

美专利风险管理公司RPX Corp购买4000多件专利引发关注

“专利流氓”出没，高科技企业请注意！

文·本报记者 毛宇

为购买专利而诞生的美国专利风险管理公司RPX Corp再次扩充了自己的专利池,引发广泛关注——由苹果和微软等科技巨头组成的专利联盟Rockstar Consortium,将所持北电网络公司的4000多件专利卖给RPX Corp,后者将以此对包括谷歌、思科在内的30多家科技企业进行专利授权。

“维权”与“流氓”仅隔一个动机

“专利流氓”,英文名“patent troll”,又有译为“专利海盗”“专利蟑螂”等,专指通过积极发动专利侵权诉讼而生存的公司,这类公司自身没有实体产品和服务。

“当我们谈论所谓‘专利流氓’的时候,我们其实更多地是在讲NPE(Non-Practising Entities),也就是非执业实体。”北京智谷睿拓技术服务有限公司专利运营总监高深颖告诉记者,一般国内外的高科技企业都会生产一些产品或服务,并申请专利对这些产品和服务进行保护,而NPE与这些企业的基本差别就在于,他们只拥有专利,不生产产品。上文中的RPX公司亦属此类。

这一差别注定NPE在专利诉讼上占据天然优势。

“NPE因为没有产品,就不存在侵犯其他企业的专利权的风险,因而在起诉高科技企业时,也不用担心被反诉。”高深颖表示,这一原因导致许多高科技企业认为与NPE在专利诉讼方面的竞争是不公平的。也正因此,许多企业给NPE

消息之所以引人注目,在于RPX Corp近年来显示出专利许可公司的流氓性,在美国科技界广受非议。有专家表示,随着我国高附加值产品出口逐渐频繁,中外贸易摩擦从单纯针对商品的反倾销战“升级”为知识产权战,中国的高科技企业要警惕被“专利流氓”盯上。

扣上了类似“流氓”“海盗”等带有贬义的帽子。然而从法律意义上来说,NPE通过诉讼进行专利维权的行为是无可厚非的。高深颖认为,专利维权和“专利流氓行为”之间的最主要区别之一在于动机不同。

“如果一个NPE在起诉之前没有做过认真的专利侵权调查,就向目标群体发出律师函,进行类似敲诈的行为,那么这是很不负责的流氓行径。”高深颖告诉记者,如果NPE通过调查,发现对方的确存在专利侵权行为,从而依法提起专利诉讼,则无可厚非。

中国科学院研究生院法律与知识产权系主任李顺德也曾对媒体表示,不能简单将NPE与“专利流氓”划等号。另有专家称,要通过NPE所要达到的目的和经营模式来分辨其角色定位,目前,NPE的角色定位具有双面性,一方面是做专利运营,即其本身是一个交易中间方,主要盈利来源是收取中介费用;另一方面则是广受争议的专利投机,其盈利来源是通过提起专利诉讼或威胁而获得巨额赔偿费用。

专利诉讼平均耗费近千万美元

无论一家NPE的角色定位和行为是否具有“专利流氓”属性,一个显而易见的事实是,一旦在美国遭遇专利诉讼,科技企业是难以轻易脱身的。

高深颖给记者算了一笔账。在美国,一般的专利案件耗时2到3年,每年各方需支付的诉讼代理费平均100万美元,另外,一个专利侵权案的判决额平均在400万到500万美元之间。如此算来,如果一家科技企业在专利侵权案中败诉,总共要支付的金额在千万美元数量级。

对于科技企业,尤其是中小型、初创型企业来说,这是一个不小的冲击,可能导致产品重新设计、改变商业模式甚至关门大吉。与此同时,NPE与委托代理人之间却往往采用风险代理模式,若败诉几乎不承担任何损失。

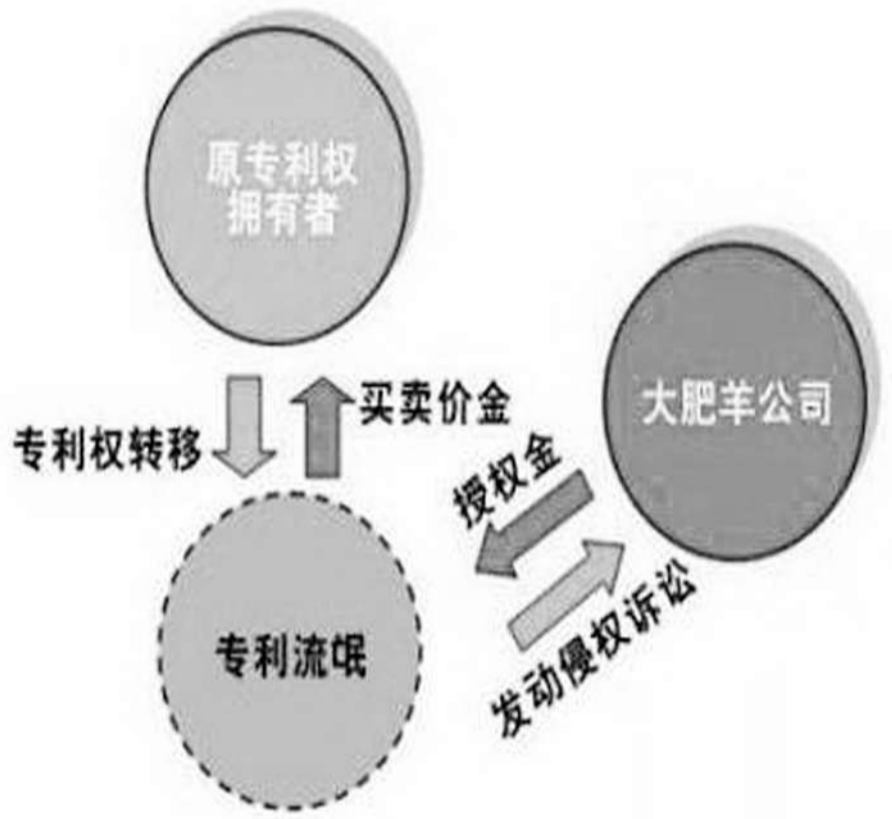
这也导致很多企业更愿意采取庭外和解的方式。高深颖告诉记者,在庭外和解时,NPE往往不会就某几项专利技术制定赔偿金额,而是将自己积攒的该领域多项专利进行打包,“兜售”给科技公司。“这个专利包里面有核心专利,也有不

太重要的外围专利。虽然这个专利包价格不菲,但是平均到每个专利的花费,还是比打官司要来的便宜。”高深颖说。

中兴通讯全球知识产权总监刘剑锋曾向媒体透露,类似高智公司、交互数字公司、TPL公司等NPE公司,常以收购方式积累大量专利授权,然后以专利许可为名向相关企业索要高额专利使用费,若遭拒绝则以专利为武器发起诉讼和337调查。

有专家表示,以美国高智公司(Intellectual Ventures)为例,经过10年的专利积累后,从2010年到2014年,其依靠许可、诉讼等方式已获得大约50亿美元的盈利。高深颖告诉科技日报记者,NPE的这种行方式在美国尤为普遍,一方面是因为美国境内习惯于用诉讼方式解决纠纷,且部分地方法院会优待专利权人,其陪审团制度也使判决结果更加难以预测,增加被告企业的风险;另一方面是因为美国诉讼费高昂,使得被告方往往不愿应诉,而是选择和解。

专利流氓商业模式



专利运营是科技企业出海的必修课

虽然NPE在诉讼方面具有天然优势,但并不代表其无坚不摧。中国的中兴通讯股份有限公司(以下简称中兴通讯)就曾在美国NPE发起的专利诉讼中获胜。

2012年7月,美国TPL公司向美国国际贸易委员会提出申请,以中兴通讯在美销售无线电子设备产品的相关芯片侵犯了其1件专利权为由,请求对中兴通讯进行“337调查”。据报道,TPL公司近年来逐渐由一家从事芯片技术研发的公司,转向专利经营公司,具有NPE的属性。

2014年3月3日,美国国际贸易委员会作出终审裁定:就TPL公司提起的针对中兴通讯的涉嫌专利侵权的“337调查”案裁定,中兴通讯不构成侵权。

刘剑锋在判决结束后曾表示,专利运营在中兴通讯“走出去”参与国际竞争中发挥了重要作用,并强调,重视专利运营是当今时代国内企业

“走出去”的必然要求。

据报道,中兴通讯在进行海外专利布局时,不仅开创了中国企业向国外业界巨头进行专利许可的先河,还在更广泛的范围内通过专利许可、交叉许可进行专利运营,从而在许多起专利纠纷中化险为夷。

“从战略上来说,如果企业在早期能够与国内外竞争对手达成专利交叉授权许可,就有可能避免潜在的NPE专利诉讼威胁。”高深颖告诉记者,一旦专利授权许可生效,哪怕专利所有权人变化,其许可依旧有效。相反,“如果科技企业在没有做好交叉授权,那么一旦专利落到了NPE手里,这远比被竞争对手用这些专利直接起诉的威胁要大。”

另有专家建议,企业可以采取“抱团”的方式共同应对专利流氓。与此同时,被诉的同行企业之间也要加强沟通交流,这种信息共享、协商对策的方式,是对付“专利流氓”非常重要的防御策略。

——相关链接——

为了购买专利而诞生的公司RPX Corp

RPX Corp系纳斯达克上市专利经营公司,起家于专利防卫性基金,与微软诺基亚等有长期合作,近两年越来越显示出专利许可公司的流氓性,在美国科技界广受非议。据外媒报道称,本次专利收购完成后,手机销售商可以向RPX-Corp支付一个低于法律诉讼成本的费用,以换取专利使用许可。

本次RPX Corp斥资9亿美元收购的4000多项专利,最早由苹果、微软、黑莓、爱立信和索尼公司组成的专利联盟公司Rockstar拥有。2011年,Rockstar以45亿美元的报价击败谷歌,成功

收购北电网络公司约6000件专利,其中约4000件专利被划归Rockstar名下,其余2000件专利被上述几家公司瓜分。

此后,Rockstar接连对谷歌以及华为、华硕、中兴、HTC和三星等安卓智能手机厂商发起专利诉讼。本次专利收购,也将为此前的专利诉讼画上句号。

作为交易的一部分,RPX Corp会向30多家企业授权持有专利,其中也包括了谷歌和思科等巨头。后两家公司在2014年11月时均与Rockstar就专利纠纷达成和解。

■市场动态

聚飞光电获丰田合成白光LED专利授权

随着LED产业在国内的迅速发展,很多企业在国内取得了非常好的成绩,拓展国际大客户市场是他们下一步的重要规划,也将打开另一个巨大的空间。但是解决核心专利成为他们迈出国门的重要钥匙。1月16日,聚飞光电与丰田合成签署协议,获得对方白光LED专利授权,达成供应链战略合作。

作为全球LED行业技术领先者,丰田合成是B.O.S.E.专利联盟成员之一,拥有白光LED关键技术专利组合。此次签约,标志着聚飞光电正式成为B.O.S.E.联盟授权的白光LED制造商。

此次聚飞光电与丰田合成达成的供应链战略合作,构建了从LED芯片到LED白光应用的全方位专利保障。为更好地支撑公司及客户的国际化拓展,满足客户对全球专利的需求打下基础。

目前背光LED产品在手机、电脑和彩电等液晶产品中的渗透率已达到90%以上。由于终端产品品质不断提升,而LED产品在其成本中占比很小,比如智能手机使用的LED产品成本仅2—3元,因此客户更关注LED产品品质而不是价格,注重产品品质的LED企业更具竞争优势。

聚飞光电专业从事SMDLED器件的研发、生产与销售,公司目前已拥有自主专利和专有技术近百项。其高层表示,基于客户和公司自身发展需要,2014年聚飞提出了国际化战略,并在一些高端项目上取得了积极进展。“由于客户要求我们提供专利保证,在某些具体领域我们还无法保证。这是2014年我们拓展国际市场过程中,跟很多韩系、台系以及国内的优秀企业碰到的焦点问题。这也是导致聚飞光电国际客户合作规模很小的主要原因。”(谢卫国)

■我有技术

新型结构粘性传动装置的研制

所属领域:高端装备制造

单位名称:山东科机电科技有限公司

成果简介:该课题为2012年度山东省科技发展计划,项目起止日期为2012年3月至2013年9月,鉴定批准日期为2013年8月16日。该项目的研究成果主要应用于矿山、水泥、港口以及电力等行业连续输送设备的可控启动。利用油膜剪切传递力矩,能够吸收传动系统中的机械冲击,保护电动机与减速机。该产品总体设计先进、结构合理。将液压系统和机械系统集成为一体,占用空间更小,结构更紧凑,维护方便;将剖分结构箱体改为整体结构箱体,将主轴原有悬臂式结构优化为筒支撑结构,不仅解决了箱体剖分面渗漏问题,而且大大提高了主轴安装精度,延长了轴承和油封的使用寿命;与国外同类产品具有相同的使用效果,投资成本只是进口产品的1/4,与传统的液力耦合器相比,节省了大笔维修费用,极大地提高了带式输送机的生产效率。

成果盈利性:新型结构的粘性传动装置由于优化了结构,轴承、摩擦片、齿鼓、输入轴的寿命大大提高,检修周期从原结构的传动装置每半年一次提高到新型结构的每2年一次;调速型液力耦合器正常运行时有3%—5%的滑差,电能转变为热能而损耗。但新型结构的液粘传动装置,正常运行时可实现1:1闭锁,无能量损耗;新型结构的粘性传动装置由于采用新型机械结构,变频调速等技术,相比原有结构以及抗污染性能很差的比例调速技术,每月故障停机时间可减少1次。新型结构的粘性传动装置适用范围很广,具有较高的性价比,特别适用于大功率高压电机或内燃机驱动恒转矩负载时的调速运行,是一种很有前途的调速方式。

市场分析:公司自成立以来,主要致力于粘性传动装置的研发、生产和销售服务,其中新型结构的粘性传动装置产品在全国该类市场市场占有率为10%,山东市场达到30%。如果形成一定的生产能力,加之模块化、标准化的生产方式会大大降低生产成本,具有很强市场竞争力。在本产品进入产业化阶段后,全国市场占有率有望达到40%,全省占有率达到50%。

拟采取的转化方式:创业融资

资金需求额:750万元

推荐单位:山东省科学技术厅

集成化山羊绒高效分梳系统研发

所属领域:先进制造

单位名称:河北宇腾羊绒制品有限公司

成果简介:该成果为计划外项目,该系统将分梳新理论、新技术应用于合绒、喂入、梳理等关键环节,从而实现山羊绒的优质、高效分梳目标。使得整个羊绒梳理过程的羊绒提取率提升1—2个百分点。成果创新性体现在两个方面。在原来梳理机的抄针门处,加装二细毛剔除装置,对原车前下罩板进行结构改造,上道口由“右斜刀”改为“左斜刀”,通过气流反射和附面层气流切割原理,将锡林表层的“二细毛”剔除并进入收集箱;利用先进的电子调控技术,实现了生产过程的集中控制。与传统单机梳理工艺相比,该联合分梳机提高了纤维提取率1%—2%,降低了纤维长损1%、省工、省电,综合效益提升显著。

成果盈利性:该技术的应用,不仅能有效的提高羊绒纤维的提取率,而且能大大减少羊绒纤维长度损伤,可以大大提高羊绒质量及档次,本技术成果提高了羊绒的利用率,增加了羊绒制品的产品档次和利润。节约能源,节省40%劳动力,减少了环境污染。

市场分析:该技术关键技术参数能形成核心资源应对市场竞争,实现较高的市场占有率。设备组合灵活,部分装置改造简单,成本低,收效明显。通过对二细毛的有效剔除,大大提高了无毛绒的分梳品质。这些将会促使用户对旧设备的更新改造,加快技术装备的升级换代,提升山羊绒的分梳品质,拉动整个梳绒产业的发展。

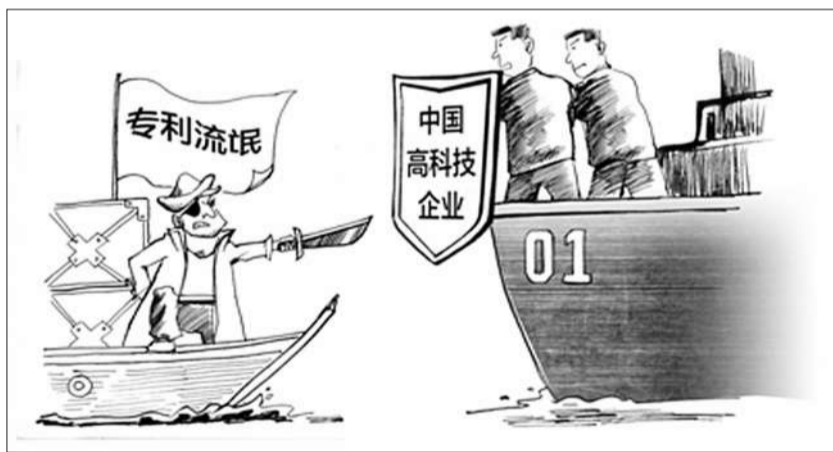
商业模式分析:利用自身资金、原材料、人力资源、作业方式、销售方式、信息、品牌和知识产权、企业所处的环境、创新力形成能够提供给市场产品和服务,因而具有自己能复制但不被别人复制的特性。

拟采取的转化方式:创业融资

资金需求额:3000万元

推荐单位:河北省科学技术厅

(稿件由河北省科学技术厅提供)



■技术市场专论

发挥技术转移中的市场机制作用

十八届三中全会指出,要“强化企业在技术创新中的主体地位,发挥大型企业创新骨干作用,激发中小企业创新活力,推进应用型技术研发机构市场化、企业化改革,建设国家创新体系。”企业作为技术创新的主体,其参与技术市场活动的程度直接影响着技术转移的效果,影响着经济的活力,是市场机制是否得到完全发挥的一个重要指征。

陕西省作为我国的科教大省,近年来技术市场发展迅速,技术交易活动持续活跃,其交易规模无论是从成交技术合同数、成交金额,还是从平均每项技术合同成交金额来看均呈现出不断快速扩大的趋势。

本文基于陕西省技术交易的现状,分析了陕西省技术交易反映出的问题,以此为切入点提出了相关的政策建议。

陕西省技术交易中存在的问题及市场机制作用分析

技术转移过程中,中试环节薄弱,技术到市场存在断档。中试是科技成果向现实生产力转化的关键环节。通过中试对实验室小试成果进行熟化和孵化,可大大降低科技成果转化过程中的风险,促进科技成果的转移转化。但是无论是在国家层面、还是在区域层面,中试都面临

社会资金投入机制不完善、实验室研发单位参与中试的动力不足、中试基础条件平台薄弱、缺乏相关配套政策优惠等重大问题,使得中试成为创新驱动发展的瓶颈,大量科技成果未能转化为先进生产力。

技术转移过程中,金融服务体系不完善,企业融资渠道单一。目前我省民营科技企业大约13000家,99%都是产值5000万以下的中小微企业,中小企业由于缺少信息沟通渠道(相关咨询机构),无法找到适合自身发展和资金需求的金融产品与服务,融资渠道集中在银行贷款,成为技术转移与成果转化的一项制约瓶颈。

技术市场信用体系尚未真正建立,影响技术转移质量。据不完全统计,陕西省技术合同履约率在85%左右,约有15%的合同存在未履约或部分履约的情况。技术交易过程中,常常可能出现两类风险问题:由于技术供需双方信息的非对称性或不确定性会导致产生机会主义行为;由于技术合同履约情况的不可观察性,不可证实性和违约责任确认的困难性等会导致技术合同约束机制的失灵。

技术转移平台对技术供需双方信息、技术资源的整合作用需要进一步发挥。当前的技术转移信息服务平台发布的技术信息并未执行统一标准,不完善、不健全,且可信度无人保证,导

致技术需求方找不到合适的技术供给方,技术供给方又找不到合适的技术需求方,技术转移和成果转化受阻的现象普遍存在。

政策法规存在交叉,针对性、系统性不强。目前,我国与技术交易相关的政策法规已经涉及18个门类、400多个条款,然而这些政策法规较为分散、涉及职能部门较多,且存在一些交叉现象。在多项政策均可享受的情况下,由于技术交易主体选择享受相对方便操作的优惠政策,导致某些技术交易政策法规对技术交易主体的激励作用未充分发挥。

促进陕西省技术转移的工作设想

加强中试环节建设,促进中试发展。以市场需求为导向,针对陕西优势产业和战略性新兴产业等重点领域,优选重大中试项目,按照“成熟一个,启动一个”的基本思路,实施重大科技成果中试专项,加快科技成果转化和产业化。

完善技术市场金融服务体系,拓展融资渠道。积极探索种子基金、风险基金、公私合作等面向市场需求的融资渠道,在科技成果转化生命周期的各阶段试点不同的融资渠道,完善初创期中小企业的金融服务功能,改善成长期与稳定期的企业金融服务对接方式,建立全