专利战法三十六计

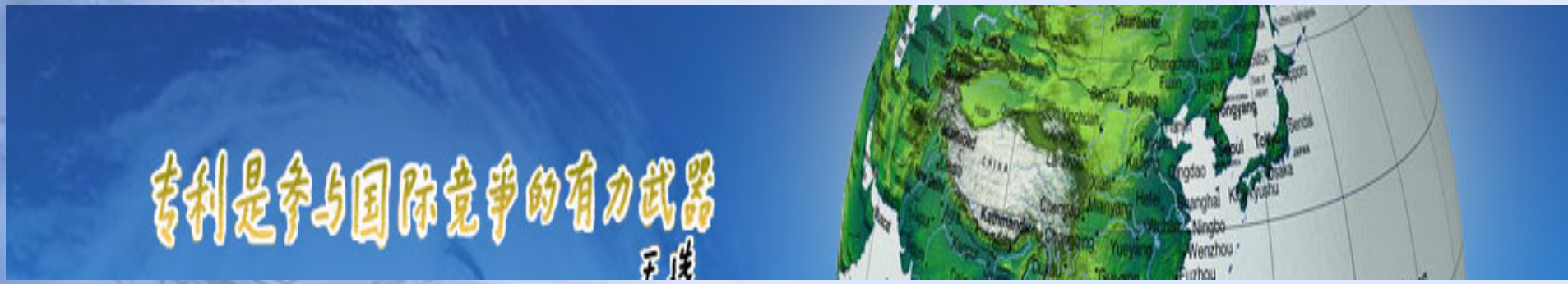
贰零零捌年陆月拾玖日

万里长城的智慧

——《孙子兵法》、《三十六计》

- 兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。
- 知己知彼百战不殆
- 先安内，后攘外
- 兵贵神速
- 上兵伐谋，…不战而屈人之兵
- ……

国务院发布
《国家知识产权战略纲要》


专利是参与国际竞争的有力武器

申请计

开发计

诉讼计

申 请 计

壹.“披甲上阵”计

——“阵前披甲”、“专利先行”

- 案例1：专利申请书上的批示
- 海尔总裁张瑞敏：“所有我方的新产品、新技术或消化吸收的国外先进技术，都应取得专利保护。”
- 海尔专利申请量5087件（截至2007年初），发明 817，实用新型1729，外观设计2541
- “小小神通”推出了10代产品，部署专利30项，两年销售150万台，侵权仿制几乎未见

壹.“披甲上阵”计（续）

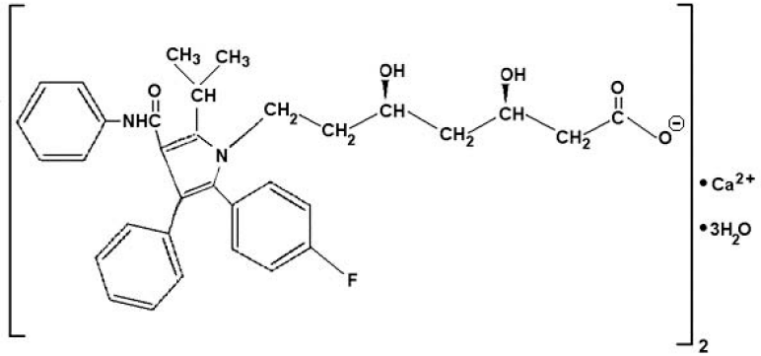
- 案例2：钕铁硼和VCD的长恨歌
- 最好的稀土永磁材料—— 钕铁硼，中国用独有的资源（90％以上），独到的技术；产品投放，保护失策；美、日的专利，中国人的痛，不仅仅是那400多万购来的国际市场销售权
- 世界上第一台VCD数字视盘机是中国人发明的；1993年，安徽万燕公司宣告产品上市，各地仿冒者蜂拥而上，坐收渔利；…….2004年中国VCD、DVD产业全线溃败

贰、“先发制人”计

——“捷足先登”“抢先申请”“先下手为强”

- 案例3：一天十四年

- 1869年6月25日，英国专利局把有关“人造茜素”的专利权授给了德国克虏伯公司，该公司的申请仅仅比英国工业家威廉·亨利·柏琴的申请早了一天。
- 一天之差，使得克虏伯公司的人造茜素占领英国市场的制高点，并控制市场达１４年。



贰.“先发制人”计（续）

- 案例4：争分夺秒为哪般
- 1970年美国政府正酝酿准备通过限制汽车尾气有害物质排放限量的马基斯法案；美国所有汽车发动机由此可能都不能达标而不得销售
- 日本情报截获，本田集中所有技术和专利精英，断绝与外界一切联系，命令短时间内研制出达到法案标准的发动机
- 几天后，一批批专利申请被空运到美国专利局，共计100多件…

@ 智财黑马 @

贰.“先发制人”计（续）

- 案例5：“发明压制” 失丧权利
- 先发明制原则的限制
- 1971年，古博发明了光致聚合物，5年内未申请专利，1976年2月2日才提交申请
- 1975年9月18日，维尔提交专利申请，发明内容相同，构思与完成时间均晚于古博
- 美国专利局决定古博无权获得专利权，维尔获胜

叁、“磨刀备用”计

- 案例6：温州：我们开始储备3年以后的技术
- 生产一代、储备一代、研制一代、构想一代
- 德力西集团、正泰集团
- “为了始终走在别人前面”
- “打破跨国公司的市场垄断”

肆、“铜墙铁围”计

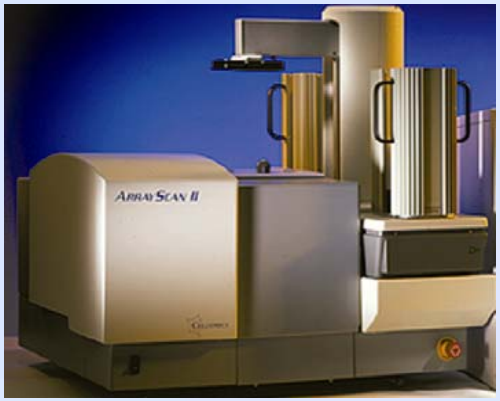
——“织专利网”“仙人掌战术”

- 案例7：菲利浦石油的PPS铜壁铁墙
- 1973年菲利浦石油推出聚苯硫醚树脂（PPS）——热塑性树脂中耐热性最好的材料，申请了一批基本专利，覆盖了从单体到成品的连续生产过程；
- 随后又布下了关于该材料的制造方法和应用的由300件专利构成的专利网

伍.“化一为十”计

——“专利分身” “化整为零”

- 案例8：“两路供电自动转换装置”
- 申请该装置的专利，同时将其中的若干组成器件也申请了专利
- 案例9：日本人以小换大易货贸易占便宜
- 大专利化作多个小专利申请
- 与北大方正交易，一项专利收产品售价的20%专利使用费；该项产品专利技术数以千计



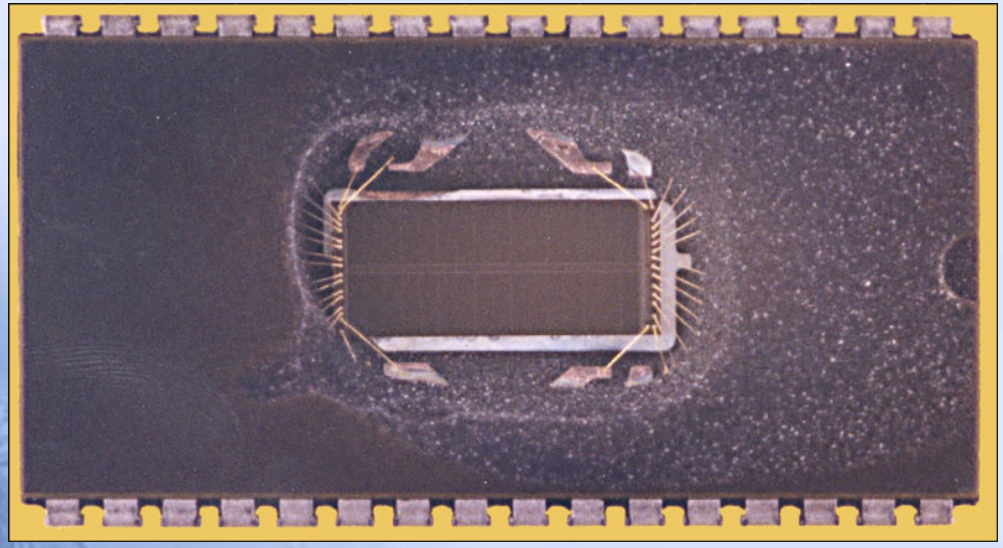
陆．“后发制人”计

- 案例10：吉列刮胡刀的故事
- 时空背景——吉列握有原始专利，1920年代前后，股票高涨，市场冠军，酬躇满志
- 竞争者——亨利．盖斯曼，市场仅为吉列十分之一，仍不懈研发
- 新的竞争优势——亨利的“普罗贝”抛弃式双刃刀片开发成功，取得专利
- 新的战局——亨利挟专利以谋联姻，吉列不予理会；亨利扬言相告，吉列放话“尽管去告”；亨利告上法庭，推出产品；吉列股票大滑，接受媾和
- 意外的发展——发现吉列公司业绩灌水；一年后吉列董事全部请辞；亨利荣登吉列总裁

柒、“暗渡陈仓”计

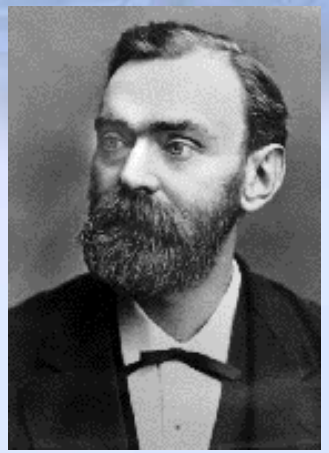
——“隐蔽申请”、“隐身术”

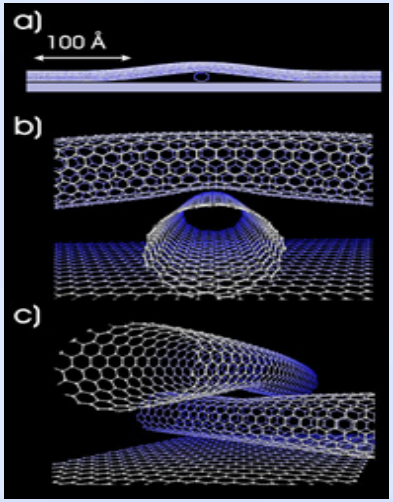
- 案例11：德国人的智慧
- 申请小语种国家的专利，躲避竞争对手
- 专利申请名称、用语含糊、隐蔽、偏颇



捌. “点石成金”计

- 案例12 专利申请失策，诺贝尔早逝人间
- 诺贝尔发明无烟炸药，专利申请内容：硝酸甘油＋可溶性硝化纤维素
- 阿贝尔研制新发明：硝酸甘油＋不溶性硝化纤维素＋少量凡士林
- 两审法院判定：侵权不成立，诺贝尔败诉
- 悲剧发生：诺贝尔积愤成疾，不久便离开人世





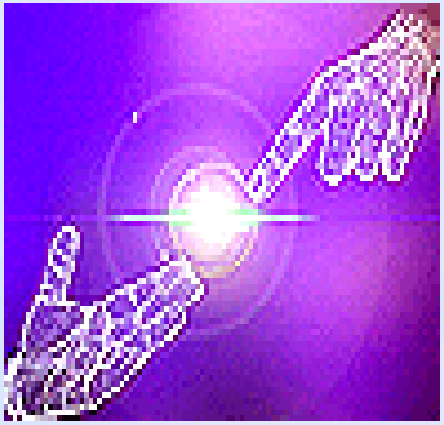
开 发 计

玖、“海底探宝”计

“需要是发明之母”

- 案例 13 小小插座的创意
- 松下幸之助在市场上闲逛，听到家庭妇女的议论，于是有了多用途电源插座的诞生，有了财源滚滚

Panasonic ideas for life China



- 案例14 佳能从市场需求找课题
- 对施乐复印机的客户进行调查，发现了一些抱怨声，于是进行有针对性的研发，杀进复印机市场

Canon Delighting You Always

拾、“声东击西”计

- 案例15：日本的摩托车工业振兴之路
- 1969年，扬言引进工艺、设计工厂
- 120人工程师队伍兵分几路，观摩各地的摩托制造厂，得到热情接待，又是参观现场，又是购买样机，声称货比三家再签合作合同
- 一年后，满载而归，合同未签，技术到手，反向工程，自行研制，推出本国特色新型摩托车，一举打入世界市场

诉 讼 计

拾壹.“放水养鱼”计

- 案例16：德州仪器Vs.东芝
- 1990美国德州仪器公司对东芝公司发动专利攻击，而5年前已经明知后者的侵权行为；5年后东芝公司在美国市场的侵权规模已经相当可观
- 结果：东芝公司支付了5亿赔偿金。
- 案例17：中国3G发展警惕“放水养鱼”计
- TD-SCDMA大幕行将拉开,高通是否在等“鱼”

拾贰.“不战而胜”计

- 案例18 某保健品公司反击侵权指控不战而胜
- 收到侵权警告信，要挟停止侵权，赔偿20万
- 研究应对方案，明知老虎凶猛，却不卑不亢，以弱示强，反诉威胁；最后不了了之
- 案例19 大丰田见专利望而却步
- 王子公司诉丰田侵犯“遮光板附带后视镜”专利权；美国贸易政策；丰田知难而退，乖乖缴纳许可费

审时度势 妙算诸计

- “杀一儆百”计
- “横扫千军”计
- “断其后路”计
- “按图索骥”计
- “登高穷目”计
- “釜底抽薪”计
- …… ……

战略要诀 战无不胜

- 专利为本
- 研发为源
- 情报为先
- 代理为要
- 方略为首
- 组织为基

最高戰略目标

運籌帷幄之間，決勝千里之外

Apply IP to WIN

IPWIN

THANK YOU