号码、电子邮箱等联系方式。这种“互联网+科技成果转移转化”新模式取得了明显成效，越来越多的成果落地。

为了进一步拉近创新与应用的距离，沈阳市出台22项引进人才的配套政策，积极促成千人计划创新创业服务中心落地，由沈阳国际软件园与海创智库（千人计划）合资组建，为沈阳包括“千人计划”在内的高层次人才，提供成果转化对接、学术交流、子女入学等方面的后续服务。

沈阳千人计划创新创业服务中心负责人介绍，让“两难找”变成“互相找”就是服务中心的一个使命。中心积极推动千人计划专家等高层次人才对接沈阳、建立创新创业培训基地、建立千人计划专家成果转移转化中心、策划实施海外青年人才创新合作大会、推动沈阳建立海外人才工作站、发起设立海创千人科技风险投资基金等重点工作。同时，中心主动作为，走访企业收集创新需求。目前已经走访近百家企业，遴选了54个有效的企业需求。比如，中心推动东北大学主动对接企业需求，去年技术开发合同达638项，输出技术成交额在全国同类高校排名第一。

沈阳国际软件园董事长赵久宏认为，要发挥“互联网+科技成果”的推广潜力，打造线上线下相结合的技术共享和交易网络平台。引进国内外创新创业人才及团队从事科技成果转化的同时，要加快设立创业投资引导、成果转化、知识产权运营等专项资金，发挥金融政策和风险投资机构服务科技成果转移转化的作用，实现创新链、产业链与资本链的高效对接。

语音通信迈向智能化

本报记者 艾 芳

眼下，全球通信产业已经进入快速发展阶段，语音通信服务和产品智能化、综合化、多样化、个性化的市场需求成为大势所趋。随着人工智能应用范围的扩大，语音通信产业逐步向智能化转型，不仅能够提高各类语音通信服务的工作效率，还能挖掘客户数据，并进行分析和优化，从而大幅提升客户服务体验和满意度。

截至2017年2月，全国持有电信增值业务经营许可企业已经达4万多家，其中跨地区经营的企业达5000多家，同时跨地区经营呼叫中心业务企业近2000家。工业和信息化部信息通信管理局市场处处长张建华表示，随着新技术的变革，电信增值业务也需要不断创新升级，如果跟不上智能语音的发展，企业将面临被淘汰的危险。应当加强政府与企业、企业与企业间的沟通，推动通信企业发展与智能技术相结合，促进产业链走向共赢。

为了让行业共享语音通信产业技术成果，“中国智能语音通信产业联盟”近日成立。这是国内首个专注于语音通信领域的非营利性组织，将促进市场公平竞争，建设一个引领智能语音通信行业转型升级发展的新平台。容联CEO孙昌勋告诉记者，语音通信与人工智能、移动互联网等技术加速融合，将进一步激发上下游产业的需求，他们将积极参与智能语音通信产业联盟的建设与推广，搭建政府与企业的高效沟通平台，共同促进产业健康发展和创新升级。

78.cn创业商机网累积发布10万多个精品项目信息——

为创业者提供“直通车”服务

本报记者 刘春沐阳

当前创业方式日趋多元化，但对于大多数创业者来说，他们仍然会优先选择开店创业、招商加盟等传统的创业方式。近几年，网络招商加盟行业在“双创”推动下快速发展，越来越多的企业致力于为创业者提供服务。通过多年积累，78.cn创业商机网已成为普通百姓创业的绿色通道。

78.cn创业商机网隶属于渠道网络，于2006年正式成立，致力于为创业者提供诚信、优质的品牌加盟信息。截至目前，该平台已经成为国内招商信息发布领域的龙头企业，市场份额占比达到41.7%，累积为10万多个精品项目提供信息发布服务，为18万创业者牵线搭桥找到理想项目。

78.cn创业商机网办公区一角。 本报记者 刘春沐阳摄

得益于我国经济的快速发展和互联网技术的不断进步，创业的门槛不再像过去那么高，但对于普通创业者来说，创业仍并非易事。渠道网络高级副总裁邹志英告诉《经济日报》记者，在创业过程中，资金问题、经验问题、诚信问题等都是创业者要面临的巨大压力。为了帮助创业者闯过这些关口，78.cn创业商机网推出了“创业保障计划”，并推出一系列特色产品服务，努力解决普通创业者的创业需求。

78.cn创业商机网推出“78创业红包”服务，创业者在红包频道选择中意的项目加盟时，可领取红包，享受等额优惠。同时，78.cn创业商机网与平安普惠i贷达成了战略合作，为用户提供小额信贷支持。

此外，78.cn创业商机网上线“发现好店”APP和公众号，邀请行业内的成功企业家解答用户提出的问题，并分享他们的创业经验。78.cn创业商机网还推出“先行赔付”服务，当用户加盟了带有“V”标识的项目后，因商家的欺诈而遭受经济损失时，可向平台申请先行赔付。

今年，78.cn创业商机网新推出了“78神店节”，开展节日营销，扩大优惠力度，吸引更多商家入驻，也吸引更多创业者加盟。“任何一个企业都不可能常年招商，只能是节点性的。当有了这样一个节日烘托后，一些比较大的采购商、渠道商就愿意找我们合作，进行企业品牌推广，打造一个行业热点。”邹志英告诉记者，借助这个节点，一方面为企业找到好的推广时机，另一方面让创业者获得优惠，有利于推动行业发展。

为了更好地扶持创业者，78.cn创业商机网推出行业内首个品牌化创业服务概念——“78创业好店”，通过对平台上数以万计的项目进行精选，筛选出高品质的项目，为大众提供创业“直通车”服务。进入“78创业好店”项目的条件非常严格，每一个项目不仅要具备完整的经营资质，而且还必须与78.cn创业商机网合作在3年以上或必须拥有两家以上直营店且连续两年具有盈利能力等。

下一步，78.cn创业商机网将谋划线下门店支持和商圈商铺的招商布局。

微镜头

“水空调”环保又节能

江水源热泵集中供冷供热系统1号能源站已稳定试运行2个月，重庆市江北嘴CBD商业中心400万平方米公共建筑享受着“水空调”利用江水带来的清凉。

“水空调”是指利用江水水温比较稳定的特点，通过开发淡水源热泵技术，用电力将江水汇集到热泵中转换，使之形成一种空调系统。与传统空调相比，“水空调”不仅避免了噪音、热排放、空气污染等弊端，还比传统空调节能30%以上。图为在江水源1号能源站地下车间，一名技术人员通过监控设备逐一检查机组运行情况。 新华社记者 刘 潺摄